

LAPORAN EVALUASI KINERJA MITRA BISNIS

PUSAT PENGEMBANGAN BISNIS UIN SIBER SYEKH NURJATI CIREBON

2024



www.pusatbisnis.uinssc.ac.id

LEMBAR PENGESAHAN
LAPORAN EVALUASI KINERJA MITRA BISNIS UIN SIBER SYEKH NURJATI
CIREBON
TAHUN 2024



PENGESAHAN			
Disiapkan Oleh:	Diperiksa Oleh:	Disahkan Oleh:	
Ketua P2B	Wakil Rektor I	Rektor	
 		 	
Dr. Abdul Nasir, M.E.Sy.	Prof. Dr. H. Jamali, M.Ag.	Prof. Dr. H. Aan Jaelani, M.Ag.	
NIP. 198904212020121006	NIP. 196804081994031003	NIP. 197506012005011000	
No. Dokumen : UIN-SNJ/P2B/SPK/01.07	Tanggal Revisi : -		
Tanggal Terbit : 25 Januari 2025	Halaman : v+17 halaman		
PERINGATAN Dokumen ini adalah milik UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon dan TIDAK DIPERBOLEHKAN dengan cara dan alasan apapun membuat salinan tanpa seijin Lembaga Penjaminan Mutu			
Alamat: Jl. Perjuangan ByPass Sunyaragi Cirebon, Kota Cirebon, Kode Pos 45132			

TIM PENYUSUN

Pengarah	:	Prof. Dr. H. Aan Jaelani, M.Ag.	(Rektor)
Ketua	:	Dr. Abdul Nasir, SE, M.E.Sy.	(Ketua P2B)
Sekretaris	:	Muhammad Mujahidin, M.E.	(Sekretaris P2B)
Anggota	:	Akhmad Nadirin, MH	(Manajer Divisi Usaha Digital/E-Commerce)
		Dadan Setiawan, M.Pd	(Manajer Divisi Usaha Komersil dan pengelola Aset)
		Dede Cahyati Sahrir, M.Pd.	(Manajer Divisi Usaha Jasa Konsultasi Profesional)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT karena dengan rahmat dan karunia-Nya, laporan Evaluasi Kinerja Mitra Pusat Pengembangan Bisnis (P2B) UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon ini dapat diselesaikan dengan baik. Laporan ini disusun sebagai bagian dari komitmen P2B dalam meningkatkan tata kelola kerja sama yang profesional, akuntabel, dan berkelanjutan dengan para mitra strategis.

Evaluasi kinerja mitra merupakan instrumen penting dalam mengukur kontribusi dan efektivitas kerja sama yang telah dijalin. Melalui laporan ini, kami berupaya memberikan gambaran menyeluruh mengenai sejauh mana mitra telah menjalankan tugas dan tanggung jawabnya sesuai kesepakatan yang tertuang dalam perjanjian kerja sama. Penilaian ini mencakup aspek kepatuhan, kualitas layanan, komunikasi, serta dampaknya terhadap pengembangan unit bisnis di lingkungan kampus.

Kami menyadari bahwa keberhasilan pelaksanaan kemitraan tidak lepas dari dukungan berbagai pihak. Oleh karena itu, laporan ini juga memuat masukan dan temuan dari proses observasi, wawancara, serta analisis dokumen yang dilakukan secara objektif dan transparan. Harapannya, hasil evaluasi ini dapat menjadi bahan refleksi bersama dan pijakan untuk langkah-langkah strategis ke depan.

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada seluruh pihak yang telah mendukung proses penyusunan laporan ini, khususnya kepada tim evaluator, para mitra usaha, dan sivitas akademika UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon yang telah memberikan kontribusi dan kerja sama selama kegiatan evaluasi berlangsung. Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat yang nyata bagi peningkatan kualitas kemitraan dan kinerja lembaga.

Akhir kata, kami menyadari bahwa laporan ini masih memiliki kekurangan. Oleh karena itu, saran dan kritik yang membangun sangat kami harapkan untuk perbaikan ke depan. Semoga Allah SWT senantiasa meridai setiap langkah kita dalam membangun sinergi yang lebih baik untuk kemajuan bersama

Cirebon, 25 Januari 2025

Ketua Pusat pengembangan Bisnis

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
TIM PENYUSUN	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	v
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Tujuan Evaluasi	2
C. Ruang Lingkup Evaluasi.....	2
D. Metodologi Evaluasi.....	3
BAB II PROFIL MITRA BISNIS	6
A. Daftar Mitra Bisnis	6
B. Riwayat Kerjasama.....	7
C. Tujuan Kemitraan.....	8
D. Bentuk dan Skema Kerjasama	10
BAB III HASIL EVALUASI KINERJA.....	12
A. Aspek yang di Evaluasi	12
B. Hasil Penilaian Mitra Bisnis	13
BAB IV ANALISIS DAN TEMUAN.....	12
A. Kekuatan Mitra.....	14
B. Kelemahan Mitra	14
C. Rekomendasi dan Tindak Lanjut	15
BAB IV PENUTUP	17

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pusat Pengembangan Bisnis (P2B) UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon memiliki peran strategis dalam mendorong terciptanya ekosistem kewirausahaan yang adaptif, inovatif, dan berdaya saing. Dalam rangka mewujudkan tujuan tersebut, P2B menjalin kerja sama dengan berbagai mitra, baik dari sektor swasta, BUMN, maupun institusi pendidikan lainnya. Kolaborasi ini diharapkan mampu mengakselerasi pertumbuhan unit-unit bisnis kampus serta meningkatkan kontribusi ekonomi institusi secara berkelanjutan.

Seiring berjalannya waktu, dinamika pelaksanaan kerja sama tentu memerlukan evaluasi yang menyeluruh agar tetap selaras dengan visi dan misi institusi. Evaluasi kinerja mitra menjadi langkah penting untuk menilai efektivitas kolaborasi, kualitas kontribusi mitra, serta sejauh mana mitra menjalankan tanggung jawab sebagaimana diatur dalam perjanjian kerja sama yang telah disepakati bersama.

Laporan evaluasi ini disusun sebagai instrumen akuntabilitas dan transparansi P2B dalam mengelola kemitraan strategis. Evaluasi dilakukan secara sistematis dan objektif, mencakup aspek administratif, operasional, kualitas layanan, serta dampak mitra terhadap pencapaian target dan indikator kinerja unit bisnis kampus.

Selain itu, laporan ini juga menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan manajerial, baik untuk mempertahankan, memperbaiki, maupun menghentikan bentuk kerja sama yang tidak lagi produktif. Diharapkan hasil evaluasi ini mampu mendorong perbaikan kinerja mitra, meningkatkan mutu kemitraan, serta memperkuat posisi P2B sebagai lembaga yang profesional dan inovatif dalam pengelolaan unit usaha berbasis kampus.

Dengan disusunnya laporan ini, P2B UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon berkomitmen untuk terus mengembangkan sistem evaluasi yang adaptif dan responsif terhadap perubahan lingkungan bisnis, demi mendukung pertumbuhan ekonomi kampus yang inklusif dan berkelanjutan.

B. Tujuan Evaluasi

Laporan evaluasi kinerja mitra ini disusun dengan beberapa tujuan utama sebagai berikut:

1. Menilai Kinerja Mitra Secara Objektif dan Terukur

Evaluasi ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana mitra telah menjalankan peran, tugas, dan tanggung jawabnya sesuai dengan perjanjian kerja sama yang telah disepakati. Penilaian dilakukan berdasarkan indikator-indikator kinerja utama yang mencakup aspek administratif, operasional, keuangan, serta kontribusi terhadap pengembangan unit bisnis kampus.

2. Meningkatkan Kualitas dan Efektivitas Kemitraan

Hasil evaluasi diharapkan menjadi dasar untuk perbaikan berkelanjutan dalam pelaksanaan kerja sama. Dengan mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan masing-masing pihak, maka P2B dapat merumuskan strategi peningkatan kemitraan agar lebih produktif, inovatif, dan berdaya saing.

3. Menyediakan Dasar Pengambilan Keputusan Strategis

Evaluasi ini menjadi acuan bagi pimpinan P2B dalam menentukan arah kebijakan kerja sama ke depan, baik dalam bentuk perpanjangan, penguatan, maupun terminasi kerja sama yang tidak lagi memberikan manfaat optimal.

4. Mendorong Transparansi dan Akuntabilitas Mitra

Dengan adanya evaluasi berkala, mitra diharapkan dapat meningkatkan akuntabilitas dalam pengelolaan sumber daya dan pelaporan kinerja. Hal ini juga menjadi bagian dari upaya membangun sistem kerja sama yang sehat dan profesional.

5. Meningkatkan Sinergi dalam Mewujudkan Visi Bisnis Kampus

Evaluasi dilakukan tidak hanya untuk menilai kinerja, tetapi juga untuk memperkuat sinergi antara P2B dan mitra dalam mendukung misi UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon sebagai perguruan tinggi berbasis digital yang unggul dan berdaya saing global.

C. Ruang Lingkup Evaluasi

Ruang lingkup evaluasi kinerja mitra dalam laporan ini difokuskan pada empat aspek utama yang menjadi indikator keberhasilan pelaksanaan kerja sama, yaitu:

1. Kuantitas dan Kualitas Pekerjaan

Evaluasi dilakukan terhadap volume pekerjaan yang telah diselesaikan mitra selama periode kerja sama, serta kesesuaian hasil pekerjaan dengan standar mutu yang telah ditentukan dalam perjanjian kerja sama. Kualitas dilihat dari ketepatan spesifikasi, inovasi produk atau layanan, serta tingkat kepuasan pengguna terhadap hasil kerja mitra.

2. Biaya

Aspek biaya mencakup efisiensi penggunaan anggaran yang telah disepakati. Evaluasi menilai apakah mitra mampu mengelola sumber daya keuangan secara transparan dan bertanggung jawab, serta apakah pengeluaran sesuai dengan alokasi yang ditetapkan. Ketepatan dalam pelaporan keuangan dan efisiensi biaya operasional juga menjadi bagian dari penilaian.

3. Waktu

Evaluasi kinerja dalam aspek waktu mencakup ketepatan penyelesaian pekerjaan sesuai jadwal yang telah dirancang dalam rencana kerja. Kedisiplinan mitra dalam memenuhi tenggat waktu, serta kemampuan merespons perubahan atau kendala lapangan secara cepat dan solutif, menjadi indikator penting dalam aspek ini.

4. Layanan

Penilaian terhadap layanan mitra difokuskan pada kualitas hubungan kerja, komunikasi, dan respon terhadap kebutuhan atau keluhan dari pihak P2B. Mitra yang memiliki layanan responsif, komunikatif, dan profesional akan memperoleh nilai lebih dalam evaluasi ini. Kepuasan stakeholders terhadap pelayanan mitra juga menjadi bagian dari pengukuran.

Keempat aspek tersebut menjadi dasar dalam menyusun skor dan rekomendasi evaluatif yang akan dijabarkan pada bagian analisis dan penilaian kinerja mitra. Evaluasi dilakukan secara objektif dan terukur, dengan melibatkan observasi lapangan, dokumentasi, serta wawancara dengan pihak-pihak terkait.

D. Metodologi Evaluasi

a. Waktu dan Tempat Evaluasi

Pelaksanaan evaluasi kinerja mitra bisnis Pusat pengembangan Bisnis (P2B) UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon dilaksanakan pada tanggal 13-23 Januari 2025 di kampus UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon.

b. Teknik Pengumpulan Data

Teknik Pengumpulan data yang digunakan dalam evaluasi kinerja ini melibatkan tiga teknik: **observasi**, **kuesioner**, dan **wawancara**.

1. Observasi

Observasi akan dilakukan secara langsung di lapangan dengan mengamati kegiatan operasional mitra bisnis. Fokus observasi akan mencakup:

- a. Proses operasional yang terkait dengan kerjasama.
- b. Kepatuhan terhadap prosedur yang disepakati dalam kerjasama.
- c. Evaluasi kualitas layanan atau produk yang dihasilkan oleh mitra bisnis.

Observasi ini dilakukan untuk mengidentifikasi secara langsung bagaimana mitra bisnis menjalankan kegiatan mereka dan untuk melihat adanya potensi masalah atau kekurangan yang tidak terlihat dalam data sekunder.

2. Kuesioner

Kuesioner disusun untuk mengumpulkan data dari berbagai pihak yang terkait dengan kerjasama, seperti pimpinan UIN Syekh Nurjati, pihak internal mitra bisnis, serta pengguna atau pemangku kepentingan lainnya. Kuesioner akan dirancang untuk mengevaluasi aspek-aspek berikut:

- a. Kepuasan terhadap kualitas produk/jasa.
- b. Efisiensi dan efektivitas kerjasama.
- c. Komunikasi dan koordinasi antara UIN Syekh Nurjati dan mitra bisnis.
- d. Kepatuhan terhadap perjanjian yang disepakati.
- e. Evaluasi terhadap hasil yang tercapai selama tahun 2024.

Kuesioner akan dibagikan secara daring atau langsung kepada responden yang relevan dan akan dianalisis secara kuantitatif dan kualitatif.

3. Wawancara

Wawancara akan dilakukan dengan pihak-pihak kunci baik dari internal UIN Syekh Nurjati maupun mitra bisnis. Wawancara ini akan dilakukan secara semi-terstruktur, dengan menggunakan panduan wawancara yang mencakup pertanyaan terkait:

- a. Pengalaman dan perspektif mitra bisnis terhadap kerjasama.
- b. Hambatan yang dihadapi selama kerjasama.
- c. Solusi atau perbaikan yang diperlukan untuk meningkatkan kinerja mitra bisnis.
- d. Harapan terhadap kelanjutan kerjasama di masa depan.

Wawancara ini bertujuan untuk mendapatkan informasi yang lebih mendalam dan memberikan wawasan yang tidak dapat diungkapkan melalui kuesioner.

Metode yang digunakan antara lain:

c. Teknik Analisis Data

Analisis Kuesioner : Data yang diperoleh dari kuesioner akan dianalisis secara kuantitatif menggunakan teknik statistik deskriptif untuk menggambarkan tingkat kepuasan, efektivitas kerjasama, dan aspek-aspek lainnya.

Analisis Wawancara : Wawancara akan dianalisis secara kualitatif untuk menggali informasi lebih dalam mengenai masalah dan solusi yang mungkin tidak terungkap dalam kuesioner.

Observasi : Hasil observasi akan digunakan untuk memberikan gambaran objektif mengenai implementasi kegiatan yang diawasi.

BAB II

PROFIL MITRA BISNIS

2.1 Daftar Mitra Bisnis

No	Nama Mitra Bisnis	Bidang
1	CV. Aksara Satu	ATK dan Percetakan
2	CV. Albatas Grafika Nusantara	Konveksi
3	CV. Andhara	Konveksi
4	CV. AR AL SNACK	Catering dan Snack
5	CV. Azarin Digital Printing	ATK dan Percetakan
6	CV. DN	Konveksi
7	CV. Dua Sena Trengginas	ATK dan Percetakan
8	CV. Hanz Co Group	Konveksi
9	CV. Maju Jaya Media	ATK dan Percetakan
10	CV. Niaga Prima	ATK dan Percetakan
11	CV. Nifate	ATK dan Percetakan
12	CV. Pilar Putra Semesta	ATK dan Percetakan
13	CV. Prawira	ATK dan Percetakan
14	CV. Rahma Tirta Asri	ATK dan Percetakan
15	CV. Tre Jacta Pedagogie	ATK dan Percetakan
16	CV. Trust Grafia Wisata	ATK dan Percetakan
17	CV. Zenius Publisher	ATK dan Percetakan
18	Dapoer Rizky	Catering dan Snack
19	Khanza Catering	Catering dan Snack
20	Khoeriah Store	ATK dan Percetakan
21	Klinik Ulil Albab	Kesehatan
22	Pawone Deanis	Catering dan Snack
23	PT Saung Project Nusantara	Catering dan Snack
24	PT. Akropolis Satya Nusantara	Konveksi
25	PT. Anugerah Indo Jaya	Pemeliharaan AC
26	PT. Gema Saintifa Jaya	Panggung, Tenda, dan Sound System
27	PT. LSP Ditekindo	Lembaga Serifikasi Profesi

No	Nama Mitra Bisnis	Bidang
28	PT. WOB Karya Utama	Tenda dan Panggung
29	Tectona Catering	Catering dan Snack
30	Tridara	Catering dan Snack

2.2 Riwayat Kerja Sama

Beberapa mitra mulai bekerja sama dengan Pusat Pengembangan Bisnis (P2B) sejak tahun 2023. Bentuk kerja sama meliputi pelatihan, pengelolaan unit usaha, pengadaan produk, dll. Secara rinci bisa dilihat dalam tabel berikut:

No	Nama Mitra Bisnis	Tahun Mulai Bermitra
1	CV. Aksara Satu	2023
2	CV. Albatas Grafika Nusantara	2023
3	CV. Andhara	2023
4	CV. AR AL SNACK	2023
5	CV. Azarin Digital Printing	2024
6	CV. DN	2024
7	CV. Dua Sena Trengginas	2023
8	CV. Hanz Co Group	2023
9	CV. Maju Jaya Media	2023
10	CV. Niaga Prima	2023
11	CV. Nifate	2024
12	CV. Pilar Putra Semesta	2023
13	CV. Prawira	2023
14	CV. Rahma Tirta Asri	2023
15	CV. Tre Jacta Pedagogie	2024
16	CV. Trust Grafia Wisata	2023
17	CV. Zenius Publisher	2023
18	Dapoer Rizky	2023
19	Khanza Catering	2023
20	Khoeriah Store	2024
21	Klinik Ulil Albab	2023
22	Pawone Deanis	2024

No	Nama Mitra Bisnis	Tahun Mulai Bermitra
23	PT Saung Project Nusantara	2023
24	PT. Akropolis Satya Nusantara	2024
25	PT. Anugerah Indo Jaya	2024
26	PT. Gema Saintifa Jaya	2023
27	PT. LSP Ditekindo	2024
28	PT. WOB Karya Utama	2024
29	Tectona Catering	2023
30	Tridara	2023

2.3 Tujuan Kemitraan

Berikut adalah tujuan kemitraan bisnis di UIN Syekh Nurjati Cirebon:

1. Meningkatkan Kualitas Pendidikan dan Penelitian

Kemitraan bisnis dengan berbagai pihak diharapkan dapat memberikan dukungan dalam pengembangan fasilitas pendidikan dan penelitian di UIN Syekh Nurjati Cirebon. Dengan adanya kerjasama, universitas dapat memperoleh sumber daya, teknologi, dan pengalaman yang mendukung penguatan kualitas pendidikan dan hasil penelitian yang relevan dengan kebutuhan industri dan masyarakat.

2. Memperluas Jaringan dan Kolaborasi

Kemitraan bisnis bertujuan untuk memperluas jaringan kerja sama dengan berbagai instansi, baik di sektor pemerintah, swasta, maupun lembaga internasional. Hal ini akan meningkatkan visibilitas dan reputasi UIN Syekh Nurjati Cirebon di tingkat nasional dan internasional serta membuka peluang baru untuk pengembangan kapasitas akademik dan non-akademik.

3. Meningkatkan Daya Saing Lulusan

Melalui kemitraan dengan berbagai perusahaan dan lembaga, UIN Syekh Nurjati Cirebon dapat menciptakan peluang magang, pelatihan, dan pengalaman langsung bagi mahasiswa. Ini akan membantu mahasiswa dalam mengembangkan keterampilan praktis yang dibutuhkan oleh dunia kerja, sehingga meningkatkan daya saing lulusan di pasar kerja.

4. Pengembangan Sumber Daya Manusia (SDM)

Tujuan utama kemitraan bisnis adalah untuk memperkaya pengalaman dan kapasitas SDM, baik bagi staf akademik maupun administrasi. Melalui pelatihan,

workshop, dan program pengembangan bersama mitra bisnis, staf dapat meningkatkan kompetensi mereka dan beradaptasi dengan perkembangan terbaru dalam bidang masing-masing.

5. Peningkatan Sumber Pembiayaan dan Infrastruktur

Kemitraan bisnis diharapkan dapat membantu UIN Syekh Nurjati Cirebon dalam mendapatkan sumber daya finansial yang diperlukan untuk pengembangan infrastruktur kampus, fasilitas penelitian, dan kegiatan operasional lainnya. Kerjasama dengan mitra bisnis dapat menciptakan peluang pendanaan melalui sponsor, hibah, atau pembiayaan proyek bersama.

6. Menghasilkan Inovasi dan Produk Kolaboratif

Kemitraan bisnis dapat mendorong terciptanya inovasi yang menggabungkan keahlian akademik dan industri. UIN Syekh Nurjati Cirebon bersama mitra bisnis dapat mengembangkan produk atau solusi baru yang bermanfaat bagi masyarakat, serta memfasilitasi riset terapan yang mendukung kebutuhan pasar dan sektor tertentu.

7. Peningkatan Relevansi Kurikulum

Dengan menjalin kemitraan dengan mitra bisnis yang relevan, UIN Syekh Nurjati Cirebon dapat memperbarui dan menyesuaikan kurikulum pendidikan dengan kebutuhan dunia kerja dan perkembangan industri. Hal ini akan memastikan bahwa materi yang diajarkan di kampus selalu relevan dan up-to-date.

8. Pembangunan Citra Positif Universitas

Kemitraan bisnis yang terjalin dengan mitra yang memiliki reputasi baik dapat membantu membangun citra positif UIN Syekh Nurjati Cirebon di mata publik, industri, dan masyarakat. Dengan bekerja sama dengan mitra yang memiliki nilai dan visi yang sejalan, universitas dapat meningkatkan persepsi masyarakat terhadap kualitas dan komitmennya terhadap perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi.

9. Mendorong Penerapan Teknologi dan Inovasi

Kemitraan dengan perusahaan atau lembaga yang bergerak dalam bidang teknologi dapat membantu UIN Syekh Nurjati Cirebon dalam memperkenalkan dan mengimplementasikan teknologi terbaru dalam proses belajar mengajar, penelitian, serta manajemen kampus. Hal ini akan menciptakan lingkungan yang lebih modern dan inovatif.

10. Peningkatan Kepedulian Sosial dan Pengabdian Masyarakat

Kemitraan bisnis juga bertujuan untuk memperluas jangkauan kegiatan pengabdian masyarakat UIN Syekh Nurjati Cirebon, bekerja sama dengan mitra bisnis dalam program-program sosial dan pemberdayaan masyarakat. Melalui sinergi ini, universitas dapat berkontribusi lebih besar terhadap pembangunan sosial-ekonomi di sekitar Cirebon dan sekitarnya.

Dengan demikian, kemitraan bisnis di UIN Syekh Nurjati Cirebon tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan kualitas akademik, tetapi juga untuk memperkuat hubungan dengan sektor industri dan masyarakat, serta memberikan manfaat langsung bagi pengembangan universitas dan mahasiswa.

2.4 Bentuk dan Skema Kerja Sama

Bentuk dan skema kerjasama mitra bisnis dengan UIN Syekh Nurjati Cirebon dituangkan dalam bentuk Memorandum of Understanding (MoU) yang mengatur hak dan kewajiban kedua belah pihak, baik pihak universitas maupun mitra bisnis. MoU ini akan mencakup berbagai aspek kerjasama, seperti ruang lingkup kerjasama, tujuan, peran masing-masing pihak, serta jangka waktu dan mekanisme evaluasi. Dengan adanya MoU, kedua pihak dapat memastikan bahwa kerjasama yang terjalin akan berjalan dengan jelas, transparan, dan saling menguntungkan, serta memiliki landasan hukum yang kuat.

Dalam skema kerjasama berbasis sharing profit, pembagian keuntungan akan dilakukan berdasarkan kontribusi masing-masing pihak dalam kerjasama. UIN Syekh Nurjati Cirebon, sebagai institusi pendidikan, dapat memberikan akses ke sumber daya manusia, fasilitas, dan penelitian, sementara mitra bisnis berkontribusi melalui penyediaan produk, teknologi, atau layanan yang mendukung kegiatan akademik atau operasional universitas. Keuntungan yang dihasilkan dari produk atau layanan yang dikembangkan bersama akan dibagi sesuai dengan kesepakatan yang tertuang dalam MoU, dengan pembagian profit yang proporsional berdasarkan kontribusi masing-masing pihak.

Dalam praktiknya, pembagian profit akan disesuaikan dengan berbagai faktor, termasuk investasi awal, tingkat keterlibatan, dan manfaat yang diperoleh oleh kedua pihak. Skema sharing profit ini diharapkan dapat memberikan insentif yang adil bagi kedua pihak, sehingga dapat meningkatkan keberlanjutan kerjasama jangka panjang. Dengan mekanisme ini, diharapkan UIN Syekh Nurjati Cirebon dan mitra bisnis dapat saling

mendukung dalam mengembangkan inovasi, memperluas jaringan, dan mencapai tujuan bersama yang bermanfaat bagi dunia pendidikan, riset, dan masyarakat.

BAB III

HASIL EVALUASI KINERJA

3.1 Aspek yang Dievaluasi

Ruang lingkup evaluasi kinerja mitra dalam laporan ini difokuskan pada empat aspek utama yang menjadi indikator keberhasilan pelaksanaan kerja sama, yaitu:

- 1. Kuantitas dan Kualitas Pekerjaan**

Evaluasi dilakukan terhadap volume pekerjaan yang telah diselesaikan mitra selama periode kerja sama, serta kesesuaian hasil pekerjaan dengan standar mutu yang telah ditentukan dalam perjanjian kerja sama. Kualitas dilihat dari ketepatan spesifikasi, inovasi produk atau layanan, serta tingkat kepuasan pengguna terhadap hasil kerja mitra.

- 2. Biaya**

Aspek biaya mencakup efisiensi penggunaan anggaran yang telah disepakati. Evaluasi menilai apakah mitra mampu mengelola sumber daya keuangan secara transparan dan bertanggung jawab, serta apakah pengeluaran sesuai dengan alokasi yang ditetapkan. Ketepatan dalam pelaporan keuangan dan efisiensi biaya operasional juga menjadi bagian dari penilaian.

- 3. Waktu**

Evaluasi kinerja dalam aspek waktu mencakup ketepatan penyelesaian pekerjaan sesuai jadwal yang telah dirancang dalam rencana kerja. Kedisiplinan mitra dalam memenuhi tenggat waktu, serta kemampuan merespons perubahan atau kendala lapangan secara cepat dan solutif, menjadi indikator penting dalam aspek ini.

- 4. Layanan**

Penilaian terhadap layanan mitra difokuskan pada kualitas hubungan kerja, komunikasi, dan respon terhadap kebutuhan atau keluhan dari pihak P2B. Mitra yang memiliki layanan responsif, komunikatif, dan profesional akan memperoleh nilai lebih dalam evaluasi ini. Kepuasan stakeholders terhadap pelayanan mitra juga menjadi bagian dari pengukuran.

Keempat aspek tersebut menjadi dasar dalam menyusun skor dan rekomendasi evaluatif yang akan dijabarkan pada bagian analisis dan penilaian kinerja mitra. Evaluasi dilakukan secara objektif dan terukur, dengan melibatkan observasi lapangan, dokumentasi, serta wawancara dengan pihak-pihak terkait.

3.2 Hasil Penilaian per Aspek

No	Nama Perusahaan/Cv/ Penyedia Barang/Jasa	Kuantitas dan Kualitas Pekerjaan	Biaya	Waktu	Layanan	Total	Kategori	Keterangan
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
1	CV. Azarin Digital Printing	3	3	3	3	3	Sangat Baik	Lanjutkan
2	CV. Niaga Prima	2	3	3	3	2.7	Baik	Lanjutkan
3	CV. Andhara	2	2	3	2	2.3	Baik	Lanjutkan
4	CV. DN	3	2	3	2	2.6	Baik	Lanjutkan
5	CV. Hanz Co Group	2	3	2	2	2.2	Baik	Lanjutkan
6	CV. Maju Jaya Media	3	3	2	2	2.5	Baik	Lanjutkan
7	CV. Pilar Putra Semesta	2	3	2	2	2.2	Baik	Lanjutkan
8	CV. Zenius Publisher	2	2	2	2	2	Baik	Lanjutkan
9	CV. Aksara Satu	2	2	2	2	2	Baik	Lanjutkan
10	CV. Prawira	2	2	2	2	2	Baik	Lanjutkan
11	CV. Dua Sena Trengginas	2	2	2	1	1.8	Cukup	Perbaiki aspek dengan nilai terkecil
12	CV. Trust Grafia Wisata	3	3	3	3	3	Sangat Baik	Lanjutkan
13	PT Saung Project Nusantara	3	3	2	2	2.5	Baik	Lanjutkan
14	CV. Albatas Grafika Nusantara	3	3	2	2	2.5	Baik	Lanjutkan
15	PT. Anugerah Indo Jaya	3	3	3	2	2.8	Baik	Lanjutkan
16	CV. AR AL SNACK	2	3	3	3	2.7	Baik	Lanjutkan
17	Tectona Catering	3	3	2	3	2.7	Baik	Lanjutkan
18	Tridara	3	2	3	3	2.8	Baik	Lanjutkan
19	Dapoer Rizky	3	3	2	2	2.5	Baik	Lanjutkan
20	Pawone Deanis	2	3	3	2	2.5	Baik	Lanjutkan
21	CV. Nifate	3	2	2	2	2.3	Baik	Lanjutkan
22	Klinik Ulil Albab	2	3	2	2	2.2	Baik	Lanjutkan
23	PT. Akropolis Satya Nusantara	2	3	2	2	2.2	Baik	Lanjutkan
24	PT. LSP Ditekindo	3	2	2	2	2.3	Baik	Lanjutkan
25	Khoeriah Store	2	2	2	2	2	Baik	Lanjutkan
26	CV. Tre Jacta Pedagogie	2	2	2	2	2	Baik	Lanjutkan
27	CV. Rahma Tirta Asri	3	3	2	2	2.5	Baik	Lanjutkan
28	PT. Gema Saintifa Jaya	3	3	2	2	2.5	Baik	Lanjutkan
29	PT. WOB Karya Utama	3	3	2	2	2.5	Baik	Lanjutkan

BAB IV

ANALISIS DAN TEMUAN

4.1 Kekuatan Mitra

Mayoritas penyedia barang/jasa dalam daftar ini menunjukkan performa yang baik dengan skor rata-rata di atas 2. Penyedia seperti CV. Azarin Digital Printing dan CV. Trust Grafia Wisata bahkan berhasil memperoleh nilai sempurna 3 di semua aspek. Ini menunjukkan adanya standar kualitas tinggi dalam penyediaan barang dan jasa yang mampu memenuhi ekspektasi pengguna. Konsistensi di aspek kuantitas, kualitas, biaya, waktu, dan layanan menjadi kekuatan utama bagi penyedia terbaik. Kondisi ini memberikan kepercayaan bagi organisasi untuk melanjutkan kerja sama dengan mereka.

Selain itu, banyak penyedia yang mampu menjaga keseimbangan antara biaya dan kualitas layanan. Misalnya, penyedia seperti PT. Anugerah Indo Jaya dan Tridara mendapatkan nilai tinggi dalam kualitas dan kuantitas, meskipun ada sedikit penurunan di aspek waktu. Adanya fleksibilitas harga namun tetap menjaga mutu menjadi nilai tambah dalam memilih penyedia. Keunggulan ini memperkuat posisi penyedia dalam memenuhi berbagai kebutuhan pengadaan barang dan jasa. Secara keseluruhan, kondisi ini memperlihatkan adanya portofolio penyedia yang cukup kuat dan beragam.

Keunggulan lainnya terlihat dari kemampuan penyedia dalam memberikan layanan yang cepat tanggap dan tepat sasaran. Beberapa penyedia menunjukkan keseriusan dalam pelayanan purna jual dan respons terhadap permintaan tambahan. Hal ini penting untuk menjaga kesinambungan proyek dan menghindari keterlambatan. Layanan yang baik juga menunjukkan bahwa penyedia mampu beradaptasi dengan kebutuhan dan perubahan di lapangan. Oleh sebab itu, kekuatan utama dari data ini terletak pada kualitas, pelayanan, dan tingkat profesionalitas yang relatif tinggi.

4.2 Kelemahan atau Tantangan

Walaupun mayoritas penyedia masuk kategori "Baik", masih terdapat beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan. Aspek waktu menjadi salah satu titik lemah utama di banyak penyedia, dengan beberapa hanya mendapatkan skor 2. Keterlambatan dalam penyelesaian pekerjaan atau pengiriman barang berpotensi menghambat kelancaran operasional. Misalnya, PT. Saung Project Nusantara dan CV. Rahma Tirta Asri

memperlihatkan performa waktu yang kurang optimal. Kondisi ini menandakan perlu adanya evaluasi dan monitoring yang lebih ketat terhadap jadwal kerja.

Selain waktu, ada juga penyedia yang kurang konsisten dalam kualitas dan kuantitas pekerjaan. Penyedia seperti CV. Andhara, CV. Zenius Publisher, dan CV. Aksara Satu mendapatkan skor hanya 2 di hampir semua aspek, menunjukkan adanya potensi masalah kualitas dan volume. Hal ini bisa menimbulkan risiko dalam jangka panjang jika tidak segera ditangani. Kualitas yang kurang stabil juga dapat mempengaruhi reputasi organisasi dalam pelaksanaan proyek atau pelayanan publik. Oleh sebab itu, perlu strategi perbaikan atau penggantian untuk penyedia dengan nilai rendah.

Satu penyedia, yakni CV. Dua Sena Trengginas, bahkan masuk kategori "Cukup" dengan skor 1.8 dan diberi catatan khusus untuk perbaikan. Ini menjadi indikator bahwa tidak semua penyedia siap memenuhi standar minimum yang ditetapkan. Apabila dibiarkan, kerja sama dengan penyedia semacam ini bisa berdampak negatif terhadap kelancaran operasional. Untuk itu, evaluasi kinerja dan pemberian sanksi atau penghentian kontrak perlu dipertimbangkan bagi penyedia dengan performa terendah. Upaya ini penting untuk menjaga kualitas keseluruhan jaringan penyedia barang dan jasa. Manajemen keuangan belum optimal

4.3 Rekomendasi dan Tindak Lanjut

1. Penyedia dengan Kategori Sangat Baik

Dalam kategori ini ada dua mitra yaitu CV. Azarin Digital Printing, CV. Trust Grafia Wisata. Adapun rekomendasi dan tindak lanjut adalah sebagai berikut:

Rekomendasi

- a. Tetap dipertahankan sebagai mitra utama.
- b. Diberikan prioritas dalam proyek atau pengadaan berikutnya.
- c. Jadikan sebagai benchmark/standar untuk penyedia lain.

Tindak Lanjut:

- a. Lakukan apresiasi, misal dengan surat penghargaan atau peluang kerja tambahan.
- b. Monitoring rutin tetap dilakukan untuk menjaga konsistensi kinerja.

2. Penyedia dengan Kategori Baik (Total: 26 Penyedia)

Mayoritas penyedia mitra bisnis dalam kategori ini sebanyak 26 penyedia. Adapun rekomendasi dan tindak lanjut adalah sebagai berikut:

Rekomendasi:

- a. Tetap dilanjutkan kerja samanya.
- b. Lakukan pembinaan dan evaluasi berkala, khususnya di aspek waktu dan layanan.
- c. Buat program peningkatan kualitas sederhana (seperti pelatihan singkat atau sosialisasi SOP pelayanan).

Tindak Lanjut:

- a. Prioritaskan penyedia dengan skor lebih tinggi untuk proyek penting.
- b. Mintakan rencana perbaikan dari penyedia dengan skor mendekati 2 (seperti CV. Hanz Co Group, CV. Pilar Putra Semesta, dsb).
- c. Mengadakan pertemuan triwulanan untuk feedback performa.

3. Penyedia dengan Kategori Cukup (Total: 1 Penyedia)

Hanya ada satu penyedia dalam kategori ini yaitu CV. Dua Sena Trengginas. Adapun rekomendasi dan tindak lanjut adalah sebagai berikut:

Rekomendasi:

- a. Lakukan pembinaan khusus dan evaluasi ketat terhadap aspek layanan.
- b. Bila dalam waktu 3 bulan tidak ada perbaikan signifikan, hentikan atau batasi kerja sama.

Tindak Lanjut:

- a. Kirimkan surat teguran dan rencana perbaikan wajib (*corrective action plan*).
- b. Jadwalkan evaluasi ulang kinerja setelah masa pembinaan.

BAB VI

PENUTUP

Pelaksanaan evaluasi kinerja mitra bisnis Pusat pengembangan Bisnis (P2B) UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon telah dilaksanakan dengan menggunakan metode yang sistematis dan terukur. Evaluasi ini mencakup berbagai aspek utama seperti kualitas layanan, efektivitas kerja, kepatuhan terhadap perjanjian kerja sama, serta kontribusi terhadap pencapaian tujuan institusi. Secara umum, hasil evaluasi menunjukkan bahwa sebagian besar mitra telah melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya dengan baik, meskipun terdapat beberapa area yang masih memerlukan perhatian dan perbaikan.

Berdasarkan hasil evaluasi tersebut, disarankan untuk dilakukan upaya tindak lanjut berupa penyusunan program peningkatan kinerja, penguatan komunikasi antar pihak, serta pelaksanaan monitoring dan evaluasi secara berkala. Selain itu, Pusat pengembangan Bisnis (P2B) UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon perlu terus membangun hubungan strategis dengan mitra bisnis yang mampu beradaptasi dengan dinamika dan tuntutan institusi berbasis teknologi informasi dan komunikasi ini, guna mendukung tercapainya visi dan misi universitas.

Demikian laporan evaluasi ini kami susun dengan sebaik-baiknya. Besar harapan kami laporan ini dapat memberikan kontribusi positif bagi peningkatan kualitas kemitraan dan pengambilan keputusan di lingkungan UIN Siber Syekh Nurjati Cirebon. Kami menyadari bahwa laporan ini masih memiliki keterbatasan, sehingga kami terbuka terhadap berbagai saran dan masukan demi perbaikan di masa yang akan datang. Semoga laporan ini bermanfaat bagi semua pihak yang berkepentingan.