



LAPORAN KINERJA

PUSAT PENGEMBANGAN BISNIS

TAHUN 2024

Disusun Oleh:

1. Dr. Abdul Nasir, M.E., Sy
2. Muhamad Mubahidin, S.E.I., M.E



<https://pusatbisnis.syekhnurjati.ac.id/>

LEMBAR PENGESAHAN

1. Jenis Dokumen	Laporan Kinerja
2. Nama Jabatan	-
3. Nama Unit Kerja	Pusat Pengembangan Bisnis
4. Satuan Organisasi / instansi Departemen	UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon
5. Nama Jabatan Atasan Langsung	Rektor
6. Periode Kerja	Januari - Desember 2024

Cirebon, 2 Januari 2025

Kepala

Pusat Pengembangan Bisnis



Dr. Abdul Nasir, M.E., Sy

Kata Pengantar

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga laporan kinerja Pusat Pengembangan Bisnis UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon ini dapat diselesaikan dengan baik. Laporan ini disusun sebagai bentuk pertanggungjawaban kami atas pelaksanaan tugas dan fungsi dalam mendukung keberlanjutan dan pengembangan unit-unit bisnis di lingkungan kampus.

Laporan ini memuat bagian: 1) Pendahuluan, 2) Profile Pusat Pengembangan Bahasa, 3) Perencanaan Kinerja, 4) Akuntabilitas, dan 5) Penutup. Melalui laporan ini, kami berharap dapat memberikan gambaran yang komprehensif mengenai kontribusi kami dalam mendorong kemandirian finansial institusi serta membangun sinergi antara kampus dan mitra usaha.

Kami menyadari bahwa capaian yang kami peroleh tidak terlepas dari dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, kami mengucapkan terima kasih kepada seluruh pimpinan universitas, mitra kerja, serta seluruh tim yang telah bekerja keras dalam menjalankan setiap program. Semoga upaya ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan institusi dan kemajuan UIN Syekh Nurjati Cirebon.

Demikian, semoga laporan ini dapat memberikan informasi yang bermanfaat dan menjadi bahan evaluasi yang berguna bagi semua pihak.

Cirebon, 30 Desember 2024

Kepala Pusat Pengembangan Bisnis
UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon

Ttd

Dr. Abdul Nasir, M.E., Sy.

Daftar Isi

Kata Pengantar	ii
Bab I Pendahuluan.....	1
Bab II Perencanaan Kinerja	6
Bab III Akuntabilitas Kinerja	8
A. Capaian Kinerja Organisasi	8
1. Membandingkan antara target dan realisasi kinerja tahun berjalan;	8
2. Membandingkan antara realisasi kinerja dan capaian kinerja tahun berjalan dengan tahun sebelumnya dalam masa renstra berjalan;	9
3. Analisis penyebab keberhasilan atau peningkatan kinerja serta alternatif solusi yang telah dilakukan;	10
4. Analisis atas efisiensi penggunaan sumber daya;	10
5. Analisis program/kegiatan yang menunjang keberhasilan pencapaian pernyataan kinerja.	11
B. Realisasi Anggaran.....	11
Bab IV Penutup	14

Bab I Pendahuluan

A. Latar Belakang

Pusat Pengembangan Bisnis (P2B) Universitas Islam Negeri (UIN) Siber Syekh Nurjati Cirebon merupakan unit strategis yang dirancang untuk mendukung tercapainya visi dan misi institusi, khususnya dalam aspek kemandirian finansial melalui berbagai aktivitas bisnis dan kewirausahaan. Sebagai institusi pendidikan tinggi berbasis Islam, UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon tidak hanya bertanggung jawab dalam penyelenggaraan pendidikan berkualitas, tetapi juga berperan dalam mengembangkan sumber pendanaan mandiri yang berkontribusi pada keberlanjutan operasional universitas. Dalam hal ini, P2B berfungsi sebagai katalisator untuk mengidentifikasi, mengelola, dan memanfaatkan potensi ekonomi yang ada di lingkungan universitas, sekaligus memperluas sinergi dengan mitra eksternal untuk menciptakan nilai tambah bagi institusi dan masyarakat.

Dalam menjalankan tugasnya, P2B menghadapi berbagai tantangan strategis yang kian kompleks, terutama di era transformasi digital dan globalisasi. Salah satu tantangan utama adalah kebutuhan untuk menciptakan inovasi bisnis yang relevan dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan masyarakat yang dinamis. Inovasi ini harus mampu menjawab tantangan zaman sekaligus mencerminkan nilai-nilai Islam yang menjadi landasan institusi. Selain itu, pemanfaatan teknologi informasi secara optimal menjadi prioritas untuk meningkatkan daya saing P2B di tengah persaingan global. Digitalisasi proses bisnis dan integrasi teknologi menjadi elemen krusial yang harus diakomodasi agar P2B tetap relevan dan kompetitif.

Selain inovasi teknologi, P2B juga dihadapkan pada permasalahan penguatan kapasitas sumber daya manusia (SDM). Dalam konteks ini, dibutuhkan SDM yang tidak hanya kompeten secara teknis, tetapi juga memiliki kemampuan manajerial dan inovasi untuk mengelola unit-unit bisnis secara profesional. Pelatihan dan pengembangan kapasitas SDM menjadi langkah strategis yang harus diimplementasikan guna memastikan keberlanjutan program dan keberhasilan unit bisnis. Tanpa SDM yang mumpuni, tujuan P2B untuk mendukung institusi dalam menciptakan kemandirian finansial akan sulit tercapai.

Isu lain yang tidak kalah penting adalah efektivitas pengelolaan sumber daya serta penciptaan peluang usaha yang berkelanjutan. Dalam menghadapi keterbatasan anggaran institusional, P2B dituntut untuk mengembangkan model

bisnis yang adaptif dan inovatif, yang tidak hanya berorientasi pada profitabilitas jangka pendek tetapi juga keberlanjutan jangka panjang. Model bisnis tersebut harus mampu memberikan kontribusi nyata terhadap penguatan pendanaan universitas, sambil tetap sejalan dengan prinsip tata kelola yang baik (*good governance*).

Di sisi lain, pengelolaan kerja sama dengan pihak eksternal, baik dalam bentuk kemitraan strategis maupun kolaborasi bisnis, juga menjadi perhatian utama. Dalam konteks ini, kemampuan P2B untuk membangun hubungan yang produktif dengan mitra eksternal, seperti dunia usaha, pemerintah, dan masyarakat, merupakan kunci untuk menciptakan peluang baru dan mengatasi berbagai kendala operasional. Hubungan yang saling menguntungkan ini harus didasarkan pada nilai-nilai transparansi, kepercayaan, dan akuntabilitas.

Dengan memperhatikan berbagai tantangan tersebut, P2B UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon perlu merumuskan strategi yang terukur dan berbasis data untuk mendukung pencapaian tujuan institusi. Bab ini memberikan gambaran umum tentang peran strategis PPB sekaligus menjadi landasan untuk menganalisis isu-isu strategis yang dihadapi. Hal ini diharapkan dapat mendukung P2B dalam mewujudkan visinya sebagai unit bisnis yang tangguh, inovatif, dan mampu memberikan kontribusi signifikan terhadap keberlanjutan institusi.

B. Dasar Hukum

1. Peraturan Menteri Agama No. 11 Tahun 2013 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Syekh Nurjati Cirebon
2. Peraturan Menteri Agama No. 36 Tahun 2014 tentang Statuta IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
3. Peraturan Menteri Agama No. 31 Tahun 2021 tentang Pusat Pengembangan Bisnis Perguruan Tinggi Keagamaan Negeri Badan Layanan Umum,.
4. Keputusan Menteri Keuangan No. 252/KMK.05/2022 tentang Penetapan IAIN Syekh Nurjati Cirebon dan IAIN Salatiga pada Kementerian Agama sebagai Instansi Pemerintah yang Menerapkan Pola Pengelolaan Keuangan BLU.
5. Peraturan Presiden Nomor 60 Tahun 2024 Tentang Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon.

C. Profil Pusat Pengembangan Bisnis

Sejak tahun 2012, IAIN Syekh Nurjati telah merancang upaya untuk perubahan pola pengelolaan dari Satker PNBPN menjadi PK-BLU. Akan tetapi, beberapa persyaratan administratif tidak dapat diselesaikan.

Perkembangan selanjutnya, melalui Renstra yang disusun tahun 2015-2019 belum menargetkan perubahan pengelolaan keuangan dikarenakan target utamanya adalah penguatan internal kelembagaan.

Melalui Renstra tahun 2020-2024, dengan highline transformasi kelembagaan dan penjaminan mutu. Perubahan Satker ke PK-BLU dan Institut ke Universitas menjadi program strategis IAIN Syekh Nurjati Cirebon. Tahun 2021 dibentuklah tim dalam rangka penyusunan persyaratan dan kelengkapan administratif perubahan pengelolaan satker ke PK-BLU. Berdasarkan SK Kementrian Keuangan Nomor :252/KMK.05/2022 tanggal 20 Juni 2022 tentang Penetapan Institut Agama Islam Negeri Syekh Nurjati Cirebon dan Institut Agama Islam Negeri Salatiga sebagai Instansi Pemerintah yang Menerapkan Pola Pengelolaan Keuangan Badan Layanan Umum.

Kelanjutannya, KMA nomor:771 Tahun 2022 tentang Standar Pelayanan Minimum IAIN Syekh Nurjati Cirebon menjadi target minimal pelayanan pasca penetapan BLU.

1. Tujuan dan Sasaran

Pusat Pengembangan Bisnis mempunyai tujuan yang ingin dicapai yakni:

- a. Mewujudkan layanan akademik dan non-akademik berkualitas melalui pengembangan jenis usaha dan pemanfaatan asset secara produktif, akuntabel dan profesional
- b. Peningkatan sarana dan prasarana dengan pemanfaatan aset-aset potensial
- c. Meningkatkan layanan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat melalui usaha Jasa konsultasi profesional
- d. Meningkatkan literasi digital dengan pengembangan usaha berbasis digital/E-Commerce
- e. Meningkatkan manfaat kerjasama produktif dan kompeten dengan berbagai lembaga dalam dan luar negeri

Pusat Pengembangan Bisnis mempunyai sasaran yang ingin dicapai yakni:

- a. Peningkatan sumber penerimaan akademik dan non akademik dari unit usaha yang dikembangkan.
- b. Meningkatnya kepuasan pengguna atas layanan yang diberikan
- c. Meningkatnya kinerja pengelolaan dan kerjasama pengembangan unit usaha.
- d. Meningkatnya penerima manfaat hasil penelitian dan pengabdian kepada masyarakat
- e. Meningkatnya capaian maturity scale

2. Visi dan Misi

VISI

“Menjadi Pusat Transformasi Usaha Unggul dan Terkemuka Berbasis Global, Kearifan Lokal, dan Digital untuk peningkatan kualitas layanan”

MISI

- a. Mengelola dan Mengembangkan Usaha melalui pemanfaatan asset secara produktif, akuntabel dan profesional
- b. Mengelola dan mengembangkan usaha komersil dan pemanfaatan asset, usaha Jasa konsultasi profesional, dan usaha berbasis digital/E-Commerce
- c. Menyelenggarakan tatakelola modern, akuntabel, produktif dan transparan
- d. Menjalin kerjasama produktif dan kompeten dengan berbagai lembaga dalam dan luar negeri.

3. Struktur Organisasi

Pusat Pengembangan Bisnis berfungsi membantu Institut melakukan kegiatan bisnis dan dipimpin oleh seorang Ketua yang diangkat dan diberhentikan oleh Rektor serta bertanggung jawab kepada Rektor. Pusat Pengembangan Bisnis dapat bekerja sama dengan unit dan lembaga lain di dalam dan di luar Institut. Pusat Pengembangan Bisnis diangkat untuk masa 4 (empat) tahun dan dapat diangkat kembali untuk sebanyak-banyaknya dua kali masa jabatan.

Ketua Pusat Pengembangan Bisnis

Dr. Abdul Nasir, M.E.Sy

Sekretaris

Muhamad Mujahidin, M.E.

Koordinator Divisi Analisa Kelayakan dan Evaluasi Bisnis

Zuhdi Esha, S.E

Koordinator Divisi Usaha Komersil, Pengelola Aset

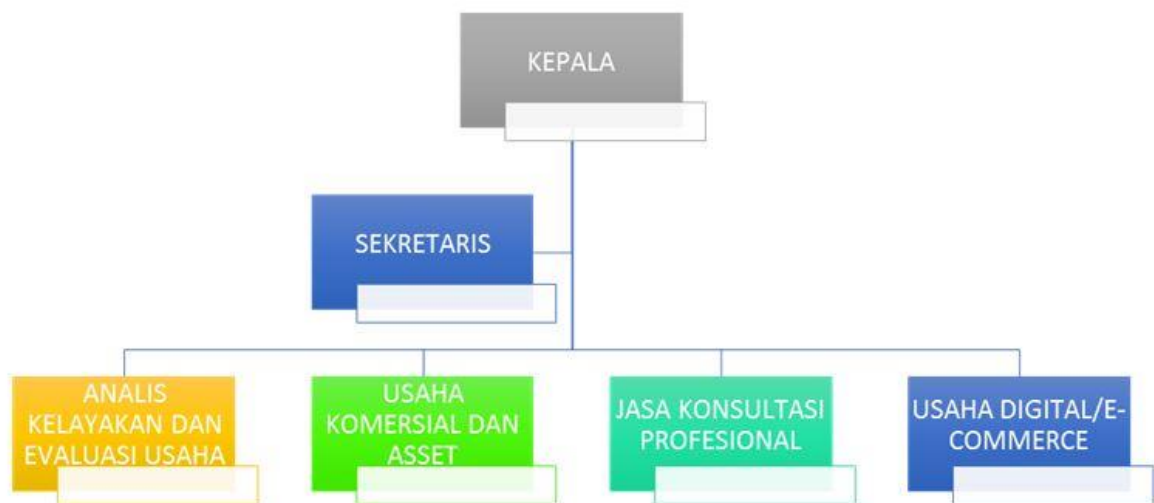
Dadan Setiawan, M.Pd

Koordinator Divisi Usaha Jasa Konsultasi Profesional

Dede Cahyati Sahrir, M.Pd

Koordinator Divisi Usaha Digital/E-Commerce

Akhmad Nadirin, M.H.



Bab II Perencanaan Kinerja

Pada bab ini diuraikan ringkasan/ikhtisar perjanjian kinerja tahun yang berjalan yaitu sebagai berikut.

Tabel 2.1 Rencana Kinerja

No	Sasaran Strategis	Indikator Kinerja	Satuan	Target Tahunan
1	Kinerja Pengelolaan Keuangan Efektif, Efisien, dan Akuntabel	1. Persentase pendapatan P2B terhadap Biaya Operasional	%	66,74
		2. Realisasi Pendapatan P2B	Rp	2.700.000.000
		3. Realisasi Pendapatan BLU dari Optimalisasi Aset dan Kerjasama		
		a. Pendapatan BLU yang berasal dari Pengelolaan Aset Lancar	Rp	2.500.000.000
		b. Pendapatan BLU yang berasal dari Pengelolaan Aset Tetap dan Kerjasama	Rp	2.700.000.000
		4. Indeks Akurasi Proyeksi Pendapatan BLU	Indeks	3,50
		5. Persentase Penyelesaian Modernisasi Pengelolaan BLU	%	147,50

Dalam rangka mendukung efektivitas pengelolaan keuangan yang efisien, akuntabel, dan berorientasi pada hasil, Pusat Pengembangan Bisnis (P2B) UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon telah menetapkan sasaran strategis yang terukur melalui indikator kinerja yang relevan. Perjanjian kinerja ini mencakup target tahunan yang dirancang untuk mendorong optimalisasi pendapatan dan modernisasi sistem pengelolaan keuangan Badan Layanan Umum (BLU).

Tabel perencanaan kinerja Pusat Pengembangan Bisnis (P2B) UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon menunjukkan bahwa strategi pengelolaan keuangan yang diusung berfokus pada peningkatan efisiensi, efektivitas, dan akuntabilitas. Indikator kinerja yang ditetapkan mencerminkan upaya untuk memaksimalkan kontribusi pendapatan Badan Layanan Umum (BLU) terhadap keberlanjutan operasional institusi. Target yang ambisius namun realistis dirancang untuk mendorong penguatan peran P2B dalam mendukung kemandirian finansial universitas.

Hasil analisis terhadap indikator kinerja menunjukkan bahwa prioritas utama P2B adalah optimalisasi aset sebagai sumber pendapatan utama. Hal ini terlihat dari fokus pada pengelolaan aset lancar dan tetap melalui kerja sama strategis. Pendekatan ini mengindikasikan perlunya inovasi dalam pengelolaan sumber daya untuk meningkatkan pendapatan secara berkelanjutan. Selain itu, upaya modernisasi pengelolaan keuangan melalui digitalisasi dan pembaruan sistem menjadi perhatian penting, dengan target penyelesaian yang melampaui 100%. Hal ini menegaskan komitmen untuk memperkuat transparansi dan akurasi dalam pengelolaan keuangan.

Persentase pendapatan BLU terhadap biaya operasional yang ditargetkan sebesar 66,74% mencerminkan perencanaan yang hati-hati untuk menjaga keseimbangan antara pengeluaran operasional dan pendapatan yang dihasilkan. Dengan mempertimbangkan target ini, P2B perlu memastikan efisiensi biaya operasional sambil tetap mendorong inovasi bisnis yang dapat meningkatkan pendapatan.

Selain itu, indeks akurasi proyeksi pendapatan yang ditargetkan pada angka 3,50 menunjukkan pentingnya penguatan perencanaan dan prediksi berbasis data dalam proses pengambilan keputusan. Dengan akurasi yang lebih tinggi, P2B dapat meminimalkan risiko keuangan dan meningkatkan keandalan perencanaan strategis.

Secara keseluruhan, perencanaan kinerja ini mencerminkan pendekatan holistik yang mencakup optimalisasi sumber daya, inovasi pengelolaan, dan penguatan tata kelola. Keberhasilan implementasi perencanaan ini akan bergantung pada kemampuan P2B untuk mengelola tantangan internal, seperti penguatan kapasitas sumber daya manusia, serta memanfaatkan peluang eksternal melalui kemitraan dan kerja sama strategis. Dengan demikian, perencanaan kinerja ini menjadi landasan penting untuk mewujudkan PPB sebagai unit bisnis yang tangguh, inovatif, dan berkontribusi signifikan terhadap visi besar institusi.

Bab III Akuntabilitas Kinerja

A. Capaian Kinerja Organisasi

Pada sub bab ini disajikan capaian kinerja organisasi untuk setiap pernyataan kinerja sasaran strategis organisasi sesuai dengan hasil pengukuran kinerja organisasi khususnya pada Pusat Pengembangan Bisnis. Untuk setiap pernyataan kinerja sasaran strategis tersebut dilakukan analisis capaian kinerja sebagai berikut:

1. Perbandingan antara target dan realisasi kinerja tahun berjalan;

Berdasarkan data-data yang ada, kinerja P2B pada tahun 2024 sudah mencapai target pendapatan yang ditentukan, yakni sebesar 194,81%. Adapun rincian untuk tiap kinerja dapat dilihat pada tabel berikut:

No	Sasaran Strategis	Indikator Kinerja	Satuan	Target Tahunan	Realisasi
1	Kinerja Pengelolaan Keuangan Efektif, Efisien, dan Akuntabel	1. Persentase pendapatan P2B terhadap Biaya Operasional	%	66,74	736,83
		2. Realisasi Pendapatan P2B	Rp	2.700.000.000	5.261.260.380
		3. Realisasi Pendapatan BLU dari Optimalisasi Aset dan Kerjasama			
		a. Pendapatan BLU yang berasal dari Pengelolaan Aset Lancar	Rp	2.500.000.000	1.962.587.480
		b. Pendapatan BLU yang berasal dari Pengelolaan Aset Tetap dan Kerjasama	Rp	2.700.000.000	5.261.260.380
		4. Indeks Akurasi Proyeksi Pendapatan BLU	Indeks	3,50	4.5
		5. Persentase Penyelesaian Modernisasi Pengelolaan BLU	%	147,50	100

2. Membandingkan antara realisasi kinerja dan capaian kinerja tahun berjalan dengan tahun sebelumnya dalam masa renstra berjalan;

Secara keseluruhan, P2B mengalami peningkatan capaian kinerja dibandingkan tiga tahun sebelumnya. Secara rinci, perbandingan ini dapat disajikan pada tabel berikut;

No	Sasaran Strategis	Indikator Kinerja	Satuan	2023	2024
1	Kinerja Pengelolaan Keuangan Efektif, Efisien, dan Akuntabel	1. Persentase pendapatan P2B terhadap Biaya Operasional	%	38,82 %	736,83
		2. Realisasi Pendapatan P2B	Rp	1.940.935.287	5.261.260.380
		3. Realisasi Pendapatan BLU dari Optimalisasi Aset dan Kerjasama			
		c. Pendapatan BLU yang berasal dari Pengelolaan Aset Lancar	Rp	1.311.845.023	1.962.587.480
		d. Pendapatan BLU yang berasal dari Pengelolaan Aset Tetap dan Kerjasama	Rp	1.940.935.287	5.261.260.380
		4. Indeks Akurasi Proyeksi Pendapatan BLU	Indeks	3,50	4.5
		5. Persentase Penyelesaian Modernisasi Pengelolaan BLU	%	100	100

3. Analisis penyebab keberhasilan atau peningkatan kinerja serta alternatif solusi yang telah dilakukan;

Berdasarkan hasil capaian yang telah dilakukan analisis penyebab ketercapaian target yang telah ditentukan, termasuk didalamnya alternatif solusinya yaitu:

- a. Optimalisasi Aset yang dimiliki oleh UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon
- b. Penggunaan platform digital untuk menjangkau lebih banyak pelanggan dan mempermudah transaksi.
- c. Perbaikan fasilitas seperti tempat futsal, basket, gedung, ruang pertemuan, dan lain sebagainya.
- d. Memperluas kerja sama dengan berbagai mitra penyedia.
- e. Diversifikasi berbagai unit bisnis yang ada.

4. Analisis atas efisiensi penggunaan sumber daya;

Sumber daya yang digunakan dalam mencapai kinerja tahun 2024, dapat digambarkan sebagai berikut;

a. Sumber Daya Manusia (SDM)

Melakukan efisiensi tenaga kerja dengan cara:

- 1) Produktivitas karyawan diukur berdasarkan kontribusi mereka terhadap pendapatan.
- 2) Rasio tenaga kerja terhadap beban kerja atau volume layanan.
- 3) Pelatihan dan pengembangan kompetensi untuk meningkatkan output.

b. Sumber Daya Finansial

Melakukan efisiensi pengelolaan keuangan melalui:

- 1) Rasio biaya operasional terhadap pendapatan.
- 2) Investasi yang tepat sasaran, seperti pengeluaran untuk pengembangan layanan baru atau infrastruktur.
- 3) Pemanfaatan PNBP untuk kegiatan produktif.

c. Sumber Daya Fisik dan Infrastruktur

Pemanfaatan fasilitas fisik yang ada melalui:

- 1) Tingkat pemanfaatan ruang, gedung, dan aset lainnya.
- 2) Optimalisasi penggunaan infrastruktur melalui pemeliharaan berkala dan pengelolaan aset.

d. Teknologi dan Sistem Informasi

Melakukan Pemanfaatan teknologi dengan cara:

- 1) Automasi proses untuk mengurangi biaya operasional dan meningkatkan efisiensi.
- 2) Pemanfaatan sistem informasi untuk manajemen data dan pelayanan pelanggan.

5. Analisis program/kegiatan yang menunjang keberhasilan pencapaian kinerja.

Berikut adalah analisis program/kegiatan yang menunjang keberhasilan pencapaian pernyataan kinerja di Pusat Pengembangan Bisnis UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon:

- b. Diversifikasi layanan untuk memperluas sumber pendapatan.
- c. Optimalisasi pengelolaan aset untuk meningkatkan efisiensi.
- d. Investasi pada SDM dan teknologi untuk mendukung operasional yang efektif.
- e. Strategi pemasaran yang kuat untuk menjangkau pasar lebih luas.

B. Realisasi Anggaran

Pusat Pengembangan Bisnis, pada tahun ini menerima anggaran sebesar Rp. 2.303.495.000 yang bersumber dari anggaran BLU. Adapun capaian realisasi secara keseluruhan adalah sebesar Rp 714.039.897,- atau 31 % dengan rincian yang disajikan pada tabel berikut:

KODE	URAIAN	DIPA/PAG U	REALISASI ANGGARAN 2024		
			REALISAS I	SISA	PRESENTA SI
IA	OPERASIONAL KEGIATAN DAN RAPAT KERJA PUSAT PENGEMBANGAN BISNIS DENGAN PIMPINAN SIVITAS AKADEMIKA DAN UMKM WILAYAH III CIREBON	1.814.745.000	548.944.127	1.265.800.8 73	30,25%
525111	Belanja Gaji dan Tunjangan	275.360.000	208.660.000	66.700.000	75,77%
525112	Belanja Barang	772.765.000	72.397.033	700.367.96 7	9,37%
525114	Belanja Pemeliharaan	41.970.000	4.617.994	37.352.006	11%

525119	Belanja Penyediaan Barang dan Jasa BLU Lainnya	541.250.000	239.069.500	302.180.500	44,17%
525121	Belanja Barang Persediaan Barang Konsumsi - BLU	33.400.000	24.199.600	9.200.400	72,45%
525125	Belanja Barang Persediaan untuk Dijual/Diserahkan kepada Masyarakat - BLU	150.000.000	0	150.000.000	0%
IB	BIAYA PERJALANAN DINAS DALAM RANGKA BENCHMARKING PENGELOLAAN BISNIS	154.600.000	117.695.770	36.904.230	76,13%
525115	Belanja Perjalanan	154.600.000	117.695.770	36.904.230	76,13%
IC	PENINGKATAN KOMPETENSI UNTUK MENGIKUTI DIKLAT PADA PUSAT PENGEMBANGAN BISNIS	43.500.000	BLOKIR	BLOKIR	BLOKIR
525119	Belanja Penyediaan Barang dan Jasa BLU Lainnya	43.500.000	BLOKIR	BLOKIR	BLOKIR
ID	PEMBUATAN WEBSITE, MICROSITE, DAN LANDING PAGE	37.060.000	BLOKIR	BLOKIR	BLOKIR
525119	Belanja Penyediaan Barang dan Jasa BLU Lainnya	37.060.000	BLOKIR	BLOKIR	BLOKIR
IE	PEMBUATAN APLIKASI MOBILE LAYANAN BLU	100.000.000	BLOKIR	BLOKIR	BLOKIR
525121	Belanja Barang Persediaan Barang Konsumsi - BLU	100.000.000	BLOKIR	BLOKIR	BLOKIR
IF	ANALISA DAN ROADMAP KEBUTUHAN PENGEMBANGAN BISNIS	79.250.000	BLOKIR	BLOKIR	BLOKIR
525112	Belanja Barang	6.450.000	BLOKIR	BLOKIR	BLOKIR
525113	Belanja Jasa	10.800.000	BLOKIR	BLOKIR	BLOKIR
525119	Belanja Penyediaan Barang dan Jasa BLU Lainnya	62.000.000	BLOKIR	BLOKIR	BLOKIR
IG	SARANA PENUNJANG PENDIDIKAN PADA PUSAT	74.340.000	47.400.000	26.940.000	63,76%

	PENGEMBANGAN BISNIS				
537112	Belanja Modal Peralatan dan Mesin	74.340.000	47.400.000	26.940.000	63,76%

Minimnya penyerapan anggaran Pusat Pengembangan Bisnis (P2B) UIN SSC di angka 31% dapat disebabkan oleh berbagai faktor diantaranya banyaknya anggaran yang dilakukan blokir dari mulai IC, ID, IE, dan IF sebesar Rp 259.810.000,-. Kemudian ada pembuatan unit bisnis baru Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) yang tidak terealisasi di tahun 2024 sebesar 775.210.000.

Bab IV Penutup

Pusat Pengembangan Bisnis (P2B) Universitas Islam Negeri Siber Syekh Nurjati Cirebon (UIN SSC) mencatat pencapaian luar biasa pada tahun 2024 dengan pendapatan sebesar Rp 5.261.260.380,-, meningkat signifikan sebesar 171% dibandingkan tahun 2023 yang mencapai Rp 1.940.935.287,-. Namun, penyerapan anggaran P2B hanya mencapai 31%, yang disebabkan oleh beberapa faktor. Salah satu penyebab utama adalah adanya anggaran yang diblokir untuk kode IC, ID, IE, dan IF sebesar Rp 259.810.000,-, serta gagalnya realisasi pembuatan unit bisnis baru Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) dengan alokasi anggaran sebesar Rp 775.210.000,- pada tahun 2024.