



Wilson Marpaung<sup>1</sup>  
 Valerianus Bria<sup>2</sup>  
 A Deni Iskandarsyah<sup>3</sup>  
 Fitriana<sup>4</sup>

## PENGELOLAAN UMKM DALAM INDUSTRI KELAPA: ANALISIS PRAKTIK KEUANGAN, PRODUKSI, DAN PEMASARAN MELALUI EKSKURSI MAHASISWA MAGISTER AKUNTANSI UNIVERSITAS SANGGA BUANA YPKP BANDUNG DI PT PACIFIC EASTERN COCONUT UTAMA

### Abstrak

Penelitian ini menganalisis pengelolaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam industri kelapa melalui ekskursi mahasiswa Magister Akuntansi Universitas Sangga Buana YPKP Bandung di PT Pacific Eastern Coconut Utama (PECU). Kelapa, sebagai komoditas unggulan Indonesia, memberikan kontribusi besar terhadap perekonomian dan kesejahteraan masyarakat, terutama melalui produk turunan yang bernilai tinggi. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi praktik manajemen keuangan, produksi, dan pemasaran di PT PECU, serta tantangan yang dihadapi oleh UMKM di sektor kelapa. Melalui analisis SWOT, penelitian ini menemukan bahwa PT PECU memiliki kekuatan dalam kemitraan dengan 1.300 petani, fokus pada produk bernilai tambah, dan orientasi ekspor. Namun, perusahaan juga menghadapi kendala terkait ketergantungan bahan mentah, persaingan global, dan manajemen keuangan. Peluang pengembangan produk inovatif dan pemanfaatan teknologi juga teridentifikasi, meskipun ancaman seperti fluktuasi harga komoditas dan perubahan iklim harus diantisipasi. Ekskursi ini memberikan wawasan praktis mengenai pengelolaan UMKM yang dapat menghubungkan teori dengan praktik di lapangan, serta memberikan solusi terhadap tantangan yang dihadapi oleh UMKM dalam industri kelapa. Diharapkan, hasil penelitian ini dapat memperkuat pemahaman mahasiswa mengenai pengelolaan UMKM di sektor agroindustri dan memberikan kontribusi pada pengembangan strategi bisnis berkelanjutan bagi UMKM di Indonesia.

**Kata Kunci:** UMKM, Industri Kelapa, Manajemen Keuangan, Analisis SWOT, Ekskursi.

### Abstract

This study examines the management of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in the coconut industry through an excursion by Master of Accounting students from Sangga Buana University YPKP Bandung to PT Pacific Eastern Coconut Utama (PECU). As a leading Indonesian commodity, coconut significantly contributes to the economy and public welfare, particularly through its high-value derivative products. The study aims to identify financial, production, and marketing practices at PT PECU and the challenges MSMEs face in the coconut sector. A SWOT analysis revealed PT PECU's strengths in partnerships with 1,300 farmers, focus on value-added products, and export orientation. However, the company faces challenges such as dependence on raw materials, global competition, and financial management. Opportunities for product innovation and technological adoption were also identified, though threats like commodity price fluctuations and climate change must be addressed. The excursion offers practical insights into MSME management, connecting theory to real-world practice and suggesting solutions to the challenges faced by MSMEs in the coconut industry. It is hoped that

<sup>1,2,3,4</sup>Magister Akuntansi, Program Pascasarjana, Universitas Sangga Buana  
 email: wilsonmarpaung75@gmail.com<sup>1</sup>, Fervallery11@gmail.com<sup>2</sup>, adeni.akt@gmail.com<sup>3</sup>,  
 fitrianaachlan64@gmail.com<sup>4</sup>

the findings will enhance students' understanding of MSME management in the agro-industrial sector and contribute to developing sustainable business strategies for MSMEs in Indonesia.

**Keywords:** UMKM, Coconut Industry, Financial Management, SWOT Analysis, Excursion.

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia, terutama di sektor agribisnis yang berbasis sumber daya lokal, seperti industri kelapa. Kelapa merupakan komoditas unggulan Indonesia dengan beragam produk turunan bernilai ekonomi tinggi, mulai dari minyak, serbuk, hingga air kelapa. Rendahnya tingkat kesejahteraan masyarakat pedesaan merupakan tantangan serius bagi pertumbuhan ekonomi Indonesia (Ismiwati et al., 2023). Penelitian Ade Raselawati (2011) menunjukkan dominasi UMKM dalam lanskap bisnis Indonesia dan ketahanannya menghadapi tantangan ekonomi. Pengelolaan yang efektif, khususnya dalam manajemen keuangan, produksi, dan pemasaran, krusial bagi keberhasilan UMKM di sektor ini. Namun, tantangan seperti keterbatasan modal, akses pasar, dan efisiensi pengelolaan sumber daya sering dihadapi. Kustina, K., & Pratiwi, N. (2020) menegaskan kontribusi signifikan UMKM terhadap perekonomian dan penyerapan tenaga kerja. Temuan Trisomantagani et al. (2017) mengungkap bahwa UMKM umumnya mengandalkan modal pribadi dan mencampuradukkan keuangan pribadi dengan usaha, sehingga pendanaan eksternal, seperti dari bank, diperlukan untuk ekspansi.

Sektor agroindustri merupakan kontributor utama penguatan ekonomi Indonesia, berperan sebagai motor penggerak pertumbuhan ekonomi nasional. Soleh (2003) menjelaskan bahwa pengembangan agroindustri didukung oleh sumber daya alam pertanian (nabati dan hewani) yang menghasilkan berbagai produk olahan berbasis sumber daya lokal. Indonesia memiliki beragam produk pangan lokal yang diolah secara tradisional, memperkaya variasi produk di pasar.

Di Jawa Barat, Pangandaran menjadi sentra produksi kelapa dengan luas lahan 25.266 hektar (sekitar 15% dari total luas Pangandaran 168.000 hektar) dan produksi tahunan mencapai 13.148 ton (Data Dinas Perkebunan Jawa Barat, 2022). Kelapa Pangandaran telah diekspor, membuktikan nilai ekonominya dan berkontribusi pada kesejahteraan masyarakat. PT Pacific Eastern Coconut Utama (PECU), bermitra dengan 1.300 petani, mengolah kelapa menjadi berbagai produk (kelapa parut kering, tepung kelapa, santan, minuman air kelapa), dengan sebagian besar kelapa organik dari lahan seluas 812,42 hektar ditujukan untuk ekspor. Kemitraan ini berdampak positif pada kesejahteraan petani dan menyerap 750 tenaga kerja lokal.

Selain PT PECU, Koperasi Produsen Mitra Kelapa (KPMK) Pangandaran juga mengolah cocopeat dan cocofiber untuk pasar internasional sejak 2016. Dispaperindagkop UMKM Kabupaten Pangandaran menjadikan santan kelapa sebagai komoditas unggulan, didukung fasilitas, pemasaran, dan daya beli masyarakat yang memadai. Di Kecamatan Sidamulih, Pangandaran, kelapa memiliki prospek pengembangan yang baik karena kondisi tanah yang cocok.

PT PECU, sebagai pengolah kelapa dengan produk unggulan santan, perlu terus meningkatkan kualitas internal dan beradaptasi dengan dinamika industri, termasuk menjaga hubungan baik dengan pemasok dan konsumen serta menghadapi persaingan. Strategi yang tepat diperlukan agar perusahaan dapat bertahan, berkembang, dan menjaga kesinambungan usaha. Persaingan merupakan bagian tak terpisahkan dari dunia bisnis, sebuah realitas yang dihadapi setiap pelaku usaha dalam upaya mempertahankan eksistensinya (Aysa, 2020). Tantangan ini, meskipun diimbangi dengan berbagai inisiatif pemerintah, tetap menjadi perhatian utama bagi pengusaha, khususnya bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Chaerudin et al., 2020).

Studi ekskursi ini dilakukan oleh mahasiswa Pascasarjana Program Studi Magister Akuntansi Universitas Sangga Buana YPKP Bandung di PT PECU. Tujuannya adalah memberikan pemahaman mendalam tentang praktik pengelolaan UMKM di industri kelapa, termasuk manajemen keuangan, inovasi produk, dan strategi bisnis berkelanjutan dan kompetitif. Ekskursi ini memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mengamati langsung proses produksi dan operasional PT PECU, serta mendalami aspek penting manajemen bisnis

(efisiensi produksi, pencatatan keuangan, pengelolaan anggaran, strategi pemasaran). Kudadiri (2020) menyoroti pentingnya akuntansi bagi UMKM, yang seringkali terhambat oleh kurangnya pemahaman akuntansi, kompleksitas prosesnya, dan anggapan bahwa laporan keuangan tidak penting. Padahal, laporan keuangan esensial untuk berbagai tujuan, termasuk pengajuan kredit, pengendalian aset, modal, dan kewajiban, serta perencanaan pendapatan dan efisiensi biaya. Kegiatan ini diharapkan mengembangkan keterampilan analitis mahasiswa dalam mengidentifikasi tantangan dan peluang UMKM di sektor ini serta memberikan solusi inovatif. Melalui pendekatan pembelajaran praktis dan aplikatif, mahasiswa diharapkan dapat mengaplikasikan konsep yang dipelajari di kelas ke dunia usaha.

#### Tujuan Kegiatan

- Meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang pengelolaan UMKM dan praktik bisnis berkelanjutan.
- Memberikan pengalaman belajar interaktif dan praktis di luar lingkungan akademis untuk memperkuat keterkaitan teori dan praktik.
- Mengembangkan keterampilan analitis mahasiswa dalam mengidentifikasi dan merumuskan solusi terhadap tantangan bisnis.
- Memberikan wawasan praktis mengenai inovasi produk dan penerapan strategi pemasaran efektif dalam industri.

#### METODE

Studi ekskursi ini melibatkan pengamatan langsung di lapangan dan diskusi dengan manajemen PT Pacific Eastern Coconut Utama. Mahasiswa dibagi menjadi beberapa kelompok kecil untuk mengikuti tur produksi, mengamati berbagai tahapan pengolahan kelapa mulai dari pemanenan hingga produk jadi. Selain itu, diskusi interaktif dengan manajemen perusahaan dilakukan untuk membahas manajemen keuangan dan strategi pemasaran yang diterapkan. Metode kegiatan ini dirancang untuk memberikan pengalaman belajar yang interaktif, praktis, dan mendalam bagi mahasiswa Pascasarjana Program Studi Magister Akuntansi Universitas Sangga Buana YPKP Bandung di PT PECU. Metode ini mencakup beberapa tahapan utama:

##### 1. Persiapan Sebelum Ekskursi (Pre-Visit):

- a. Pembekalan Teoretis: Dosen memberikan pembekalan materi terkait UMKM, agroindustri, manajemen keuangan UMKM, strategi pemasaran, inovasi produk, dan studi kasus terkait industri kelapa. Materi ini dikaitkan dengan teori-teori akuntansi dan manajemen yang relevan.
- b. Penugasan Pra-Kunjungan: Mahasiswa diberikan penugasan untuk melakukan riset awal tentang PT PECU, industri kelapa di Pangandaran, dan isu-isu terkait. Penugasan ini dapat berupa studi literatur, analisis laporan publik (jika ada), atau pencarian informasi daring.
- c. Penyusunan Daftar Pertanyaan: Mahasiswa secara berkelompok menyusun daftar pertanyaan terstruktur yang diajukan kepada pihak PT PECU. Pertanyaan-pertanyaan ini harus mencakup aspek-aspek manajemen keuangan, produksi, pemasaran, inovasi, dan strategi bisnis.
- d. Koordinasi dengan PT PECU: Pihak universitas berkoordinasi dengan PT PECU untuk mengatur jadwal kunjungan, narasumber, dan fasilitas yang digunakan.

##### 2. Pelaksanaan Ekskursi (On-Site Visit):

- a. Sesi Pembukaan dan Sambutan: Acara dibuka dengan sambutan dari perwakilan universitas dan PT PECU.
- b. Presentasi dari PT PECU: Perwakilan PT PECU memberikan presentasi tentang profil perusahaan, proses bisnis, strategi yang diterapkan, tantangan yang dihadapi, dan pencapaian yang telah diraih. Presentasi ini difokuskan pada aspek-aspek yang relevan dengan tujuan ekskursi.
- c. Sesi Tanya Jawab: Mahasiswa diberikan kesempatan untuk mengajukan pertanyaan yang telah disiapkan sebelumnya, serta pertanyaan-pertanyaan spontan yang muncul selama presentasi. Sesi ini difasilitasi oleh dosen pendamping.
- d. Observasi Lapangan (Plant Tour): Mahasiswa diajak untuk melihat langsung proses produksi di pabrik PT PECU. Observasi ini mencakup pengamatan terhadap alur

produksi, penggunaan teknologi, manajemen kualitas, dan aspek-aspek operasional lainnya.

- e. Diskusi Kelompok dengan Pihak PT PECU: Mahasiswa dibagi ke dalam kelompok-kelompok kecil untuk berdiskusi lebih mendalam dengan perwakilan PT PECU dari berbagai bidang (keuangan, produksi, pemasaran, dll.). Diskusi ini bertujuan untuk menggali informasi lebih detail dan mendapatkan insight praktis.

### 3. Pasca Ekskursi (Post-Visit):

- a. Penyusunan Laporan: Setiap kelompok mahasiswa menyusun laporan ekskursi yang berisi ringkasan kegiatan, hasil observasi, analisis data yang diperoleh, dan kesimpulan. Laporan ini juga harus memuat jawaban atas pertanyaan-pertanyaan yang telah diajukan sebelumnya.
- b. Presentasi Laporan: Setiap kelompok mempresentasikan hasil laporan mereka di depan kelas. Sesi ini difasilitasi oleh dosen dan dihadiri oleh seluruh peserta ekskursi.
- c. Diskusi dan Refleksi: Setelah presentasi, diadakan diskusi dan refleksi bersama untuk membahas key takeaways dari kegiatan ekskursi dan mengaitkannya dengan teori-teori yang telah dipelajari di kelas.
- d. Evaluasi Kegiatan: Mahasiswa memberikan umpan balik terhadap kegiatan ekskursi untuk perbaikan di masa mendatang.

### Metode Pembelajaran yang Diterapkan:

- a. Experiential Learning (Pembelajaran Berbasis Pengalaman): Mahasiswa belajar melalui pengalaman langsung di lapangan.
- b. Active Learning (Pembelajaran Aktif): Mahasiswa terlibat aktif dalam kegiatan observasi, tanya jawab, diskusi, dan penyusunan laporan.
- c. Collaborative Learning (Pembelajaran Kolaboratif): Mahasiswa bekerjasama dalam kelompok untuk menyelesaikan tugas-tugas.

### Keterkaitan dengan Tujuan Kegiatan:

Metode kegiatan ini secara langsung mendukung pencapaian tujuan kegiatan ekskursi:

- a. Meningkatkan pemahaman tentang pengelolaan UMKM dan praktik bisnis berkelanjutan: Melalui presentasi, observasi, dan diskusi dengan pihak perusahaan.
- b. Memberikan pengalaman belajar interaktif dan praktis: Melalui kunjungan langsung ke lokasi perusahaan dan interaksi dengan praktisi.
- c. Mengembangkan keterampilan analitis: Melalui penyusunan laporan, presentasi, dan diskusi yang melibatkan analisis data dan informasi yang diperoleh.
- d. Memberikan wawasan praktis mengenai inovasi produk dan penerapan strategi pemasaran: Melalui presentasi, observasi proses produksi, dan diskusi dengan bagian pemasaran perusahaan.

Dengan metode yang terstruktur dan komprehensif ini, diharapkan kegiatan ekskursi dapat memberikan manfaat yang maksimal bagi mahasiswa dan mencapai tujuan pembelajaran yang telah ditetapkan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Ekskursi yang dilakukan oleh mahasiswa Pascasarjana Program Studi Magister Akuntansi Universitas Sangga Buana YPKP Bandung di PT PECU memberikan wawasan mendalam mengenai praktik pengelolaan UMKM di sektor agroindustri, khususnya industri kelapa. Pembahasan ini didasarkan pada data pendahuluan, metode kegiatan ekskursi, dan potensi temuan di lapangan.

### 1. Peran Strategis UMKM dan Agroindustri:

Sesuai dengan pendahuluan, ekskursi ini memvalidasi peran strategis UMKM dalam perekonomian Indonesia, khususnya di sektor agribisnis. Soekartawi (2007) berpendapat bahwa agroindustri berperan penting dalam meningkatkan pendapatan pelaku agribisnis, penyerapan tenaga kerja, perolehan devisa, serta memicu pertumbuhan industri terkait. Industri kelapa di Pangandaran, dengan PT PECU sebagai salah satu pelaku utamanya, membuktikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional. Data Dinas Perkebunan Jawa Barat (2022) mengenai luas lahan dan produksi kelapa di Pangandaran memperkuat argumen ini. Keberadaan PT PECU dan KPMK menunjukkan bagaimana UMKM dapat memanfaatkan sumber daya lokal untuk menghasilkan produk bernilai tambah dan berdaya saing di pasar

internasional. Hal ini selaras dengan pendapat Soleh (2003) tentang pentingnya sumber daya alam dalam pengembangan agroindustri.

## 2. Tantangan dan Peluang UMKM di Industri Kelapa:

Ekskursi ini memberikan kesempatan untuk mengamati secara langsung tantangan yang dihadapi UMKM, yang sebelumnya telah diidentifikasi dalam pendahuluan, seperti:

1. **Manajemen Keuangan:** Sesuai temuan Trisomantagani et al. (2017), ekskursi dapat mengkaji bagaimana PT PECU mengelola keuangan, apakah masih terdapat pencampuran keuangan pribadi dan usaha, dan bagaimana akses terhadap pendanaan eksternal. Diskusi dengan manajemen keuangan perusahaan dapat memberikan insight praktis mengenai pengelolaan modal, investasi, dan laporan keuangan. Terkait dengan pendapat Kudadiri (2020), ekskursi ini dapat menelaah bagaimana PT PECU menerapkan praktik akuntansi dan bagaimana pemahaman akuntansi di perusahaan.
  2. **Akses Pasar dan Pemasaran:** Observasi dan diskusi dengan bagian pemasaran PT PECU dapat mengungkap strategi pemasaran yang diterapkan, baik untuk pasar domestik maupun ekspor. Hal ini relevan dengan tujuan ekskursi untuk memberikan wawasan praktis mengenai strategi pemasaran efektif.
  3. **Efisiensi Pengelolaan Sumber Daya:** Kunjungan ke pabrik (plant tour) memungkinkan mahasiswa untuk mengamati efisiensi produksi, penggunaan teknologi, manajemen kualitas, dan pengelolaan sumber daya (termasuk bahan mentah, tenaga kerja, dan energi).
  4. **Inovasi Produk:** Diskusi dengan manajemen dan observasi proses produksi dapat mengungkap bagaimana PT PECU melakukan inovasi produk dan mengembangkan produk turunan kelapa untuk memenuhi permintaan pasar.
3. **Kontribusi PT PECU terhadap Masyarakat dan Perekonomian:**

Ekskursi ini memvalidasi kontribusi positif PT PECU terhadap masyarakat dan perekonomian, melalui:

1. **Kemitraan dengan Petani:** Kemitraan dengan 1.300 petani menunjukkan peran perusahaan dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat lokal. Ekskursi dapat menggali lebih dalam mengenai model kemitraan yang diterapkan dan dampaknya terhadap kesejahteraan petani.
  2. **Penyerapan Tenaga Kerja:** Penyerapan 750 tenaga kerja lokal menunjukkan kontribusi perusahaan dalam mengurangi pengangguran dan meningkatkan pendapatan masyarakat.
  3. **Ekspor dan Devisa:** Ekspor produk kelapa organik ke pasar internasional berkontribusi pada peningkatan devisa negara.
4. **Pentingnya Akuntansi bagi UMKM:**

Sesuai dengan pendapat Kudadiri (2020), ekskursi ini menekankan pentingnya akuntansi bagi UMKM. Observasi dan diskusi dengan manajemen PT PECU dapat memberikan gambaran bagaimana praktik akuntansi diterapkan dalam mendukung pengambilan keputusan bisnis, pengendalian keuangan, dan pelaporan kepada pihak eksternal. Ekskursi ini juga dapat menelaah bagaimana PT PECU mengatasi tantangan terkait keterbatasan pemahaman akuntansi, kompleksitas proses, dan anggapan bahwa laporan keuangan tidak penting. Minat UMKM untuk menyusun laporan keuangan sesuai standar masih rendah, meskipun beberapa di antaranya menunjukkan preferensi untuk menggunakan tenaga ahli dalam pencatatan keuangan (Persulesy et al., 2020).

## 5. Keterkaitan Teori dan Praktik:

Ekskursi ini berhasil menjembatani kesenjangan antara teori yang dipelajari di kelas dengan praktik di dunia usaha. Mahasiswa dapat mengaplikasikan konsep-konsep akuntansi, manajemen keuangan, pemasaran, dan manajemen operasional dalam konteks nyata industri kelapa.

## 6. Potensi Temuan dan Analisis Lebih Lanjut:

Berdasarkan metode kegiatan ekskursi, beberapa potensi temuan yang dapat dianalisis lebih lanjut antara lain:

1. Analisis laporan keuangan PT PECU (jika tersedia) untuk mengukur kinerja keuangan perusahaan.
2. Analisis efisiensi produksi dan manajemen operasional.

3. Analisis strategi pemasaran dan penetrasi pasar.
4. Analisis dampak kemitraan dengan petani terhadap kesejahteraan masyarakat.
5. Identifikasi peluang dan tantangan yang dihadapi PT PECU dalam menghadapi persaingan dan dinamika industri.
6. Perbandingan praktik manajemen di PT PECU dengan teori-teori yang dipelajari di kelas

Ekskursi di PT PECU memberikan pengalaman belajar yang berharga bagi mahasiswa, memperkuat pemahaman tentang pengelolaan UMKM di sektor agroindustri, dan memberikan wawasan praktis mengenai berbagai aspek manajemen bisnis. Kegiatan ini juga menekankan pentingnya akuntansi bagi keberhasilan UMKM dan relevansi teori dengan praktik di dunia usaha. Dengan analisis yang lebih mendalam terhadap temuan di lapangan, mahasiswa diharapkan dapat merumuskan solusi inovatif untuk pengembangan UMKM di sektor ini.

#### **Analisis SWOT**

Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk PT Pacific Eastern Coconut Utama (PECU), dikaitkan dengan konteks UMKM dan industri kelapa di Indonesia:

##### **Strengths (Kekuatan):**

1. Kemitraan yang Kuat dengan Petani: Bermitra dengan 1.300 petani memberikan jaminan pasokan bahan mentah yang stabil dan berkelanjutan, serta memberdayakan ekonomi masyarakat lokal. Hal ini juga menciptakan loyalitas pemasok.
2. Fokus pada Produk Turunan Kelapa Bernilai Tambah: Mengolah kelapa menjadi berbagai produk turunan (kelapa parut kering, tepung kelapa, santan, minuman air kelapa) meningkatkan nilai ekonomi komoditas kelapa dan mengurangi ketergantungan pada penjualan kelapa mentah.
3. Orientasi Ekspor: Sebagian besar produk organik ditujukan untuk pasar ekspor, membuka peluang pasar yang lebih luas dan menghasilkan devisa bagi negara. Hal ini menunjukkan kemampuan bersaing di pasar internasional.
4. Penyerapan Tenaga Kerja Lokal: Menyerap 750 tenaga kerja dari masyarakat sekitar berkontribusi pada pengurangan pengangguran dan peningkatan pendapatan masyarakat, menciptakan dampak sosial yang positif.
5. Lokasi di Sentra Produksi Kelapa: Berlokasi di Pangandaran, yang merupakan sentra produksi kelapa di Jawa Barat, memberikan keuntungan dalam hal ketersediaan bahan mentah dan efisiensi logistik.
6. Dukungan Pemerintah Daerah: Dukungan dari Dispaperindagkop UMKM Kabupaten Pangandaran, yang menjadikan santan kelapa sebagai komoditas unggulan, memberikan akses ke fasilitas, pemasaran, dan dukungan lainnya.
7. Pengolahan Produk Berkelanjutan: Pengolahan cocopeat dan cocofiber oleh KPMK menunjukkan komitmen terhadap pemanfaatan limbah dan praktik bisnis yang berkelanjutan.

##### **Weaknesses (Kelemahan):**

1. Potensi Ketergantungan pada bahan mentah: Meskipun bermitra dengan banyak petani, fluktuasi harga dan ketersediaan kelapa dapat mempengaruhi produksi dan profitabilitas.
2. Persaingan dengan Perusahaan Sejenis: Industri pengolahan kelapa semakin berkembang, sehingga persaingan semakin ketat, baik di pasar domestik maupun internasional.
3. Potensi Masalah Manajemen Keuangan UMKM: Seperti yang diungkapkan Trisomantagani et al. (2017) dan Kudadiri (2020), UMKM sering menghadapi masalah dalam manajemen keuangan, termasuk pencampuran keuangan pribadi dan usaha, serta keterbatasan pemahaman akuntansi. Hal ini perlu diantisipasi oleh PT PECU.
4. Kebutuhan untuk Terus Meningkatkan Kualitas Internal: Untuk mempertahankan daya saing dan memenuhi standar pasar internasional, PT PECU perlu terus berinvestasi dalam peningkatan kualitas produk, proses produksi, dan manajemen.

##### **Opportunities (Peluang):**

1. Peningkatan Permintaan Produk Kelapa: Permintaan produk turunan kelapa, baik untuk konsumsi maupun industri, terus meningkat di pasar global, membuka peluang ekspor yang lebih besar.
2. Pengembangan Produk Inovatif: Potensi pengembangan produk turunan kelapa masih sangat besar, seperti produk-produk kesehatan, kecantikan, dan bahan mentah industri lainnya.
3. Pemanfaatan Teknologi: Penerapan teknologi modern dalam proses produksi dapat meningkatkan efisiensi, kualitas, dan kapasitas produksi.
4. Penguatan Kemitraan: Memperluas dan memperkuat kemitraan dengan petani dapat menjamin pasokan bahan mentah yang lebih stabil dan berkelanjutan.
5. Kerjasama dengan Lembaga Penelitian dan Pengembangan: Bekerjasama dengan lembaga penelitian dan pengembangan dapat mendukung inovasi produk dan peningkatan kualitas.
6. Sertifikasi dan Standarisasi: Mendapatkan sertifikasi dan standarisasi internasional (seperti ISO, HACCP, organik) dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan memperluas akses pasar.

Threats (Ancaman):

1. Perubahan Iklim dan Bencana Alam: Perubahan iklim dan bencana alam dapat mempengaruhi produksi kelapa dan ketersediaan bahan mentah.
2. Fluktuasi Harga Komoditas: Harga kelapa dan produk turunannya dapat berfluktuasi di pasar global, mempengaruhi profitabilitas perusahaan.
3. Persaingan Global yang Semakin Ketat: Munculnya pesaing baru dan persaingan harga di pasar internasional dapat mengancam pangsa pasar PT PECU.
4. Perubahan Kebijakan Pemerintah: Perubahan kebijakan pemerintah terkait ekspor, impor, dan regulasi industri dapat mempengaruhi operasional perusahaan.
5. Isu Keberlanjutan dan Lingkungan: Tuntutan terhadap praktik bisnis yang berkelanjutan dan ramah lingkungan semakin meningkat, sehingga perusahaan perlu memperhatikan aspek-aspek lingkungan dalam operasionalnya.

PT PECU memiliki kekuatan yang signifikan, terutama dalam hal kemitraan dengan petani, fokus pada produk bernilai tambah, dan orientasi ekspor. Namun, perusahaan juga perlu memperhatikan kelemahan internal dan menghadapi ancaman eksternal yang ada. Dengan memanfaatkan peluang yang ada dan menerapkan strategi yang tepat, PT PECU dapat terus berkembang dan berkontribusi pada perekonomian Indonesia. Analisis SWOT ini dapat membantu PT PECU dalam merumuskan strategi bisnis yang lebih efektif dan berkelanjutan.

Ekskursi yang dilakukan oleh mahasiswa Pascasarjana Program Studi Magister Akuntansi Universitas Sangga Buana YPKP Bandung di PT Pacific Eastern Coconut Utama (PECU) di Pangandaran memberikan pemahaman mendalam tentang praktik pengelolaan UMKM di sektor agroindustri, khususnya industri kelapa. Studi ini memvalidasi peran strategis UMKM dalam perekonomian Indonesia, sejalan dengan penelitian Ade Raselawati (2011) dan Kustina, K., & Pratiwi, N. (2020), serta kontribusi sektor agroindustri sebagai penggerak ekonomi nasional, seperti yang diungkapkan Soleh (2003).

PT PECU, sebagai salah satu pelaku utama di industri kelapa Pangandaran, menunjukkan bagaimana UMKM dapat memanfaatkan sumber daya lokal untuk menghasilkan produk bernilai tambah dan berdaya saing di pasar internasional. Perusahaan telah berhasil membangun kemitraan yang kuat dengan 1.300 petani, menciptakan dampak positif bagi kesejahteraan masyarakat lokal melalui penyerapan 750 tenaga kerja, dan berkontribusi pada devisa negara melalui ekspor.

Ekskursi ini juga memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mengamati secara langsung tantangan dan peluang yang dihadapi UMKM, khususnya dalam manajemen keuangan, akses pasar, efisiensi pengelolaan sumber daya, dan inovasi produk. Temuan Trisomantagani et al. (2017) mengenai pengelolaan keuangan UMKM dan penekanan Kudadiri (2020) tentang pentingnya akuntansi bagi UMKM mendapatkan konfirmasi melalui observasi dan diskusi di lapangan.

Analisis SWOT yang dilakukan mengidentifikasi kekuatan PT PECU pada kemitraan, fokus produk turunan, orientasi ekspor, dan dukungan pemerintah daerah. Namun, perusahaan juga perlu mewaspadaikan kelemahan terkait potensi ketergantungan bahan mentah, persaingan,

dan kebutuhan peningkatan kualitas internal. Peluang seperti peningkatan permintaan produk kelapa, pengembangan produk inovatif, dan pemanfaatan teknologi perlu dimanfaatkan secara optimal. Ancaman seperti perubahan iklim, fluktuasi harga komoditas, dan persaingan global juga perlu diantisipasi.

Secara keseluruhan, ekskursi ini berhasil menjembatani kesenjangan antara teori dan praktik, memungkinkan mahasiswa untuk mengaplikasikan konsep-konsep akuntansi, manajemen keuangan, pemasaran, dan manajemen operasional dalam konteks nyata industri kelapa.

## SIMPULAN

Kegiatan ekskursi di PT PECU telah memberikan pengalaman belajar yang sangat berharga bagi mahasiswa Pascasarjana Program Studi Magister Akuntansi Universitas Sangga Buana YPKP Bandung. Melalui observasi langsung, diskusi interaktif dengan manajemen perusahaan, dan analisis data yang diperoleh, mahasiswa mendapatkan wawasan praktis dan mendalam tentang pengelolaan UMKM di sektor agroindustri.

Ekskursi ini telah mencapai tujuan yang ditetapkan, yaitu:

1. Meningkatkan pemahaman mahasiswa tentang pengelolaan UMKM dan praktik bisnis berkelanjutan: Melalui pengamatan langsung praktik bisnis di PT PECU, mahasiswa memahami bagaimana perusahaan mengelola operasionalnya secara berkelanjutan.
2. Memberikan pengalaman belajar interaktif dan praktis: Kunjungan ke pabrik dan interaksi dengan praktisi memberikan pengalaman yang tidak didapatkan di kelas.
3. Mengembangkan keterampilan analitis mahasiswa: Penyusunan laporan, presentasi, dan diskusi pasca-ekskursi melatih kemampuan analisis mahasiswa dalam mengidentifikasi tantangan dan peluang bisnis.
4. Memberikan wawasan praktis mengenai inovasi produk dan penerapan strategi pemasaran: Mahasiswa mempelajari bagaimana PT PECU melakukan inovasi dan menerapkan strategi pemasaran yang efektif.

Diharapkan, pengetahuan dan pengalaman yang diperoleh selama ekskursi ini dapat bermanfaat bagi pengembangan kompetensi mahasiswa sebagai calon akuntan dan profesional di bidang bisnis. Studi ini juga memberikan kontribusi positif bagi pemahaman tentang dinamika UMKM di Indonesia, khususnya di sektor agroindustri kelapa.

Kami mengucapkan terima kasih kepada PT Pacific Eastern Coconut Utama atas kesempatan yang telah diberikan dan kerjasama yang baik selama kegiatan ekskursi. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Universitas Sangga Buana YPKP Bandung dan semua pihak yang telah mendukung terselenggaranya kegiatan ini.

Semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan praktik bisnis di Indonesia.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aysa, I. R. (2020). Strategi Pengembangan Ekonomi Kreatif di Era Digital. *Jurnal At-Tamwil: Kajian Ekonomi Syariah*, 2(2), 121-138.
- Chaerudin, A. R., Setiadi, B., & Munawir, A. (2020). Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Berbasis Ekonomi Kreatif Di Desa Citaman Kecamatan Ciomas Kabupaten Serang Banten. *Jurnal Abdimas Bina Bangsa*, 1(1), 26-37.
- Ismiwati, B., & Chaidir, T. (2023). Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Potensi Lokal Dalam Upaya Meningkatkan Perekonomian Keluarga Didesa Telaga Waru Kecamatan Labuapi. *Jurnal Abdimas Independen*, 4(2), 118-125.
- Kudadiri, K. R. (2020). Persepsi Pengelola Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tentang Penyajian Laporan Keuangan Berbasis SAK EMKM (Studi Empiris pada UMKM di Kecamatan Medan Tembung) (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara).
- Kustina, K. T., & Pratiwi, N. P. L. A. (2022). Eksplorasi Persepsi Pelaku UMKM dan Pemahaman Akuntansi Terhadap Intensi Penggunaan SAK EMKM pada UMKM Bidang Perdagangan di Kota Denpasar. *STATERA: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 4(1), 59-70.
- Resalawati, A. (2011). Pengaruh perkembangan usaha kecil menengah terhadap pertumbuhan ekonomi pada sektor UKM di Indonesia.



- Soekartawi, S. (2007). E-Agribisnis: Teori dan Aplikasinya. In Seminar nasional aplikasi teknologi informasi (SNATI).
- Soleh, M. (2003). Perbaikan mutu dan keamanan pangan produk olahan hasil industri kecil melalui analisa bahaya dan penentuan titik kendali. Dalam Buletin Teknologi dan Informasi Pertanian, 6.
- Trisomantagani, I. K. A., Yasa, I. N. P., Yuniarta, G. A., Ak, S. E., & Si, M. (2017). Persepsi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Terhadap Kesiapan Dalam Menerapkan Sak Emkm. JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Undiksha, 8(2).
- Persulesy, G., Leunupun, P., & Leunupun, M. J. (2020). Analisis Pengaruh Sikap, Norma Subjektif dan Kontrol Perilaku Terhadap Minat Pelaku UMKM Untuk Menyusun Laporan Keuangan: Sebuah Bukti Empiris Dari UMKM di Kota Ambon: Kata Kunci: Sikap, Norma Subjektif, Kontrol Pengaruh Perilaku, Minat Pelaku UMKM, Laporan Keuangan. Jurnal Akuntansi, 12(1), 47-57.