

# Majalah YDBA

Edisi 54. November-Desember, Tahun XIII, 2008



**Workshop PIC  
UKM Grup Astra**

**Mencari Solusi  
untuk Lebih Memperkuat UKM**

**Laporan Khusus**

**Kerjasama BI dan YDBA**

**dalam Membantu Para *Kenshusei***



# Majalah YDBA

Edisi 54. November-Desember, Tahun XIII, 2008

## Penasehat

Michael D. Ruslim

## Pemimpin Umum

Aminuddin

## Wakil Pemimpin Umum

Wiwiek D. Santoso

## Penanggung Jawab

Tonny Sumartono

## Pemimpin Redaksi

Soepardi

## Wakil Pemimpin Redaksi

Sri Kuntjoro  
M. Kosasih

## Redaktur Pelaksana

M. Iqbal  
Ahmad Rizalmi

## Sekretaris Redaksi

M.S. Wulandari

## Staff Redaksi

Alex Widjaya, L. Pandu Pamardi  
Thalib Widiyanto, Irianti Pancarahayu

## Redaktur Foto

Ahmad Rizalmi  
Ari Buhori

## Koresponden

Siti Mariyani (LPB Warbis Rasuna, Jakarta)  
Dasuki (LPB Tegal)  
Djarot Sri Hono (LPB BM Yogyakarta)  
Soeharto (LPB Waru Sidoarjo)  
Lindrawaty A (LPB PPKP Mataram)  
I Ketut Budiarta (LPB Gianyar, Bali)  
Hery Suriadi (LPB Adaro Pama, Kalsel)  
Agustiana Elfritria (LPB Wanita Mandiri, Aceh)

## Alamat Redaksi

Yayasan Dharma Bhakti ASTRA  
Jl. Gaya Motor I No. 10, Sunter II  
Jakarta Utara 14330  
Telp : (021) 65310146  
Fax : (021) 65310147  
e-mail : ydba@ai.astra.co.id  
Homepage : www.ydba.astra.co.id

## Penerbit

Yayasan Dharma Bhakti ASTRA Jakarta

Majalah YDBA adalah majalah yang berfungsi sebagai media komunikasi dan informasi bagi seluruh UKM binaan dan mitra YDBA dalam upaya untuk meningkatkan wawasan pengetahuan dan informasi serta tali silaturahmi. Diberikan secara cuma-cuma kepada UKM binaan dan Mitra YDBA dan tidak diperjualbelikan. Redaksi menerima kiriman tulisan dan foto sesuai dengan misi buletin, Redaksi berhak mengedit tulisan tanpa mengubah isi dan maknanya.

**P**embaca yang budiman. Tak terasa akhirnya kita sudah berada di penghujung akhir tahun 2008. Berbagai aktivitas yang telah kita lakukan semoga dapat memberikan hasil yang maksimal bagi perusahaan. Di penghujung akhir tahun 2008 yang berbahagia ini, segenap Dewan Pembina, Pengawas dan Pengurus YDBA mengucapkan Selamat Natal 2008 dan Tahun Baru 2009. Semoga di tahun yang baru kita bisa mencapai yang lebih baik dari tahun sebelumnya.

Tahun 2009 mulai menatap, namun akan dibalut krisis seperti yang diprediksi oleh banyak Ekonom. Akan semakin banyak tantangan yang mesti kita dihadapi. Oleh karena itu, optimisme adalah kata kunci yang pas untuk menyikapi segala tantangan yang akan terjadi nanti.

Pembaca yang budiman. Tak dapat dipungkiri bahwa UKM subkon memegang peranan penting dalam kemajuan bisnis Astra hingga saat ini. Hal tersebut ditandai dengan terus meningkatnya pangsa pasar penjualan otomotif Astra. Namun, di akhir tahun dan bahkan hingga tahun mendatang, keadaan tersebut mungkin tidak selaras lagi dengan harapan yang ada, karena krisis ekonomi global datang melanda.

UKM subkon perlu persiapan dan pemahaman yang apik dalam menyikapi berbagai persoalan yang akan terjadi. Oleh karena itu, YDBA senantiasa berupaya membantu UKM binaannya agar dapat *survive*, khususnya dalam aspek *Cost, Quality, Delivery, and Innovation (QCIDI)*. Sesuai rapat koordinasi dan rencana program, tim sepakat untuk menyelenggarakan *Workshop* PIC UKM Grup Astra guna membahas kelemahan-kelemahan yang terjadi pada UKM subkon di grup Astra. Kegiatan *workshop* berlangsung di Hotel Holiday Inn, Bandung. Dua hal utama yang mengisi keseluruhan kegiatan adalah seminar dan diskusi kelompok. Ulasan lengkap mengenai *workshop* tersebut, kami sajikan dalam Laporan Utama.

Di laporan Khusus, Pembaca dapat menyimak kegiatan YDBA di Kobe, Jepang. YDBA dipercaya oleh Bank Indonesia Tokyo untuk memotivasi sekaligus memberikan pemahaman kewirausahaan kepada para peserta pemagangan (*kenshusei*) BI asal Indonesia, yang rencananya akan diarahkan untuk menjadi wirausahawan sepulangnya di tanah air. Di rubrik yang sama, dapat disimak juga liputan mengenai sistem manajemen mutu (*Quality Management System*) bagi UKM subkon binaan YDBA. Program ini bertujuan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, produktifitas, kemampuan karyawan, kinerja perusahaan, mengendalikan *Cost of Quality*, membuat perusahaan lebih kompetitif, serta mengurangi pemborosan dan kegagalan produksi.

Informasi menarik dari Lembaga Pengembangan Bisnis (LPB) di daerah-daerah juga dapat disimak, antara lain kegiatan Pelatihan Kreasi Berbahan Tile yang diselenggarakan oleh LPB Wanita Mandiri Aceh, Pendirian Gudang Pengasapan Karet yang diselenggarakan oleh LPB Adaro-Pama, Ragam Pengembangan UKM di LPB Warbis Rasuna, Pelatihan Pemanfaatan *Elektroplating* oleh LPB Waru Sidoarjo, dan Upaya LPB Gianyar Bali dalam mendorong UKM binaannya untuk terus berkembang.

Semarak aktivitas YDBA lain seperti Kegiatan YDBA di Forum Komunikasi PT Gaya Motor, Kunjungan YDBA dan UKM subkon binaan ke BPPT Serpong, Pelatihan Manajemen Pemasaran di RW Siaga Kebon Jeruk, *Planning Cycle* 2009 YDBA, dan Pelatihan Mekanik Sepeda Motor bagi Pemuda Putus Sekolah adalah lima berita yang dapat pembaca simak dalam Rubrik Serba-serbi YDBA.

Artikel penggugah motivasi kali ini menyajikan informasi tentang kekuatan "Daya Dorong..." dan Bagaimana UKM Menyikapi Krisis Ekonomi Global. Selanjutnya, prinsip Fokus dan Tahan Banting dari Deni, pemilik perusahaan CV Tetra Mitra Sinergis yang merupakan perusahaan *second layer* subkon utama otomotif di grup Astra, yakni PT Rachmat Perdana Adhimetal, PT Tosama Abadi dan lain-lain adalah tulisan yang dapat pembaca simak dalam Rubrik Profil. Tak ketinggalan, kali ini Rubrik Renungan menyoroti hal akan pentingnya "Kaderisasi, Wacana Regenerasi" bagi suatu perusahaan. Akhir kata, selamat membaca.

Salam.

## Workshop PIC UKM Grup Astra

# Mencari Solusi untuk Memperkuat UKM

Seperti yang dikatakan banyak pakar ilmu manajemen, memetakan dan menganalisis kelemahan-kelemahan adalah langkah nyata untuk menciptakan perubahan ke arah yang lebih baik, karena di situ kita menjadi tahu akar permasalahan dan mempermudah kita dalam menentukan solusi yang tepat dalam mengatasi berbagai masalah yang dihadapi.



Saat foto bersama seusul seminar.

Demikian pula yang dilakukan YDBA dalam memajukan UKM binaannya. YDBA senantiasa berupaya membantu UKM binaannya agar terus survive khususnya dalam aspek *Cost, Quality, Delivery, and Innovation* (QCDI). Oleh karena itu, sesuai rapat koordinasi dan rencana program, tim sepakat untuk menyelenggarakan workshop PIC UKM Grup Astra guna membahas kelemahan-kelemahan yang terjadi pada UKM, khususnya bagi subkon di grup Astra.

*Person In Charge* (PIC) tersebut umumnya adalah para manager yang berhubungan langsung dengan UKM subkon yang menjadi pemasok di perusahaan grup Astra seperti Purchasing Manager, Head Technical Service Dept, Production Control Manager dan lain-lain.

Berdasarkan hasil pra *workshop* PIC UKM Grup Astra

yang dilakukan di kantor YDBA pada bulan November 2008 lalu, terdapat sejumlah kelemahan UKM subkon, antara lain *reject part* yang cenderung masih tinggi, pengadaan mesin/peralatan baru sebagai modal investasi, kurangnya pengetahuan tentang *raw material*, dan kurangnya implementasi 5 R (Ringkas, Rapi, Resik, Rawat, Rajin). Sementara, di bidang perbengkelan R-4, keterampilan *body repair, engineering* dan *quality service* juga masih kurang sehingga diperlukan pengembangan SDM agar dapat lebih terampil.

Sedangkan bagi grup Astra diperlukan peningkatan sinergi PIC UKM agar dapat menciptakan kesamaan pendapat dalam mengambil langkah kebijakan untuk menentukan program pengembangan UKM subkon yang didasari oleh informasi-informasi terbaru (*up to date*).



Ketua Pengurus YDBA Aminuddin saat menyampaikan sambutan.

Kali ini Kota Bandung menjadi pilihan untuk diselenggarakannya *workshop*. Kota ini dipilih dengan harapan agar dapat memberikan suasana yang berbeda bagi para PIC UKM Grup Astra sehingga diharapkan dapat lebih fokus dan bersemangat. "Pada dasarnya kami setuju untuk mengikuti kegiatan *workshop* di Bandung agar suasananya lebih rileks, fokus dan lebih berkonsentrasi," ujar salah seorang PIC saat pra *workshop* berlangsung.

Kegiatan *workshop* berlangsung di Holiday Inn pada tanggal 11-12 Desember 2008. Acara dibuka secara resmi oleh Ketua Pengurus YDBA Aminuddin. Dalam kesempatan tersebut Aminuddin menyampaikan bahwa *workshop* ini bertujuan untuk membahas kelemahan-kelemahan (*weakness*) yang dihadapi UKM sekaligus mempererat sinergi YDBA dengan para PIC UKM di grup Astra.

Pada semester I tahun 2008 nilai kemitraan grup Astra pada UKM subkon sebesar Rp. 3,4 Triliun. Jauh meningkat dibandingkan semester I tahun 2007 yang hanya Rp. 1,7 Triliun. Tetapi menjelang akhir 2008, dapat dirasakan bersama bahwa ada perkembangan usaha yang cenderung menurun, yang disebabkan oleh krisis likuiditas global saat ini. "Melalui *workshop* ini kami berharap YDBA dan para PIC dapat membantu UKM subkon mengatasi berbagai persoalan tersebut, khususnya di bidang QCIDI", ujar Ketua Pengurus YDBA saat menyampaikan sambutannya.

*Workshop* dikemas dalam bentuk seminar di hari pertama dan diskusi kelompok di hari kedua. Sajian seminar kali ini menyoroti masalah krisis global yang saat ini semakin meresahkan perekonomian negara-negara berkembang, sehingga tema "Menyikapi Dampak Krisis Likuiditas Global" dipilih Tim YDBA sebagai upaya untuk membuka wahana pemikiran bersama dalam mengantisipasi segala sesuatu yang akan terjadi akibat

krisis di tahun mendatang.

Sementara di hari kedua, kegiatan dilakukan dengan format diskusi kelompok per masing-masing *stream* berdasarkan klasifikasi bidang, antara lain Otomotif, Alat Berat, Perkebunan dan Pertambangan serta Perbengkelan. Diskusi dilakukan dengan pembahasan mengenai kelemahan-kelemahan yang dihadapi oleh UKM kemudian membicarakan solusi dan upaya antisipatif yang akan dilakukan pada tahun 2009.

Paparan materi di masing-masing kelompok (*stream*) disampaikan, antara lain oleh, Head Training Center Dept Astra Daihatsu Motor (ADM) Indra Setiawan, Head National Training Center Dept Head Harry Syamsul, Kasie Purchase PT Indokarlo (anak perusahaan Astra Otoparts) Ratri Wulandari di *stream I*. Prod Control Manager PT United Tractor Pandu Engineering (UTE) Iman Mustofa, Purchasing Manager PT Komatsu Indonesia Puryadi di *stream II*. Comdev PT Kalimantan Prima Persada Missi Koswara dan Comdev Manager PT Pama Persada Maidi Irvan di *stream III*. Kemudian Head Technical Service Dept Astra Honda Motor (AHM) Handy Hariko dan Service Manager Pantja Motor Rodko Purba di *stream IV*.

### Menyikapi Krisis Global

Tak dipungkiri bahwa krisis yang terjadi di Amerika Serikat telah membawa dampak negatif terhadap kondisi perekonomian di banyak negara, termasuk Indonesia. Ekspor ke negara-negara Amerika dan Eropa cenderung sulit dan bahkan tidak berjalan sama sekali. Hal ini jelas menghantam produksi industri dalam negeri dan tentunya juga berdampak signifikan terhadap UKM.

Begitulah isu yang diangkat oleh narasumber dalam tema besar seminar pada rangkaian *Workshop* PIC UKM Grup Astra yang berlangsung di Ruang Zamrud, Hotel



Para peserta tengah serius memperhatikan paparan materi dari narasumber.



Nampak seorang peserta tengah mengajukan pertanyaan kepada narasumber.

Holiday Inn-Bandung pada hari pertama *workshop*.

Kali ini YDBA mengundang pakar ekonomi nasional yang juga merupakan Anggota Tim Ekonomi Kepresidenan RI di Brazil pada perhelatan konferensi tingkat tinggi negara G 20, serta Dosen FE UI, yakni DR. Ninasapti Triaswati, dengan moderator seminar dipandu oleh Penasihat YDBA Tonny Sumartono untuk berbagi ilmu kepada para peserta dalam menyikapi krisis yang terjadi dewasa ini.

Dijelaskan oleh Ibu Tisa - begitu dipanggil akrab oleh koleganya - bahwa sumber penyebab krisis likuiditas global yang terjadi saat ini adalah krisis keuangan di AS. Krisis tersebut merupakan akumulasi dari proses yang dianalogikan seperti penggelembungan balon yang semakin lama dapat pecah. Dan ini mulai dirasakan sejak 2007 hingga sekarang.

Dampak langsung yang dirasakan akibat krisis finansial global bagi Indonesia adalah memburuknya pertumbuhan sektor riil yang disebabkan oleh melemahnya pertumbuhan ekspor dan impor nasional. Dampak tersebut juga mengakibatkan penurunan jam kerja dan penurunan upah, bahkan terjadi Pemutusan Hubungan Kerja (PHK), khususnya di perusahaan industri manufaktur. Di sektor keuangan (Investasi portfolio), aliran dana ke luar negeri berpotensi akan terjadi lebih besar dan investasi langsung cenderung masih rapuh. Jika terjadi krisis kepercayaan lebih lanjut maka *trend capital flight* juga akan memburuk.

Sementara dampak langsung bagi swasta adalah penurunan jumlah produksi karena permintaan terhadap ekspor menurun, termasuk nilai beberapa komoditas. Kepercayaan terhadap perbankan asing semakin rendah dan diprediksi investasi akan mengalami penurunan karena ekspektasi pertumbuhan ekonomi melemah dan perbankan cenderung semakin hati-hati dalam memberikan kredit.

Secara keseluruhan kegiatan yang diikuti oleh kurang lebih 40 PIC UKM di grup Astra ini berlangsung dengan serius tapi santai. Antusiasme peserta nampak pada sesi tanya jawab. Untuk 2009, masih ada peluang kerja di sektor konsumsi karena ada pemilu serta upaya peningkatan diversifikasi produk.

Prediksi angka pertumbuhan 4,5% untuk 2009 mengindikasikan bahwa pertumbuhan akan melambat. Kebutuhan bahan baku logam untuk industri masih menjadi kendala, termasuk persoalan kualitas, pemesanan minimum dan tempo pembayaran.

Diharapkan masyarakat dapat berperan dalam menyikapi krisis ini secara positif dengan cara meningkatkan konsumsi domestik, menggunakan produk dalam negeri, meningkatkan investasi domestik khususnya infrastruktur dalam mempertahankan pertumbuhan serta meningkatkan pengeluaran sosial sebagai investasi SDM, terutama di bidang pendidikan dan kesehatan bagi buruh serta keluarganya.

#### Diskusi kelompok (*stream*)

Pada diskusi kelompok, acara diawali dengan pemaparan materi tentang pola pengembangan masing-masing PIC UKM Grup Astra. Di *stream* otomotif, yang bertindak sebagai pemandu diskusi adalah Manager Departemen Otomotif YDBA M. Kosasih, di *stream* Perbengkelan oleh Staf YDBA Thalib Widayanto, serta *stream* Agribisnis dan pertambangan oleh Manager



Narasumber seminar DR. Ninasapti Triaswati yang dipandu oleh Moderator seminar Tonny Sumartono saat menjawab pertanyaan dari peserta.



Usai seminar, Ketua Pengurus YDBA Aminuddin yang didampingi Moderator seminar Tonny Sumartono, memberikan plakat penghargaan kepada DR.Ninasapti Triaswati yang telah berkenan menjadi pembicara di *Workshop PIC UKM Grup Astra*.

Fasilitasi Pembiayaan YDBA Alex Widjaja dan *stream* Alat berat oleh General Manager YDBA Soepardi.

Kegiatan diskusi kelompok dibuka secara resmi oleh sekretaris pengurus YDBA Sri Kuntjoro. Dalam kesempatan tersebut ia menyampaikan ucapan terima kasih atas kehadiran dan semangat para PIC UKM dalam mengikuti *workshop* PIC UKM Grup Astra ini. Ia juga berharap agar hasil *workshop* ini dapat lebih meningkatkan *value chain* terutama yang terkait dengan bisnis Astra, sesuai arah kebijakan dari Manajemen Astra yang dituangkan dalam visi dan misi YDBA.

Diskusi dimulai tepat pukul 08.30 WIB. Masing-masing peserta pun sudah memenuhi ruangan yang telah ditata dalam format *stream* per masing-masing bidang. Diskusi berlangsung hangat, serius, dan terbuka. Para *presenter* menyampaikan beberapa input yang kritis dan inovatif. Kurang lebih diskusi berlangsung selama tiga jam. Pembahasan berfokus kepada pola pengembangan UKM subkon yang didasarkan pada *weakness* UKM subkon dan *vendor* masing-masing divisi/grup Astra.

Teman-teman PIC di *stream* Otomotif mengusulkan beberapa hal yang dinilai paling penting dilakukan dalam kondisi saat ini agar UKM dapat tetap *survive* antara lain

perhatian pada sistem *cash flow*, tenaga kerja (komposisi), dan *development training*. Untuk itu, perlu dilakukan komunikasi antar subkon dan *vendor* agar setiap informasi-informasi yang ada selalu *up to date*. Ke depan UKM subkon akan lebih disertakan pada kegiatan studi banding sehingga wawasan dan pengetahuan UKM meningkat. Di samping itu, *improvement* atau *Kaizen*, standarisasi (ISO), 5R, *Environment & Social Responsibility*, *Cost Reduction Program* (CRP) adalah beberapa program yang perlu ditingkatkan UKM subkon di grup Astra. Dengan begitu diharapkan dapat mendorong UKM subkon menjadi mandiri baik secara jumlah maupun kualitas.

Pada 2009 mendatang disampaikan bahwa order alat berat akan mengalami penurunan sekitar 30% dibandingkan tahun 2008. Oleh karena itu, grup Astra di alat berat lebih berorientasi pada peningkatan hubungan antara perusahaan dan subkon seperti meningkatkan komitmen dan loyalitas melalui pelatihan dan pendampingan serta membantu subkon untuk saling bersinergi dalam penggunaan *waste material* dan perbaikan proses produksi melalui forum subkon yang akan dikoordinir oleh YDBA.

Diharapkan YDBA juga dapat menjembatani kebutuhan CO2 (*foodgrade*) yang menjadi langka pada saat tertentu

seperti waktu lebaran dan akhir tahun. Diketahui kebutuhan grup terhadap *foodgrade* adalah sekitar 140 Ton/bulan (UTE, KI dan KMI) dan 50 Ton untuk subkon Jabodetabek. Demikian halnya dengan *shortage* kebutuhan kawat las dan *steel material* yang juga perlu diatasi bersama.

Di PT UTE sedang dilakukan pembenahan subkon dan vendor (dari 398 menjadi 248 perusahaan) dengan tujuan agar mencapai jumlah ideal sehingga pembinaan yang dilakukan dapat lebih menjangkau. Selain itu Tim berharap agar YDBA dapat memfasilitasi pembentukan *steel center* untuk *raw material* dan *consumable* yang dibutuhkan UKM subkon.

Target pembinaan UKM subkon alat berat di aspek *Quality* adalah mengurangi *reject ratio* menjadi maksimal 2%, meningkatkan *Quality System* (seperti struktur organisasi, peraturan, *Standard Operating Procedure*, dan lain-lain) serta *Inspection tools* (seperti *Process Design Sheet*, *Check sheet*, *Work sheet*, dan lainnya). Pada aspek *Cost*, ditargetkan pada tahun 2009 UKM subkon telah memiliki sistem penghitungan harga yang standar. Kemudian pada aspek *Delivery*, hal yang dilakukan adalah mengupayakan agar UKM menggunakan vendor portal minimal penyampaian *delivery* tepat waktu sebesar 80%. Solusi jangka panjang Tim adalah melakukan pembentukan *steel center* untuk *raw material* yang sesuai dengan konsumsi yang dibutuhkan UKM subkon.

Pada bidang agribisnis dan pertambangan disampaikan bahwa kelemahan yang ada pada UMKM binaan adalah dasar penyusunan program kerja *Community Development* pada 2009. Di bidang ini YDBA telah bersinergi dengan PT Astra Agro Lestari Tbk (AAL), PT Kalimantan Prima Persada (KPP), PT Pamapersada Nusantara (PAMA), dan PT Adaro Indonesia .

PT KPP, direncanakan akan melakukan program pembinaan UKM seperti *maintenance unit hauling* (alat transportasi batu bara), peningkatan kualitas dan kemasan produk pada UKM binaan seperti dodol dan aneka makanan khas daerah lainnya serta meningkatkan pasar UKM produk eceng gondok di luar PT KPP dan melanjutkan program pendirian bengkel roda dua di wilayah Tapin, Kalsel serta pendirian LPB di *Jobsite* PT Kalimantan Prima Persada, Tapin, Kalsel.

Sementara Comdev PAMA akan melakukan pemanfaatan potensi pohon aren yang ada bagi para penduduk sekitar tambang dan melanjutkan program bengkel roda dua untuk wilayah Bontang. Kemudian pendampingan LPB Pama Mitra Daya, Kutai Barat, Kaltim dan mendirikan Lembaga Keuangan Mikro di *Jobsite* PT Pamapersada, Kutai Barat, Kaltim.

Koordinasi yang berkaitan dengan pendirian Yayasan oleh PT Adaro Indonesia merupakan Rencana Program Kerja 2009 di bidang Agribisnis seperti pendampingan dan



Suasana makan malam terasa hangat dan akrab.

temu pembiayaan bagi LKM Mitra Surya Sejahtera serta LKM Benteng Kayu Mangiwang, Mamuju, Sulawesi Barat yang telah berdiri sejak Oktober lalu.

YDBA dan AAL merencanakan program pendirian LKM di Area Kebun Sumatera. Program pendampingan LKM Berkah Banua, Tapin, Kalsel dan pembinaan UKM pembibitan pohon untuk keperluan reklamasi lahan dan revegetasi lahan bekas tambang di Tapin, Kalsel merupakan program yang masih terus dijalankan.

Pada bidang perbengkelan, khususnya bengkel roda dua, program yang dilakukan antara lain peningkatan jumlah Bengkel Mitra Binaan yang berasal dari bengkel umum melalui Peninjauan, Pembinaan, dan Pendampingan. Pelatihan calon mekanik terampil, kerjasama dengan BUMN : Perusahaan Gas Negara, Bank Mandiri, Surveyor, Sucofindo dan Pelindo II dalam rangka peningkatan AHASS dan bengkel umum. Kredit lunak (modal kerja) dari AMV untuk pengembangan bengkel, kredit lunak untuk pembelian komputer sebagai sarana pengelolaan bengkel dan *database* serta pembelian *part* untuk pengembangan bengkel.

**Program-program pelatihan yang dibutuhkan untuk tahun 2009 juga telah dirumuskan, antara lain pelatihan teknologi baru (*new model*), pelatihan sistem ke-HRD-an guna peningkatan kinerja perusahaan, pembinaan dan pengembangan serta pelatihan *marketing part* untuk para pemilik bengkel. Di samping itu, Tim diskusi juga mengusulkan untuk melakukan pengembangan kurikulum bekerjasama dengan SMK, prototipe di Surabaya.**

Pada bengkel roda empat, Tim diskusi menilai bahwa pangsa pasar *body repair* masih cukup besar, sehingga dibutuhkan ahli panel yang lebih handal dalam jumlah yang cukup banyak. Oleh karena itu, Tim berencana untuk menyelenggarakan pelatihan *body repair* melalui kerjasama dengan SMK Pembangunan, Yogyakarta. Demikian juga pada program Bengkel Binaan YDBA (BBA), pelatihan yang perlu dilaksanakan adalah mencakup pelatihan *General Service, General Advance New Model, Service Proses, Daily Workshop*, dan *Complain Handling*.

Sementara pada pembinaan Bengkel Mitra Isuzu (BMI) fokus pengembangannya adalah pada bengkel Truck (type Elf) melalui jaringan bengkel resmi Isuzu.



Diskusi berlangsung interaktif dan dinamis.

Tim mengupayakan agar persyaratan standar untuk BMI dibuat sederhana mungkin termasuk lokasi bengkel di pelosok-pelosok daerah (*remote area*). Dijelaskan bahwa ada tiga tahapan pembinaan yang dilakukan untuk BMI, yakni evaluasi data, *activity plan*, kandidat BMI, komitmen menjadi AWS (*Authorized Workshop*).

Tahapan program dilakukan dengan pemetaan, evaluasi/pembuatan program kerja, persiapan BMI, sertifikasi BMI, pembinaan bengkel dan lain-lain. Sementara, dukungan dari Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) meliputi identitas bengkel, promosi, *technical* dan *managerial skill*, serta *business services*.

Untuk Bengkel Mitra Daihatsu, program yang dilakukan adalah meningkatkan standar bengkel binaan seperti prosedur pelayanan dan kelengkapan *tool* serta *marketing channel* yang menggunakan *data base* pelanggan.

Acara selesai pukul 11.30 WIB, dilanjutkan dengan sholat Jum'at bagi yang muslim dan makan siang bersama di Rumah Bambu, Holiday Inn sebagai akhir dari acara *Workshop PIC UKM Grup Astra 2008*. Waktu dua hari untuk berpikir adalah hal yang cukup melelahkan. Meskipun demikian, kegiatan ini merupakan bentuk integritas perusahaan-perusahaan di grup Astra yang begitu *concern* kepada UKM subkon yang tak dipungkiri memegang peranan penting dalam kemajuan bisnis Astra hingga saat ini.

Demikian berbagai program yang telah dirumuskan. Banyak masukan-masukan yang sangat berguna bagi YDBA ke depan. Berangkat dari berbagai macam *weakness* yang ada, diharapkan rumusan-rumusan pola pembinaan UKM yang disusun ini dapat fokus dan lebih terarah, sehingga program-program yang dilakukan tepat sasaran.

(Tim YDBA).

## Kerjasama BI dan YDBA dalam Membantu Para *Kenshusei*

Satu lagi kepercayaan dari pihak luar diberikan kepada YDBA. Kali ini dari Bank Indonesia Perwakilan Tokyo (BI Tokyo) yang mengundang YDBA untuk menjadi narasumber Pelatihan Kewirausahaan dan Edukasi Perbankan (PKEP) di Kobe, Jepang.

Pada tanggal 24-29 Oktober 2008, YDBA diminta memberikan pembekalan kepada 200 orang pemuda Indonesia yang sedang mengikuti program magang kerja di Jepang. Para pekerja magang ini (*kenshusei*) dikontrak oleh beberapa perusahaan Jepang selama 3 tahun dan setelah itu mereka kembali ke Indonesia.

Dari hasil kerja keras di negeri Sakura itu, pekerja magang rata-rata bisa memiliki tabungan antara Rp 200 juta - Rp 300 juta. Agar uang hasil kerja para *kenshusei* dapat bermanfaat bagi masa depannya, BI yang sebelumnya pernah berkunjung ke YDBA pada 26 Maret 2008 lalu untuk tukar-menukar pengalaman dan pembelajaran mengenai kegiatan pengembangan UKM di daerah, berinisiatif mengarahkan para *kenshusei* untuk berwirausaha selepas magang.

Berdasarkan hasil kuesioner yang disebar oleh BI kepada para *kenshusei*, diperoleh gambaran bahwa sebagian besar ingin mendirikan bengkel sepeda motor setelah kembali ke Indonesia. Didasarkan pada hasil kuesioner itulah BI Tokyo -- sebagai salah satu fasilitator program -- memutuskan mengundang YDBA untuk menjadi salah satu nara sumber seminar. Materi yang dibawakan YDBA adalah tentang pengenalan profil YDBA serta Program Pembinaan Bengkel Roda Dua, khususnya Bengkel Mitra Aspira.

Agar para peserta mengetahui lebih jauh lagi tentang bagaimana kiat-kiat membuka bengkel, khususnya bengkel AHASS, YDBA mengajak seorang pengusaha binaannya yaitu Akan Natadihardja, pemilik AHASS Matahari, Bandung ke Kobe. Semua biaya perjalanan dan akomodasi YDBA serta pemilik AHASS Matahari ditanggung Bank Indonesia Tokyo.

PKEP yang diadakan di Kobe ini merupakan *Big Event* kedua, sedangkan yang pertama telah dilaksanakan pada akhir tahun 2007 di Tokyo. Di samping dua kegiatan besar tadi, juga telah diadakan 7 kali kegiatan reguler di kota



Suasana saat kegiatan PKEP berlangsung.

Gifu, Kanazawa, Saga-Kyushu, Nagoya, Toyota-shi dan Shizuoka. Semua kegiatan tersebut terselenggara atas kerjasama antara Kedubes RI di Jepang, Departemen Tenaga Kerja dan Transmigrasi, Kementerian Negara Koperasi dan UKM, Bank Indonesia, BNI Tokyo, IMM Jepang, Working Group for Technology Transfer (WGTT), dan Persatuan Pelajar Indonesia (PPI) Jepang.

### Kegiatan di Kobe

Untuk sampai ke Kobe sebenarnya Tim YDBA bisa menempuhnya dengan penerbangan langsung Jakarta – Osaka. Lalu dari kota Osaka melanjutkan lagi dengan transportasi darat. Total lama perjalanan dari Jakarta, Osaka dan Kobe ditempuh dalam 9 jam. Namun karena YDBA tidak mendapatkan tiket Jakarta – Osaka, maka rutenya ditempuh melalui Tokyo. Sabtu pagi, 25 Oktober 2008, pukul 09.00 Tim YDBA mendarat di Bandara International Narita, Tokyo. Dari sini ditemani Arief Hartawan, Economist BI Tokyo, salah seorang panitia, Tim YDBA diajak menuju stasiun kereta api Tokyo, dari tempat ini perjalanan dilanjutkan ke Kobe.



Salah seorang *kenshusei* sedang mengajukan pertanyaan dalam acara PKEP di Kobe.

Di stasiun Tokyo sudah menanti 4 orang lagi staf BI Tokyo. Tepat jam 11.30 rombongan bertolak ke Kobe menggunakan kereta super cepat (*shinkansen*) yang berkecepatan 250 km per jam. Bila mengendarai mobil pribadi atau bis jarak Tokyo – Kobe bisa ditempuh 6 dalam jam, maka dengan kereta cepat bak peluru ini hanya dicapai 2,5 jam. Tiket yang harus dibayar per penumpang cukup mahal yakni 15.000 yen atau sekitar Rp 1,5 juta (kurs saat itu 1 Yen = Rp 100). Namun dengan kenyamanan pelayanan, kecepatan, dan ketepatan waktu serta sensasi yang diberikan, harga tersebut tidaklah menjadi masalah bagi para penumpang, khususnya para usahawan.

Beragam pemandangan bisa disaksikan gratis oleh para penumpang dari balik jendela *shinkansen*. Pemukiman warga Jepang dengan rumah-rumahnya yang serba minimalis, bukit-bukit dengan perkebunan teh dan aneka sayuran, hamparan persawahan, sentra-sentra industri, hingga aktifitas warga di berbagai kota yang dilewati. Kebersihan dan keheningan suasana di dalam gerbong juga bisa dirasakan. Penumpang dilarang membuang sampah sembarangan serta berbicara menggunakan *handphone*, kecuali untuk saling mengirim pesan pendek (*sms*).

Pukul 14.00 rombongan akhirnya tiba di stasiun kota Kobe. Musim gugur yang sedang berlangsung di seluruh wilayah Jepang membuat udara kota ini begitu sejuk. Seperti umumnya kota-kota Jepang lainnya, Kobe juga merupakan kota yang bersih dan nyaman. Lalu lintas yang tidak begitu padat ditambah indahnya taman bunga di beberapa sudut kota membuat warga setempat dan para pelancong merasa nyaman berkeliling kota. Baik itu dengan berjalan kaki, menaiki sepeda, sepeda motor atau

kendaraan roda empat.

Dari stasiun kereta rombongan menuju APA Hotel untuk beristirahat sejenak. Sore menjelang maghrib hingga malam, rombongan dipandu staf lokal kantor Bank Indonesia Tokyo diajak jalan-jalan ke Nankin Machi, yaitu *china town* kota Kobe dan ke Mosaic Kobe Harborland yang berseberangan dengan pelabuhan kota Kobe. Pemandangan di kedua tempat tersebut sangat indah sehingga tidak disia-siakan oleh rombongan untuk mengambil gambar.

Sebelum kembali ke hotel, rombongan menikmati makan malam bersama dengan Pimpinan BI Tokyo, Mohamad Ishak, Deputi Bidang SDM Menegkop & UKM, Neddy Rafinaldy Halim, dan Pimpinan BNI Tokyo, A. Firman Wibowo, di salah satu rumah makan di kota itu. Hadir pula pada jamuan makan malam itu Peneliti Utama Senior Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan (PPSK) BI, Pimpinan BI Jember, serta beberapa pengusaha swasta dari Jakarta rekanan BI Pusat.

Minggu, 26 Oktober 2008 adalah waktu yang ditunggu-tunggu. Hari itu, tepatnya pukul 09.00 adalah hari pelaksanaan *Big Event* kedua PKEP. Bertempat di gedung pertemuan Nishinomiya Shiyakusho Higashi-kan, sebuah balai desa yang mirip ruangan seminar hotel berbintang tiga di Indonesia, kegiatan dilangsungkan. Acara dimulai dengan laporan panitia pelaksana dan beberapa sambutan antara lain dari Pimpinan Bank Indonesia Tokyo dan Deputi SDM Menegkop & UKM. Sedangkan yang membuka secara resmi acara adalah Duta Besar RI untuk Jepang yang diwakili Konsul Jenderal RI di Osaka.

Sesi pertama pelatihan menampilkan tiga orang nara sumber yaitu pimpinan BNI Tokyo, Peneliti Utama Senior



Dari kiri ke kanan : Pimpinan BI Tokyo Mohamad Ishak, Manager YDBA Mohammad Iqbal, Pengusaha Rekanan BI Steffen Sebastian dan Senior Economist BI Tokyo Joesfiq Firzally saat foto bersama se usai pelatihan.



Tim Bank Indonesia, YDBA, pemilik AHASS Matahari dan para pengusaha rekanan Bank Indonesia berfoto bersama di pintu gerbang masuk Nankin Machi, Kobe. Para *kenshusei* yang menghadiri PKEP di Nishinomiya Shiyakusho Higashi-kan, Kobe.

PPSK BI dan pimpinan BI cabang Jember. Materinya lebih dititikberatkan pada peranan perbankan dalam pengiriman uang dan pengembangan perekonomian suatu daerah. Setelah makan siang sesi kedua dimulai, menampilkan YDBA dan AHASS Matahari tentang kewirausahaan bengkel sepeda motor.

Antusiasme *kenshusei* dalam kegiatan ini sangat tinggi terbukti dari begitu banyaknya pertanyaan yang mereka ajukan sejak sesi pertama hingga penutupan acara. Beberapa pertanyaan yang ditujukan khusus bagi YDBA dan AHASS Matahari antara lain perbedaan antara AHASS dan Bengkel Mitra Aspira, persyaratan untuk mendirikan kedua bengkel tersebut, pembinaan apa yang akan diberikan bila bergabung menjadi binaan YDBA, serta risiko terburuk bila menjalankan usaha bengkel sepeda motor.

Sebagai rasa syukur atas suksesnya pelaksanaan Big Event kedua, pimpinan BI Tokyo mengundang para tamunya termasuk panitia pelaksana dari PPI dan WGTT untuk makan malam bersama di MOPR Kobe Beef Steak Restaurant. Rumah makan ini begitu populer karena daging sapihnya yang sangat lembut. Ternyata tidak hanya *steak*-nya saja yang enak disantap, salad dan *seafood*-nya juga *maknyus!*

### Koordinasi di Tokyo

Senin, 27 Oktober 2008, dari Kobe rombongan kembali menggunakan *shinkansen*. Karena berangkat dari Kobe baru jam 11.00 maka rombongan baru tiba di kota Tokyo sudah pukul 14.30. Sisa waktu setengah hari menjelang malam lebih banyak dimanfaatkan rombongan untuk beristirahat.



*Shinkansen*, kereta api cepat yang digunakan Tim Bank Indonesia dan YDBA dari Tokyo menuju Kobe.

Malam harinya bertempat di restoran Red Lobster diadakan pertemuan dengan 2 orang pengusaha muda asal Indonesia yang telah cukup lama menetap di Jepang dan sukses mengembangkan usaha disana. Pengusaha pertama adalah Dicky Arisalfa pemilik KS International Co, Ltd yang bergerak di bidang kerajinan Jepang. Sedangkan yang kedua Kresna Hadi Direktur Nusantara Co, Ltd di bidang biro perjalanan dan perdagangan. YDBA tidak menya-nyikan pertemuan ini untuk menjajagi kerjasama pemasaran produk UKM kerajinan YDBA.

Esoknya, Selasa, 28 Oktober 2008, sehari menjelang kembali ke Jakarta, YDBA dan BI Tokyo mengadakan rapat koordinasi tindak lanjut *Big Event* kedua PKEP. Hadir di ruang rapat BI Tokyo pagi itu adalah Mohammad Ishak, Joesfiq Firzally dan Arief Hartawan dari BI Tokyo, A. Rasjid Madjid dari BI Jember, Anik Lestari M rekanan BI yang juga pimpinan BPR Wiradhana Putramas, Mojokerto, serta Mohammad Iqbal dari YDBA dan Akan Natadihardja dari AHASS Matahari.

Salah satu agenda rapat adalah merumuskan langkah-langkah pendampingan alumni *kenshusei* kembalinya mereka di Indonesia, khususnya bagi yang berencana mendirikan bengkel sepeda motor. Juga dibicarakan tentang pembagian tugas masing-masing pihak terkait, misalnya siapa yang melakukan pendataan peserta di Jepang, siapa yang melakukan seleksi, siapa yang memberikan pelatihan, pemagangan, dan pendampingan usaha, juga siapa yang menyediakan kredit bila peserta memerlukan modal tambahan.



Manager YDBA M. Iqbal saat menemani Economist BI Tokyo Arief Hartawan dan Peneliti Utama Senior Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan Abdul Aziz ketika melihat ruangan praktek pelatihan mekanik sepeda motor YDBA.



Ketua Pengurus YDBA Aminuddin, sedang menjelaskan program-program YDBA kepada rombongan BI yang berkunjung ke kantor YDBA, Sunter, Jakarta Utara.

**Bagi alumni *kenshusei* yang berencana meneruskan menjadi pekerja kembalinya di Indonesia, YDBA juga akan membantu memberikan daftar nama mereka kepada subkon grup Astra yang juga merupakan binaan YDBA. Apalagi selama mereka di Jepang, para *kenshusei* mayoritas bekerja di perusahaan manufaktur skala kecil dan menengah.**

Selesai rapat koordinasi, sholat dzuhur dan makan siang, Arief Hartawan menemani Mohammad Iqbal dan Akan Natadihardja berburu oleh-oleh ke Akihabara dan Asakusa. Di Akihabara, pengunjung bisa mencari barang-barang elektronik dan aneka kerajinan Jepang seperti piring hias, gelas hias mini, kaos, kimono, topi, gantungan kunci, boneka kayu, kipas dan banyak lagi. Sedangkan Asakusa hanya menjual aneka kerajinan dan makanan ringan khas Jepang. Yang menarik di Asakusa, selain memborong kerajinan dan makanan ringan para pengunjung juga bisa mendatangi kuil yang berada di sekitar pelataran pusat kerajinan itu.

Rabu, 29 Oktober 2008, perjalanan dinas Tim YDBA ke Jepang pun berakhir. Tepatnya pukul 11.00 menumpang pesawat GA 881, dengan membawa begitu banyak kenangan indah, kepercayaan yang diberikan dan tugas-tugas menantang ke depan untuk para alumni *kenshusei*, Tim YDBA meninggalkan bandara Narita, Tokyo menuju bandara Soekarno Hatta, Jakarta. *Sayonara! Arigato gosaimashu!*

(MI).

## Penerapan Sistem Manajemen Mutu untuk Meningkatkan Efisiensi dan Produktifitas

Kualitas merupakan amanah dari pelanggan. Apapun produknya, kualitas adalah suatu keniscayaan. Kita tidak bisa menjual produk tanpa adanya jaminan kualitas yang baik. Begitulah 'fatsun' yang harus dipenuhi bagi suatu perusahaan yang memiliki komitmen tinggi terhadap kualitas.



Para Pimpinan UKM subkon saat menandatangani MoU penerapan manajemen mutu di Ruang Kelas YDBA, Sunter-Jakarta Utara.

Dengan berbagai upaya tentu suatu perusahaan dapat membuat produk yang memenuhi standar. Tetapi pertanyaannya adalah, bagaimana dengan konsistensinya? Pertanyaan ini merupakan persoalan yang sangat penting untuk diperhatikan, karena 'semakin banyak (bervariasi) produk yang dihasilkan, semakin rumit upaya perusahaan tersebut untuk menjaga konsistensi kualitas produknya'.

Dalam membuat produk yang memenuhi standar kualitas secara konsisten (berkesinambungan dan tetap), diperlukan sistem manajemen kualitas yang diterapkan secara konsisten pula. Hal ini penting karena dengan terbentuknya sistem, proses kerja dan produk yang dihasilkan dapat sesuai dengan standar mutu serta menjadi

lebih efektif dan efisien.

Secara definisi dapat dikatakan bahwa *Quality Management System* (QMS) atau sistem manajemen mutu adalah sistem yang mengatur semua aktifitas perusahaan dari seluruh fungsi, yang berisi kebijakan manajemen, tujuan, tanggung jawab, struktur organisasi, prosedur, proses kerja, standar produk dan proses serta sumber daya untuk pedoman pelaksanaan operasional perusahaan.

Kata kunci untuk membangun dan mengimplementasikan QMS adalah komitmen dan konsistensi dari top manajemen yang kemudian didukung oleh seluruh manajemen dan karyawan dengan pemahaman bahwa "Kualitas adalah tanggungjawab semua orang" dan "Kualitas dimulai sejak awal proses kerja".

Tidak ada lagi anggapan bahwa kualitas tanggung jawab bagian *Quality Control* (QC), bagian QC tugasnya melakukan patrol kualitas. QC adalah proses “*non added value*” (tidak memberikan nilai tambah), sedapat mungkin dikurangi karena menjadi beban biaya produksi. Semakin banyak proses *checking*, semakin besar biaya yang harus dikeluarkan.

Proses *checking* seyogyanya dilakukan oleh pelaku proses itu sendiri (*Build in Quality*). *Build in Quality* tersebut membutuhkan sistem yang handal, aturan kerja yang jelas dan terukur. QMS merupakan investasi perusahaan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, produktifitas, kemampuan karyawan, kinerja perusahaan, mengendalikan *Cost of Quality*, membuat perusahaan lebih kompetitif, serta mengurangi pemborosan dan kegagalan produksi.

Sistem Manajemen Kualitas (*Quality Management System*) telah menjadi tuntutan pelanggan. Semakin sering dan intensifnya audit yang dilakukan oleh pelanggan, menunjukkan bahwa pelanggan kita sangat berkepentingan dengan jaminan kualitas terhadap produk yang kita kirimkan.

QMS dapat dibangun sesuai kebutuhan dan kondisi perusahaan. Ukuran perusahaan menentukan kompleksitas QMS yang akan dibangun. Sebagian besar karyawan, bahkan juga level manajemen beranggapan bahwa QMS itu *ribet* dan birokratis, tanpa sistem *to the point* sudah berjalan. Hal tersebut menjadi kendala yang sangat umum terjadi, bahkan pada perusahaan yang telah bersertifikat ISO 9000 masih menghadapi kendala ini.

Kepemimpinan top manajemen merupakan salah satu aspek penting dan menjadi kunci dalam penerapan QMS di perusahaan. Seorang pemimpin idealnya memiliki visi yang kuat agar setiap kebijakan yang dibuat dapat diterapkan oleh seluruh tingkatan level manajemen dengan baik. Sebagai penentu visi kedepan dan kebijakan perusahaan, top manajemen diharapkan berkomitmen untuk tidak hanya menyediakan sarana, dana dan sumberdaya lainnya, tetapi juga berperan dalam sistem itu sendiri. Dengan kata lain melakukan evaluasi secara berkala. Hal ini penting dilakukan untuk memantau kinerja dan pencapaian target perusahaan.

Dalam membangun QMS, yang harus dipahami adalah keterlibatan semua orang sejak awal, karena konsep kualitas dimulai sejak persiapan proses. Sistem yang dibangun bukanlah membuat sistem yang baru, tetapi menyempurnakan dan membakukan proses kerja yang sudah berjalan. Dengan perbaikan dan penyempurnaan, sistem diimplementasikan, diaudit, dan dilakukan perbaikan-perbaikan. Selanjutnya, pemenuhan persyaratan standar ISO 9000 perlu dilakukan bila perusahaan

menginginkan sertifikasi.

### Membangun QMS untuk UKM Subkon

Dalam rangka meningkatkan kinerja dan kemandirian UKM subkon, YDBA menyelenggarakan program “Membangun Sistem Manajemen Mutu (QMS) bagi UKM Subkon Grup Astra”. Kegiatan diikuti oleh lima UKM, antara lain PT Enam Lima Rubber Industries (ELRI), PT Enggal Sukses Perkasa (ESP), PT Aristo Satria Mandiri Indonesia (ASMI), PT Bina Bidakara Jaya (BBJ) dan PT Galih Ayom Paramesti (GAP) sejak Juni hingga Desember 2008 bersama Tim YDBA dan Abdullah, Instruktur yang merupakan mantan karyawan Astra yang sudah puluhan tahun berkecimpung di bidang ini. *Kick Off* dilakukan pada tanggal 8 Juli 2008, dengan penandatanganan nota kesepahaman bersama (MoU) yang dilanjutkan dengan penandatanganan komitmen dari seluruh peserta di Ruang Pelatihan YDBA, Sunter-Jakarta Utara.

Sasaran program tersebut adalah membangun QMS sampai dengan implementasi, mengacu pada persyaratan ISO 9000:2000. Sasaran lebih lanjut adalah sertifikasi sebagai bukti diimplementasikannya QMS yang sesuai standar ISO 9000:2000. Dengan diterapkan dan memiliki sertifikat ISO 9000, diharapkan UKM mempunyai kemampuan manajemen yang memadai sesuai tuntutan industri manufaktur dan Agen Tunggal Pemegang Merek (ATPM) yang juga menjadi salah satu prasyarat sebagai UKM binaan YDBA yang telah mandiri.

Program diawali dengan *pre assessment* untuk melihat kondisi awal sistem yang ada kemudian dilanjutkan dengan training yang meliputi *Quality Awareness*, ISO 9000:2000 *requirement*, penjabaran proses bisnis, serta penyusunan *Quality Planning* sebagai acuan sistem yang akan



Instruktur pelatihan, Abdullah tengah menyampaikan pentingnya penerapan manajemen mutu bagi suatu perusahaan.



Usai pembukaan program, para delegasi di masing-masing UKM menandatangani komitmen penerapan manajemen mutu.

dibangun. Proses bisnis adalah gambaran interaksi antar fungsi dalam menjalankan proses kerja, sejak *customer order* sampai dengan *delivery* serta penanganan pelayanan pasca *delivery*.

Identifikasi proses dan standar kerja pada setiap langkah proses dijabarkan menjadi *Quality Planning* untuk mengatur dan memastikan tiap langkah proses tersebut terkendali dengan baik dan benar. Selanjutnya dibuat prosedur kerja yang dibangun setelah dilengkapi dengan format dan pemenuhan persyaratan ISO : 9000 yang menjadi acuan kerja dan dikemas menjadi QMS. Kemudian sosialisasi kepada seluruh karyawan juga diperlukan agar sistem dipahami dan dilaksanakan sesuai prosedur.

Saat ini setiap peserta (perusahaan) telah membuat dan menyusun QMS. Selanjutnya akan dilakukan *cross audit*, dimana perusahaan peserta melakukan audit silang (saling mengaudit) untuk menyempurnakan sistem yang telah disusun dan diimplementasikan berdasarkan pelatihan *Internal Quality Audit* yang telah diberikan sebelumnya.

### Penyusunan QMS

Kendala dalam penyusunan QMS adalah mengubah paradigma kualitas dan proses kerja. Hal ini menjadi berat tanpa adanya *support* penuh dari top manajemen serta keterlibatan seluruh karyawan. QMS disusun oleh tim untuk diberlakukan kepada seluruh manajemen dan karyawan tanpa kecuali. Anggapan bahwa QMS hanya untuk manajemen atau sebaliknya, hanya untuk karyawan pabrik adalah tidak benar. QMS mengatur proses kerja seluruh orang yang terlibat pada proses bisnis perusahaan yang bersangkutan.

Visi, misi, kebijakan, strategi dan target perusahaan ditetapkan oleh top manajemen dijabarkan menjadi *Business Plan*. Sesuai dengan *Business Process* yang

telah disusun, masing-masing fungsi menyusun *activity plan* untuk mencapai target yang telah ditetapkan. Pembagian wewenang dan tugas dijabarkan dengan struktur organisasi yang jelas dengan *scope of job* yang tegas. Tiap fungsi punya peran dan tugas yang saling berkaitan. Pencapaian target dipantau secara periodik dengan *Management Review*.

Ketidaktegasan struktur organisasi dan pelimpahan wewenang dan tugas yang tidak jelas menjadi kendala utama dalam menjalankan proses bisnis. Keterbatasan *man power* mengakibatkan banyak jabatan rangkap yang menyebabkan tugas menjadi tidak fokus. Hal ini diperparah dengan tidak rutinnya *management review* sehingga tidak terpantau pertanggungjawaban tugas dan target yang telah didistribusikan. Jabatan rangkap diperbolehkan dengan syarat fungsi kerja harus dipisahkan dengan fungsi kontrol. Fungsi kontrol (QC, *Accounting*, *Auditor*) sebaiknya mandiri dan punya akses langsung kepada top manajemen.

*Management review* sering dilakukan sebagai sarana mencari masalah, bukan sebagai sarana *mereview* kinerja/ pencapaian target, sehingga terjebak dengan banyaknya masalah dan lupa terhadap prestasi yang telah dicapai yang perlu mendapatkan apresiasi. Beberapa perusahaan bahkan jarang melakukan *management review* sehingga penyimpangan proses tidak terpantau.



Penandatanganan komitmen penerapan manajemen mutu juga diikuti oleh para karyawan lapangan di masing-masing perusahaan.



Tim Audit penerapan manajemen mutu tengah berdialog di salah satu UKM subkon yang diaudit.

*Review* dan koordinasi rutin antara tim dan karyawan yang tidak terlibat langsung sangat kurang sehingga penyusunan sistem menjadi terhambat. Seolah-olah bahwa keberhasilan QMS hanyalah keberhasilan tim, bukan keberhasilan seluruh karyawan.

Untuk mengatasi kendala dan hambatan yang terjadi, diperlukan tindakan strategis demi tercapainya sasaran program, diantaranya :

- Melibatkan seluruh karyawan dan manajemen untuk sosialisasi, implementasi dan perbaikan sistem yang telah disusun dan dibakukan.
- Sosialisasikan sistem yang telah disusun dan berikan pemahaman bahwa kualitas adalah tanggung jawab setiap orang dan dimulai sejak awal proses.
- Lakukan *management review* secara periodik untuk mengukur kinerja dan sebagai pertanggungjawaban pejabat tiap fungsi terhadap target yang telah diberikan.
- Hindarkan *management review* sebagai ajang perdebatan masalah.
- Penyelesaian masalah dilakukan pada forum khusus tersendiri dengan semangat mencari solusi bukan menunjuk pelaku yang bermasalah.

- Struktur organisasi direvisi sesuai proses bisnis perusahaan.
- Susun *scope of job* tiap fungsi dan jabarkan menjadi *job description* tiap orang pada fungsi yang bersangkutan.
- QMR (*Quality Management Representative*, Wakil Manajemen Mutu) diberikan wewenang penuh untuk distribusi tugas terkait penyusunan QMS dan memantau implementasi QMS serta mengorganisir *management review*.
- Lakukan langkah kerja sesuai prosedur dengan menggunakan format dan standard yang telah dibuat.
- Lakukan *internal audit* untuk memantau efektifitas sistem. Bila diperlukan sistem direvisi untuk disempurnakan.

Komitmen Top Management dan konsistensi dalam menerapkan QMS menjadi kunci keberhasilan dalam mengambil keuntungan terhadap sistem yang telah dibakukan. Apalah artinya QMS dan sertifikat ISO 9000 apabila tidak dapat mengambil keuntungan dan manfaatnya dalam meningkatkan kinerja perusahaan. Sementara, biaya mahal yang telah dikeluarkan menjadi sia-sia.

(ASR dan LPP).

## Meningkatkan LK3 untuk Menciptakan Suasana Kerja yang Aman dan Nyaman

Di era sekarang ini, dimana persaingan bisnis semakin ketat, semua pelaku bisnis termasuk UKM, akan senantiasa dituntut untuk melakukan inovasi dan perbaikan secara berkelanjutan. Satu di antaranya adalah penerapan program LK3 (Lingkungan, Kesehatan dan Keselamatan Kerja) yang apik demi tercapainya perusahaan yang aman dan nyaman.

**D**alam mendukung hal tersebut, Yayasan Dharma Bhakti Astra (YDBA) bekerjasama dengan Environment Social Responsibility Division (ESRD) PT Astra International Tbk secara konsisten mengadakan program Astra Green Company (AGC) bagi UKM binaan YDBA. Program rutin tahunan yang berlangsung sejak tahun 2003 tersebut, hingga saat ini telah diikuti sebanyak 25 UKM.

Program peningkatan kinerja LK3 di tahun 2008 dilaksanakan dalam bentuk Internal Audit, Pelatihan Penanggulangan Penderita Gawat Darurat (PPGD) dan Pelatihan Penanggulangan Kebakaran. Kegiatan tersebut berlangsung pada tanggal 25-26 November 2008 dan diikuti oleh 6 UKM.

Di hari pertama pelatihan, peserta diberikan materi mengenai AGC, kriteria audit AGC dan teknik audit. Keseluruhan materi disampaikan oleh Eri Widayanto dari YDBA. Sesuai pemaparan materi, masing-masing peserta diberikan kesempatan untuk melakukan simulasi audit. Hal ini dimaksudkan agar materi yang telah diterima dapat dipraktekkan secara bersama-sama sehingga lebih mudah diserap dan dipahami.

Para peserta nampak bersemangat dan suasana pelatihan pun menjadi lebih hidup. Antusiasme peserta semakin terlihat pada saat sesi audit dilakukan, karena secara tidak langsung dengan mengaudit, masing-masing auditor yang juga merupakan peserta AGC ini mendapatkan manfaat yang cukup banyak, terutama hal-hal yang selama ini belum diketahui dalam audit lapangan.

Di hari kedua peserta diberikan materi tentang teknik Penanganan Penderita Gawat Darurat (PPGD). Pada sesi ini, para peserta mendapatkan materi teknik pertolongan pertama pada kecelakaan pekerja, antara lain yakni teknik pemberian nafas buatan, teknik pembalutan luka dan teknik pengangkatan korban.

Pada saat simulasi para peserta diajak untuk mempraktekkan pemberian nafas buatan serta teknik pengangkatan korban dengan menggunakan boneka simulator. Pada kesempatan tersebut, materi disampaikan oleh Agustine, Instruktur dari divisi ESRD PT Astra International Tbk. "Sebelum memberikan nafas buatan, berikan tekanan sebanyak 30 kali tepat 3 jari dari tengah rongga dada korban," ujar Agustine sembari memberikan



Seorang peserta ketika melakukan simulasi pemadaman api dengan menggunakan karung basah.

contoh pada boneka simulator.

Kemudian peserta juga mendapatkan materi tentang teknik pemadaman api serta dilanjutkan pada praktek pemadaman dengan menggunakan karung basah dan APAR (Alat Pemadam Api Ringan). Para peserta dipandu oleh Tim Rescue PT Astra International Tbk. "Ternyata memadamkan api tidak mudah ya? Perlu menggunakan teknik khusus agar api bisa cepat padam", ujar salah seorang peserta yang sempat kewalahan menjinakkan api.

Secara keseluruhan pelatihan ini bertujuan untuk menambah dan mengasah pemahaman UKM tentang LK3. Hal ini dipastikan akan menjadi ajang pembelajaran yang sangat baik bagi UKM dan juga meningkatkan kewaspadaan. Diharapkan para peserta dapat memberikan pengetahuannya kepada rekan-rekan di perusahaan masing-masing.

Kita semua tentu berharap kecelakaan atau bahaya di tempat kerja itu tidak terjadi. Namun, kita memerlukan kesiapsiagaan dan kewaspadaan yang terlatih bila suatu saat nanti bahaya muncul. Dengan begitu tingkat kecelakaan atau bahaya dapat diatasi atau diminimalisir dengan baik.

(AEW/AR).

## Mendorong UKM untuk Terus Berkembang

Di penghujung tahun yang cukup sulit ini, LPB Gianyar-Bali senantiasa berusaha mengantarkan UKM mitra binaannya ke arah yang lebih baik dengan memfasilitasi beberapa hal yang dapat mendorong mereka untuk terus berkembang.

**S**atu di antaranya adalah dorongan dalam hal penerapan sistem pembukuan sederhana kepada UKM mitra binaan. Upaya tersebut dilakukan agar kendala yang mendasar bagi UKM ini dapat segera diatasi. Di Gianyar, kebanyakan UKM bergelut di bidang kerajinan tangan seperti lukisan, perak, patung dan lain-lain yang pembukuannya cenderung tidak rapi dan tertib.

Berdasarkan hal demikian, LPB Gianyar-Bali bekerjasama dengan YDBA dan Bank Mandiri Cabang Denpasar mengadakan Pelatihan Mentalitas Dasar dan Pembukuan Sederhana pada 27-28 Oktober 2008. Kegiatan tersebut berlangsung di Hotel Taman Suci dan diikuti oleh 15 UKM mitra binaan Bank Mandiri yang sekaligus juga mitra binaan LPB Gianyar-Bali.

Para peserta nampak sangat antusias dalam mengikuti pelatihan. Apalagi mereka belum mengetahui tentang teori-teori pembukuan. Mereka sangat senang dan bangga bisa belajar bersama-sama. Ditambah dengan para instruktur yang kocak dan lucu. Oleh karena itu, mereka ingin pelatihan ini secara rutin diadakan dengan materi yang berbeda.

Jero Padma, salah seorang peserta yang juga pemilik UKM Padma Shop, menilai bahwa pelatihan ini sangat berguna, dimana dengan pelatihan ini pengetahuannya menjadi bertambah. "Dulu saya cuma mencatat pemasukan dan pengeluaran saja. Namun, sekarang saya jadi lebih memahami teori pembukuan yang lebih sederhana sehingga mudah dipraktikkan di usaha saya," ujarnya berseloroh.



Pelatihan Mentalitas Dasar dan Pembukuan Sederhana yang diselenggarakan LPB Gianyar berlangsung interaktif.

### Dorongan LPB Gianyar lainnya

Langkah pembinaan LPB Gianyar-Bali lainnya adalah memfasilitasi kredit kepada 2 UKM mitra binaan pada bulan Oktober dan November 2008 di Bank Mandiri. UKM tersebut di antaranya adalah Padma Shop dan Ayong fine Art and Studio, yang keduanya sama-sama bergelut di bidang produk lukisan. Kedua UKM tersebut mendapat fasilitas kredit masing-masing sebesar Rp 20 juta. Diharapkan, nantinya dana tersebut dapat digunakan untuk pengembangan usaha agar jumlah produksi dapat lebih meningkat.

Kegiatan lain yang dilakoni oleh LPB Gianyar-Bali adalah mengajak dua UKM binaan, yakni Padma Shop dan Budaya Shop untuk mengikuti pameran di Sanur Paradise Plaza Hotel. Pameran tersebut berlangsung pada 1-5 Desember 2008. Para pengunjung kebanyakan tertarik dengan produk aksesoris seperti

perak, kuningan, dan lain-lain. Namun demikian, pengunjung juga tertarik dengan lukisan hasil produksi UKM LPB Gianyar-Bali.

Pemilik lukisan dari Budaya Shop, Kadek Saptini mengatakan bahwa pameran seperti inilah yang diharapkan UKM. "Kami sangat berterimakasih sekali kepada LPB Gianyar-Bali yang atas bantuannya telah memberikan kami fasilitas pameran," imbuh Kadek.

Menurutnya pameran tersebut sangat bermanfaat bagi pengusaha karena dapat mempromosikan dan memasarkan produk secara langsung. "Melalui pameran ini pengusaha juga bisa mengetahui produk-produk apa saja yang diminati oleh para pembeli, sehingga selanjutnya kami juga dapat meningkatkan produksi dan ini merupakan langkah awal bagi saya dalam berpameran," ujar Kadek Saptini sambil tersenyum di sela-sela pameran.

(LPB Gianyar-Bali).

## Pengembangan UKM di LPB Warbis Rasuna

Saat ini langkah atau cara pembinaan dan pemberdayaan UKM yang dilakukan Lembaga Pengembangan Bisnis (LPB) di berbagai sektor kegiatan industri cukup bervariasi. Hal ini menarik karena dapat memberikan dampak dan nuansa tersendiri terhadap UKM binaannya.



Para peserta UKM binaan tengah memperhatikan pengarahannya dari Warbis Rasuna saat acara Gathering.

**K**eberagaman aktivitas di masing-masing LPB mampu memberikan upaya positif atas berbagai kegiatan yang dilakukan oleh para pendamping atau fasilitator dalam mengembangkan UKM binaannya. Hal ini bisa kita pahami karena usaha setiap pelaku UKM pun berbeda pula.

Demikian halnya bagi LPB Warbis Rasuna, Jakarta. Untuk mengintensifkan berbagai aktivitasnya, lembaga ini selalu berupaya mencari peluang-peluang yang ada, baik pada program pemerintah (Kementerian Negara Koperasi dan UKM) atau juga pada pihak swasta seperti YDBA (sebagai payung/lembaga kemitraan), Perusahaan Gas Negara (PGN), PT Jasa Raharja, PT Sucofindo, dan lain-lain.

**Langkah terobosan yang dilakukan antara lain bekerjasama dengan Bakrie School of Management (BSM), Action Coach dan Investor dari Singapura. Bersama BSM, LPB Warbis Rasuna mengadakan soft internship (pemagangan) bagi mahasiswa di UKM binaan Warbis Rasuna.**

Saat ini sudah ada 36 UKM yang difasilitasi Warbis kepada

BSM. Manfaat yang diperoleh UKM yakni mendapatkan masukan sistem manajemen baru dari para mahasiswa selama melakukan soft internship, sedangkan para mahasiswa mendapatkan ilmu kewirausahaan dari UKM di tempat praktek.

Kegiatan lainnya dari LPB Warbis Rasuna adalah menyelenggarakan temu bisnis dengan Hypermarket Carrefour pada tanggal 4 November serta dengan pihak investor asal Singapura pada 12 November 2008. Pada dua pertemuan tersebut terjalin kerjasama antara Carrefour dengan UKM.

Di bidang akses pembiayaan, saat ini UKM binaan Warbis Rasuna sedang memfasilitasi 2 UKM industri kulit di Garut kepada pihak penanaman modal madani. Sedangkan di bidang pemasaran, Warbis memfasilitasi UKM dengan *join program* bersama Menekop & UKM RI seperti ke Dubai pada bulan Desember serta menjadikan UKM sebagai Mitra Carrefour Lebak Bulus, MT. Haryono, Puri Kembangan dan Cempaka Putih yang diisi oleh 2 UKM secara bergantian dengan nilai omset tiap UKM tidak kurang dari Rp.10-15 Juta perbulan.

Semoga langkah-langkah yang dilakukan LPB Warbis Rasuna dapat bermanfaat bagi pelaku usaha, khususnya UKM binaan Warbis dan seluruh UKM pada umumnya.

(LPB Jakarta).

## Upaya Mengurangi dampak Lingkungan UKM Elektroplating

Di Sidoarjo, elektroplating banyak dimanfaatkan masyarakat sebagai jasa pelapisan alat-alat pertanian, rumah tangga, komponen kendaraan, komponen listrik dan lain-lain dengan menggunakan larutan asam (HCL atau H<sub>2</sub>SO<sub>4</sub>) untuk proses pembersihan benda yang akan dilapisi serta penggunaan bahan kimia yang mengandung logam, tembaga, khrom, seng, nikel dan sianida (Bahan Berbahaya dan Beracun) untuk proses pelapisan dan pewarnaan.

**N**amun persoalannya adalah sekitar 30 industri kecil (UKM) elektroplating di kabupaten Sidoarjo, Provinsi Jawa Timur, pengolahan limbah cairnya tergolong tidak optimal dan masih menggunakan resapan serta pembuangan langsung ke parit dan sungai. Proses semacam ini sangat berbahaya dan dapat mencemari lingkungan hingga akhirnya mengancam kesehatan penduduk sekitar.

Beberapa faktor penyebab pencemaran tersebut adalah tingginya biaya operasional, terbatasnya dana dan pengetahuan tentang teknologi pengolahan limbah cair serta rendahnya kesadaran industri kecil terhadap pengelolaan lingkungan.

Kedua poin terakhir, dapat ditanggulangi dengan cara memberikan penyadaran kepada industri kecil elektroplating berupa

pelatihan. Seperti yang dilakukan oleh LPB Waru Sidoarjo yang menyelenggarakan pelatihan tentang proses elektroplating dengan penerapan eko-efisiensi (penerapan reduksi limbah cair dari sumbernya) bagi UKM mitra binaan LPB Waru. Kegiatan yang terselenggara pada tanggal 27-28 Oktober 2008 tersebut merupakan hasil kerjasama LPB Waru dengan Inkubator Pusat Bisnis Teknologi dan Industri Institut Teknologi Surabaya (ITS).

Pelatihan berlangsung dalam dua sesi, yakni secara teori di Laboratorium ITS sedangkan praktek di lokasi UKM mitra LPB Waru. Kunjungan di lapangan, peserta didampingi oleh Instruktur Ir. Ely Agustiani, M.Eng, dan pada saat pemaparan materi, kegiatan dimoderatori oleh Koordinator LPB Waru Jhon Hardy.

Melalui pelatihan ini, diharapkan para pemilik UKM elektroplating mitra LPB Waru dapat menerapkan konsep reduksi limbah cair dari sumbernya dengan baik agar menjadi lebih mudah dan biaya yang diperlukan lebih kecil sehingga lingkungan hidup di sekitar wilayah industri pun menjadi lebih baik terutama terhadap kualitas air mineral dan air sungai di sekitarnya.

Untuk mengontrol hasil kegiatan ini, penyelenggara melakukan evaluasi dalam tiga tahap, yakni mulai dari sebelum pelaksanaan pelatihan, pada saat pelatihan, dan setelah pelatihan. Pada awal pelatihan, dilakukan *pre-test* untuk mengetahui pemahaman awal peserta tentang proses elektroplating yang ramah lingkungan. Kemudian pada saat pelatihan, dilakukan kunjungan lapangan untuk melatih penghitungan keuntungan biaya penerapan pengolahan limbah cair dengan reduksi limbah pada sumbernya, serta diakhiri dengan test akhir yakni implementasi di masing-masing UKM.

Pemberian pemahaman (*awareness*) kepada pemilik industri elektroplating tentang eko-efisiensi pada proses elektroplating adalah upaya yang paling tepat untuk memperkecil konsentrasi B3 dan jumlah limbah cair yang terjadi. Kita harus ingat bahwa mencegah adalah tindakan yang lebih baik dari pada memperbaiki kerusakan akibat pencemaran limbah. Semoga bermanfaat.

(LPB Waru).



Para peserta saat foto bersama usai pelatihan.

## Tambahan *Income* Melalui Kreasi Kerajinan Berbahan Tile

Banyak UKM mitra binaan yang menginginkan untuk diadakan kembali Pelatihan kreasi unik berbahan tile yang sebelumnya pernah diselenggarakan oleh LPB Wanita Mandiri pada Mei 2007 lalu. Minat tersebut ditopang oleh semakin berkembangnya jenis usaha kerajinan ini di kalangan ibu-ibu yang dinilai cukup mendatangkan pendapatan tambahan.

**M**inat UKM binaan untuk mempelajari kreasi berbahan tile tersebut segera direspon oleh LPB Wanita Mandiri, Aceh. Mengusung tema “Lebaran Indah dengan Kreasi Tile”, LPB Wanita Mandiri kembali mengadakan pelatihan serupa pada tanggal 3-5 September 2008 di Lhokseumawe.

Kerajinan yang cukup banyak diminati oleh ibu-ibu rumah tangga ini biasanya digunakan sebagai hiasan benda-benda perabotan rumah tangga seperti tempat tisu, toples, tudung saji, dan lain-lain. “Di samping untuk mengisi waktu luang, kerajinan ini juga dapat menghasilkan tambahan *income*”, ujar seorang pengrajin dari salah satu UKM se usai mengikuti pelatihan.

Hal senada juga diungkapkan oleh Agustiana Elfritria, Instruktur pelatihan yang juga Koordinator LPB Wanita Mandiri. “Kerajinan ini cukup membantu penghasilan sampingan keluarga”, ujarnya.



Nampak para peserta tengah foto bersama dengan menampilkan hasil kerajinan berbahan tile yakni tudung saji.

Pelatihan diikuti oleh enam UKM mitra binaan LPB Wanita Mandiri, Aceh. Selain bahan tile, bahan lain yang dipergunakan dalam pelatihan ini adalah kain organdi, rantai mote berwarna emas dan perak, hiasan bunga, biku-biku berwarna emas

dan perak serta bahan lamek. Untuk rangkaiannya sendiri dipilih bahan yang terbuat dari plastik dengan pertimbangan harga bahan lebih terjangkau.

Materi awal yang diberikan adalah pengenalan bahan dan pembuatan aneka bunga dari bahan organdi. Kemudian peserta diajak untuk mulai menghias toples kue. Materi pada hari kedua adalah menghias wadah tisu toilet dan wadah tusuk gigi. Selanjutnya, materi pada hari ke tiga adalah menghias tudung saji.

Melalui pelatihan ini diharapkan peserta dapat benar-benar memanfaatkan ilmu yang telah diterima untuk meningkatkan ekonomi keluarga.

(LPB Wanita Mandiri, Aceh).



Hiasan cantik berbahan Tulle dapat menghasilkan tambahan yang cukup signifikan bagi ibu-ibu.

## Sarana untuk Meningkatkan Nilai Tambah bagi Petani Karet

Sulit dibayangkan jika roda kehidupan ini tanpa karet. Nyaris semua kebutuhan manusia sehari-hari dipenuhi oleh unsur komoditi yang satu ini. Dengan kata lain, banyak sekali kegunaan karet. Di antaranya dan yang paling utama adalah untuk membuat ban mobil, sepeda motor, hingga pesawat terbang. Lebih dari itu, karet juga digunakan untuk berbagai keperluan lainnya, mulai dari peralatan rumah tangga, mainan anak-anak, sepatu, sandal, makanan (permen karet), hingga peralatan-peralatan elektronik.

**N**ah, sedikit banyak kita sudah mengetahui betapa bergunanya karet bagi kehidupan kita, tapi tahukah anda bagaimana petani karet menghasilkan *lateks* sebagai bahan dasar pembuat ban, peralatan rumah tangga dan lain sebagainya? Singkatnya petani karet mulai menyadap sekitar jam 5 pagi dan selesai sekitar pukul 9 s/d 10 pagi. Setelah itu *lateks* dikumpulkan kemudian dijual kepada pengumpul. Selain dijual dalam bentuk *lateks*, ada juga yang menjualnya dalam bentuk *lump* maupun *slab*.

Begitu juga rutinitas petani karet di Desa Balida Kec. Paringin Kab. Balangan. Rata-rata petani karet di sini menjualnya dalam bentuk *lateks*, *lump* atau *slab* dari dulu sampai sekarang. Tidak ada yang salah dengan hal ini, namun tidak ada nilai tambah berarti yang diperoleh petani jikalau menjual karetnya dalam bentuk tersebut.

Menyikapi hal ini, melalui program *Corporate Social Responsibility (CSR)* PT United Tractors Tbk site Adaro bekerjasama dengan LPB Adaro Pama membuat terobosan dengan mendirikan Gudang Pengasapan Karet di desa tersebut. Dengan adanya gudang pengasapan karet, nilai tambah yang akan diperoleh petani karet akan lebih meningkat.

Gudang pengasapan karet nantinya akan memproduksi karet dalam bentuk *sheet* atau lembar yang nilai jualnya lebih tinggi dibanding dengan bentuk *lateks*, *lump* maupun *slab*. Gudang pengasapan karet didirikan di tanah milik H. Jahu yang juga merupakan ketua kelompok kebun karet unggul (KKU) Desa Balida dan sekaligus sebagai penanggungjawabnya.

Peresmian gudang pengasapan karet dilaksanakan pada hari Rabu tanggal 10 Desember 2008. Hadir

dalam acara tersebut Camat Kec. Paringin Herman Asmuni, Perwakilan Dinas Pekebunan dan Kehutanan Kab. Balangan Effendi, Pimpinan *Community Development* PT Adaro Indonesia Abdurahman, Pimpinan *Community Development* PT Pamapersada Nusantara Mulyana Rusman, dan Pimpinan PT United Tractors Tbk site Adaro Warono serta masyarakat setempat.

Dalam acara sambutan, Pimpinan PT United Tractors Tbk site Adaro, Warono menyampaikan bahwa program CSR PT United Tractors tidak hanya berhenti sampai disini, tetapi akan terus berlanjut selama perusahaan beroperasi, karena hal ini merupakan suatu bentuk tanggungjawab sosial perusahaan terhadap masyarakat di sekitar.

Camat Kec. Paringin Herman Asmuni menyampaikan ucapan terimakasih kepada pihak perusahaan yang telah membantu meningkatkan pendapatan petani melalui pembangunan gudang pengasapan karet tersebut. "Bantuan ini merupakan suatu amanah, jadi harus dijaga dan dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya agar bantuan ini bermanfaat bagi masyarakat," ujar Herman penuh semangat. Usai sambutan, acara dilanjutkan dengan penarikan tirai selubung plang gudang pengasapan karet sebagai tanda telah diresmikannya gudang.

Diharapkan dengan berdirinya gudang pengasapan karet tersebut, para petani dapat meningkatkan pendapatan walaupun sekarang harga komoditas karet sedang turun karena terimbas oleh krisis keuangan global. Akan tetapi, kita optimis bahwa harga karet akan kembali stabil seperti semula. Semoga.

(LPB Adaro Pama)



Penarikan selubung rumah pengasapan karet oleh Herman Asmuni, Camat Kec.Paringin Kab. Balangan merupakan simbol diresmikannya penggunaan rumah pengasapan karet.

# Daya Dorong...

Oleh: Suhartono\*



Tahun 1998 merupakan masa krisis bagi hampir sebagian besar pengusaha. Tidak sedikit pengusaha yang bangkrut dan rugi besar. Semua lapisan tampak apatis akan nasib bangsa ini...apa iya bisa membaik ??

**D**i tengah kondisi yang penuh ketidakpastian tersebut, saya teringat ketika saya dipanggil oleh pimpinan yang begitu saya hormati meminta saya untuk menjadi Direktur di perusahaan ini. Memang walaupun ada keragu-raguan di benak saya pada mulanya namun akhirnya saya memutuskan untuk bersedia. Hampir semua orang mempertanyakan kenapa saya bersedia.

Keberanian saya untuk menerima tanggung jawab tersebut, diilhami oleh buku tentang Jack Welch yang menceritakan tentang bagaimana kuatnya pengaruh energi dan emosi seseorang. Dan jika kedua hal tadi digabung dan dikombinasikan dengan semangat akan bisa berubah menjadi daya dorong yang luar biasa layaknya *energizer*.

Mungkin saya bisa berbagi tentang pengalaman saya...

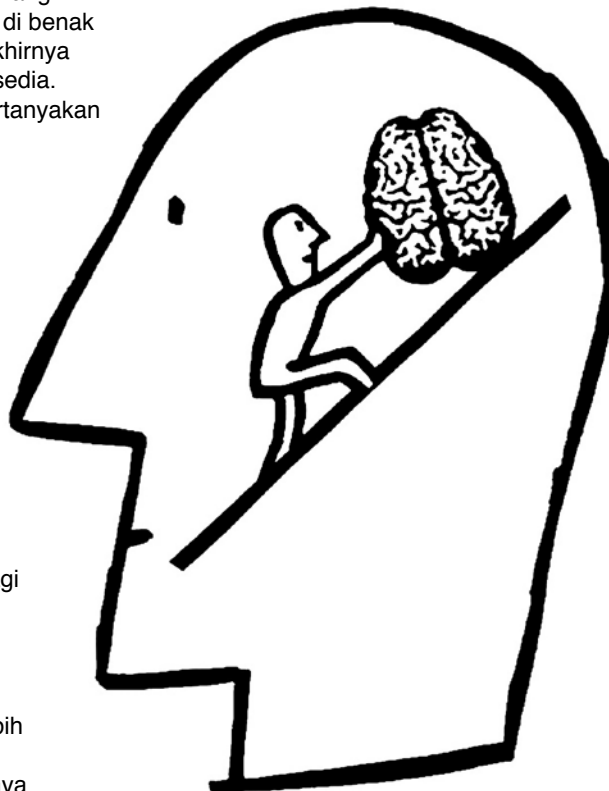
## ENERGI

Ketika saya menerima pilihan tadi, sebenarnya terlebih karena didorong oleh hasrat untuk membuktikan bahwa saya mampu. Hasrat inilah yang saya sebut dengan energi. Energi adalah api yang berkobar dalam diri dan membutuhkan arahan yang tepat. Dengan arahan yang sesuai disertai dengan sikap positif dan keyakinan maka hal tersebut bisa menghasilkan keberanian untuk bertindak secara fokus. Baik fokus terhadap target, fokus terhadap tujuan, fokus terhadap rekan kerja dan fokus terhadap pimpinan.

Hal tersebut yang bisa menjadi

dasar atau pijakan di tengah kompetisi yang cukup kuat.

## EMOSI



Layaknya cinta, faktor dominan yang mempengaruhi energi adalah 'emosi'. Ketika kita dalam posisi memutuskan untuk menuntaskan atau menunda suatu permasalahan, emosi menjadi salah satu faktor yang sangat berperan. Energi positif akan membantu mengarahkan emosi tadi ke keputusan yang lebih tepat. Kumpulan emosi

dari energi positif akan menjadi ledakan luar biasa yang mampu menyemangati *team* atau organisasi dan menghasilkan pemikiran yang sesuai.

## ENERGIZER

Ketika energi positif dan emosi digabung menjadi satu dengan semangat maka akan bisa menjadi daya dorong yang luar biasa.

Dalam tulisan ini, daya dorong tadi kita sebut *energizer*.

Seseorang bisa sukses menjadi '*energizer*' jika mempunyai karakter:

- Rendah hati: Mampu mendengar, bertanya dan menerima informasi / alternatif yang baru dari anggota team
- Pandai: Berani dan dapat memberikan keputusan dari berbagai solusi dari permasalahan yang ada, sehingga anggota tim tidak terombang-ambing
- Menghukum: Mampu bertindak tegas dan memberi sanksi terhadap anggota tim yang sudah diberi kesempatan tetapi tidak menggunakan kesempatan tersebut dengan baik
- Menghargai: Ketika keberhasilan tercapai, dapat memberikan penghargaan secara tulus kepada yang bersangkutan.

Ketiga hal di atas apabila diterapkan dengan sepenuh hati, akan dapat memberi pengaruh bagi anggota tim sehingga mereka bisa menyerap hal-hal positif yang timbul dan menerapkannya untuk pelaksanaan ide-ide yang dibangun secara bersama.

\* Penulis adalah Presdir Federal International Finance

# Menyikapi Krisis Ekonomi Global bagi Para Pelaku UKM

Oleh: Tonny Sumartono\*



Asal muasal terjadinya krisis ekonomi global saat ini berawal dari keterpurukan perekonomian di negara super power Amerika Serikat. Pada saat yang sama, ekonomi Indonesia sedang tidak ada masalah. Namun karena AS dan negara-negara Eropa menjadi pangsa pasar bagi 70% produk ekspor dunia, maka para negara eksportir tersebut (termasuk Indonesia) langsung terkena imbasnya.

Secara gamblang ekonomi AS telah salah urus, bahkan ada yang mengatakan terlampau rakus. Diawali dari kesulitan keuangan pada sektor property (Fanny Mae & Freddy Mac), lalu menjalar dengan cepat ke berbagai sektor keuangan dan industri. Orang sulit membayangkan raksasa ekonomi dunia sekelas AS bisa bangkrut seperti ini. Raksasa keuangan sekelas Lehman Brothers & Circuits City (retail elektronik) adalah dua korporasi besar AS yang telah bangkrut. Sementara, General Motor (industri mobil), Citibank (perbankan), AIG (Asuransi) juga tengah dihantui kebangkrutan.

Saat ini, pemerintah AS tengah berusaha keras untuk menyelamatkan industri besar tersebut. Semua negara yang mempunyai tujuan utama ekspor ke AS dan Eropa juga sedang mengalami kesulitan yang luar biasa. Bahkan, di beberapa negara, PHK bukan lagi sekadar ancaman, melainkan masalah yang sudah terjadi.

Hampir semua negara di dunia merevisi target pertumbuhan ekonominya menjadi lebih rendah dari target semula. Indonesia yang sebelumnya memiliki target pertumbuhan sebesar 6,5% pada tahun 2009, kini diturunkan menjadi 3,5% - 4,5%. Artinya bahwa kegiatan ekonomi tidak akan sebesar atau segiat tahun 2008. Di tahun 2009, banyak kegiatan ekonomi yang akan berkurang karena likuiditas keuangan terganggu dan tujuan pasar ekspor menurun tajam. Akan banyak perusahaan yang tidak bisa memproduksi dengan target seperti sediakala. Dengan kata lain produksi anjlok, jumlah shift kerja menurun, order melalui *out sourcing* pun berkurang. Semua kendala tersebut terus saling bertalian dan saling mempengaruhi.

Namun demikian, negara kita masih relatif beruntung. Kita masih memiliki ruang gerak dan celah agar dapat *survive*, karena pasar dalam negeri masih besar dan sumber daya alam kita cukup berlimpah. Hal ini sangat memungkinkan apabila seluruh komponen bangsa fokus dan bekerja keras

dalam menghadapi setiap tantangan yang ada, terutama bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia yang telah teruji dan terbukti tangguh dalam menghadapi krisis multi dimensi di tahun 1998 silam. Dengan modal pengalaman dan semangat bersatu tersebut, kita optimis dapat melewati krisis ini dengan baik.

## Konsolidasi ke Dalam Secara Penuh

Cara berpikir yang kita miliki harus berubah secara 'radikal', karena krisis ini bukan situasi yang normal. Banyak pilihan sulit yang terpaksa harus dilakukan untuk menyelamatkan perusahaan. Tak ada pilihan lain saat ini, selain menjaga kesehatan *cash flow* perusahaan. Menjaga pengeluaran dan efisiensi secara total adalah suatu keharusan yang tidak bisa ditawar.

Memegang uang kas, kini menjadi sangat strategis karena situasi masih belum menentu dan perekonomian sedang mencari keseimbangan baru. Akan sangat sulit membuat perencanaan yang solid karena semua asumsi bisa saja berubah tidak hanya setiap hari, bahkan dalam beberapa jam. Dengan kata lain, agar kita dapat *survive*, maka masing-masing unit usaha harus siap dan tanggap dalam mengantisipasi terhadap segala perubahan yang terjadi.

## Faktor yang bisa dikontrol oleh UMKM

Pada situasi dan kondisi saat ini, dimana perekonomian sedang bergerak dan mencari keseimbangan baru, sepertinya hampir semua variabel ekonomi menjadi faktor yang sulit di kontrol dan diantisipasi. Oleh sebab itu, memegang uang tunai menjadi keputusan yang cukup strategis dibanding memegang mata uang Dollar AS yang sudah diketahui bersama bahwa negara tersebut sedang bermasalah. Akan sangat bijaksana dalam situasi

seperti ini apabila para UMKM menunda rencana investasi. Hematlah uang tunai anda. Tunda pengeluaran yang tidak perlu. Artinya, saat ini perusahaan tidak mempunyai pilihan selain melakukan efisiensi total di semua lini. Struktur biaya produksi juga harus diperketat dan Inventory harus diupayakan segera menjadi uang tunai. Bahkan di beberapa negara, banyak gaji para manager dan direktur dipotong sebagai langkah antisipasi krisis.

Dari sisi produksi yang semakin menurun, diharapkan sesama UMKM harus bersatu untuk saling tolong-menolong agar mesin produksinya bisa bergerak. Misalnya berupaya memproduksi produk substitusi impor (dengan dukungan pemerintah). Kalau perlu sesama UMKM bisa melakukan barter bahan baku atau saling memanfaatkan kapasitas sisa dari mesin-mesin terpasang. Kita semua berupaya sedapat mungkin mesin produksi berputar dan menghasilkan sesuatu agar karyawan bisa terus bekerja dan terhindar dari PHK.

Konsolidasi untuk membenahan organisasi, perbaikan *flow* proses dan lay out pabrik adalah beberapa langkah positif yang bisa dilakukan saat kegiatan operasional perusahaan sedang menurun. Para karyawan yang setengah menganggur dapat dimanfaatkan untuk program perbaikan dan perawatan mesin-mesin produksi.

Pelatihan internal perusahaan untuk peningkatan pengetahuan dan keterampilan SDM juga diperlukan agar kemampuan karyawan dapat lebih trampil dan profesional. Juga pelatihan dan implementasi pencegahan dampak lingkungan, Keselamatan dan Kesehatan Kerja (LK3) di tempat kerja yang merupakan kesiapan perusahaan dalam menyongsong pulihnya situasi perekonomian kelak.

Tetap semangat dan semoga bermanfaat.

\*Penulis adalah Wakil Ketua Pengurus YDBA

## Kunjungan YDBA ke PUSPIPTEK Mengetahui Lebih Jauh Prospek Bahan Baku Polimer

Saat ini, pengembangan teknologi material di industri otomotif semakin pesat. Beberapa komponen yang dulu terbuat dari metal, sekarang sudah mulai bergeser ke material lain seperti plastik maupun polimer lainnya karena dinilai relatif lebih murah namun kualitas sama, seperti misalnya, *intake manifold*, *hood lock*, dan *bemper*.



Tampak para peserta tengah mendengarkan penjelasan dari perwakilan BPPT Serpong saat tinjauan lapangan.

**D**alam jangka panjang, eksplorasi penggunaan bahan material alternatif untuk komponen otomotif diprediksi akan terus meningkat. Apalagi sekarang banyak perusahaan komponen yang sedang gencar-gencarnya melakukan efisiensi, misalnya seperti pengoptimalan penggunaan bahan baku alternatif yang mempunyai kualitas kekuatan yang sama, mudah didapat dan lebih murah.

Untuk mengetahui lebih jauh tentang prospek bahan baku plastik dan polimer lainnya dalam industri otomotif, YDBA mengajak UKM Subkon binaannya melakukan kunjungan ke Sentra Teknologi Polimer (STP) yang terletak di dalam area taman teknologi yang inovatif dan moderen yang disebut dengan PUSPIPTEK (Pusat Pengembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi) di Serpong, Tangerang, sekitar 35 km Tenggara Jakarta.

Kunjungan ini diikuti oleh 30 orang dari 23 perusahaan UKM mitra binaan pada tanggal 27 Oktober 2008. Meskipun UKM manufaktur yang bergerak di sektor polimer relatif tidak banyak, peserta nampak sangat antusias dalam mengikuti kunjungan lapangan tersebut. Hal ini dilihat dari pertanyaan yang muncul antara lain seputar fasilitas uji

kekuatan las, tabung gas LPG di Balai Besar Teknologi Kekuatan Struktur (B2TKS) Serpong, dan lain-lain.

Saat kunjungan, dijelaskan oleh kepala STP Drs. Wawas Swathatafrijiah, M.Sc bahwa STP merupakan institusi otonomi di dalam naungan Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi (BPPT) yang menangani bidang polimer khususnya plastik yang berperan sebagai mitra para pelaku industri dan institusi terkait.

Pusat teknologi polimer yang beralamat web [www.sentrapolimer.com](http://www.sentrapolimer.com) ini memberikan jasa pelayanan pada bidang polimer yang meliputi plastik, karet, dan komposit dalam bentuk pengujian, pelatihan, penelitian dan konsultasi teknis. Pelayanan STP meliputi persiapan bahan baku, produksi dan aplikasi bahan serta daur ulang sampah/perlindungan lingkungan sehingga diharapkan dapat memenuhi kebutuhan industri yang berhubungan dengan polimer.

Turut serta dalam menerima rombongan adalah perwakilan dari B2TKS Puspipstek yang dulu dikenal sebagai LUK (Lembaga Uji Konstruksi). Lembaga ini sering menjadi rujukan bagi industri komponen otomotif untuk melaksanakan pengujian material dan komponen otomotif. LUK awalnya didirikan untuk pengujian yang mendukung kegiatan IPTN. Selain uji struktur, lembaga ini juga melaksanakan uji statis dan dinamis pada komponen otomotif, uji metalographi, analisa kerusakan, non destruktif, uji korosi dan lainnya.

Pada kunjungan tersebut juga dibicarakan kemungkinan membuat Nota Kesepahaman (MoU) antara YDBA dan BPPT mengenai kerjasama dalam pemanfaatan sarana dan prasarana di kawasan Puspipstek Serpong untuk pengujian, pengembangan dan penelitian produk dalam rangka peningkatan mutu produk dan daya saing industri otomotif di Indonesia. Dengan demikian, diharapkan UKM binaan YDBA dapat memanfaatkan fasilitas Puspipstek tersebut untuk peningkatan QCDI dengan biaya jasa pengujian yang bersaing tentunya.

## YDBA di RW 02, Kebon Jeruk

# Pelatihan Manajemen Pemasaran bagi Ibu-Ibu Pengusaha Mikro

Pagi itu cuaca cerah mengiringi langkah Tim YDBA menuju Rumah Srikandi yang terletak di RW 02, Kelapa Dua, Kebon Jeruk, Jakarta Barat. Jalanan yang masih sepi memperlancar Tim tiba di lokasi. Maklum, di Jakarta jika telat sedikit saja bisa macet.

**D**emikian juga bagi Suyanto, Instruktur pelatihan manajemen pemasaran dari Konsultan Bina Wiratama yang sudah tiba di Rumah Srikandi lebih awal. "Kemacetan di Jakarta semakin parah", ujarnya berseloroh.

Setibanya di lokasi, ia sempat heran dengan pengelola rumah Srikandi yang semuanya adalah wanita. Dan saat kami tiba pun ia langsung menanyakan hal tersebut kepada kami. "Rumah Srikandi memang unik. Hampir semua pengelolanya adalah wanita. Termasuk fasilitas lainnya seperti Posyandu, Sekolah, dan lainnya", ujar salah seorang Tim YDBA.

Bangunan berdesain minimalis yang terdiri dari dua lantai adalah tempat berlangsungnya pelatihan. Rumah itu dibangun untuk sarana Pendidikan & Pelatihan oleh Dana Kemanusiaan Kompas (DKK). Lantai pertama biasa digunakan sebagai sarana pendidikan bagi anak usia dini 4-5 tahun sedangkan lantai kedua biasa digunakan sebagai ruang serba guna. YDBA, DKK dan Sari Husada secara bersama-sama menyusun dan melaksanakan program pengembangan masyarakat di wilayah RW 02. Pengembangan di bidang pendidikan dilakukan oleh DKK, bidang ekonomi oleh YDBA dan bidang kesehatan oleh Sari Husada.

Mayoritas peserta pelatihan di RW percontohan ini adalah ibu-ibu pengusaha mikro di RW 02 yang umumnya bekerja sebagai pedagang, usaha catering, rias pengantin, sewa peralatan pesta dan gerai selular. Aktivitas bisnis yang kreatif di RW 02 ini banyak dilakukan oleh ibu-ibu. Semuanya juga aktif di berbagai kegiatan, termasuk pelatihan dan Posyandu.

Tak lama, peserta sudah lengkap berdatangan. Tepat jam 09.15 WIB acara dibuka secara resmi oleh Wakil Camat Kebon Jeruk Heri Hidayat. "Terima kasih kami ucapkan kepada YDBA, DKK dan Sari Husada yang sudah membantu dan memberikan ilmu yang sangat bermanfaat bagi masyarakat di Kelapa Dua", ujar Heri saat mengakhiri sambutannya.

Kegiatan Pelatihan Manajemen Pemasaran bagi UMK di RW 02, Kelapa Dua, Kebon Jeruk, Jakarta yang berlangsung pada 19-20 Nopember 2008 ini diikuti oleh



Para peserta pelatihan yang merupakan ibu-ibu pengusaha di wilayah RW Siaga tengah memperhatikan materi dengan serius.

27 orang. Pelatihan juga dihadiri oleh Sekretaris Pengurus YDBA Sri Kuntjoro, Ketua Dana Kemanusiaan Kompas (DKK) Totok Poerwanto, dan Wakil Lurah Kelapa Dua Munjirin.

Pelatihan berlangsung interaktif dan banyak peserta yang mengajukan pertanyaan kepada Instruktur, antara lain seputar cara efektif dalam melakukan promosi, bagaimana cara menjual yang baik serta bagaimana pengemasan produk agar menarik pelanggan.

Menurut instruktur, secara garis besar, agar bisnis kecil mendapat pelanggan dan penjualan meningkat cepat, maka dapat dicoba strategi yakni tidak beriklan layaknya perusahaan yang besar. Kemudian tawarkan dengan harga yang lebih murah namun jangan lupa buat juga produk dengan harga yang sedikit lebih mahal, sesuai dengan segmentasi pasar. Selanjutnya dalam membuat iklan, gunakan cara-cara yang kurang umum dari biasanya bagi UKM seperti pengiriman brosur melalui kartu pos, menyelipkan brosur di koran-koran (bekerja sama dengan agen koran) disesuaikan dengan target pasar yang dituju.

Para peserta berharap agar pelatihan seperti ini dapat diselenggarakan di lain kesempatan dengan pembahasan studi kasus. Mudah-mudahan ilmu strategi pemasaran yang diajarkan dapat diterapkan dengan baik dan sukses untuk usaha Ibu-Ibu semua.

(AS)

## YDBA & Pelindo II

# Latih 100 Pemuda Putus Sekolah untuk Menjadi Mekanik Sepeda Motor

Meskipun terdapat penurunan jumlah pengangguran dibandingkan tahun sebelumnya, tingkat pengangguran di Indonesia relatif masih besar yakni  $\pm 10,5$  Juta atau  $\pm 11\%$  dari angkatan kerja yang berjumlah 95 Juta orang per Februari 2008 (Badan Pusat Statistik). Hal ini merupakan problematika tersendiri bagi bangsa Indonesia untuk mencari solusi di saat kondisi perekonomian negara saat ini belum stabil akibat krisis ekonomi global.



Para peserta tengah memperhatikan dengan serius pemaparan materi seputar mesin sepeda motor Honda.

**K**risis ekonomi global berdampak pada berbagai sektor industri, seperti otomotif misalnya. Saat ini, sektor otomotif mulai mengalami guncangan. Pangsa pasar otomotif nasional baik kendaraan roda empat maupun roda dua juga semakin tergerus. Hal ini tentu membuat perusahaan otomotif mau tak mau harus mengurangi jumlah produksinya dan melakukan efisiensi secara ketat.

Di lain sisi, meskipun terjadi guncangan di sektor

otomotif, ternyata juga terdapat peluang. Tercatat sampai saat ini populasi sepeda motor dalam 5 tahun terakhir tidak kurang dari 20 Juta kendaraan. Sedangkan Konsumen yang ingin membeli kendaraan sekarang cenderung mengurungkan niatnya, tetapi lebih kepada melakukan perawatan dari kendaraan yang sudah dimiliki. Apalagi sekarang sepeda motor telah menjadi pilihan alat transportasi masyarakat di Indonesia karena dinilai lebih ekonomis dibanding mobil. Oleh karena itu jasa usaha



Ketua Pengurus YDBA Aminuddin, didampingi oleh Sekretaris Pengurus YDBA Sri Kuntjoro dan Manager YDBA M. Kosasih tengah meninjau pelatihan mekanik sepeda motor Honda.

perbengkelan adalah lahan yang cukup potensial.

Berdasarkan potensi tersebut, Yayasan Dharma Bhakti Astra bekerjasama dengan PT Pelabuhan Indonesia II (Persero) menyelenggarakan Pelatihan Mekanik Sepeda Motor bagi para pemuda yang berada di wilayah Pelabuhan Tanjung Priok dan sekitarnya untuk dilatih menjadi mekanik sepeda motor.

Maksud diadakannya pelatihan ini adalah untuk memberikan bekal kepada para pemuda agar mereka mempunyai keterampilan dalam merawat dan memperbaiki kerusakan yang terjadi dan melakukan perawatan berkala pada sepeda motor, sehingga diharapkan mereka dapat menjadi mekanik di berbagai usaha jasa perbengkelan sepeda motor. "Terima kasih kami ucapkan kepada YDBA dan PT Pelindo II yang telah memberikan kesempatan untuk mendapatkan ilmu yang sangat berguna bagi masa depan kami", ujar salah seorang peserta saat menyampaikan pesan dan kesannya selama mengikuti



Para peserta sedang melakukan praktek.

pelatihan.

Pelatihan yang berlangsung selama 2 minggu tersebut akan diselenggarakan sebanyak 5 gelombang pelatihan dan setiap pelatihan diikuti oleh 20 peserta. Hingga Oktober 2008, pelatihan sudah terlaksana sebanyak 2 gelombang. Antusiasme juga nampak pada calon peserta pelatihan ini. Tercatat pada gelombang ke-I terdapat 57 orang calon peserta yang ikut seleksi dan 58 orang calon peserta pada gelombang ke-II.

Untuk meningkatkan motivasi para peserta, penyelenggara memberikan masing-masing satu set peralatan standar bengkel roda dua kepada 3 peserta terbaik. Sementara bagi 5 peserta terbaik akan dimagangkan di bengkel-bengkel mitra YDBA seperti AHASS dan bengkel Mitra Aspira.

Dukungan yang diberikan oleh Manajemen YDBA dan PT Pelabuhan Indonesia II (Persero) semakin menambah motivasi peserta dalam mengikuti pelatihan. Perwakilan manajemen kedua lembaga juga menyempatkan diri mengunjungi pelatihan.

**"Program ini adalah kesempatan yang sangat jarang didapat oleh banyak orang. Oleh karena itu kami berharap, adik-adik dapat belajar dengan sungguh-sungguh dan memanfaatkan kesempatan ini dengan sebaik-baiknya", ujar Ketua Pengurus YDBA Aminuddin saat meninjau pelatihan.**

Selama kegiatan berlangsung peserta sangat bersemangat mengikuti pelatihan. Oleh karena itu perolehan nilai kelas juga cukup baik. Hal ini dapat dilihat dari nilai rata-rata kelas yang diperoleh yaitu 7,28 pada gelombang ke-I dan 7,36 pada gelombang ke-II. Peserta juga merasa puas dengan materi yang diberikan, ini terlihat dari tingkat kepuasan peserta, yakni 4.55 pada gelombang ke-I, 4.55 pada gelombang ke-II dari indeks standar yakni 4,00. Semoga hasil pencapaian selama mengikuti pelatihan ini juga dapat ditunjukkan ketika para peserta memasuki dunia kerja kelak.

## Planning Cycle YDBA 2008

# Lebih Tajam dan Terarah

Sebagaimana lazimnya divisi dalam suatu perusahaan yang sudah merencanakan program apa saja yang akan dilakukan untuk tahun selanjutnya. Di *Planning Cycle* kali ini, YDBA berupaya mempertajam beberapa program yang telah berhasil di tahun-tahun sebelumnya.



Ketua Pengurus YDBA Aminuddin tengah menyampaikan arahan kepada Tim YDBA saat *Planning Cycle* 2008 yang berlangsung di Kantor YDBA, Sunter-Jakarta Utara.

**P**agi itu Tim YDBA sudah lengkap. Semua Tim juga sudah bersiap-siap menyampaikan pemaparan rencana aktivitas ke depan yang sudah dirumuskan sejak dua hari sebelumnya. Begitu juga masing-masing staf yang sudah siap mengikuti rapat. Semua nampak bersemangat.

Sembari menunggu dimulainya acara, peserta menikmati hidangan pagi yang tersedia. Suasana terasa rileks juga disertai obrolan-obrolan seputar kondisi dan situasi ekonomi dalam dan luar negeri yang saat ini tengah mencuat.

Rapat *Planning Cycle* 2009 suasananya agak berbeda. Sebelumnya, rapat biasa diadakan di luar kantor, semisal di Sukabumi ataupun Bandung. Namun *Planning Cycle* yang tadinya direncanakan di Bogor, akhirnya diputuskan di kantor YDBA. Hal tersebut merupakan kesepakatan usulan seluruh Tim YDBA untuk mendukung upaya efisiensi di segala bidang yang dicanangkan oleh manajemen Astra dalam situasi krisis ekonomi global dewasa ini.

Rapat yang terselenggara pada 13-14 November 2008 tersebut dihadiri oleh Ketua Pengurus YDBA Aminuddin, Wakil Ketua Pengurus Wiwiek D. Santoso dan Erwin Mardjuni, Sekretaris Pengurus Sri Kuntjoro, Bendahara Pengurus Kartina Rahayu, Penasihat Tonny Sumartono serta seluruh staf YDBA di masing-masing Departemen.

Acara diawali dengan sambutan Ketua Pengurus YDBA Aminuddin yang menyampaikan ucapan selamat kepada Tim YDBA yang telah bekerja bahu-membahu sehingga program-program dapat terlaksana dengan baik dan pencapaian prestasi yang baik di tahun 2008. "Terima kasih saya ucapkan kepada seluruh teman-teman YDBA yang telah bekerja keras dalam melaksanakan berbagai program. Lebih khusus kepada teman-teman yang bertugas di daerah-daerah dalam mengembangkan UKM dan masyarakat yang tentu saja banyak menghadapi tantangan. Semoga apa yang telah dikerjakan mendatangkan manfaat bagi UKM binaan serta mendapat ridha dari Tuhan Yang Maha Kuasa", ujar Aminuddin yang sangat apresiatif atas

pencapaian kinerja di kwartal ke-3 ini.

Seusai sambutan Tim mereview program-program yang telah dilakukan dan membahas program-program yang tersisa di penghujung akhir tahun 2008. Diskusi berjalan hangat. Masing-masing peserta juga saling memberikan masukan ke Departemen yang memaparkan program-programnya.

Untuk Departemen Otomotif dan alat berat, penajaman program yang dilakukan adalah memaksimalkan sinergi dengan Astra pusat dan grup Astra agar dapat lebih meningkatkan kinerja UKM subkon dan bengkel binaan. Ditargetkan pada tahun depan, sebanyak 5 UKM Subkon dan 3 bengkel R-4 dapat menjadi UKM yang mandiri.

Sinergi dengan grup Astra antara lain, Astra Honda Motor (AHM), Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN), Toyota Astra Motor (TAM), Astra Daihatsu Motor (ADM), Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI), Astra Otoparts (AOP), Gaya Motor (GM), dan Astra Nissan Diesel Indonesia (ANDI).

Untuk Departemen Agribisnis dan Tambang penajaman dilakukan dengan upaya mendorong UMKM untuk meningkatkan Kinerja, khususnya bagi UMKM di sekitar lokasi perkebunan dan pertambangan grup Astra. Dari sisi produktifitas UMKM, Tim menargetkan peningkatan 5% dan penurunan biaya produksinya sebesar 10% dari kondisi saat ini.

Demikian pula pada pendapatan yang ditargetkan dapat bertambah 10% juga disertai dengan terbentuknya jenis usaha baru. Untuk menunjang hal tersebut dilakukan pelatihan & pendampingan teknis dan manajemen, studi banding dan berbagai kegiatan promosi. Dengan demikian, program ini diharapkan juga dapat memacu Lembaga Pengembangan Bisnis (LPB) dan Lembaga Keuangan Mikro (LKM) yang telah didirikan mampu berperan aktif dalam mendukung target-target tersebut.

Sementara untuk Departemen Fasilitasi Pembiayaan UKM & LPB, penajaman yang dilakukan adalah penambahan sumber pembiayaan. Ditargetkan sebanyak 2 sumber pembiayaan baru dapat terealisasi yakni BNI dan BCA. Dengan demikian, fasilitasi pembiayaan ditargetkan dapat mencapai Rp. 30 Milyar dari total 10 lembaga

pembiayaan yang telah menjadi mitra YDBA.

Upaya yang dilakukan antara lain sosialisasi ke berbagai UKM dan PIC Grup Astra, temu pembiayaan sebanyak 5 kali dan sosialisasi produk pembiayaan sebanyak 12 kali. Tingkat kelancaran angsuran ditargetkan 100%, meskipun di tahun 2008 cukup baik, yakni sebesar 99,2%, namun seleksi dan evaluasi terhadap UKM yang direkomendasikan juga harus tetap dilakukan secara selektif untuk menjaga kinerja angsuran lancar.

Dalam program sinergi mitra kerja *eksternal*, YDBA memaksimalkan kerjasama dengan BUMN/S seperti PT Perusahaan Gas Negara, PT Pelindo II, PT Surveyor Indonesia, PT Pertamina, PT BCA, PT Bank Mandiri, PT Tellen Eco Coal (TEC), PT Pesona Khatulistiwa Nusantara (PKN), PT Adaro Indonesia, PT Pamapersada Nusantara, PT ExxonMobil, dan lainnya. Diharapkan pendanaan modal kerja dan modal investasi bagi UKM menjadi lebih besar dan merata sehingga kinerja UKM juga dapat membaik.

Sementara, program kerjasama dengan Program Kemitraan Bina Lingkungan (PKBL), tahun 2009 tetap diarahkan kepada pemberdayaan ekonomi masyarakat dan peningkatan keterampilan pemuda putus sekolah. Sebelumnya, program ini direspon sangat baik oleh BUMN, seperti misalnya program kerjasama dengan PT Pelindo II, PT Petrokimia Gresik, Perusahaan Gas Negara yang telah melatih pemuda putus sekolah untuk keterampilan mekanik sepeda motor

Honda.

Pada pembinaan dan pendampingan bagi UKM yang tidak terkait, kerjasama dilakukan dengan *trader* dan Kedutaan Besar Asing. Diharapkan UKM dan produk-produknya dapat lebih dikenal luas. Termasuk dengan program pelatihan, pendampingan melalui PKBL BUMN serta berbagai ajang pameran dan promosi dengan skala internasional di Jakarta.

Tahun 2009, mungkin tantangan yang dihadapi akan semakin berat. Apalagi diperkirakan oleh pengamat ekonomi bahwa tahun depan akan terjadi peningkatan inflasi yang tentu saja sedikit banyak akan berimbas kepada UKM. Namun, tak urung, semangat dan prestasi baik yang kini dimiliki UKM binaan diharapkan dapat terus memacu semangat untuk berbuat lebih baik. Semoga apa yang telah direncanakan dapat berjalan dengan baik.

(AR)

Untuk meningkatkan kinerja Subkon tersebut akan dilakukan pelatihan untuk subkon sebanyak 24 kali bagi kurang lebih 150 UKM dan juga Forum Komunikasi serta *Workshop* PIC UKM Grup Astra. Dengan demikian, diharapkan akan terbentuk kesamaan pendapat dalam pembinaan subkon dan UKM dengan Grup Astra sehingga akhirnya program-program yang dijalankan sesuai dengan kebutuhan UKM yang ada dalam meningkatkan QCDI mereka.

## Gaya Motor Bersahabat sebagai ajang komunikasi aktif

Pimpinan Astra senantiasa mengingatkan kepada seluruh grup perusahaan akan pentingnya mengembangkan budaya komunikasi yang baik dalam menumbuhkan rasa saling pengertian (*understanding*) dan pada akhirnya akan menghasilkan kepercayaan (*trust*) serta kesetiaan (*loyalty*) di antara semua pihak, khususnya bagi para *stakeholder*.

Pesan di atas merupakan landasan PT Gaya Motor dalam mengadakan acara ‘*Supplier Gathering*’ yang diadakan pada tanggal 29 Oktober 2008 di PT Gaya Motor, Sunter. Acara ini merupakan pertemuan yang ketiga kalinya dengan tujuan untuk mengimplementasikan program Gaya Motor Bersahabat, di samping untuk mempererat tali silaturahmi antara perusahaan dengan para pemasok/*supplier*.

Kegiatan tersebut diikuti oleh 71 orang pimpinan dan pemilik Subkon dan *Vendor* yang merupakan perwakilan dari 45 perusahaan UKM. Para peserta sangat antusias dalam mengikuti acara. Mereka juga sempat melakukan kunjungan ke Galeri UKM YDBA, Museum Astra dan pabrik perakitan PT Gaya Motor.

Pertemuan yang merupakan forum komunikasi tersebut dipandang sangat strategis dan tepat karena dalam acara ini juga dimanfaatkan untuk memberi penjelasan tentang adanya krisis finansial global serta alternatif bagaimana cara UKM menyikapinya secara bijaksana.

Direktur PT Gaya Motor Sachofi Dimiyati pada sesi pembukaan mengingatkan tentang pentingnya menjaga *cash-flow* perusahaan di masa krisis ini. “Kita tidak tahu secara pasti kapan krisis ini akan berakhir. Tetapi apabila *cash-flow* perusahaan tetap terjaga, maka perusahaan akan bisa terselamatkan dan sedapat mungkin menghindari Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) pada sebagian karyawannya,” ujar Sachofi di sela-sela sambutannya.

Lebih lanjut, Advisor YDBA Tonny Sumartono menjelaskan bahwa UKM harus optimis bisa melewati krisis karena pada krisis 1998 telah terbukti bahwa UKM lah yang sangat berperan menyelamatkan perekonomian dalam negeri. “Dengan berbekal pengalaman serta persatuan dan kerjasama yang kuat antar UKM dalam melewati krisis di tahun 1998 silam, kita yakin bahwa krisis dapat dihadapi dengan baik,” ujar Tonny penuh semangat.

Pada kesempatan tersebut disampaikan juga berbagai



Para peserta saat foto bersama di Galeri UKM YDBA, Sunter-Jakarta Utara.

program kegiatan yang dilakukan oleh YDBA. Pemaparan disampaikan oleh General Manager YDBA Soepardi. Pada kesempatan tersebut Soepardi menyampaikan program pembinaan UKM yang terdiri dari 5 (lima) bidang penguatan, yakni Pelatihan dan pendampingan di bidang Manajemen, Teknologi, Fasilitas Pemasaran, Fasilitas Pembiayaan dan Informasi Teknologi.

Usai presentasi, kegiatan dilanjutkan dengan sesi foto bersama antara Pimpinan PT Gaya Motor, Tim YDBA dan para Pimpinan dan Pemilik *Supplier* di pelataran parkir perusahaan. Kemudian acara dilanjutkan dengan kunjungan ke Galeri UKM YDBA di Jln. Gaya Motor I No. 10, Sunter II, Jakarta Utara untuk menunjukan produk-produk UKM binaan Astra dan beberapa informasi penting lainnya mengenai peluang usaha perbengkelan, kerajinan *furnicraft*, dan lain-lain. “Kami banyak belajar tentang pola pembinaan UKM di YDBA melalui acara forum komunikasi ini,” imbuh salah seorang peserta menjelang kunjungan berakhir.

(TS/SPD)

## CV Tetra Mitra Sinergis

# Fokus dan Tahan Banting

Rabu 2 Desember 2008. Hari itu adalah hari yang penting bagi Deni dan masa depan usahanya. Bagaimana tidak? Sudah lebih dari 10 tahun ia tak kunjung mendapatkan sumber pembiayaan.

Namun, semangat yang menyala nampak dari sosok wajahnya yang optimis tatkala tiba di kantor YDBA dalam rangka penyerahan akad kredit lunak dari mitra YDBA, yakni Bank Mandiri.



Deni, sosok pekerja keras yang tahan banting.

**F**okus dan tahan banting adalah dua prinsip berwirausaha. Deni selama melakoni usaha di bidang *plating* sejak tahun 2000 hingga sekarang. Relatif masih muda memang. Tetapi yang cukup mengesankan adalah bagaimana Deni menjalankan usaha tanpa sumber pembiayaan dan hanya bermodalkan uang pesangon yang didapat ketika 'dirumahkan' oleh perusahaan tempatnya bekerja.

Usaha Deni berawal dari ide adiknya yang bernama Iman Bustaman yang sama-sama berpendidikan Sekolah Menengah Analis Kimia (SMAK). Saudara kandung Deni ini merupakan mantan karyawan Astra Honda Motor (AHM) yang terpaksa dirumahkan akibat ledakan krisis moneter yang menggeleгар di tahun 1998. Semasa bekerja, Iman sempat terlibat bersama tim pengolahan limbah AHM. Nah, berangkat dari pengalamannya itu, Iman pun mencoba untuk membuka jasa *plating* kecil-kecilan di samping rumahnya.

Pada tahun 2000 ternyata dampak krisis masih belum reda. Perusahaan Deni bekerja, yang sama dengan adiknya ini pun mau tidak mau mengeluarkan kebijakan PHK lagi. Deni tidak bisa berbuat apa-apa pada saat itu. Dan akhirnya ia pun dirumahkan perusahaan dengan membawa uang paket pesangon sejumlah Rp. 80 Juta.

Sebelumnya, ia sempat membantu pekerjaan adiknya karena juga sebagai hobi dan tujuan dekorasi. Pandangannya yang cukup jeli terhadap peluang usaha kecil-kecilan adiknya, ia pun memutuskan untuk menggunakan uang PHKnya untuk secara total menjalankan usaha di bidang jasa *plating* dengan nama CV Tetra Mitra Sinergis (TMS).

Inilah babak baru usaha yang ia dilakoni secara mandiri, meskipun dengan tempat yang hanya berukuran 5x3 M dan alat industrinya terbuat dari bak yang dibeli dari pengumpul Madura yang didisain sangat sederhana. Usahanya sempat pindah ke beberapa lokasi, diantaranya ke Pusat Industri Kecil (PIK) di Buaran-Pulogadung dan Tambun-Bekasi karena *join* dengan perusahaan Korea. Namun, akhir tahun 2005 ia memutuskan untuk tidak bekerjasama



Bangunan kontrak yang sangat sederhana tak menyurutkan semangat Deni untuk selalu bekerja keras.

lagi dengan perusahaan Korea tersebut.

Saat itu usaha pria 'asgar' atau asli Garut yang sudah tertarik pada bidang *plating* sejak masa sekolah ini mendapat order yang pertama kali dari PT Tosama Abadi (Subkon TMMIN) untuk mengerjakan *plating* berbahan *Nikel Chrome* yang digunakan sebagai untuk sandaran kepala di jok mobil (*stayheadress*) Toyota Kijang kapsul. Order tersebut tak disia-siakannya. Meski usahanya kecil-kecilan, Deni berusaha untuk fokus memberikan kualitas terbaik. Maka hasil kerjanya pun diterima dan terus berlanjut.

Keuntungan yang diperoleh sedikit demi sedikit dikumpulkan dan diinvestasikan ke alat produksi. Hampir keseluruhan alat yang digunakan untuk usahanya adalah buatan sendiri, diantaranya *acid zinc plating barrel*, *acid zinc plating rack*, *alkaline zinc plating*, *hexavalen chromate trivalen chromate*, dan *drying* yang semuanya sudah *full automatic timer system*. Hal tersebut disiasati untuk menyikapi biaya produksi yang sangat minim kala itu. Dengan terobosan ini, secara bertahap jumlah ordernya pun mulai meningkat.

Sekitar tahun 2003-an, usaha jasa *plating* berbahan *Nickel Chrome* terpaksa dihentikan karena harga bahan tersebut sempat melonjak drastis sebesar 400%. Namun dengan kompetensi jasa *Zinc Plating* yang

sudah dipelajari dan dikembangkan sebelumnya, ia dapat terus *survive* hingga pangsa pasar *automotif* membaik pada tahun 2004. Dan pada saat itu pula ia memutuskan untuk fokus mengembangkan *Zinc Plating*.

*Zinc Plating* merupakan fasilitas pendapatan terbesar TMS. Umumnya fasilitas ini banyak diminta oleh perusahaan sepeda motor. Di samping itu, perusahaannya sempat juga mendapat *order* untuk mengerjakan *part* pemberat setang sepeda motor.

Selain itu, produk yang paling banyak dikerjakan adalah *washer* yakni 120 pcs per hari dengan jaminan sortir 100%. Sementara kepuasan pelanggan sudah lebih dari 90% ketepatan waktu *delivery* lebih dari 9%. Sementara, kecelakaan kerja 0% dan saat ini *reject ratio* sudah berkurang menjadi di bawah 0,5%. Perusahaan lain yang menjadi pelanggannya antara lain, PT Ochiai Menara Indonesia, PT Senjaya Soode Precision, PT Mitra Pensi Pratama, PT Namura dan PT Aneka Komkar Utama.

Dalam menjalankan usaha, Deni berprinsip pada dua hal, yakni fokus pada satu bidang dengan sekuat tenaga dan tahan banting terhadap berbagai permasalahan yang ada. Menurutnya, kedua hal tersebut merupakan mental berwirausaha yang mendukung usahanya tetap eksis.

**“Menjadi pengusaha adalah pekerjaan yang paling banyak stres. Apa lagi *plating* yang cukup *ngejelimet* karena sangat tergantung dengan keinginan pelanggan”, ujar Bapak dari dua anak yang memiliki nama lengkap Deni Muchdiawan ini.**

Jasa *plating* menurut Deni merupakan usaha yang sistem pengerjaannya seperti manufaktur. Kebijakan produksi sangat ditentukan oleh pelanggan. “Kalau *order* diminta untuk dikirim jam 12.00, ya kita harus kirim”, ujarnya berseloroh. Oleh karena itu mental kita mesti fokus dan tahan banting.

Kendala terberat bagi Deni adalah masalah modal keuangan. Kendala tersebut dirasakan karena perusahaannya tidak memiliki aset sebagai jaminan kredit yang umumnya disyaratkan oleh sumber pembiayaan. Deni mengaku pernah gagal order akibat terbatasnya modal kerja. Saat itu ia mendapat peluang untuk pengerjaan *cover mapler* sepeda motor yang harganya Rp.7.000,- per pcs dan dalam jumlah yang cukup besar, yakni 1000 pcs. Namun, karena modal kerja tidak ada, akhirnya kesempatan tersebut hilang begitu saja. “Saat itu saya mendapat kesempatan *order* yang banyak dari perusahaan Korea. Tapi apa boleh buat, *order* tersebut saya lepaskan karena memang modal

kerja tidak ada”, ujar Deni yang saat itu sempat merasa pilu.

Karena pengalaman gagal tersebut ia memilih keputusan untuk usaha Kecil saja karena hasilnya jelas ada. Jadi ia secara konsisten selama beberapa tahun segmennya seperti itu. Tapi, sejalan dengan perkembangan zaman, rasanya kecil tidak cukup. “Minimal kita harus menengah kalau mau berkembang. Dan pada saat menengah inilah harus melayani industri besar. Seperti AHM yang mensyaratkan cukup detail sehingga membutuhkan investasi beberapa alat ukur”, ujarnya Deni penuh cita-cita.

November 2008 pendapatan perusahaannya meningkat, yakni sebesar Rp. 147 Juta per bulan. Secara market, persentase untuk pengerjaan *part-part* sepeda motor TMS adalah 90% untuk tiga merek sepeda motor terkemuka saat ini. Sisanya, 10% untuk pengerjaan part mobil Daihatsu dan Toyota Kijang. Saat ini mayoritas *order* yang dikerjakan perusahaannya adalah dari Rahmat Perdana Adhimetal (RPA), salah satu UKM Subkon AHM untuk pengerjaan *Hexavalen rainbow, blue, black, dan tripaten blue*. Order Subkon tersebut selalu berlanjut.

Atas rekomendasi YDBA dan berdasarkan kinerja yang terus meningkat dari TMS, maka PKBL Bank Mandiri menyalurkan kredit lunaknya sejumlah Rp.50 Juta pada 2 Desember 2008 di Galeri UKM YDBA, Sunter-Jakarta Utara. Dengan kredit modal kerja yang perolehnya ini, Deni berharap dapat meningkatkan



Beberapa *plating* komponen yang dikerjakan oleh TMS.

pendapatan perusahaannya. Pria yang beristrikan Nur Aini ini merasa optimis kalau perusahaannya dapat berkembang. Hal ini sejalan dengan meningkatnya pangsa pasar otomotif yang juga disertai kebutuhan jasa *plating*. Apalagi setiap produk otomotif, manufaktur lainnya juga memerlukan teknologi *plating*, seperti misalnya sepatu, resleting celana jeans, dan lain-lain. Meskipun saat ini sektor otomotif diketahui sedang mengalami goncangan akibat krisis global, Deni merasa yakin bahwa kondisi akan membaik sesuai pemilu.

Deni mengaku bahwa ia merasa bersyukur karena dapat berhubungan dengan YDBA. “Sejak tahun 2000 saja saya sudah dengar reputasi YDBA dan sering mencari tahu tentang YDBA”, ujar Deni. Berkat hubungan baik dengan RPA (UKM subkon yang telah dibina lebih dulu), perusahaan *second layer* ini dibina dan kemudian dikenalkan kepada YDBA. Mereka saling mendukung seperti misalnya kerjaan teknis *plating* yang dilimpahkan oleh RPA.

Kini Deni harus berjuang sekuat tenaga untuk menggapai cita-citanya, yakni memiliki lahan dan gedung sendiri. Pria yang lahir tahun 1970 ini berharap usahanya dapat terus maju dan berkembang. Maju terus TMS!

(AR).



Deni bersama Isterinya Nur Aini (ketiga dan keempat kiri) saat menandatangani kredit. Akad penyerahan kredit tersebut disaksikan secara langsung oleh Ketua Pegurus YDBA Aminuddin (kiri), Micro Business Center Manager Ahmad Wahyudi (kedua kanan) dan Manager PKBL Bank Mandiri Arya S. Waskita (kedua kiri).

# Kaderisasi, Wacana Regenerasi

“Jangan meninggalkan sesuatu yang berharga kepada generasi yang lemah”. Begitulah pesan yang tersirat di dalam al-kitab.

**M**enyikapi makna pesan di atas, ‘regenerasi’ adalah suatu hal yang tentunya harus dilakukan oleh suatu perusahaan yang telah lama berdiri. Namun persoalannya, tidak banyak perusahaan di Indonesia, khususnya UKM, yang dapat melanjutkan kepemimpinan usahanya dengan baik dan mulus ke generasi berikutnya. Mengapa hal demikian terjadi? Satu dari beberapa kemungkinan penyebabnya adalah banyaknya perusahaan yang dengan mudahnya menyerahkan estafet kepemimpinan kepada orang-orang yang “tidak siap”. Kejadian seperti ini tentunya tidak kita harapkan tetapi sering kita lihat di dalam keseharian kita.

Seperti yang dialami dialami oleh seorang Pengusaha di Jatim, UKM komponen karet di Sidoarjo yang telah dirintis lebih dari 20 tahun, secara tiba-tiba perusahaannya harus tutup dan dijual. Setelah diselidiki, ternyata ia kurang menyiapkan kader-kader terbaik di perusahaannya untuk menjadi pemimpin di masa depan. Bahkan tidak ada seorang pun dari 5 orang anaknya yang berkeinginan untuk meneruskan usaha orang tuanya. Meskipun anaknya telah dibesarkan dan disekolahkan sampai tingkat sarjana dengan harapan mereka dapat melanjutkan usaha yang selama ini ditekuni.

Cerita di atas adalah potret suram dari kesalahan regenerasi. Namun tidak demikian bagi pengalaman Om William (panggilan akrab dari William Soeryadjaja) yang telah merintis dan mengembangkan Astra hingga besar seperti sekarang ini. Visinya yang sangat jauh ke depan adalah salah satu contoh regenerasi yang dapat diteladani. Meskipun kala itu Astra merupakan sebuah perusahaan keluarga, ia tetap menyiapkan pegawai terbaik di perusahaannya untuk menjadi

pemimpin di masa depan.

Dari kedua contoh tersebut, kita dapat memetik pelajaran dari suksesi yang berhasil dan yang tidak berhasil. Mungkin tidak banyak orang yang bersungguh-sungguh untuk belajar bagaimana menyiapkan regenerasi sumber daya manusia yang mumpuni untuk masa depan perusahaan agar nantinya tidak mengalami stagnansi. Artinya “untuk turun dan mundur adalah sesuatu yang tidak mungkin karena terlanjur membawa beban yang sudah cukup banyak, sementara untuk meningkat atau melangkah maju tidak tahu lagi langkah mana yang harus ditempuh” dan akhirnya kita pun tidak berbuat apa-apa, hanya menunggu dan menunggu.

Karena itu, dari pengalaman membina selama kurang lebih 28 tahun di dunia UKM, ada beberapa catatan yang bisa disikapi pada saat kita melakukan tahapan untuk melakukan regenerasi. Adapun langkah-langkah tersebut adalah sebagai berikut:

- 1. Mulai mengukir visi**  
Bersamaan dengan usaha yang sedang dirintis, sejak dini sudah memulai menggambarkan apa visi kita ke depan sekalipun hanya di lingkungan keluarga terutama pada anak-anak kita. Sangat sederhana tetapi begitu besar artinya.
- 2. Sosialisasi**  
Visi yang telah dibuat kemudian disosialisasikan. Kalau dalam keluarga tentunya disesuaikan dengan umur dan tingkat pengetahuan daya tangkap anak. Hal ini diperlukan usaha bersama dalam membangun budaya perusahaan.
- 3. Memberdayakan**  
Saat anggota keluarga sudah dewasa dan sudah bisa diajak untuk diminta pendapatnya,

dengarkan dan diakomodir pendapatnya dengan cara-cara yang baik, sehingga anggota keluarga merasa menjadi bagian dari apa yang kita lakukan.

#### 4. Bangun sistem sesuai kebutuhan

Dalam proses pengembangan usaha yang dikelola, jangan lupa membangun sistem dalam perusahaan, hindari “one man show”. Sesuatu yang pasti tidak akan tahan dalam waktu yang lama belajar untuk mempercayai orang-orang yang menjadi kepanjangan pikiran dan tangan kita.

#### 5. Buat strategi untuk regenerasi

Bila saatnya tiba untuk memulai regenerasi, buat strategi terlebih dahulu. Hindari melakukan sesuatu yang diawali dengan kesalahan, hal ini biasa terjadi karena tidak ada strategi.

#### 6. Pendelegasian secara bertahap

Sebagai orang yang paling dekat dengan kita, maka pengenalan dan komunikasi awal pada orang-orang sebelumnya yang menjadi karyawan kita menjadi sangat penting. Dengan begitu, mereka dan anak kita akan menjadi tangan kanan kita di perusahaan.

Masih banyak hal lainnya yang belum terungkap dalam tulisan ini. Namun bila kita memiliki keterampilan minimal 6 *point* yang diuraikan, maka artinya kita sudah memulai dengan kaderisasi langkah yang benar. Tentunya dengan kita melakukan *point-point* tersebut sebagai bagian dari usaha kita dalam mempersiapkan regenerasi, maka *point* tersebut adalah yang pertama harus menjadi perhatian kita. Semoga bermanfaat.

(MK).



Asistant Project & Business Development Manager PT Adaro Indonesia Ery Anom (paling kiri berkemeja biru), HR Dept PT Adaro Indonesia Ario Bimo (ketiga dari kiri), dan Comdev Section Head PT Adaro Indonesia Abdurhman (paling kanan) tengah mendengarkan penjelasan berbagai kegiatan yang dilakukan YDBA oleh General Manager YDBA Soepardi (kedua dari kiri) dan didampingi Manager YDBA Alex Widjaja (kedua dari kanan) pada 11 November 2008, di Galeri UKM YBDA, Sunter-Jakarta Utara. Kunjungan tersebut merupakan kegiatan studi banding PT Adaro Indonesia dalam meningkatkan kegiatan CSR perusahaan khususnya di bidang pembinaan dan pendampingan UKM.



Specialist in Small Entreprice & Management International Labour Organizations (ILO) Charles Bodwell (berkemeja biru garis) didampingi oleh Advisor YDBA Tonny Sumartono (kedua dari kanan) dan General Manager YDBA Soepardi (paling kiri) tengah melihat maket produk-produk UKM subkon binaan YDBA di Galeri UKM YDBA pada 20 November 2008. Dalam kunjungan tersebut, Charles menyampaikan bahwa ILO ingin bekerjasama dengan YDBA dalam membantu subkon otomotif Astra di bidang informasi dan teknologi. Dalam kesempatan tersebut, Charles juga menyempatkan diri melihat produk furnicraft UKM yang tidak terkait dengan bisnis Astra dan membeli beberapa produk untuk dibawa pulang sebagai oleh-oleh kepada istrinya.



Manager Bidang Fasilitas Pembiayaan YDBA Alex Widjaja, didampingi oleh Sekretaris Pengurus YDBA Sri Kuntjoro dan GM YDBA Soepardi tengah menyampaikan hasil survei rencana pendirian Lembaga Pengembangan Bisnis (LPB) kepada Direktur PT Tellen Eco Coal (TEC) Tria Suprajani (paling kanan), Advisor TEC Moernoto Reksonegoro (kedua dari kanan), Senior Manager PT PKN Didiet P. Hariadi (ketiga dari kanan), GM Development PT Persada Multi Bara Ganef Harjanto (keempat dari kanan). Pada pertemuan yang berlangsung pada 26 November 2008 tersebut dibahas tentang langkah-langkah strategis dan manfaat dari pendirian LPB di Desa Klubir, Kec. Tanjung Palas Utara, Kab. Bulungan, Kaltim.





Para Siswa dan Siswi SMK 1 Prabumulih, Palembang tengah mendengarkan penjelasan mengenai produk UKM binaan YDBA di stand pohon industri mobil Xenia dari salah seorang staff pengajar Polman Astra yang saat itu menjadi pemandu Rombongan di Galeri UKM YDBA, Sunter-Jakarta Utara. “Dua kata, yang dapat saya katakan untuk Astra...Wah hebat!,” ujar Doni, satu dari sekian pelajar SMK yang mengikuti kunjungan tersebut. Kunjungan yang berlangsung pada 22 Desember 2008 ini merupakan kegiatan study tour yang diselenggarakan oleh pihak sekolah yang bertujuan untuk memberikan gambaran tentang produk-produk otomotif Astra. Para peserta umumnya nampak antusias melihat berbagai stand produk UKM.



Ketua Pengurus YDBA Aminuddin (ketiga dari kiri) didampingi GM Manager YDBA Soepardi (paling kanan) tengah menjelaskan berbagai produk UKM binaan YDBA kepada Presiden Direktur Yayasan Sentra Otomotif Indonesia (SOI), yang juga mantan Direktur Produksi Toyota Astra Motor Adirizal Nizar (kedua dari kiri) dan para staffnya pada 24 Desember 2008 di Galeri UKM YDBA, Sunter-Jakarta Utara. Kegiatan ini merupakan kunjungan SOI ke YDBA dalam rangka sharing untuk meningkatkan kemampuan industri komponen otomotif Indonesia, khususnya yang tergabung di grup Astra. Pada kesempatan tersebut dijelaskan oleh Adirizal mengenai QSEAL, sebuah segel jaminan mutu suku cadang komponen otomotif yang berkualitas, terjangkau dan telah sesuai dengan standar industri otomotif serta berlaku secara nasional di pasar suku cadang otomotif Indonesia.