

Mewujudkan Perajin Gerabah yang Mandiri Melalui Program IbM

Rubiyatno¹⁾, Josephine Wuri²⁾ Lisia Apriani³⁾

¹ Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta
email: rubi@usd.ac.id

² Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta
email: josephine@usd.ac.id

³ Fakultas Ekonomi, Universitas Sanata Dharma Yogyakarta
email: lisia@usd.ac.id

Abstract

Pengabdian yang dikemas dalam Ipteks bagi Masyarakat (**IbM**) ini menitik beratkan pada perajin gerabah di Desa Panjangrejo Kecamatan Pundong Kabupaten Bantul. Pusat kerajinan gerabah ini terletak di 14 km sebelah selatan Kota Bantul. Nama desa ini tenggelam oleh kepopuleran kecamatannya, Pundong. Maka tidak mengherankan apabila Pundong lebih dikenal akan kerajinan gerabahnya.

Tujuan pengabdian ini adalah membuat perajin menjadi subyek dalam menggerakkan masyarakat agar mampu mandiri secara ekonomi. Secara khusus target yang ingin dicapai adalah meningkatkan motivasi berwirausaha mitra baik secara individu maupun secara kelompok; meningkatkan pemahaman mitra tentang manajemen usaha terutama yang berkaitan dengan optimalisasi sumber daya manusia. Mitra memiliki pengetahuan tentang model pembagian tugas dan kewenangan dalam menjalankan usaha bisnis; meningkatkan pemahaman mitra tentang rumusan dan manfaat perencanaan bisnis (*bussines plan*) serta dihasilkan dokumen perencanaan bisnis sebagai rencana pengembangan usaha baik dalam jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang; meningkatkan pemahaman mitra tentang manajemen keuangan. Sebagai bentuk luarannya adalah laporan keuangan usaha yang lengkap dalam kurun waktu 8 bulan masa kerjasama kegiatan IbM Desain produk yang inovatif sehingga memiliki nilai jual dengan memanfaatkan teknologi informasi, sampel produk yang inovatif sehingga memiliki nilai jual tinggi, Pemahaman dan keterampilan kewirausahaan bidang kerajinan gerabah, pemahaman mengenai manajemen pemasaran, meningkatnya kemampuan perajin dalam menggunakan jaringan internet untuk perluasan pemasaran, meningkatnya kemampuan mengelola keuangan melalui pembukuan kas masuk dan kas keluar, dan meningkatnya kemampuan mitra mengoperasikan program aplikasi keuangan berbasis komputer

Pendekatan partisipatif digunakan agar mitra ikut berpartisipasi secara aktif terhadap semua kegiatan mulai dari awal sampai akhir. Setelah melakukan diskusi bersama dengan Mitra 1 dan Mitra 2, kami akan memberikan pelatihan-pelatihan yang diperlukan untuk membantu mengatasi kelemahan yang dimiliki oleh Mitra 1 dan Mitra 2.

Kata kunci : kewirausahaan, gerabah, manajemen usaha kecil, teknologi informasi

PENDAHULUAN

Pusat kerajinan gerabah ini terletak di 14 km sebelah selatan Kota Bantul. Nama desa ini tenggelam oleh kepopuleran kecamatannya, Pundong. Maka tidak mengherankan apabila Pundong lebih dikenal akan kerajinan gerabahya. Walaupun tak setenar Kasongan, Desa Panjangrejo menawarkan alam pedesaan yang khas. Hamparan lanskap hijau menguning yang memanjakan mata. Tak salah kemudian pada 2003 kawasan ini ditetapkan sebagai desa wisata. Desa Panjangrejo menghasilkan pelbagai jenis kerajinan gerabah dari tanah liat, seperti maron (tempat air), padasan (tempat wudhu), tungku, dan produk yang telah dikembangkan seperti *wine cooler* (tempat botol), tempat lilin, kap lampu, nampan, topeng, patung, vas bunga, dan pelbagai souvenir.

Desa Panjangrejo sebagai salah satu sentra gerabah di kawasan Bantul sudah dimulai sejak 1978. Hingga kini manfaatnya sangat dirasakan terutama bagi penyediaan lapangan pekerjaan. Kawasan ini mencapai era keemasan sekira awal 2000. Kala itu ada sekitar 178 tenaga kerja yang terserap ke industri ini, masing-masing ke Siti Aji Tri Tunggal, Siti Kencono, dan Sri Puspito yang semuanya terdapat di Desa Panjangrejo. Gempa bumi yang mengguncang Yogyakarta dan Jawa Tengah pada Mei 2006 memutus sejarah berkembangnya kerajinan di Panjangrejo. Namun bersama Gabungan Kelompok Perajin Panjangrejo Pundong (GKP3), sebanyak 190 pengrajin bahu-membahu menata kembali kejayaan gerabah Pundong. Proses *recovery* dimulai setelah satu tahun gempa.

Seperti membuka lembaran baru, tragedi gempa justru memicu pengrajin Panjangrejo membuat inovasi gerabah, di antaranya adalah keramik *cover* dan desain abstrak. Keramik *cover* yang baru dikenal beberapa tahun terakhir ini meninggalkan pakem pendahulunya. Produk seperti guci, vas tinggi, gentong, dan bola, dipoles agar lebih menarik dengan memberi ornamen tambahan. Mereka menggunakan rotan, kulit telur, dan pelepah pisang untuk menambah aksen di permukaan keramik.

Perajin Gerabah di Desa Panjangrejo dalam menghadapi mekanisme pasar yang makin terbuka dan kompetitif, penguasaan pasar merupakan prasyarat untuk meningkatkan daya saing UMKM. Agar dapat menguasai pasar, maka UMKM perlu mendapatkan informasi dengan mudah dan cepat, baik informasi mengenai pasar produksi maupun pasar faktor produksi. Informasi tentang pasar produksi sangat diperlukan untuk memperluas jaringan pemasaran produk yang dihasilkan oleh UMKM.

Informasi pasar produksi atau pasar komoditas yang diperlukan misalnya (1) jenis barang atau produk apa yang dibutuhkan oleh konsumen di daerah tertentu, (2) bagaimana daya

beli masyarakat terhadap produk tersebut, (3) berapa harga pasar yang berlaku, (4) selera konsumen pada pasar lokal, regional, maupun internasional. Dengan demikian, UMKM dapat mengantisipasi berbagai kondisi pasar sehingga dalam menjalankan usahanya akan lebih inovatif.

Sedangkan informasi pasar faktor produksi juga diperlukan terutama untuk mengetahui: (1) sumber bahan baku yang dibutuhkan, (2) harga bahan baku yang ingin dibeli, (3) dimana dan bagaimana memperoleh modal usaha, (4) di mana mendapatkan tenaga kerja yang profesional, (5) tingkat upah atau gaji yang layak untuk pekerja, (6) di mana dapat memperoleh alat-alat atau mesin yang diperlukan (Ishak, 2005).

Perajin di Desa Panjangrejo dilakukan *capacity building*, proses atau kegiatan memperbaiki kemampuan seseorang, kelompok, organisasi atau sistem untuk mencapai tujuan atau kinerja yang lebih baik (Brown et. al, 2001). *Capacity building* adalah pembangunan keterampilan (*skills*) dan kemampuan (*capabilities*), seperti kepemimpinan, manajemen, keuangan dan pencarian dana, program dan evaluasi, supaya pembangunan organisasi efektif dan berkelanjutan. Ini adalah proses membantu individu atau kelompok untuk mengidentifikasi dan menemukan permasalahan dan menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman yang dibutuhkan untuk memecahkan masalah dan melakukan perubahan. (Campobaso dan Davis, 2001) *Capacity building* difasilitasi melalui penetapan kegiatan bantuan teknik, meliputi pendidikan dan pelatihan, bantuan teknik khusus (*specific technical assistance*) dan penguatan jaringan.

Prinsip yang perlu diterapkan adalah membangun keberdayaan ekonomi rakyat melalui pengembangan kapasitas (*capacity building*), mencakup : 1) kelembagaan; 2)pendanaan, 3) pelayanan. Di samping itu masalah internal yang harus dihadapi adalah masalah efisiensi, keterbatasan SDM dan teknologi (Krisnamurthi, 2002).

Mitra 1

Kelompok perajin gerabah Dusun Gedong Desa Panjangrejo yang berjumlah kurang lebih 10 orang dibawah koordinator bapak Bapak Sunardi merupakan kelompok perajin yang berusaha meningkatkan kemandirian hidup. Perajin sebagai pelaku usaha kecil biasanya sulit untuk bisa bangkit kalau tidak ada yang memberikan pengarahannya dan pendampingan yang teratur. Dalam rangka mewujudkan cita-cita meningkatkan usaha perajin Bapak Sunardi telah berusaha membangkitkan para perajin agar mau untuk menerima masukan dan arahan yang

sifatnya untuk pengembangan usaha gerabah yang telah dijalani oleh para perajin sejak bertahun-tahun. Para perajin umumnya masih menjalani usaha dengan asal jalan tanpa perencanaan bisnis dan manajemen yang memadai. Hal lain adalah sebagian perajin gerabah tersebut menjalani usahanya bukan sebagai satu-satunya gantungan hidupnya. Keinginan dan niat Mitra terutama Bapak Sunardi sangat bagus, namun masih perlu dibenahi karena masih memiliki banyak kelemahan yaitu a) dalam bidang desain produk, b) pembuatan sampel produk, c) motivasi usaha, d) pemasaran, e) pencatatan transaksi dan f) kemampuan terhadap teknologi komputer.

Mitra 2

Bapak Agus yang beralamat di Dusun Nglorong Desa Panjangrejo merupakan perajin yang memiliki keinginan untuk maju yang sangat tinggi. Produk yang dihasilkan oleh bapak Agus mampu menembus pasar internasional. Bapak Agus selama ini dalam memenuhi permintaan akan produknya, selain memiliki karyawan sendiri juga mengandalkan kurang lebih 4 pemasok yang sangat dipercaya mampu menghasilkan produk yang berkualitas sehingga bernilai jual. Sebenarnya di wilayah sekitarnya terdapat lebih dari 10 perajin yang lain memiliki potensi untuk dikembangkan untuk dapat memenuhi permintaan yang diterima bapak Agus. Bapak Agus memang memiliki kepedulian yang tinggi terhadap pengembangan industri gerabah di Bantul dan khususnya di Panjangrejo. Bapak Agus selama ini sering mengalami kesulitan dalam memenuhi permintaan produk dalam jumlah yang besar, dikarenakan para pemasok bapak Agus memiliki kelemahan a) dalam bidang desain produk, b) pembuatan sampel produk, c) motivasi usaha, d) pemasaran, e) pencatatan transaksi dan f) kemampuan terhadap teknologi komputer baik untuk desain produk, administrasi keuangan maupun untuk pemasaran.

a. Produksi

Perajin yang menjadi pemasok bapak Agus belum memiliki ragam desain dan contoh/sampel produk yang inovatif sehingga memiliki nilai jual yang tinggi.

b. Pencatatan transaksi keuangan

Pencatatan transaksi belum tertib sehingga ada transaksi yang tidak dicatat, sehingga mengalami kesulitan untuk mengetahui keuntungan yang diperoleh dari usahanya.

c. Sumber daya manusia.

Para perajin masih belum memiliki jiwa dan semangat kewirausahaan yang tinggi serta kemampuan manajemen usaha yang sangat rendah.

METODE

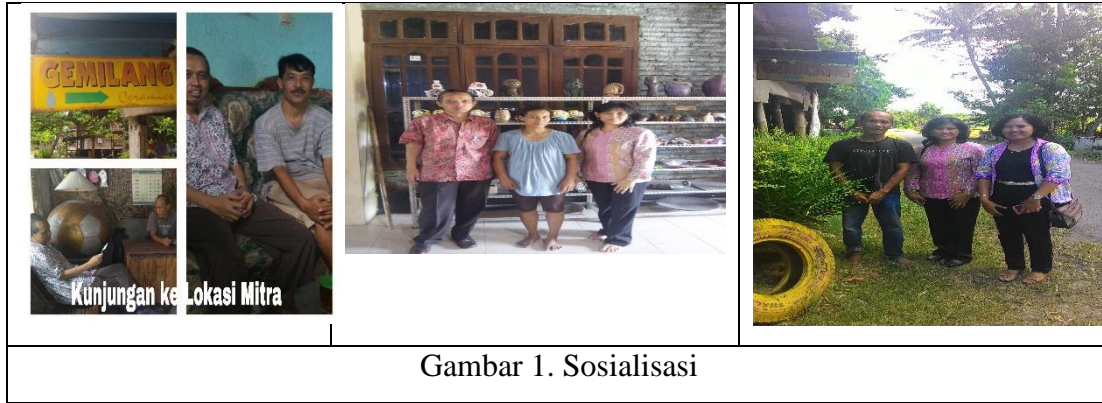
1. Melalui kegiatan IbM ini akan ditawarkan solusi bagi permasalahan-permasalahan yang telah dirumuskan di atas. Pendekatan yang ditawarkan bagi realisasi program IbM ini adalah model pemberdayaan dengan langkah-langkah sebagai berikut : 1) tahap persiapan; 2) tahap assesment; 3) tahap perencanaan alternatif program atau kegiatan; 4) tahap pemformulasian rencana aksi; 5) tahap pelaksanaan (*Implementasi*) program atau kegiatan; 6) tahap evaluasi; serta 7) tahap terminasi.
2. Pelaksanaan program IbM ini memang dilaksanakan sebagai upaya pemberdayaan kelompok pemuda dalam bidang kewirausahaan melalui kegiatan pelatihan kewirausahaan yang menitikberatkan kepada pengembangan usaha. Metode pelaksanaan program yang akan dilakukan adalah : (1) pelatihan manajemen usaha, (2) Pelatihan produksi khususnya dalam desain, (3) pelatihan administrasi keuangan dan (4) pendampingan. Semua metode ini merupakan satu kesatuan dari program IbM ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sosialisasi Program IbM kepada Mitra 1 dan 2

Kegiatan sosialisasi ini didahului dengan melakukan kunjungan ke mitra 1 dan 2 seminggu sebelumnya untuk melakukan kesepakatan pertemuan. Kegiatan Sosialisasi disepakati dan dilaksanakan tanggal 12 Mei 2016, dihadiri oleh mitra 1 dan mitra 2, serta beberapa perajin yang bekerja sama dengan mitra. Dalam pertemuan tersebut disepakati rangkaian kegiatan IbM, yang meliputi : survei keadaan perajin, pelatihan kewirausahaan dan manajemen usaha, pelatihan pembukuan dan menghitung harga pokok produksi dan pelatihan manajemen pemasaran berserta pemanfaatan teknologi informasi.

Karena dalam pelaksanaan program ini tidak hampir selalu melibatkan para perajin, maka dampak kegiatan tidak hanya dirasakan oleh Mitra 1 dan Mitra 2 saja. Maka sesungguhnya secara langsung dan tidak langsung kegiatan IbM ini akan berdampak luas.



Pelatihan kewirausahaan dan manajemen usaha

Pelatihan ini dilaksanakan secara sederhana pada tanggal 25 Mei 2016 dengan memberikan materi mengenai motivasi jiwa kewirausahaan kepada para perajin, khususnya kepada mitra 1 dan mitra 2. Mereka diharapkan memiliki kesadaran bahwa dengan menjalani usaha sebagai perajin keramik merupakan usaha yang mampu menopang hidupnya di masa depan jika dijalani dengan sungguh sungguh dan ada keinginan untuk maju, sehingga dapat menjadi lebih sejahtera apabila dilakukan tidak asal jalan, dengan semangat yang tinggi, dan dikelola secara profesional, dengan melakukan produksi dan pemasaran yang benar.



Identifikasi Pelanggan

Pelanggan yang dimiliki oleh mitra 1 bapak Sunardi sebagian besar adalah trader yang ada di Yogyakarta, salah satunya adalah Nusantara dan Puspasari. Sedangkan mitra 2 yaitu bapak Agus memiliki pelanggan yang dari berbagai kota baik di Jawa Tengah maupun Jawa Timur dan juga dari luar negeri, misalnya dari Purworejo, Surabaya dan Kendal. Dari identifikasi tersebut dapat dilihat bahwa mitra 1 pelanggannya adalah trader yang ada di kota Yogyakarta, sedangkan mitra 2 pelanggannya adalah pedagang souvenir yang ada di wilayah Jateng DIY dan pembeli langsung dari Swedia dan Jerman untuk keramik ukuran besar, dalam konteks inilah antara mitra 1 dan mitra 2 telah sepakat untuk melakukan kolaborasi dengan

cara mitra 2 akan memberikan pekerjaan kepada mitra 1. Dalam hal ini diharapkan akan mendapatkan harga yang lebih kompetitif.

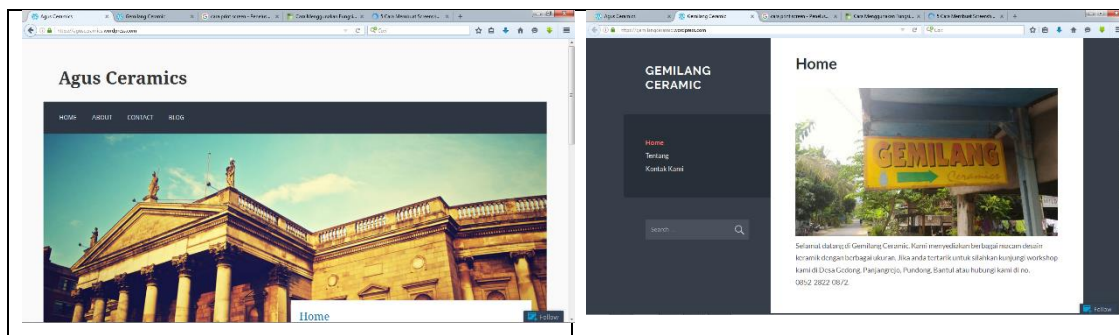


Gambar 3. Kunjungan pendampingan

Desain Pemanfaatan Internet untuk Pemasaran

Pelaksanaan kegiatan ini merupakan awal dari pemanfaatan internet dengan memanfaatkan blog, adapun alamatnya adalah agusc ceramics.wordpress.com dan gemilangceramic.wordpress.com. Kedua blog tersebut masih dalam tahap pengembangan diharapkan dalam beberapa minggu ke depan sudah lebih baik lagi.

Setelah dilakukan pelatihan pemanfaatan internet untuk pemasaran mitra masih ada keraguan dengan memanfaatkan perdagangan secara online, karena pengalaman masa lalu telah mencoba memakai facebook, ternyata calon pelanggan hanya melihat sampelnya saja, belum tentu melakukan pembelian. Mitra melakukan cara mencari penjual keramik atau pedagang keramik lalu dihubungkan dengan memanfaatkan Blackberry masanger, ternyata hal ini membuahkan hasil. Perlu diketahui bahwa mitra 1 hanya melayani keramik dengan ukuran yang besar, sedangkan mitra 2 selain melayani keramik ukuran besar juga melayani keramik ukuran kecil untuk souvenir.

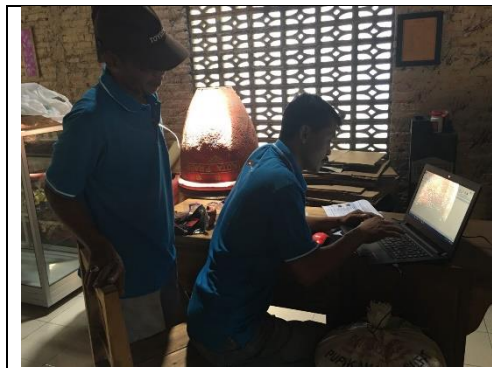


Gambar 4. Pemanfaatan Internet

Pelatihan Desain Produk dengan Pemanfaatan Komputer

Pada pelatihan ini memang dapat dikatakan kurang berhasil selain kemampuan computer mitra masih terbatas, mitra kurang terbiasa dengan software yang dipakai yaitu Corel. Meskipun demikian sasaran dari program ini masih dikatakan berhasil dengan pendampingan

oleh tim mira termotivasi membuat sampel hal itu terlihat dengan semakin banyaknya sampel yang terdisplay di show room mitra, apalagi setelah mendapatkan bantuan rak kaca.



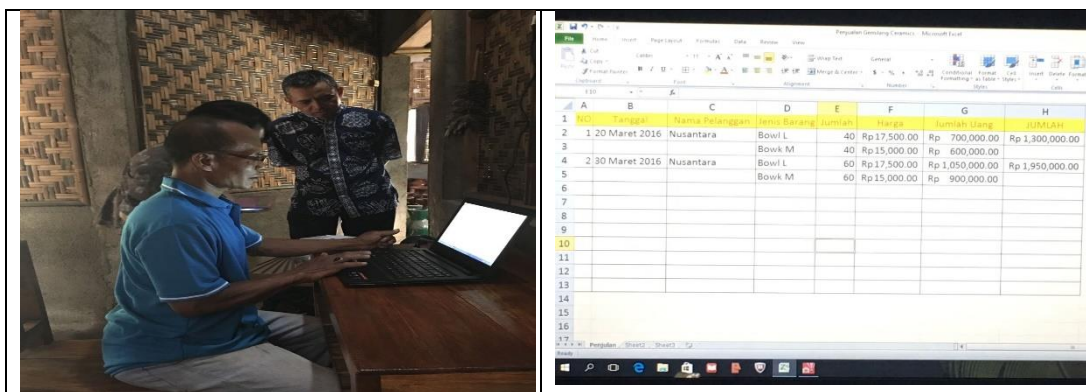
Gambar 5. Pemanfaatan Komputer



Gambar 6. Display sampel

Pelatihan administrasi keuangan

Pelatihan ini dilakukan pada tahap terakhir dengan harapan dapat mendapatkan data keuangan yang memadai sebagai sarana untuk dipraktekkan dalam latihan. Pada pelatihan ini mitra sangat antusias akan tetapi pada saat mempratekkan ternyata mitra memerlukan pendampingan yang lebih banyak agar dapat memanfaatkan teknologi computer dalam melakukan administrasi keuangan perusahaan. Keberadaan computer sedikit banyak sangat meningkatkan motivasi mitra untuk menjalankan administrasi keuangan usaha secara sederhana, bahkan dalam jangka panjang masih menginginkan untuk diajarkan yang lebih kompleks.



Gambar 7. Pelatihan Administrasi

KESIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan yang sudah dilaksanakan selama ini adalah:

1. Mitra baik mitra 1 maupun mitra 2 sangat antusias melaksanakan kegiatan dalam program IbM ini, karena terdorong keinginan untuk menjadi baik dalam mengembangkan usahanya.

2. Seluruh indikator yang ditargetkan sudah tercapai, misalnya dalam hal identifikasi pelanggan serta tersedia pendukung produksi

Setelah melaksanakan program kegiatan ini dan melihat indikator keberhasilan yang telah dan masih diupayakan tercapai maka beberapa saran dapat disampaikan sebagai berikut : Program pendampingan sebagai kelanjutan program kegiatan ini masih perlu dilanjutkan agar hal hal yang telah baik dapat dipertahankan bahkan ditingkatkan. Misalnya dengan selalu memotivasi mitra agar lebih produktif dan kreatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Campobasso, L and D Davis, 2001. Reflection on Capacity Building, the California Wellness Foundation Journal, Volume 2 no. 2. California : Wellness Foundation
- Ishak, Effendi. 2005. Artikel : Peranan Informasi Bagi Kemajuan UKM. Yogyakarta : Kedaulatan Rakyat.
- Krisnamurthi, Bayu. 2002. RUU Keuangan



Mewujudkan Perajin Gerabah yang Mandiri Melalui Program IbM

1. Drs. Rubiyatno, M.M. NIDN: 0510086701 (Ketua Tim Pengusul)
2. Josephine Wuri, S.E., M.Si. NIDN: 0524097001 (Anggota Tim Pengusul)
3. Lisia Apriani, S.E., M.Si, Ak, QIA, C.A NIDN: 0523047401 (Anggota Tim Pengusul)

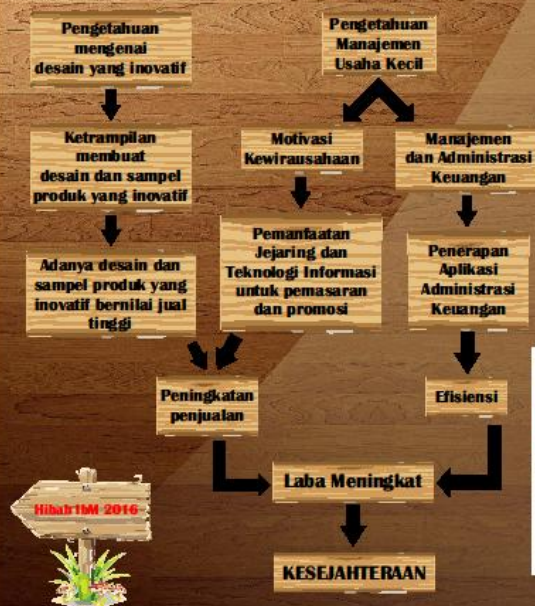
Tempat

Desa Gedong dan Nglarong, Panjangrejo, Pundong, Bantul

Permasalahan

1. Manajemen dan semangat kewirausahaan yang masih lemah.
2. Sistem pemasaran saat ini masih bersifat pesanan dan belum membangun jaringan yang lebih luas.
3. Pembukuan belum tertata dengan baik dan teratur.
4. Perhitungan harga pokok produksi belum dilakukan.
5. Belum memiliki perencanaan bisnis yang jelas sehingga target dan sasaran usaha belum memiliki arah kepada pengembangan usaha bisnis yang lebih mapan.
6. Manajemen keuangan yang belum memenuhi standar akuntansi paling tidak untuk standar UMKM. Laporan hanya dalam bentuk laporan kas saja.
7. Pengelolaan produksi yang berorientasi pada pesanan bukan pada persediaan. Hal ini menyebabkan lemahnya fungsi pemasaran.
8. Masih kurangnya motivasi bisnis/kewirausahaan untuk pengembangan usaha.

Metode



Latar Belakang

Desa Panjangrejo menghasilkan berbagai jenis kerajinan gerabah dari tanah liat. Menjadi salah satu sentra gerabah di kawasan Bantul sudah dimulai sejak 1978. Hingga kini manfaatnya sangat dirasakan terutama bagi penyediaan lapangan pekerjaan.

Tujuan

1. Meningkatkan motivasi berwirausaha mitra baik secara individu maupun secara kelompok.
2. Meningkatkan pemahaman mitra tentang manajemen usaha terutama yang berkaitan dengan optimalisasi manajemen sumberdaya manusia.
3. Meningkatkan pemahaman mitra tentang rumusan dan manfaat perencanaan bisnis (business plan) serta dihaalkan dokumen perencanaan bisnis sebagai rancangan pengembangan usaha baik dalam jangka pendek, jangka menengah dan jangka panjang;
4. Meningkatkan pemahaman mitra tentang manajemen keuangan.
6. Meningkatkan keterampilan anggota mitra dalam menggunakan komputer terutama dalam memanfaatkan software untuk keperluan desain kreatif sehingga menghasilkan produk yang inovatif yang memiliki nilai jual yang tinggi dan untuk kepentingan pemasaran serta administrasi keuangan.
6. Meningkatkan pemahaman dan keterampilan dalam membuat media promosi dan strategi pemasaran.

Kesimpulan

1. Mitra baik mitra 1 maupun mitra 2 sangat antusias melaksanakan kegiatan dalam program IbM ini, karena terdorong keinginan untuk menjadi baik dalam mengembangkan usahanya.
2. Beberapa indikator yang ditargetkan sudah tercapai, misalnya dalam hal identifikasi pelanggan.





**KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
DIREKTORAT JENDERAL PENGUATAN RISET DAN PENGEMBANGAN**

Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat
Lt.4 Gedung D Jalan Jenderal Sudirman, Senayan, Jakarta 10270
Telepon: (021) 57946042 Fax: (021) 57946085
Laman: <http://ristekdikti.go.id>

Nomor : 2499/E3.3/PM/2017 6 Juli 2017
Lampiran : 1 (satu) lembar
Hal : Seminar Hasil Program Pengabdian kepada Masyarakat Mono Tahun
Pelaksanaan Tahun 2016 Tahap II

Yth. Ketua LPPM/LPM
(daftar terlampir)

Dengan ini dibentahukan bahwa Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat, Ditjen Penguatan Riset dan Pengembangan, akan menyelenggarakan Seminar Hasil Pelaksanaan Program Pengabdian kepada Masyarakat Mono Tahun Pelaksanaan Tahun 2016 (tahap II) bagi dosen pelaksana Pengabdian kepada Masyarakat yang belum diundang pada Seminar Hasil Tahun 2016 (tahap I). Seminar Hasil wajib diikuti oleh para pelaksana program Pengabdian kepada Masyarakat Mono Tahun Pelaksanaan Tahun 2016. Daftar nama peserta dan jadwal, terlampir.

Berkenaan dengan hal tersebut kami mengundang para Ketua Pelaksana Program Pengabdian kepada Masyarakat Mono Tahun Pelaksanaan Tahun 2016 untuk mengikuti Seminar Hasil sesuai lokasi yang ditetapkan sebagai berikut :

1. Lokasi : Tangerang

Hari/Tanggal : Rabu – Kamis, 12 – 13 Juli 2017
Pembukaan : Rabu, 12 Juli 2017, Pukul 10.30 WIB
Cek-out : Kamis, 13 Juli 2017 Pukul 12.00 WIB
Tempat : Hotel Swiss Bell Tangerang
Jl. Husein Sastranegara No.Kav 1, Benda, Kota Tangerang,
021-22523000

Nama peserta dan Perguruan Tinggi : Terlampir

2. Lokasi : Yogyakarta

Hari/Tanggal : Rabu – Kamis, 19 - 20 Juli 2017
Pembukaan : Rabu, 19 Juli 2017, Pukul 09.30 WIB
Cek-out : Kamis, 20 Juli 2017 Pukul 12.00 WIB
Tempat : Hotel Eastpark
Jl. Laksda Adisucipto KM 6.5 Seturan, Yogyakarta
Tlp. 0274-4932000

Nama peserta dan Perguruan Tinggi : Terlampir

3. Lokasi : Makassar

Hari/Tanggal : Jumat - Sabtu, 21 - 22 Juli 2017
Pembukaan : Jum'at, 21 Juli 2017, Pukul 10.30 WITA
Cek-out : Sabtu, 22 Juli 2017 Pukul 12.00 WITA
Tempat : Hotel Singgasana
Jl. Kajaolalido No. 16, Tallo, Ujung Pandang 90013
Tlp. 0411-3627051

Nama peserta dan Perguruan Tinggi : Terlampir

Daftar Peserta Wilayah Yogyakarta.pdf - Adobe Reader

File Edit View Document Tools Window Help

8 / 12 139% Find

267	RETNO DWIYANTI	Universitas Muhammadiyah Purwokerto	IbM
268	RETNO KUSUMAWIRANTI	Universitas Widya Mataram	IbM
269	RINI RAHARTI	Universitas Janabadra	IbM
270	RIRIK YUNITA HENDRY KOESWORO S	Universitas Tunas Pembangunan Surakarta (UTP)	IbM
271	RIRIS SETYO SUNDARI	Universitas PGRI Semarang	IbM
272	RIWI SUMANTYO	Universitas Sebelas Maret	IbM
273	RM HENDY HENDRO HADI SRIDJONO	Universitas Muria Kudus	IbM
274	ROSALINA BR GINTING	Universitas PGRI Semarang	KKN-PPM
275	ROSITA	Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta	IbM
276	RR ENDANG SRININGSIH	Universitas Jenderal Soedirman	KKN-PPM
277	RUBIYATNO	Universitas Sanata Dharma	IbM
278	RUMPOKO WICAKSONO	Universitas Jenderal Soedirman	KKN-PPM

SEMINAR HASIL P... Makalah Seminar ... SPSS cara print screen ... Daftar Peserta Wil... 2:37 PM 10/6/2017



UNIVERSITAS

SANATA DHARMA

LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

SURAT TUGAS

No. 046/LPPM USD/VII/2017

Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Sanata Dharma Yogyakarta dengan ini memberikan tugas kepada:

Nama : Drs. Rubiyatno, M.M.
 Pekerjaan : Dosen
 NIP/NIDN : P.1679 / 0510086701
 Jabatan Fungsional : Lektor
 Program Studi : Manajemen
 Fakultas : Ekonomi

Untuk mengikuti kegiatan seminar hasil program pengabdian kepada Masyarakat Mono Tahun Pelaksanaan Tahun 2016 Tahap II pada:

Hari/Tanggal : Rahu – Kamis, 12 – 13 Juli 2017
 Waktu : 08.00 – selesai
 Tempat : Hotel Eastpark, Jl. Laksda Adisucipto Km 6,5 Seturan
 DIY

Demikian Surat Tugas ini dibuat, agar yang berkepentingan melaksanakannya.

Yogyakarta, 14 Juli 2017
 Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat USD



[Signature]
 Dr. Anton Harsono, M.Hum.
 Ketua

Tiba di	Berangkat dari.....
Hari/Tanggal	Hari/Tanggal
Instansi/Lembaga yang Dituju Penanggungjawab Kegiatan	
(.....) Jabatan.....	

Tembusan:

1. Wakil Rektor I
2. Dekan
3. Ketua Program Studi
4. Arsip

