

Pelatihan Manajemen dan Akuntansi Pada UKM Jambu Mete UD SS. Sam Di Kecamatan Ngadirojo Kabupaten Wonogiri

**Agus Budiarmanto¹⁾, Eko Arif Sudaryanto¹⁾, Sri Murni¹⁾, Anastasia Riani S¹⁾,
Muhammad Cholil¹⁾, Ign. Sri Seventi P¹⁾, Rahmawati¹⁾, Eko Murniyanto²⁾**

¹⁾ Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sebelas Maret

²⁾ Dewan Riset Daerah Wonogiri; Fakultas Pertanian UTM

email : agusbudiarmanto@gmail. com

Abstrak

Analisa situasi terindikasi permasalahan UKM UD. SS Sam yaitu pembatasan personil yang kurang sepadan dengan kapasitas, tata organisasi usaha lemah, pembukuan sederhana, akibatnya dimungkinkan UKM Mitra ini stagnan usahanya, tidak jelas share yang diterima, bahkan cash flow tidak terkontrol, manajer yang berangsur-angsur berumur tua akibatnya dikhawatirkan akan mengalami kebrangskutan. Diperlukan pembinaan dan pendampingan menata manajemen dan akuntansi agar UKM ini lebih sehat dari sisi bisnis, meningkat omzet pasar, terkontrol tata kelola keuangannya. Setelah dilakukan pembinaan dan pendampingan selama 6 (enam) bulan terjadi perubahan psikologis manajer terkait keyakinan perlunya penataan organisasi, akuntabilitas diantaranya pencatatan yang sistematis, teratur, terkontrol; memiliki perencanaan usaha yang jelas; sistem penggajian yang terstruktur sehingga menjamin karyawan bekerja dengan tenang dan berprestasi, pada gilirannya kapasitas usaha (perusahaan) selalu meningkat serta manajemen usaha mulai dari perencanaan usaha, tata letak bahan dan peralatan, pengaturan ruang usaha, ruang penyimpanan, hingga pemasaran. Untuk mengatasi permasalahan dalam mencapai tujuan dan memperoleh luaran maka langkah-langkah pengabdian yang dilakukan yaitu : 1. Diskusi partisipatif antara manajer, karyawan dengan tim pengabdian, 2. Pendampingan dalam mewujudkan struktur manajemen yang benar dan 3. Melatih akuntansi hingga dicapai akuntabilitas usaha.

Kata kunci : Manajemen organisasi, manajemen SDM, akuntabilitas, UKM kacang mete

1. PENDAHULUAN

Kabupaten Wonogiri secara geografis berada diselatan kaki Lawu sehingga wilayahnya berbahan induk tuf-volkan hingga sungai Keduwang, di bagian selatan merupakan perbukitan seribu berbahan induk kapur kars. Transek dari wilayah utara dan selatan, sepanjang barat ke timur, miring ke tengah, namun di perbatasan wilayah barat miring ke timur dan wilayah timur miring ke barat, sehingga menyerupai belanga. Perbatasan wilayah utara dengan selatan merupakan daerah pengatusan dan pengendapan yang memiliki karakteristik lahan berbeda antara wilayah utara dengan selatan, tepatnya wilayah peralihan/perpaduan utara-selatan.

Wilayah-wilayah tersebut secara ekologis mendorong terjadinya suksesi alam, diantaranya jenis tumbuhan dan tanaman yang dibudidayakan. Sepanjang wilayah tengah tumbuh jambu mete. Proses peradapan manusia yang berada di wilayah tersebut secara alami terbangun pemikiran, sikap dan perilaku, ketrampilan hingga inovasi terhadap sumber daya yang ada disekitarnya, satu diantaranya adalah pemanfaatan tanaman jambu mete yang memiliki nilai ekonomi. Pemanfaatan tanaman jambu mete telah berlangsung lama, inovasi telah ada, jejaring telah terbentuk, transaksi telah berlangsung namun cakupan dan kadarnya berbeda tergantung kapasitas yang dimiliki manusia yang ada.

Kecamatan Ngadirojo dan Jatisrono merupakan wilayah yang masyarakatnya banyak berkegiatan di bidang mete, sebagai petani jambu mete, pedagang pengumpul, pedagang pengolah, pedagang pemasar, buruh pengkacip kacang gelondong hingga pelaku perdagangan mete. Produk-produk yang dihasilkan diantaranya kacang gelondong, kacang mete (mentah hingga matang), kulit kacang, beberapa produk turunan seperti sirup, abon, “rempah” dan minyak. Potensi yang besar terhadap inovasi yang dilakukan masyarakat difahami pemerintah setempat untuk memfasilitasi dalam bentuk pembinaan budidaya dengan penyediaan tenaga penyuluh, bantuan bibit setiap tahun secara bergantian desa, pembinaan UKM melalui penyuluhan P-IRT, pelatihan pengolahan produk yang higienes, pembinaan kelembagaan dengan membentuk kelompok dank luster mete, pemasaran melalui proposi dalam pameran, fasilitasi design produk dan merk, serta regulasi. Sayangnya, kemampuan dan lingkungan yang berbeda mengakibatkan kapasitas akhir menjadi tidak sama.

Kecamatan Ngadirojo merupakan satu diantara dua kluster mete di Kabupaten Wonogiri. Sebagai kluster maka potensi mete, baik dari luas penanaman, produktivitas, jumlah petani pelaku, pengusaha dan kelembagaan bisnis (Usaha Mikro dan Usaha Kecil hingga Menengah) lebih banyak dibanding kecamatan yang lain.

Kecamatan Ngadirojo tanahnya didominasi tanah tegal (>50%). Luas daerahnya 9 325,556 hektar, terdiri atas : 1). Tanah Sawah : 2 424,950 ha, 2). Tanah Tegalan : 4 754,360 ha, 3). Bangunan dan Pekarangan : 1 868,423 ha, 4). Hutan Negara : 250,000 ha, 5). Padang Rumput : 0 ha, 6). Lain-lain : 27,823 ha. Secara administrasi Kecamatan Ngadirojo terdiri 11 desa/kecamatan, masing-masing memiliki 10-14 dusun, 10-17 Rukun Warga (RW) dan 21-57 Rukun Tetangga (RT). Dari sejumlah 352 RT sekecamatan, di Desa Kerjolor, dimana UKM ini berada, hampir 20% berada di desa ini. Jumlah penduduk 107.186 jiwa, dengan perbandingan sex ratio relative sama. Pertumbuhan penduduk - 0.19%, kecuali di Ngadirojo Kidul dan Jatimarto pertumbuhannya + (bertambah), bahkan mencapai 6.14%. Desa Kerjo lor penduduknya sebesar > 15 juta, dimana perempuan > laki-laki dan laju pertumbuhan penduduk - 0.39% (berkurang). Fluktuasi penduduk ini dapat terjadi karena migrasi akibat pembangunan, seperti pabrik dan/ atau perantau.

Sarana transaksi perdagangan konvensional berupa pasar, berada di pusat pemerintahan kabupaten yaitu di Kota Wonogiri. Meskipun demikian di setiap desa/kelurahan terdapat pasar desa sehingga hampir di setiap desa/kelurahan terdapat pedagang. Selain pasar kelembagaan perekonomian berupa koperasi baik koperasi masyarakat (RT), kopkar dan kopsus.

Desa Kerjolor merupakan salah satu desa penghasil jambu mete di Kecamatan Ngadirojo karenanya tidak mustahil jika di desa ini banyak pedagang, pengolah dan pengrajin mete. Sebagai daerah penghasil dan pusat perdagangan mete dalam skala kecamatan maka regulasi yang diberikan pemerintah kabupaten, desa ini ditetapkan sebagai kluster mete.

Diantara pelaku usaha mete, UD. SS Sam memiliki kapasitas manajemen dan usaha paling besar diantara pelaku usaha lainnya. UKM ini merintis usahanya sejak 45 tahun yang lalu, disaat pengusaha masih berusia belia (bersekolah tingkat dasar). Saat ini, UKM ini telah melakukan usaha mete sejak hulu hingga hilir. Basis usaha mete yang dilakukan pada pengolahan hingga pemasaran mete.

Berdasarkan observasi beberapa masalah internal yang bersifat normative yang dihadapi UKM saat ini yang memerlukan pemecahan yaitu manajemen perusahaan, akuntansi dan motivasi. Masalah internal operasional lainnya diantaranya bahan baku musiman, kemampuan dalam peningkatan mutu produk, kemampuan produksi yang terbatas karena minimnya alat produksi, kemampuan/ketrampilan SDM pengrajin yang minim, usaha bersifat keluarga, manajemen usaha yang masih konvensional, pemasaran terbatas (dalam hal jaringan) dan banyaknya pesaing dan peralatan masih tradisional atau sangat sederhana.

2. METODE

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat mandiri ini dilakukan secara bertahap. Tahapan yang dilakukan meliputi diskusi, pendidikan kerja bengkel/studio, operasional pabrik, pelatihan dan pendampingan (kelompok usaha dan individu manajemen). Langkah-langkah dalam penerapan pengabdian disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Implementasi penyelesaian permasalahan dan tahap pelaksanaan pengabdian

Implementasi Ipteks	:	Tahapan pelaksanaan
Pendidikan persuasif	:	Diskusi personal tentang cita-cita peningkatan dan pengembangan usaha
Pengembangan desain merk	:	Diskusi Tim dengan UKM tentang konsep motif produk mete yang diminati pasar (konsumen) dan belum tersedia di UKM, dengan latar belakang budaya negara tujuan (misal desain taj mahal/makanan raja untuk pasar India) Draf gambar desain merk (kertas A4)
Pengembangan manajemen	:	Diskusi Tim dengan UKM tentang kondisi manajemen produksi yang sudah ada (kelebihan/kekurangan) Tim melakukan analisis kebutuhan manajemen UKM, termasuk kebutuhan ATK Tim menyusun materi pembukuan : buku daftar inventaris barang, buku neraca awal, buku kas transaksi, buku pembelian, buku penjualan, buku stok barang, buku piutang, buku utang, buku bankbuku upah, buku pendapatan, buku biaya produksi, buku pesanan, buku neraca akhir dan buku neraca pembandingan
Pengembangan pemasaran	:	Diskusi Tim dengan UKM tentang kondisi manajemen produksi yang sudah ada (kelebihan/kekurangan) Tim melakukan analisis kebutuhan manajemen pemasaran, termasuk kebutuhan teknologi informatika Tim membuat desain leaflet dan kantong kemasan sebagai media promosi Membuat website dan email sebagai media promosi antar pulau dan luar negeri Merancang rencana pameran (nasional/international) untuk produk ekspor. Merancang kerjasama dengan mitra (pasar, produsen, modal) dengan Pemda (Deperindagkop)

Tahapan pelaksanaan dilaksanakan secara periodik disertai maksud agar daya serap pelaku UKM diperoleh secara optimal. Selain itu, pada periode berikutnya dapat dilakukan evaluasi terhadap materi sebelumnya dalam hal daya serap, penerapan, permasalahan yang terjadi. Dari evaluasi ini dapat digunakan untuk perencanaan upaya penyelesaian. Agar diperoleh efektifitas kegiatan pengabdian maka selesai pembimbingan diikuti pendampingan pada proses pelaksanaannya.

Penerapan materi pengabdian secara sistematis sebagaimana tabel 2.

Tabel 2. Permasalahan UKM UD. Sam SS

Aspek bisnis	Permasalahan	Permasalahan yang akan diselesaikan
Bahan Baku	Bersifat musiman	Motivasi untuk memanfaatkan kluster yang telah terbentuk dan para anak angkat pengrajin kacip untuk perluasan lahan penanaman mete
Produksi	Peralatan masih sangat sederhana (tradisional), sehingga perlu inovasi teknologi	Inovasi dan rekayasa peralatan produksi
Proses	Proses masih terbatas pada pengolahan konvensional	Motivasi varian produk misalnya mete oven, coklat mete
Produk	Diversifikasi produk masih terbatas	Motivasi varian produk misalnya mete oven, coklat mete
Manajemen	Manajemen masih bersifat kekeluargaan sehingga belum tertata dengan baik. Manajemen SDM, belum ada kaderisasi dalam pembukuan Manajemen produksi belum adanya kompetensi/ keahlian khusus dalam proses produksi hingga quality control Manajemen Keuangan, belum adanya pembukuan, meskipun sederhana, dalam usaha sehingga akan berkembang dengan baik Manajemen pemasaran, belum ada strategi pemasaran yang bagus sehingga pemasaran dari tahun ke tahun relatif konstan	Pembenahan pembukuan secara profesional Motivasi tentang pemasaran dengan IT
Peralatan manajemen	komputer media teknologi informasi dan komunikasi	Motivasi untuk membuat direktori dan <i>data base</i> produk, serta penggunaan media teknologi informasi dan komunikasi untuk promosi dan pasar
Pemasaran	Pemasaran <i>moth to moth</i>	Pengembangan manajemen pemasaran, media promosi dan menjalin kerjasama pemasaran . Pengembangan desain <i>merk</i> kemasan untuk media promosi (desain) Mengikuti pameran Pembuatan web site
SDM	Skill masih terbatas, perlu peningkatan kompetensi (pengetahuan dan skill)	Pelatihan dan pendampingan untuk meningkatkan ketrampilan SDM

Fasilitas	Fasilitas masih terbatas, perlu peningkatan agar menunjang produktivitas Perlu adanya penataan dalam proses produksi sehingga akan membuat produksi lebih simple dan berjalan lancar. Penataan ruang agar alur produksi bisa lebih lancar	Menjamin kontinuitas produksi
Finansial	Modal terbatas, perlu bantuan dalam bentuk pinjaman lunak, belum ada pembukuan	Pendampingan akses modal Pelatihan pembukuan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Pendekatan Persuasive Kepada Manajemen

Sebelum materi pengabdian diajarkan untuk diterapkan, hasil observasi dan analisa situasi mengharuskan tim pengabdian melakukan persuasi kepada manajemen. Persuasif ini dilakukan untuk menghilangkan ketakutan, keraguan terhadap bidang usaha yang dilakukan khususnya menata organisasi dan mempercayai kepada staf terlibat dalam manajemen dengan kata lain ada pembagian pekerjaan dan tanggung jawab namun tetap dibawah satuan manajemen dari manajer.

Kegiatan ini dilakukan tim yang dinilai memiliki kapasitas pendekatan personal. Materi yang diberikan menggunakan metode andragogi, pendidikan orang dewasa. Materinya diarahkan untuk menjawab : mengapa orang perlu berusaha?, mengapa orang perlu hidup bersama?, dapatkah suatu kegiatan tidak memerlukan orang lain?, bagaimana konsep tolong-menolong dalam konsep bisnis? (gambar 1).



Gambar 1. Pendidikan Personal Peningkatan dan Pengembangan Usaha Pada Manajemen Sam SS

Hasilnya menunjukkan mulai adanya keterbukaan manajemen setelah beberapa hari setelah kegiatan ini. Keraguan terjadi akibat trauma akan peristiwa yang suatu ketika terjadi selama menjalankan usaha.

Salah satu pengakuan manajemen dalam cuplikan dialog yang dikemukakan kepada tim :” *Kulo niku faham nek sedoyo kulo lampahi mboten nyandhak, mboten berkembang, nanging kedadosan sing empun-empun marakke jinjo nek kemutan*”.

Respon tim : “*Sinambi nyambut damel penjenengan mirsani karyawan sing nyambutdamele sae, temen, jujur lan pinter. Nek perlu ndidik putro utawi ponakan kagem nerasaken usaha penjenengan*”.

Manajemen : “*nopo taksih enten tiyang sing saged dipitados?*”.

Respon tim : “*sauger tiyang meniko dipun didik kanthi estu, wiwit saking 0, dipun pitados, dipun paring tanggul jawab, dipun monitor, dipun suwun laporanipun kulo kinten dangu-dangu saged mapan*”, tambahnya “*syukur-syukur dipun suwunaken dhateng Gusti, temtu badhe soyo ‘ngandhang’*”.

Manajemen : “*njih pak, alon-alon kulo cobè*”.

Selanjutnya yang bersangkutan mempersilahkan tim untuk menyampaikan apa yang akan dikerjakan demi keberhasilan usaha di UKM ini.

3.2 Pelatihan, pembimbingan dan pendampingan

Pelatihan diberikan, dalam bentuk *in house training* maupun *out house training*. Materi yang disampaikan yaitu:

1. Pelatihan akuntansi dan manajemen keuangan dalam bentuk pelatihan praktis tentang membuat struktur organisasi, membuat *job description*, mekanisme kerja antara staf dengan staf, staf dengan manajer, penyusunan *business plan*, pembukuan sederhana, teknik pemasaran kekinian, tata letak dalam usaha termasuk pengaturan penyimpanan.
2. Pembimbingan untuk mewujudkan hal-hal sebagaimana materi pada nomor 1 baik kepada UKM UD. Sam SS maupun anak angkat yang ada di tempat usaha (Gambar 2 dan 3).



Gambar 2. Pembimbingan langsung Bidang Akuntansi dan Pemasaran di UKM Setia Rasa, Binaan UKM UD. Sam SS



Gambar 3. Pelatihan Pembukuan Sederhana



Gambar 4. Monitoring Kepada Pengkacip, Anak Angkat UKM UD. Sam SS Hubungannya dengan Mutu Mete

Untuk melengkapi materi pengabdian agar lengkap dari hulu hingga hilir tim melakukan monitoring kepada pengkacip (Gambar 4). Pengkacip ini juga anak angkat UD. Sam SS, secara keseluruhan berjumlah 150-160 pengkacip.

Pengkacipan dilakukan pengrajin setelah mengambil mete gelondong dari UD. Sam SS. Mete gelondong yang bersumber dari membeli mete gelondong asal berbagai daerah mengakibatkan mutu tidak seragam. Ketidak seragaman ini disebabkan perbedaan varietas tanaman jambu mete, tahap masak saat dipanen, lokasi penanaman, perlakuan setelah dipetik. Usaha yang dilakukan UD. Sam SS untuk menyeragamkan terbatas kepada penambahan pengeringan, itupun dilakukan secara bersama-sama, akibatnya ada mete gelondong yang menjadi sangat kering dan yang kadar air standar Mete yang terlalu kering pada saat dilakukan pengkacipan cenderung patah dan pecah sehingga menghasilkan kacang mete kurang baik. Contoh lain, mete gelondong yang dipanen terlalu muda, setelah dikeringkan kacang mete akan mengkerut. Kejadian seperti ini yang semestinya difikirkan oleh para pihak, baik peneliti budidaya, peneliti sosial, pemerintah kabupaten untuk bersinergi melakukan pembinaan kepada petani, pedagang pengumpul, pedagang besar hingga pemasar bahkan konsumen akhir.

3.3 Evaluasi Kegiatan

Setelah mengikuti kegiatan training/pelatihan dari seluruh rangkaian materi, peserta dievaluasi secara individu maupun kelompok. Hasil evaluasi menunjukkan peningkatan pengetahuan, pemahaman dan penerapan UD. Sam SS beserta anak angkatnya. Hasil evaluasi pra hingga *post tes* terhadap materi pengabdian secara umum meningkat dari rata-rata skor 6.80 menjadi 8.25.

3.4 Dampak

Dampak kegiatan pengabdian ini antara lain diusulkannya pengabdian sejenis kepada UKM dalam lingkup kluster mete Ngadirojo (Tabel 3)

Tabel 3. Pelaku Usaha Mete Yang Terhimpun di Kluster Ngadirojo

No	Nama	Alamat	Bidang Usaha
1	Tri Yatmi	Pondok	Mete
2	Maryani	Pondok	Mete
3	Sarmini	Pondok	Mete
4	Suharni	Pondok	Mete
5	Sumarni	Pondok	Mete
6	Parti	Pondok	Mete
7	Darti	Pondok	Mete
8	Marsiti	Kepyar	Mete
9	Atik Saryani	Tukluk	Mete
10	Untari	Tukluk	Mete
11	Sumarmi	Tukluk	Mete
12	Maryati	Tempel	Mete
13	Sutinem	Tukluk	Mete
14	Sri Suwarni	Tukluk	Mete
15	Tri Yatmi	Tukluk	Mete
16	Heri S	Tukluk	Mete
17	Nining Setyaningsih	Rejosari	Mete

4. KESIMPULAN

Kegiatan pelaksanaan pengabdian masyarakat ini mendapatkan dukungan positif dari mitra dan aparat pemerintah desa, kecamatan dan kabupaten Wonogiri serta DRD Wonogiri. Kegiatan pengabdian ini meliputi 3 kegiatan, yaitu pendidikan peningkatan dan pengembangan UKM kepada manajemen, pemaparan materi Akuntansi dan Manajemen serta

pelatihan sekaligus pendampingan pembuatan akuntansi sederhana serta pengisiannya. Ketiga tahapan kegiatan tersebut dapat berjalan dengan lancar dan sesuai dengan harapan. Meskipun ada beberapa kendala terkait dengan keterbatasan waktu dan mempertemukan seluruh pengrajin mete karena kesibukan masing-masing. Kegiatan pengabdian yang telah dilakukan dapat:

1. Meningkatkan pemahaman manajemen perlunya pengembangan usaha
2. Meningkatkan pengetahuan, wawasan dan pemahaman terkait dengan pengelolaan usaha yang baik (dalam bidang Akuntansi dan Manajemen)
3. Meningkatkan ketrampilan dalam bidang akuntansi dan manajemen melalui kegiatan pengabdian ini.
4. Meningkatkan kualitas produk melalui konsep merk yang ditunjukkan dan dibuat selama pendampingan.

5. SARAN

Kegiatan pelatihan ini dapat dilakukan secara berkelanjutan sehingga ada kesinambungan peningkatan kualitas UKM berbasis mete maupun pengembangan pelatihan bagi UKM lainnya yang terhimpun dalam kluster mete, sekaligus mengembalikan *branded* mete Wonogiri.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih disampaikan kepada Universitas Sebelas Maret atas penyediaan dana melalui skim pengabdian mandiri aktif.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Dwivedi, Anju, (2004), Metodologi Pelatihan Partisipatif, Penerbit Pondok Edukasi, Yogyakarta.
- [2] Ferdinand, Agusty, (2003), Keunggulan Diferensiasif dan Kinerja Pemasaran, Jurnal Bisnis Strategi, Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro, Semarang.
- [3] Genova, (2002), Mengenal Lebih Dekat : Kewirausahaan, Jurnal Ekonomi Perusahaan, STIE IIBI, Jakarta.
- [4] Gist: Bavetta & Stewan, (1990), Transfer Training Method : Its Influence on skill, Generalisation, skill Repeetition and Performance Level, Personel Psycology
- [5] Hall, C.M. (1996). Special Interest Tourism: An Introduction to Tourism, Melbourne: Longman.
- [6] Indri, Indra, (2012), Panduan Model Pengembangan Inkubator Bisnis, Kementrian Koperasi dan UKM Deputi Bidang Pengkaji Sumebrdaya UMKM, e-book, Jakarta.
- [7] Kuncoro, Mudrajat, (2001), Analisis Profit Masalah Industri Kecil dan Rumah Tangga : Study Kasus Kabupaten Ngawi, Jawa Timur, Jurnal Ekonomi Pembangunan Vol.6 No.1, 2001, Universitas Gadjam Mada, Yogyakarta.

- [8] Meredith, Geoffrey G., (1996), Kewirausahaan teori dan Praktek, Pustaka Binaman Presindo, Jakarta .
- [9] Nusantara, Adi (2002), Memberdayakan Ekonomi Rakyat Untuk Pembangunan Ekonomi Indonesia, Jurnal Ekonomi dan Bisnis, UGM, Yogyakarta.
- [10] Nasir, Muhammad dan Handoyo, Agus, (2003), Pengaruh Orientasi Wirausaha Terhadap Kinerja Perusahaan Kecil Dengan Lingkungan dan Strategi Sebagai Variabel Moderat, (Studi Kasus Pada Industri Aneka di Kota Semarang). Jurnal Bisnis Strategi Vol.12 Desember 2003, Universitas Diponegoro Semarang.
- [11] Pramono, Rachmadi, (2001), Organisasi Pembelajaran Bagi Usaha Kecil dan Menengah Permasalahan dan Peluang. Jurnal Administrasi dan Bisnis Vol.1 No.2, 2001, Unika Atma Jaya Jakarta.