

**PPM KELOMPOK DOSEN
FAKULTAS EKONOMI**

LAPORAN PENGABDIAN MASYARAKAT TAHUN 2018



**PENGAYAAN MANAJEMEN USAHA BAGI PENGURUS DAN
KARYAWAN KOPERASI SIMPAN PINJAM PANGESTU SLEMAN**

Oleh:

Dr. Tony Wijaya/NIP.1979071620140410001
Winarno.,M.Si/NIP.196803101997021001
Agung Utama.,M.Si/NIP.197410142008121001
Arif Wibowo.,M.El/NIP.19730426 200003 1 006
Farlianto.,MBA/NIP.19700925 200012 1 001
Uwais Al Qornis/NIM.15810134025
Shauqina Zata Imani/NIM.15810134006

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
2018**

Dibiayai oleh DIPA BLU Universitas Negeri Yogyakarta Nomor : SP DIPA
042.01.2.400904/2018 Tanggal 05 Desember 2017 berdasarkan Surat Perjanjian
Pelaksanaan Pengabdian Nomor : 606/UN.34.18/PM.01.01/2018
Tanggal 1 Februari 2018



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
Alamat: Kampus Karangmalang Yogyakarta 55281 Telp. 548202,
586168 Psw. 247, 248, 249

HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

1. Judul Pengabdian	Pengayaan Manajemen Usaha Bagi Pengurus dan Karyawan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Pangestu Sleman		
2. Ketua Pengabdian	Dr. Tony Wijaya M.M		
a. Nama lengkap dan gelar	19790716 201404 1 001 / IIIc		
b. NIP dan Golongan	Penata/Lektor		
c. Pangkat / Jabatan	Manajemen		
d. Pengalaman di bidang penelitian	Manajemen		
e. Jurusan/Prodi	FE/Universitas Negeri Yogyakarta		
f. Fakultas / Lembaga			
Tim Pengabdian			
No.	Nama	NIP	Bidang Keahlian
1.	Dr Tony Wijaya	197907162014041001	Manajemen
2.	Winarno, M.Si	196803101997021001	Manajemen
3.	Agung Utama, M.Si	197410142008121001	Manajemen
4.	Arif Wibowo, M.EI	19730426 2000031006	Manajemen
5.	Farianto, MBA	197009252000121001	Manajemen
Mahasiswa yang terlibat			
No.	Nama	NIM	Jurusan/Prodi
1.	Uwais Al Qornis	15810134025	Manajemen/D3
2.	Shauqina Zata Imani	15810134006	Manajemen/D3
3.	Lokasi penelitian	Sleman	
4.	Jangka waktu	5 bulan	
5.	Biaya yang diperlukan (dengan huruf)	Rp 7.500,000 (Tujuh juta lima ratus ribu rupiah)	

Yogyakarta, 27 Juli 2018

Ketua Pengabdian,

Dr. Tony Wijaya, M.M
NIP. 197907162014041001



PENGAYAAN MANAJEMEN USAHA BAGI PENGURUS DAN KARYAWAN KOPERASI SIMPAN PINJAM (KSP) PANGESTU SLEMAN

Tony wijaya
Winarno
Agung Utama
Arif Wibowo
Farlianto

Abstrak

Pengabdian pada masyarakat dilakukan dengan tujuan memberikan pengenalan manajemen usaha bagi pengurus dan karyawan koperasi khususnya KSP Pangestu Sleman. Pengenalan manajemen usaha diharapkan mampu meningkatkan kompetensi pengurus dan karyawan terutama dalam menjalankan fungsi-fungsi manajemen usaha baik dari pemasaran, keuangan maupun sumber daya manusia.

Metode kegiatan ini berupa pengenalan konsep manajemen usaha dan peranannya dalam membangun keunggulan bersaing. Pengurus dan karyawan diberi pemahaman tentang fungsi-fungsi manajemen usaha baik dari pemasaran, keuangan maupun sumber daya manusia dalam rangka meningkatkan kemampuan pengurus dan karyawan dalam manajemen koperasi. Kegiatan PPM dilaksanakan dengan metode tatap muka. Pelaksanaan kegiatan dilaksanakan dengan cara ceramah konsep-konsep fungsi-fungsi manajemen usaha dan aplikasinya dalam koperasi. Kegiatan PPM terlaksana dengan baik dan lancar. Peserta antusias mendiskusikan permasalahan manajemen yang dihadapi di KSP Pangestu.

Kata kunci: manajemen usaha, koperasi

KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kehadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat, hidayah dan karunian-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan PPM yang judul “Pengayaan Manajemen Usaha Bagi Pengurus dan Karyawan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Pangestu Sleman”.

Penulis menyadari dalam pelaksanaan dan penyusunan laporan PPM ini mendapat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan kepada:

1. Rektor Universitas Negeri Yogyakarta
2. Dr. Sugiharsono, M.Si., Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta yang memberikan kesempatan, dukungan moril dan material bagi penulis beserta tim untuk melakukan PPM ini.
3. Dr. H. Purwoko.,MM, pimpinan pusat KSP Pangestu dan seluruh peserta dari KSP Pangestu Sleman yang turut berpartisipasi dalam PPM ini.
4. Seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu dalam memberikan kontribusi yang berarti dalam penyelesaian penelitian ini.

Penulis menyadari bahwa laporan ini masih terdapat banyak kekurangan, karena itu kritik dan saran demi perbaikan dan kesempurnaannya sangat penulis harapkan. Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat di UNY khususnya di Fakultas Ekonomi.

Yogyakarta, 27 Juli 2018

Penulis

HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN	
KATA PENGANTAR	
ABSTRAK	
BAB I PENDAHULUAN	
A. Analisis Situasi.....	4
B. Identifikasi dan Perumusan Masalah	8
C. Tujuan Kegiatan.....	8
D. Manfaat Kegiatan	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	10
BAB III MATERI DAN METODE PELAKSANAAN	
A. Kerangka Pemecahan Masalah.....	14
B. Keterkaitan	14
C. Khalayak Sasaran	15
D. Metode Kegiatan	15
BAB IV HASIL PELAKSANAAN DAN PEMBAHASAN	
A. Hasil Pelaksanaan Kegiatan	19
B. Pembahasan Hasil Pelaksanaan Kegiatan	20
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
A. Simpulan.....	22
B. Saran.....	22
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

BAB I PENDAHULUAN

A. ANALISIS SITUASI

Dalam rangka memenuhi permintaan pengurus KSP Pangestu di Sleman untuk melakukan pengenalan dan pemahaman manajemen usaha dan fungsinya bagi pengurus dan karyawan KSP Pangestu maka Tim PPM FE UNY berusaha untuk merealisasikan permintaan tersebut dengan mengajukan proposal kegiatan PPM yang didanai oleh Dana DIPA FE UNY. Selain permintaan dari pengurus KSP Pangestu, PPM ini di dukung oleh daya saing koperasi yang masih rendah. Rendahnya daya saing menjadi penghalang bagi koperasi simpan pinjam untuk memelihara eksistensinya dan untuk berkembang menjadi salah satu kekuatan ekonomi besar di Indonesia (Njotoprayitno, 2011).

Keunggulan daya bersaing dapat dicapai dengan manajemen usaha yang tepat dengan sistem manajemen yang mampu menciptakan nilai tambah bagi organisasi. Pemahaman manajemen usaha penting bagi organisasi sebagai contoh bidang pemasaran, terjadinya resistensi internal dan salah pengertian/pemahaman dari konsep pemasaran dalam suatu organisasi akan mendorong upaya perubahan dalam organisasi pemasaran (Kotler & Amstrong, 2012). Srivastava *et al* (1999) menjelaskan bahwa pemasaran berperan tidak hanya sebagai pola pikir dalam organisasi tetapi juga dalam bentuk tindakan sehingga memiliki kontribusi pada pasar dan kinerja keuangan. Dengan demikian pemasaran memiliki hubungan dengan tiga proses bisnis inti dan juga sebagai disiplin ilmu. Peran pemasaran yang berfokus pada pelanggan dalam organisasi menjadi bias dan gagal karena unit atau departemen lain dalam organisasi tidak lagi berfokus pada pelanggan yang disebabkan ketidaksamaan pemahaman konsep pemasaran. Beberapa masalah implementasi pemasaran disebabkan pemahaman yang

rendah, jauh dari praktik dan sangat minim dalam implementasi pemasaran (Simkin, 1996) sehingga dibutuhkan kesamaan persepsi antar bidang/departemen. Ini hanya contoh kecil dari pentingnya pemahaman manajemen usaha dari sisi pemasaran.

Sebagai disiplin ilmu, manajemen memberikan kapabilitas sebagai pedoman dalam proses bisnis inti atau berdasarkan perspektif usaha dalam setiap proses bisnis inti. Perubahan lingkungan makro dan persaingan mempengaruhi proses bisnis inti, dan dalam menghadapi persaingan, manajemen membutuhkan fokus yang berorientasi pada pasar (*market oriented*), diferensiasi bidang usaha, jaringan usaha, dan skala ekonomi. Pemahaman manajemen usaha berperan dalam menghadapi perubahan makro dan persaingan dalam proses bisnis inti.

Berbagai pendekatan dan perspektif telah dikemukakan untuk menjelaskan keunggulan bersaing seperti *competitive force approach* (Porter, 1980) dan *related entry deterrence approach* (Ghemawat, 1990). Kedua pendekatan tersebut menekankan intensitas bersaing dalam industri dan segmen pasar yang menentukan laba. Berbagai pendekatan tersebut telah mejadi paradigma yang dominan dalam manajemen strategi. Pendekatan lain yang juga berkembang adalah *resources based theories* yang menunjukkan dua sumber keunggulan bersaing yaitu: a) aset yang merupakan berbagai sumber daya bisnis yang terakumulasi seperti ekuitas merek, lokasi, fasilitas, sistem dan b) kapabilitas yang merupakan perekat dan mengolah berbagai aset tersebut secara bersama-sama dan menjadikan aset (seperti sumber daya manusia) tersebut mampu memberikan daya saing. Efektivitas manajemen usaha berperan sebagai keunggulan bersaing dengan mengembangkan berbagai alat dan strategi untuk membantu organisasi mencapai posisi keunggulan bersaing. Pemahaman manajemen

usaha sebagai disiplin pengetahuan memiliki peran essential dalam ajang persaingan.

Berdasarkan uraian di atas, dipertimbangkan perlu dilakukan kegiatan melakukan pengenalan dan pemahaman konsep manajemen usaha dan fungsi-fungsi manajemen di KSP Pangestu Sleman, yang karena keterbatasan waktu, dana, dan tenaga, difokuskan pada peningkatan pemahaman manajemen usaha dan fungsi-fungsi manajemen serta penerapannya dalam koperasi. Harapannya, setelah pemahaman, diharapkan mampu meningkatkan kemampuan pengelolaan usaha yang berdampak pada peningkatan daya saing KSP Pangestu.

B. IDENTIFIKASI DAN PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan analisis situasi, dapat disimpulkan bahwa koperasi mengalami permasalahan daya saing khususnya dalam berbagai aspek manajemen usaha. Permasalahan tersebut disebabkan oleh berbagai faktor, satu diantaranya belum memahami konsep manajemen usaha dan fungsi-fungsi manajemen secara tepat. Dengan demikian, dapat dirumuskan permasalahan secara lebih operasional yaitu bagaimana meningkatkan pemahaman pengurus dan karyawan koperasi tentang manajemen usaha beserta fungsi-fungsi manajemen?

C. TUJUAN KEGIATAN

Mengacu pada permasalahan yang diajukan untuk dipecahkan, maka tujuan kegiatan ini adalah meningkatkan kemampuan pemahaman pengurus dan karyawan koperasi yang tepat tentang manajemen usaha dan fungsi-fungsi manajemen.

D. MANFAAT KEGIATAN

Pengenalan dan pemahaman manajemen usaha beserta fungsi-fungsi manajemen dalam program pengabdian masyarakat ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang tepat bagi pengurus dan karyawan yang akan berdampak pada peningkatan daya saing. Adapun manfaat kegiatan secara rinci adalah sebagai berikut:

1. Bagi pengurus dan karyawan KSP Pangestu

Manfaat pengenalan manajemen usaha bagi pengurus dan karyawan yaitu pengurus dan karyawan memiliki daya saing dan kompetensi pengelolaan usaha.

2. Bagi KSP Pangestu

Kemampuan pemahaman manajemen usaha yang tepat bermanfaat bagi koperasi dalam meningkatkan daya saing dalam menghadapi persaingan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. KONSEP MANAJEMEN

Manajemen dapat didefinisikan berdasarkan bermacam-macam pendapat. Berikut ini beberapa definisi manajemen yaitu (disarikan dari Stoner *et al.*, 1995; Kontz *et al.*, 2004; Jones, 2010):

- a. Manajemen adalah suatu proses saat suatu kelompok orang bekerja sama mengarahkan orang lainnya untuk bekerja mencapai tujuan yang sama (Massie dan Douglas).
- b. Manajemen adalah suatu proses bekerja sama dengan dan melalui lainnya untuk mencapai tujuan organisasi dengan efektif dan secara efisien menggunakan sumber daya yang terbatas di lingkungan yang berubah-ubah (Kreitner).
- c. Manajemen adalah koordinasi semua sumber daya melalui proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian supaya mencapai tujuan tertentu yang ditentukan (Sisk).
- d. Manajemen adalah menciptakan lingkungan yang efektif agar orang bisa bekerja di organisasi formal (Koontz dan O'Donnel).
- e. Manajemen mencakup kegiatan yang dilakukan oleh satu atau lebih orang untuk mengoordinasikan kegiatan yang dilakukan oleh orang lainnya dan untuk mencapai tujuan yang tidak bisa dicapai oleh satu orang saja (Donnelly, Gibson, dan Ivancevich).
- f. Manajemen adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengendalian, aktivitas anggota organisasi, dan kegiatan yang menggunakan semua sumber daya organisasi untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditentukan (Stoner, Freeman, dan Gilbert).
- g. Manajemen adalah perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, serta pengendalian sumber daya manusia dan sumber daya lainnya untuk mencapai

tujuan organisasi secara efektif dan efisien (Jones dan George). Menurut Mary Parker Follet, manajemen adalah seni mencapai sesuatu melalui orang lain (*the art of getting things done through the others*).

Manajemen menginginkan tujuan tercapai dengan efektif dan efisien. Dengan kata lain, prestasi manajer diukur dari efektivitas dan efisiensi pencapaian tujuan organisasi, tidak sekadar mencapai tujuan organisasi. Dua kata tersebut dipopulerkan oleh Peter Drucker. Menurut Drucker, efisiensi berarti mengerjakan sesuatu dengan benar (*doing things right*), sedangkan efektif adalah mengerjakan sesuatu yang benar (*doing the right things*).

Proses manajemen mencakup kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian. Kata proses ditambahkan untuk mengartikan kegiatan yang dilakukan dengan cara sistematis dan kegiatan tersebut dilakukan oleh pihak manajemen pada semua tingkat.

B. FUNGSI MANAJEMEN

Pada intinya, ada banyak variasi fungsi manajemen. Mulai dari yang sederhana, yaitu tiga fungsi, sampai yang lebih banyak, yaitu lima fungsi. Bagian berikut ini menjelaskan lebih lanjut masing-masing fungsi manajemen tersebut.

1. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan berarti kegiatan menetapkan tujuan organisasi dan memilih cara yang terbaik untuk mencapai tujuan tersebut. Pengambilan keputusan merupakan bagian dari perencanaan yang berarti menentukan atau memilih alternatif pencapaian tujuan dari beberapa alternatif yang ada. Perencanaan diperlukan untuk mengarahkan kegiatan organisasi. Langkah pertama, rencana ditetapkan untuk organisasi secara keseluruhan. Kemudian, rencana yang lebih detail untuk masing-masing bagian atau divisi ditetapkan. Dengan cara semacam itu, organisasi mempunyai perencanaan yang konsisten secara keseluruhan.

Beberapa manfaat perencanaan adalah (1) mengarahkan kegiatan organisasi yang meliputi penggunaan sumber daya dan penggunaannya untuk mencapai tujuan

organisasi, (2) memantapkan konsistensi kegiatan anggota organisasi agar sesuai dengan tujuan organisasi, dan (3) memonitor kemajuan organisasi. Jika organisasi berjalan menyimpang dari tujuan yang telah ditetapkan, dapat dilakukan perbaikan. Manfaat nomor tiga tersebut erat kaitannya dengan kegiatan pengendalian. Pengendalian memerlukan perencanaan dan perencanaan bermanfaat bagi pengendalian.

2. Pengorganisasian (*Organizing dan Staffing*)

Tahap berikutnya adalah pengorganisasian. Pengorganisasian dapat diartikan sebagai kegiatan mengkoordinasi sumber daya, tugas, dan otoritas di antara anggota organisasi agar tujuan organisasi dapat dicapai dengan cara yang efisien dan efektif. Sebagai contoh, kegiatan perusahaan kebanyakan diorganisasi berdasarkan fungsi pokok perusahaan, seperti pemasaran, keuangan, produksi, administrasi, dan personalia. Masing-masing dikelompokkan menjadi departemen atau bagian sendiri.

3. Pengarahan (*Leading*)

Setelah struktur organisasi ditetapkan, orang-orangnya ditentukan. Langkah selanjutnya adalah membuat bagaimana orang-orang tersebut bekerja untuk mencapai tujuan organisasi. Manajer perlu “mengarahkan” orang-orang tersebut. Lebih spesifik lagi pengarahan meliputi kegiatan memberi pengarahan (*directing*), memengaruhi orang lain (*influencing*), dan memotivasi orang tersebut untuk bekerja (*motivating*). Pengarahan biasanya dikatakan sebagai kegiatan manajemen yang paling menantang dan paling penting karena langsung berhadapan dengan manusia.

4. Pengendalian (*Controlling*)

Elemen terakhir proses manajemen adalah pengendalian. Pengendalian bertujuan melihat apakah kegiatan organisasi sesuai dengan rencana. Manajer harus selalu memonitor kemajuan organisasi. Fungsi pengendalian meliputi empat kegiatan: (1) menentukan standar prestasi, (2) mengukur prestasi yang telah dicapai selama ini,

(3) membandingkan prestasi yang telah dicapai dengan standar prestasi, dan (4) melakukan perbaikan jika ada penyimpangan dari standar prestasi yang telah ditentukan. Kemudian, kembali lagi ke fungsi perencanaan untuk periode berikutnya.

5. Proses Manajemen dalam Praktik

Gambar proses manajemen di muka menunjukkan urutan proses manajemen secara teoretis. Semua manajer melakukan empat fungsi yang telah dibicarakan (*planning, organizing, leading, dan controlling*). Meskipun demikian, dalam praktik gambaran semacam itu tidak begitu terlihat. Sering kali kita melihat kegiatan manajer yang sibuk ke sana kemari yang sepertinya tidak punya waktu untuk berpikir dan merencanakan sesuatu dengan tenang. Aktivitas manajer dalam praktik sepertinya reaktif, bereaksi terhadap suatu kejadian. Mereka lebih *action oriented*. Model proses manajemen seperti yang digambarkan di muka tampaknya tidak sesuai dengan praktik manajemen.

Dunia ditandai dengan perubahan lingkungan yang dinamis. Perubahan lingkungan tersebut mau tidak mau akan berpengaruh bagi manajemen. Sama seperti lainnya, jika manajemen atau manajer tidak menyesuaikan diri terhadap perubahan tersebut, manajer tidak akan efektif lagi. Agar selalu sukses bertahan dan berkembang, pihak manajemen harus selalu beradaptasi dengan lingkungannya. Kegiatan belajar akan ditutup dengan ulasan beberapa isu yang menjadi tantangan bagi pihak manajemen. Isu tersebut adalah (1) pendidikan dan pengalaman (profesionalisme), (2) kebutuhan akan visi, (3) globalisasi, serta (4) etika dan tanggung jawab sosial.

Terdapat beberapa divisi/departemen pengelompokkan kekhususan dari manajemen yaitu:

1. Manajemen Sumber Daya Manusia
2. Manajemen Pemasaran
3. Manajemen Produksi/Operasi
4. Manajemen Keuangan

BAB III MATERI DAN METODE PELAKSANAAN

A. KERANGKA PEMECAHAN MASALAH

Permasalahan yang diangkat dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat di KSP Pangestu adalah pemahaman manajemen usaha yang tepat bermanfaat bagi koperasi dalam meningkatkan daya saing. Oleh karena itu, diusulkan kerangka pemecahan masalah secara operasional sebagai berikut:

Kerangka pemecahan masalah dengan menerapkan langkah kerja dalam pengabdian masyarakat sebagai berikut:

1. Menetapkan jumlah peserta pelatihan yaitu mengambil semua karyawan dan termasuk pengurus koperasi
2. Semua peserta dikumpulkan di suatu tempat/ruangan yang memadai untuk penyelenggaraan pelatihan, yang akan dilaksanakan pengenalan dan pemahaman konsep (tatap muka) minimal selama 8 jam (2 hari)
3. Memberikan materi melalui ceramah yang meliputi :
 - a. Materi 1 : Pemahaman konsep manajemen beserta fungsinya
 - b. Materi 2 : Pemahaman konsep bidang pemasaran, keuangan dan SDM

B. KETERKAITAN

Kegiatan pengabdian pada masyarakat yang dilakukan ini secara teknis melibatkan kerjasama antara instansi/lembaga Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta dalam hal ini adalah prodi Manajemen FE UNY beserta tim pelaksananya dan segenap pengurus KSP Pangestu.

Keberadaan Lembaga Pengabdian pada Masyarakat, Fakultas Ekonomi UNY, didukung oleh sumber daya manusia yang bermutu dan profesional sesuai dengan bidangnya, serta sarana prasarana yang lengkap dan memadai untuk mendukung kegiatan pelatihan dalam rangka meningkatkan kompetensi karyawan dan

pengurus koperasi. Beberapa hal yang berkaitan dengan sumber daya manusia serta sarana dan prasarana Lembaga Pengabdian Masyarakat dan Fakultas Ekonomi UNY adalah sebagai berikut:

1. Memiliki ruang kelas untuk pelatihan teori.
2. Memiliki aset SDM yaitu dosen yang profesional dan berpengalaman.
3. Memiliki ruang laboratorium untuk praktik.

Sedangkan potensi yang dimiliki oleh para karyawan dan pengurus koperasi adalah kemauan dan kemampuan yang kuat untuk mendapatkan pembinaan tentang manajemen usaha dalam rangka meningkatkan kualitas dan kemampuan daya saing.

Berdasarkan beberapa *critical point* yang ada di masing-masing pihak yang terkait dalam kegiatan pelatihan ini, maka bentuk kerjasama ini diharapkan akan menghadirkan sinergisme yang amat strategis dan positif antara lembaga perguruan tinggi dengan unit usaha khususnya koperasi simpan pinjam.

C. KHALAYAK SASARAN

Sasaran pengabdian adalah karyawan termasuk pengurus KSP Pangestu. Pemilihan dan penetapan sasaran pelatihan ini mempunyai pertimbangan rasional-strategis dalam kaitannya dengan upaya peningkatan daya saing koperasi di masa mendatang.

Kegiatan pengabdian ini merupakan bentuk pembinaan karyawan dan pengurus untuk memahami konsep manajemen usaha sebagai daya saing koperasi. Dilihat dari aspek sumber daya, karyawan memiliki potensi sebagai aset yang berharga dalam pengembangan koperasi.

D. METODE KEGIATAN

Metode kegiatan ini berupa pengayaan manajemen usaha kepada karyawan beserta pengurus KSP Pangestu Sleman-DIY. Karyawan diberi

pemahaman untuk menerapkan konsep manajemen usaha dalam rangka meningkatkan daya saing koperasi. Berikut ini adalah tahapan pelatihan yang dilakukan:

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan yang dilakukan meliputi :

- a. Survey
- b. Pemantapan dan penentuan lokasi dan sasaran
- c. Penyusunan bahan/materi pelatihan, yang meliputi: makalah dan modul untuk kegiatan pelatihan

2. Tahap Pelaksanaan Pelatihan

Tahap pelaksanaan pelatihan dilakukan persiapan. Dalam tahap ini dilakukan *pertama*, penjelasan tentang konsep manajemen usaha dan fungsinya, sesi pelatihan ini menitikberatkan pada pemberian penjelasan pemahaman manajemen yang tepat sesuai era globalisasi; *kedua*, sesi pemahaman yang menitikberatkan pada pemahaman konsep bidang pemasaran, keuangan dan SDM.

3. Metode Pelatihan

Untuk melaksanakan kegiatan tersebut digunakan beberapa metode pelatihan, yaitu:

a. Metode Ceramah

Metode ceramah dipilih untuk memberikan penjelasan tentang konsep manajemen usaha dan fungsinya.

b. Metode Tanya Jawab

Metode tanya jawab penting bagi para peserta pengabdian, di saat menerima penjelasan tentang teori,

c. Metode Simulasi

Metode simulasi ini sangat penting diberikan kepada para peserta untuk memberikan kesempatan mensimulasi masalah terkait manajemen usaha.

E. RANCANGAN EVALUASI

Evaluasi kegiatan dilakukan selama proses dan akhir pengabdian, pada aspek pencapaian tujuan pengabdian dan juga penyelenggaraan pengabdian. Evaluasi proses dan hasil (pencapaian tujuan pelatihan) dilakukan dengan angket tanya jawab, dan observasi. Indikator keberhasilan dalam pelaksanaan pengenalan dan pemahaman manajemen usaha yaitu evaluasi proses-pasca pelatihan. Pelaksanaan kegiatan pelatihan ini membutuhkan alokasi waktu selama lima bulan, dimulai sejak penandatanganan kontrak kerja. Sebagai kegiatan operasional dan terperinci sebagaimana tampak pada **Tabel 1** dibawah ini.

Tabel 1. Rencana dan Jadwal Kerja

No	Kegiatan	Bulan ke		
		1-3	4	5
1	Survey awal pemantapan program	X		
2	Pendaftaran Peserta	X		
3	Seminar rencana kegiatan	X		
4	Pemantapan makalah/modul manajemen usaha dan fungsinya		X	
5.	Pelaksanaan pelatihan: <u>Penjelasan</u> a. Manajemen b. Fungsi manajemen. c. Konsep Pemasaran, SDM, Keuangan			X
6.	Pembuatan laporan			
7.	Seminar hasil kegiatan			X
8.	Revisi laporan			X
9.	Penggandaan laporan			X
10.	Pengiriman laporan			X

BIAYA

Biaya untuk kegiatan ini dapat dijabarkan kedalam berbagai komponen–
komponen pembiayaan yang sangat menunjang keberhasilan kegiatan.

No	Kegiatan	Jumlah
A.	1. Persiapan awal ATK selama persiapan (termasuk undangan, brosur) Materai @6000x4	5.000,- 24.000,- 29.000,-
B.	Pelaksanaan a. Transport @30x2x100.000 b. Tutor dan verifikasi bahan c. Penyiapan konsumsi kegiatan Jumlah	6.000.000,- 300.000,- 1.128.000,- 7.428.000,-
C.	Penyusunan Laporan ATK draft laporan	60.000,-
	TOTAL	7.517.000,-

BAB IV HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN PPM DAN PEMBAHASAN

A. HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan PPM pengayaan manajemen usaha bagi pengurus dan karyawan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Pangestu Sleman dilaksanakan dengan metode tatap muka dan diskusi berjalan lancar dan baik. Pelaksanaan kegiatan dilaksanakan tanggal 29-30 April 2018. Pertemuan tatap muka diberikan dengan cara ceramah konsep-konsep dasar manajemen, manajemen risiko, dan kualitas layanan dan konsultasi pada hari ke dua. Kegiatan dilanjutkan dengan tanya jawab dari peserta dan tim pelaksana PPM. Pelaksanaan kegiatan dilakukan di gedung kuliah Ge1.

Pelaksanaan kegiatan PPM ini dilakukan oleh lima orang tim pengabdian dengan pokok bahasan yang disampaikan mengenai:

1. Pemahaman manajemen dan risiko
2. Pemahaman risiko dari perspektif analisis keuangan.
3. Pemahaman kualitas layanan

Kegiatan dilaksanakan secara bertahap dari pemaparan konsep-konsep yang dilanjutkan diskusi dari konsep yang diberikan. Peserta mengikuti kegiatan dengan antusias hal ini ditunjukkan dengan pertanyaan-pertanyaan dan tanggapan mengenai materi yang diberikan. Pertanyaan-pertanyaan berkaitan dengan materi dari pengabdian dan permasalahan yang dihadapi peserta saat berada di lapangan.

Secara umum pertanyaan peserta sebagai berikut:

1. Teknik dalam menghadapi calon anggota koperasi
2. Pengukuran dan identifikasi kepuasan anggota dan karyawan
3. Profesionalisme kerja dalam menghadapi anggota/pendekatan
4. Menghadapi anggota yang tidak konsisten dalam memenuhi tanggungjawab

Pengayaan manajemen usaha bagi pengurus dan karyawan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Pangestu Sleman dalam program pengabdian masyarakat yang sudah terlaksana ini diharapkan dapat memberikan pemahaman dan juga kemampuan pengurus dan karyawan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Pangestu Sleman yang akan berdampak pada peningkatan kompetensi pengelolaan usaha. Manfaat kegiatan secara langsung bagi pengurus dan karyawan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Pangestu Sleman dalam menghadapi permasalahan-permasalahan manajemen .

B. PEMBAHASAN HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN

Hasil kegiatan PPM pengayaan manajemen usaha bagi pengurus dan karyawan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Pangestu Sleman meliputi beberapa komponen sebagai berikut ini:

1. Ketercapaian tujuan kegiatan PPM
2. Ketercapaian materi yang diberikan
3. Kemampuan peserta dalam penguasaan materi
4. Antusias peserta dalam melanjutkan pelatihan di lain hari

Ketercapaian tujuan kegiatan PPM sudah baik, hal ini dapat dilihat dari pemahaman peserta mengenai manajemen usaha terkait manajemen risiko dan layanan dan kemampuan peserta menerapkan risiko dan memberikan layanan dilihat hasil observasi selama kegiatan. Ketercapaian materi yang diberikan cukup baik dilihat dari hasil lembar evaluasi pembelajaran, sebagian besar peserta sudah menguasai materi dengan baik, hal ini juga didukung observasi dari pelaksana di akhir kegiatan. Kemampuan peserta dalam penguasaan materi sudah baik yang ditunjukkan kemampuan dari peserta dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diberikan oleh pelaksana dengan baik. Peserta juga mampu memberikan pertanyaan-pertanyaan kritis sesuai materi yang diberikan. Secara keseluruhan peserta puas dengan kegiatan PPM yang sudah dilaksanakan, peserta merasa terbantu dengan adanya kegiatan ini karena peserta membutuhkan kegiatan ini

sebagai bagian kompetensi dalam pengelolaan usaha koperasi dan menghadapi calon anggota baru/lama.

Sebagian peserta antusias untuk mengikuti kegiatan dengan memberikan saran melanjutkan kegiatan di lain hari dengan waktu pelatihan yang lebih lama, serta kelanjutan pelatihan seperti memberikan manajemen pengelolaan sumber daya manusia serta teknik-teknik pemasaran jasa.

BAB V

PENUTUP

A. KESIMPULAN

Program pengayaan manajemen usaha bagi pengurus dan karyawan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Pangestu Sleman terlaksana dengan baik dan lancar sesuai rencana, dan sebagian besar peserta mampu menerima materi dengan baik. Peserta antusias dengan kegiatan yang ditunjukkan dengan keaktifan peserta dalam proses kegiatan.

B. SARAN

Berdasarkan evaluasi dari kegiatan yang sudah dilakukan dapat diberikan saran sebagai berikut:

1. Kegiatan ini dapat dilanjutkan dengan materi lanjutan sesuai antusias dari peserta dengan konsekuensi penambahan waktu pelaksanaan dan biaya yang mengikuti kegiatan.
2. Perlunya kegiatan lanjutan terkait pengelolaan sdm serta teknik pemasaran jasa.

LAMPIRAN

ORGANISASI PELAKSANA

1. Ketua Pelaksana

- a. Nama : Dr. Tony Wijaya
- b. NIP : 19790716 201404 1 001
- c. Jenis Kelamin : Laki-laki
- d. Pangkat/Golongan : Penata Muda Tk I/IIIb
- e. Jabatan : Lektor
- f. Fakultas/Jurusan : FE/Manajemen
- g. Perguruan Tinggi : UNY Yogyakarta
- h. Bidang Keahlian : Manajemen Pemasaran
- i. Waktu Untuk Penelitian : 8 jam/hari (1hari)

2. Anggota Pelaksana (1)

- a. Nama & Gelar : Winarno, M.Si
- b. NIP : 196803101997021001
- c. Pangkat & Gol : IIID
- d. Jabatan : Lektor
- e. Bidang Keahlian : Manajemen Keuangan dan Strategi
- f. Fakultas : Ekonomi
- g. Jurusan : Manajemen
- h. Waktu yang disediakan: 8jam/hari

3. Anggota Pelaksana (2)

- a. Nama & Gelar : Agung Utama.,M.Si.
- b. NIP : 197410142008121001
- c. Pangkat & Gol : IIID
- d. Jabatan : Lektor
- e. Bidang Keahlian : Manajemen pemasaran
- f. Fakultas : Ekonomi
- g. Jurusan : Manajemen
- h. Waktu yang disediakan : 8 jam/hari

4. Anggota Pelaksana (3)

- i. Nama & Gelar : Arif Wibowo.,M.EI.
- j. NIP : 19730426 200003 1 006
- k. Pangkat & Gol : IIIB
- l. Jabatan : Asisten Ahli
- m. Bidang Keahlian : Manajemen pemasaran
- n. Fakultas : Ekonomi
- o. Jurusan : Manajemen
- p. Waktu yang disediakan : 8 jam/hari

3. Anggota Pelaksana (4)

- a. Nama & Gelar : Farlianto.,MBA
- b. NIP : 19700925 200012 1 001
- q. Pangkat & Gol : IIIA
- r. Jabatan : Asisten Ahli
- s. Bidang Keahlian : Manajemen risiko dan SDM
- t. Fakultas : Ekonomi
- u. Jurusan : Manajemen
- v. Waktu yang disediakan : 8 jam/hari

DAFTAR PUSTAKA

- Ghemawat, P. (1990). *Commitment: the dynamic of strategy*. New York: Free Press
- Jones, Gareth R. dan Jennifer M George. (2010). *Contemporary Management*. New York: McGraw Hill.
- Koontz, Harold, Cyrril O'Donnel, dan Heinz Weihrich. (2004). *Management*. Singapore: McGraw Hill.
- Kotler, P & Amstrong, G. (2012). *Principle of Marketing*. 14Edition, New Jersey : Prentice Hall International, Inc.
- Njotoprajitno, R., S. (2011). Peran Kepemimpinan, Kompetensi Sdm, Dan Pengelolaan Manajemen Dalam Peningkatan Daya Saing Koperasi Di Indonesia. *Proceeding Seminar Nasional & Call For Papers*. Vol 1 (1). ISBN: 978-979-9204-49-3
- Porter, M. (1980). *Competitive strategies*. New York: The Free Press
- Simkin, L. (1996), People and Process in Marketing Planning: The benefit of controlling implementation. *Journal of Marketing Management* 12 : 375-390.
- Srivastava, R. K., T. A. Shervani, et al. (1999), Marketing Business Processes and Shareholder Value: An Organizationally Embedded View of Marketing Activities and the Discipline of Marketing. *Journal of Marketing* 63 (Special Issue): 168 - 179.
- Stoner, James A.F., Edward Freeman, dan Daniel R Gilbert. (1995). *Management*. New Jersey: Prentice Hall.
- Varey, R., J. (1995), A Model of internal marketing for building and sustaining a competitive service advantage. *Journal of Marketing Management* 11: 41-54.

CURRICULUM VITAE PELAKSANA

Data Pribadi

Nama Lengkap dengan Gelar : Dr. Tony Wijaya.,MM
NIP. :19790716201404
Tempat/Tgl. Lahir :Jambi, 16 Juli 1979
Nomor Telp./ HP. : 08562856378
Bidang Keahlian :Manajemen

Riwayat Pendidikan

No.	Jenjang Pendidikan	Tempat Pendidikan	Lulus Tahun
1.	SD	SD Sariputra Jambi	1992
2.	SMP	SMP Sariputra Jambi	1995
3.	SMA	SMU Xaverius 2 Jambi	1998
4.	Pendidikan Tinggi	S1 UAJY	2003
		S2 UAJY	2004
		S3 UII	2013

Daftar Artikel

No	Title	Journal Title	ISSN
1	Determinan Gaya Hidup Sehat Konsumen Organik	Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Vol 16, No. 11, Maret 2014	1411-1438
2	Nilai dan pengetahuan sebagai prediktor intensi beli makanan organik	Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia, Vol. 1. No 1, Oktober 2013	2338-4557
3	The testing of Entrepreneur Intention Model of SMK Students in Special Region of Yogyakarta	Journal of Global Entrepreneurship, Vol 4, No. 1, January 2013	2229-9203

4	Intentions of Indonesian Consumers on Buying Organic Food	International Journal of Trade, Economics and Finance, Vol. 3, No. 2, April 2012	2010-023X
5	Relationship Between Organizational Citizenship Behaviors and Organizational Effectiveness in Indonesian Financial Company	Sasin Journal of Management. Vol 15 No 1	0859-2659
6	Hubungan atribut iklan bersambung Ponds Flawless white di televisi dengan respon pemirsa	Jurnal Akuntansi dan Manajemen Vol 20, No 3	0853-1259
6	Kajian model empiris perilaku berwirausaha UKM DIY dan Jawa Tengah.	Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan. Vol 10 No 2 (Akreditasi)	1411-1438
7	Pengaruh kepuasan pada penanganan keluhan dan citra perusahaan terhadap loyalitas konsumen Natasha Skin Care	Jurnal Ekonomi dan Bisnis. Vol XIV No 1	1979-6471
7	Relationship of Adversity Intelligence and Entrepreneurial Intention	Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan. Vol 9 No 2 (Akreditasi)	1411-1438

CURRICULUM VITAE PELAKSANA

Nama : Winarno.,MSi
NIP : 196803101997021001
JenisKelamin : Laki-Laki
Jabatan/Gol : Lektor/IIID
Keahlian : Manajemen Keuangan & Strategi

Riwayat Pendidikan:

No	Jenjang	Bidang	Asal Sekolah	Tahun Lulus
1	S1	Manajemen	FE UGM	1992
2	S2	Manajemen	Pasca Sarjana UGM	2002

PENGALAMAN MENGAJAR

Mata Kuliah	Program Pendidikan	Institusi/Jurusan/ Program Studi	Sem./Tahun Akademik
Manajemen Strategi	S1 Manajemen	FISE, UNY	I (TA 09/10, 08/09, 07/08, 06/07, 05/06)
Manajemen Keuangan	S1 Manajemen dan D3 Manajemen Pemasaran	FISE, UNY	I((TA 09/10, 08/09, 07/08, 06/07, 05/06)
Komunikasi Bisnis	S1 Manajemen dan D3 Manajemen Pemasaran serta S1 Akuntansi	FISE, UNY	II (TA 09/10, 08/09, 07/08, 06/07, 05/06)
Manajemen Investasi	S1 Manajemen	FE UNY	II TA 2014/15
Studi Kelayakan Bisnis	S1 Manajemen	FE UNY	II TA 2014/2015
Komunikasi Pemasaran	D3 Manajemen Pemasaran	FE UNY	II TA 2015/2016

PENGALAMAN PENELITIAN

Tahun	Judul Penelitian	Ketua/Anggota	Sumber Dana
2016	Evaluasi Penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR) Pada UMKM Di Kabupaten Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta	Ketua	FE UNY
2015	Pengaruh Motivasi Belajar Intrinsik, Motivasi Belajar Ekstrinsik dan Pengaturan Belajar Individu Terhadap Prestasi Akademik Mahasiswa FE UNY	Ketua	FE UNY
2014	Faktor-Faktor yang Memengaruhi Mahasiswa Memilih FE UNY Sebagai Tempat Kuliah	Ketua	FE UNY
2013	Faktor-Faktor yang Memengaruhi Profitabilitas Perusahaan manufaktur yang <i>Listed</i> di Bursa Efek Indonesia Periode 2008-2011	Ketua	FE UNY

CURRICULUM VITAE PELAKSANA

Nama : Agung Utama.,MSi
NIP : 197410142008121001
JenisKelamin : Laki-Laki
Jabatan/Gol : Lektor/IIID
Keahlian : Marketing Management/Manajemen Pemasaran

Pendidikan Dan pengajaran

No	Kegiatan Pendidikan dan Pengajaran	Tempat/Strata	Waktu
1	Mengikuti Pelatihan Peningkatan Ketrampilan Dasar Teknik Instruksional (PEKERTI)	P3AI UNY	21Juli-4November 2009
	Mengikuti Pelatihan Peningkatan Ketrampilan Dasar Teknik Instruksional (PEKERTI)	Jakarta	28 Agustus s/d 7 September 2001
2	Memberi Kuliah		
	Manajemen Pemasaran lanjut	S1 FISE UNY	SMT.GSL 2009/2010
	Manajemen Pemasaran	S1 FISE UNY	SMT.GNP 2009/2010
	Aplikasi komputer	S1 FISE UNY	SMT.GNP 2009/2010
	Manajemen Pemasaran Lanjut	S1 FISE UNY	SMT.GNP 2009/2010
	Dasar-Dasar Teknik Menjual	D3 FISE UNY	SMT.GNP 2009/2010
	Manajemen Pemasaran Lanjut	S1 FISE UNY	SMT.GSL 2010/2011
	Manajemen Pemasaran	S1 FISE UNY	SMT.GSL 2010/2011

	Manajemen Pemasaran Internasional	D3 FISE UNY	SMT.GSL 2010/2011
	Manajemen Pemasaran	S1 FISE UNY	SMT.GNP 2010/2011
	Aplikasi komputer	S1 FISE UNY	SMT.GNP 2010/2011
	Manajemen Pemasaran Lanjut	D3.FISE UNY	SMT.GNP 2010/2011
	Manajemen Operasi	S1 FE UPN YK	SMT.GNP 2003/2004
	Manajemen Operasi	S1 FE UPN YK	SMT.GNP 2003/2004
	Manajemen Operasi Lanjutan	S1 FE UPN YK	SMT.GNP 2003/2004
	Manajemen Operasi Lanjutan	S1 FE UPN YK	SMT.GNP 2003/2004
	Manajemen Operasi	S1 FE UPN YK	SMT.GSL 2003/2004
	Manajemen Operasi	S1 FE UPN YK	SMT.GSL 2003/2004
	Manajemen Operasi lanjutan	S1 FE UPN YK	SMT.GSL 2003/2004
	Manajemen Operasi lanjutan	S1 FE UPN YK	SMT.GSL 2003/2004
	Seminar Manajemen Operasional	S1 FE UPN YK	SMT.GNP 2002/2003
	Manajemen Operasional lanjutan	S1 FE UPN YK	SMT.GNP 2002/2003
	Manajemen Operasional lanjutan	S1 FE UPN YK	SMT.GNP 2002/2003
	Manajemen Operasional lanjutan	S1 FE UPN YK	SMT.GNP 2002/2003
	Manajemen Operasional lanjutan	S1 FE UPN YK	SMT.GSL 2002/2003
	Manajemen Operasional lanjutan	S1 FE UPN YK	SMT.GSL 2002/2003
	Manajemen Operasional lanjutan	S1 FE UPN YK	SMT.GSL 2002/2003
	Seminar Manajemen Operasi	S1 FE UPN YK	SMT.GSL 2002/2003
3	Menulis Diktat/Modul		
	Modul Aplikasi Komputer	S1 FISE UNY	TA. 2009/2010

Pengalaman Publikasi

No	Nama Judul karya Ilmiah	Publikasi	Tahun
1	Peran Strategi Manajemen sumberdaya Manusia Dalam Mencapai Keunggulan Bersaing Pada Era Kompetisi Global	Jurnal Efisiensi, Vol.X No.1 Februari 2010. ISSN: 142-1131	2010
2	Analisis Pengaruh Faktor Institusional, Faktor Sosial serta Faktor Individu Terhadap Keyakinan Manfaat Dalam Menggunakan Teknologi Informasi Informasi	Jurnal Karisma, Vol.V Januari 2011. ISSN: 1697-2107	2010
3	Upaya Meningkatkan keunggulan Kompetitif Perusahaan Dalam Era Persaingan Global Melalui Aliansi Strategis	Jurnal Kajian Bisnis, No.30 September-Desember 2003. Terakreditasi No. 34/Dikti/Kep/2003	2004
4	Analisis Pengaruh Persepsi Kualitas Pelayanan Terhadap kepuasan pelanggan Rumah Sakit Umum Cakra Husada Klaten	Jurnal OPSI, Vol.1 N0.2, Desember 2003 ISSN: 1693-2102	2003

CURRICULUM VITAE PELAKSANA

Nama : Arif Wibowo, S.E., M.EI
NIP : 197304262000031006
JenisKelamin : Laki-Laki
Jabatan/Gol : Asisten Ahli/IIIB

Keahlian:
Pemasaran Perbankan Syariah
Riwayat Pendidikan:

No	Jenjang	Bidang	Asal Sekolah	Tahun Lulus
1	S1	Manajemen	Universitas Gadjah MAda	1999
2	S2	Hukum Islam	UIN Sunan Kalijaga	2013

Bidang Penelitian

Tingkat Penerimaan Produk Perbankan Syariah pada Ulama Masjid di Kotamadya Yogyakarta;
(Penelitian, 2013)

Optimalisasi Peran Inkubator Wirausaha Perguruan Tinggi dalam Pemberdayaan UMKM
melalui Kerjasama Kemitraan Joint Venture Profit Sharing; (Artikel Jurnal, 2013)

Kesiapan Konsumen Indonesia Menghadapi AFTA 2015; (Artikel Jurnal, 2013)

CURRICULUM VITAE PELAKSANA

Nama : Farlianto, S.E., M.B.A
NIP : 197009252000121001
JenisKelamin : Laki-Laki
Jabatan/Gol : Asisten Ahli/IIIA

Keahlian:

1.	Manajemen Sumber Daya Manusia
2.	Manajemen Perbankan
3.	Manajemen Risiko

Riwayat Pendidikan:

Strata	Bidang	Perguruan Tinggi
S1	Manajemen	Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada
S2	Manajemen	Magister Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis UGM

Pengampu Mata Kuliah

No	Mata Kuliah	Semester
1.	Manajemen Sumber Daya Manusia	Ganjil
2.	Manajemen Perbankan	Genap
3.	Manajemen Risiko	Ganjil

Penelitian

Tahun	Judul Penelitian	Keterangan
2012	Kesesuaian Kurikulum dan Kebutuhan Kerja: Persepsi Mahasiswa Program Diploma III Akuntansi, Manajemen Pemasaran, Sekretari Universitas Negeri Yogyakarta	Anggota
2012	Dampak Pendidikan Karakter Terhadap Perilaku Mahasiswa D III UNY Wates	Anggota
2013	Peluang Bisnis Bagi Masyarakat Sekitar Universitas Negeri Yogyakarta Kampus Wates	Anggota
2013	Efektivitas Pembelajaran Praktikum Di Program Diploma III Akuntansi, Pemasaran, dan Sekretari FE UNY	Anggota
2014	Pemanfaatan Masjid Baiturahman UNY Kampus Wates Sebagai Sumber Belajar Nilai-nilai Pendidikan Karakter Bagi Mahasiswa Rusunawa	Anggota
2014	Analisis Kepuasan Mahasiswa Program Studi Manajemen Pemasaran Terhadap Kualitas Pelayanan Pendidikan di Universitas Negeri Yogyakarta Kampus Wates	Ketua
2014	Efek Mediasi Perception of Equity Pada Pengaruh Personal Fit, Konflik Kerja Keluarga Pada Kinerja dan Kepuasan Kerja: Studi Kasus Pekerja Sift Lembur Malam	Anggota

KOMPONEN PENGELUARAN DALAM KEGIATAN PPM

No	Kegiatan	Jumlah
A.	ATK selama persiapan (termasuk undangan, brosur) Materai @6000x4	5.000,- 24.000,- 29.000,-
B.	Pelaksanaan Transport @30x2x100.000 Tutor dan verifikasi bahan Penyiapan konsumsi kegiatan Jumlah	6.000.000,- 300.000,- 1.128.000,- 7.428.000,-
C.	Penyusunan Laporan ATK draft laporan	60.000,-
	TOTAL	7.517.000,-

Bukti terlampir