

Vol. II No. 3 Tahun 2012

JURNAL GICI

ISSN 2088 – 1312



PERBANKAN AKUNTANSI DAN USAHA MIKRO

GICI PRESS

SUSUNAN PENGURUS REDAKSI

Pimpinan Umum : Dr. Ahmad Subagyo,SE.MM.
Pimpinan Redaksi : Dr. Akhmad Sodikin, SE , M M , M.Si.
Wakil Pimpinan Redaksi : Sugiharto , S. H, M M
Redaktur Pelaksana : Widodo Aryanto , S E, M.Comm.

Redaktur Ahli :

Prof.Dr.Arifin P. Soerja Atmadja, SH. (STIE GICI Depok)
Prof. Dr. H.M. Amin Aziz, M.Si. (Universitas Muhammadiyah Malang)
Dr. M.Muflih, M.A. (Politeknik Negeri Bandung)
Dr. Oneng Nurul Badariah, MA. (Universitas Muhammadiyah Jakarta)
H.Armanto Wicaksono,SE.Akt.MM. (Universitas Bina Nusantara)
Nurdin Rifai, S. E, M.Sc

Redaktur Pelaksana:

Sriyatin, SE
Martino Wibowo,SE.
Christina Ekawati,SE.MM.
Huakanala Hubudi,SE.SH.Ak.BKN.
Juanda , S E. A k , M. M

Sekretaris Redaksi :

Nuryani Susana , S .Pd , SH , M. H.
Desain Grafis : Yoga
Tata Usaha dan Sirkulasi : Angeline Lianadi, S. E

Diterbitkan oleh GICI PRESS
2 0 1 2

JURNAL GICI adalah jurnal bisnis dan industri yang diterbitkan oleh Badan Penerbit

STIE GICI Depok , tiga kali dalam setahun.

Alamat Redaksi :

STIE GICI DEPOK , Jl. Margonda Raya No . 2 24

Kota Depok, Jawa Barat.

T e lp . 021-7760806 , facs . 021-776807.

www.gicibusinessschool.ac.id .

e-mail : bgy2000@ yahoo.com

KATA PENGANTAR

Di akhir ujung tahun 2012, GICI PRESS kembali menerbitkan JURNAL GICI yang ke-enam dengan edisi Volume 2 Nomer 3 tahun 2012. Alhamdulillah, berkat ijin-NYA penerbitan kali ini berjalan lancar dan tidak ada kendala berarti. Penerbitan ini juga tidak akan mungkin dilakukan tanpa perantara stakeholder, baik di lingkungan STIE GICI Business School maupun pihak terkait lainnya. Maka kami mengucapkan terima kasih semoga Tuhan YME membalasnya.

Topik yang kita angkat untuk edisi ini adalah Perbankan, Akuntansi dan Usaha Mikro, ketiga hal yang saling terkait antara satu dengan lainnya. Perbankan di satu sisi merupakan lembaga intermediasi keuangan yang mampu menjadi jembatan bagi pihak yang memiliki dana untuk menyimpan dananya sekaligus mendapatkan return darinya, serta para pengusaha di satu sisi yang membutuhkan pengembangan usahanya melalui pemupukan modal sendiri dan dukungan dana dari luar melalui pinjaman (kredit). Sisi yang lain sistem akuntansi juga perlu dikembangkan untuk mengantisipasi perkembangan dunia usaha yang terus bermetamorphosis, mengubah model bisnis dari satu ke bentuk lainnya yang perlu diikuti oleh sistem akuntansinya.

Kita berharap mudah-mudahan budaya menulis ilmiah menjadi tradisi di perguruan tinggi kita ini, dan mampu memberikan manfaat bagi masyarakat akademis dalam mendorong terbentuknya masyarakat yang *well educated*, yang dimulai dari dunia kampus.

Kami ucapkan terima kasih atas bantuan, partisipasi dan kontribusinya. Semoga mendapatkan yang lebih baik dari-NYA.

Depok, Akhir tahun 2012
Redaksi

TEMA
PERBANKAN, AKUNTANSI DAN USAHA MIKRO

DAFTAR ISI

1. AKUNTANSI LINDUNG NILAI : AKUNTANSI vs PAJAK
Oleh : Armanto Witjaksono,SE.Ak.MM, dan kawan-kawan..... 4-14

2. EVALUASI IMPLEMENTASI METODE PENGHITUNGAN TINGKAT BAGI
HASIL PADA PT.BANK SYARIAH MANDIRI
Oleh : Dr. Ahmad Subagyo15-31

3. EVALUASI EFEKTIVITAS PELATIHAN & PENDAMPINGAN PADA
PROGRAM KREDIT USAHA MIKRO YAYASAN PENGEMBANGAN
WIRASWASTA INDONESIA KEPADA PARA PETERNAK LELE DESA
CIHOWEY PARUNG BOGOR
Oleh : Christina Ekawati,SE.MM..... 32-47

4. ANALISIS PENGARUH PELATIHAN KERJA TERHADAP
PRODUKTIVITAS KERJA PADA PT. KANOPI INSAN SEJAHTERA
Oleh : Ir.Asep Deni Nursetiyadi,MBA..... 48-58

5. STRATEGI PEMBENTUKAN BASIS NASABAH BANK MELALUI
PROGRAM KREDIT SUPERVISI
Oleh : Ir. Erick Yunus, MBA.....59-76



Armanto Witjaksono¹
Stefanus Ariyanto²
Michael Wijaya Hadipoespito³

AKUNTANSI LINDUNG NILAI : AKUNTANSI vs PAJAK

ABSTRACT

This paper is intended to present accounting treatments for hedging according financial accounting standard (SAK) and taxation. As general knowledge, it has been acknowledged that there are 2 (two) kinds of accounting practises, e.g.: commercial and fiscal. Tax payer is obliged to prepare fiscal reconciliation to explain the differences of taxable income between commercial and fiscal.

The tax law states that although accounting treatment for fiscal purpose subdue to accounting standard, preference is given to fiscal in case of different treatment between commercial and fiscal. SAK treat derivative instrument based on mark to market rules for valuation purpose, and for hedging purpose changes of fair value is 'parker' in equity rather in profit & loss. On contrary fiscal does not allow mark to market for valuation purpose, then as result there is a different tax consequences between using implementation of hedge accounting instead of not to using it

This article shown that use of derivatives instrument could reduce earning volatility, and in the end will effect the taxable income. In loss situation it would be increase taxable

¹ Faculty Member – Universitas Bina Nusantara, Jakarta

² Head of Accounting Laboratory - Universitas Bina Nusantara, Jakarta

³ Lecturer - Universitas Bina Nusantara, Jakarta

income favorable for tax authorities. However in gain situation it would be reduce taxable incomes, and it gives signal that implementation of hedge accounting could be used as tax shelter. Until now it not yet clear whether tax authority will allow hedge accounting especially in the situation which give tax payer an opportunity to reduce taxable income.

Keyword : Hedge Accounting, International Financial Reporting Standards, Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan, taxable income, tax systems.

A. PENDAHULUAN

PSAK 55 (2006) menetapkan bahwa instrumen lindung nilai adalah derivatif yang ditetapkan sebagai instrumen lindung nilai dan efektif. Dengan memanfaatkan derivatif bank dapat melindungi diri dari berbagai kerugian atau memastikan tingkat keuntungan. Dengan derivatif manajer investasi mengelola reksa dana yang dipercayakan pada dirinya. Dengan derivatif perusahaan minyak melindungi diri dari kerugian akibat perubahan harga minyak dunia di kemudian hari.

Di sisi lain PSAK 55 (2006) juga menerapkan berbagai aturan ketat bagi entitas yang ingin menerapkan akuntansi lindung nilai (*hedge accounting*). Tujuan utama akuntansi lindung nilai adalah meminimalkan volatilitas *comprehensif income* dalam pelaporan keuangan.

Sebagaimana yang telah diketahui antara standar akuntansi keuangan (PSAK) dan aturan perpajakan memiliki beberapa perbedaan dalam melakukan praktek akuntansi, dan hal ini berlaku pula bagi pencatatan lindung nilai.

B. LANDASAN TEORI

1. Definisi Derivatif

Derivatif adalah instrumen keuangan yang nilainya berasal dari suatu variabel yang mendasari (*underlying*) atau indeks, seperti tingkat bunga, tingkat kurs atau harga komoditas. Standar akuntansi mendefinisikan derivatif sebagai instrumen keuangan atau kontrak lain dengan semua karakteristik berikut:

- ❑ Nilainya berubah sesuai variabel yang mendasari (*Underlying*)
Nilai derivatif berubah sebagai respon terhadap perubahan tingkat bunga, harga instrumen keuangan, harga komoditas, kurs mata uang asing, indeks harga atau tarif, peringkat kredit atau indeks kredit, atau variabel lain, sepanjang untuk variabel non keuangan bukan merupakan variabel yang ditentukan secara khusus bagi para pihak dalam kontrak tersebut (seringkali disebut '*underlying*'). Contoh umum dari derivatif adalah *futures* dan *forward*, *swap* dan opsi (*option*). Suatu derivatif biasanya memiliki nilai pokok, yang merupakan jumlah mata uang, sejumlah saham, sejumlah unit berat atau volume atau unit lainnya yang ditentukan dalam kontrak. Namun, instrumen derivatif tidak mensyaratkan pemegang untuk berinvestasi atau penerbit untuk menerima sejumlah nosional pada saat dimulainya kontrak. Derivatif dapat mensyaratkan pembayaran tetap atau pembayaran suatu

jumlah tertentu yang nilainya dapat berubah sebagai hasil dari beberapa peristiwa di masa depan yang tidak berhubungan dengan jumlah nosional

- ❑ Tidak memerlukan nilai investasi awal
Derivatif tidak memerlukan investasi awal bersih atau nilai investasi awal bersih lebih kecil dari yang diperlukan untuk jenis-jenis kontrak yang akan diharapkan memiliki respons yang sama terhadap perubahan faktor pasar

- ❑ Penyelesaian atau Setelmen di masa mendatang
Derivatif sebagai kontrak akan diselesaikan di masa mendatang. Misalnya, kontrak ke depan diselesaikan pada tanggal yang ditentukan di masa depan, sementara penyelesaian swap suku bunga terjadi secara berkala di masa depan atas kehidupan swap itu. Definisi derivatif tidak tergantung pada penyelesaian kotor atau bersih. Kontrak tersebut memenuhi definisi derivatif terlepas dari apakah ada perhitungan bersih atau kotor karena nilainya perubahan dalam menanggapi perubahan dalam variabel yang mendasari, tidak ada investasi bersih awal, dan penyelesaian terjadi pada tanggal masa depan

2. Contoh Derivatif

Tabel 1
Contoh Jenis Kontrak Derivatif dan *Underlying Variable*-nya

<i>Jenis Kontrak</i>	<i>Variabel Yang Mendasari (underlying variable)</i>
Interest rate swap	Tingkat suku bunga (Interest rates)
Currency swap (foreign exchange swap)	Nilai Tukar Mata Uang (Currency rates)
Commodity swap	Harga komoditas (Commodity prices)
Equity swap	Harga Saham (equity of another entity)
Credit swap	Peringkat kredit, Indeks Kredit, atau <i>credit price</i>
Total return swap	Total fair value of the reference asset and interest rates
Purchased or written treasury bond option (call or put)	Interest rates
Purchased or written currency option (call or put)	Currency rates
Purchased or written commodity option (call or put)	Commodity prices
Purchased or written stock option (call or put)	Equity prices (equity of another entity)
Interest rate futures linked to government debt (treasury futures)	Interest rates
Currency futures	Currency rates
Commodity futures	Commodity prices
Interest rate forward linked to government debt (treasury forward)	Interest rates

<i>Jenis Kontrak</i>	<i>Variabel Yang Mendasari (underlying variable)</i>
Currency forward	Currency rates
Commodity forward	Commodity prices
Equity forward	Equity prices (equity of another entity)

3. Akuntansi Lindung Nilai

SAK mengatur ketat praktek akuntansi lindung nilai. Sejumlah persyaratan telah diatur dalam PSAK 55 (2006) mengenai lindung nilai, antara lain:

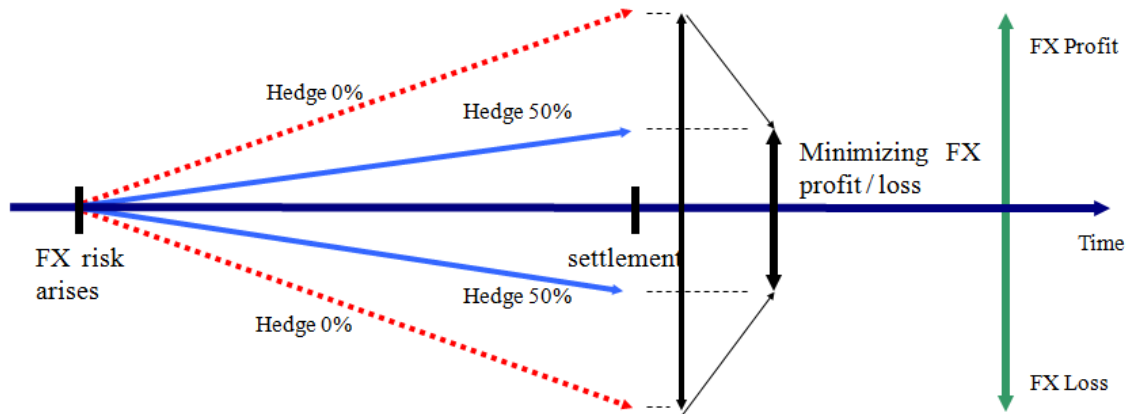
- Penerapan akuntansi lindung nilai harus sejalan dengan penerapan manajemen resiko entitas, yang dibuktikan dengan dokumen tertulis mengenai tujuan manajemen risiko & strategi lindung nilai yang minimal meliputi namun tidak terbatas pada identifikasi instrumen, transaksi yang dilindungi, sifat risiko, dan penilaian efektivitas instrumen lindung nilai.
- Penerapan lindung nilai harus terbukti efektif, yaitu keuntungan/kerugian potensial dari suatu transaksi dapat di offset oleh kerugian/keuntungan potensial dari transaksi lindung nilai.
- Kriteria item yang boleh dilindungi (*hedge item*)
- Hubungan lindung nilai (*hedge relationship*) antara *hedge item* dengan *hedging instrument*.
- Perlakuan akuntansi (*accounting treatment*) menggunakan pendekatan nilai wajar.
- Akuntansi lindung nilai mengakui pengaruh saling hapus pada laporan laba rugi atas perubahan nilai wajar dari instrumen lindung nilai dan item yang dilindung nilai.
- Suatu lindung nilai atas nilai wajar harus dicatat sebagai:
 - Keuntungan atau kerugian yang berasal dari pengukuran kembali instrumen lindung nilai pada nilai wajar (untuk instrumen lindung nilai derivatif) atau komponen mata uang asing dari nilai tercatat diakui pada laporan laba rugi; dan
 - Keuntungan atau kerugian atas item yang dilindung nilai yang dapat diatribusikan pada risiko yang dilindung nilai dengan menyesuaikan nilai tercatat item yang dilindung nilai dan diakui pada laporan laba rugi.
- Suatu lindung nilai atas arus kas harus dicatat sebagai:
 - Bagian dari keuntungan atau kerugian atas instrumen lindung nilai yang ditetapkan sebagai lindung nilai yang efektif diakui secara langsung dalam ekuitas melalui laporan perubahan ekuitas
 - Bagian yang tidak efektif atas keuntungan atau kerugian dari instrumen lindung nilai diakui dalam laporan laba rugi

4. Tujuan Lindung Nilai

Pertanyaan yang kerap muncul ‘nilai’ manakah yang dilindungi? Nilai dalam konteks ini mengacu pada nilai keuntungan dan nilai kerugian. Maka manfaat melakukan lindung nilai adalah:

- Mengurangi Kerugian, atau
- Membatasi Keuntungan

Salah satu resiko bisnis adalah perubahan nilai tukar valutas asing, yang dikenal dengan istilah *FX Risk*. Resiko ini dapat diminimalkan dengan memanfaatkan instrumen derivatif semisal *FX Forward Contract*. Sebagaimana tampak pada gambar 1 dibawah ini.



Tanpa perlindungan (hedge = 0%) maka entitas akan terekspos resiko mengalami keuntungan maksimal atau kerugian maksimal pula. Namun dengan tingkat perlindungan tertentu, misalkan hedge = 50% maka baik kerugian maupun keuntungan akibat perubahan nilai tukar akan dibatasi. Dengan demikian adapun manfaat lindung nilai adalah memberikan kepastian nilai maksimal kerugian atau keuntungan

5. Pembukuan Lindung Nilai Menurut Pajak

Memori Penjelasan Pasal 28 ayat (7) UU KUP menjelaskan antara lain pembukuan harus diselenggarakan dengan cara atau sistem yang lazim dipakai di Indonesia, misalnya berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan, kecuali peraturan perundang-undang perpajakan menentukan lain. Dengan demikian Pembukuan Lindung Nilai untuk kepentingan pajak adalah sesuai Standar Akuntansi Keuangan (SAK), namun preferensi diberikan pada ketentuan pajak jika ada pengaturan yang tidak sejalan. Adapun preferensi dimaksud adalah dalam hal prinsip penilaian (*valuation*), yang implikasinya adalah perbedaan pengakuan *gain / loss*.

Menurut SAK perubahan nilai instrument derivatif sesuai dengan penerapan *mark to market* (MTM) untuk kepentingan lindung nilai di-'parkir' pada ekuitas hingga selesainya skema lindung nilai. Namun ketentuan perpajakan tidak mengakui penerapan MTM ini.

C. DESKRIPSI KASUS

Misalkan RI mengekspor sejumlah komoditas senilai USD 1 juta ke Singapura. Pengiriman dilakukan pada tanggal 1-November-X1. Kesepakatan yang telah diatur

dalam *letter of credit* (LC) menegaskan bahwa RI akan menerima pembayaran pada 1 February X2. Berikut adalah data keuangan:

- Spot rate 1-November-X1 adalah IDR 11 per USD
- Spot rate 31 Desember 31 – X1 adalah IDR 10 per USD
- Pembayaran pada 1 February X2 dengan kurs IDR 9,5 per USD
- RI menggunakan IDR sebagai mata uang fungsional

Skenario Tanpa Lindung Nilai

Mengacu pada deskripsi tersebut berikut adalah ilustrasi bila RI tidak melakukan lindung nilai apapun

Tanggal	Ilustrasi Jurnal
1 Nov X1	Piutang Dagang IDR 11.000.000 Penjualan IDR 11.000.000 (USD 1 juta x IDR 11/USD) = IDR 11 juta
31 Des X1	Rugi Nilai Tukar IDR 1.000.000 Piutang Dagang IDR 1.000.000 Nilai piutang dagang (USD 1 juta x IDR 10/USD)= IDR 10 juta
1 Feb X2	Kas IDR 9.500.000 Rugi Nilai Tukar IDR 500.000 Piutang Dagang IDR 10.000.000 Nilai kas yg diterima (USD 1 juta x IDR 9,5/USD) = 9.500.000

Tampak jelas bahwa dengan semakin melemahnya nilai tukar USD maka mengakibatkan kerugian bagi RI, demikian pula sebaliknya. Bagi bisnis ketidakpastian ini tentu dapat berakibat kurang baik bagi RI. Dari ilustrasi tersebut dapat disimak bahwa RI mengalami 2 macam kerugian yakni:

- Kerugian berupa arus kas masuk sebesar IDR 1.500.000; dan
- Kerugian berupa penurunan nilai piutang dagang sebesar IDR 1.500.000

Walau terdapat 2 macam kerugian, namun karena secara substansi ekonomi keduanya disebabkan oleh hal yang sama, yakni penguatan nilai tukar IDR terhadap USD maka akuntansi hanya mengakui 1 macam kerugian yakni rugi nilai tukar.

Dari sisi ketentuan perpajakan kerugian tersebut diakui sebagai biaya sehingga mengurangi pendapatan kena pajak (*taxable income*).

	Tahun X1	Tahun X2
Laba (Rugi) nilai tukar	(1.000.000)	(500.000)
Penambahan (Pengurangan) <i>Taxable Income</i>	(1.000.000)	(500.000)

Skenario Lindung Nilai

Dari ilustrasi kerugian RI diatas, maka RI dapat melakukan lindung nilai terhadap:

- (1) Arus Kas (*cash flow hedge*), atau
- (2) Nilai Piutang (*fair value hedge*)

Sebagaimana dijelaskan diatas walau RI mengalami 2 macam kerugian, namun untuk keperluan lindung nilai maka RI hanya dapat memilih salah satunya untuk di-'lindungi'.

Adapun instrumen derivatif yang dapat dimanfaatkan untuk melakukan lindung nilai adalah *forward* atau *option*. Dengan demikian setidaknya terdapat 4 alternatif bagi RI untuk melindungi piutangnya senilai USD 1 juta tersebut, yakni:

1. Menanda tangani sebuah *forward* kontrak dengan merujuk sebagai transaksi lindung arus kas (*cash flow hedge*) → Skenario I
2. Menanda tangani sebuah *forward* kontrak dengan merujuk sebagai transaksi lindung nilai wajar (*fair value hedge*) → Skenario II
3. Membeli sebuah *put option* untuk menjual IDR 1 juta, dengan merujuk sebagai transaksi lindung nilai wajar (*fair value hedge*)
4. Membeli sebuah *put option* untuk menjual IDR 1 juta, dengan merujuk sebagai transaksi lindung nilai arus kas (*Cash flow hedge*)

Berikut ini adalah informasi finansial lainnya berkenaan dengan piutang USD 1 juta tersebut beserta seluruh alternatif / skenario diatas:

- Berdasarkan *Forward Contract* RI sepakat untuk menjual USD 1 juta dengan kurs IDR 10,7 per USD pada 1 Feb X2
- Berdasarkan *option* RI memiliki kesempatan untuk menukarkan USD 1 juta dengan kurs IDR 11 per USD (*strike price*) pada 1 Feb X2. Adapun premi opsi adalah IDR 40.000
- Tingkat suku bunga adalah 6% (setara 0,5% per bulan)
- Forward rate per 31 Desember X1 untuk pengiriman 1 Feb X2 adalah USD 10
- Nilai pasar opsi per 31 Desember X1 adalah
- Asumsikan pula bahwa seluruh persyaratan penerapan akuntansi lindung nilai terpenuhi secara efektif.

Pembahasan dimulai dengan Skenario 0 dimana akuntansi lindung nilai tidak (dapat) diimplementasikan. Hal ini bertujuan agar kita memperoleh gambaran yang lebih utuh mengenai kelebihan maupun kekurangan akuntansi lindung nilai baik dari sisi akuntansi keuangan maupun perpajakan.

Skenario 0 – Forward Contract – Lindung Nilai tidak diimplementasikan

Tanggal	Ilustrasi Jurnal												
1 Nov X1	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Piutang Dagang</td> <td style="width: 50%; text-align: right;">IDR 11.000.000</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Penjualan</td> <td style="text-align: right;">IDR 11.000.000</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>(USD 1 juta x IDR 11/USD) = IDR 11 juta</i></td> </tr> </table>	Piutang Dagang	IDR 11.000.000	Penjualan	IDR 11.000.000	<i>(USD 1 juta x IDR 11/USD) = IDR 11 juta</i>							
Piutang Dagang	IDR 11.000.000												
Penjualan	IDR 11.000.000												
<i>(USD 1 juta x IDR 11/USD) = IDR 11 juta</i>													
31 Des X1	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;">Rugi Nilai Tukar</td> <td style="width: 50%; text-align: right;">IDR 1.000.000</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">Piutang Dagang</td> <td style="text-align: right;">IDR 1.000.000</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Nilai piutang dagang (USD 1 juta x IDR 10/USD)= IDR 10 juta</i></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Forward Contract</i> IDR 696.517</td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>Akumulasi – Pendapatan Komprehensif Lainnya IDR 696.517 (nilai forward contract di neraca 31 Desember 20X1 adalah</i></td> </tr> <tr> <td colspan="2"><i>IDR (10,7 – 10) x 1.000.000 = 700.000.</i></td> </tr> </table>	Rugi Nilai Tukar	IDR 1.000.000	Piutang Dagang	IDR 1.000.000	<i>Nilai piutang dagang (USD 1 juta x IDR 10/USD)= IDR 10 juta</i>		<i>Forward Contract</i> IDR 696.517		<i>Akumulasi – Pendapatan Komprehensif Lainnya IDR 696.517 (nilai forward contract di neraca 31 Desember 20X1 adalah</i>		<i>IDR (10,7 – 10) x 1.000.000 = 700.000.</i>	
Rugi Nilai Tukar	IDR 1.000.000												
Piutang Dagang	IDR 1.000.000												
<i>Nilai piutang dagang (USD 1 juta x IDR 10/USD)= IDR 10 juta</i>													
<i>Forward Contract</i> IDR 696.517													
<i>Akumulasi – Pendapatan Komprehensif Lainnya IDR 696.517 (nilai forward contract di neraca 31 Desember 20X1 adalah</i>													
<i>IDR (10,7 – 10) x 1.000.000 = 700.000.</i>													

Tanggal	Ilustrasi Jurnal
	$Present\ value-nya\ 700.000/(1.005)^1 = 696.517$
1 Feb X2	Akumulasi – Pendapatan Komprehensif Lainnya IDR 696.517 <i>Forward Contract</i> IDR 696.517 (untuk mencatat eksekusi <i>forward contract</i>)
1 Feb X2	Kas IDR 10.700.0000 Piutang Dagang IDR. 10.00.000 Keuntungan 700.000

Dari ilustrasi diatas dapat disimak bahwa Perusahaan juga berhasil mengamankan arus kas dengan memastikan penerimaan kas senilai IDR 11.000.000, dan masih ditambah keuntungan nilai selisih nilai tukar sebesar IDR 700.000.

Dari sisi perpajakan secara keseluruhan hasilnya adalah IDR 300.000, yakni pada tahun X1 rugi terdapat pengurangan pendapatan kena pajak (*taxable income*) sebesar Rp. 1.000.000 namun pada tahun kedua perusahaan mencatat penambahan sebesar IDR 700.000. Namun secara keseluruhan tampak terdapat volatilitas pada kinerja entitas - lihat detail berikut:

Komponen	Tahun X1	Tahun X2
Laba (Rugi) nilai tukar	(1.000.000)	
Keuntungan (Rugi) setelah <i>forward contract</i>		700.000
Penambahan (Pengurangan) <i>Taxable Income</i>	(1.000.000)	700.000

Skenario 0B – *Option Contract* – Lindung Nilai tidak diimplementasikan

Tanggal	Ilustrasi Jurnal
1 Nov X1	Piutang Dagang IDR 11.000.000 Penjualan IDR 11.000.000 Opsi IDR 40.000 Kas IDR 40.000
31 Des X1	Rugi Nilai Tukar IDR 1.000.000 Piutang Dagang IDR 1.000.000
1 Feb X2	Kas IDR 11.000.000 Opsi IDR 40.000 Piutang Dagang 10.000.000 Keuntungan atas <i>exercise opsi</i> 560.000

Untuk skenario ini perusahaan berhasil ‘mengamankan’ penerimaan arus kas sebesar Rp. 11.000.000, dan hanya ditembus dengan beban sebesar premi opsi yakni Rp. 40.000, sebagaimana detail berikut ini:

Komponen	Tahun X1	Tahun X2
Laba (Rugi) nilai tukar	(1.000.000)	
Laba (Rugi) yang berkaitan dengan opsi - keuntungan <i>exercise opsi</i>		560.000
Penambahan (Pengurangan) <i>Taxable Income</i>	(1.000.000)	560.000

Namun sebagaimana skenario 0A masih terlihat volatilitas atas kinerja entitas.

Skenario I – Foreign Currency Asset / Forward / Cash Flow Hedge

Tanggal	Ilustrasi Jurnal – Skenaria I FCY Aset/Forward/ Cash Flow Hegde
1 Nov X1	Piutang Dagang IDR 11.000.000 Penjualan IDR 11.000.000 (USD 1 juta x IDR 11/USD) = IDR 11 juta
31 Des X1	Rugi Penurunan Nilai Tukar IDR 1.000.000 Piutang Dagang IDR 1.000.000 Akumulasi – Pendapatan Komprehensif Lainnya IDR 1.000.000 Keuntungan atas <i>Forward Contract</i> IDR. 1.000.000
31 Des X1	<i>Forward Contract</i> IDR 696.517 Akumulasi – Pendapatan Komprehensif Lainnya IDR 696.517
31 Des X1	Beban diskonto IDR 200.000 Akumulasi – Pendapatan Komprehensif Lainnya IDR 200.000 (amortisasi dengan metoda garis lurus) Total amortisasi IDR (11.000.000 – 10.700.000) = 300.000 Jangka waktu 3 bulan, maka amortisasi Nov – Des = $2/3 \times 300.000 = 200.000$
1 Feb X2	<i>Forward Contract</i> IDR 3.483 Akumulasi – Pendapatan Komprehensif Lainnya IDR 3.483 Beban diskonto IDR 100.000 Akumulasi – Pendapatan Komprehensif Lainnya IDR 100.000
1 Feb X2	Rek.Perantara IDR 10.000.000 Piutang Dagang IDR 10.000.000 Kas IDR 10.700.000 <i>Forward Contract</i> IDR 700.000 Rek. Perantara IDR 10.000.000

Untuk skenario ini entitas berhasil ‘mengamankan’ penerimaan arus kas sebesar Rp. 10.700.000, sekaligus meniadakan volatilitas laba maupun rugi. Perlu dipahami bahwa dengan *forward contract* entitas telah memastikan bahwa akan menanggung beban selisih sebesar IDR 300.000 yang kemudian pembebanannya dialokasikan pada X1 dan X2.

Komponen	Tahun X1	Tahun X2
Laba (Rugi) nilai tukar	(1.000.000)	
Keuntungan atas <i>Forward Contract</i>	1.000.000	
Beban diskonto	(200.000)	(100.000)
Penambahan (Pengurangan) <i>Taxable Income</i>	(200.000)	(100.000)

Adapun rekening penampungan sementara di ekuitas yakni Akumulasi Pendapatan Komprehensif Lainnya akan kembali menjadi nihil pada saat pelaksanaan kontrak sebagaimana ilustrasi dibawah ini:

Akumulasi Pendapatan Komprehensif Lainnya (OCI)			
31 Des X1	IDR 1.000.000	31 Des X1	IDR 696.517
1 Feb X2		31 Des X1	IDR 200.000
		1 Feb X2	3.483
		1 Feb X2	100.000
	IDR 1.000.000		IDR 1.000.000

Skenario II – *Forreign Currency Asset / Forward / Fair Value Hedge*

Tanggal	Ilustrasi Jurnal - Skenaria II FCY Aset/Forward/ Fair Value Hegde	
1 Nov X1	Piutang Dagang Penjualan	IDR 11.000.000 IDR 11.000.000
31 Des X1	Rugi Penurunan Nilai Tukar Piutang Dagang	IDR 1.000.000 IDR 1.000.000
	<i>Forward Contract</i> Laba (Rugi) perubahan nilai <i>forward contract</i>	IDR 696.517 IDR 696.517
1 Feb X2	<i>Forward Contract</i> Laba (Rugi) perubahan nilai <i>forward contract</i>	IDR 3.483 IDR 3.483
1 Feb X2	Rek.Perantara Piutang Dagang Kas <i>Forward Contract</i> Rek. Perantara	IDR 10.000.000 IDR 10.000.000 IDR 10.700.000 IDR 700.000 IDR 10.000.000

Dari ilustrasi skenario II diatas tampak bahwa penurunan nilai wajar piutang dagang dikompensasi dengan kenaikan nilai *forward contract*. Adapun pengaruh secara keseluruhan terhadap *taxable income* dapat disimak dibawah ini.

Komponen	Tahun X1	Tahun X2
Laba (Rugi) Nilai tukar	(1.000.000)	-
Laba (Rugi) perubahan nilai <i>forward contract</i>	696.517	3.483
Penambahan (Pengurangan) <i>Taxable Income</i>	(303.483)	3.483

D. KESIMPULAN

Berikut adalah ringkasan hasil akhir dari keempat skenario yang telah dibahas.

Skenario	Penambahan (Pengurangan) <i>Taxable Income</i>	
	X1	X2
Tanpa Instrumen Derivatif	(1.000.000)	(500.000)

<i>Forward Contract</i> – Lindung Nilai Tidak diimplementasikan	(1.000.000)	700.000
Kontrak Opsi - Lindung Nilai Tidak diimplementasikan	(1.000.000)	560.000
<i>Forward Contract – Cash Flow Hedge</i>	(200.000)	(100.000)
<i>Forward Contract – Fair Value Hedge</i>	(303.483)	3.483

Pada kesempatan ini kami belum membahas ilustrasi penerapan kontrak opsi untuk kepentingan Lindung Nilai, namun sebagaimana yang *forward contract* pemanfaatan kontrak opsi dapat menurunkan volatilitas laba kena pajak.

Dalam ilustrasi *forward contract* diatas, situasinya memang *favorable* bagi pihak pajak karena pendapatan kena pajak menjadi semakin besar dengan pemanfaatan opsi. Namun perlu diingat bahwa situasinya dapat menjadi berkebalikan 180% karena pendapatan kena pajak menjadi semakin kecil. Hal ini sesuai dengan teori bahwa instrumen derivatif bermanfaat untuk membatasi laba atau rugi.

Dari ilustrasi diatas dapat disimpulkan bahwa penerapan akuntansi lindung nilai dengan memanfaatkan instrumen derivatif dapat menjadi alternatif pengurangan pajak (*tax shelter*) terutama dalam situasi “untung“. Masalahnya kini apakah Otoritas Pajak akan mengizinkan wajib pajak mengurangi *taxable income* dengan memanfaatkan akuntansi lindung nilai?

DAFTAR PUSTAKA

- Robet Bloom and William J. Cenker, Derivatives and Hedging: Accounting vs. Taxation Ballast for stormy financial seas, Journal of Accountancy, October 2008, AICPA
- OANDA FX Consulting for Corporations, Forex Hedge Accounting Treatment – Foreign Exchange Management Creating Cost and Revenue Certainty, Revision 1.5, Oanda Corporation

EVALUASI IMPLEMENTASI METODE PENGHITUNGAN TINGKAT BAGI HASIL PADA PT.BANK SYARIAH MANDIRI

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi metode perhitungan tingkat bagi hasil deposito mudharabah menurut fatwa DSN dan yang diterapkan oleh PT.Bank Syariah Mandiri. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif, melalui observasi data sekunder tentang perkembangan dana pihak ketiga yaitu mengenai tingkat bagi hasil deposito *mudharabah* selama lima bulan terakhir pada tahun 2011. Dengan menganalisis perhitungan tingkat bagi hasil ini, sehingga dapat membandingkan seberapa besar perbedaan tingkat bagi hasil dengan kedua metode yang disarankan oleh Dewan Syariah Nasional. Perbedaan antara metode *profit sharing* dan *revenue sharing* ini menunjukkan bahwa metode *revenue sharing* yang menghasilkan tingkat bagi hasil tertinggi di bandingkan dengan metode *profit sharing*, hal ini dikarenakan metode *revenue sharing* menggunakan laba kotor yang belum dikurangi oleh beban-beban, metode inilah yang kebanyakan di pakai oleh perbankan syariah di Indonesia dikarenakan tingkat bagi hasilnya lebih kompetitif dibandingkan dengan suku bunga yang ditawarkan oleh perbankan konvensional. Metode yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri telah menunjukkan kesesuaian dengan fatwa DSN No 15/DSNMUI/IX/2000.

Kata kunci : *Tingkat bagi hasil, deposito mudharabah, metode revenue sharing, metode profit sharing.*

I. PENDAHULUAN

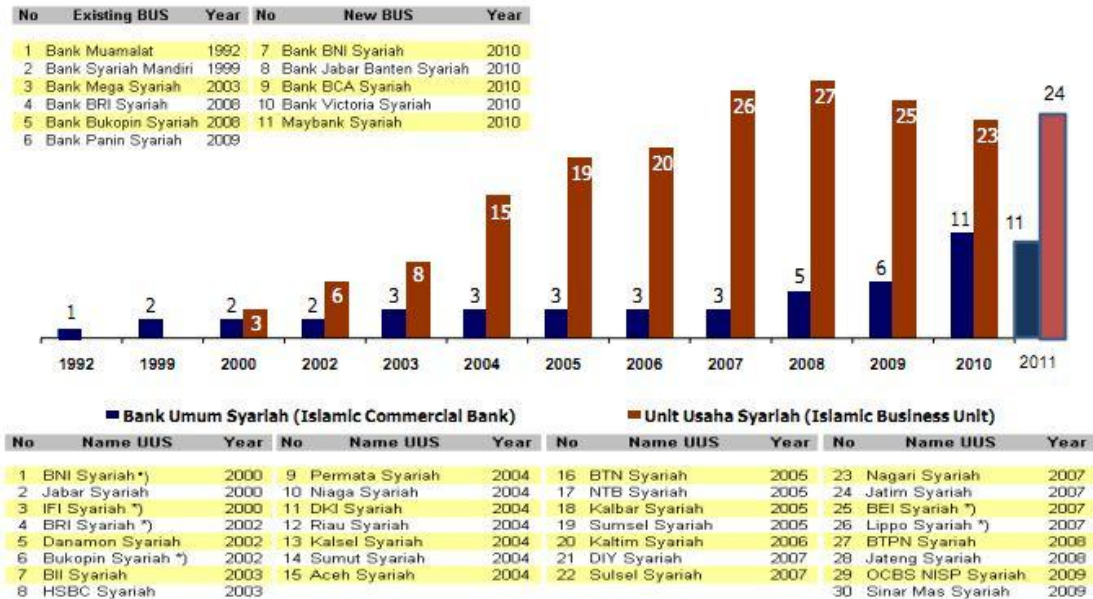
16

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan perbankan syariah saat ini cukup pesat. Sejak tahun 1992 sampai akhir tahun 2011 jumlah BUS sebanyak 11 Bank dan Unit Usaha Syariah (UUS) sebanyak 30 unit. Hal ini dipicu oleh UU No.10 tahun 1998 yang

memungkinkan perbankan menjalankan *dual banking system* yaitu bank- bank konvensional mulai melirik dan membuka unit usaha syariah.

Gambar 1. Perkembangan Jumlah Bank Syariah di Indonesia



Sumber: Laporan Bank Indonesia, 2011

Menjadi sebuah hal baru yang menarik adalah dengan munculnya bank berbasis non-bunga atau yang lebih dikenal dengan perbankan syariah. Perbankan syariah pada dasarnya merupakan suatu industri keuangan yang memiliki sejumlah perbedaan mendasar dalam kegiatan utamanya dibandingkan dengan perbankan konvensional. Salah satu perbedaan utamanya terletak pada penentuan *return* yang akan diperoleh oleh para depositornya. Pada perbankan syariah, besarnya kompensasi yang didapatkan oleh nasabah bukan berasal dari perhitungan bunga yang ditetapkan diawal, namun kesepakatan mengenai proporsi keuntungan yang ditetapkan diawal.

Dilihat dari operasional bank syariah, dana yang diamanahkan oleh nasabah kepada bank syariah dapat berupa titipan giro dan tabungan wadi'ah maupun investasi dalam bentuk deposito *mudharabah*. Hal inilah yang membedakan dengan deposito pada bank konvensional yang jelas-jelas merupakan upaya membungakan uang. Deposito *mudharabah* pada bank syariah merupakan investasi yang menanggung risiko. Artinya, setiap kesempatan untuk memperoleh keuntungan dari usaha yang dilaksanakan, didalamnya terdapat pula risiko untuk menerima kerugian. Implementasi konsep ini sangat adil dan transparan, dan konsep inilah yang menjadi ciri khas bank syariah, dimana bank dengan nasabah sama-sama saling berbagi baik keuntungan maupun maupun risiko. Oleh karena itu, perlu mengetahui bagaimana manentukan jumlah keuntungan (*rate* bagi hasil) yang akan didistribusikan kepada nasabah (pemilik dana) atau deponan.

Prinsip yang digunakan dalam deposito *mudharabah* adalah bagi hasil yang memposisikan bank syariah sebagai *investment banking* atau *entrepreneur*

yaitu sebagai sebuah lembaga yang melakukan penempatan dana nasabah pada industri-industri yang menguntungkan. Metode perhitungan bagi hasil sendiri di bagi menjadi dua yaitu metode *profit sharing* dan metode *revenue sharing*, Bank Syariah Mandiri menggunakan metode bagi hasil (*revenue sharing*), dan kebanyakan perbankan syariah di Indonesia menggunakan metode ini, pendapatan bank syariah sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya keuntungan yang dihasilkan dari nasabah pembiayaannya, dan besarnya beban operasional dari pembiayaan itu. Namun, berdasarkan prinsip bagi hasil *revenue sharing* yang dilakukan oleh Bank Syariah Mandiri, beban operasional ini ditanggung oleh pihak bank sendiri.

Dewasa ini Bank Syariah Mandiri menjadi salah satu sektor perbankan yang berkembang pesat di Indonesia, ini menandakan kepercayaan masyarakat terhadap Bank Syariah Mandiri terus meningkat. Bank Syariah Mandiri di dukung oleh 630 kantor layanan yang tersebar di 33 provinsi diseluruh Indonesia. Dengan jumlah jaringan ATM BSM sebanyak 598 ATM, ATM Mandiri 8.993, ATM Bersama 33.558 (include ATM Mandiri dan ATM BSM).

Sejak berdirinya Bank Syariah Mandiri telah mengalami banyak perkembangan. Untuk mengetahui perkembangan Bank Syariah Mandiri terutama dari tahun 2007-2010 disajikan data-data sebagai berikut:

Tabel 1.1
PT. Bank Syariah Mandiri
Perkembangan Perusahaan

No.	Keterangan	Tahun				Pertumbuhan Rata-Rata	
		(dalam ribuan rupiah)				Rupiah (dalam ribuan rupiah)	Persentase
		2007	2008	2009	2010		
1	Asset	12,885,390,558	17,065,937,986	22,036,534,515	32,482,874,143	6,532,494,528.33	50.70%
2	Pembiayaan	4,187,588,201	5,283,260,943	6,276,294,770	8,394,986,953	1,402,466,250.67	33.49%
3	DPK	9,427,402,194	13,314,736,094	16,962,609,159	25,251,423,403	5,274,673,736.33	55.95%
4	Modal	811,376,188	1,208,428,626	1,600,459,450	2,020,615,075	403,079,629.00	49.68%
5	Laba Bersih	115,455,198	196,415,940	290,942,629	418,519,818	101,021,540.00	87.50%

Sumber : Laporan Keuangan PT Bank Syariah Mandiri

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis mengambil judul **“EVALUASI IMPLEMENTASI METODE PENGHITUNGAN TINGKAT BAGI HASIL PADA PT.BANK SYARIAH MANDIRI”**

1.2 Perumusan Masalah

Dari latar belakang diatas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut.

1. Bagaimana metode perhitungan tingkat bagi hasil deposito mudharabah pada PT.Bank Syariah Mandiri?

2. Bagaimana perbandingan metode perhitungan tingkat bagi hasil deposito mudharabah *Revenue sharing* dengan metode *Profit Sharing*?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Mengetahui metode perhitungan tingkat bagi hasil deposito mudharabah pada PT.Bank Syariah Mandiri.
2. Menganalisis perbandingan metode perhitungan tingkat bagi hasil deposito mudharabah *Revenue sharing* dengan metode *Profit Sharing*.

1.6 Metode Penelitian

Dalam menjaga kualitas penulisan karya tulis diperlukan data yang kongkrit, akurat, lengkap, dan dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya. Penyusunan karya tulis ini dilakukan dengan satu cara melalui pendekatan teoritis maupun praktis dengan memadukan segala kemampuan dan pengetahuan yang telah diperoleh dari perkuliahan, informasi dari literatur-literatur serta referensi dari buku-buku yang relevan dan juga masukan-masukan dari pihak lain.

Metode yang digunakan dalam pengumpulan data dan informasi antara lain :

1. Riset Kepustakaan (*Library Research*)

Metode ini dilakukan dengan mempelajari berbagai literatur termasuk bahan-bahan perkuliahan yang berhubungan dengan kerangka dasar penyusunan karya tulis ini.

2. Riset Lapangan (*Field Research*)

Metode ini dilakukan dengan melaksanakan tinjauan langsung secara berulang-ulang pada perusahaan yang bersangkutan dengan menempuh cara-cara sebagai berikut.

- a. Wawancara (*Interview*), langsung dengan pejabat perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.
- b. Mengumpulkan dan mempelajari data yang diperlukan dari arsip serta dokumen yang tersedia di perusahaan.

II. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

2.1 Metode Perhitungan Tingkat Bagi Hasil Deposito Mudharabah pada PT.Bank Syariah Mandiri

Bagi Hasil adalah pembayaran imbalan bank kepada deposan (*shahibul maal*) dalam bentuk bagi hasil yang besarnya tergantung dari pendapatan yang diperoleh bank sebagai (*mudharib*) atas pengelolaan dana mudharabah.

Sebagai mudharib bank syariah menjalankan fungsi sebagai Manajer Investasi, Besarnya bagi hasil sangat tergantung kepada kemampuan bank dalam menginvestasikan dana-dana yang diamanahkan kepadanya.

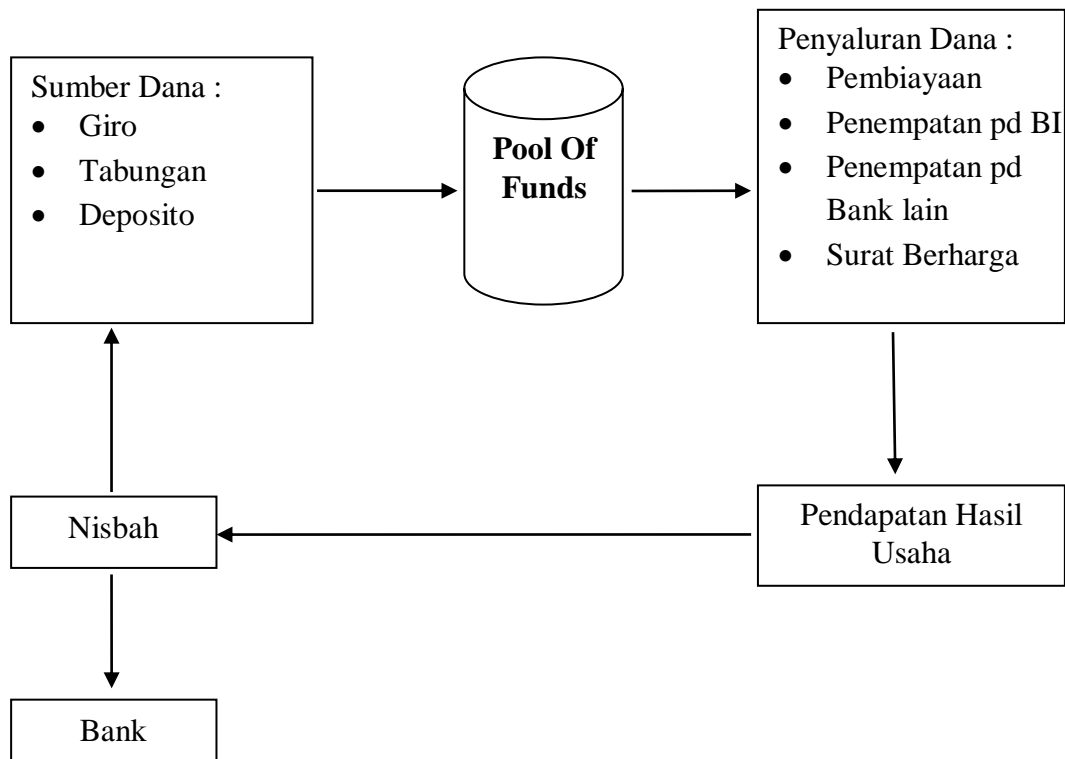
Hak nasabah atas bagi hasil dana deposito merupakan bagian bagi hasil milik nasabah yang didasarkan pada prinsip *mudharabah mutlaqah* (tidak terikat) atas hasil pengelolaan dana deposan oleh bank, pendapatan yang dibagikan adalah pendapatan yang telah diterima (*cash basis*), Pendapatan bagi hasil mudharabah di

akui dalam periode terjadinya hak bagi hasil sesuai nisbah yang disepakati dan tidak diperkenankan mengakui pendapatan dari proyeksi hasil usaha, tetapi pendapatan usaha utama lainnya terdiri dari pendapatan dari Sertifikat Bank Indonesia Syariah, Pendapatan dari penempatan pada bank syariah lain dan pendapatan bagi hasil surat berharga syariah, pendapatan usaha utama lainnya ini diakui secara akrual (*accrual basis*).

Pembagian hasil usaha dilakukan berdasarkan prinsip bagi hasil usaha yaitu di hitung dari pendapatan bank yang diterima berupa laba bruto/gross profit margin (*Revenue sharing*).

Jumlah pendapatan margin dan bagi hasil atas pembiayaan yang diberikan dan atas asset produktif lainnya akan dibagikan kepada nasabah penyimpan dana dan Bank, dihitung secara proporsional sesuai dengan alokasi dana nasabah dan Bank yang dipakai dalam pembiayaan yang diberikan dan asset produktif lainnya yang disalurkan. Selanjutnya, jumlah pendapatan margin dan bagi hasil yang tersedia untuk nasabah tersebut kemudian dibagikan ke nasabah penabung dan deposan sebagai *shahibul maal* dan Bank sebagai *mudharib* sesuai dengan porsi nisbah bagi hasil yang telah disepakati bersama sebelumnya. Pendapatan margin dan bagi hasil dari pembiayaan dan asset produktif lainnya yang memakai dana Bank, seluruhnya menjadi milik Bank, termasuk pendapatan dari transaksi Bank berbasis imbalan.

Gambar 2.2
Metode Distribusi Bagi Hasil Bank Syariah Mandiri

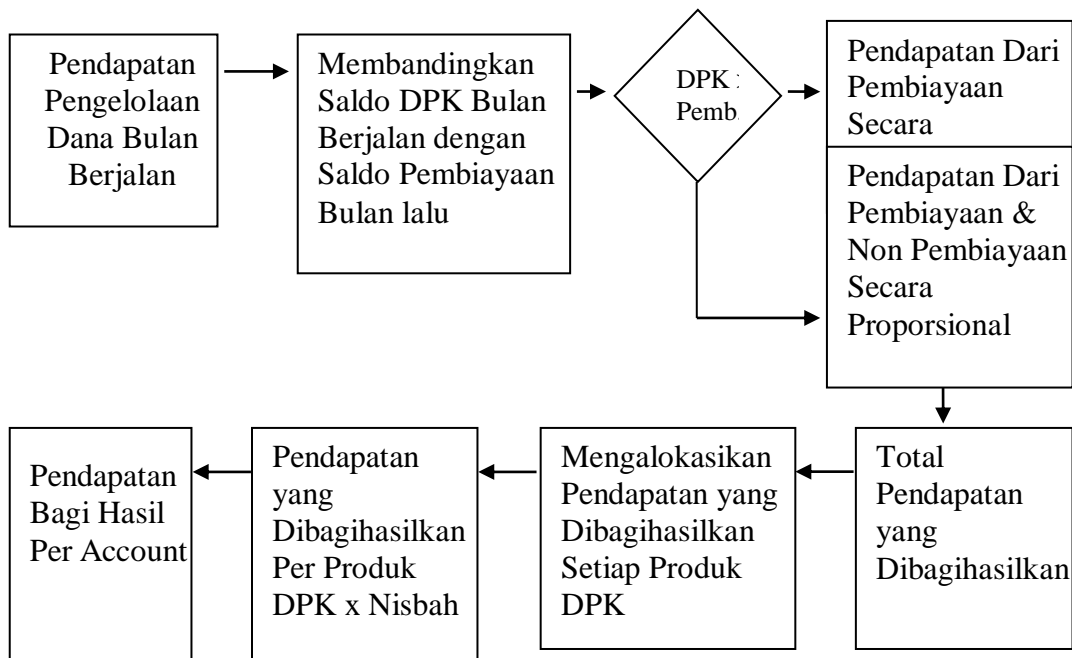


Sumber : PT. Bank Syariah Mandiri

Metode distribusi bagi hasil yang berlaku saat ini berdasarkan konsep *pool of fund approach* yaitu asumsi bahwa semua dana yang dari berbagai sumber diperlakukan sebagai satu kesatuan dana, sehingga sumber dana tidak dapat diidentifikasi secara individual, berbeda dengan konsep *asset allocation approach* yaitu semua dana dari berbagai sumber diperlakukan sebagai dana tunggal, sehingga dapat diidentifikasi dengan jelas siapa pemilik dana itu.

Perhitungan Bagi Hasil Mudharabah menggunakan saldo rata-rata harian.

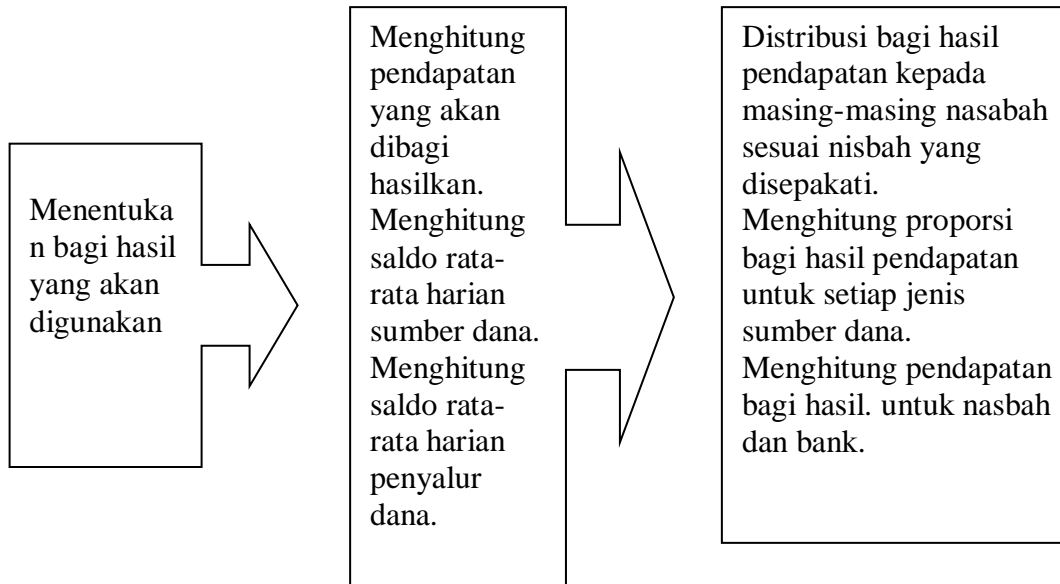
Gambar 2.2
Mekanisme Distribusi Bagi Hasil Bank Syariah Mandiri



Sumber : PT. Bank Syariah Mandiri

Pelaksanaan Distribusi pendapatan bagi hasil kepada masing-masing kelompok pemilik dana (*shahibul maal*) dilakukan setiap bulan masing-masing untuk nasabah atau pemegang rekening giro wadiah, tabungan mudharabah dan deposito berjangka mudharabah baik dalam rupiah maupun valuta asing. Untuk rekening valuta asing distribusi pendapatan yang dibagihasilkan dinyatakan dalam rupiah sesuai dengan kurs yang berlaku pada periode tersebut.

Gambar 4.10
Tahapan Perhitungan Bagi Hasil Bank Syariah Mandiri



Sumber : PT. Bank Syariah Mandiri

1. Tabel Dana Pihak Ketiga

Tabel bagi hasil dana pihak ketiga sebelum zakat dan pajak akan disajikan dalam bentuk metode *revenue sharing* seperti di bawah ini :

1. Pendapatan Operasi Utama dari Pembiayaan yang diberikan

a. Margin Murabahah	171.239.275.423,85
b. Istishna	336.753.910,23
c. Margin Lainnya	-
d. Bagi Hasil Musyarakah	49.250.902.613,72
e. Bagi Hasil Mudharabah	54.839.930.545,52
f. Pendapatan Sewa	2.023.387.754,40

Total Pendapatan Operasi Utama Pembiayaan yang diberikan 277.690.250.247,72 +

2. Pendapatan Investasi Lain

Total Pendapatan dari Investasi Lain (Hak Pihak Ketiga) 35.781.418.030,21 +

Total Pendapatan yang dibagikan (Distribusi Pendapatan Bagi Hasil) **313.471.668.277,93** +

Berdasarkan tabel bagi hasil di atas dengan metode *revenue sharing* bulan agustus dapat dijelaskan bahwa saldo rata-rata diperoleh dari keseluruhan dana nasabah yang diinvestasikan dalam bank baik giro, tabungan, maupun deposito, keseluruhan dana ini akan dikelola dalam pot dana/*pooling fund*. Pendapatan yang dibagikan diperoleh dari total pendapatan kotor/*gross*

profit sebelum di kurangi beban-beban usaha yang tidak dapat diidentifikasi pendapatan jenis dana itu karena di kumpulkan ke dalam keseluruhan pot dana/*pooling fund* kemudian keseluruhan pendapatan itu didistribusikan ke masing-masing jenis bagian dana sesuai dengan jumlah saldo masing-masing jenis dana dengan cara jumlah saldo rata-rata masing-masing dana dibagi dengan total keseluruhan saldo rata-rata (total dana pihak ketiga bulan bersangkutan) dikalikan dengan keseluruhan pendapatan yang diterima, sehingga akan menghasilkan pendapatan yang akan dibagikan masing-masing jenis dana. Misal, pada bulan agustus saldo rata-rata Deposito Rupiah 1 bulan untuk jenis Deposito *Mudharabah*-Bank sebesar Rp. 328.633.994.519,05 , total keseluruhan saldo rata-rata sebesar Rp. 35.513.872.090.264,90 dan total keseluruhan pendapatan kotor/gross profit sebesar Rp. 313.471.668.277,93 maka pendapatan yang dibagikan untuk Deposito *Mudharabah*-Bank adalah Rp. $328.633.994.519,05 / (Rp. 35.513.872.090.264,90 \times Rp. 313.471.668.277,93) = Rp. 2.900.766.389,34$. Kemudian nisbah bagi hasil dalam deposito *mudharabah* merupakan nisbah kesepakatan dalam perjanjian antara *shahibul maal* (pemilik dana) dengan *mudharib* (pengelola dana), Untuk pendapatan bagi hasil diperoleh dari pendapatan yang dibagikan dikalikan dengan nisbah, dan *equivalen rate* bagi hasil diperoleh dari pendapatan bagi hasil jenis dana dibagi dengan saldo rata-rata jenis dana tersebut dikalikan dengan basis yaitu 12 (karena satu tahun ada 12 bulan). Misal, pada bulan agustus saldo rata-rata Deposito Rupiah 1 bulan untuk jenis Deposito *Mudharabah*-Bank sebesar Rp. 328.633.994.519,05 , pendapatan bagi hasil Deposito *Mudharabah*-Bank tersebut sebesar Rp. 1.479.390.858,56 , basis 12. Maka *equivalen rate* untuk Deposito Rupiah 1 bulan jenis Deposito *Mudharabah*-Bank adalah Rp. $1.479.390.858,56 / (Rp. 328.633.994.519,05 \times 12) = 5,40\%$.

Rate bagi hasil Deposito *Mudharabah* bulan agustus dengan menggunakan metode *revenue sharing* yaitu untuk Deposito Rupiah menghasilkan Rate **5,69%** dengan subrate nya deposito 1 bulan rate 5,58%, deposito 3 bulan rate 5,76%, deposito 6 bulan rate 5,94%, deposito 12 bulan rate 6,11%. Untuk seluruh Deposito Valas menghasilkan Rate **1,69%**.

Dapat disimpulkan bahwa perbedaan Rate ini secara langsung dipengaruhi oleh faktor Saldo rata-rata nasabah, Saldo rata-rata produk dana, Pendapatan kotor yang diterima dari hasil pengelolaan dana dan Nisbah per produk dana.

2. Menghitung Pendapatan Bagi Hasil yang Diterima Masing - Masing Nasabah

Dalam menghitung bagi hasil yang harus diterima oleh masing-masing nasabah harus diperoleh/tersedia data antara lain sebagai berikut :

- a. Jumlah/saldo simpanan nasabah per jenis simpanan bulan yang bersangkutan.
- b. Total saldo rata-rata harian per jenis simpanan nasabah bulan yang bersangkutan.
- c. Total pendapatan bagi hasil yang akan distribusikan kepada nasabah per jenis simpanan nasabah bulan yang bersangkutan.

- d. Nisbah atau rate bonus bagi hasil dari jenis simpanan nasabah per bulan yang bersangkutan.

Bagi Hasil untuk Nasabah untuk suatu jenis simpanan pada suatu bulan :

$$\frac{\text{Nominal Simpanan Nasabah}}{\text{Saldo Rata – rata Seluruh Simpanan Sejenis}} \times \frac{\text{Total pendapatan distribusi bagi hasil utk seluruh simpanan sejenis}}{\text{Total pendapatan distribusi bagi hasil}} \times \text{nisbah}$$

Cara menghitung nisbah yang disepakati (spesial nisbah) :

1. Pendekatan Nisbah

Jika menghitung Spesial Nisbah dengan cara Pendekatan Nisbah maka untuk mendapatkan nisbah yang disepakati adalah

Nisbah Konter	55,0000%
Nisbah Yang Disepakati	
Spesial Nisbah	64,8214%

17,8571%

Spesial Nisbah =

$$\frac{(\text{Nisbah Disepakati} - \text{Nisbah Konter})}{\text{Nisbah Konter}} = \frac{(64,8214\% - 55,0000\%)}{51\%} = 17,8571\%$$

2. Pendekatan EQ.Rate

Untuk menghitung nisbah yang disepakati sehubungan dengan pemberian spesial nisbah berdasarkan Eq.Rate, selisih Eq.Rate atau nisbah yang disepakati dengan nisbah konter merupakan beban bagi bank.

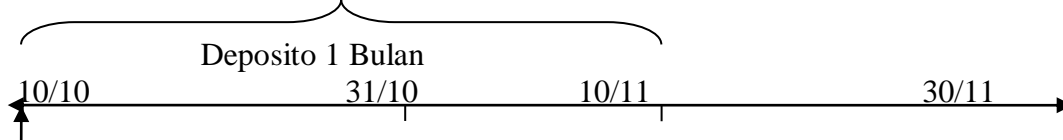
Jika selisih Eq.Rate atau nisbah yang disepakati bukan merupakan beban bank, maka nisbah yang disepakati adalah nisbah baru selain nisbah konter.

1. EQ.RATE KONTER	7.0000%
2. EQ.RATE YANG DISEPAKATI	8,2500%
3. SELISIH EQ.RATE	
4. NISBAH YANG DISEPAKATI	1,2500%
5. NISBAH KONTER	
6. NISBAH YANG DISEPAKATI	64,8214%
7. KOREKSI NISBAH	55,0000%
	64,8214%
	17,8571%

$\frac{\text{e. q rate disepakati}}{\text{e. q rate konter}} \times \text{Nisbah konter}$	$\text{e.q rate disepakati} - \text{e.q rate konter}$
---	---

Contoh Perhitungan bagi hasil per nasabah

Nasabah A membuka deposito 1 bulan sebesar 10 juta pada tanggal 10 Oktober 2011 dengan nisbah yang disepakati sebesar 65%



Nominal Deposito Rp.10 juta

Berikut tabel pendapatan yang dibagikan kepada nasabah dana pihak ketiga bulan Oktober 2011 :

Tabel 2.9
Pendapatan Yang Dibagikan Kepada Nasabah Dana Pihak Ketiga
Bulan Oktober 2011 Bank Syariah Mandiri

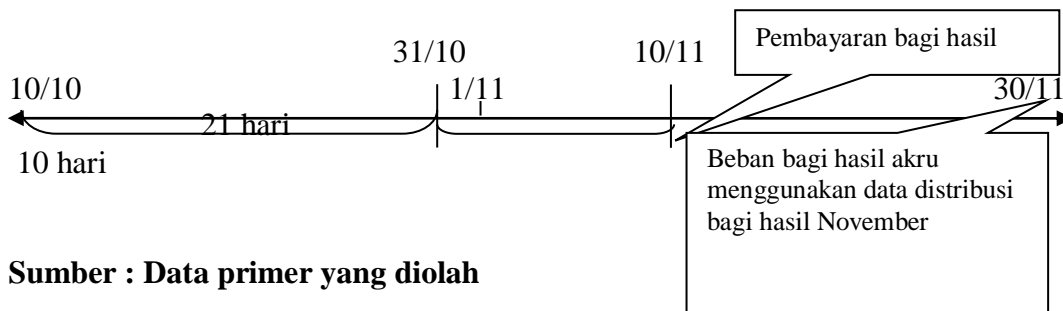
Dana Pihak Ketiga	Saldo Rata-Rata	Pendapatan Yang Dibagikan	Nisbah Nasabah	Pendapatan Bagi Hasil	EQ. Rate
.... Deposito 1 Bln	8.206.544.883.9 62,24	66.493.171.94 8,12	51,00 %	33.911.517.693, 54%	4,96 %
Total	38.465.976.495.3 89,70	311.668.896.6 45,99	41,40 %	129.030.509.68 1,78	4,03 %

Sumber : Data primer yang diolah

Berapakah pendapatan yang dibagikan kepada nasabah A ?

Nisbah Konter 51,00%
 Nisbah Yang Disepakati
 Spesial Nisbah 65,00%

Gambar 4.11
Beban Bagi Hasil AkruaI Bulan 27,45% Oktober 2011 Bank Syariah Mandiri



Sumber : Data primer yang diolah

$$\frac{21}{31} \times 10.000.000 = 6.774.193,55$$

$$\frac{6.774.193,55}{8.206.544.883.962,24} \times 66.493.171.948,12 \times 51\% = 27.992,68 \quad \text{Bagi hasil}$$

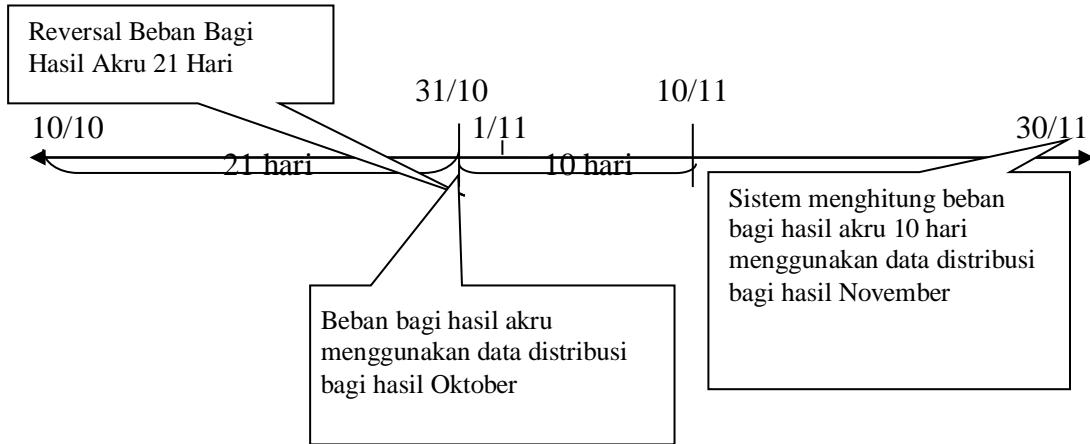
nisbah konter

$$27.992,68 \times 27,45\% = 7.683,99 \quad \rightarrow \text{Bagi hasil spesial nisbah}$$

$$27.992,68 + 7.683,99 = 35.676,67 \quad \rightarrow \text{Total Akru Beban Bagi Hasil}$$

Gambar 4.12

Pembayaran Bagi Hasil Bulan Oktober 2011 Bank Syariah Mandiri



Sumber : Data primer yang diolah

$$\frac{10.000.000}{8.206.544.883.962,24} \times 66.493.171.948,12 \times 51\% = 41.322,53 \rightarrow \text{Bagi hasil}$$

nisbah konter

$$41.322,53 \times 27,45\% = 11.343,03 \quad \rightarrow \text{Bagi hasil spesial nisbah}$$

$$41.322,53 + 7.683,99 = 52.665,56 \quad \rightarrow \text{Total Bagi Hasil Kepada Nasabah}$$

4.3 Analisis perbandingan metode perhitungan tingkat bagi hasil deposito mudharabah *Revenue sharing* dengan metode *Profit Sharing*

1. Metode perhitungan tingkat bagi hasil deposito mudharabah dengan menggunakan metode *Profit Sharing*

PENDAPATAN

1. Pendapatan Operasi Utama dari Pembiayaan yang diberikan

a. Margin Murabahah	171.239.275.423,85
b. Istishna	336.753.910,23
c. Margin Lainnya	-
d. Bagi Hasil Musyarakah	49.250.902.613,72
e. Bagi Hasil Mudharabah	54.839.930.545,52
f. Pendapatan Sewa	2.023.387.754,40

Total Pendapatan Operasi Utama Pembiayaan yang diberikan **277.690.250.247,72** +

2. Pendapatan Investasi Lain	
Total Pendapatan dari Investasi Lain (Hak Pihak Ketiga)	35.781.418.030,21 +
Total Pendapatan	313.471.668.277,93
BEBAN-BEBAN	
1. Beban Kepegawaian	70.004.527.012,16
2. Beban administrasi	54.247.933.120,21
3. Beban penyusutan aktiva tetap	6.072.909.211,27
4. Bagi hasil surat berharga subordinasi yang diterbitkan	2.262.982.213,01
5. Beban bonus wadiah	2.678.735.412,12
6. Beban premi dalam rangka penjaminan	6.337.851.111,31
7. Beban sewa	8.500.863.123,40
8. Beban Promosi	8.963.142.312,12
9. Lainnya	73.314.151,51
Total Beban	159.142.257.667,11 +
LABA (pendapatan yang dibagihasilkan)	154.329.410.610,82

Berdasarkan tabel bagi hasil di atas dengan metode *profit sharing* bulan agustus pada prinsipnya sama dengan metode *revenue sharing* perbedaannya hanya terletak pada pendapatan yang dibagihasilkan, jika metode metode *revenue sharing* pendapatan tidak dikurangi dengan beban-beban atau bisa dikatakan pendapatannya memakai *gross profit* tetapi jika memakai metode *profit sharing* pendapatannya dikurangi dengan beban-beban atau bisa dikatakan pendapatannya dari *profit*.

Dalam metode *profit sharing* dapat dijelaskan bahwa saldo rata-rata diperoleh dari keseluruhan dana nasabah yang diinvestasikan dalam bank baik giro, tabungan, maupun deposito, keseluruhan dana ini akan dikelola dalam pot dana/*pooling fund*. Pendapatan yang dibagihasilkan diperoleh dari total pendapatan kotor/*gross profit* setelah di kurangi beban-beban usaha yang tidak dapat diidentifikasi pendapatan jenis dana itu karena di kumpulkan ke dalam keseluruhan pot dana/*pooling fund* kemudian keseluruhan pendapatan itu didistribusikan ke masing-masing jenis bagian dana sesuai dengan jumlah saldo masing-masing jenis dana dengan cara jumlah saldo rata-rata masing-masing dana dibagi dengan total keseluruhan saldo rata-rata (total dana pihak ketiga bulan bersangkutan) dikalikan dengan keseluruhan pendapatan yang diterima, sehingga akan menghasilkan pendapatan yang akan dibagihasilkan masing-masing jenis dana. Misal, pada bulan agustus saldo rata-rata Deposito Rupiah 1 bulan untuk jenis Deposito *Mudharabah-Bank* sebesar Rp. 328.633.994.519,05 , total keseluruhan saldo rata-rata sebesar Rp. 35.513.872.090.264,90 dan total keseluruhan pendapatan bersih/*profit* sebesar Rp. 154.329.410.610,82 maka pendapatan yang dibagihasilkan untuk Deposito *Mudharabah-Bank* adalah Rp. 328.633.994.519,05 / (Rp. 35.513.872.090.264,90 x Rp. 154.329.410.610,82) = Rp. 1.428.114.922,30. Kemudian nisbah bagi hasil dalam deposito mudharabah merupakan nisbah kesepakatan dalam perjanjian antara *shahibul maal* (pemilik dana) dengan *mudharib* (pengelola dana), Untuk pendapatan bagi hasil diperoleh dari pendapatan yang dibagihasilkan dikalikan dengan nisbah, dan

equivalen rate bagi hasil diperoleh dari pendapatan bagi hasil jenis dana dibagi dengan saldo rata-rata jenis dana tersebut dikalikan dengan basis yaitu 12 (karena satu tahun ada 12 bulan). Misal, pada bulan agustus saldo rata-rata Deposito Rupiah 1 bulan untuk jenis Deposito *Mudharabah*-Bank sebesar Rp. 328.633.994.519,05 , pendapatan bagi hasil Deposito *Mudharabah*-Bank tersebut sebesar Rp. 728.338.610,37 , basis 12. Maka *equivalen rate* untuk Deposito Rupiah 1 bulan jenis Deposito *Mudharabah*-Bank adalah Rp. 728.338.610,37 / (Rp. 328.633.994.519,05 x 12) = 2,66%.

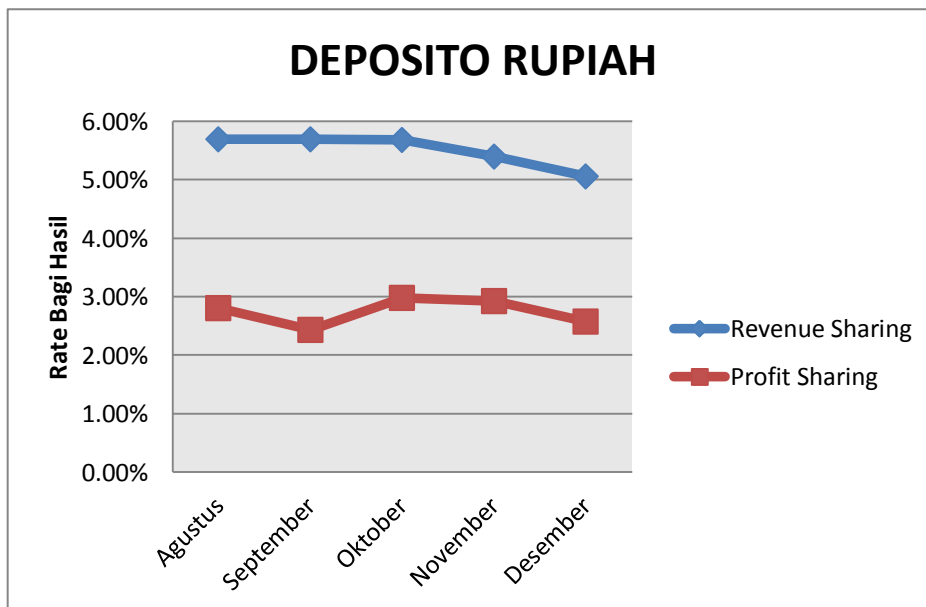
Rate bagi hasil Deposito *Mudharabah* bulan agustus dengan menggunakan metode *profit sharing* yaitu untuk Deposito Rupiah menghasilkan Rate **2,80%** dengan subrate nya deposito 1 bulan rate 2,75%, deposito 3 bulan rate 2,84%, deposito 6 bulan rate 2,92%, deposito 12 bulan rate 3,01 % . Untuk seluruh Deposito Valas menghasilkan Rate **0,83%**.

Dapat disimpulkan bahwa perbedaan Rate ini secara langsung dipengaruhi oleh faktor Saldo rata-rata nasabah, Saldo rata-rata produk dana, Pendapatan bersih yang diterima dari hasil pengelolaan dana dan Nisbah per produk dana.

2. Perbandingan metode perhitungan tingkat bagi hasil deposito mudharabah *Revenue sharing* dengan metode *Profit Sharing*

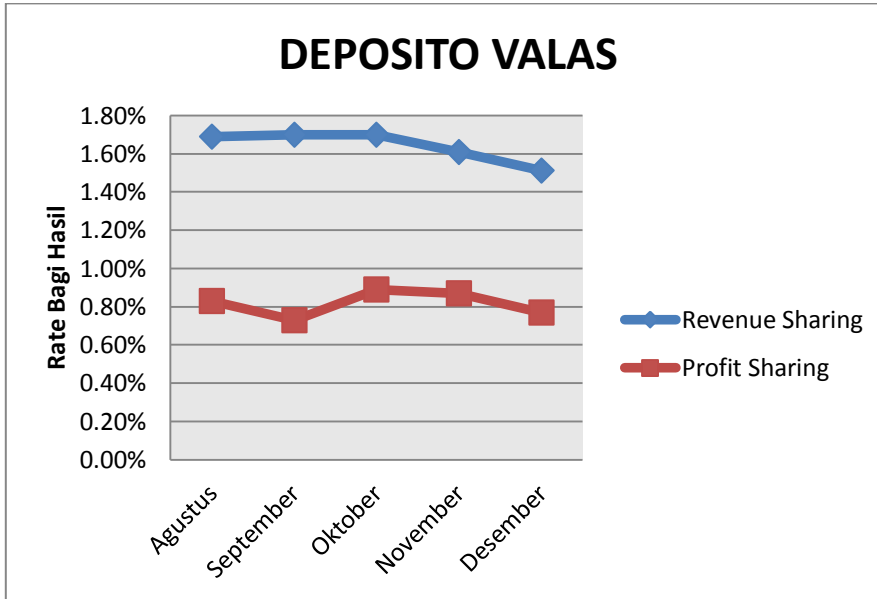
Tabel perbandingan bagi hasil dana pihak ketiga sebelum zakat dan pajak akan disajikan dalam bentuk metode *profit sharing* seperti di bawah ini

Grafik 2.1
Tingkat Bagi Hasil Deposito Rupiah Bank Syariah Mandiri



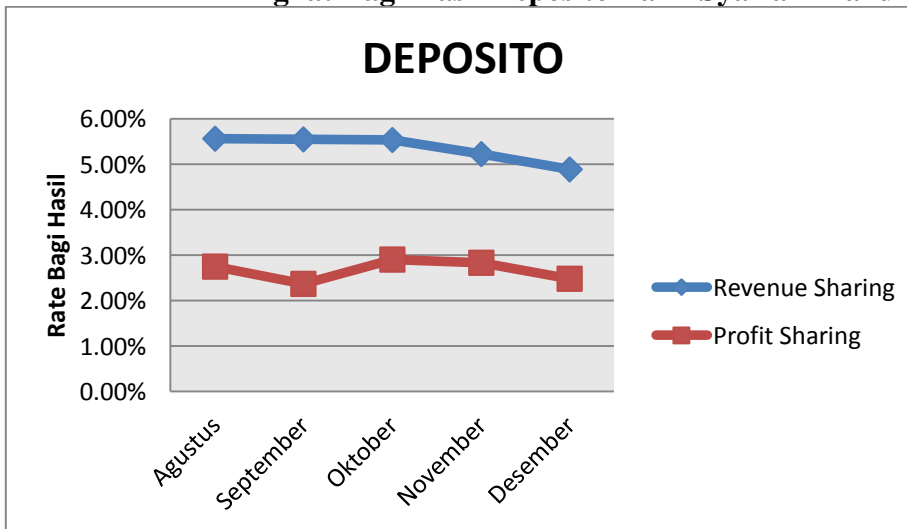
Sumber : Data primer yang diolah

Grafik 2.2
Tingkat Bagi Hasil Deposito Valas Bank Syariah Mandiri



Sumber : Data primer yang diolah

Grafik 4.3
Tingkat Bagi Hasil Deposito Bank Syariah Mandiri



Sumber : Data primer yang diolah

Berdasarkan Tabel 2.11 Perbandingan Tingkat Bagi hasil Deposito *Mudharabah* Metode *Revenue Sharing* dan *Profit Sharing*, menunjukkan rate dari bulan agustus sampai dengan bulan desember 2011, perhitungan masing-masing metode & bulan dari bulan september sampai dengan bulan desember dapat di lihat pada bagian lampiran.

1. Metode *revenue sharing*

- a. Rate deposito rupiah bulan Agustus 5,69%, September 5,69%, Oktober 5,68%, November 5,40%, Desember 5,06%.
- b. Rate deposito valas bulan Agustus 1,69%, September 1,70%, Oktober 1,70%, November 1,61%, Desember 1,51%.
- c. Rate Deposito bulan Agustus 5,56%, September 5,54%, Oktober 5,53%, November 5,23%, Desember 4,89%.

Perbedaan rate dalam metode *revenue sharing* ini sangat di pengaruhi oleh jumlah saldo rata-rata dana pihak ketiga, jumlah pendapatan yang diterima bank atas pengelolaan dana pihak ketiga dan nisbah yang disepakati oleh pemilik dana (*shahibul maal*) dan pengelola dana (*mudharib*).

2. Metode *profit sharing*

- a. Rate deposito rupiah bulan Agustus 2,80%, September 2,43%, Oktober 2,98%, November 2,92%, Desember 2,57%.
- b. Rate deposito valas bulan Agustus 0,83%, September 0,73%, Oktober 0,89%, November 0,87%, Desember 0,77%.
- c. Rate Deposito bulan Agustus 2,74%, September 2,37%, Oktober 2,90%, November 2,83%, Desember 2,48%.

Dalam metode *profit sharing* yang terjadi pada bulan September ini, rate bagi hasil mengalami penurunan yang cukup signifikan dibandingkan dengan bulan-bulan lainnya, hal ini disebabkan oleh naiknya beban kepegawaian yang cukup besar sehingga menyebabkan menurunnya pendapatan bersih. Naiknya beban kepegawaian ini dikarenakan adanya hari raya idul fitri yang dibebankan pada bulan September 2011.

Perbedaan rate dalam metode *profit sharing* ini sangat di pengaruhi oleh jumlah saldo rata-rata dana pihak ketiga, jumlah pendapatan yang diterima bank atas pengelolaan dana pihak ketiga, besarnya beban dalam pengelolaan dana tersebut dan nisbah yang disepakati oleh pemilik dana (*shahibul maal*) dan pengelola dana (*mudharib*).

Berdasarkan hasil perbandingan kedua metode di atas diketahui bahwa tingkat atau rate bagi hasil deposito mudharabah lebih besar dengan menggunakan metode *revenue sharing* karena perhitungan bagi hasil dengan metode *revenue sharing* didasarkan pada laba kotor, sedangkan metode *profit sharing* perhitungan bagi hasil didasarkan pada laba bersih, sehingga dalam perhitungan rate pun akan terlihat perbedaan yang sangat menonjol antara kedua metode.

BAB III KESIMPULAN DAN SARAN

3.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis jelaskan pada bab-bab sebelumnya, maka penulis dapat simpulkan bahwa :

1. Sistem dan prosedur untuk investasi deposito mudharabah pada Bank Syariah Mandiri telah berjalan dengan baik dan cukup mudah, baik dari segi

persyaratannya ataupun prosedurnya sehingga memberi kemudahan bagi nasabah untuk berinvestasi. Sistem yang dilakukan oleh bank syariah mandiri juga sangat efektif untuk dijalankan, dilengkapi juga dengan kemudahan sistem Automatic Roll Over (ARO) sehingga untuk nasabah tidak perlu repot apabila akan memperpanjang jangka waktu investasinya.

2. Metode yang digunakan oleh Bank Syariah Mandiri penerapannya telah sesuai dengan Fatwa DSN MUI NO. 15/DSN-MUI/IX/2000 yaitu menggunakan metode *revenue sharing* karena lebih disarankan oleh DSN (dilihat dari segi kemaslahatannya).
3. Hasil perbandingan tingkat bagi hasil kedua metode yaitu metode *revenue sharing* dan *profit sharing* menunjukkan bahwa metode *revenue sharing* menghasilkan tingkat bagi hasil yang lebih besar karena berdasarkan *gross profit* / laba kotor sebelum dikurangi beban-beban, sedangkan metode profit sharing menghasilkan tingkat bagi hasil yang lebih kecil karena menggunakan laba bersih yang telah dikurangi dengan beban-beban.

3.2 SARAN

Dari kesimpulan yang telah penulis jelaskan diatas, penulis berusaha untuk memberikan masukan-masukan yang dapat dijadikan pertimbangan oleh perusahaan untuk kemajuan perusahaan dimasa yang akan datang diantaranya adalah :

1. Dengan menggunakan metode *revenue sharing* ini sebaiknya Bank Syariah Mandiri lebih hati-hati dalam mengelola dananya karena apabila terdapat kesalahan dalam mengelola dananya maka akan berdampak pada menurunnya keuntungan bersih atas bagi hasil yang diperoleh bank sendiri.
2. Untuk mempertahankan metode *revenue sharing* yang kompetitif dibandingkan dengan suku bunga bank konvensional maka diperlukannya peningkatan performa sumber daya manusia yang kompeten sehingga dalam mengelola dana investor dapat menghasilkan *profit* yang tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Dahlan, Siamat. 2005. *Manajemen Lembaga Keuangan*, Edisi ke 5. Jakarta : FEUI. hal. 276
- DSN, BI. 2006. Himpunan Fatwa DSN. Jakarta.
- Guza, Afnil, SS. 2008. *Undang-Undang Perbankan Syariah UU RI Nomor 21 Tahun 2008 dan Surat Berharga Syariah Negara UU RI Nomor 19 Tahun 2008*. Jakarta : Asa Mandiri.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2007. PSAK No 105 “*Akuntansi Mudharabah*” , Jakarta : Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2007. *Standar Akuntansi Keuangan Per 1 September 2007*, Jakarta : Salemba empat.
- Karim, Adiwarmarman. 2004. *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada.
- Muhammad. 2004. *Teknik Perhitungan Bagi Hasil dan Profit Margin pada Bank Syariah*. Yogyakarta : UII Press.

- Muhammad. 2005. *Manajemen Bank Syariah*. Edisi Revisi. Yogyakarta : UPP AMP YKPN. hal. 110
- Ridwan, Muhammad. 2004. *Manajemen Baitul Maal Wat Tamwil (BMT)*. Yogyakarta : UII Press.
- Sudarsono, Heri. 2004. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*. Yogyakarta : Ekonisia.
- Suwiknyo, Dwi, SEI.,M.Si. 2009. *Analisa Laporan Keuangan Perbankan Syariah*. Yogyakarta : Pustaka pelajar.
- Tim Pengembangan Perbankan Syariah Institut Bankir Indonesia. 2003. *Bank Syariah : Konsep, Produk dan Implementasi Operasional*. Jakarta : Djambatan.
- Triandaru, Sigit dan Totok Budisantoso. 2006. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*, Edisi ke 2. Jakarta : Salemba empat.
- Wiroso. 2005. *Penghimpunan Dana dan Distribusi Hasil Usaha Bank Syariah*. Jakarta : PT. Grasindo.
- <http://www.syariahmandiri.co.id>, diakses 28 Mei 2012.



**EVALUASI EFEKTIVITAS PELATIHAN & PENDAMPINGAN PADA
PROGRAM KREDIT USAHA MIKRO
YAYASAN PENGEMBANGAN WIRASWASTA INDONESIA KEPADA
PARA PETERNAK LELE DESA CIHOWEY PARUNG BOGOR**

Abstract

Training and Assistance activity is one important element of the Small Business Loan Program Entrepreneur Development Foundation of Indonesia (YPWI) given to catfish farmers in the village of Cihowey, Parung, Bogor. Training and mentoring activities are intended to address one of the challenges of small business development generally makes the lack of managerial knowledge of small business entrepreneur. The purpose of this study was to determine the background profile of catfish farmers in the village of Bogor Parung Cihowey which is a trainee, and their perceptions of the condition of existing training, to know the effectiveness of training in various stages of evaluation, namely reaction, learning, behavior change, and the results. Further research is also to find out if there is a relationship between background profile trainees with the stages of evaluation and these variables between stages of the evaluation.

Kegiatan Pelatihan dan Pendampingan merupakan salah satu unsur penting dari Program Kredit Usaha Kecil Yayasan Pengembangan Wiraswasta Indonesia (YPWI) yang diberikan kepada para peternak lele di Desa Cihowey, Parung, Bogor. Kegiatan pelatihan dan pendampingan ini dimaksudkan untuk mengatasi salah satu permasalahan dari pengembangan usaha kecil pada umumnya yaitu minimnya pengetahuan manajerial dari para pelaku usaha kecil.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui profil latar belakang para peternak lele di Desa Cihowey Parung Bogor yang merupakan peserta pelatihan, kondisi dan persepsi mereka terhadap pelatihan yang ada, mengetahui efektifitas pelatihan di berbagai tahap evaluasi yaitu reaksi, pembelajaran, perubahan

perilaku, dan hasil. Lebih lanjut penelitian ini juga untuk mengetahui apakah ada hubungan antara profil latar belakang peserta pelatihan dengan tahap-tahap evaluasi dan antar variabel-variabel tahap-tahap evaluasi tersebut.

Keyword : pelatihan, evaluasi, efektivitas, *microfinance*

I. PENDAHULUAN

1.2. LATAR BELAKANG

Selama krisis moneter berlangsung, ternyata sektor ekonomi mikro telah terbukti dapat bertahan dari terpaan badai krisis ekonomi, dan menjadi tulang punggung ekonomi Indonesia pada saat sektor ekonomi makro atau industri makro mengalami penurunan atau masa stagnan.

Dalam penyusunan penelitian ini penulis melihat adanya peluang di sektor ekonomi mikro untuk menggerakkan roda ekonomi masyarakat di lapisan bawah. Serta melakukan pembinaan ketrampilan usaha dalam hal ini keahlian managerial, pembukuan sederhana, dan mental untuk melakukan wirausaha secara tepat guna. Disamping bantuan permodalan kredit lunak yang mana nantinya diarahkan dapat menjadi wirausaha (*Entrepreneur*) yang mandiri.

Yayasan Pengembangan Wirausaha Indonesia (YPWI) adalah suatu organisasi non profit yang didirikan tahun 1997 oleh beberapa pelaku bisnis di Indonesia untuk mengembangkan usaha kecil dan kewirausahaan di Indonesia.

Visi dari YPWI yaitu “mengurangi tingkat kemiskinan di Indonesia” dan misinya yaitu meningkatkan kemandirian masyarakat berpenghasilan rendah melalui pengembangan usaha dengan menyediakan sarana-sarana pendukungnya”, melatarbelakangi yayasan ini untuk mengadakan program Kredit Usaha Kecil (*microcredit*) bagi masyarakat. Sedangkan tujuan yang hendak dicapai melalui program tersebut yaitu terjadinya transformasi pada tingkat individu, keluarga, masyarakat dan kegiatan usaha yang diarahkan pada misi yayasan.

Sistem program ini selain berupa pemberian pinjaman dengan bunga lunak, juga dilengkapi dengan program pendampingan dan pelatihan kepada para pengusaha kecil tersebut. Hal ini didasarkan atas hasil pengamatan yang dilakukan di lapangan selama ini, bahwa beberapa masalah umum yang dihadapi pada pengembangan usaha kecil selain modal adalah mentalitas dan ketrampilan manajerial dari para pengusaha kecil itu sendiri.

Bagi YPWI program pendampingan intensif *microcredit* ini merupakan suatu *pilot project* yang baru pertama kali dilakukan. Pada pelaksanaannya masih terdapat unsur *trial and error* dalam menerapkan metode yang tepat bagi para petani yang merupakan peserta pelatihan. Sehingga perlu adanya evaluasi keefektifan program ini terhadap tujuan yang hendak dicapai. Evaluasi tersebut melibatkan beberapa sumber yang terkait dalam program pendampingan yaitu pihak para petani, pihak yayasan, dan pihak fasilitator. Hasil evaluasi program ini dapat menjadi masukan bagi program pelatihan dan pendampingan periode selanjutnya. Sehingga diharapkan

dapat terbentuk pola estafet yang efektif bagi pencapaian tujuan yang ingin dicapai pada program ini.

1.2. PERUMUSAN MASALAH

Problematika yang ingin diketahui melalui penelitian ini adalah :

- Bagaimana profil latar belakang peserta pelatihan ?
- Bagaimana kondisi dan persepsi peserta pelatihan pada tiap tahap evaluasi efektifitas pelatihan ?
- Bagaimana tingkat efektifitas program pelatihan yang telah dilakukan pada tiap tahap evaluasi pelatihan?
- Apakah ada variabel - variabel dari profil latar belakang peserta pelatihan yang mempunyai korelasi (hubungan) dengan variabel - variabel pada tiap tahap efektifitas evaluasi pelatihan?
- Apakah ada korelasi (hubungan) antar variabel pada tiap tahap evaluasi efektifitas pelatihan?

1.3. PEMBATAAN MASALAH

Milcovich/Boudreau (1998 : 436) Evaluasi terhadap suatu pelatihan dapat ditinjau dari empat tingkatan, yaitu sebagai berikut :

- Apakah peserta pelatihan merasa senang terhadap pelatihan? (*trainee reactions*)
- Apakah peserta pelatihan dapat mengingat dan mengerti konsep yang diajarkan? (*learning*)
- Apakah peserta pelatihan menerapkan konsep tersebut pada perilaku mereka? (*behaviour changes*)
- Apakah perubahan perilaku tersebut mempunyai pengaruh terhadap keluaran dari organisasi? (*results*)

Pada perkembangannya ada penambahan dimensi ke lima, yaitu :

- Apakah peserta pelatihan meninggalkan dengan perasaan yang lebih positive terhadap organisasi atau pekerjaannya? (*attitudes*)

(Milcovich/Boudreau, 1998 : 436)

Sementara menurut Donald L. Kirkpatrick (2006 : 21) evaluasi pelatihan didefinisikan dalam empat langkah, yaitu :

Langkah 1 : *Reaction*. Seberapa baik peserta menyukai program tersebut?

Langkah 2 : *Learning*. Apa prinsip-prinsip, fakta-fakta, dan tehnik-tehnik yang dipelajari? Apa sikap diubah?

Langkah 3 : *Behaviour*. Apa perubahan dalam perilaku kerja diakibatkan dari program?

Langkah 4 : *Results*. Apa hasil dari program di sini mengurangi biaya , meningkatkan kualitas, meningkatkan kuantitas dan sebagainya?

Mengaju pada tinjauan pustaka di atas, pada penelitian ini, evaluasi efektifitas yang dilakukan terhadap pelatihan dan pendampingan dilihat melalui empat tahap yaitu :

- a. Reaksi peserta (*trainee reaction*) : seberapa besar peserta pelatihan tertarik dan senang mengikuti program.

Faktor-faktor yang dievaluasi:

- i. kehadiran
 - ii. keaktifan
 - iii. materi pelatihan
 - iv. frekuensi pelatihan
 - v. waktu pertemuan
 - vi. jumlah fasilitator
 - vii. sikap fasilitator
 - viii. tempat pelatihan
 - ix. fasilitas prasarana pengajaran
- b. Pembelajaran (*learning*) : seberapa besar peserta memahami konsep materi pelatihan yang diajarkan.
Faktor yang dievaluasi:
- i. Hasil Simulasi Soal
 - ii. Hasil tugas
- c. Perubahan Perilaku (*behaviour change*) : seberapa besar program pelatihan dapat merubah perilaku peserta pelatihan dengan menerapkan materi pelatihan pada pekerjaannya.
Faktor-faktor yang dievaluasi :
- i. Frekuensi bekerja di lahan
 - ii. Cara budidaya
 - iii. Cara mengelola dana modal kerja
 - iv. Kedisiplinan pencatatan
- d. Hasil (*result*) : Seberapa besar program pelatihan berdampak positif pada hasil akhir.
Faktor-faktor yang dievaluasi :
- i. Jumlah hasil
 - ii. Keputusan Melanjutkan Program

1.4. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan penelitian yang akan dicapai melalui penelitian ini adalah melakukan evaluasi efektifitas program pelatihan dan pendampingan dari program kredit usaha kecil YPWI untuk para peternak lele di Desa Cihowey Parung Bogor yang telah dilakukan. Sehingga dari hasil evaluasi efektifitas program pelatihan dan pendampingan ini dapat diketahui hal-hal yang masih harus diperbaiki dan usaha – usaha yang dapat dilakukan sehingga dapat dicapai tingkat efektifitas yang diinginkan.

1.5. METODOLOGI PENELITIAN

1.5.1. Metode Pengambilan Data

Penelitian ini dilakukan metode yang ditampilkan dalam tabel sebagai berikut :

Rancangan Evaluasi Pelatihan Peternak Lele Parung

Tingkat Evaluasi	Apa yang ingin diketahui	Sumber Data	Metode Pengambilan Data
Reaksi Peserta Training (Trainee Reactions)	Seberapa besar peserta tertarik dan senang mengikuti program pelatihan?	<ul style="list-style-type: none"> • Penilaian fasilitator • Komentar peserta pelatihan 	<ul style="list-style-type: none"> • Observasi • Interview
Pembelajaran (Learning)	Seberapa besar peserta pelatihan memahami konsep materi pelatihan yang diajarkan ?	<ul style="list-style-type: none"> • Diskusi peserta dan fasilitator selama pelatihan • Hasil Tugas (PR) • Komentar peserta pelatihan 	<ul style="list-style-type: none"> • Observasi • Dokumen Review • Interview
Perubahan Perilaku (Behavior Changes)	Seberapa besar program pelatihan dapat merubah perilaku peserta pelatihan dengan menerapkan materi pelatihan pada pekerjaannya?	<ul style="list-style-type: none"> • Laporan mingguan dari peserta pelatihan • Tinjauan lapangan mingguan fasilitator • Penilaian ahli pertanian • Penilaian Yayasan • Penilaian dari orang dekat petani 	<ul style="list-style-type: none"> • Dokument Review • Observasi • Interview
Hasil (Result)	Seberapa besar hasil	Penilaian petani	Dokumen review

	positif yang dapat dicapai setelah mengikuti program pelatihan?	Penilaian yayasan Penilaian fasilitator	Observasi Interview
--	---	---	---------------------

Subjek penelitian adalah sepuluh orang petani budidaya lele di desa Cihowey Parung Bogor yang terpilih oleh Yayasan Pengembangan Wiraswasta Indonesia (YPWI) untuk mengikuti program microfinance yang didalamnya terdapat kegiatan pelatihan dan pendampingan.

Sedangkan rancangan (design) yang digunakan untuk mengevaluasi pelatihan dalam penelitian ini adalah *One – Shot Posttest-Only Design*. Dimana evaluasi dilakukan selama dan di akhir program pelatihan dalam satu kali masa panen.

Menurut Philip J. Decker dan Joyce E.A. Russell (Bernardine, 1993 : 314) empat tahap dari evaluasi (reaksi, pembelajaran, perilaku, dan hasil) dapat diukur dengan cara ini. Kelemahan dari cara ini adalah 1) tidak diketahui perubahan yang terjadi selama pelatihan karena tidak dilakukan pengukuran (pretest) terhadap kondisi sebelumnya. 2) apabila ada perubahan, belum dapat dipastikan apakah perubahan tersebut terjadi benar-benar karena faktor pelatihan bukan karena pengaruh faktor lain karena tidak adanya perbandingan terhadap kelompok terkontrol yaitu kelompok yang tidak menerima pelatihan.

Untuk mengatasi hal ini dilakukan sejumlah langkah dan asumsi yaitu :

- 1) Para petani budidaya lele ini belum pernah mengikuti pelatihan sejenis sebelumnya.
- 2) Materi pertanyaan wawancara yang dilakukan dengan menanyakan kondisi sebelum dan sesudah pelatihan.
- 3) Membatasi ruang lingkup kesimpulan penelitian sebagai studi kasus pada petani budidaya lele yang mengikuti program ini.

1.5.2. Metode Analisis Data

1.5.2.1. Pemberian skor

Profil Latar Belakang Peserta Pelatihan

Pendidikan

- SD diberi skor 1
- SMP diberi skor 2
- SMA diberi skor 3
- Diploma diberi skor 4

Kegiatan lain

- Tidak ada diberi skor 1
- Pegawai/karyawan/buruh diberi skor 2
- Usaha lain diberi skor 3

Dukungan Keluarga

- Tidak mendukung (tidak setuju terhadap program) diberi skor 1
- Acuh (menyerahkan sepenuhnya kepada petani yang bersangkutan dan tidak terlibat sama sekali) diberi skor 2
- Mendukung (setuju terhadap program dan mendukung secara moral) diberi skor 3

- Terlibat (setuju dan sesekali membantu di lahan) diberi skor 4
- Terlibat aktif (sering melakukan kegiatan di lahan bersama si peternak) diberi skor 5

Evaluasi Tahap Reaksi

Kehadiran

- Kategori yang digunakan adalah :
- Sangat Baik (8 kali kehadiran) diberi skor 5
- Baik (6 –7 kali kehadiran) diberi skor 4
- Cukup (4 –5 kali kehadiran) diberi skor 3
- Kurang (2 – 3 kali kehadiran) diberi skor 2
- Sangat Kurang (0 – 1 kali kehadiran) diberi skor 1

Keaktifan

Keaktifan peserta pelatihan diobservasi selama pelatihan berlangsung berdasarkan aspek-aspek berikut :

- a. Menyimak materi pelatihan sampai akhir sesi pelatihan
- b. Mencatat
- c. Merespon pertanyaan dari pemberi pelatihan
- d. Aktif merespon selama pelatihan baik berupa menjawab pertanyaan maupun bertanya dengan inisiatif sendiri

Sehingga pemberian skornya adalah :

- Sangat Baik (melakukan seluruh aspek di atas) diberi skor 5
- Baik (melakukan aspek a sampai c) diberi skor 4
- Cukup (melakukan aspek a dan b) diberi skor 3
- Kurang (melakukan aspek a saja) diberi skor 2
- Kurang sekali (tidak melakukan keempat aspek di atas) diberi skor 1

Materi Pelatihan

- Sangat Sesuai (materi pelatihan lebih dari harapan yang berdasarkan kebutuhan dan keinginan peserta pelatihan) diberi skor 5
- Sesuai (materi pelatihan sesuai dengan harapan yang berdasarkan kebutuhan dan keinginan peserta pelatihan) diberi skor 4
- Cukup Sesuai (materi pelatihan telah memenuhi sebagian besar harapan yang berdasarkan kebutuhan dan keinginan peserta pelatihan) sesuai diberi skor 3
- Kurang Sesuai (materi pelatihan belum memenuhi sebagian besar harapan yang didasarkan kebutuhan dan keinginan peserta pelatihan) diberi skor 2
- Tidak Sesuai (materi pelatihan samasekali tidak sesuai dengan harapan yang didasarkan atas kebutuhan dan keinginan peserta pelatihan)diberi skor 1.

Frekuensi Pelatihan

- Sesuai (1 kali seminggu) diberi skor 5
- Cukup sesuai (setuju sekali seminggu, tetapi sebenarnya lebih suka frekuensi yang lain misal 2 kali seminggu atau seminggu dua kali) diberi skor 3
- Kurang sesuai (lebih setuju alternatif lain) diberi skor 1

Kesesuaian Waktu Pelatihan

Pelatihan dilakukan pada hari Jumát Pukul 15.00

- Sesuai (baik hari maupun waktunya) diberi skor 5

- Cukup Sesuai (sejutu hari atau jamnya saja) diberi skor 3
- Kurang setuju (tidak setuju baik jam maupun jamnya) diberi skor 1

Jumlah Fasilitator

- Sesuai (jumlah ideal yang diharapkan peserta pelatihan) diberi skor 5
- Cukup sesuai (belum merupakan jumlah ideal bagi peserta pelatihan tetapi masih dapat ditoleransi) diberi skor 3
- Kurang sesuai (dianggap kurang memenuhi harapan peserta pelatihan berdasarkan kebutuhannya) diberi skor 1

Sikap Fasilitator

- Baik diberi skor 5
- Cukup diberi skor 3
- Kurang diberi skor 1

Tempat Pelatihan

- Sesuai (setuju tempat pelatihan selama ini yaitu di rumah salah satu peserta pelatihan) diberi skor 5
- Cukup sesuai (tidak masalah dengan tempat pelatihan selama ini, tetapi punya alternatif lain) diberi skor 3
- Kurang setuju (lebih suka pelatihan di tempat lain) diberi skor 1

Fasilitas Prasarana Mengajar

- Sesuai diberi skor 5
- Cukup sesuai diberi skor 3
- Kurang diberi skor 1

Efektifitas Tahap Reaksi (Rata – rata Total Skor)

9 – 21 Kurang

22 – 33 Cukup

34 – 45 Baik

Efektifitas Tahap Pembelajaran

Dinilai dari hasil pekerjaan rumah dan simulasi soal pembukuan pada saat pelatihan yang kemudian dirata-rata.

- Nilai 60 lebih dikategorikan baik diberi skor 5
- Nilai 31 sampai 59 dikategorikan cukup diberi skor 3
- Nilai 0 – 30 dikategorikan kurang diberi skor 1

Efektifitas Tahap pembelajaran (Rata-rata Total Skor)

1 – 2 Kurang

3 – 4 Cukup

5 Baik

Efektifitas Tahap Perubahan Perilaku

Frekuensi Bekerja di lahan

- Lebih sering diberi skor 5
- Biasa saja diberi skor 3
- Lebih jarang diberi skor 1

Cara Budidaya

- Baik (menggunakan seluruh cara yang telah diajarkan oleh instuktur pelatihan) diberi skor 5
- Cukup baik (menggunakan sebagian cara yang telah diajarkan dan cara tradisional seperti biasanya) diberi skor 3
- Kurang baik (tetap menggunakan cara tradisional seperti biasa) diberi skor 1

Cara membelanjakan modal kerja

- Lebih teliti dan berhati - hati diberi skor 5
- Biasa saja diberi skor 3
- Menjadi lebih tidak berhati – hati dari biasanya diberi skor 1

Pencatatan pembukuan

Aspek yang dinilai adalah :

- a. Mengetahui arti penting pencatatan pembukuan
- b. Melakukan pencatatan
- c. Dapat menunjukkan pada saat sewaktu-waktu diperiksa fasilitator atau pada saat diperlukan

Dari aspek-aspek diatas dapat dibuat kategori sebagai berikut :

- Baik (memenuhi seluruh aspek di atas) diberi skor 5
- Cukup (memenuhi aspek a dan b saja) diberi skor 3
- Kurang (hanya memenuhi aspek a saja atau tidak memenuhi seluruh aspek di atas) diberi skor 1

Efektifitas Tahap Perilaku (rata – rata total skor)

4 – 9,3 Kurang

9,4 – 14,7 Cukup

14,8 – 20,1 Baik

Efektifitas Tahap hasil

Hasil panen

- Sangat baik (laba, ada penyisihan modal, ada dana untuk ditabung yang lebih besar dari penyisihan modal) diberi skor 5
- Baik (laba, ada penyisihan modal, ada tabungan) diberi skor 4
- Cukup (laba, ada penyisihan modal) diberi skor 3
- Kurang(laba, tidak ada penyisihan modal) diberi skor 2
- Sangat Kurang (rugi) diberi skor 1

Keputusan Melanjutkan Program

- Melanjutkan (tetap melanjutkan program hingga diperoleh modal sendiri) diberi skor 5
- Perwakilan (program dilanjutkan oleh petani lain sementara petani ini bekerja pada petani yang melanjutkan program) diberi skor 3
- Tidak melanjutkan (sama sekali melepas program ini) diberi skor 1

Efektifitas Tahap Hasil (rata – rata total skor)

20 – 46,7 Kurang

46,8 – 73,5 Cukup

73,6 – 100,3 Baik

1.5.2.2. Analisis Korelasi/hubungan

Dari data skor yang diperoleh masing-masing responden dan masing-masing variabel yang diteliti kemudian dikorelasikan dengan Korelasi Product Moment Pearson dengan menggunakan Program SPSS. Dengan menggunakan alat analisis ini diperoleh koefisien korelasi yang menyatakan besarnya hubungan antar variabel dalam analisis ini. Menurut Singgih Santoso (2002 : 291) angka korelasi berkisar antara 0 (tidak ada korelasi sama sekali) dan 1 (korelasi sempurna). Sebenarnya tidak ada ketentuan yang tepat mengenai apakah korelasi tertentu menunjukkan tingkat korelasi yang tinggi atau lemah. Namun, dapat dijadikan pedoman sederhana, bahwa angka korelasi yang cukup kuat, sedang di bawah 0,5 korelasi lemah.

Selain itu untuk melalui metode ini juga diketahui tingkat signifikansi dari masing-masing hubungan tersebut. Pada penelitian ini tingkat signifikansi yang dapat diterima adalah yang mempunyai nilai kurang dari 0,05.

II. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Dari hasil analisis tentang pelatihan dan pendampingan yang diadakan dapat diperoleh gambaran sebagai berikut. Hasil analisis profil 10 orang peternak lele yang merupakan peserta pelatihan dari segi usia cukup beragam yaitu berkisar antara 30 sampai 59 tahun. 50% (5 orang) berusia 30 – 39 tahun, 10 % (1 orang) berusia 40-49 tahun, 40% (4 orang) berusia 50-59 tahun.

Sedangkan dari segi pendidikan peserta pelatihan berkisar antara tingkat SD hingga tingkat Diploma, 40% (4 orang) berpendidikan SD, 40% (4 orang) berpendidikan SLTP, 10% (1 orang) berpendidikan SLTA, dan 10%(1 orang) berpendidikan Diploma. Dari data tersebut dapat dilihat bahwa tingkat rata-rata pendidikan para petani budidaya lele peserta pelatihan sebagian besar adalah pendidikan dasar yaitu SD dan SLTP.

Selain melakukan budidaya lele para petani umumnya juga melakukan aktivitas lain yang juga menghasilkan penghasilan. Dari seluruh peserta pelatihan yang merupakan petani lele 10 % (1 orang) tidak memiliki kegiatan lain sebagai sumber pendapatan. 30% (3 orang) merupakan pegawai atau buruh. Sementara sebagian besar yaitu 60 % (6 orang) memiliki sumber pendapatan melalui usaha lain. Jadi dari data tersebut dapat dilihat bahwa sebagian besar petani budidaya lele yang mengikuti program pelatihan dan pendampingan ini memiliki sumber pendapatan lain. Sementara hanya satu orang yang tidak memiliki aktifitas lain selain membudidayakan lele melalui program kredit usaha kecil ini.

Selain aspek dari individu petani budidaya lele, juga dianalisis kondisi dukungan keluarga para petani peserta pelatihan dimana Dari seluruh keluarga peserta pelatihan, 10% (1 orang) tidak mendukung (tidak setuju terhadap program), 10% (1 orang) acuh (menyerahkan sepenuhnya kepada petani yang bersangkutan dan tidak terlibat samasekali), 30% (3 orang) mendukung (setuju terhadap program dan mendukung secara moral), 40% (4 orang) terlibat (setuju dan sesekali membantu di lahan) , dan 10% (1 orang) terlibat aktif (sering melakukan kegiatan di lahan sebagai patner si petani). Berdasarkan data tersebut nampak bahwa sebagian besar keluarga para petani budidaya lele peserta pelatihan mendukung program ini. Bentuk dukungan tersebut ada yang diwujudkan dengan memberi dukungan moral kepada petani seperti terus memberi semangat, sesekali membantu di lahan budidaya lele sampai terlibat secara aktif dalam

usaha budidaya lele tersebut sebagai patner kerja petani. Aktivitas yang biasanya melibatkan keluarga adalah dalam memberi makan ikan di kolam budidaya lele.

Evaluasi pelatihan pada tahap reaksi dilihat dari tingkat kehadiran peserta pada saat pelaksanaan pertemuan mingguan dan pelatihan yang berjumlah 8 kali adalah 60% (6 orang) dapat dikategorikan baik karena hadir penuh 8 kali sesuai dengan komitmen awal, dan 20% (2 orang) yang hadir 6 – 7 kali dikategorikan cukup, dan 20% (2 orang) dikategorikan kurang dimana mereka hadir hanya 2 – 3 kali.

Ketidakhadiran peserta pelatihan adalah terutama disebabkan harus melakukan aktivitas yang menjadi tanggung jawab utamanya selain sebagai petani lele. Aktivitas lain itu adalah bekerja menjadi buruh di tempat lain, tugas untuk kepentingan masyarakat, atau tugas untuk kepentingan dinas.

Dari keseluruhan peserta pelatihan 80% (8 orang) menyatakan bahwa materi pelatihan yang berupa penghitungan modal kerja dan pembukuan serta tehnik budidaya lele yang benar telah sesuai dengan kebutuhan dan keinginan mereka. Sedangkan 20% (2 orang) menyatakan materi pelatihan masih belum memenuhi kebutuhan mereka. Menurut mereka masih perlu ditambah materi pelatihan penanganan hama dan tehnik pembibitan lele.

Dari keseluruhan peserta pelatihan, 60% (6 orang) menyatakan frekuensi pertemuan dan pelatihan yang diadakan seminggu sekali telah sesuai dengan kebutuhan mereka, sementara 40% (4 orang) menyatakan cukup sesuai. Dua orang diantara mereka menginginkan pertemuan dua minggu sekali. Sedangkan dua orang lagi menginginkan pertemuan seminggu dua kali.

Dari keseluruhan peserta pelatihan, 30% (3 orang) menyatakan sesuai terhadap waktu pelatihan yaitu pada hari Jumát pukul 15.00. Sedangkan 50% (5 orang) menyatakan cukup sesuai dengan jadwal pelatihan yang jatuh pada hari jumát, namun lebih menginginkan waktu pertemuan adalah sekitar pukul 13.00 setelah Sholat Jumát. Dan 20% peserta (2 orang) menyatakan kurang sesuai karena menginginkan waktu pertemuan pada hari Minggu, dengan alasan pada hari tersebut selain mereka libur, keluarga mereka juga libur sehingga dapat menggantikan aktivitas pekerjaan mereka pada saat mereka menghadiri pertemuan.

Pada umumnya setiap petani lele didampingi oleh satu fasilitator. Karena jumlah keseluruhan fasilitator ada 7 orang, sementara jumlah petani lele ada 10 orang maka ada 3 orang fasilitator yang menangani dua orang petani. Keseluruhan petani lele yang merupakan peserta pelatihan merasa tidak ada permasalahan terhadap hal tersebut, sehingga mereka menyatakan jumlah fasilitator telah mencukupi kebutuhan mereka.

Dari keseluruhan peserta pelatihan, 90% (9 orang) menganggap bahwa sikap para fasilitator adalah baik. Sementara 10% (1 orang) menganggap cukup baik. Peserta tersebut menyarankan agar fasilitator lebih komunikatif dan mengadakan pendekatan individual terhadap masing-masing petani lele yang menjadi tanggung jawab fasilitator tersebut. Sehingga tiap fasilitator tahu betul tentang permasalahan yang dihadapi oleh peserta pelatihan yang menjadi bimbingannya dan dapat membantu memberikan masukan yang lebih sesuai berdasarkan kondisi masing-masing petani lele.

Mengenai tempat pelatihan yang selama ini diadakan di rumah para peserta pelatihan, 20% (2 orang) dari keseluruhan peserta menyatakan sesuai, sedangkan 40% (4 orang) menyatakan cukup sesuai, sedangkan 40% (4 orang) menyatakan kurang sesuai. Para peserta yang menyatakan kurang sesuai lebih menginginkan pelatihan yang

diadakan di dekat lahan budidaya lele. Karena selain suasana pelatihan menjadi lebih santai, dengan mengadakan pertemuan di dekat lahan diharapkan penyuluh/fasilitator lebih mudah melihat secara langsung permasalahan yang terjadi terutama yang berkaitan dengan budidaya lele.

Mengenai fasilitas prasarana pelatihan yang diberikan berupa whiteboard dan kelengkapannya, buku catatan, serta alat tulis, 30% (3 orang) dari keseluruhan peserta pelatihan menyatakan cukup sedangkan sebagian besar yaitu 70% (7 orang) menyatakan kurang. Para peserta menginginkan perlu juga ditambah buku catatan yang terdapat kolom-kolom posting pembukuan, sehingga memudahkan mereka dalam melakukan pencatatan terhadap transaksi sehari-hari.

Dari latihan soal pembukuan yang diikuti oleh 8 orang peserta pelatihan (dua orang petani berhalangan hadir saat latihan soal berlangsung), terlihat bahwa hasil yang dicapai 37% (3 orang) peserta dapat dikategorikan baik dengan kisaran nilai antara 8 sampai 10, 38% (3 orang) dikategorikan cukup dengan kisaran nilai antara 4 sampai 7, dan 25% (2 orang) dengan kisaran nilai antara 0 sampai 3 dikategorikan kurang.

Dari hasil penilaian tugas yang harus dikerjakan di rumah oleh para peserta pelatihan yang meliputi pencatatan rutin setiap transaksi yang terjadi dan pembuatan rencana modal kerja, dapat dikategorikan bahwa 30% (3 orang) dari seluruh peserta termasuk baik. Baik di sini berarti mereka mengumpulkan tugas perencanaan modal kerja dan tertib melakukan pencatatan setiap transaksi yang terjadi. Sedangkan sebagian besar peserta pelatihan termasuk dalam kategori cukup. Dalam kategori ini para peserta pelatihan mengumpulkan tugas perencanaan modal kerja, melakukan pencatatan transaksi secara rutin tetapi belum tertib.

Dari keseluruhan peserta pelatihan, 30% (3 orang) menjadi lebih sering bekerja di lahan budidaya lele, 50% (5 orang) tidak mengalami perubahan frekuensi, dan 20% (2 orang) menjadi lebih jarang bekerja di lahan budidaya lele.

Petani lele yang menjadi lebih sering bekerja di lahan mempunyai alasan karena termotivasi dengan adanya tanggung jawab terhadap pengelolaan dana secara optimal, sedangkan yang tidak mengalami perubahan frekuensi bekerja di lahan mereka melakukan aktivitas bekerja di lahan sesuai dengan yang biasa mereka lakukan sebelumnya. Sedangkan bagi mereka yang mengalami penurunan frekuensi bekerja di lahan, mengemukakan alasan bahwa harus melakukan aktivitas penting lain selain budidaya lele. Sehingga dalam hal budidaya lele tersebut mereka banyak dibantu oleh keluarganya.

Dari keseluruhan petani lele yang merupakan peserta pelatihan, 90% (9 orang) menggunakan kombinasi cara baru dan lama dalam pembudidayaan lele. Cara baru yang diperoleh dari penyuluhan selama pelatihan antara lain adalah penggunaan obat-obatan kimia untuk menanggulangi penyakit yang terjangkit pada lele sedangkan cara lama yang mereka gunakan antara lain memakai bahan tradisional untuk menangani masalah penyakit lele tersebut.

Motivasi mereka menggunakan cara baru ialah karena mereka berusaha mengikuti apa yang telah dianjurkan oleh penyuluh pertanian pada saat pelatihan. Sementara mereka juga tetap menggunakan cara lama karena cara tersebut cukup efektif dilaksanakan selama ini disamping itu cara tradisional memerlukan biaya yang lebih sedikit.

Dari keseluruhan petani lele yang merupakan peserta pelatihan, 20% (2 orang) menjadi lebih hati-hati dalam mengelola dana dari yayasan agar lebih optimal

penggunaanya. Hal ini terlihat antara dari upaya mereka dalam melakukan pemilihan dan pembelian benih lele yang akan dibudidayakan. Sementara 80% (8 orang) dari para petani lele tidak mengalami perubahan berarti dalam hal pengelolaan dana yang ada apabila dibandingkan dengan sebelumnya.

Pada Evaluasi efektifitas pelatihan pada tahap hasil dalam hal hasil panen lele enam orang mendapatkan laba, dimana 10% (1 orang) diantaranya dapat menyisihkan modal, dan ada dana untuk ditabung yang lebih besar dari penyisihan modal. Dari yang mendapat laba tersebut juga, 10% (1 orang) ada penyisihan modal, dan ada tabungan, 10% (1 orang) dapat menyisihkan modal tapi tidak ada tabungan, 30% (3 orang tidak dapat menyisihkan modal.). Serta sisanya, 40% (4 orang) petani merugi.

90% (9 orang) bersedia melanjutkan program sehingga terbentuk modal sendiri, sedangkan 10% (1 orang) bersedia melanjutkan program tetapi dengan diwakilkan salah satu keluarganya.

Setelah gambaran tentang profil petani budidaya lele peserta pelatihan diberikan gambaran hasil evaluasi terhadap tingkat efektifitas pelatihan yang ditinjau dari berbagai tahap yang dirinci lagi dalam berbagai variabel yang merupakan hasil dari observasi fasilitator dan wawancara dengan para peserta pelatihan serta keluarganya.

Setelah melalui tahap pemberian skor dan mencari rata-ratanya maka dari data yang ada dapat diketahui tingkat efektifitas di tiap tahap evaluasi. Evaluasi tingkat efektifitas pelatihan dari tahap reaksi pada variabel kehadiran adalah baik, sedangkan pada tingkat keaktifan adalah cukup. Aspek kesesuaian materi pelatihan dengan kebutuhan dan keinginan peserta pelatihan didapatkan bahwa rata-rata menganggap pelatihan dapat dikategorikan cukup sesuai. Sedangkan untuk frekuensi pelatihan dapat dikatakan rata-rata menyatakan cukup sesuai, untuk kesesuaian waktu pelatihan rata-rata menyatakan cukup sesuai, untuk masalah jumlah fasilitator rata-rata menyatakan cukup sesuai. Untuk aspek sikap fasilitator rata-rata menyatakan cukup baik. Untuk tempat pelatihan rata-rata menganggap kurang sesuai. Untuk fasilitas prasarana mengajar dianggap masih kurang. Sehingga apabila dilihat secara total maka efektifitas pelatihan pada tahap reaksi termasuk kategori cukup.

Sementara efektifitas pada tahap pembelajaran yang merupakan hasil dari penilaian terhadap pekerjaan rumah dan simulasi soal pembukuan memberikan hasil rata-rata cukup baik.

Evaluasi efektivitas pada tahap perubahan perilaku secara total dianggap cukup. Apabila dirinci lebih lanjut rata-rata para petani tidak mengalami perubahan dalam hal frekuensi bekerja di ladang. Sedangkan dalam hal budidaya lele rata-rata mereka memakai perpaduan cara baru yang mereka peroleh dari penyuluhan dan cara lama yang biasa mereka lakukan. Dalam hal cara membelanjakan dana modal kerja rata-rata mereka termasuk kategori biasa saja. Pada pencatatan pembukuan mereka berada di taraf cukup baik.

Evaluasi efektifitas pada tahap hasil dikategorikan cukup dimana rata-rata hasil panen peternak lele peserta program yang pertama ini adalah dikategorikan kurang, tetapi sebagian besar peserta ingin melanjutkan program..

Selanjutnya dari data hasil evaluasi terhadap beberapa aspek pada pelatihan maka dicoba untuk mengkorelasikan antar variabel dengan variabel lain. Dengan Metode Korelasi Product Moment Pearson didapatkan hasil sebagai berikut Dari hasil analisis hubungan antar variabel tersebut nampak terlihat bahwa ada beberapa variabel yang memiliki korelasi yang signifikan yaitu : Dukungan keluarga dan kelanjutan

program memiliki korelasi positif yang kuat yaitu sebesar 69,7 % dengan tingkat signifikansi 2,5%. Hal ini berarti apabila ada dukungan keluarga maka akan ada kelanjutan program. Kehadiran dan pembelajaran memiliki korelasi positif yang kuat yaitu sebesar 67,2 % dengan tingkat signifikansi 3,3%. Hal ini berarti semakin tinggi tingkat kehadiran maka semakin meningkat pula taraf pembelajaran dari peserta pelatihan. Cara belanja dan hasil panen memiliki korelasi positif yang kuat yaitu sebesar 86,7 % dengan tingkat signifikansi 0,1%. Hal ini berarti semakin teliti petani peserta pelatihan membelanjakan uang maka semakin besar panen yang dihasilkan. Kegiatan lain dan kelanjutan program memiliki korelasi positif yang kuat yaitu sebesar 74,5 % dengan tingkat signifikansi 1,3%. Hal ini berarti apabila petani memiliki kegiatan lain sebagai sumber pendapatan maka para petani tersebut akan melanjutkan program hingga selesai.

III. KESIMPULAN DAN SARAN

3.1 Kesimpulan

- 1) Dari hasil analisis profil petani lele Parung Bogor yang merupakan subjek penelitian, paling banyak di rentang usia 30 sampai 49 tahun. Sedangkan pendidikan mereka mayoritas SD dan SLTP. Sebagian besar dari para petani tersebut memiliki sumber pendapatan lain, selain budidaya lele. Dan sebagian besar peserta program didukung keluarganya dengan sesekali membantu di lahan budidaya.
- 2) Untuk evaluasi efektivitas pelatihan dan pendampingan, pada tahap reaksi, tahap pembelajaran, tahap perubahan perilaku, maupun tahap hasil dapat dikategorikan cukup.
- 3) Sedangkan hasil analisis hubungan antar variabel dalam penelitian, menunjukkan bahwa ada beberapa variabel yang memiliki korelasi yang positif dan kuat yaitu : Variabel dukungan keluarga dan kelanjutan program, variabel kehadiran dan pembelajaran, variabel cara belanja dan hasil panen, serta variabel kegiatan lain dan kelanjutan program.

3.2 Saran

Dari hasil analisis efektivitas program pelatihan yang telah dilakukan dapat diberikan saran – saran sebagai berikut :

- Melibatkan keluarga dalam program pelatihan dengan cara mengundang keluarga petani lele sebulan sekali untuk juga diberikan pengetahuan tentang program kredit ini. Dengan pengertian tersebut diharapkan dapat memberikan dukungan pada pemenuhan kelangsungan program hingga selesai. Agar menarik pertemuan tersebut juga diberikan kegiatan lain seperti pelatihan-pelatihan yang mendukung program. Manfaat lebih jauh lagi selain memberikan dukungan moral pihak keluarga petani dapat menjadi mitra petani dalam mengelola usaha ini seperti ikut bekerja di lahan, melakukan usaha lain untuk mendukung pendapatan keluarga, atau membantu melakukan pencatatan pembukuan.
- Mulai mendisiplinkan faktor kehadiran karena berpengaruh terhadap pembelajaran. Apabila terpaksa tidak bisa hadir peserta pelatihan harus menghadirkan wakilnya yang kemudian dapat menyampaikan apa yang telah

dipelajari pada pertemuan hari tersebut kepada petani. Alternatif lain adalah mengaktifkan peran ketua kelompok untuk menyampaikan apa yang sudah diajarkan.

- Menekankan pengawasan pada cara petani membelanjakan uang terutama dalam hal pembelian benih.
- Memberi reward atau penghargaan kepada petani yang bisa dianggap paling berhasil sebagai panutan untuk menstimulasi perubahan perilaku.
- Melakukan penyesuaian – penyesuaian metode dan kondisi pelatihan sesuai dengan yang diinginkan peserta pelatihan, terutama dari yang dianggap kurang dan yang berkorelasi terhadap hasil panen. Aspek – aspek yang perlu disesuaikan antara lain yaitu : untuk materi pelatihan diberikan juga materi penanggulangan hama, waktu pelatihan diusahakan tidak terlalu lama setelah sholat Jumát, fasilitator harus lebih komunikatif dengan melakukan pendekatan individual dengan petani binaannya, tempat pelatihan dapat dilakukan di sekitar lokasi lahan budidaya agar bisa dilihat permasalahan yang dialami peternak, dan untuk fasilitas prasarana mengajar adalah disediakan buku yang berisi kolom – kolom pos transaksi sehingga akan mempermudah para peternak lele dan merangsang petani untuk rajin melakukan pencatatan.
- Menambah materi dan frekuensi penyuluhan dari ahli di bidang budidaya lele. Materi yang perlu diberikan lagi adalah cara penanggulangan penyakit pada budidaya lele.

SUMBAR PUSTAKA

- Arikunto, Suharsimi. 2000. *Manajemen Penelitian*. Jakarta : PT Rineka Cipta.
- Bramley, Peter. 1991. *Evaluating Training Effectiveness : Translating Theory into Practice*. London : McGraw-Hill Book Company
- Decker, Phillip J. & Russell, Joyce E.A., 1993. “Organizational Training”, dalam Benardin & Russell. 1993. *Human Resouce Management, An Experiential Approach*. New York : Mc. Graw Hill. Hal : 295 - 322
- Kirkpatrick, L. Donald & James D, 2006, *Evaluating Training Programs. The Four Levels*. Third Edition. San Francisco : Barrett-Koehler Publishers, Inc.
- Milkovich, George T. & Boudreau, John W. 1997. *Human Resources Management. 8th ed*. London : Irwin Book Team
- Mitchell, Garry. 1998. *The Trainer’s handbook : the AMA guide to effective training. 3rd ed*. New York: AMACOM
- Santoso, Singgih. 2002. *SPSS Versi 10 : Mengolah Data Statistik Secara Profesional*. Jakarta : Elex Media Komputindo
- Yayasan Pengembangan Wiraswasta Indonesia. 2002. *Panduan Program Microcredit*. Jakarta : Tim YPWI

**ANALISI PENGARUH PELATIHAN KERJA TERHADAP PRODUKTIVITAS
KERJA PADA PT. KANOPI INSAN SEJAHTERA**

Abstract

This article proves that the company's training activities can increase the company's productivities. Some factors which related to workers productivities are evaluated , such as : work variance requirements, work enviroments, levels of work standard, the workers responsiveness to customers complaints, the workers careness to customer satisfaction.

This article was usefull for the company as one of consideration to increase the company's workers productivity. The direct observation has done in order to collect the datas by spreading qusioners, asking the audience, finding some refrences in libraries. This articles used qualitatif analysis metode by using corelation coeficient, linear regresion, and determination coeficient. The analysis found that were high positif relations between the company's training activities and the company's workers productivitis. The results of analysis proved that were positif relation between X variables (the compnay's training programs) and Y variables (the company worker's productivities). The writers has hope that the article was usefull for the company to increase the company's profit and survive in the business.

Key word : Training and Productivity

ABSTRAK

Tulisan ini membuktikan bahwa kegiatan pelatihan kerja perusahaan dapat meningkatkan produktivitas karyawan. Beberapa faktor yang berhubungan dengan produktivitas karyawan telah dievaluasi, seperti : keragaman tuntutan pekerjaan, lingkungan kerja, tingkat standard pekerjaan, tingkat kecepatan karyawan merespon keluhan pelanggan, dan tingkat perhatian karyawan terhadap kepuasan pelanggan.

Tulisan ini berguna bagi perusahaan sebagai salah satu pertimbangan untuk meningkatkan produktivitas kerja karyawan. Observasi langsung dilakukan untuk pengumpulan data dengan cara : penyebaran kuisioner, wawancara, dan studi kepustakaan. Tulisan ini mempergunakan metode analisa kuantitatif seperti penggunaan koefisien korelasi, regresi linear, dan koefisien determinasi. Dengan analisa ini ditemukan adanya hubungan yang langsung dan sangat kuat antara variabel X yaitu variable yang berhubungan dengan aktifitas pelatihan dan variabel Y yaitu variabel yang berhubungan dengan tingkat produktivitas karyawan. Penulis memiliki harapan agar tulisan ini berguna bagi perusahaan untuk meningkatkan laba perusahaan dan tetap eksis dalam kegiatan usahanya.

Kata kunci : Pelatihan dan Produktivitas

1. PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Setiap organisasi atau perusahaan memiliki tujuan-tujuan yang hendak dicapai. Sumber daya manusia adalah sebagai salah satu sumber daya organisasi atau perusahaan. Tenaga kerja yang tersedia mempunyai latar belakang pendidikan dan keterampilan yang sangat rendah.

Pelatihan merupakan suatu kegiatan dari perusahaan yang bermaksud untuk dapat memperbaiki dan mengembangkan sikap dan tingkah laku, ketrampilan , dan pengetahuan dari para karyawan, sesuai dengan keinginan perusahaan yang bersangkutan¹.

Manfaat dari suatu pelatihan adalah untuk mengembangkan keahlian sehingga seseorang menjadi lebih percaya diri, menambah semangatnya berkerja, dan kinerja perusahaan menjadi lebih efektif dan efisien (terjadi penghematan biaya)².

Pelatihan sangatlah penting artinya bagi karyawan maupun perusahaan, tanpa adanya pelatihan perusahaan akan mengalami kerugian berupa cacat produk dan banyak waktu kerja yang terbuang, yang akhirnya meningkatkan biaya operasional perusahaan.

Adapun hal-hal yang mempengaruhi naik turunnya suatu kinerja karyawan di dalam perusahaan antara lain³ :

1. Motivasi,
2. Pelatihan,
3. Faktor demografis

¹Nitisemito (2003) menyebutkan bahwa pelatihan merupakan suatu kegiatan dari perusahaan yang bermaksud untuk dapat memperbaiki dan mengembangkan sikap dan tingkah laku, ketrampilan , dan pengetahuan dari para karyawan, sesuai dengan keinginan perusahaan yang bersangkutan.

²Simamora (2004), menyebutkan bahwa manfaat dari suatu pelatihan adalah untuk mengembangkan keahlian sehingga seseorang menjadi lebih percaya diri, menambah semangatnya berkerja, dan kinerja perusahaan menjadi lebih efektif dan efisien (terjadi penghematan biaya).

³Wigjosobroto (2003) menyebutkan bahwa adapun hal-hal yang mempengaruhi naik turunnya suatu kinerja karyawan di dalam perusahaan antara lain³ : Motivasi, 2. Pelatihan, 3. Faktor demografis.

Setelah mengetahui beberapa variabel di atas yang menjadi penyebab naik atau turunya produktivitas karyawan didalam perusahaan, maka penulis membuat judul pada penelitian ini adalah Analisa Pengaruh Pelatihan Kerja Terhadap Produktivitas Kerja

1.2. PERMASALAHAN

1.2.1 Perumusan Masalah

Pelatihan merupakan program untuk membangun sumber daya manusia yang dapat meningkatkan produktivitas kerja perusahaan. Penulis melakukan penelitian pada PT.Kanopi Insan Sejahtera, dengan pokok masalah sebagai berikut :

1. Program-program pelatihan kerja seperti apa yang di berikan oleh PT.Kanopi Insan Sejahtera pada para perawat ?
2. Apakah ada hubungan antara pelatihan kerja terhadap produktivitas perawat di PT.Kanopi Insan Sejahtera ?

1.2.2 Pembatasan Masalah

Kajian dalam penelitian ini akan menitikberatkan pada beberapa hal berikut ini :

Hubungan pelatihan kerja pada produktivitas perawat di PT. Kanopi Insan Sejahtera. Analisa hubungan pelatihan kerja pada produktivitas ini dibatasi pada variable pelatihan kerja yang terdiri dari :

- (1) Peningkatan ketrampilan, (2)Tanggung jawab terhadap tugas
- (3) Menyelesaikan tugas sesuai dengan standard
- (4) Bertambahnya pengetahuan karyawan
- (5) Kerjasama team, (6) Frekwensi pelatihan
- (7) Pengembangan pribadi, (8) Meningkatkan pelayanan

Sedangkan variable produktivitas kerja adalah :

- (1) Bekerja sebaik mungkin, (2) Meminimalkan tingkat kesalahan kerja
- (3) Peningkatan pelayanan, (4) Cermat dalam menghadapi keluhan pelanggan
- (5) Disiplin akan waktu kerja, (6) Prestasi kerja meningkat
- (7) Memperhatikan kepuasan pelanggan

1.3 TUJUAN PENELITIAN

Adapun tujuan dari penulis menyusun tulisan ini adalah :

1. Untuk mengetahui program-program pelatihan perawat yang ada di PT.Kanopi Insan Sejahtera.
2. Untuk mengetahui tingkat hubungan antara pengaruh pelatihan dengan produktivitas perawat pada PT.Kanopi Insan Sejahtera

1.4 MANFAAT PENELITIAN

Penelitian ini dapat meningkatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang hubungan yang positif antara pelatihan kerja dan produktivitas kerja. Hal ini dapat menjadi informasi tambahan, masukan dan bahan pertimbangan bagi PT. Kanopi Insan Sejahtera untuk terus melakukan pelatihan guna pengadaan perawat yang trampil dan produktif dalam melakukan pekerjaannya.

3. METODE PENELITIAN

2.1 Jenis penelitian

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini deskripsi kuantitatif dengan survey, studi lapangan, dan studi pustaka.

2.2. Data yang dibutuhkan

2.2.1 Data Primer : sumber data primer yang diperlukan dalam penelitian ini adalah observasi langsung dan kuisioner di PT. KIS

2.2.2 Data Sekunder : sumber data sekunder adalah dari riset kepustakaan dan hasil penelitian lapangan di PT. KIS.

2.3.Tahapan Penelitian

2.3.1. Tahap pertama : pada tahapan ini akan dilakukan kajian pustaka (library research). Dalam kajian pustaka ini akan diuraikan kerangka acuan komprehensif/ empiris mengenai konsep, prinsip, atau teori yang digunakan sebagai landasan dalam memecahkan pokok masalah dalam penelitian ini.

2.3.2. Tahap kedua : pada tahap ini akan dilakukan survey untuk menguji hubungan antara pelatihan dengan produktivitas kerja. Pada tahap ini dibuatkan beberapa kuisioner yang dijadikan sebagai variable X dan variable Y.

2.3.3. Tahap ketiga : membuat analisa hubungan kualitatif dengan statistik SPSS antara variable X dan variable Y.

2.3.4. Tahap keempat : menyimpulkan hasil analisis setelah diketahui hasil analisis kualitatif statistik SPSS.

2.4. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah PT. Kanopi Insan Sejahtera sedangkan sampel yang dipergunakan mengacu kepada metode Gay Sevilla yang membolehkan ukuran minimal penggunaan sample dari populasi sebesar 10%, rumusan yang dipergunakan adalah $n = \min 10\% \times \text{populasi}$ ⁴.

2.5. Teknik Pengumpulan Data

Data dalam penelitian adalah data primer yang diperoleh dengan menggunakan instrumen atau alat kuisioner langsung atau angket yang berisi sejumlah pertanyaan tertulis yang terstruktur. Sifat pertanyaan dalam kuisioner berupa pertanyaan tertutup artinya setiap pertanyaan telah ditentukan terlebih dahulu. Adapun analisa jawaban pada kuisioner didasarkan kepada skala Likert dengan bobot nilai sebagai berikut :

⁴Husein Umar (2005 : 30) menyebutkan bahwa yang membolehkan ukuran minimal penggunaan sample dari populasi sebesar 10%, rumusan yang dipergunakan adalah $n = \min 10\% \times \text{populasi}$.

- a. Apabila responden memilih jawaban Sangat setuju, bobotnya 5
- b. Apabila responden memilih jawaban Setuju, bobotnya 4
- c. Apabila responden memilih jawaban Cukup/Ragu , bobotnya 3
- d. Apabila responden memilih jawaban Kurang setuju, bobotnya 2
- e. Apabila responden memilih jawaban Tidak setuju, bobotnya 1

2.6. Teknis Analisa Data

2.6.1 Analisis Regresi Linier Sederhana

Analisis regresi linear sederhana didasarkan pada hubungan fungsional ataupun kausal satu variable independen dengan satu variable independen. Rumusnya adalah :

$$Y = a + bX$$

Di mana : Y = Subyek dalam variable dependen yang diprediksikan

a = Harga Y bila X = 0 (harga konstan), b = Angka arah atau koefisien regresi, yang menunjukkan angka peningkatan ataupun penurunan variable dependen yang didasarkan pada variable independen. Bila b (+) maka naik, dan bila (-) maka terjadi penurunan, X = Subyek pada variable independen yang mempunyai nilai tertentu. Harga a dan b dapat di cari dengan menggunakan rumus berikut :

$$a = \frac{(\sum y)(\sum x^2) - (\sum x)(\sum xy)}{n\sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{n\sum x^2 - (\sum x)^2}$$



2.6.2 Metode Korelasi

Analisis data dengan metode korelasi adalah suatu analisa yang digunakan untuk mengetahui berapa dekatnya atau hubungan eratnya antara pelatihan terhadap produktivitas karyawan path PT. Kanopi Insan Sejahtera, adapun rumusnya :

$$r = \frac{n\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{(n.\sum x^2 - (\sum x)^2)(n.\sum y^2 - (\sum y)^2)}}$$

Dimana : r = Koefisien Korelasi, y = Produktifitas, n = Jumlah Data

Dari rumus diatas, pada hektanya nilai r dapat bervariasi antara 1 dan -1 dengan pengertian sebagai berikut :

- Bila r = 1 atau mendekati 1, maka korelasi antara pelatihan terhadap produktivitas karyawan PT. KIS sudah sempurna (positif). Maksudnya apabila produktifitas ditingkatkan maka yang lebih cepat. Begitu pula sebaliknya, apabila pelatihan diturunkan maka akan diikuti penurunan produktivitas.
- Bila r = 0 maka tidak ada korelasi atau pengaruh antara variable satu dengan yang lainnya.
- Bila r = -1 atau mendekati -1 maka korelasi antara pelatihan terhadap produktivitas karyawan PT. KIS tidak sempurna (Negatif). Maksudnya apabila pelatihan ditingkatkan maka akan diikuti penurunan produktivitas, begitujuga sebaliknya apabila pelatihan diturunkan maka akan diikuti dengan produktivitas.

Tabel 2.2 Penafsiran Koefisien Korelasi

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0.00 – 0.199	Sangat rendah
0.20 – 0.399	Rendah
0.40 – 0.599	Sedang
0.60 – 0.799	Kuat
0.80 – 1.000	Sangat kuat

Penelitian yang dipakai adalah survey, dikenal sebagai survey sampel dan dilakukannya satu kali yang disebut dengan one short method, yang digunakan didalam penelitian ini bersifat penelitian korelasi, yaitu untuk melihat seberapa besar atau ikatan atau hubungan variable satu dengan variable yang lainnya.

2.6.3 Koefisien Determinasi

Rumusnya adalah :

$$Kd = r^2 \times 100\%$$

2.6.4 Uji Hipotesis

Uji hipotesis digunakan untuk menguji koefisien korelasi yang digunakan, akan menerima atau menolak anggapan hipotesis yang dipersoalkan. Adapun rumus uji hipotesis ini adalah :

$$T^{\circ} = \frac{r \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Dimana :
 t = Nilai t hitung
 n = Jumlah responden/samapel
 r = koefisien korelasi

antara variable x dan y)

Dalam pengujian hipotesis akan digunakan nilai t° dibandingkan dengan nilai t a (n-2) . Dengan a (alpha) sebesar 0,05 basil perbandingan nilat t° dan t table dipergunakan dalam pengujian hipotesis untuk memutuskan pendapat tersebut akan di tolak atau diterima dengan ketentuan :

- Jika t hitung > nilai tabel t, maka HO ditolak, Ha diterima
- Jika t hitung < nilai tabel t, maka HO diterima, Ha ditolak

3. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

3.1 Analisis Tiap Indikator Variabel X dan Y

3.1.1 Analisis Variabel X (Pelatihan)

Tabel 3.1. Kuesioner no.1 tentang meningkatkan keterampilan

Keterangan	Bobot	frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	1	0	0%
Tidak Setuju	2	0	0%
Cukup	3	0	0%
Setuju	4	28	56%
Sangat Setuju	5	22	44%
Total		50	100%

Sumber data : Hasil kuesioner yang telah diolah dengan bantuan SPSS

Tabel 3.1 menyimpulkan : para perawat menilai pelatihan yang diberikan telah meningkatkan keterampilan dalam melaksanakan pekerjaan mereka (angka penafsiran sebesar 56% , menunjukan kriteria setuju).

3.1.2 Analisis Variabel Y (Produktivitas)

Tabel 3.2. Kuesioner no.2 tentang bekerja sebaik mungkin

Keterangan	Bobot	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	1	0	0%
Tidak Setuju	2	0	0%
Cukup	3	10	20%

Setuju	4	19	38%
Sangat Setuju	5	21	42%
Total		50	100%

Sumber data : Hasil kuesioner yang telah diolah dengan bantuan SPSS

Tabel 3.2 : Para perawat menilai produktivitas dapat menimbulkan keinginan untuk bekerja sangat baik mungkin (angka penafsiran sebesar 42% yang berarti hal tersebut menunjukkan kriteria sangat setuju).

3.2 Metode Analisis koefisien Korelasi

Metode analisis koefisien korelasi adalah suatu teknik yang digunakan untuk mengetahui keeratan antara pengaruh pelatihan kerja yang dipergunakan (X) dengan tingkat produktivitas (Y), maka hasil perhitungan menggunakan SPSS, yaitu :

Dari hasil perhitungan SPSS ini terlihat bahwa koefisien (r) sebesar 0,710 ini berarti pelatihan kerja dan produktivitas **terdapat hubungan yang positif dan berpengaruh kuat, berarti kenaikan tingkat-tingkat produktivitas kerja dipengaruhi oleh meningkatnya kegiatan pelatihan kerja.**

3.3 Metode Analisis Penelitian

3.3.1 Metode Analisis Koefisien Determinasi

Metode analisis koefisien determinasi adalah suatu teknik yang digunakan untuk menganalisis sejauh mana analisis pengaruh pelatihan kerja (X) yang dilakukan PT.Kanopi Insan Sejahtera terhadap produktivitas kerja (Y), maka yang akan dipergunakan rumus perhitungan, yaitu :

Tabel 3.18. Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.710 ^a	.504	.494	3.72090

a. Predictors: (Constant), X

b. Dependent Variable: Y

$KD = r^2 \times 100\%$, : KD =Koefisien Determinasi, r= Koefisien Korelasi

$KD = 0.504 \times 100\% = 50.4\%$

Dan perhitungan diatas, terlihat dari koefisien determinasi sebesar 50,4 %. Ini berarti bahwa besarnya hubungan pelatihan kerja terhadap produktivitas kerja hanya sebesar 54,4 %, dan selebihnya 45,6 % oleh faktor-faktor lain yang tidak dibahas oleh penulis.

3.3.2 Metode Analisis Regresi Linier Sederhana

Metode analisis Regresi Linier Sederhana digunakan untuk mengetahui apakah variabel-variabel yang sedang diteliti saling berhubungan dimana keberadaan satu variabel membutuhkan adanya variabel yang lain, dan sejauh mana pengaruhnya, maka akan dipergunakan rumus perhitungan, yaitu :

$Y = a + bX$ (Y = Pelatihan Kerja , X = Produktivitas Kerja)

a = Konstanta, b = Koefisien Regresi

Tabel 3.19 . **Coefficients^a**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta	T	Sig
1	(Constant)	.061	4.774		.013	.990
	X	1.005	.0144	.710	6.985	.000

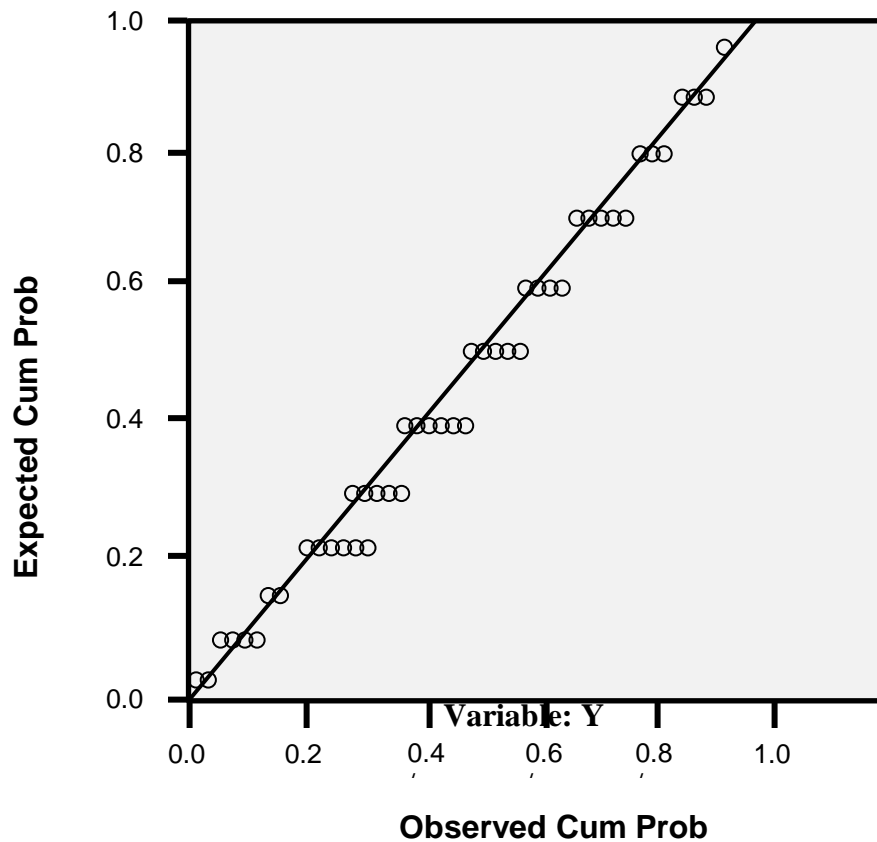
a. Dependent Variable: Y

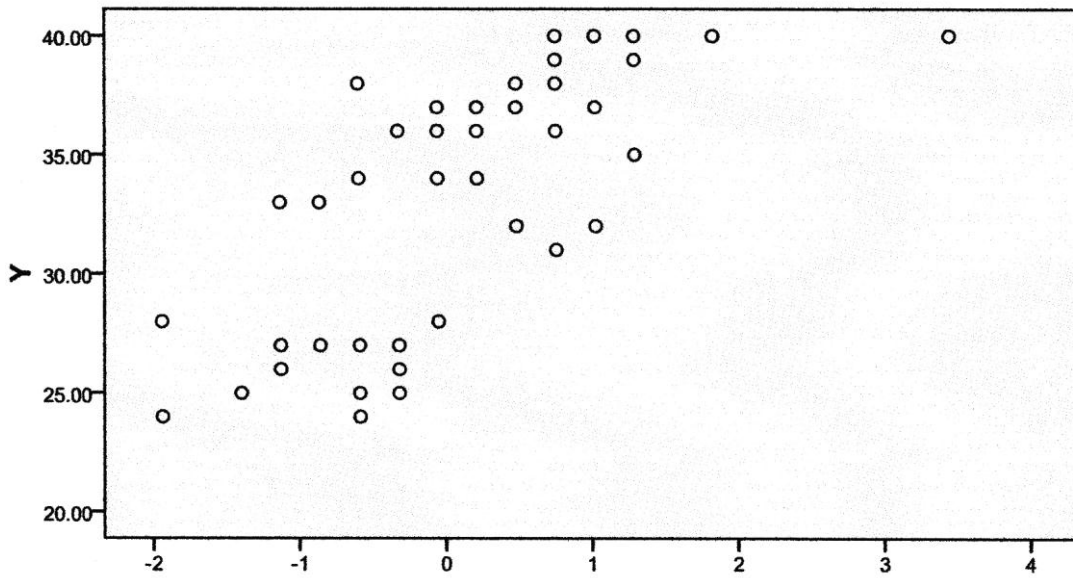
Jadi persamaan regresinya adalah $Y = 0,061 + 1,005 X$, Arti persamaan ini adalah sebagai berikut : Konstanta (a) = 1,066. Tanpa adanya pelatihan kerja, tingkat produktivitas kerja yang dicapai adalah 1,066. Dari persamaan regresi terlihat tanda (+) yang menggambarkan hubungan positif, ini berarti bahwa tingginya tingkat pelatihan kerja akan mempengaruhi tingkat produktivitas kerja, Koefisien Regresi (b) = 1,005

Setiap kenaikan tingkat pelatihan kerja satu satuan akan mempengaruhi kenaikan tingkat produktivitas kerja sebesar 1,005. Dari persamaan $Y = 0,061 + 1,005 X$, dengan bantuan aplikasi SPSS didapat kurva sebagai berikut

Tabel 3.20. **Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual**

Dependent Variable: Y

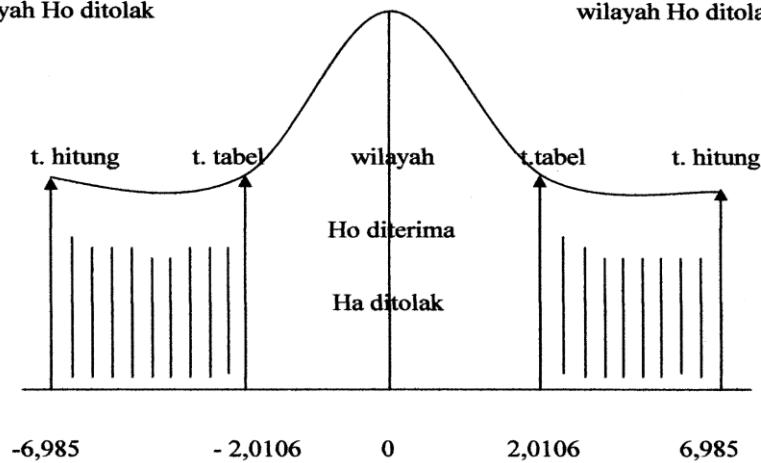




Uji Hipotesis

wilayah Ho ditolak

wilayah Ho ditolak



Gambar 3.2 Uji Hipotesis

Berdasarkan perhitungan yang ditunjukkan pada gambar 4.2, maka dapat disimpulkan bahwa t . hitung berada di daerah penolakan H_0 (H_0 ditolak), artinya t . hitung = 6,985 > t . tabel = 2,0106, maka hipotesa H_0 menyatakan bahwa **terdapat hubungan yang signifikan antara pelatihan dengan kinerja agen diterima atau hipotesa alternatif diterima (H_a diterima)**

Dengan hitung $t = 6.985$

Level of signifikan alpha ditetapkan sebesar 5% atau 0,05, sedangkan degree of freedom (d_0 berdasarkan rumus $df = n - 2$ dihasilkan $df = 50 - 2 = 48$, sehingga menurut tabel t bernilai 2,0106

T hitung = 6,985

T tabel = 2,0106

4. KESIMPULAN

Dalam penelitian pada PT.Kanopi Insan Sejahtera, maka penulis menyimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat pelatihan kerja semakin tinggi juga tingkat produktifitas kerja pada. Hal ini dipengaruhi oleh hubungan dan pengaruh pelatihan kerja dengan tingkat produktivitas kerja yaitu, kuat pengaruhnya dan signifikan, hal ini dibuktikan dengan beberapa hal berikut :

- a. Hasil angka koefisien determinasi (R^2) adalah 0.504 dan variasi tingkat produktivitas kerja bisa dijelaskan oleh variable pelatihan kerja.
- b. Arah korelasi positif atau semakin tinggi pelatihan (X), maka tingkat produktivitas kerja (Y) cenderung meningkat dan juga sebaliknya.
- c. Terdapat hubungan yang sangat kuat dan signifikan antara pelatihan kerja (X) dengan tingkat produktivitas kerja (Y) pada PT. Kanopi Insan Sejahtera.
- d. Dari hasil analisis koefisien regresi dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara pelatihan kerja yang di lakukan dengan tingkat produktivitas kerja karyawan PT. Kanopi Insan Sejahtera.

DAFTAR PUSTAKA

Aishah, Riris. 2007. *Pedoman Penyusunan & Pengujian Skripsi Program Sarjana*. Jakarta.

Hamalik, Oemar. 2007. *Manajemen Pelatihan Ketenagakerjaan*. Jakarta: Penerbit PT Bumi Aksara

Panggabean, Mutiara S. 2002. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Gahalia Indonesia

Rivai, Veithazal. 2004. *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Simomora. 2004. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Penerbit BPFE

Sadikin, Xaverius F. 2005. *Tip dan Trik Meningkatkan Efisiensi, Produktifitas, dan Profitabilitas*. Yogyakarta: Penerbit ANDI

Sugiyono. 1999. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Penerbit CV Alfabeta

Umar, Hussein. 2004. *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada

Hasibuan, SP. M. 2005. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara

STRATEGI PEMBENTUKAN BASIS NASABAH BANK MELALUI PROGRAM KREDIT SUPERVISI

ABSTRAK

Pengaruh ekonomi global sangat dirasakan dalam bisnis perbankan. Persaingan pasar perbankan menjadi semakin ketat. Dalam menjaga kelangsungan usahanya bank dituntut untuk senantiasa meningkatkan efisiensi usaha. Selain itu bank juga perlu memelihara dan meningkatkan serta membentuk basis nasabah yang kuat dan setia sebagai bagian dari stake-holder yang selalu mendukung dan bermitra dalam meningkatkan dan mengembangkan usaha satu sama lain. Suatu klan nasabah yang kuat akan menjadi penopang yang teguh dalam mengembangkan usaha dalam pasar persaingan yang semakin tajam. Manajemen Tabur-tuai dengan menerapkan pola kegiatan tumbuhkembang bersama akan menjadi suatu bentuk kemitraan yang kuat dalam pigura mutual simbioisme.

Kata Kunci : Efisiensi, Klan nasabah, Basis nasabah, Kredit Supervisi, Tumbuhkembang bersama

I. PENDAHULUAN

1. Kondisi Pasar Perbankan

1.1.Persaingan Global

John Lennon dengan group band The Beatles menyanyikan lagu ‘Imagine’ yang salah satu syairnya ‘imagine if only one country in the world’. Lennon memimpikan terjadinya suatu kebebasan yang besar apabilahanya ada satu Negara saja di bumi ini. Orang dapat bepergian melintas antar Negara tanpa perlu visa dan paspor. Tidak

perlu mengurus ijin konser yang bertele-tele apabila ingin pentas di daerah lain karena masih satu Negara.

Imaginasi Lennon ternyata sudah terjadi dewasa ini mesti dalam bentuk yang berbeda. Orang masih memerlukan visa dan paspor dalam bepergian antar Negara. namun ada beberapa hal yang sudah dapat melintasi batas Negara tanpa dapat dicegah oleh ketentuan-ketentuan administrasi dan fisik geografis. Kenichi Ohmae dalam bukunya "The End of The Nation State" mengemukakan adanya empat hal yang disebutnya the 4 "I's" yang bebas melintas antar Negara melompati batas-batas wilayah yang ada. Keempat I itu adalah Investment, Industry, Information Technology dan Individual Consumers.

John Lennon dengan imajinasinya hanya satu Negara di bumi membayangkan kebebasan dalam berkarya dan beratraksi tanpa dibatasi oleh administrasi dan peraturan di setiap Negara yang selalu berbeda satu sama lain. Namun ia tampaknya kurang mendalami bahwa kebebasan yang ada nantinya dibarengi dengan persaingan bebas yang ketat. Justru dalam hal persaingan itu Ohmae mendalami dan mengungkapka dalam karya tulisnya tersebut di atas.

Sekarang ini investor dapat melakukan investasi di Negara-negara yang memberi keuntungan yang lebih baik tanpa dibatasi oleh factor geografis. Di Negara dimana peluang untuk investasi cukup atraktif dan kesempatan mendapatkan keuntungan cukup besar, maka arus kas masuk atau capital inflow akan deras mengalir kesitu. Sebaliknya di Negara dimana kegiatan investasi sudah kurang atraktif dan peluang untuk memperoleh keuntungan sudah minimal, maka Negara itu akan menghadapi arus kas keluar atau capital outflow.

Perusahaan internasional seperti Multy National Corporation (MNC) tidak lagi terpaku pada negara asalnya tetapi meluaskan sayapnya untuk memenuhi keinginan konsumen akan produknya sambil memperluas pasar. MNC mendirikan industry di negara-negara yang dianggapnya potensi untuk menyerap pasar produknya. Ketika MNC memasuki suatu Negara untuk memperluas pasarnya, maka modal kerja menyertainya. Arus kas masuk berbarengan dengan masuknya MNC ke suatu negara. Sekali lagi investasi menerobos batas negara berikut dengan teknologi dan keahlian serta ketrampilan.

Pergerakan investasi dan industri menerobos batas fisik negara difasilitasi dan didukung oleh perkembangan teknologi informasi yang dahsyat. Melalui penerapan informasi teknologi secara on line perusahaan bisa melakukan kegiatan transaksi bisnis di Negara lain tanpa harus mendirikan pabrik di Negara tersebut. Pengawasan industry di Negara lain yang didirikannya juga dapat dijalankan dari kantor pusat di Negara asal yang membuat bisnis dijalankan secara lebih efektif dan efisien.

Individual customers adalah unsur 'I' ke empat dari Ohmae yang bisa menerobos batas negara. Konsumen sudah memiliki orientasi yang global dalam memenuhi dan memuaskan keinginannya akan

suatu barang. Akses informasi pasar dan produk yang cukup tersedia memudahkannya mengetahui dimana dapat diperoleh barang dan jasa yang dapat memenuhi dan memuaskannya ditinjau dari sisi anggaran dan sisi kepuasan.

Apa yang diutarakan oleh Ohmae substansinya adalah persaingan yang tajam dalam kehidupan ekonomi yang global. Globalisasi ekonomi adalah globalisasi persaingan yang lebih terbuka dan ketat. Persaingan itu merambah ke segala aktivitas ekonomi termasuk bisnis perbankan. Sekarang bank nasional bukan hanya bersaing dengan sesamanya tetapi bersaing dengan bank-bank asing baik yang sudah maupun yang belum memiliki kantor di Negara ini. Bank-bank asing dapat memperluas daerah usahanya dengan cara merger atau mengakuisisi bank nasional sesuai peraturan yang berlaku. Beberapa bank hasil merger antara bank asing dengan bank nasional dapat menjalankan usahanya di daerah-daerah di seluruh negeri. Dengan kiat bisnis seperti itu bank asing tidak perlu mendirikan cabang di negeri ini, tetapi sudah dapat menjelajahi ke seantero negeri bersaing bukan hanya dengan bank skala nasional tetapi juga dengan bank skala lokal di daerah-daerah.

1.2.Potensi Pasar

Dalam rangka menghadapi persaingan yang semakin ketat, bank mulai mendirikan kantornya di daerah-daerah ekonomi potensial untuk menggarap pasar simpanan maupun pinjaman. Bank-bank BUMN mencoba mendirikan kantor cabangnya di seluruh kabupaten/kota di Indonesia. Sementara bank swasta nasional mendirikan kantor cabangnya di kota-kota propinsi dan kabupaten/kota yang cukup besar sesuai dengan ketentuan ijin yang berlaku. Bank BRI mengklaim sudah memiliki 6.600 kantor di seluruh Indonesia yang terdiri dari kantor pusat, kantor wilayah, kantor cabang, kantor cabang pembantu, kantor unit dan kantor kas. Jumlah itu akan semakin bertambah dengan adanya unit pelayanan BRI Teras dengan mobil yang berkeliling melayani masyarakat di suatu wilayah tertentu. BRI juga mengklaim bahwa per Juli 2012 sudah memiliki 11.111 ATM yang tersebar di seluruh Indonesia. BRI mempunyai target mempunyai ATM sejumlah 14.000 buah pada akhir tahun 2012. Sementara Bank Mandiri mempunyai 10.361 ATM per Juli 2012 dengan target akhir tahun 2012 mencapai 10.500 ATM. Bank BNI dengan jumlah 1.518 kantor cabang memiliki 6.368 ATM per kwartal I 2012.

Bank swasta nasional juga tidak ketinggalan untuk memperluas jangkauan pelayanannya dengan mendirikan kantor-kantor cabang di daerah-daerah yang potensial disamping mendirikan ATM di tempat-tempat strategis. Bank BCA sebagai bank swasta nasional terbesar mengatakan sudah memiliki ATM sebanyak 11.500 buah pada kwartal II 2012.

Dengan berbagai data jumlah bank dan kantor bank serta mesin ATM yang tersedia, tetapi ternyata masih banyak masyarakat yang belum memiliki akses ke lembaga keuangan umumnya dan lembaga bank khususnya. Dewasa ini menurut data BI terdapat 120 bank umum dan 1,600 bank perkreditan rakyat di Indonesia. Namun ternyata sekitar 40% penduduk Indonesia yang belum mengakses lembaga keuangan formal maupun informal. Berarti ada sekitar 96 juta orang, dari 250 juta penduduk Indonesia, yang belum berhubungan dengan lembaga keuangan khususnya bank. Menurut hasil survey neraca rumah tangga tahun 2011 yang diselenggarakan oleh Bank Indonesia sekitar 54,9% rumah tangga di Indonesia belum memiliki utang di lembaga keuangan. Survei itu juga menunjukkan bahwa dari 45,1% rumah tangga yang memiliki akses pinjaman pada lembaga keuangan, hanya 19,58% yang memiliki akses pinjaman pada bank..

Dari pandangan aspek sosial ekonomi data tersebut cukup memprihatinkan karena begitu banyak orang yang belum berhubungan dengan bank dengan alasannya masing-masing. Namun dari sisi bisnis jumlah tersebut adalah suatu potensi pasar yang perlu digarap.

2. Perumusan Masalah

Persaingan perbankan yang semakin tajam membuat otoritas pengelola bank mesti cerdas mencermati dan menggeluti pasar. Nasabah yang semakin cerdas, rasional dan mencari kepuasan maksimum akan memilih bank yang memenuhi harapan dan keinginan mereka. Nasabah dengan mudah bisa mengganti bank apabila bank yang semula dijadikan sebagai mitra dianggap kurang memuaskan dalam pelayanannya.

Dewasa ini klasifikasi pelayanan bank sudah mencakup arti yang luas. Tingkat suku bunga memang masih merupakan salah satu factor dan bahkan factor yang utama yang dipertimbangkan dalam memilih bank. Namun factor lainnya, baik yang bersifat teknis maupun non teknis perbankan, bisa menjadi factor yang membuat seorang nasabah mengganti bank seketika.

Dalam usaha menjaga, mengembangkan dan meningkatkan kinerja dan kelangsungan hidupnya sebuah bank memerlukan dukungan nasabah yang jumlahnya cukup besar secara berkesinambungan. Bank memerlukan suatu basis nasabah yang kuat dan loyal. Menurut Frederick G. Hilmer ketersediaan adanya basis nasabah itu dinamakannya Corporate Clan (Management Redeemed, 1996). Klan Korporasi yang kemudian disebut sebagai Klan nasabah yang bagi sebuah bank dapat disebut sebagai klan nasabah dianggap penting pada saat ini untuk menjawab dan menghadapi persaingan yang semakin ketat. Klan Nasabah akan membentuk sebuah komunitas yang kohesif dimana terjalin hubungan yang intens antara bank dan nasabahnya, antara perusahaan dengan stake holder-nya, yang bagi bank adalah antara bank dengan nasabahnya baik deposan maupun debitur.

3. Metode Penulisan

Metode penulisan didasarkan pada kajian berbagai pustaka yang kemudian dirangkum dan dipadankan dengan pengalaman penulis, sebagai banker, yang cukup lama bekerja pada sebuah bank komersial yang cukup besar baik dalam bertugas di dalam negeri maupun bekerja di kantor luar negeri.

4. Tujuan Penulisan

Tujuan penulisan ini adalah untuk memberi masukan akan suatu alternatif dalam hal membentuk basis nasabah yang kuat dan loyal dengan mengetengahkan asas manajemen Tabur-Tuai dengan menerapkan pola tumbuhkembang bersama.

II. PEMBENTUKAN BASIS NASABAH

1. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar sudah merupakan suatu hal yang umum dan penting untuk meraih dan bersaing di pasar keuangan. Segmentasi pasar mengandung unsur pelayanan yang terkonsentrasi pada suatu klaster nasabah, produk yang spesifik dan pemenuhan kebutuhan nasabah di segmen itu dalam rangka memuaskannya. Segmentasi perlu dilaksanakan mengingat sebuah bank tidak dapat memenuhi semua keinginan masyarakat yang memang berbeda kebutuhannya masing-masing.

Seperti dikatakan oleh R Eric Reidenbach dalam Bank Marketing bahwa sebuah pasar terdiri dari berbagai konsumen yang mempunyai respons berbeda terhadap penawaran yang diajukan bank. Sejauh ini tidak ada sebuah pendekatan pemasaran pun yang dapat memuaskan semua konsumen.

Hal yang perlu dipertimbangan dalam melayani sebuah segmen adalah setiap segmen umumnya bersifat homogen baik dalam karakter dan perilaku ekonomi konsumen maupun produk atau jasa yang dikonsumsi dibandingkan dengan sifat dan perilaku konsumen pada umumnya. Sifat homogen suatu segmen akan memberi pemahaman yang lebih baik mengenai kebutuhan mereka sehingga bank bisa menawarkan produk yang dibutuhkan oleh segmen pasar itu.

Manfaat pembentukan segmentasi pasar antara lain selain memahami kebutuhan akan produk pada segmen itu, juga bank bisa menyisihkan sebagian sumber daya yang dimilikinya untuk fokus dalam melayani segmen itu dan menyusun strategi dan kreasi produk yang dibutuhkan pada segmen tersebut. Dengan demikian suatu perencanaan strategis pemasaran dan teknis produk bank dapat dijalankan untuk memanfaatkan peluang pasar yang tersedia secara maksimal dalam segmen pasar yang dibentuk itu secara efisien dan efektif. Disamping itu manfaat yang dinikmati dan biaya yang dikeluarkan dalam melayani segmen pasar itu bisa lebih dipantau dan dievaluasi secara berkala.

1.1.Segmentasi Meningkatkan Produktivitas dan Efisiensi

Salah satu faktor pembentuk pricing adalah overhead cost atau biaya umum. Tinggi rendahnya biaya umum erat kaitannya dengan tingkat produktivitas dan efisiensi sebuah bank. Semakin besar volume kegiatan usaha bank, semakin tinggi tingkat produktivitas dan efisiensi dalam kaitannya dengan jumlah produksi yang dihasilkan dan biaya yang dikeluarkan. Hal itu dibahas oleh Samuelson dalam Economics yang disebutnya dengan istilah increasing return to scale atau economies of mass production. Ketika sebuah perusahaan menggandakan pemakaian input dua kali lipat, ternyata output yang dihasilkan lebih dari dua kali lipat.

Efisiensi perbankan di Indonesia perlu lebih diperhatikan mengingat tingkat efisiensinya tergolong rendah. Kompas, Selasa, 26 Juni 2012 mengungkapkan data Bank Indonesia bahwa BOPO (Biaya Operasional banding Pendapatan Operasional) sebagai salah satu tolok ukur efisiensi bank, perbankan Indonesia ternyata cukup rendah di tingkat Asean. BOPO perbankan Indonesia adalah 85,4% sementara perbankan Filipina 79,6%, Thailand 49,3%, Vietnam 46,9% dan Malaysia 46%. Semakin besar persentase BOPO, semakin kurang efisien.

Menurut Frederick G Hilmer terdapat tiga tipe pendekatan produktivitas yaitu technical efficiency, allocative efficiency dan dynamic efficiency. Technical efficiency berhubungan dengan kegiatan bisnis yang memproduksi barang atau jasa pada biaya tertentu yang pengukurannya dilakukan secara fisik seperti jumlah unit produksi per jam. Industry yang bergerak dibidang jasa pelayanan yang memerlukan barang modal yang besar dan jangka panjang seperti perusahaan listrik dan jasa transportasi kereta api biasanya menggunakan pendekatan technical efficiency dalam mengukur tingkat produktivitasnya. Allocative efficiency diarahkan untuk memproduksi barang atau jasa yang dialokasikan pada penggunaan nilai tertinggi. Alat ukurnya adalah rasio keuangan seperti return on investment (ROI). Sementara itu dynamic efficiency diarahkan pada produksi barang dan jasa yang produksinya sangat dipengaruhi oleh perubahan teknologi sebagai respons dari perubahan selera konsumen. Pengukuran tingkat produktivitas ini adalah pada kecepatannya terjun di pasar. Industri fashion umumnya menerapkan dynamic efficiency untuk mengukur tingkat produktivitasnya.

Bank umumnya lebih cenderung pada penerapan allocative efficiency seperti dalam menyebar jaringannya ke lokasi konsentrasi nasabah seperti pendirian kantor cabang, kantor kas dan unit pelayanan lainnya. Begitu pula bank mendirikan unit ATM yang tersebar luas di berbagai lokasi yang strategis untuk menjangkau dan merangkul lebih banyak depositan. Bank BRI misalnya mengklaim telah memiliki 11.111 buah ATM pada Juli 2012. Bahkan BRI menargetkan akan memiliki 14.000 ATM pada akhir tahun 2012.

Allocative efficiency tujuannya adalah meningkatkan efisiensi. Namun pada awalnya justru akan menurunkan tingkat efisiensi karena pendirian kantor cabang dan mesin ATM yang tersebar luas justru meningkatkan biaya operasional. Tetapi dalam jangka panjang tujuan peningkatan efisiensi dapat terjadi sepanjang penyebaran kantor cabang dan mesin ATM bisa membentuk basis nasabah di tempat-tempat tersebut.

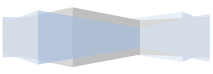
Dalam alam persaingan yang ketat pada bisnis perbankan saat ini pendekatan dan hubungan bisnis yang lebih erat dengan para nasabah merupakan hal yang penting. Semakin erat hubungan antar bank dengan nasabah, semakin paham bank akan kebutuhan nasabahnya dan cara memuaskannya. Menurut Frederick G Hilmer dalam *Management Redeemed* dikatakan 'customers have the answer'. Pendirian kantor cabang di suatu daerah dapat menjawab kebutuhan konsumen paling tidak dari lokasi yang terjangkau. Kemudian pendekatan yang dilakukan bank kepada masyarakat di tempat itu akan memberi masukan produk bank apa yang diperlukan disitu termasuk jenis dan pola pelayanan yang dibutuhkan.

Apabila bank bisa mempelajari kebutuhan masyarakat secara kondisional dan lokal dan kemudian menciptakan produk yang dibutuhkan setempat, maka kegiatan itu menjurus kepada hakekat segmentasi berdasarkan wilayah. Bank bisa konsentrasi pada segmen bisnis tersebut dengan pelayanan yang terkonsentrasi. Konsentrasi bisnis akan meningkatkan daya produktivitas dan efisiensi seperti disampaikan oleh Peter F Drucker dalam *Post Capital Society*. Dengan konsentrasi pada bidang bisnis tertentu, maka kegiatan yang kurang berkaitan dengan kegiatan utama dapat disisihkan. Sementara itu sumber daya yang ada dapat difokuskan pada kegiatan utama itu. Konsentrasi pada suatu kegiatan akan membuat pekerja menjadi lebih mengerti akan pekerjaannya dan membentuk mereka lebih trampil baik dalam pekerjaan maupun pelayanan konsumen.

1.2.Segmentasi Berdasarkan Kekuatan Komparasi

Kegiatan sebuah bank pada saat ini pada umumnya dipengaruhi oleh sejarah perjalanan bisnis perbankan itu sejak didirikan. Hal itu akan tercermin pada struktur organisasi bank tersebut. Ktut Rindjin dalam *Pengantar Perbankan* mengatakan bahwa penyusunan struktur organisasi bank dipengaruhi antara lain oleh sejarah perkembangan bisnis, sifat dan kegiatan perkreditan dan kebijakan pemilik bank.

Sejarah perbankan di Indonesia jelas memperlihatkan pengaruh sejarah kegiatan bank pada kegiatan operasional perkreditan bank saat ini. Bank BUMN di Indonesia sebelum tahun 1983 diarahkan pada tugas dan kegiatan perkreditan tertentu. Pembidangan tugas dan kegiatan perbankan itu pada dasarnya baik langsung maupun tidak langsung adalah segmentasi pasar bank. Bank BRI misalnya sebelum tahun 1983 diarahkan untuk membiayai sektor pertanian rakyat dalam arti luas dan koperasi serta usaha kecil. Sejak berdirinya tahun 1896



dengan berganti-ganti nama, namun kegiatan BRI tidak jauh dari sektor pertanian dan usaha kecil dan menengah.

Segmentasi itu secara langsung membentuk budaya kerja BRI dalam melayani segmen usaha rakyat yang sekarang ini didefinisikan sebagai UMKM. Itulah sebabnya saat ini BRI kuat dalam bisnis UMKM dan menjadi bank utama dalam membiayai sector ekonomi UMKM. BRI memiliki keunggulan komparasi dalam membiayai sector bisnis UMKM dibandingkan dengan bank BUMN lain dan bahkan dengan bank-bank swasta yang ada di Indonesia. Dalam perjalanan bisnis perkreditannya BRI pernah mencoba memasuki sektor korporasi tetapi tampaknya kurang berhasil seperti yang diharapkan. Tentu saja dalam perkreditan korporasi BRI kurang dapat bersaing dengan bank BUMN lainnya seperti Bank Mandiri (merupakan merger empat bank BUMN yaitu BBD, Bapindo, Bank Eksim dan BDN pada Agustus 1999) dan bank BNI yang sedari awal dibentuk untuk melayani sektor bisnis korporasi. Menyadari hal itu akhirnya manajemen BRI memutuskan untuk kembali ke khitahnya untuk melayani UMKM. Suatu keputusan kebijakan yang tepat sesuai dengan kekuatan keunggulan komparasinya. Alhasil saat ini outstanding kredit BRI sebagian besar adalah kredit sektor UMKM.

2. Pembentukan Basis Nasabah Melalui Kredit Supervisi

Pemasaran perbankan menurut R Eric Reidenbach (Bank Marketing, 1986) adalah suatu kegiatan yang terintegrasi dalam melakukan identifikasi, pembentukan dan pelayanan kepada nasabah (marketing is an integrated business activity directed at identifying, creating and servicing demand). Hal yang perlu digarisbawahi dari definisi Eric Reidenbach itu adalah adanya kegiatan pembentukan (creating) nasabah. Dalam bahasa awam dapat diterjemahkan bahwa dalam alam persaingan bank yang ketat ini bank bukan hanya dituntut untuk menjemput bola tetapi sudah pada kegiatan yang lebih maju lagi yaitu membentuk atau menciptakan bola.

Kegiatan membentuk bola sebagai pembentukan nasabah ini pernah dilaksanakan oleh Bank Indonesia melalui kegiatan perkreditan jalinan hubungan bank dengan Self Help Group atau lembaga swadaya masyarakat (Binhadi, Financial Sector Deregulation Banking Development and Monetary Policy, 1995). Proyek tersebut dinamakan Pilot Proyek Pengembangan Bank dengan Kelompok Swadaya Masyarakat (PPHBK) yang diluncurkan oleh Bank Indonesia pada tahun 1998. Ada tiga pihak yang terlibat dalam perumusannya yaitu Bank Indonesia sebagai pembuat kebijakan, Bank Rakyat Indonesia sebagai executing bank dan Yayasan Bina Swadaya sebagai lembaga representasi pembina SHGs (self help promotion institution = SHPI). Pada saat itu pilot proyek dilaksanakan di empat provinsi yaitu Sumatera Utara, Yogyakarta, Jawa Tengah dan Bali. Setelah berjalan selama tiga tahun BI menilai PPHBK berhasil baik dan pada tahun 1992 memutuskan menjadikannya sebagai proyek perkreditan yang dinamakan Proyek

Hubungan Bank dengan Kelompok Swadaya Masyarakat (PHBK) dengan memperluas wilayah pelayanan menjadi sembilan provinsi yaitu ditambah dengan provinsi Lampung, Jawa barat, Jawa Timur, Sulawesi Selatan dan Nusa Tenggara Barat.

Pada hakekatnya PPHBK adalah pembentukan basis nasabah walaupun saat itu melibatkan beberapa bank yang ikut berpartisipasi dalam proyek termaksud. Sebuah bank partisipan misalnya akan mengikat kerjasama dengan satu atau lebih SHPI dimana SHPI akan membina SHGs binaannya untuk mengembangkan usahanya melalui pemberian kredit bank. Dengan demikian bank tersebut menerima nasabah yang merupakan anggota dari Kelompok Swadaya Masyarakat yang diasuh oleh sebuah SHPI. Dalam hal ini bank membentuk basis nasabah yang terdiri dari anggota dan atau kelompok swadaya masyarakat. Apabila basis nasabah ini secara ekonomi berkembang, maka mereka akan menjadi salah satu bagian dari berbagai kelompok nasabah yang penting bagi kegiatan perbankan baik kegiatan simpanan maupun perkreditan.

PPHBK dapat dikategorikan sebagai “supervised credit”. Pemberian kredit kepada Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) disertai dengan pembinaan kepada debitur. Yayasan Bina Swadaya dan SHPI lainnya memberi pembelajaran dan pelatihan bagi LSM debitur. Pembelajaran meliputi berbagai aspek yang berurusan dengan kegiatan usaha baik dari segi keuangan maupun teknis usaha. Hal penting dalam kredit supervise ini adalah adanya kegiatan monitoring dan evaluasi yang dilakukan secara sinambung pada debitur selama masa kredit berjalan. Dengan demikian perjalanan bisnis debitur selalu dipantau dan disupervisi yang tujuannya adalah agar penggunaan kredit terarah, usaha debitur berkembang dan pengembalian kredit lancar.

Pembentukan basis nasabah dalam paket kredit supervisi bagi berbagai kalangan bisnis dalam sebuah bank akan sangat bermanfaat untuk membentuk suatu komunitas pemangku kepentingan bank tersebut yang solid dan loyal. Menurut Frederick G. Hilmer hal itu dinamakannya Corporate Clan (Management Redeemed, 1996). Klan Korporasi dianggap penting pada saat ini terutama oleh bank untuk menjawab dan menghadapi persaingan yang semakin ketat. Klan Korporasi akan membentuk sebuah komunitas yang kohesif dimana terjalin hubungan yang intens antara perusahaan, dalam hal ini bank, dengan stake holder-nya, dalam hal ini nasabah deposan dan debitur.

Lebih jauh Frederick Hilmer mengatakan bahwa Klan Korporasi memiliki kekuatan hubungan yaitu terbentuknya hubungan bisnis yang bersifat informal. Hubungan bisnis akan menjadi lebih kuat terjalin apabila hubungan formal dibarengi dengan hubungan informal sebab orang, termasuk pelaku ekonomi, hidup bukan hanya dalam hubungan formal organisasi namun juga membutuhkan hubungan informal. Dalam bahasa sosial hubungan bisnis itu disebut hubungan bisnis kekeluargaan atau socio-economic business relationship.

III. STRATEGI PEMBENTUKAN BASIS NASABAH BANK MELALUI KREDIT SUPERVISI BAGI UMKM

UMKM bisa dikategorikan sebagai suatu klan nasabah yang apabila dilayani dengan baik dapat menjadi suatu basis nasabah yang kuta dan berkembang. Pelayanan pemberian kredit bagi UMKM dapat diarahkan secara lebih intensif dengan memberikan program pengembangan dan pembinaan.

Kelompok nasabah UMKM hasil pembinaan akan terhimpun menjadi suatu klan nasabah UMKM yang bertumbuh, berkembang, dan meningkat sebagai bagian dari suatu basis nasabah yang penting dalam mendukung kelangsungan hidup kegiatan usaha bank di masa mendatang.

1. Kebutuhan Wirausaha

1.1. Potensi dan Kondisi UMKM

Usaha Mikro, kecil dan Menengah (UMKM) sekarang ini dianggap sebagai soko guru pembangunan ekonomi yang tahan banting dan menjanjikan. Ketika badai ekonomi dan moneter melanda dan menghantam negeri ini lebih dari satu dekade lalu banyak perusahaan besar yang tumbang, tetapi sebagian besar usaha mikro, kecil dan menengah bisa bertahan dan malah berkembang. Menurut data BPS pada tahun 2006, sebagai hasil Survey Ekonomi 2006, terdapat 22.714.900 usaha dengan porsi klasifikasi menurut ukuran usaha sebagai berikut, 18.951.200 Usaha Mikro (83,43%), 3.597.300 Usaha Kecil (15,84%), 120.800 Usaha Menengah (0,53%) dan 45.600 Usaha Besar (0,20%).

Kalau dikaitkan dengan jumlah tenaga kerja yang terlibat didalamnya, data BPS menyajikan bahwa Usaha Mikro menyerap 31.210.900 tenaga kerja, Usaha Kecil menyerap 10.911.100 tenaga kerja, Usaha menengah menyerap 2.682.400 tenaga kerja sedangkan Usaha Besar menyerap 4.989.800 tenaga kerja. Jumlah tenaga kerja tersebut adalah yang secara langsung terlibat dalam bisnis UMKM. Apabila diperhitungkan jumlah tenaga kerja yang terlibat secara tidak langsung seperti anggota keluarga dan masyarakat sekitar yang menggantungkan hidupnya pada kinerja UMKM, maka masyarakat yang tergantung pada bisnis sector UMKM cukup besar. Artinya ialah bila kinerja UMKM meningkat dan ditingkatkan itu sama dengan meningkatkan kesejahteraan sebagian besar rakyat negeri ini.

Sementara itu sebuah sumber informasi mengemukakan bahwa jumlah usaha mikro, kecil dan menengah atau UMKM di Indonesia saat ini sudah mencapai 51,3 juta unit atau setara 99,91 persen dari total usaha. Namun, jumlah unit usaha yang banyak itu tidak menyebabkan Indonesia memiliki banyak wira usaha atau entrepreneur. Menurut Hatta Rajasa, Menteri Koordinator Perekonomian, pengusaha dengan wirausaha itu berbeda. Wirausaha

itu mengacu pada karakter orang yang selalu ingin mengembangkan nilai tambah. Kalau menggunakan ukuran itu, maka entrepreneur yang ada di Indonesia baru mencapai 0,18 persen dari jumlah penduduk, sehingga masih dibutuhkan beberapa juta entrepreneur di Indonesia (Kompas.com, Jan.2012).

Menurut para ahli ekonomi, perekonomian suatu Negara akan dapat meningkat dan mengembang dengan nyata apabila terdapat sekitar 2% wirausaha dari jumlah penduduknya. Dengan penduduk sekitar 250 juta, Indonesia memiliki potensi pembentukan dan pengembangan wirausaha yang luar biasa. Hanya pertanyaannya bagaimana membuat potensi yang ada tersebut menjadi efektif dan berdaya guna tinggi.

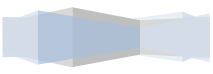
1.2.Kondisi UMKM

Pomeo bahwa problem utama wirausaha adalah masalah keuangan atau modal adalah suatu kekeliruan. Modal utama untuk menjadi wirausaha adalah bekal niat dan tekad. Sementara kebutuhan modal dapat dipenuhi dari berbagai sumber modal yang tersedia. Namun tidak dipungkiri bahwa untuk menjadi seorang wirausaha diperlukan berbagai bekal yang cukup baik mental, fisik dan pengetahuan serta permodalan.

Menurut Majalah Kompetensi Pembelajaran Mandiri Edisi 1, 2007, terdapat Sembilan karakter wirausaha yaitu Kemandirian, Keberanian, Berpikir optimis dan positif, Memiliki kekuatan, Memiliki keyakinan, Motivasi kuat, Kreatif serta inovatif, Produktif-efektif-efisien, dan punya Visi. Kekuatan yang dimaksud adalah kekuatan fisik, kekuatan dalam mengelola usaha dan kekuatan dalam berkomunikasi dibarengi dengan kekuatan modal, kekuatan jaringan bisnis dan kekuatan keahlian dan ketrampilan. Dengan memiliki ke sembilan karakter itu, maka seseorang yang terjun dalam dunia wiraswasta mempunyai peluang sukses lebih besar daripada gagal.

Apabila didalami sebenarnya sembilan karakter wirausaha termaksud sudah dimiliki oleh para UMKM. Hanya saja keseimbangan dan kedalaman setiap karakter berbeda satu sama lain. Bahkan pada banyak UMKM kesembilan karakter itu masih tersembunyi secara potensiil pada dirinya, belum yerungkap, digali dan dikembangkan. Mereka menjalankan bisnisnya masih bercorak tradisionil, mengandalkan pengalaman masa lalu dan bersifat subsistem. Bisnis belum dijalankan sebagaimana bisnis yang professional dimana unsur biaya dan manfaat serta kelangsungan hidup mestinya menjadi beberapa aspek yang dijadikan sebagai dasar dan pegangan.

Thomas Alva Edison ketika ditanya mengenai kunci suksesnya mengatakan bahwa dalam berusaha ditentukan oleh 1% bakat dan 99% kerja atau usaha. Analog dengan pembentukan wirausaha, maka bakat yang dimiliki perlu dikuatkan dan dimantapkan dengan ilmu pengetahuan, keahlian dan ketrampilan yang memadai dan terlebih



pengenalan dan pemahaman yang benar mengenai dunia wirausaha dengan berbagai seluk-beluknya. Para UMKM perlu dibina, dibimbing dan dipertajam mengenai jiwa kewirausahaan dan profesionalisme-nya dalam menjalankan bisnisnya secara lebih analitis, sistematis dan logis.

2. Program Kredit Supervisi

Tujuan dari Program Kredit Supervisi bagi UMKM adalah pemberdayaan UMKM secara lebih Intensif. UMKM yang sudah ada seyogyanya dibina, dikembangkan dan ditingkatkan kinerjanya. UMKM yang berkembang akan merupakan sumber daya ekonomi yang luar biasa dan pencipta lapangan kerja yang dibutuhkan. UMKM perlu mendapat bimbingan dalam berbagai aspek bisnis agar kinerja bisnisnya berjalan secara lebih efektif dan efisien.

UMKM sebenarnya memerlukan pembinaan dalam berbagai aspek bisnis, bukan hanya faktor modal semata. Menurut Majalah Kompetensi beberapa aspek bisnis yang diperlukan untuk menata agar kinerja UMKM menjadi lebih meningkat antara lain aspek Keuangan, Organisasi dan manajemen, Marketing atau pemasaran, Proposal bisnis, Entrepreneurship atau jiwa kewirausahaan, Tehnik komunikasi dan presentasi, Enterprise development atau pengembangan bisnis, Net working atau jaringan bisnis, Sumber daya manusia dan Informasi bisnis. Sementara itu aspek kepemimpinan dan tehnik produksi juga perlu lebih diberdayakan.

Aspek keuangan merupakan masalah yang cukup menonjol dalam berbagai permasalahan yang dihadapi oleh UMKM. Dalam aspek keuangan tercakup berbagai hal, selain permodalan, seperti penyusunan arus kas masuk dan keluar, penyusunan rencana dan penggunaan anggaran dan pembuatan laporan keuangan termasuk perhitungan laba-rugi. Sebagian UMKM kurang memperhatikan masalah keuangan tersebut sehingga perhitungan biaya dan manfaat usaha kurang dapat disusun secara cermat dan sistematis.

Organsisasi dan manajemen usaha merupakan salah satu kelemahan menonjol lainnya. Sebagian UMKM dikelola secara 'one man show' dimana pemilik sekaligus merangkap sebagai manager dan pengambil keputusan bisnis. Delegasi wewenang dan tanggungjawab kurang secara tegas dijabarkan sehingga apabila pimpinan tidak hadir, maka keputusan bisnis tidak dapat dilakukan secara segera. Pada beberapa kasus ketidakhadiran pimpinan cukup menjadi kendala bagi kelancaran bisnis karena mesti menunggu dalam waktu yang cukup lama yang kurang menguntungkan dari sisi bisnis.

Pemasaran biasanya dilakukan secara tradisional dimana pelanggan sudah terbentuk dari waktu ke waktu. Pemasaran yang lebih sistematis dan terarah mengikuti kaidah-kaidah ilmu pemasaran kurang dilakukan mengingat keterbatasan pengetahuan, biaya dan tenaga kerja. Disamping

itu jaringan bisnis dan informasi bisnis yang dimiliki kurang memadai untuk melakukan ekspansi pemasaran yang efektif.

Pengembangan usaha seringkali terbentur pada aspek daya komunikasi dan presentasi bisnis yang di bawah standar. Padahal ketrampilan komunikasi dan presentasi bisnis sangat diperlukan dalam kegiatan pemasaran dan pelayanan. Sementara itu jaringan bisnis yang lebih luas perlu dibangun untuk memperluas pemasaran dan membentuk pelanggan baru yang diperlukan untuk kelangsungan usaha di masa mendatang.

Pengembangan sumber daya manusia merupakan salah satu aspek yang menjadi kendala pengembangan sebagian UMKM. Sebagian pegawai UMKM mempunyai tali kekerabatan dengan pemilik. Perekrutan pegawai belum didasarkan pada persyaratan ketrampilan berniaga atau persyaratan kepegawaian lainnya. Pembelajaran berniaga dilakukan sambil jalan atau dalam istilahnya disebut 'learning by doing' baik dalam hal produksi, pelayanan dan aspek bisnis lainnya.

3. Membentuk Klan Nasabah

Kegiatan investasi di sektor keuangan ibaratnya sama dengan menanam pohon dalam kegiatan pertanian. Tanaman yang ditanam perlu dipelihara dengan baik agar tumbuh dan berkembang serta berbuah yang lebat. Nanti pada saat panen, pemilik akan memetik hasil panen yang baik dengan sukacita. Analog dengan hal itu bank dapat membentuk nasabah dari dini untuk ditumbuh-kembangkan agar kelak nanti berbuah lebat dan memperoleh hasil panen yang cukup mengembirakan.

Robert Grede dalam "5 Strategi ampuh berbisnis" mengajarkan bahwa salah satu strategi jitu dalam pemasaran adalah merekrut tenaga penjualan yang cerdas. Tenaga penjualan itu dilatih, dimotivasi dan didukung dengan akomodasi yang memadai akan menjadi ujung tombak tenaga pemasaran yang handal. Dalam hal program kredit supervise ini maka tenaga penjualannya adalah para account officer atau staf perkreditan yang ditugaskan untuk melayani kredit UMKM.

Para account officer tersebut setelah menempuh suatu pendidikan dan pelatihan yang dirancang untuk membina UMKM kemudian diterjunkan ke lapangan sebagai pendamping UMKM menjalankan bisnisnya. Mereka diberikan target untuk mencari nasabah pinjaman baik ditinjau dari segi jumlah nasabah maupun nominal pinjaman. Suatu rasio antara pendamping dan UMKM perlu diterapkan agar seorang pendamping mempunyai beban dan waktu yang cukup dalam mendampingi UMKM. Apabila rasio pendampingan yang dipakai adalah 1:50 per bulan, maka dalam satu tahun pertama setiap pendamping akan mendampingi 450 UMKM dalam sembilan bulan program kerja dimana tiga bulan sebelumnya adalah masa pembekalan bagi account officer. Dari jumlah itu ditargetkan setiap peserta dapat memasarkan Rp2.250 juta kredit UMKM atau rata-rata sebesar Rp5 juta per nasabah.

Apabila terdapat 100 pendamping per periode program, maka dapat diperkirakan terbentuk 45.000 nasabah UMKM baru dengan nominal kredit

UMKM sebesar Rp225 milyar. Kemudian apabila program ini dikembangkan secara lebih luas katakanlah di pulau Jawa saja akan dibentuk 1000 pendamping UMKM, maka akan diperoleh target 450.000 UMKM binaan dengan potensi jumlah nominal kredit yang dipasarkan sebesar Rp2,25 triliun pada tahun pertama.

Pembinaan melalui pendampingan ini sebaiknya diarahkan dalam bentuk kelompok yang terdiri dari lima sampai sepuluh calon nasabah. Selain pembinaannya menjadi lebih efisien dan efektif, juga sasarannya adalah untuk membentuk kemitraan dan jaringan bisnis antar UMKM dan sekaligus untuk memperkuat posisi di pasar. Pembentukan kelompok akan lebih mudah terwujud apabila para UMKM yang dibina merupakan suatu usaha yang relatif homogen seperti perajin tahu, tempe atau usaha sejenis lainnya. Pembentukan kelompok dapat dijadikan sebagai embrio pembentukan koperasi yang bersifat lebih formal dan kuat.

4. Pembinaan Wirausaha Sebagai Basis Nasabah

4.1. Tumbuhkembang Bersama

Melalui kegiatan program kredit supervisi bagi UMKM ini diharapkan dapat dibentuk kluster UMKM yang tumbuh dan berkembang. Kluster nasabah UMKM itu kemudian dapat dikumpulkan dalam himpunan suatu klan nasabah yang solid. Pertumbuhan dan perkembangan kluster-kluster nasabah itu menjadi salah satu tugas bank untuk memelihara dan merawatnya. Hubungan yang terjalin antara kluster atau klan nasabah dengan bank bukan hanya berkembang dalam hubungan bisnis tetapi akan menjadi hubungan yang lebih erat dalam suatu ikatan stake holder bank yang saling mendukung dan mendorong pertumbuhan masing-masing usaha. Dalam jangka panjang hubungan bisnis dan sosial ini akan merekat menjadi suatu hubungan yang harmonis yaitu tumbuhkembang bersama.

Robert Grede juga menggarisbawahi hal tumbuhkembang bersama itu. Dia mengatakan bahwa melibatkan pelanggan dalam kegiatan bisnis adalah suatu strategi yang jitu. “Tolong saya, maka saya akan menolong anda” adalah prinsip kunci dalam konsep ‘Tumbuhkembang Bersama’.

Tumbuhkembang bersama merupakan aplikasi dari asas manajemen ‘Tabur-Tuai’ seperti yang diungkapkan oleh Paulus Bambang WS dalam bukunya “Built to Bless”. Bambang mengungkapkan dalam asas manajemen ‘siapa menabur akan menuai’ perlu memperhatikan empat dimensi hukum tabur-tuai yaitu mengenai kualitas benih, kualitas perawatan yang nantinya akan mempengaruhi kualitas dan kuantitas hasil, toleransi waktu menunggu dan kuantitas hasil lebih besar dari kuantitas benih. Dalam tanaman padi misalnya dua tiga benih yang ditanam apakah akan menghasilkan anakan padi yang cukup banyak yang berbulir banyak dan bernas dipengaruhi oleh perawatan mulai dari pembenihan, masa tander, masa perawatan dan menjelang panen.

Paulus Bambang lebih jauh mengatakan bahwa ‘marketing creates demand, selling creates transactions and service creates customers’. Dalam prinsip manajemen Tabur-Tuai dimana konsep tumbuhkembang bersama diterapkan, maka disitu akan terjadi kegiatan pelayanan yang akan membentuk pelanggan yang senantiasa secara ikhlas menjadi mitra bisnis yang setia.

4.2. Bank sebagai Management Advisor

Di dalam memelihara, merawat dan menjaga harmonisasi tumbuhkembang bersama, fungsi bank sudah semakin maju. Bank bukan lagi hanya berfungsi sebagai financial intermediary namun lebih dari hal itu ialah bank menjadi financial advisor pengusaha UMKM. Bank menjadi mitra bisnis yang strategis yang bisa menjadi konsultan berbagai aspek bisnis yang dihadapi oleh UMKM.

Supervisi bank bisa menjadi lebih luas lagi sifatnya. Bukan hanya seputar perkreditan tetapi bisa mencakup sisi organisasi dan manajemen usaha, sisi produksi baik teknis dan skala produksi, jumlah maupun kualitas produksi, sisi pemasaran dan promosi serta pembinaan sumber daya manusia dan penerapan teknologi industri yang lebih maju.

Sekali lagi Robert Grede membahas hal itu dengan mengatakan bahwa pelanggan akan sangat berterimakasih apabila mereka dilatih dan ditolong dalam memecahkan masalah-masalah bisnis yang dihadapi secara cepat.

IV. KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

1.1. Bank memerlukan suatu dukungan basis nasabah yang kuat, besar dan loyal untuk kelangsungan dan perkembangan bisnisnya. Bank perlu secara aktif membentuk basis nasabahnya dalam suatu prinsip dan etika bisnis yang simbiosis mutualistis “tumbuh kembang bersama”.

1.2. Pembentukan klan nasabah merupakan salah satu strategi dalam menciptakan dan membentuk basis nasabah yang kuat. Program Kredit Supervisi bagi UMKM merupakan salah satu alternative dalam membentuk klan nasabah.

1.3. Program Kredit Supervisi bagi UMKM yaitu program pembinaan dan pengembangan UMKM melalui pendampingan dapat memberikan multi manfaat bagi berbagai pihak. Manfaat tersebut antara lain :

- a. Bagi bank
 - ❖ Pembelajaran dan Pelatihan account officer.
 - ❖ Potensi penyaluran kredit UMKM
 - ❖ Pembentukan customer base
 - ❖ Pembentukan data base UMKM
 - ❖ Partisipasi secara aktif dalam pembinaan dan pengembangan UMKM
- b. Bagi UMKM
 - ❖ Meningkatkan dan mengembangkan jiwa kewirausahaan.
 - ❖ Meningkatkan keahlian dan ketrampilan mengelola usaha
 - ❖ Hubungan bisnis dengan bank sebagai penyalur dana
 - ❖ Pengembangan kemitraan dan jaringan bisnis usaha
- c. Bagi Pemerintah
 - ❖ Meningkatkan jumlah wirausaha baik kuantitas maupun kualitas yang diperlukan bagi pertumbuhan ekonomi nasional
 - ❖ Penciptaan lapangan kerja
 - ❖ Peningkatan kesejahteraan masyarakat melalui peningkatan kinerja UMKM
 - ❖ Salah satu program menekan kegiatan rentenir
 - ❖ Program pengentasan kemiskinan

1.4. Program Kredit Supervisi bagi UMKM akan memberi multi manfaat secara khusus bagi bank pelaksana antara lain :

- a. Pemberian kredit lebih fokus
- b. Pengurangan risiko kredit
- c. Relasi bisnis yang intens
- d. Memberi kepuasan maksimal bagi nasabah dengan lebih mengerti dan memahami keperluan dan keinginan nasabah

1.5. Program Kredit Supervisi bagi UMKM dapat juga dijadikan sebagai salah satu alat untuk menekan kegiatan pelepas uang atau rentenir yang kegiatannya cukup luas di masyarakat. Sebagian masyarakat termasuk UMKM lebih tertarik memanfaatkan jasa rentenir dibandingkan dengan bank dengan berbagai alasannya walaupun mengetahui bahwa tingkat bunga yang dibebankan oleh rentenir sungguh mencekik leher. Tugas dan kegiatan para account officer pendamping UMKM tidak berbeda dengan kegiatan para rentenir yaitu hubungan yang intens dengan nasabahnya. Hubungan yang intens itu akan memberi masukan bagi Pendamping UMKM mengenai kebutuhan dana kredit dan

prosedur yang diharapkan oleh UMKM. Kemudian prosedur kredit yang memudahkan bagi UMKM dapat dirancang yang apabila dipadankan dengan suku bunga yang cukup rendah akan membuat UMKM berpaling dari rentenir kepada lembaga keuangan formal.

2. Saran

- 2.1 Pembentukan klan nasabah perlu dijalankan dalam rangka memperkuat stake holder yang diperlukan bank untuk menghadapi persaingan dan kelangsungan usaha dalam jangka panjang.
- 2.2 Program Pemberian Kredit Supervisi bagi UMKM perlu dikembangkan secara luas untuk pembinaan dan pengembangan kinerja UMKM dalam rangka pengentasan kemiskinan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.
- 2.3 Pendamping UMKM dapat diarahkan dan dibentuk bukan saja sebagai pembina dan pengembang UMKM melainkan secara lebih luas dapat menjadi community development agent

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang, Paulus W, (2007), "Built to Bless : The 10 Commandments to Transform Your Visionary Company to a Spiritual Legacy", Jakarta, PT Elex Media Komputindo
- Binhadi, (1995), "Financial Sector Deregulation banking Development and Monetary Policy : The Indonesian Experience", Jakarta, Institut Bankir Indonesia.
- Champy, James, (1995), "Reengineering Management : The Mandate for New Leadership", New York, HarperBusiness
- Esatnick, Robert L, and Denis H. Detzel, (1993), "Managing to Keep The Customer", San Fransisco, Jossey-Bass Publishers
- Dornbusch, R, and Stanley Fischer, (1987), "Makro Ekonomi", penerjemah J, Mulyadi, Jakarta, Penerbit Erlangga
- Drucker, Peter, F, (1993), "Post Capital Society", London, Britterworth-Heinemann Ltd
- Grede, Robert, (2006), "5 Strategi Ampuh Berbisnis", penerjemah : Word++ translation service, Yogyakarta, B-First

Hilmer, Frederick G, and Lex Donaldson, (1996), "Management Redeemed : Debunking the Fads that Undermine our Corporation", New York, The Free Press.

Keynes, John Meynard, (1964), "The General Theory of Employment, Interest and Money"
New York, A Harbinger Book

Klein, Lawrence R, (1965), "The Keynesian Revolution", London, Macmillan & Co Ltc

Loen, Boy, dan Sony Ericson, (2005), "Manajemen Aktiva-Pasiva Bank Non Devisa", Jakarta, STIE Perbanas

Ohmae, Kenichi, (1990), "The Borderless World", New York, Harper Perennial

-----, (1995), "The End Of The nation State", London, Harper Collin Publisher

Reidenbach, Erich, (1986) "Bank Marketing : a Guide to Strategic Planning", New Jersey,
A Reston Book, Printice-Hall

Rinjin, Ktut, (2000), "Pengantar Perbankan dan Lembaga Keuangan Bukan Bank", Jakarta,
Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama

Stewart, Thomas A, (1997), "Intellectual Capital ; The New Wealth of Organizations", London,
Nicholas Brealey Publishing Limited

Badan Pusat Statistik, Berita Resmi Statistik No.05/01/Th.X, 2 Januari 2007

Harian Umum Kompas beberapa edisi bulan Juli dan Agustus 2012, Jakarta

Majalah Kompetensi Edisi 1, (2007), Jakarta, PT DSI Contipecc

bisnis.com (2012)

www.kompas.com. (2012)

www.republika.co.id (2012)

www.tempo.com. (2012)

www.bi.go.id (2012)

www.bri.co.id (2012)

BIODATA PENULIS

ASEP DENI NURSETIADI

Asep Deni Nursetiadi, lahir di Tasikmalaya tahun 1965. Pendidikan dasar sampai menengah diselesaikannya di Kota Hujan “BOGOR”. Pendidikan S1 diselesaikannya di ITENAS Bandung pada program studi Teknik Sipil pada tahun 1993. Pendidikan S2 diselesaikan di Aurora University, Illinois USA tahun 1997. Penulis selain sebagai Dosen Tetap di STIE GICI, juga aktif sebagai professional, pembicara public dan trainer dengan spesialisasi MARKETING.

CHRISTINA EKAWATI

Christina Ekawati lahir di Surakarta, 26 Desember 1976. Menyelesaikan Pendidikan Strata satu di Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta (1999) dan melanjutkan jenjang starta dua di Universitas Indonesia Program Magister Manajemen Konsentrasi Manajemen Internasional (2003). Saat ini penulis adalah Dosen Tetap di STIE GICI Business School. Penulis adalah anggota Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia (IAEI) dan juga aktif sebagai trainer serta fasilitator di bidang kewirausahaan, etiket bisnis, dan pengembangan diri.

AHMAD SUBAGYO

Ahmad Subagyo lahir di Kota Pekalongan, 12 Februari 1972. Pendidikan S1 dan S2 diselesaikan di Universitas Jenderal SOedirman Purwokerto. Pendidikan terakhirnya diselesaikan di Program Doktorat dalam Pengkajian Islam pada Universitas Islam Negeri, Syarif Hidayatullah Jakarta tahun 2011. Selain sebagai Dosen Tetap STIE GICI, Penulis juga aktif sebagai Peneliti dan Konsultan dalam berbagai proyek di Pemerintah maupun di Asean Development Bank dan saat ini masih aktif sebagai Konsultan Analisis Usaha Mikro Kecil (UKM) di Bank Dunia.

ARMANTO WITJAKSONO

Armanto Witjaksono, lahir di Bandung, tahun 1969. Menyelesaikan gelar S1-nya di Universitas Pandjajaran Bandung. Strata dua-nya diselesaikan di Universitas Gadjah Mada Yogyakarta. Saat ini sebagai Dosen Tetap pada Universitas Bina Nusantara (BINUS) Jakarta. Selain aktif sebagai Dosen yang bersangkutan juga aktif dalam kegiatan penelitian dan pendampingan di Perbankan serta mendapatkan gelar sertifikasi profesi dalam bidang internal audit (QIA= Qualified Internal Audit) pada tahun 2007. Ia juga mendapatkan sertifikasi Manajemen Risiko Level 3 dari Badan Sertifikasi Manajemen Risiko (BSMR) tahun 2009.



TATA PENULISAN

Artikel dapat ditulis dalam bahasa Indonesia maupun bahasa Inggris. Panjang tulisan antara 6.000–8.000 kata, diketik 1,5 spasi dengan program Microsoft Word. Font menggunakan times new roman size 12. Artikel harus disertai abstrak (150-200 kata) dalam dua bahasa; bahasa Indonesia dan Inggris. Panjang tulisan min. 7 halaman dan maksimal 15 halaman. Pengiriman artikel harus disertai dengan alamat dan riwayat hidup singkat penulis. Penulisan *references* harus konsisten di dalam seluruh artikel dengan mengikuti ketentuan sebagai berikut:

Kutipan dalam teks: nama belakang pengarang, tahun karangan dan nomor halaman yang dikutip

Contoh: (Jones, 2004:15), atau Seperti yang dikemukakan oleh Jones (2004:15).

Kutipan dari buku: nama belakang, nama depan penulis. tahun penerbitan. *Judul buku*. kota penerbitan: penerbit.

Contoh: Horowitz, Donald. 1985. *Ethnic Groups in Conflict*, Berkeley: University of California.

Kutipan dari artikel dalam buku bunga rampai: nama belakang, nama depan pengarang. tahun. “judul artikel” dalam nama editor (Ed.), Judul Buku. nama kota: nama penerbit. Halaman artikel.

Contoh: Hugo, Graeme. 2004. “International Migration in Southeast Asia since World War II”, dalam A. Ananta dan E.N.Arifin (Eds.), *International Migration in Southeast Asia*, Singapore: Institute of Southeast Asian Studies. hal: 28—70.

Kutipan dari artikel dalam jurnal: nama belakang, nama depan penulis, tahun penerbitan. “Judul artikel”, Nama Jurnal, Vol (nomor Jurnal): halaman.

Contoh: Hull, Terence H. 2003. “Demographic Perspectives on the Future of Indonesian Family”, *Journal of Population Research*, 20 (1):51—65.

Kutipan dari *website*: dituliskan lengkap alamat *website*, tahun dan alamat URL dan html sesuai alamatnya. Tanggal *download*.

Contoh: World Bank. 1998.<http://www.worldbank.org/data/contrydata/contrydata.html> Washington DC. Tanggal 25 Maret.

Catatan kaki (*footnote*) hanya berisi penjelasan tentang teks, dan diketik di bagian bawah dari lembaran teks yang dijelaskan dan diberi nomor.

Pengiriman artikel bisa dilakukan melalui *e-mail*, ataupun pos dengan disertai *disket file*. Redaksi dapat menyingkat dan memperbaiki tulisan yang akan dimuat tanpa mengubah maksud dan isinya.

Artikel dapat dikirim ke e-mail : bgy2000@yahoo.com