

ARTIKEL HASIL PPM



JUDUL KEGIATAN PPM

OPTIMALISASI PENGELOLAAN USAHA PENGRAJIN PEYEK MELALUI PENINGKATAN KOMPETENSI MANAJERIAL

Oleh:

Winarno / NIP. 19680310 199702 1 001
Muniya Alteza / NIP. 19810224 200312 2 001
Lina Nur Hidayati / NIP. 19811022 200501 2 001
Arum Darmawati / NIP. 19800405 200501 2 002

**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2013**

Optimalisasi Pengelolaan Usaha Pengrajin Peyek Melalui Peningkatan Kompetensi Manajerial

Winarno, Muniya Alteza, Lina Nur Hidayati, Arum Darmawati
Fakultas Ekonomi UNY; e-mail: winarno@uny.ac.id

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini ditujukan kepada anggota kelompok pengrajin peyek yang berlokasi di Desa Sriharjo, Kabupaten Bantul, Yogyakarta. Tujuannya adalah membekali pengrajin peyek dengan pengetahuan dan ketrampilan pengelolaan usaha berbasis manajemen UKM profesional, yang mencakup aspek manajemen sumber daya manusia, keuangan dan pemasaran. Metode yang digunakan dalam kegiatan PPM ini mencakup ceramah, demonstrasi dan praktek. Materi yang diberikan meliputi: prinsip pengelolaan usaha, keunggulan bersaing dan aspek-aspek manajemen UKM (manajemen sumber daya manusia, keuangan dan pemasaran). Hasil kegiatan PPM menunjukkan dari 31 peserta pelatihan sebanyak 24 orang (77,4%) telah menyusun media promosi untuk memperluas jaringan pemasaran, 22 orang (70,97%) telah mengelola keuangan berbasis akuntansi dan manajemen keuangan serta 21 orang (67,74%) telah menyusun sistem manajemen sumber daya manusia sederhana berbasis dokumentasi

Kata kunci: pengrajin peyek, usaha kecil menengah, manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan, manajemen pemasaran

Optimization of Business Management of Chips Producers through Improved Managerial Competence

Winarno, Muniya Alteza, Lina Nur Hidayati, Arum Darmawati

Abstract

This public serving activity was designed for the members of chips producers located in Sriharjo Village, Bantul, Yogyakarta. The purpose of this activity was to give the chips producers with the knowledge and skills of Small business management, which includes aspects of human resource, finance and marketing management. The methods used in this public serving activity include lectures, demonstrations and practice while materials provided include principles of business management, competitive advantages and aspects of small business management (human resources, finance and marketing). The results of this public serving activity showed that from total 31 participants there were 24 participants (77,4%) have developed promotion media to broaden marketing network; 22 participants (70,97%) have managed business based on accounting and financial management as well as 21 participants (67,74%) have developed human resource management system based on documentation.

Keywords: chips producers, small and medium businesses, human resource management, financial management, marketing management

PENDAHULUAN

A. Analisis Situasi

Peyek sebagai makanan tradisional yang terbuat dari campuran tepung beras dan aneka kacang merupakan salah satu sumber penghasilan utama bagi warga di Desa Sriharjo, Imogiri Bantul. Tidak sekedar menjadi *home industry*, peyek telah menjadi salah satu sentra industri andalan Kabupaten Bantul, di samping sentra industri lain yang telah ada sebelumnya seperti sentra kerajinan tatah sungging di Pocung Wukirsari, sentra batik di Giriloyo Wukirsari dan sentra kerajinan keris di Banyusumurup.

Di Desa Sriharjo sendiri terdapat kurang lebih 49 perajin peyek yang tersebar dari RT 1 sampai RT 6. Mayoritas diproduksi peyek kacang dan kedelai, tetapi ada juga yang memproduksi peyek kacang hijau, teri dan udang. Dari segi produk, cita rasa peyek Sriharjo terkenal gurih dan renyah, sehingga relatif digemari masyarakat. Antar pengrajin pun telah memiliki standar ukuran peyek yang rata-rata berdiameter 8 cm dan satu bungkusnya berisi 8 peyek. Rata-rata pembuat peyek di dusun ini telah memiliki sertifikat P-IRT dan yang dalam proses adalah sertifikat halal serta label *nutrition fact* (kandungan nutrisi). Selain itu selama ini juga telah disepakati bersama standar harga minimal untuk peyek kacang tanah Rp2.700,00 dan peyek kedelai Rp2.000,00 per bungkus sehingga antar pengrajin tidak terdapat persaingan harga yang mematikan. Sedangkan untuk peyek kacang hijau, teri dan udang belum ada standar karena jumlah pengrajinnya masih sedikit. Kacang tanah diperoleh bergantung pada musim tanam, sehingga pada bulan Juli sampai September terpaksa harus membeli kacang impor dari India atau Vietnam yang harganya lebih mahal namun rasanya kurang gurih.

Keberadaan industri peyek di desa ini telah berhasil menggerakkan roda perekonomian masyarakat kecil dan bahkan mengangkat Sriharjo sebagai salah satu sentra industri andalan Bantul. Hal ini juga ditunjang dengan potensi Kecamatan Imogiri sebagai penghasil kacang tanah terbesar di Kabupaten Bantul (<http://gis.deptan.go.id/website/sipetin/kabupaten/BANTUL5.htm>). Selama ini industri peyek Sriharjo dijalankan berbasis keluarga di mana kebanyakan dikendalikan oleh suami istri yang bekerjasama baik sebagai pemilik maupun tenaga kerja. Manajemen usaha yang dilakukan masih bersifat tradisional dan relatif belum digunakan sistem informasi apa pun. Contohnya dari aspek sumber daya manusia. Hampir seluruh tenaga kerja yang direkrut tiap pengrajin merupakan warga desa sendiri sehingga

pengelolaannya dilakukan atas dasar sistem kekeluargaan pula. Hal ini kadang menimbulkan persoalan di mana belum ada dokumentasi presensi pegawai, pembayaran gaji dan lain-lain. Padahal dari total pengrajin terdapat 35 orang yang tergolong menengah ke atas yakni yang mempekerjakan di atas 5 orang tenaga kerja (http://www.bantulbiz.com/id/bizpage_sentra/id-338.html).

Selain itu hambatan juga berada pada masih terbatasnya kemampuan pengrajin memenuhi permintaan pasar. Sementara itu untuk meningkatkan kapasitas produksi pengrajin mengalami kesulitan karena keterbatasan modal yang dimiliki. Untuk mengajukan bantuan permodalan kepada pihak eksternal juga tidak mudah karena bank mensyaratkan adanya pelaporan keuangan dan pencatatan arus kas usaha yang jelas, yang merupakan bagian dari manajemen UKM sederhana. Keberadaan peyek Sriharjo ini sendiri relatif terekspos justru melalui publikasi yang dilakukan oleh pihak eksternal seperti penulisan di surat kabar, web Pemkab Bantul dan blog. Sementara pengrajin relatif tidak memiliki media promosi apa pun, padahal potensi peyek Sriharjo cukup besar karena produknya yang memiliki citarasa gurih dan renyah. Selama ini peyek Sriharjo telah dipasarkan ke wilayah Yogyakarta dan luar Yogya seperti Purworejo, Purwokerto, Brebes, Bumiayu, Purbalingga dan Jakarta. Peyek tersebut kebanyakan baru dijual di warung atau pasar tradisional. Oleh karena itulah pengrajin peyek di Sriharjo memerlukan tambahan pengetahuan dan ketrampilan pengelolaan usaha berbasis manajemen UKM professional, yang mencakup aspek manajemen pemasaran, sumber daya manusia dan keuangan.

B. Kajian Pustaka

1. Manajemen Usaha

Manajemen berasal dari kata "*to manage*" yang berarti mengatur, mengurus atau mengelola. Banyak definisi yang telah diberikan oleh para ahli terhadap istilah manajemen ini. Menurut Stoner (2010) manajemen adalah proses perencanaan, pengorganisasian dan penggunaan sumberdaya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan. Sementara menurut Koontz dan O'Donnel (2007) manajemen adalah usaha untuk mencapai suatu tujuan tertentu melalui kegiatan orang lain. Dalam kaitannya dengan pengelolaan usaha maka fungsi manajemen ini dilakukan

dalam seluruh aspek penyusunan bisnis, yaitu aspek sumber daya manusia, operasi, pemasaran dan keuangan (Griffin dan Ebert, 2009).

2. Manajemen Sumber Daya Manusia

Manajemen SDM adalah rangkaian aktivitas organisasi untuk menarik, mengembangkan dan mempertahankan angkatan kerja yang efektif. Berbeda dengan sumberdaya yang lainnya, pengelolaan SDM bersifat unik sesuai dengan perbedaan karakteristik dan sifat manusia satu sama lain. Menurut Dessler (2009) proses manajemen sumber daya manusia yang terencana dan terukur terdiri dari perencanaan sumber daya manusia, rekrutmen dan seleksi sumber daya manusia, pelatihan dan pengembangan sumber daya manusia, penilaian kinerja dan penentuan kompensasi.

3. Manajemen Pemasaran

Pemasaran menurut Kotler (2008) didefinisikan sebagai proses perencanaan dan eksekusi konsepsi, penetapan harga, promosi dan distribusi dari gagasan, barang dan jasa dalam rangka menciptakan pertukaran untuk memuaskan tujuan individu dan organisasi. Menurut Kotler (2008), proses pemasaran terdiri dari empat langkah, yaitu: a) Menganalisis peluang yang ada di pasar; b) Mengembangkan strategi pemasaran berorientasi pasar; c) Merencanakan program pemasaran terpadu menggunakan bauran pemasaran; dan d) Mengorganisasikan, mengimplementasikan dan mengawasi proses pemasaran. Proses pemasaran yang sukses mengikuti tahap-tahap sebagai berikut: 1) Segmentasi pasar, yaitu proses memilah pasar yang heterogen menjadi kelompok yang homogen artinya memiliki karakteristik dan kebutuhan produk yang sama. Berdasarkan informasi yang diperoleh pemasar, maka segmentasi dapat dilakukan atas dasar variabel geografis, demografis maupun psikografis; 2) *Targeting*, yaitu memilih satu/ lebih kelompok pasar yang ada. Penetapan pasar sasaran dilakukan berdasarkan evaluasi terhadap daya tarik masing-masing segmen, dan 3) Pemosisian: menempatkan/memposisikan citra produk dalam benak konsumen dibandingkan dengan produk pesaing dengan tujuan agar suatu produk memiliki tempat yang jelas dan terbedakan dalam benak konsumen sasaran.

Setelah proses pemasaran dilalui maka tahap berikut yang dijalani pemasar adalah menetapkan bauran pemasaran (*marketing, mix*) , yaitu Bauran pemasaran merupakan perangkat alat pemasaran yang dapat dikendalikan pemasar berupa produk, harga, promosi dan distribusi yang dipadukan oleh perusahaan untuk menghasilkan

respons yang diinginkan dalam pasar sasaran (Kotler, 2008). Bauran pemasaran yang pertama adalah produk, didefinisikan sebagai segala sesuatu yang memberikan nilai (perbandingan antara *benefit* dengan *cost*). Bauran kedua adalah harga, yaitu nilai tukar suatu produk yang dinyatakan dalam satuan moneter. Bauran pemasaran ketiga adalah promosi, merujuk pada usaha yang dilakukan pihak pemasar untuk memengaruhi pihak lain agar bersedia berpartisipasi dalam kegiatan pertukaran. Promosi yang dapat dipilih diantaranya adalah periklanan, penjualan pribadi (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*), publisitas, hubungan masyarakat. Sedangkan bauran pemasaran ketiga adalah bauran distribusi yaitu kombinasi saluran distribusi yang dipakai perusahaan untuk menyampaikan produk kepada konsumen akhir, menjadi sangat penting. Dalam mengambil keputusan mengenai jenis saluran distribusi yang akan digunakan maka perusahaan perlu mempertimbangkan jenis produk, karakteristik konsumen dan sebagainya.

4. Manajemen Keuangan Usaha Mikro

Keuangan (*finance*) adalah fungsi bisnis yang bertanggung jawab untuk mendapatkan dana, mengelola dana dan merencanakan penggunaan dana. Tugas ini secara organisasional dibebankan pada manajer keuangan. Upaya pengembangan usaha kecil dan menengah dapat dilakukan dengan memberikan kredit usaha kepada usaha kecil dan menengah. Namun hal ini terkendala dengan tidak adanya laporan kinerja usaha yang diperlukan untuk mengajukan kredit. Laporan kinerja usaha yang terpenting adalah laporan keuangan. Untuk itu, para pengusaha kecil dan menengah harus dibiasakan untuk menyusun dan menyajikan laporan keuangan sebagai salah satu upaya pengembangan usahanya. Kebiasaan ini perlu ditumbuhkan agar nantinya usaha kecil dan menengah mendapatkan kemudahan dalam mengajukan kredit usaha. Laporan keuangan yang perlu disusun untuk usaha kecil secara umum adalah yaitu neraca, laporan laba/rugi, dan laporan arus kas.

C. Tujuan Kegiatan

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini bertujuan untuk memperbaiki sistem manajemen usaha yang dilakukan oleh kelompok pengrajin peyek di Desa Sriharjo. Perbaikan manajemen usaha yang dimaksud mencakup terwujudnya sistem manajemen sumber daya manusia yang berbasis dokumentasi/pencatatan, terdapatnya pengelolaan

keuangan yang benar sesuai kaidah di manajemen keuangan, tersusunnya laporan keuangan yang sesuai dengan kaidah akuntansi yang dapat dipakai sebagai persyaratan mendapat tambahan modal dari pihak eksternal dan terdapatnya media promosi yang dapat dimanfaatkan oleh pengrajin untuk lebih menyebarluaskan keberadaan peyek Sriharjo sehingga memperluas jaringan pemasaran

D. Manfaat Kegiatan

Kegiatan PPM ini diharapkan dapat meningkatkan kompetensi anggota kelompok pengrajin peyek di Desa Sriharjo dalam mengelola usaha peyek berbasis manajemen UKM sederhana dan profesional, sehingga kesehatan dan keberlangsungan usaha lebih terjamin.

METODE

A. Khalayak Sasaran

Kegiatan ini diikuti oleh warga anggota kelompok pengrajin peyek di Desa Sriharjo, Kabupaten Bantul dengan peserta sebanyak 31 orang. Kelompok ini memiliki potensi yang cukup baik untuk mengembangkan usaha, karena mereka kelompok usaha yang relatif telah terorganisir dengan baik sebagai wadah untuk memfasilitasi kegiatan dalam rangka meningkatkan kompetensi pengrajin

B. Metode Pelaksanaan

Agar kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat berjalan dengan baik maka dipilih beberapa metode pelaksanaan sebagai berikut:

a. Ceramah

Metode ini dipilih untuk menyampaikan teori dan konsep-konsep yang sangat prinsip dan penting untuk dimengerti serta dikuasai oleh peserta pelatihan. Materi yang diberikan meliputi: prinsip dasar pengelolaan usaha, keunggulan bersaing, aspek-aspek pengelolaan usaha baik manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan dan manajemen pemasaran.

b. Demonstrasi

Metode ini dipilih untuk menunjukkan suatu proses kerja sehingga dapat memberikan kemudahan bagi peserta pelatihan, demonstrasi ini dilakukan oleh

pelatih atau instruktur bersama mahasiswa. Dengan demikian peserta dapat mengamati secara sempurna teknik-teknik yang diberikan.

c. Latihan atau praktik

Pada metode ini peserta akan mempraktikkan materi pelatihan yang diberikan mencakup pembuatan sistem informasi manajemen sumber daya manusia sederhana (penyusunan buku presensi pegawai, buku catatan pembayaran gaji, buku produktivitas kerja), pencatatan transaksi keuangan (buku kas, penjualan, pembelian, utang, piutang), penyusunan laporan keuangan sederhana (neraca, laba rugi, arus kas), pengembangan media promosi (brosur/ leaflet, pelabelan dan pengemasan)

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Pelaksanaan Kegiatan PPM

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang merupakan inti kegiatan selain kegiatan survei, dilaksanakan sebanyak 3 (tiga) kali. Tempat pelaksanaan kegiatan adalah di sekretariat kelompok pengrajin peyek di Desa Sriharjo, Kabupaten Bantul. Kegiatan diikuti oleh anggota kelompok pengrajin peyek dengan jumlah peserta sebanyak 31 orang. Adapun perincian dari kegiatan yang telah dilakukan adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di Desa Sriharjo

Tatap muka ke	Hari/ Tanggal	Materi	Media	Metode
I	Kamis, 5 September 2013	Koordinasi dengan pengurus kelompok pengrajin peyek	-	Diskusi
II	Minggu, 15 September 2013	a. Prinsip dasar manajemen usaha b. Keunggulan bersaing c. Aspek-aspek manajemen usaha (manajemen sumber daya manusia, manajemen keuangan,	<ul style="list-style-type: none"> • Makalah • Buku presensi pegawai • Buku catatan pembayaran gaji • Buku produktivitas karyawan 	<ul style="list-style-type: none"> • Ceramah • Tanya jawab • Demonstrasi • Latihan

		manajemen pemasaran) d. Praktik sistem informasi manajemen sumber daya manusia sederhana e. Praktik manajemen keuangan sederhana bagi UMKM f. Praktik pembuatan media promosi	<ul style="list-style-type: none"> • Buku pencatatan transaksi • Formulir laporan keuangan sederhana 	
	16 September 2013-31 Oktober 2013	Praktik mandiri manajemen UKM sederhana (aspek sumber daya manusia, keuangan dan pemasaran)	<ul style="list-style-type: none"> • Buku presensi pegawai • Buku catatan pembayaran gaji • Buku produktivitas karyawan • Buku pencatatan transaksi 	Praktik mandiri
III	Senin, 11 November 2013	Pendampingan dan konsultasi manajemen usaha	<ul style="list-style-type: none"> • Buku presensi pegawai • Buku catatan pembayaran gaji • Buku produktivitas karyawan • Buku pencatatan transaksi • Laporan keuangan 	Tanya jawab

B. Pembahasan Hasil Pelaksanaan Kegiatan PPM

Keberadaan industri peyek di Desa Sriharjo, Kabupaten Bantul relatif cukup berkembang dan mampu dijadikan salah satu sumber penghasilan keluarga sekaligus menjadikan Sriharjo sebagai salah satu sentra Industri kecil andalan. Selama ini usaha peyek masih dikelola secara tradisional dan masih belum banyak menerapkan

manajemen usaha dengan baik, padahal keberadaan bisnis dengan sistem manajemen yang terorganisir dapat membantu optimalisasi usaha. Selain itu secara spesifik mayoritas anggota kelompok juga masih mengalami kesulitan dalam pengembangan usaha karena keterbatasan modal yang dimiliki, sehingga akses ke permodalan eksternal menjadi satu kebutuhan yang tidak terelakkan. Dengan peningkatan kompetensi manajerial para pengrajin peye diharapkan usaha kecil yang dimiliki dapat meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan, meningkatkan efisiensi proses produksi, memperkuat permodalan dan memperluas jaringan pemasaran.

Hasil kegiatan pengabdian pada masyarakat yang telah dilakukan secara garis besar mencakup beberapa komponen, yaitu:

1. Keberhasilan target jumlah peserta pelatihan
2. Ketercapaian target materi yang telah direncanakan
3. Ketercapaian tujuan pelatihan
4. Kemampuan peserta dalam penguasaan materi

Ketercapaian target jumlah peserta dapat dilihat dari jumlah peserta yang ditargetkan adalah 30 orang dan pada kenyataannya kegiatan pengabdian pada masyarakat diikuti oleh 31 orang sehingga target jumlah peserta telah dapat terpenuhi. Semua peserta dapat mengikuti seluruh proses pelatihan dari awal sampai selesai, kegiatan yang dirancang 100% terlaksana, dan kehadiran narasumber 100%. Target penyampaian materi pelatihan juga tercapai karena materi dapat disampaikan secara keseluruhan dan antusiasme peserta dalam mengikuti pelatihan sangat mendukung kegiatan ini. Dengan demikian maka tujuan kegiatan PPM dapat terpenuhi.

Penguasaan kompetensi peserta pelatihan dievaluasi melalui praktik mandiri pengelolaan usaha yang dilakukan. Untuk aspek pemasaran, dari 31 peserta pelatihan, sebanyak 24 orang (77,4%) telah menindaklanjuti dengan pembuatan brosur, pelabelan dan kemasan yang lebih menarik sehingga dapat dijadikan media promosi. Selain itu, dari pengelolaan keuangan UKM sebanyak 22 orang (70,97%) telah melakukan pencatatan transaksi usaha dan melanjutkannya dengan penyusunan laporan keuangan sederhana. Sedangkan dari manajemen personalia sebanyak 21 orang (67,74%) telah menyusun sistem manajemen sumber daya manusia sederhana

berbasis dokumentasi melalui pembuatan buku presensi karyawan, buku catatan pembayaran gaji, dan buku produktivitas karyawan.

Selain itu kegiatan ini juga dievaluasi menggunakan instrumen pengukuran kepuasan pelanggan dari LPPM UNY. Hasilnya menunjukkan bahwa sebagian besar peserta memberikan penilaian dengan skor 3 (baik) atau 4 (sangat baik).

Berdasarkan evaluasi pelaksanaan dan hasil kegiatan dapat diidentifikasi faktor pendukung dalam pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini sebagai berikut:

- a) Adanya kerjasama yang baik antara tim pengabdian dengan kelompok pengrajin peyek di Desa Sriharjo.
- b) Tersedianya ruang pelatihan yang nyaman dan strategis
- c) Partisipasi aktif dan antusiasme yang tinggi dari seluruh peserta pelatihan dalam mengorganisasikan waktu dan tempat pelaksanaan kegiatan maupun dalam mengikuti seluruh rangkaian kegiatan

Selain itu dalam pelaksanaan pengabdian pada masyarakat ini juga ada beberapa hal yang dipandang sebagai kendala pelaksanaan yaitu:

- a) Latar belakang dan tingkat pendidikan peserta pelatihan yang sangat bervariasi sehingga penyerapan materi juga sangat bervariasi, ada yang cepat namun juga ada yang lambat mengakibatkan waktu yang digunakan kurang maksimal.
- b) Kurangnya kesadaran pribadi beberapa anggota kelompok pengrajin peyek untuk mengembangkan usaha peyek lebih lanjut dengan penerapan manajemen UKM sederhana karena sudah merasa cukup puas dengan usaha peyek yang selama ini dapat menghidupi keluarga.

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Sesuai dengan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan, dapat diambil kesimpulan bahwa kegiatan pengabdian pada masyarakat berjalan dengan baik dan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun sebelumnya. Adapun indikator keberhasilan dapat dilihat dari:

- a. Terwujudnya sistem manajemen sumber daya manusia yang berbasis dokumentasi/pencatatan (21 orang/70,64%).
- b. Terdapatnya pengelolaan keuangan yang benar sesuai kaidah di manajemen keuangan (22 orang/70,90%)
- c. Tersusunnya laporan keuangan yang sesuai dengan kaidah akuntansi yang dapat dipakai sebagai persyaratan mendapat tambahan modal dari pihak eksternal (22 orang/70,90%).
- d. Terdapatnya media promosi yang dapat dimanfaatkan oleh 24 pengrajin (77,4%) untuk lebih menyebarluaskan keberadaan peyek Sriharjo sehingga memperluas jaringan pemasaran.
- e. Selain itu kegiatan ini juga dievaluasi menggunakan instrumen pengukuran kepuasan pelanggan dari LPPM UNY. Hasilnya menunjukkan bahwa sebagian besar peserta memberikan penilaian dengan skor 3 (baik) atau 4 (sangat baik).

B. Saran

Berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan terhadap kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat diajukan beberapa saran sebagai berikut:

- a. Perlu adanya kegiatan pelatihan lanjutan secara periodik untuk terus mengembangkan kompetensi manajerial pengrajin peyek di Desa Sriharjo, Kabupaten Bantul.
- b. Perlu adanya pendampingan dari instansi terkait seperti Dinas Industri dan Perdagangan dan lainnya agar lini usaha yang selama ini dikelola oleh kelompok pengrajin peyek di Desa Sriharjo, Kabupaten Bantul dapat terus maju dan membantu kemakmuran anggotanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Dessler, Gary. (2009). *Human Resource Management*. 8th Edition. New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- Griffin, Ricky W. dan Ronald J. Ebert. (2009). *Pengantar Bisnis*. Edisi Bahasa Indonesia. Jakarta: Prenhalindo.
- <http://gis.deptan.go.id/website/sipetin/kabupaten/BANTUL5.htm> diakses 11 April 2013
- http://www.bantulbiz.com/id/bizpage_sentra/id-338.html diakses 11 April 2013
- Kieso, Donald E., Weygandt, Jerry J., dan Terry DW. (2002). *Akuntansi Menengah*. Edisi Bahasa Indonesia. Edisi Kesepuluh. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip. (2008). *Dasar-Dasar Pemasaran*. Jilid I. Jakarta: Prenhallindo.
- Purnomo Setyawan. (2007). *Menumbuhkan Kebiasaan Menyusun Laporan Keuangan pada Usaha Kecil dan Menengah*. Universitas Negeri Jakarta
- Stoner, James A., Freeman, Edward R., Gilbert Jr, Daniel R. (2010). *Manajemen*. Edisi Bahasa Indonesia. Prentice Hall.
- Wehrich, Heinz and Koontz, Harold. (2007). *Management*. Eleventh Edition. McGraw-Hill.

Lampiran. Biodata Penulis Utama

Nama : Winarno, M.Si
NIP : 19680310 199702 1 001
Tempat dan Tanggal Lahir : Sukoharjo, 10 Maret 1968
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Golongan : III d
Jabatan Akademik : Lektor
Alamat e-mail : winarno@uny.ac.id

PENGALAMAN PENELITIAN

Tahun	Judul Penelitian	Ketua/Anggota	Sumber Dana
2012	Tracer Study Program Studi Manajemen	Ketua	UNY
2011	Sikap Mahasiswa Program Studi Manajemen Terhadap Layanan Yang Ditawarkan Oleh Program Studi Manajemen, FISE, UNY	Ketua	UNY
2010	Rekam Jejak Alumni Jurusan Manajemen FISE UNY	Anggota	UNY
2002	Pengaruh Struktur Pasar Terhadap Struktur Modal Perusahaan Manufaktur Di Bursa Efek Jakarta	Ketua	UNY

KARYA ILMIAH

Tahun	Judul	Penerbit/Jurnal
2010	Budaya Organisasi dan Kinerja	FISE, UNY (Jurnal Ilmu Manajemen)
2008	Membangun Keunggulan Kompetitif Perusahaan Melalui Strategi Aliansi	FISE, UNY (Jurnal Ilmu Manajemen)
2004	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Sumber Dana Oleh Perusahaan	FIS, UNY (Jurnal Informasi)
2004	Membangun Keunggulan Kompetitif Perusahaan Melalui Keragaman Budaya Dan Tenaga Kerja	FISE, UNY (Jurnal Ilmu Manajemen)
2004	Manajemen Koperasi	UT
2002	Upaya Mengatasi Kredit Bermasalah di Lembaga Perbankan Indonesia	FIS, UNY (Jurnal Pendidikan Akuntansi Indonesia)
1999	Manajemen Koperasi	UT
1999	Jasa/Layanan yang Berkualitas Sebagai Sumber Daya Saing Perusahaan	FIS, UNY (Jurnal Informasi)
1999	Program Pemberdayaan Karyawan (<i>Empowerment</i>) Suatu Upaya untuk Memenangkan Persaingan Global	STIE Swadaya, Jakarta (Jurnal Cakrawala Ekonomi)

		dan Keuangan)
1997	Peranan Profitabilitas dan Harga Pasar Saham Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Investasi Saham Bagi Investor di Pasar Modal	FIS, UNY (Jurnal Informasi)

Saya menyatakan bahwa semua keterangan dalam *curriculum vitae* ini adalah benar dan apabila terdapat kesalahan, saya bersedia mempertanggungjawabkannya.

Yogyakarta, 27 November 2013
Yang menyatakan,

Winarno, M.Si
NIP 19680310 199702 1 001