

## **PELATIHAN MANAJEMEN USAHA DALAM UPAYA PENGEMBANGAN UMKM UD. ANYAR SARI**

**Mertyani Sari Dewi<sup>1</sup>, Ni Nyoman Juli Nuryani<sup>2</sup>,  
I Putu Agus Adnyana<sup>3</sup>, Ni Kadek Anik Krisma Dewi<sup>4</sup>**  
<sup>1,2,3</sup> Program Studi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma  
Email : [mertyanisaridewi@gmail.com](mailto:mertyanisaridewi@gmail.com)

### **ABSTRAK**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat bertujuan untuk mengadakan Pelatihan Manajemen Usaha Dalam Upaya Pengembangan UMKM. Namun terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh UMKM UD. Anyar Sari yaitu pada aspek MSDM yaitu pada pelayanan terhadap konsumen, selain itu juga pada aspek pemasarannya khususnya dibagian internet marketing dan aspek keuangan yaitu pencatatan keuangan. Metode yang digunakan yaitu wawancara dan observasi, setelah mengetahui permasalahan pada UMKM UD. Anyar Sari yaitu dilakukan pembinaan khusus pada aspek MSDM, Pemasaran dan Keuangan. Dari hasil penelitian produk dodol UMKM UD. Anyar Sari sudah menggunakan label dan sudah dapat mencatat keuangan dengan baik.

**Kata kunci:** *Pelatihan, MSDM, Pemasaran, Keuangan.*

Diterima: 2021-12-020, Ditelaah: 2021-12-25, Diterima: 2021-12-28

### **A. PENDAHULUAN**

Dalam menghadapi Era Globalisasi tentunya dalam menghadapi dunia bisnis semakin hari semakin ketat. Dengan adanya persaingan yang semakin ketat, maka perusahaan harus dapat beradaptasi dengan lingkungan bisnisnya sehingga perusahaan mampu bersaing dengan perusahaan lainnya yang sejenis dan dapat berkembang agar proses bisnis dapat bertahan hingga masa yang akan datang. Perusahaan dapat beradaptasi dengan cara mengembangkan dan memperbaharui sistem informasi yang dimiliki perusahaan sehingga aktifitas operasional perusahaan dapat berjalan dengan baik. Sistem informasi yang harus dikembangkan oleh perusahaan tentunya harus sesuai dengan kebutuhandan karakteristik perusahaan itu sendiri agar dapat menghasilkan informasi yang akurat dan tepat waktu. Sistem informasi yang akurat dan tepat waktu akan mendukung pengendalian internal perusahaan agar berjalan dengan baik. Menurut Daft (2011), untuk meningkatkan kesuksesan organisasi dengan menciptakan hubungan yang positif antara pimpinan dengan pengikutnya. Perusahaan dapat berjalan dengan baik jika suatu perusahaan itu mampu melakukan kerja sama yang baik antara atasan dengan bawahan serta bisa memajemen keuangan dengan baik, karena di dalam perusahaan tidak akan bisa berdiri dengan kokoh jika manajemen keuangan tidak dapat di kelola dengan baik. Selain dalam manajemen keuangan sistem pemasaran juga menjadi hal pokok dalam perusahaan. Pemasaran yang bagus akan meningkatkan kualitas penjualan dalam perusahaan. Pemasaran bisa di lakukan baik menggunakan media sosial maupun media cetak. Menurut Kotler (2008) mendefinisikan pemasaran sebagai suatu rangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang menjadi arah kepada usaha-

usaha pemasaran perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan pesaing yang selalu berbeda. Dalam menghadapi pesaing perusahaan juga harus bisa meningkatkan kualitas pelayanan. Kualitas pelayanan adalah ukuran seberapa bagus tingkat layanan yang diberikan mampu sesuai dengan ekspektasi pelanggan (Tjiptono, 2016:59). Sehingga pelayanan yang sesuai dengan ekspektasi pelanggan akan membuat pelanggan akan merasa senang dan puas. Kepuasan pelanggan adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang muncul setelah membandingkan kinerja (hasil) produk yang dipikirkan terhadap kinerja yang diharapkan (Kotler & Keller, 2016:177). Sehingga dengan kualitas pelayanan yang bagus maka akan dapat membantu dalam proses pemasaran. Selain itu keempat aspek (keuangan, pemasaran, produksi, sumber daya manusia) dalam perusahaan juga saling berkaitan dan tidak dapat terpisahkan didalam perusahaan.

Bisnis toko bangunan di Indonesia dari tahun ke tahun menunjukkan perkembangan yang signifikan. Dilihat dari peradaban manusia dari zaman dahulu sampai sekarang terus berkembang. Semakin majunya peradaban manusia dari zaman prasejarah sampai zaman modern saat ini ditunjang oleh banyaknya fasilitas dan infrastruktur yang mempermudah kehidupan manusia. Sampai sekarang ditinjau kemajuan suatu negara atau bangsa bisa dilihat dari infrastruktur yang terdapat pada bangsa tersebut terutama bangunannya.

Pada awal kehidupan atau zaman prasejarah, manusia hanya menggunakan apa yang sudah disediakan oleh alam tanpa mengolahnya. Sebagai contoh adalah penggunaan gua sebagai tempat tinggal manusia zaman prasejarah. Namun seiring perkembangan zaman, manusia mulai mempergunakan bahan-bahan yang tersedia. Mereka mempergunakan bahan tidak hanya langsung dipakai tetapi diolah terlebih dahulu untuk digunakan sebagai bahan infrastruktur sebagai contoh kayu.

Perkembangan dunia industri bahan bangunan dari tahun-tahun semakin berkembang pesat. Didukung dengan peralatan dan sumber daya yang memadai dalam menciptakan hasil bahan bangunan yang berdaya guna tinggi. Pertambahan jumlah penduduk dan pemukiman yang semakin padat disetiap daerah membuka peluang bisnis usaha bahan bangunan dalam menyerap pasar yang ada.

Hal ini merupakan suatu peluang yang bagus bagi orang yang berjiwa wirausahawan untuk menciptakan usaha perdagangan toko bangunan. Seiring dengan kebutuhan masyarakat yang akan tempat tinggal menjadikan peluang usaha bisnis ini sangat bagus. Maraknya pembangunan, perbaikan jalan, pembuatan tempat wisata atau sejenisnya menjadikan bisnis ini menjanjikan tetapi persaingannya juga semakin ketat. Untuk memenangkan persaingan, perusahaan harus mampu memberikan kepuasan kepada para pelanggan misalnya dengan memberikan produk yang mutunya lebih baik, harganya lebih murah, penyerahan produk yang lebih cepat dan pelayanan yang lebih baik dari pada para pesaingnya (Supranto, 2006). Sejumlah pengusaha toko bahan bangunan berlomba-lomba membuat strategi bersaing agar dapat menarik pelanggan sebanyak-banyaknya dengan tujuan meningkatkan penjualan dari usaha bisnis. Keadaan tersebut yaitu untuk lebih mempertahankan kelangsungan hidup dari bisnis tersebut. Karena kondisi persaingan ini, konsumen dengan bebas memilih pelayanan terbaik yang diinginkannya. Sehingga pihak pelaku bisnis harus secara aktif meningkatkan kualitas pelayanan untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan pelanggannya.

Toko Bangunan UD. Anyar Sari merupakan sebuah usaha yang bergerak pada penjualan bahan bangunan dan perkakas pembuat bangunan serta berbagai

kerajinan. Usaha dagang ini menjual berbagai bahan dan perkakas untuk membuat bangunan seperti pasir, keramik, semen, sekop, terplek, pipa, batako, cat, besi pondasi, paku, berbagai macam kayu dan masih banyak lagi yang lainnya serta untuk kerajinan yang dijual di UD. Anyar Sari yaitu seperti bedeg, klakat, sanggah rong telu, sanggah crukcuk dan lain sebagainya. Disana juga menjual bambu yang dipakai untuk membuat penjor pada saat hari raya tertentu.

Usaha ini dirintis oleh Bapak Wayan Suartana mulai dari tahun 1993 sampai sekarang ini. Awal mulanya toko ini berdiri tidak seperti sekarang ini karena usaha ini dimulai dengan usaha kecil-kecilan yang pada saat itu penawaran barang masih *door to door* yang awalnya hanya menjual kerajinan bambu, pot bunga, asbak, dan produktivitas yang ada di desa Tigawasa yang mungkin belum bisa disalurkan, dalam hal pemasarannya bapak Wayan Suartana atau pemilik UD. Anyar Sari yang membantu memasarkannya sehingga usahanya ini bisa jalan. Bapak Wayan Suartana juga bilang bahwa pada saat beliau mengawali karir bisnis tahun 1993 itu yang menjadi masalahnya adalah dipermodalan karena pada saat itu tidak seperti sekarang untuk mencari atau meminjam uang dibank tetapi kalau sekarang perbankan yang menawari kepada UMKM. Sehingga dengan motivasi yang tinggi untuk membuka sebuah usaha bapak Wayan Suartana berani meminjam uang direntenir dengan bunga 5%-10%. Lalu seiring dengan berjalannya waktu dan usaha yang dimiliki beliau berjalan dengan baik dan lancar maka sekitartahun 2005 mencoba untuk mencari modal di BPD cabang Singaraja ternyata disetujui dari awal modal satu juta lima ratus ribu rupiah (Rp. 1.500.000). Sehingga berjalan sesuai dengan perjalanan bisnis dan karir beliau, maka pada saat itu beliau mencoba mencari tempat untuk mengembangkan usaha dan tempat yang dipilih beralamat dijalan raya Seririt-Singaraja tepatnya di Desa Kalibukbuk, dengan luasnya sekitar 2000 m<sup>2</sup> dan luas bangunan ±100m<sup>2</sup>. Toko ini buka setiap hari (kecuali hari raya) mulai dari pukul 07:30-16:30 dengan tujuan agar dapat melayani konsumen dengan semaksimal mungkin. Di dalam pelayanannya juga menggunakan sistem pemesanan *via* telepon dan *delivery*, sehingga pelanggan merasa dimudahkan untuk membeli produk bahan-bahan bangunan yang mereka butuhkan tanpa mengurangi dan mengganggu aktivitas pekerjaan mereka. Sistem *delivery* ini sebagai fasilitas jasa pendukung untuk meningkatkan daya tarik pada calon pembeli, sertaberpengaruh sebagai peran penting terhadap perusahaan dengan tujuan dapat memuaskan konsumen UD. Anyar Sari. Konsumen merasa dimudahkan untuk melakukan pembelian melalui sistem ini. Sistem *delivery* tersebut lebih dipilih konsumen dibandingkan konsumen harus datang langsung ke toko untukmelakukan pembelian barang-bahan bangunan.

Untuk MSDM (Sumber Daya Manusia) yang ada ditoko UD. Anyar Sari ini sudah bagus karena mereka ditempatkan sesuai kemampuan (*skill*) masing-masing, dimana untuk yang bisa berkomunikasi dengan baik itu ditempatkan sebagai pelayanan atau karyawan yang jaga ditoko, serta membantu mengingatkan manajernya bahwa stok barang yang ada atau masih tersisa, dan untuk karyawan yang bisa mengendarai truk atau engkel itu bisa ditempatkan sebagai supir dan karyawan yang tidak bisa mengendarai truk atau engkel itu dijadikan krenet yaitu membantu dalam menaik turunkan barang yang dikirim ke pelanggan, dan untuk karyawan yang tugasnya mencetak batako, serta membuat kerajinan bambu itu diberikan gaji borongan. Sehingga karyawan mendapat gaji yang berbeda juga. Sekarang ini kebutuhan akan batako semakin meningkat dengan adanya keperluan pembangunan akan tempat

tinggal penduduk. Batako merupakan alternatif material dalam bahan bangunan untuk dinding rumah.

Berdasarkan pengamatan di lapangan, bahan-bahan yang digunakan dalam proses pembuatan batako yaitu pasir, semen dan air yang jumlahnya sudah ditentukan. Proses pembuatan batako masih banyak memerlukan tenaga kerja fisik. Hampir seluruh penanganan materialnya dilakukan secara manual serta mengandalkan kekuatan fisik para pekerja. Ada beberapa elemen pekerjaan masih menggunakan tenaga fisik yaitu seperti pada proses pengadukan atau pencampuran pasir, semen dan air masih menggunakan alat bantu seperti cangkul. Lalu untuk memindahkan campuran tersebut ke alat pencetak batako masih menggunakan skop, dan kemudian batako dicetak menggunakan mesin pencetakan yang sekali pencetakan mendapat dua batako. Saat batako selesai dicetak, batako dipindahkan secara manual oleh pekerja untuk proses pengeringan.

Proses pembuatan batako yang ada di UD. Anyar Sari itu ada dua orang, yang setiap harinya bisa membuat batako sekitar tiga ratus buah dan setiap satu batako mendapat upah empat ratus rupiah, sehingga pendapatan setiap orangnya setiap hari sekitar tujuh puluh ribu rupiah. Dalam proses pembuatan batako mempunyai kendala seperti ukuran setiap bahan dalam proses pembuatan harus pas atau tepat agar batako yang dibuat tidak rusak atau cepat patah dan dalam proses pencampuran bahan-bahan masih menggunakan tenaga kerja fisik atau secara manual dan tidak menggunakan mesin atau alat bantu yang bisa memudahkan agar proses pembuatan batako semakin cepat.

Sementara itu dilihat dari laporan keuangan yang ada di UD. Anyar Sari pengolahan data transaksi seperti pencatatan penjualan dan pembelian barang masih menggunakan sistem manual sehingga dapat menimbulkan masalah lain yaitu terjadinya ketidakefisienan waktu. Tetapi seiring dengan berkembangnya usaha dagang ini terdapat beberapa masalah yang sering muncul, yaitu seperti kekeliruan dalam mengolah data transaksi sehingga berpengaruh pada pembuatan laporan keuangan. Selain itu masalah yang jugadihadapi yaitu persaingan harga yang semakin ketat sebab sudah banyaktoko-toko bangunan sekarang ini, sehingga UD. Anyar Sari harus membuat strategi untuk dapat bersaing dengan toko-toko bangunan yang lainnya. Sekarang ini, bahwa seperti yang kita tahu dengan adanya Covid-19 ini sangat berpengaruh terhadap perekonomian dunia serta kesehatan masyarakat. Dimana perekonomian masyarakat mengalami penurunan secara drastis karena salah satunya bisa disebabkan oleh kehilangan pekerjaan, dengan itu maka masyarakat yang berkeinginan untuk membangun sebuah rumah dan lain sebagainya cenderung terhambat atau diundur. Sehingga terjadinya penurunan omzet yang dirasakan oleh salah satu pemilik tokobangunan.

## **B. METODE**

Berisi Lokasi penelitian ini diambil di UD. Anyar Sari, yang meliputi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Metode yang digunakan dalam kegiatan ini diantaranya, dengan meminta perijinan kepada pemilik UMKM, setelah diijinkan dari pemilik UD. Anyar Sari, lalu mengadakan wawancara dengan Bapak Wayan Suartana atau pemilik toko UD. Anyar Sari, serta melakukan observasi di toko. Menurut Arikunto (2006:124) observasi adalah mengumpulkan data atau keterangan yang harus dijalankan dengan melakukan usaha-usaha pengamatan secara langsung ke tempat yang akan diselidiki. Sumber data berasal dari informan, peristiwa dan dokumen-

dokumen. Sedangkan teknik pengumpulan data dari wawancara, observasi dan dokumentasi.

### C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada kegiatan pembinaan kepada masyarakat UMKM di Desa Lovina difokuskan pada UMKM UD. Anyar Sari, dimana UMKM ini merupakan sebuah usaha yang bergerak pada penjualan bahan bangunan dan perkakas pembuat bangunan serta berbagai kerajinan. Tahapan kegiatan yang dilaksanakan dalam pembinaan UMKM ini sudah sampai tahap persiapan dan tahap pelaksanaan. Berikut dijelaskan tahapan yang sudah dilaksanakan:



Gambar 01. Pemateri memperkenalkan melakukan wawancara dan observasi UMKM di UD. Anyar Sari

Pada gambar 01, tahap ini diawali dengan menjelaskan tujuan dari adanya pembinaan UMKM ini, setelah diberikan izin untuk melaksanakan pembinaan UMKM di Ud. Anyar Sari, selanjutnya dilakukan observasi lapangan secara langsung. Dalam tahap pelaksanaan ini pertama kegiatan yang dilakukan yaitu pelatihan dalam pelayanan yang baik agar nantinya pelanggan merasa senang dan puas berbelanja di UD. Anyar Sari. Adhiyanto (2012), menyatakan bahwa kualitas layanan yang baik dalam suatu perusahaan akan dapat memberikan rasa puas terhadap pelanggan. Pemberian materi yang tergolong sederhana yang difokuskan pada pelayanan yang baik seperti menerapkan sistem 4S yaitu; senyum, salam, sapa yang sopan dan juga karyawan harus memiliki sifat yang jujur dan tekun.

Tahap selanjutnya, memberikan pelatihan internet marketing, karena seperti yang dilihat hampir semua karyawan sudah mempunyai *smartphone*. Sehingga pelatihan ini memaparkan tentang cara menggunakan *smartphone* untuk memasarkan produk yang dijual di toko UD. Anyar Sari. Manfaat yang didapat dengan menggunakan *digital marketing* yaitu kecepatan penyebaran, kemudahan evaluasi, jangkauan lebih luas, murah dan efektif, dan dapat membangun nama *brand*. Sedangkan jenis dari *digital marketing* antara lain *website*, Search Engine Marketing (SEM) yaitu upaya untuk membuat website perusahaan mudah ditemukan dalam sistem mesin pencari, *social media marketing* seperti *instagram*, *facebook* dan *twitter*, email marketing, dan video marketing.



Gambar 02 Pemateri Membina pentingnya pencatatan keuangan dan membuat laporan keuangan

Selanjutnya tahap akhir pada gambar 02, dalam kegiatan ini yaitu membantu dalam membuat laporan keuangan karena di toko UD. Anyar Sari sudah ada pembukuan sederhana, tetapi masih menggunakan sistem manual. Sehingga dengan begitu pelatihan disini memperkenalkan aplikasi yang bisa digunakan dalam membuat laporan keuangan dengan cara yang mudah agar dapat mengefisienkan waktu. Pencatatan keuangan berbasis akuntansi sangat penting dilakukan oleh UMKM UD. Anyar Sari Pada saat itu juga dilaksanakan kegiatan pembinaan kepada pemilik UMKM UD. Anyar Sari dengan menunjukkan laporan keuangan yang sudah siap pada bulan Maret 2021. Setelah itu dijelaskan bagaimana cara pembuatan neraca dan laba rugi tersebut dan juga menjelaskan sangat penting pembuatan laporan keuangan tersebut dan memisahkan kebutuhan pribadi dengan kebutuhan usahanya.

Selama kegiatan berlangsung pemilik UMKM UD. Anyar Sari sangat antusias dan kegiatan berjalan lancar. Berikut luaran yang dicapai dari kegiatan pembinaan UMKM ini, seperti yang disajikan pada tabel berikut:.

Tabel 1. Luaran Kegiatan

| Aspek Kegiatan                   | Kondisi Awal   | Capaian  |
|----------------------------------|--|--|
| Pembinaan tentang MSDM           | Karyawan belum bias mengetahui pelayanan yang baik itu seperti apa     | Peningkatan keterampilan dalam melayani pembeli seperti menerapkan sistem 4S yaitu ; senyum, salam, sapa yang sopan dan juga karyawan harus memiliki sifat yang jujur dan tekun. |
| Pelatihan Internet Marketing     | Kegiatan pemasaran masih <i>word of mouth</i> atau <i>door to door</i> | Peningkatan keterampilan dalam memasarkan produk melalui media sosial  |
| Pembinaan tentang aspek keuangan | Pemilik UMKM UD. Anyar Sari sistem Keuangannya masih secara sederhana  | Pengetahuan tentang pentingnya laporan keuangan dan memisahkan kebutuhan pribadi dengan kebutuhan  |

|   |   |  |
|---|---|--|
|   |   | usaha  |
| Pembuatan laporan keuangan (neraca dan laba rugi) | Pemilik UMKM UD. Anyar Sari tidak membuat laporan keuangan secara rinci | Pemilik mengetahui biaya-biaya dan juga laba yang diperoleh selama produksi dan penjualan bulan Maret 2021 |

#### D. KESIMPULAN DAN SARAN

Dari pelaksanaan kegiatan pembinaan UMKM UD. Anyar Sari di Desa Lovina ini dapat di tarik kesimpulan bahwa pembinaan ini mampu memberikan nilai tambah bagi usaha dan pemilik UMKM UD. Anyar Sari. Disamping itu, Program penyuluhan dan pelatihan dapat diselenggarakan dengan baik dan berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun. Respon dari mitra sangat antusias, ini terlihat dari pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh mitra. Materi yang disampaikan juga relevan dengan keinginan dan kebutuhan mitra dalam mengembangkan usahanya.

#### E. Referensi

- Adhiyanto, 2012. Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Restoran Baruna Sanur.
- Arikunto, 2006. Penerapan Metode Pembelajaran Observasi Lapangan (Outdoor Study) Pada Mata Kuliah Manajemen Operasioanl (Survey pada Mahasiswa Jurusan Manajemen Semester III Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Persada Bunda)
- Content, 2015. Panduan Memanfaatkan Media Sosial untuk Bisnis Online TerbaikDaft, 2011. Analisis Peran Kualitas Interaksi Atasan Dan Bawahan Terhadap Organizational Citizenship Behavior Berdasarkan Persepsi Pegawai Di Dinas Pendidikan Nasional Provinsi Sulawesi
- Kotler, 2008. Perancangan Strategi Pemasaran Pada Produk Anyaman Pandan.
- Kotler, 2002. Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian Dengan Visual Marchandising Sebagai Variabel Moderating (Studi Pada Minimarket Alfamart Di Kota Semarang)
- Kotler and Armstrong, 2008. Analisis Kualitas Produk Terhadap Loyalitas Melalui Keppuasan Sebagai Variablrl Intervening Pada Pelanggan Restoran Por Kee Surabaya
- Kottler, Philip,dan Keller, Kevin lane, 2008. "Manajemen Pemasaran". Penerbit: Erlangga, Jakarta.
- Kotler & Keller, 2016. Pengaruh Kualitas Layanan dan Harga Bersaing Terhadap Kepuasan Pelanggan Tangki Air Penguin Pada Toko Bahan Bangunan di Gading Serpong.
- Netisemito, 1981. Pengaruh Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan SepedaMotor Honda Merek CBR 150<sub>cc</sub> Pada PT. Daya Adicipta Wisesa Kec. Kalawat Maumbi Kab. Minahasa Utara.
- Oesman, 2010. Analisis Beban Kerja Fisik Sebagai Dasar Penentuan Waktu Istirahat Yang Optimal (Studi Kasus Di PT. X)
- Rian Julian, 2017. Perbandingan Pencatatan Penjualan Secara Manual Dengan Aplikasi Penjualan

- Subagyo, 2010. Analisis Pengaruh Promosi, Lokasi, Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Pada Roti Bakar 88 Tangerang.
- Supranto, 2006. Efektivitas Pelatihan Pelayanan Pada Frontliner Terhadap Kepuasan Nasabah PT. Bank Perkreditan Rakyat X.
- Tjiptono, 2016. Pengaruh Kualitas Layanan dan Harga Bersaing Terhadap Kepuasan Pelanggan Tangki Air Penguin Pada Toko Bahan Bangunan di Gading Serpong.
- Tjiptono, 2008. Harga, Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Pengaruhnya Terhadap Keputusan Pembelian Mobil Toyota Avanza.
- Widjajanto, 2001. Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia, Sistem Pengendalian Intern, dan Teknologi Informasi Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Pemerintah Daerah (Studi Empiris pada Dinas Pendapatan Pengelolaan Keuangan dan Aset Daerah (DPPKAD) Kabupaten Sukoharjo)