

Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdi

# JIMAWAbdi



Volume 2 Nomor 1, April 2022



JIMAWAbdi	Volume 2	Nomor 1	Hal. 1 - 52	Tangerang Selatan April 2022	P-ISSN : 2776-3099 E-ISSN : 2776-5261
-----------	----------	---------	-------------	---------------------------------	------------------------------------------

**UNIVERSITAS PAMULANG**  
Jl. Surya Kencana No.01 Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia  
Tlp. (021) 741-2566, email: jimawabdi@unpam.ac.id



Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdi

# JIMAWAbdi



Volume 2 Nomor 1, April 2022



JIMAWAbdi	Volume 2	Nomor 1	Hal. 1 - 97	Tangerang Selatan April 2022	P-ISSN : 2776-3099 E-ISSN : 2776-5261
-----------	----------	---------	-------------	---------------------------------	------------------------------------------

**UNIVERSITAS PAMULANG**  
Jl. Surya Kencana No.01 Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia  
Tlp. (021) 741-2566, email: jimawabdi@unpam.ac.id



Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdi

**JIMAWAbdi**



p-ISSN 2776-3099 ; e-ISSN 2776-5261 DOI:10.32493

Volume 2 Nomor 1, April 2022 (1-52)

<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/JMAb/index>

Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdi (**JIMAWAbdi**) terbit tiga kali setahun pada bulan April, Agustus, dan Desember. Naskah JIMAWAbdi merupakan tulisan yang diangkat dari hasil Pengabdian Pada Masyarakat Yang melibatkan masyarakat, pengembangan, layanan, dan pemberdayaan masyarakat.

---

## Dewan Redaksi

### *Advisory of Editor*

Ketua Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang

### *Chief of Editor*

Drs. Gatot Kusjono, M.M.

### *Managing Editor*

Sugeng Widodo, S.E., M.M.

### *Editor Board*

Suprianto, S.Pd., M.M.

Lismiatun, S.E., M.M.

Dra. Kemas Vivi Andayani, MSi.

Oki Iqbal Qoir, S.E., M.M.

### *Reviewer*

Dr. Kasmad, S.E., M.M.

Dr. Udin Ahidin, S.E., M.M.

Jeni Andriani, S.E., M.M.

Drs. Sunanto Apt., M.M.

---

### *Alamat Redaksi:*

Jl. Surya Kencana No. 1 Pamulang Tangerang Selatan Banten

*Telp/Fax.* (021) 741 2566 *e-mail:* [jimawabdi@unpam.ac.id](mailto:jimawabdi@unpam.ac.id)

---

**Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdi (JIMAWAbdi)** diterbitkan oleh Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang, sejak April 2021. Terbit berkala setiap empat bulan sekali (tiga kali setahun).

---



# PENGANTAR REDAKSI

*Assalamu 'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh*

Alhamdulillah segala puji dan syukur kita panjatkan kehadiran Allah Subhanahuwata'ala yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga redaksi dapat menerbitkan **Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdi (JIMAWAbdi)**. Jurnal ini merupakan Jurnal Ilmiah di bidang: Sumber Daya Manusia, Pemasaran dan Keuangan yang diterbitkan Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang.

Pada penerbitan perdana Volume 2, Nomor 1, April 2022-Juli 2022 ini, Redaksi **Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdi (JIMAWAbdi)** menerbitkan 7 (tujuh) artikel tulisan yang terdiri dari berbagai kegiatan hasil melibatkan masyarakat, pengembangan, layanan, dan pemberdayaan masyarakat. Kami mengundang segenap akademisi, penulis, dan peneliti untuk mengirimkan tulisan atau karya ilmiahnya yang berkaitan dengan kegiatan kemasyarakatan.

Tim redaksi mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang turut membantu sehingga **Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdi (JIMAWAbdi)** pada Volume 2, Nomor 1, April 2022-Juli 2022 ini dapat terbit sesuai jadwal. Kami tetap mengharapkan kiriman tulisan-tulisan dari Anda, khususnya para dosen, mahasiswa, dan para peneliti yang berasal dari Universitas Pamulang maupun yang berasal dari perguruan tinggi lainnya.

Dalam hal ini, makalah atau tulisan yang dikirim langsung melalui Open Journal System (OJS) dengan alamat <http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/JMAb/index> atau ke alamat redaksi diharapkan mengikuti format panduan penulisan **Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdi (JIMAWAbdi)** yang telah kami sampaikan.

Akhirnya, kami berharap semoga **Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdi (JIMAWAbdi)** ini bermanfaat bagi semua pihak yang berminat dalam pengembangan ilmu pengetahuan, manajemen, pengembangan dan pemberdayaan masyarakat di Indonesia.

Kami sangat mengharapkan adanya komentar, kritik, dan saran dari pembaca demi perbaikan dan mutu **Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdi (JIMAWAbdi)** ini.

Salam dari redaksi. Sampai jumpa pada terbitan edisi berikutnya. Selamat membaca dan berkarya.

*Wassalamu 'alaikum warohmatullahi wabarokatuh.*

**Redaksi**



# DAFTAR ISI

p-ISSN 2776-3099 ; e-ISSN 2776-5261 DOI:10.32493  
Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdi (JIMAWAbdi)  
Volume 2, Nomor 1, April 2022 [1-52]  
<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/JMAb/index>

Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdi

**JIMAWAbdi**



Dewan Redaksi .....	ii
Pengantar Redaksi .....	iii
Daftar Isi .....	iv
<b>Peran Sumber Daya Manusia Dalam Mengembangkan Kinerja Pada UMKM Griya Cendekia Di Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor</b> <i>Ali Huzaiifi, Fadhilah Hanifah, Mentari Aldini Harkart, Riyan Ardiansah, Vita Stefanya Christina, Moh. Sutoro, Endang Sugiarti .....</i>	1
<b>Meningkatkan Kreatifitas Santri Pesantren Raudhatul Huffazh Dengan Membuat Tempat Pensil Dari Sedotan Bekas</b> <i>Nabilah Nurhfidah, Endang Sulastri, Lita Rizky Ayunia, Wilani Febyanasari .....</i>	15
<b>Mengembangkan Kreativitas Anak Pesantren Raudhatul Huffazh Dalam Budidaya Tanaman Hidroponik Dengan Menggunakan Botol Bekas</b> <i>Dimas Qodli Zaka, Maria Magdalena, Nur Sahrin Pratama, Theresia Gitanova .....</i>	18
<b>Implementasi Manajemen Keuangan dalam Pengembangan UMKM Desa Curug Gunung Sindur Bogor Jawa Barat</b> <i>Alfi Fadhillah, Muhammad Fauzan Rahadian, Nurlina, Safta Wijaya, Yoga Arief Mart Sigit, Holiawati, Nardi Sunardi .....</i>	23
<b>Pemanfaatan Media E-Commerce dalam Memasarkan Produk UMKM Budidaya Lidah Buaya Di Griya Cendekia Desa Curug</b> <i>Reno Ardiansyah, Adi Prihanto, Anri Ani, Idvan, Ardian Nurrahman .....</i>	33
<b>Upaya Optimalisasi Praktik Digital Marketing Untuk Meningkatkan Hasil Penjualan Produk Budidaya Ikan Lele Pada UMKM Griya Cendekia Desa Curug Gunung Sindur Bogor</b> <i>Rahayu Kharismawaty, Devi Pratiwi, Imam Sofyan Lubis, Syukur Jaya Laowo, Wuri Handayani .....</i>	40

**Sistem Pengawasan Dan Evaluasi Produksi Budidaya Ikan Nila  
Pada UMKM Di Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur Bogor Jawa Barat**

*Happy Christman Gulo, Haris Suganda Hidayat, Muhammad Eko Wahyudi,*

*Sulastri, Yopi* ..... 47

---



## Peran Sumber Daya Manusia Dalam Mengembangkan Kinerja Pada UMKM Griya Cendekia Di Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor

Ali Huzaifi<sup>1</sup>, Fadhilah Hanifah<sup>2</sup>, Mentari Aldini Harkart<sup>3</sup>, Riyan Ardiansah<sup>4</sup>, Vita Stefanya Christina<sup>5</sup>  
Moh. Sutoro<sup>6</sup>, Endang Sugiarti<sup>7\*</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup>Program Studi Pascasarjana; Universitas Pamulang

aly.who@gmail.com<sup>1\*</sup>; dosen01475@unpam.ac.id<sup>6</sup>; dosen00725@unpam.ac.id<sup>7\*</sup>

Received 11 Februari 2022 | Revised 25 Februari 22 | Accepted 28 Februari 2022

\*Korespondensi Penulis

### Abstrak

Pengabdian ini berjudul peran sumber daya manusia dalam mengembangkan kinerja pada umkm griya cendekia di desa curug, kecamatan gunung sindur, kabupaten bogor. Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan pemahaman, sosialisasi, pelatihan dan pengetahuan secara praktis ilmu manajemen dalam manajemen sumber daya manusia bagi pelaku umkm. Lebih khusus lagi pengabdian ini bertujuan mendorong pengurus umkm untuk menerapkan manajemen sdm dalam mengelola para pelaku usaha di griya cendekia sehingga dapat mengembangkan kinerja dan meningkatkan level umkm. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah metode wawancara pendahuluan, penyampaian materi secara langsung mengenai manajemen secara umum, penerapan manajemen sdm, penggunaan e-commerce dalam pemasaran produk dan tata kelola pengurusan keuangan. Tujuan akhir dari pengabdian ini adalah untuk mendorong dalam pengembangan umkm yang berdampak pada kesejahteraan masyarakat, khususnya pelaku umkm griya cendekia.

**Kata Kunci:** Manajemen; UMKM Griya Cendekia; MSDM; Kesejahteraan Masyarakat.

### Abstract

*This service is entitled the role of human resources in developing performance at Griya Cendekia UMKMs in Curug village, Gunung Sindur sub-district, Bogor district. The general purpose of this community service activity is to provide understanding, socialization, training and practical knowledge of management science in human resource management for UMKM actors. More specifically, this service aims to encourage UMKM administrators to implement HR management in managing business actors at Griya Cendekia so that they can develop performance and increase the level of UMKMs. The method used in this service is the preliminary interview method, direct material delivery regarding management in general, the application of HR management, the use of e-commerce in product marketing and financial management. The ultimate goal of this service is to encourage the development of UMKMs that have an impact on the welfare of the community, especially the Griya Cendekia UMKM actors.*

**Keywords:** Management; Griya Cendekia; UMKMs; HR; community welfare.

### PENDAHULUAN

Pengembangan Usaha Mikro dan Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan ekonomi nasional. Hal ini selain karena usaha tersebut merupakan tulang punggung sistem

ekonomi kerakyatan yang tidak hanya ditujukan untuk mengurangi masalah kesenjangan antar golongan pendapatan dan antar pelaku usaha, ataupun pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja. Lebih dari itu, pengembangannya mampu memperluas basis

ekonomi dan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam mempercepat perubahan struktural, yaitu meningkatnya perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional.

Pada Bab I pasal 1 Undang Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM, maka yang dimaksud dengan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Berdasarkan definisi di atas maka pada intinya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah suatu bentuk usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Pengurusan UMKM dapat dilakukan secara perorangan maupun secara kelompok pada suatu komunitas masyarakat. Kedua bentuk pengurusan tersebut memiliki satu kesamaan, yaitu sangat bergantung pada kemauan dan kesadaran dari tiap individu pengurus UMKM. Oleh karena itu dalam

pengurusan UMKM diperlukan Sumber Daya Manusia (SDM) yang bersemangat, berdedikasi, bertanggungjawab, terampil dan kreatif. Dalam komunitas masyarakat, pengurusan UMKM merupakan suatu tantangan tersendiri karena pada umumnya individu yang majemuk dan memiliki bermacam latar belakang, baik pendidikan, pengalaman maupun keahlian.

Perbedaan individu pada masyarakat tentu berpengaruh terhadap kualitas SDM yang mengurus UMKM, dan ini merupakan suatu tantangan tersendiri dalam pelaksanaan kinerja maupun dalam pengembangan UMKM. Ditambah kondisi pandemi Covid-19 yang telah berlangsung selama lebih dari 1 (satu) tahun menimbulkan masalah dan berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Bagi pelaku UMKM terdapat 5 (lima) kluster masalah yang ditimbulkan akibat dari pandemi Covid-19, yaitu: penjualan/ permintaan menurun; sulit bahan baku; distribusi/ operasional terhambat; permodalan; produksi terhambat.

Semua permasalahan tersebut di atas berhubungan langsung dengan kualitas SDM dalam mengurus dan mengelola UMKM. Maka SDM bukan hanya sebagai alat produksi tetapi juga sebagai penggerak dan penentu berlangsungnya proses produksi dan segala aktivitas organisasi (Subowo dan Setiawan 2015). Sumber daya manusia memiliki andil besar dalam menentukan maju atau berkembangnya suatu organisasi. Oleh karena itu, kemajuan suatu organisasi ditentukan pula bagaimana kualitas dan kapabilitas SDM di dalamnya. Dengan demikian sumber daya manusia merupakan aset terpenting didalam suatu organisasi atau perusahaan skala besar maupun kecil.

Mengingat pentingnya sumber daya manusia didalam organisasi tersebut, maka kompetensi merupakan salah satu aspek yang dapat menentukan keberhasilan suatu organisasi atau perusahaan. Dengan kompetensi tinggi yang dimiliki oleh SDM dalam suatu organisasi atau perusahaan tentunya akan menentukan kualitas SDM yang dimiliki dan pada akhirnya

akan menentukan kompetitif perusahaan itu sendiri.

Dengan meningkatnya kompetensi SDM melalui peningkatan pengetahuan dan keterampilan, maka hal tersebut merupakan kunci dalam peningkatan kinerja UMKM. Pengelolaan SDM di UMKM juga meliputi kegiatan rekrutmen, seleksi, penempatan, pengembangan, kompensasi (upah), mempertahankan (retention), evaluasi, promosi hingga pengakhiran hubungan kerja. Mengelola SDM bagi UMKM merupakan sebuah keterampilan yang harus dimiliki oleh para pelaku UMKM.

Kinerja merupakan serangkaian kegiatan manajemen yang memberikan gambaran sejauh mana hasil yang sudah dicapai dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya dalam akuntabilitas publik baik berupa keberhasilan maupun kekurangan yang terjadi (Ranto, 2007: 19). Sedangkan Menurut Moehariono (2012:95), kinerja atau *performance* merupakan sebuah penggambaran mengenai tingkat pencapaian pelaksanaan suatu program kegiatan atau kebijakan dalam mewujudkan sasaran, tujuan, visi, dan misi organisasi yang dituangkan dalam suatu perencanaan strategis suatu organisasi. Kinerja merupakan tingkat pencapaian hasil atas pelaksanaan tugas tertentu (Sudiarta, Lanang, Kirya, and Cipta 2014). Berdasarkan hal tersebut, maka kinerja merupakan tingkat pencapaian hasil atas pelaksanaan tugas tertentu. Pada dasarnya semua UMKM memiliki tujuan yang sama yaitu memiliki kinerja yang baik, karena merupakan syarat mutlak dalam kelangsungan UMKM. Dengan kinerja UMKM yang baik, maka UMKM mampu berperan sebagai tulang punggung perekonomian nasional.

### Analisis Permasalahan

Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau UMKM memegang peranan yang sangat besar dalam memajukan perekonomian Indonesia. Selain sebagai salah satu alternatif lapangan kerja baru, UMKM juga berperan dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi pasca

krisis moneter tahun 1997 di saat perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Saat ini UMKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan negara Indonesia. Berdasarkan data yang dihimpun mengenai data perkembangan UMKM di Indonesia adalah sebagai berikut (Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia) :

1. Tahun 2015 jumlah UMKM 59.262.772 Unit dengan pangsa pasar 99,99%
2. Tahun 2016 jumlah UMKM 61.651.177 Unit dengan pangsa pasar 99,99%
3. Tahun 2017 jumlah UMKM 62.922.617 Unit dengan pangsa pasar 99,99%
4. Tahun 2018 jumlah UMKM 64.194.606 Unit dengan pangsa pasar 99,99%
5. Tahun 2019 jumlah UMKM 65.465.497 Unit dengan pangsa pasar 99,99%

Pasca krisis moneter tahun 1997, kemudian berlanjut juga krisis keuangan global tahun 2008 yang dipicu oleh kondisi perekonomian Amerika. Saat ini ekonomi global juga dihantam kondisi krisis akibat Covid-19, yang secara langsung berdampak pada perekonomian masyarakat di Indonesia. Pada kondisi krisis ekonomi saat ini juga menjadi hantaman serius bagi pelaku UMKM di Indonesia. Namun selain permasalahan bagi UMKM, Covid-19 juga memunculkan para pelaku UMKM baru yang melihat masih ada peluang menjajikan dari berbagai bidang usaha. Bagaimana mengelola permasalahan yang ada pada UMKM dalam menghadapi perkembangan saat ini, dan bagaimana memaksimalkan potensi pelaku usaha baru tentu memerlukan manajemen yang baik.

Salah satu permasalahan dari manajemen SDM adalah meningkatnya kompetensi SDM melalui peningkatan pengetahuan dan keterampilan, maka hal tersebut merupakan kunci dalam peningkatan kinerja UMKM. Pengelolaan SDM di UMKM juga meliputi kegiatan rekrutmen, seleksi, penempatan, pengembangan, kompensasi (upah), mempertahankan (retention), evaluasi, promosi hingga pengakhiran hubungan kerja. Mengelola SDM bagi UMKM merupakan sebuah

keterampilan yang harus dimiliki oleh para pelaku UMKM.

Kepengurusan UMKM Griya Cendekia Desa Curug (UMKM Griya Cendekia) merupakan gabungan dari beberapa pelaku UMKM dengan bidang usaha yang berbeda-beda. Tercatat pada UMKM Griya Cendekia setidaknya terdapat pelaku usaha lidah budaya, buah naga, ikan hias, ikan konsumsi (lele dan nila). Masing-masing jenis usaha tersebut sudah ada yang berbentuk kelompok tani dan masih ada pula berupa usaha perorangan, semua bernaung dalam kepengurusan UMKM Griya Cendekia.

Individu pelaku usaha pada UMKM Griya Cendekia berasal dari berbagai latar belakang dan juga memiliki perbedaan kemampuan masing-masing. Perbedaan tersebut diantaranya adalah perbedaan latar belakang akademis, pengalaman usaha, pengalaman pelatihan, keahlian, dan lain-lain. Berbagai perbedaan yang ada bisa menjadi masalah ataupun bisa menjadi manfaat, bergantung bagaimana pengelolaan perbedaan tersebut. Menjadi pekerjaan rumah yang cukup berat bagi pengurus UMKM untuk mengelola SDM, dimana masih juga terdapat permasalahan yang dialami dalam kondisi Covid-19 ini yaitu: penjualan/ permintaan menurun; sulit bahan baku; distribusi/ operasional terhambat; permodalan; produksi terhambat. Pelaku usaha yang berbeda-beda juga merupakan tantangan tersendiri bagi pengurus UMKM Griya Cendekia untuk melakukan sinergi diantara jenis usaha tersebut.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka setidaknya memerlukan 3 (tiga) disiplin ilmu manajemen yang dapat digunakan guna mengatasi permasalahan yang dihadapi UMKM Griya Cendekia. Ketiga disiplin ilmu tersebut yaitu Manajemen SDM, Manajemen Pemasaran dan Manajemen Keuangan. Mahasiswa Kelas 01S2MM002 Prodi Magister Manajemen berusaha berbagi ilmu dengan melakukan PKM pada UMKM Griya Cendekia dengan membawa ketiga disiplin ilmu dimaksud. Bersamaan pelaksanaan PKM dengan 2 (dua)

disiplin ilmu Manajemen lainnya, kelompok ini berfokus pada permasalahan Manajemen SDM.

## **Kajian Pustaka**

### **Manajemen**

Menurut Din Wahyudin manajemen adalah sebuah proses yang dilakukan untuk mengatur dan mewujudkan tujuan organisasi melalui rangkaian kegiatan berupa perencanaan, pengarahan dan pengendalian orang-orang dan sumber daya organisasi lainnya (Sri Mulyono, 2021:2).

### **Manajemen Sumber Daya Manusia**

Sebagai aset terpenting dalam suatu organisasi atau perusahaan baik skala besar maupun kecil maka SDM perlu dilakukan penanganan yang baik. Penanganan SDM harus berbeda dengan penanganan sumber daya lain, karena keunikan dari manusia itu sendiri. Maka disinilah peran manajemen SDM dalam menangani permasalahan yang timbul dalam hubungan manusia dengan organisasi.

Manajemen sumber daya manusia adalah suatu proses menangani berbagai masalah pada ruang lingkup karyawan, pegawai, buruh, manajer dan tenaga kerja lainnya untuk dapat menunjang aktifitas organisasi atau perusahaan demi mencapai tujuan yang telah ditentukan (Masram dan Mu'ah, 2017:2). Menurut Cherrington, fungsi-fungsi sumber daya manusia terdiri dari:

#### 1) *Staffing/Employment*

Fungsi ini terdiri dari tiga aktivitas penting, yaitu perencanaan, penarikan, dan seleksi sumber daya manusia.

#### 2) *Performance Evaluation*

Penilaian kinerja sumber daya manusia merupakan tanggung jawab departemen sumber daya manusia dan para manajer.

#### 3) *Compensation*

Sistem kompensasi memerlukan keseimbangan antara pembayaran dan manfaat yang diberikan kepada tenaga kerja. Pembayaran meliputi gaji, bonus, insentif, dan pembagian keuntungan yang diterima oleh karyawan. Manfaat meliputi asuransi

kesehatan, asuransi jiwa, cuti, dan sebagainya.

#### 4) *Training and Development*

Departemen sumber daya manusia bertanggung jawab untuk membantu para manajer menjadi pelatih dan penasehat yang baik bagi bawahannya, menciptakan program pelatihan dan pengembangan yang efektif baik bagi karyawan baru (orientasi) maupun yang sudah ada (pengembangan keterampilan).

#### 5) *Employee Relations*

Dalam perusahaan yang memiliki serikat pekerja, departemen sumber daya manusia berperan aktif dalam melakukan negosiasi dan mengurus masalah persetujuan dengan pihak serikat pekerja.

#### 6) *Safety and Health*

Setiap perusahaan wajib untuk memiliki dan melaksanakan program keselamatan untuk mengurangi kejadian yang tidak diinginkan dan menciptakan kondisi yang sehat. Tenaga kerja perlu diingatkan secara terus menerus tentang pentingnya keselamatan kerja

#### 7) *Personnel Research*

Dalam usahanya untuk meningkatkan efektivitas perusahaan, departemen sumber daya manusia melakukan analisis terhadap masalah individu dan perusahaan serta membuat perubahan yang sesuai.

### **Manajemen Keuangan**

Manajemen keuangan adalah suatu proses dalam pengaturan aktivitas atau kegiatan keuangan dalam suatu organisasi, di mana di dalamnya termasuk kegiatan perencanaan, analisis, dan pengendalian terhadap kegiatan keuangan yang biasanya dilakukan oleh manajer keuangan. Manajemen keuangan dapat diartikan juga sebagai seluruh aktivitas atau kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan upaya untuk mendapatkan dana perusahaan dengan meminimalkan biaya dan upaya penggunaan serta pengalokasian dana tersebut secara efisien dalam memaksimalkan nilai perusahaan yaitu harga dimana calon pembeli

siap atau bersedia membayarnya jika suatu perusahaan menjualnya (Asnaini, 2012:1).

### **Manajemen Pemasaran**

Manajemen pemasaran adalah suatu usaha untuk merencanakan, meng-implementasikan (yang terdiri dari kegiatan mengorganisaikan, mengarahkan, mengkoordinir) serta mengawasi atau mengendalikan kegiatan pemasaran dalam suatu organisasi agar tercapai tujuan organisasi secara efisien dan efektif. Menurut Kotler dan Keller (2012:5), Manajemen Pemasaran merupakan suatu seni dan ilmu di dalam pasar dengan sasaran untuk menarik, menjaga, juga meningkatkan konsumen dengan menciptakan, mengkomunikasikan dan menghantarkan kualitas konsumen yang unggul.

### **Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dijelaskan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Adapun kriterianya adalah sebagai berikut:

1. Usaha Mikro, memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Usaha Kecil, memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
3. Usaha Menengah, memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak

Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Sementara itu BPS merumuskan kriteria UMKM berdasarkan jumlah tenaga kerja seperti yang terlihat dalam tabel di bawah ini:

**Tabel 1. Kriteria UMKM**

No	Kelompok UMKM	Jumlah Tenaga Kerja
1	Usaha Mikro	Kurang dari 4 orang
2	Usaha Kecil	5 sampai dengan 19 orang
3	Usaha Menengah	20 sampai dengan 99 orang

Menurut Lilis Sulastri (Manajemen Usaha Kecil Menengah. 2016:22-23) UMKM di Indonesia dapat bertahan di masa krisis ekonomi disebabkan oleh 4 (empat) hal, yaitu : (1) Sebagian UMKM menghasilkan barang-barang konsumsi (consumer goods), khususnya yang tidak tahan lama, (2) Mayoritas UKM lebih mengandalkan pada non-banking financing dalam aspek pendanaan usaha, (3) Pada umumnya UMKM melakukan spesialisasi produk yang ketat,

dalam arti hanya memproduksi barang atau jasa tertentu saja, dan (4) Terbentuknya UMKM baru sebagai akibat dari banyaknya pemutusan hubungan kerja di sektor formal. UMKM di Indonesia mempunyai peranan yang penting sebagai penopang perekonomian. Penggerak utama perekonomian di Indonesia selama ini pada dasarnya adalah sektor UMKM. Berkaitan dengan hal ini, paling tidak terdapat beberapa fungsi utama UMKM dalam menggerakkan ekonomi Indonesia, yaitu (1) Sektor UMKM sebagai penyedia lapangan kerja bagi jutaan orang yang tidak tertampung di sektor formal, (2) Sektor UMKM mempunyai kontribusi terhadap pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB), dan (3) Sektor UMKM sebagai sumber penghasil devisa negara melalui ekspor berbagai jenis produk yang dihasilkan sektor ini.

Kendala-kendala UMKM di Indonesia adalah sebagai berikut: 1) Teknologi Indonesia belum maju untuk pasaran global. 2) Rendahnya keahlian dan kemampuan tenaga kerja. 3) Kurangnya pengetahuan strategi bisnis global. 4) Kurangnya pengetahuan tentang pasar. 5) Terbatasnya dalam mengakses modal. Berikut adalah karakteristik UMKM dan Usaha Besar menurut Bank Indonesia

**Tabel 2. Karakteristik UMKM**

Ukuran Usaha	Karakteristik
Usaha Mikro	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jenis barang/komoditi tidak selalu tetap; sewaktu-waktu dapat berganti.</li> <li>• Tempat usahanya tidak selalu menetap; sewaktu-waktu dapat pindah tempat.</li> <li>• Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun.</li> <li>• Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha</li> <li>• Sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.</li> <li>• Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.</li> <li>• Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian sudah akses ke lembaga keuangan non bank.</li> <li>• Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP. Contoh: Usaha per dagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar.</li> </ul>
Usaha Kecil	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.</li> <li>• Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.</li> <li>• Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana.</li> <li>• Keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga.</li> <li>• Sudah membuat neraca usaha.</li> <li>• Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.</li> <li>• Sumberdaya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha.</li> <li>• Sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan modal.</li> </ul>

Ukuran Usaha	Karakteristik
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti business planning.</li> <li>Contoh: Pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya.</li> </ul>
Usaha Menengah	<ul style="list-style-type: none"> <li>Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.</li> <li>Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.</li> <li>Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan.</li> <li>Sudah memiliki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga.</li> <li>Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.</li> <li>Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.</li> <li>Contoh: Usaha pertambangan batu gunung untuk kontruksi dan qqmarmer buatan.</li> </ul>
Usaha Besar	Usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari Usaha Menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Selain itu, berdasarkan aspek komoditas yang dihasilkan, UMKM juga memiliki karakteristik tersendiri antara lain:

1. Kualitasnya belum standar. Karena sebagian besar UMKM belum memiliki kemampuan teknologi yang memadai. Produk yang dihasilkan biasanya dalam bentuk handmade sehingga standar kualitasnya beragam.
2. Desain produknya terbatas. Hal ini dipicu keterbatasan pengetahuan dan pengalaman mengenai produk. Mayoritas UMKM bekerja berdasarkan pesanan, belum banyak yang berani mencoba berkreasi desain baru.
3. Jenis produknya terbatas. Biasanya UMKM hanya memproduksi beberapa jenis produk saja. Apabila ada permintaan model baru, UMKM sulit untuk memenuhinya. Kalaupun menerima, membutuhkan waktu yang lama.
4. Kapasitas dan daftar harga produknya terbatas. Dengan kesulitan menetapkan kapasitas produk dan harga membuat konsumen kesulitan.
5. Bahan baku kurang terstandar. Karena bahan bakunya diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda.
6. Kontinuitas produk tidak terjamin dan kurang sempurna. Karena produksi belum teratur maka biasanya produk-produk yang dihasilkan sering apa adanya.

Telah terbukti begitu besarnya peran UMKM terhadap perekonomian Indonesia, meskipun demikian bisnis UMKM tidak selalu berjalan mulus, masih banyak hambatan dan kendala, baik yang bersifat internal maupun eksternal yang harus dihadapi para pelaku UMKM.

**Faktor Internal:**



**Faktor Eksternal:**



**METODE**

Pelaksanaan PKM ini dilakukan dengan mengumpulkan data terlebih dahulu yang dilakukan dengan pendekatan kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode yang berdasarkan pada filsafat postpositivisme, sedangkan untuk meneliti pada objek alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara triangulasi (gabungan). Analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian lebih menekankan makna dari pada generalisasi.

Dalam penelitian kualitatif pengumpulan data dilakukan pada aturan setting, sumber data primer, dan teknik pengumpulan data lebih banyak pada observasi berperan, serta wawancara mendalam juga didukung dengan dokumentasi.

### **Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data diperlukan untuk mengetahui kondisi UMKM Griya Cendekia. Proses pengumpulan data pada pelaksanaan PKM ini dilakukan dengan cara observasi lapangan dan melakukan wawancara secara langsung kepada pelaku UMKM.

### **Observasi**

Kegiatan observasi dilakukan untuk mendapatkan informasi yang diperlukan, memahami permasalahan yang ada, mencari alternatif solusi yang dapat dipilih dan memperkirakan kemungkinan yang timbul dari pilihan solusi yang ada. Kegiatan observasi dilakukan dengan datang ke tempat pelaku UMKM, mengamati dan meninjau dengan seksama untuk mempelajari dan mengetahui secara langsung kegiatan pelaku UMKM. Observasi dilakukan pada UMKM Griya Cendekia Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur.

### **Wawancara**

Wawancara dilakukan sebagai bagian dari pendekatan kualitatif, dengan tujuan melengkapi data hasil dari observasi. Wawancara secara langsung dilakukan kepada pengurus UMKM dan juga pelaku usaha di bawah naungan UMKM Griya Cendekia. Pelaksanaan wawancara diantaranya untuk mengetahui kondisi riil permasalahan pada UMKM Griya Cendekia, melakukan konfirmasi atas permasalahan yang ada, mencari alternatif solusi yang dapat dilakukan dan menyimpulkan rekomendasi kepada pengurus serta pelaku UMKM..

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Peran keterampilan sumber daya manusia terhadap kinerja UMKM Griya Cendekia**

Keterampilan berarti terampil yang artinya cakap, dan cekatan. Keterampilan dapat menunjukkan pada aksi khusus yang ditampilkan atau pada sifat dimana keterampilan itu dilaksanakan. Berdasarkan hasil penelitian melalui wawancara dan observasi dapat diketahui bahwa sumber daya manusia yang ada pada UMKM Griya Cendekia memiliki tiga kategori keterampilan tersebut yaitu basic literacy skill keterampilan seperti membaca, menulis, berhitung serta mendengarkan, yang kedua interpersonal skill keterampilan dalam hal berkomunikasi satu sama lain, dan yang ketiga problem solving keterampilan memecahkan masalah dengan menggunakan logikanya, untuk ketiga keterampilan tersebut memang sangat berperan dalam meningkatkan kinerja UMKM, tanpa ketiga keterampilan tersebut maka UMKM akan sulit dalam menjalankan dan meningkatkan kinerjanya.

### **Peran kemampuan sumber daya manusia terhadap kinerja UMKM Griya Cendekia**

Kemampuan berarti kesanggupan seseorang individu dalam menguasai suatu keahlian dan digunakan untuk mengerjakan beragam tugas dalam suatu pekerjaan. Kemampuan yang dimiliki seseorang beragam tergantung pada SDM itu sendiri, berdasarkan hasil penelitian melalui wawancara dan observasi SDM yang ada di Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur diketahui bahwa mereka mempunyai kemampuan dalam berdagang, mengelola suatu usaha, membuat dan mengolah barang sendiri, mendistribusikan dan menjual barang usaha mereka. Kemampuan tersebut berperan dalam mengelola dan meningkatkan kinerja UMKM. Tanpa kemampuan tersebut maka kinerja UMKM tidak akan meningkat bahkan UMKM tidak akan bisa berjalan dengan baik tanpa kemampuan sumber daya manusianya.

### **Kendala yang dihadapi dalam upaya meningkatkan keterampilan dan kemampuan SDM terhadap kinerja UMKM Griya Cendekia**

Kendala yang dihadapi dalam upaya meningkatkan keterampilan dan kemampuan sumber daya manusia ada banyak faktor baik secara internal maupun eksternal, berikut penjelasannya:

1. Faktor internal adalah faktor kendala dalam diri sumber daya manusia itu sendiri, yaitu masalah umur, pendidikan dan pengalaman. Kendala tersebut menyulitkan SDM dalam meningkatkan keterampilan dan kemampuan mereka karena kesulitan dalam menangkap dan mempelajari metode baru dan sulit dalam mempelajari teknologi yang ada untuk membantu meningkatkan kinerja UMKM mereka.
2. Faktor eksternal adalah faktor dari luar sumber daya manusia itu sendiri, ini dilihat dari hasil penelitian melalui wawancara dan observasi. Sumber daya manusia yang ada di Kelurahan Pekapuran Laut tidak pernah mengikuti pelatihan apa pun untuk meningkatkan keterampilan dan kemampuan mereka, baik pelatihan yang diadakan oleh pemerintah maupun pelatihan yang diadakan oleh instansiinstansi tertentu. Pemerintah dan instansi-instansi tertentu mungkin sudah mengadakan pelatihan bagi UMKM, hanya saja tidak menyeluruh dan hal itu membuat SDM yang ada pada

UMKM Griya Cendekia tidak pernah menerima pelatihan tersebut.

Upaya yang dilakukan dalam meningkatkan keterampilan dan kemampuan sumber daya manusia yang ada pada UMKM Griya Cendekia dalam meningkatkan kinerja

Upaya yang dilakukan dalam meningkatkan keterampilan dan kemampuan sumber daya manusia yang ada pada UMKM Griya Cendekia berdasarkan hasil penelitian yaitu dengan cara memberikan pelatihan dan pembelajaran pada SDM, melakukan strategi usaha yang lebih baik lagi, dan juga pengaruh lingkungan di sekitar

## Hasil

### Kondisi Pengelolaan UMKM

Pengelolaan UMKM Griya Cendekia Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur. Kabupaten Bogor belum mengimplementasikan ilmu-ilmu manajemen. Hal itu tercermin dari hasil observasi dan wawancara yang dilakukan kepada pelaku usaha yang bernaung pada UMKM Griya Cendekia. Minimnya pemahaman ilmu-ilmu manajemen dan fokus pelaku usaha yang hanya berorientasi produksi dan penjualan saja.

## Hasil wawancara masalah SDM

Tabel 3. Hasil Wawancara masalah SDM

Pertanyaan	Jawaban
Bagaimana struktur organisasi pada UMKM Griya Cendekia?	Struktur organisasi sudah ada, sedangkan masing-masing jenis usaha juga ada struktur, namun belum tersusun dengan rapi.
Apakah peran ketua UMKM masih dominan dalam organisasi?	Sampai dengan saat ini kami masih belum tahu, akan tetapi kami juga mengharapkan peran serta rekan mahasiswa dengan disiplin ilmu yang dimiliki dapat menjembatani bahkan mendampingi pelaku usaha mikro di UMKM Griya Cendekia untuk lebih berkembang sehingga merangsang setiap warga untuk dapat mandiri dalam segi ekonomi bersama didalam UMKM tersebut.
Apakah UMKM sudah memiliki legalitas usaha (Seperti: CV, PT, Koperasi), atau hanya berbentuk Komunitas?	Lebih banyak masih berbentuk komunitas dengan kemampuan sektor modal yang kuat yang berlegalitas sementara yang lain masih berupa komunitas.
Bagaimana dengan data SDM yang bergabung pada UMKM apakah sudah dilakukan pendataan?	Pendataan sudah dilakukan tapi masih hanya berupa pelaku dengan jenis usahanya, belum mendalam.

Dari hasil wawancara di atas dapat diketahui bahwa ada permasalahan kepemimpinan yang terjadi, terdapat perbedaan visi terhadap bentuk legalitas pada pengurus dan anggota, pelaku UMKM masih berbentuk

komunitas belum memiliki legalitas usaha (Seperti: CV, PT, Koperasi) dan belum memiliki basis data SDM secara rinci sesuai kondisi dan kebutuhan organisasi.

## Hasil wawancara masalah pemasaran

**Tabel 4. Hasil Wawancara masalah pemasaran**

Pertanyaan	Jawaban
Apakah pemasaran masih internal UMKM dan belum menjangkau pasar secara luas, atau sudah dilakukan secara <i>online</i> dan memanfaatkan <i>e-commerce</i> ?	Sudah ada beberapa, namun masih ada yang konvensional karena berbagai situasi dan keadaan.
Apakah kualitas produk sudah terstandar, memiliki tampilan desain kemasan menarik dan foto produk?	Untuk tampilan produk pada umumnya sudah dapat dikategorikan baik
Apakah untuk masalah rasa kurang menarik dan belum berstandar?	Untuk rasa sudah dapat bersaing mengikuti keinginan pasar/ konsumen.
Apakah ada kendala legalitas dalam ekspansi usaha saat mengikuti tender/ lelang?	Untuk legalitas, masih ada kendala seperti yang dikatakan saat kegiatan implementasi kemarin sehubungan dengan ijin dan sertifikasi halal contohnya, selain itu keterbatasan informasi sehubungan dengan pengurusan izin PIRT sebagaimana dapat kita ketahui ini dapat dijadikan langkah awal bagi anggota UMKM dapat memasarkan produk dengan lebih luas dan menggunakan platform media apapun yang mampu meningkatkan perekonomian.
Ketika sudah ada yang melakukan penjualan <i>online</i> , apakah untuk penjualan <i>offline</i> yang sebelumnya sudah terbentuk, terpengaruh secara signifikan untuk penjualannya?	Dalam penjualan <i>online</i> banyak membantu dalam memasarkan produk, akan tetapi untuk produk tertentu ada yang tidak bias dilakukan melalui media ini dan lebih baik dengan model konsinyasi contoh : rempeyek, kerupuk/ keripik, dll.

Dari hasil wawancara di atas, untuk kualitas produk sudah bagus, tetapi tampilan desain kemasan dan foto produk pada *e-commerce* kurang menarik, lalu pemasaran

masih bersifat internal UMKM, belum menjangkau pasar secara luas masih bersifat konsinyasi.

## Hasil wawancara masalah keuangan

**Tabel 5. Hasil Wawancara masalah Keuangan**

Pertanyaan	Jawaban
Apakah UMKM mengalami kesulitan dalam pemodalannya?	Ya, mengingat sektor yang mendominasi pergerakan UMKM adalah modal dan kemudian mengikuti sektor sektor lainnya seperti sumber daya manusia, strategi pemasaran dan laporan keuangan.
Apakah saat ini bergantung pada "Bank Keliling"?	Tidak, untuk itu perlu adanya informasi terkait dengan pemodalannya dari pemerintah dan/atau sektor swasta bagi UMKM untuk lebih disosialisasikan dengan maksimal guna menjaga pelaku UMKM terjebak dengan iming iming "Bank Keliling" tersebut.
Apakah <i>mindset</i> terhadap ekspansi usaha kurang, berpikir takut rugi, bukan bagaimana keluar dari situasi rugi (jika terjadi).	Untuk pengembangan usaha sudah pasti menjadi prioritas bagi pelaku UMKM yang sudah mulai mapan, selain ekspansi usaha bisa juga dengan diversifikasi produk untuk lebih beragam. Namun untuk pencapaian hal ini diperlukan 1) pendampingan dalam pengembangan SDM, kemudahan birokrasi dan juga kekuatan sektor finansialnya.

Pertanyaan	Jawaban
	2) Membangkitkan minat masyarakat sekitar untuk dapat ambil bagian dan peran aktif untuk menunjang UMKM itu sendiri. 3) Wadah/sarana bagi pelaku UMKM untuk berbagi informasi sehingga mempermudah mendapatkan solusi apabila ada kesulitan yang dihadapi.

Dari hasil wawancara di atas, diketahui bahwa anggota UMKM kesulitan dalam permodalan dan laporan keuangan.

### Pemberian Materi

Pelaksanaan pemberian materi PKM dalam rangka memberikan pengetahuan dan penyuluhan serta pemahaman untuk mengimplementasikan manajemen sumber daya manusia yang berdaya guna, efektif dan efisien dalam menggerakkan roda organisasi UMKM. Tentu tujuan akhir dari pengelolaan SDM yang baik adalah tercapainya kesejahteraan anggota UMKM. Pelaksanaan PKM berlangsung di lapangan serbaguna Perum Griya Cendekia Desa Curug Kabupaten Bogor pada tanggal 14 November 2021.

Kegiatan PKM ini dihadiri para pelaku UMKM yang tergabung dalam kelompok UMKM Griya Cendekia, Bapak/ Ibu dosen pendamping, Bapak Ketua RW, Ketua UMKM Griya Cendekia, serta mahasiswa/i Prodi Magister Manajemen Universitas Pamulang.



**Gambar 1. Penyampaian materi Manajemen SDM**

Pelaksanaan PKM ini dibagi ke dalam dua sesi, yaitu sesi penyampaian materi, dan sesi diskusi/ tanya jawab. Sesi penyampaian materi dilakukan terlebih dahulu dengan harapan dapat memperdalam dan memperluas wawasan para peserta mengenai ilmu manajemen. Selanjutnya sesi kedua berupa diskusi dan tanya jawab dilakukan untuk menggali lebih lanjut permasalahan yang

dihadapi oleh peserta serta solusi yang dapat dilakukan untuk menghadapi permasalahan tersebut.

Mengingat pelaksanaan PKM ini mengangkat 3 (tiga) ilmu manajemen, maka pemilihan tema besar dalam PKM ini adalah *“Implementasi Peran Ilmu Manajemen dalam Pengembangan UMKM Griya Cendekia”*. Pada pelaksanaannya menjabarkan secara detail tentang pengertian serta prinsip-prinsip dalam ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia, Manajemen Pemasaran dan Manajemen Keuangan serta bagaimana penerapannya dalam pengelolaan UMKM. Materi pelatihan sendiri dipilih berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan di lapangan, sehingga materi yang disampaikan menjadi sangat relevan dengan realita permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM.

Saat pemaparan materi disampaikan, para pelaku UMKM sangat antusias dalam mengikuti dan menyimak materi. Antusiasmi tersebut terjaga sampai dengan sesi tanya jawab sehingga terlihat dari keaktifan peserta pelatihan memberikan pertanyaan, berbagi informasi dan pengalaman. Pelaku UMKM mengajukan pertanyaan kepada narasumber terkait kendala dan permasalahan yang ditemuinya dalam mengelola UMKM.



**Gambar 2. Pemberian penghargaan kepada pengurus UMKM**

Materi manajemen SDM memberikan pengetahuan mengenai arti penting dari SDM itu sendiri yang bukan hanya sebagai alat produksi tetapi juga sebagai penggerak dan penentu berlangsungnya proses produksi dan segala aktivitas organisasi (Subowo and Setiawan 2015). Sumber daya manusia memiliki andil besar dalam menentukan maju atau berkembangnya suatu organisasi. Oleh karena itu, kemajuan suatu organisasi ditentukan pula bagaimana kualitas dan kapabilitas SDM di dalamnya. Dengan demikian sumber daya manusia merupakan asset terpenting didalam suatu organisasi atau perusahaan skala besar maupun kecil. Keberhasilan didalam suatu organisasi atau perusahaan, sangat ditentukan oleh kualitas atau kemampuan sumber daya manusianya. Oleh karena itu dibutuhkan kompetensi sumber daya manusia yang unggul. Kompetensi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2015, versi 1.4) adalah kewenangan (kekuasaan) untuk menentukan (memutuskan sesuatu); kemampuan menguasai gramatika secara abstrak maupun batiniah.

Mengingat pentingnya sumber daya manusia didalam organisasi tersebut, maka kompetensi merupakan salah satu aspek yang dapat menentukan keberhasilan suatu organisasi atau perusahaan. Dengan kompetensi tinggi yang dimiliki oleh SDM dalam suatu organisasi atau perusahaan tentunya akan menentukan kualitas SDM yang dimiliki dan pada akhirnya akan menentukan kemampuan kompetitif perusahaan itu sendiri. Begitu pula pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), kompetensi SDM juga memiliki peranan penting dalam perkembangan UMKM tersebut.

Untuk meningkatkan kompetensi SDM pada UMKM Griya Cendekia di desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur Kabupaten Bogor maka perlu dilakukan pelatihan dan pengembangan SDM, *Mentoring* dan *Coaching*. Pelatihan dan Pengembangan berdasarkan pada konsep *human capital* untuk mencapai *sustainable competitive advantage*, pelaku UMKM perlu untuk mengadakan

pelatihan dan pengembangan bagi pekerja. Pelatihan kewirausahaan yang berfokus kepada pelatihan manajemen dapat dilakukan dengan memanfaatkan teknologi informasi yang banyak diberikan akses oleh pemerintah maupun swasta. Pelatihan *hard skill* dan *soft skill* bisa dimanfaatkan oleh usaha mikro, kecil dan menengah untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia.



**Gambar 3. Sambutan dari Pusat Kerjasama Universitas Pamulang**

Bedasarkan permasalahan yang dijelaskan pada bab sebelumnya, maka solusi yang ditawarkan kepada UMKM Griya Cendekia di desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur Kabupaten Bogor adalah:

1. Melakukan pendataan anggota UMKM Griya Cendekia

Pendataan dilakukan dengan mencantumkan kriteria yang diperlukan (misal: pendidikan, pengalaman, keahlian, pelatihan yang pernah diikuti, dan lainnya). Berbekal data anggota maka dapat dilakukan penyusunan basis data Pelaku UMKM.

2. Membuat basis data

Basis data ini dapat dibuat dengan menggunakan data yang telah dilakukan sebelumnya. Basis data merupakan data hidup/ aktif yang dapat berubah sesuai dengan perkembangan dan perubahan kondisi SDM.

3. Menyusun rencana pengembangan sumber daya manusia

Basis data yang telah dibuat sebagai panduan dalam menyusun rencana pengembangan SDM sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan UMKM (perekrutan, pendidikan dan pelatihan, pengembangan).

4. Mencari peluang pelatihan dan pengembangan  
Memanfaatkan SDM yang dimiliki untuk mencari dan menghimpun informasi terkait pelatihan baik *online* maupun *offline* yang dapat diikuti oleh anggota UMKM.
5. Mengadakan pelatihan dan pengembangan  
Kegiatan pelatihan dan pengembangan harus ditinjau dari aspek kompetensi, motivasi, loyalitas dan disiplin kerja.
6. Memberikan fasilitas *mentoring* dan *coaching* dengan para pengusaha sejenis yang sudah sukses di bidangnya.  
*Mentoring* dan *Coaching* akan mendorong pelaku atau pekerja UMKM untuk belajar dari pengalaman dan tindakan serta apa yang telah dilakukan oleh pengusaha yang sukses atau perusahaan yang lebih besar. Keberadaan mentor atau *coach* sebagai *role model* bagi pelaku UMKM akan membuka pengetahuan dan meningkatkan *skill* dalam menjalankan usaha sehingga produktivitas meningkat dan muncul inovasi baru. Keunggulan lain dari program tersebut adalah bersifat jangka panjang yakni hubungan holistik berupa rekan bisnis yang bermanfaat dalam kerjasama atau pendanaan diantara dua perusahaan.
7. Menjaga dan mengembangkan hubungan SDM  
Pengurus UMKM harus terus menjaga dan mengembangkan hubungan baik dengan SDM pelaku UMKM yang bernaung pada mereka

## SIMPULAN

### Kesimpulan

1. Mengadakan Pengabdian Kepada Masyarakat Lanjutan untuk pendampingan terhadap manajemen dalam pengembangan manajemen sumber daya manusia dalam upaya meningkatkan level UMKM dan menjadikan UMKM yang bersinergi
2. Pada Pengabdian Kepada Masyarakat selanjutnya melaksanakan pendampingan pengurusan SDM dalam mengelola basis

data, melakukan pengelompokan SDM dan meningkatkan kemampuan SDM.

3. Pada Pengabdian Kepada Masyarakat selanjutnya harus melibatkan bidang manajemen lainnya yaitu manajemen keuangan dan manajemen pemasaran, dalam upaya mewujudkan UMKM yang bersinergi dan mandiri serta memperoleh bantuan dana pengembangan.

### Saran

1. Memastikan manajemen SDM dilakukan dengan serius dan komitmen tinggi.
2. Mendorong pendataan SDM termasuk kepada calon pelaku UMKM potensial yang belum berani untuk terjun langsung dalam dunia UMKM.
3. Mendorong keterlibatan akademisi pada Magister Manajemen Universitas Pamulang untuk bersinergi dan melakukan kerjasama dengan UMKM yang memiliki potensi berkembang dan ingin terus maju.
4. Agar UMKM mendapatkan perhatian yang lebih dari pemerintah maka harus dibuat kelompok – kelompok tani yang lebih terorganisasi sesuai dengan bidangnya masing-masing.

## DAFTAR PUSTAKA

- Basuki Ranto. 2007. Korelasi antara Motivasi, Knowledge of Entrepreneurship dan Independensi dan The Entrepreneur's Performance pada Kawasan Industri Kecil, Manajemen Usahawan Indonesia, LMFE-UI, Jakarta.
- BI dan Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia. 2015. Profil Bisnis UMKM, LPPI, Jakarta.
- Departemen Pendidikan Nasional ( 2014 ) Kamus Besar Bahasa Indonesia Cetakan ke delapan Belas Edisi IV. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Dr. Asnaini, M.A. 2012. Manajemen Keuangan, Teras, Yogyakarta.
- Dr. H. Masram, SE., MM., M.Pd. dan Dr. Hj. Mu'ah, SE., MM. 2017. Manajemen

- Sumber Daya Manusia Profesional,  
Zifatama Publisher, Sidoarjo.
- Dr. Lilis Sulastri, MM. 2016. Manajemen  
Usaha Kecil Menengah, La Good  
Publishing, Bandung.
- <https://www.kemenkopukm.go.id/data-umkm>
- Ir. Agustina Shinta, M.P. 2011. Manajemen  
Pemasaran, UB Press, Malang.
- Moehariono. 2012. “Pengukuran Kinerja  
Berbasis Kompetensi”. Jakarta: Raja  
Grafindo Persada.
- Sri Mulyono dkk. 2021. Pengantar Manajemen,  
CV. Media Sains Indonesia, Bandung.
- Subowo dan Setiawan. 2015. Pengaruh  
Kepemimpinan Transformasional dan  
Motivasi Kerja Terhadap Kepuasan  
Kerja Karyawan pada PT. Multi Artistika  
Cithra. AGORA. Vol. 3 No. 1. Hal: 33-  
47
- Sudiarta, Putu Lanang Eka, Ketut Kirya dan  
Wayan Cipta. 2014. Analisis Faktor-  
faktor yang Mempengaruhi Kinerja  
Usaha Mikro, Kecil dan Menengah  
(UMKM) di Kabupaten Bangli. Jurnal  
Manajemen. Vol. 2 No.1
- Sugiyono. 2016. Metode Penelitian  
Kuantitatif, Kualitatif dan R&D, PT.  
Alfabet, Bandung.
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang  
Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

## Meningkatkan Kreatifitas Santri Pesantren Raudhatul Huffazh Dengan Membuat Tempat Pensil Dari Sedotan Bekas

Nabilah Nurhfidah<sup>1</sup>, Endang Sulastri<sup>2</sup>, Lita Rizky Ayunia<sup>3</sup>, Wilani Febyanasari<sup>4</sup>  
<sup>1,2,3,4</sup> Program Studi S1 Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang  
Nabilahnurhfidah16@gmail.com<sup>1</sup>; dosen01403@unpam.ac.id\*

Received 31 Oktober 2021 | Revised 24 Desember 21 | Accepted 28 April 2022

\*Korespondensi Penulis

### Abstrak

Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan baru kepada siswa pesantren tentang bagaimana membuat suatu barang bekas menjadi hal yang berguna, bahkan bisa menjadi peluang usaha. Materi yang disampaikan juga berkaitan dengan pemaparan tentang manfaat serta dampak positif mendaur ulang barang bekas dalam hal ini adalah sedotan bekas. Metode yang digunakan yaitu metode kualitatif dan teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Kegiatan sosialisasi ini diharapkan dapat bermanfaat bagi siswa pesantren Raudhatul Huffazh untuk lebih meningkatkan kreatifitas dalam diri serta dapat menambah pengetahuan mengenai pentingnya menjadi seseorang yang kreatif.

**Kata kunci:** Kreatifitas Siswa; Pesantren Raudhatul Huffazh

### Abstract

*This service aims to provide new knowledge to Islamic boarding schools students about how to make used goods into useful things, even business opportunities. The material presented was also related to the presentation of the benefits and positive impacts of recycling used goods, in this case, used straws. The method used is qualitative methods and data collection techniques are carried out by interview, observation and documentation. This socialization activity is expected to be useful for Raudhatul Huffazh Islamic Boarding School students to further enhance their creativity and increase their knowledge about the importance of being creative.*

**Keywords:** *Improving the Creativity; Raudhatul Huffazh*

### PENDAHULUAN

Universitas Pamulang, adalah salah satu perguruan tinggi swasta terbesar di Provinsi Banten. Kampus Utama berlokasi di Kecamatan Pamulang, Kota Tangerang Selatan. Kualitas suatu Perguruan Tinggi ditentukan oleh keberhasilannya dalam menyelenggarakan Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu Pendidikan dan Pengajaran, Penelitian, dan Pengabdian kepada Masyarakat. Perguruan Tinggi dituntut secara terus menerus mengembangkan 3 (tiga) keunggulan, yaitu

keunggulan dalam pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat yang berkaitan dengan pemanfaatan serta penerapan ilmu pengetahuan, teknologi dan seni budaya (IPTEKSB). Dalam usaha meningkatkan efisiensi dan efektivitas peran UNPAM sebagai agen pembangunan berbasis IPTEKSB, maka Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) yang mempunyai fungsi utamanya menyelenggarakan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat.

Salah satu kegiatan pada PKM ini adalah mensosialisasikan peran penting meningkatkan kreatifitas anak diusia dini, selain sebagai penambahan pengetahuan kreatifitas juga dapat membuat seseorang keluar dari zona nyamannya. Sebagai bagian integral dari sistem pendidikan tinggi maka melalui kegiatan PKM diharapkan sosialisasi mengenai Peningkatan Kreatifitas anak dapat memberikan tambahan pengetahuan untuk memotivasi agar mampu meningkatkan kemampuannya. Bersamaan dengan hal itu, mahasiswa juga sekaligus melakukan kegiatan belajar bersama masyarakat untuk menanggulangi berbagai permasalahan yang ada khususnya dalam bidang pendidikan.

## **METODE**

### **Teknik dan Cara Pelaksanaan**

Metode pelaksanaan Pengabdian Kepada masyarakat mencakup sebagai berikut :  
Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat dimulai dari:

1. Pengajuan Judul Proposal melalui link yang sudah disiapkan
2. Melakukan kerjasama dengan Pesantren Raudhatul Huffazh
3. Mengajukan surat tugas kegiatan PKM
4. Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) di Pesantren Raudhatul Huffazh
5. Penyerahan surat IA yng akan ditandatangani Kaprodi
6. Laporan akhir kegiatan Pengabdian Kepada masyarakat melalui link yang sudah ada
7. Publikasi Pengabdian kepada media online

### **Tahapan Pelaksanaan**

Pengabdian kepada masyarakat ini merupakan kegiatan sosialisasi mengenai tingkat pengetahuan anak tentang pentingnya berfikir kreatif dengan melibatkan santri Pesantren Raudhatul huffazh. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan pada tanggal 23 Oktober 2021 bertempat di Jl. Kemiri II no.25, Pondok Cabe Udik, Kec.Pamulang, Kota Tangerang Selatan,

Banten 15418. Kegiatan Sosialisasi ini meliputi beberapa tahapan sebagai berikut :

1. Persiapan kegiatan meliputi
  - a. Kegiatan survei tempat lokasi Pengabdian Kepada Masyarakat yaitu di Pesantren Raudhatul Huffazh
  - b. Permohonan izin Pengabdian Kepada Masyarakat kepada Pimpinan Pesantren Raudhatul Huffazh
  - c. Persiapan tempat untuk sosialisasi yaitu di Aula Pesantren Raudhatul Huffazh
2. Kegiatan Sosialisasi mengenai praktek pembuatan kerajinan tangan Tempat Pensil dari sedotan bekas
  - a. Pembukaan dan perkenalan kepada Pimpinan, wakil pimpinan, santri Pesantren Raudhatul Huffazh serta dengan anggota PKM
  - b. Sosialisasi mengenai pentingnya berfikir kreatif terutama dalam mendaur ulang barang bekas menjadi barang yang berguna
  - c. Sesi berdiskusi dan tanya jawab mengenai pemaparan materi yang dijelaskan dan praktek pembuatan tempat pensil dari sedotan bekas

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pelaksanaan PKM dilaksanakan pada tanggal 23 Oktober 2021 oleh mahasiswa Universitas Pamulang yang diketuai oleh Nabilah Nurhfidah, dan beranggotakan Endang Sulastri, Lita Rizky Ayunia, Wilani Febyanasari serta satu dosen pembimbing yaitu Rahma Wiyanti, S.E.,M.Si. Kegiatan ini dilaksanakan dengan cara tatap muka dengan tujuan agar lebih mudah untuk dimengerti dan mudah dalam bertanya jawab, selain itu kegiatan ini juga kita lakukan praktik mengenai mendaur ulang barang bekas dalam hal ini adalah sedotan bekas menjadi tempat pensil.

Dalam materi kami jelaskan pemaparan terkait pentingnya berfikir kreatif, dampak, manfaat dan juga contohnya. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi dan dokumentasi.

**Tabel 1. Penilaian Responden Terhadap Pelaksanaan pelatihan**

No	Penilaian kegiatan	5	4	3	2	1	Jmh	Skor	Rata-rata	Keterangan
A	Materi kegiatan	38	3	0	0	0	41	202	4,93	Sangat Baik
B	Fasilitator	31	11	0	0	0	42	199	4,74	Sangat Baik
C	Perlengkapan kegiatan	29	12	4	0	0	45	205	4,56	Sangat Baik
D	Konsumsi	34	5	0	0	0	39	190	4,87	Sangat Baik
	Kesimpulan umum pelatihan	132	31	4	0	0	167	796	4,77	Sangat Baik

5. Sangat Baik, 4. Baik, 3. Cukup, 2. Kurang, 1. Sangat Kurang



**Gambar 1. Sosialisasi di Pesantren Raudhatul huffazh**

### Pembahasan

Setelah menjalankan pemaparan materi dan juga praktik tentang kreatifitas dalam hal mendaur ulang barang bekas, dalam penemuan kita ternyata santri pesantren dominan kurang pengetahuan tentang cara berfikir kreatif. Dengan ini, kita meminta izin untuk menjelaskan manfaat dan juga dampak dari meningkatkan kemampuan menjadi seseorang yang kreatif, tidak sedikit juga yang melontarkan pertanyaan terkait apa itu kreatifitas sehingga kita lebih antusias dalam sesi tanya jawab ini.

### SIMPULAN

Kesimpulan dari Pengabdian Kepada Masyarakat terkait sosialisasi pemaparan materi dan juga praktik mengenai Meningkatkan Kreatifitas dengan Membuat Tempat Pensil dari sedotan bekas sebagai berikut :

1. Santri pesantren Raudhatul Huffazh yang masih sangat minim dengan pengetahuan tentang cara bagaimana meningkatkan kreatifitas dalam diri
2. Dengan adanya sosialisasi tentang pemaparan materi terkait pengertian, manfaat, dan dampak meningkatkan kreatifitas dalam diri, santri pesantren dapat memahami dan menambah pengetahuan tentang cara berfikir kreatif

Kegiatan ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan juga mampu meningkatkan Kreatifitas santri pesantren Raudhatul Huffazh bahkan dapat menciptakan generasi penerus yang dapat menciptakan suatu hal baru.

### DAFTAR PUSTAKA

- Linda, R. (2016). Pemberdayaan Ekonomi Kreatif Melalui Daur Ulang Sampah Plastik (Studi Kasus Bank Sampah Berlian Kelurahan Tangkerang Labuai). *Jurnal Al-Iqtishad*, 12(1)
- Putra, H. P., & Yuriandala, Y. (2010). Studi Pemanfaatan Sampah Plastik Menjadi Produk dan Jasa Kreatif. *Jurnal Sains & Teknologi Lingkungan*, 2(1), 21–31



## Mengembangkan Kreativitas Anak Pesantren Raudhatul Huffazh Dalam Budidaya Tanaman Hidroponik Dengan Menggunakan Botol Bekas

Dimas Qodli Zaka<sup>1</sup>, Maria Magdalena<sup>2</sup>, Nur Sahrin Pratama<sup>3</sup>, Theresia Gitanova<sup>4\*</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang<sup>2</sup>

<sup>1</sup>djaka882@gmail.com<sup>1</sup>; <sup>3</sup>dosen01403@unpam.ac.id<sup>3\*</sup>

Received 28 Oktober 2021 | Revised 24 Desember 21 | Accepted 38 April 2022

\*Korespondensi Penulis

### Abstrak

Kegiatan Pengabdian Mahasiswa kepada Masyarakat (PMKM) untuk mengasah kreativitas Anak Pesantren Raudhatul Huffazh dengan memanfaatkan barang yang sudah tidak terpakai barang baru yang dapat dimanfaatkan untuk tanaman Hidroponik. Teknik Hidroponik yang digunakan dalam kegiatan ini adalah teknik sumbu (*wick*) dengan cara bercocok tanamnya yaitu memberikan asupan nutrisi melalui akar yang kemudian disalurkan oleh media menggunakan sumbu. Metode yang dilakukan yaitu metode kualitatif dan teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi dan dokumentasi. Hasil dari pengabdian ini anak-anak pesantren anak-anak pesantren Raudhatul Huffazh dapat menguasai materi dan melakukan praktek mengenai tanaman hidroponik menggunakan botol bekas. Hasil kegiatan ini tergolong sangat baik, berdasarkan hasil evaluasi kegiatan diperoleh rata-rata hasil penilaian sebesar 4.83 sehingga dapat disimpulkan bahwa kegiatan PMkM ini memiliki kesan yang sangat baik terhadap anak-anak pesantren Raudhatul Huffazh

**Kata Kunci:** PMKM; Tanaman Hidroponik; Kreativitas

### Abstract

*Student Service Activities to the Community (PMKM) to hone the creativity of Raudhatul Huffazh Islamic Boarding School Children by utilizing unused items, new items that can be used for hydroponic plants. The hydroponic technique used in this activity is the wick technique by means of farming, namely providing nutrition through the roots which are then distributed by the media using a wick. The method used is qualitative methods and data collection techniques are carried out by observation and documentation. The result of this service is that the children of the Raudhatul Huffazh Islamic boarding school can master the material and practice hydroponic plants using used bottles. The results of this activity are classified as very good, based on the results of the evaluation of the activities obtained an average assessment result of 4.83 so it can be concluded that this PMkM activity has a very good impression on the children of the Raudhatul Huffazh Islamic Boarding School.*

**Keywords:** PMKM; Hydroponic Plants; Creativity

### PENDAHULUAN

Universitas Pamulang atau yang dikenal dengan istilah UNPAM adalah salah satu perguruan tinggi swasta di Indonesia. Perguruan tinggi swasta yang terletak di Jalan surya kencana No 1 Pamulang, Kota Tangerang Selatan ini merupakan perguruan tinggi swasta yang masuk dalam peringkat ke-

50 dari 100 besar kampus terbaik di seluruh Indonesia. Universitas Pamulang membentuk sebuah Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Pamulang atau disingkat LPPM UNPAM, Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat dipimpin oleh Ketua LPPM. Ketua LPPM dalam menjalankan tugasnya bertanggung jawab

kepada rektor dan dibantu oleh: Koordinator bidang Penelitian dan Publikasi, serta Koordinator bidang Pengabdian kepada Masyarakat. Pengabdian kepada masyarakat ini salah satunya juga ditujukan kepada mahasiswa melalui PMkM (Pengabdian Mahasiswa kepada Masyarakat). Maka dari itu kelompok kami melakukan PMkM di salah satu pondok pesantren yang terletak di daerah Pondok Cabe Tangerang Selatan yaitu pondok pesantren Raudhatul Huffazh mengenai budidaya tanaman hidroponik dengan menggunakan botol bekas.

Kegiatan PMkM yang akan dilakukan oleh kelompok kami yaitu memberikan edukasi kepada anak-anak pesantren untuk menumbuhkan minat mereka dalam membudidayakan tanaman hidroponik di masa pandemi saat ini. Dimana kondisi pandemi ini membatasi aktivitas seseorang di luar rumah sehingga dari hal tersebut menciptakan kegiatan atau hobi baru. Salah satu kegiatan atau hobi baru yang bisa dilakukan di rumah dalam pandemi covid 19 ini adalah budidaya tanaman hidroponik. Budidaya tanaman hidroponik ini tidak hanya dijadikan kegiatan atau hobi baru semata, melainkan bisa dijadikan peluang usaha dan juga dapat menambah perekonomian keluarga. Selain itu, tanaman hidroponik ini memiliki nilai jual yang tinggi serta cara penanamannya yang mudah untuk dilakukan. Salah satu cara yang mudah dalam melakukan budidaya tanaman hidroponik tersebut yaitu menggunakan sebuah wadah berupa barang yang tidak terpakai seperti botol bekas.

Dari pemaparan tersebut, kami selaku mahasiswa/i Universitas Pamulang melakukan kegiatan Pengabdian Mahasiswa kepada Masyarakat dengan judul **“Mengembangkan Kreativitas Anak Pesantren Raudhatul Huffazh Dalam Budidaya Tanaman Hidroponik Dengan menggunakan Botol Bekas”**.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis dapat mengidentifikasi rumusan masalah seperti, apa yang dimaksud dengan tanaman hidroponik?, apa saja macam-macam teknik budidaya tanaman hidroponik?, serta

bagaimana caranya membudidayakan tanaman hidroponik dengan menggunakan botol bekas?

Kegiatan PMkM ini diharapkan dapat meningkatkan minat anak-anak pondok pesantren raudhatul huffazh dalam budidaya tanaman hidroponik dengan menggunakan botol bekas.

## **METODE**

### **Teknik Dan Cara Pelaksanaan**

Metode pelaksanaan Pengabdian Mahasiswa kepada Masyarakat yang dilakukan terangkai sistematis sebagai berikut:

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dimulai dari:

1. Pengajuan proposal terkait tema PMkM tersebut yaitu Mengembangkan Kreativitas Anak Pesantren Raudhatul Huffazh Dalam Budidaya Tanaman Hidroponik Dengan Menggunakan Botol Bekas ke link pengajuan proposal <https://bit.ly/form-nonstop-s1ak-gasal21>
2. Melakukan kerjasama dengan pengurus Pondok Pesantren Raudhatul Huffazh.
3. Pengajuan Surat Tugas, Surat Pengantar, dan Surat Implementation Arrangement untuk kegiatan PMkM.
4. Melaksanakan kegiatan PMkM dengan pemaparan materi mengenai Tanaman Hidroponik serta Teknik penanamannya
5. Praktek secara langsung penanaman tanaman hidroponik dengan menggunakan botol bekas
6. Pembuatan output laporan akhir dalam bentuk jurnal.
7. Publikasi laporan akhir berupa jurnal ke media publikasi online.

### **Tahapan Pelaksanaan**

Pengabdian Mahasiswa kepada Masyarakat ini adalah sebuah kegiatan berbagi ilmu pengetahuan mengenai penanaman tanaman hidroponik dengan menggunakan botol bekas di Pondok Pesantren Raudhatul Huffazh, Tangerang Selatan. Kegiatan PMkM ini diawali dengan persiapan mengumpulkan anak-anak pesantren Raudhatul Huffazh ke sebuah aula di pesantren tersebut dan

mempersiapkan beberapa fasilitas sebagai penunjang acara kegiatan PMkM yang dibantu oleh pengurus pesantren tersebut. Pengabdian mahasiswa kepada masyarakat ini dilaksanakan selama satu hari yaitu pada hari sabtu, 16 Oktober 2021 yang bertempat di Pondok Pesantren Raudhotul Huffazh di Jl. Kemiri II No.25, Pd. Cabe Udik, Kec. Pamulang, Kota Tangerang Selatan, Banten 15418. Kegiatan yang dilaksanakan meliputi pemaparan materi mengenai apa itu tanaman hidroponik dan bagaimana penanamannya dengan menggunakan botol bekas, dimana kegiatan tersebut dilakukan dengan tahapan sebagai berikut:

1. Persiapan kegiatan meliputi:
  - a. Survei tempat kegiatan pengabdian mahasiswa kepada masyarakat yaitu di Pondok Pesantren Raudhatul Huffazh yang berada di Tangerang Selatan.
  - b. Permohonan izin kegiatan pengabdian kepada pengurus dan pimpinan pondok pesantren Raudhatul Huffazh.
  - c. Pengurusan administrasi (surat-menyerurat).
  - d. Persiapan tempat untuk pemaparan materi yaitu menggunakan sebuah aula yang berada di dalam pondok pesantren tersebut.
2. Susunan acara kegiatan Pengabdian Mahasiswa kepada Masyarakat mengenai budidaya tanaman hidroponik menggunakan botol bekas meliputi :
  - a. Pembukaan, pembacaan doa, serta sambutan oleh Pimpinan Pondok Pesantren Raudhatul Huffazh dan dosen Pembimbing.
  - b. Sesi pertama yaitu pemaparan materi yang dilakukan oleh kelompok PMkM serta diakhiri dengan kuis.
  - c. Sesi kedua yaitu praktek budidaya tanaman hidroponik menggunakan botol bekas serta diakhiri dengan kuis.
  - d. Sesi penutup dengan melakukan penyerahan berupa plakat penghargaan

untuk dosen pembimbing, penyerahan berupa sembako kepada pihak pesantren serta diakhiri dengan sesi foto bersama.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil

Pelaksanaan kegiatan PMkM ini dilakukan padatanggal 16 Oktober 2021 oleh mahasiswa/i Universitas Pamulang yang diketuai oleh Dimas Qodli Zaka, dan beranggotakan Maria Magdalena, Nur Sahrin Pratama, Theresia Gitanova, serta satu dosen pembimbing yaitu Rahma Wiyanti, S.E.,M.Si. Kegiatan ini dilakukan secara tatap muka untuk memberikan pengetahuan dan pembelajaran mengenai budidaya tanaman hidroponik dengan menggunakan botol bekas. Tidak hanya melakukan pemaparan materi mengenai budidaya tanaman hidroponik, melainkan dalam kegiatan tersebut anak-anak pondok pesantren Raudhatul Huffazh melakukan sebuah praktek untuk menanam tanaman hidroponik dengan menggunakan botol bekas dan dengan didampingi oleh kelompok PMkM untuk pengarahan prakteknya.

Dalam melakukan pemaparan materi, kami menjelaskan mengenai pengertian, contoh, manfaat, dan macam-macam teknik tanaman hidroponik untuk meningkatkan minat anak-anak pesantren dalam budidaya tanaman hidroponik tersebut. Lalu dalam prakteknya, kami memandu anak-anak pesantren Raudhatul Huffazh dalam melakukan proses penanaman tanaman hidroponik tersebut. Sehingga penelitian ini akan sangat berguna bagi anak-anak pesantren agar mereka dapat melakukan budidaya tanaman hidroponik dengan menggunakan teknik yang sederhana yaitu teknik sumbu (*wick*) dengan memanfaatkan media botol bekas.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dan teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi dan dokumentasi.

**Tabel 1. Penilaian Responden Terhadap Pelaksanaan Pelatihan**

No.	Penilaian Kegiatan	5	4	3	2	1	Jmh	Skor	Rata-Rata	Keterangan
A	Materi Kegiatan	45	6	0	0	0	51	249	4.88	Sangat Baik
B	Fasilitator	45	6	0	0	0	51	249	4.88	Sangat Baik
C	Perlengkapan Kegiatan	38	12	1	0	0	51	241	4.73	Sangat Baik
D	Konsumsi	43	7	1	0	0	51	246	4.82	Sangat Baik
	Kesimpulan Umum Pelatihan	171	31	2	0	0	204	985	4.83	Sangat Baik

5. Sangat Baik , 4. Baik, 3. Cukup, 2. Cukup, 1. Kurang Sekali



**Gambar 1. Dokumentasi PMkM di Pesantren Raudhatul Huffazh**

### Pembahasan

Berdasarkan kondisi pandemi saat ini yang mengharuskan seseorang melakukan kegiatan di dalam rumah, maka kelompok kami melakukan kegiatan PMkM dengan pemaparan materi berupa pengertian tanaman hidroponik, contoh tanaman hidroponik, manfaat serta teknik dari tanaman hidroponik. Setelah itu melakukan kegiatan praktek budidaya tanaman hidroponik menggunakan botol bekas. Dari praktek tersebut anak-anak pesantren diajarkan teknik hidroponik yaitu teknik sumbu (*wick*) yang merupakan teknik paling sederhana dalam budidaya tanaman hidroponik. Di dalam prakteknya anak-anak pesantren diajarkan untuk melakukan teknik menyemai, meracik nutrisi mix yang terdiri dari nutrisi A dan nutrisi B serta memindahkan media tanam rockwool yang sebelumnya sudah ditanami bibit kangkung ke dalam botol bekas yang dipotong sedemikian rupa menjadi wadah baru dan terisi nutrisi mix

untuk melanjutkan proses pertumbuhan budidaya tanaman hidroponik. Dari serangkaian kegiatan PMkM tersebut, diharapkan bagi anak-anak pesantren Raudhatul Huffazh bisa menyalurkan kreativitas mereka di masa pandemi saat ini dengan kegiatan yang bermanfaat yaitu dengan melakukan kegiatan budidaya tanaman hidroponik dengan menggunakan botol bekas.

### SIMPULAN

Kesimpulan dari pelaksanaan Pengabdian Mahasiswa kepada Masyarakat mengenai mengembangkan kreativitas anak pesantren raudhatul huffazh dalam budidaya tanaman hidroponik dengan menggunakan botol bekas, adalah sebagai berikut:

- Terbatasnya aktivitas Anak-anak pesantren Raudhatul Huffazh akibat pandemi covid-19 serta kurangnya minat dalam budidaya tanaman hidroponik.
- Berdasarkan penilaian responden terhadap pelaksanaan kegiatan PMkM ini yaitu rata-rata nilainya sebesar 4.83, yang artinya kegiatan PMkM ini memiliki kesan yang sangat baik serta anak-anak Pesantren Raudhatul Huffazh sudah dapat memahami pengertian dan teknik dalam budidaya tanaman hidroponik serta dapat menerapkan budidaya tanaman hidroponik dengan teknik sumbu (*wick*) yaitu dengan menggunakan media botol bekas.

Kegiatan ini diharapkan bagi anak-anak pesantren Raudhatul Huffazh bisa menyalurkan kreativitas mereka di masa pandemi saat ini dengan kegiatan yang bermanfaat yaitu dengan melakukan kegiatan budidaya tanaman hidroponik dengan menggunakan

botol bekas.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Tallei, T. E., Rumengan, I. F., & Adam, A. A. (2017). Hidroponik untuk pemula. Manado: LPPM Unsrat.
- Alviani, P. (2015). Bertanam hidroponik untuk pemula. Bibit Publisher.
- Umar, U. F., Akhmadi, Y. N., & S TP, M. M. (2016). Jago Bertanam Hidroponik untuk Pemula. AgroMedia.





## Implementasi Manajemen Keuangan dalam Pengembangan UMKM Desa Curug Gunung Sindur Bogor Jawa Barat

Alfi Fadhillah<sup>1</sup>, Muhammad Fauzan Rahadian<sup>2</sup>, Nurlina<sup>3</sup>, Safta Wijaya<sup>4</sup>, Yoga Arief Mart Sigit<sup>5</sup>,  
Holiawati<sup>6</sup>, Nardi Sunardi<sup>7</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6,7</sup>Program Studi Manajemen Pasca Sarjana, Universitas Pamulang  
alfi020938@gmail.com<sup>1</sup>; dosen01030@unpam.ac.id<sup>7\*</sup>

Received 9 Februari 2022 | Revised 10 April 22 | Accepted 28 April 2022

\*Korespondensi Penulis

### Abstrak

Pengabdian ini berjudul Implementasi Manajemen Keuangan dalam Pengembangan UMKM Desa Curug, Gunung Sindur, Kab. Bogor, Jawa Barat. Tujuan unum dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah Meningkatkan pengetahuan, pemahaman serta mengimplementasikan manajemen keuangan yang baik bagi pelaku UMKM Desa Curug, Gunung Sindur metode yang digunakan adalah metode survey dan penyampaian materi secara langsung serta simulasi dan diskusi mengenai manajemen dan pengelolaan keuangan dalam implementasi manajemen keuangan dalam pengembangan UMKM. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah bahwa akan dilakukan pendampingan dalam pelaporan keuangan UMKM dalam upaya pengembangan UMKM Desa Curug, Gunung Sindur, Kab. Bogor, Jawa Barat.

**Kata Kunci:** Implementasi; Manajemen; Keuangan; Pengembangan UMKM

### Abstract

*This service is entitled Implementation of Financial Management in the Development of Micro, Small and Medium Enterprises in Curug Village, Gunung Sindur, Bogor Regency, West Java. The general objective of this Community Service activity is to increase knowledge, understanding, and implement good financial management for Micro, Small, and Medium Enterprises in Curug Village, Gunung Sindur. The method used is a survey method and direct material delivery as well as simulations and discussions on financial management and management in the implementation of financial management in the development of Micro, Small, and Medium Enterprises. This community service concludes that there will be assistance in financial reporting for Micro, Small, and Medium Enterprises to develop Micro, Small, and Medium Enterprises in Curug Village, Gunung Sindur, Bogor Regency, West Java.*

**Keywords:** Implementation; Management; Financial; Micro, Small and Medium Enterprise Development

## PENDAHULUAN

### Analisis Situasi Permasalahan.

Di masa pandemi saat ini, UMKM sering kali mengalami permasalahan keuangan yang cukup berat, karena adanya penurunan pendapatan pada usaha yang dijalankan. Menurunnya pendapatan menyebabkan

UMKM mengalami kesulitan dalam mengelola keuangan. Pelaku UMKM harus tetap mengeluarkan biaya operasional untuk melakukan proses produksi di tengah menurunnya pendapatan usaha.

Manajemen keuangan sangat penting bagi UMKM untuk mempertahankan kondisi dan kinerja keuangan agar terus bertahan dalam

segala situasi ekonomi yang berubah, terutama di era pandemi seperti ini. UMKM diharapkan dapat mengelola manajemen keuangan secara cermat, baik dalam mengatur pemasukan, pengeluaran, pembuatan anggaran, hingga penjualan. Kenyataannya, keterampilan dalam manajemen keuangan pada UMKM dianggap hal sepele dan diabaikan. Hal ini disebabkan karena para pelaku usaha UMKM lebih mengutamakan proses produksi dan pemasaran, serta tidak jarang menggabungkan aset pribadi dan usaha.

Menurut Farwitawati (2018), permasalahan yang dihadapi UMKM saat ini adalah belum adanya pelatihan tentang pengelolaan keuangan usaha secara langsung. Solusi yang dibutuhkan untuk permasalahan tersebut adalah pemberian pelatihan bagi pelaku UMKM dalam hal mengelola keuangan dengan menggunakan akuntansi. Permasalahan keuangan ini, menjadi salah satu permasalahan yang perlu diatasi agar tidak meluas pada persoalan lainnya. Pelaku usaha UMKM diharapkan memiliki kemampuan dalam mengelola keuangan dengan baik, serta dapat memisahkan aset usaha dengan aset pribadi, merencanakan, mengelola biaya, dan melakukan evaluasi atas biaya yang sudah dikeluarkan.

UMKM yang tergabung pada kelompok UMKM Griya Cendekia terdiri dari bidang kuliner, pertanian, hingga peternakan. Di masa pandemi ini, banyak sekali warga sekitar yang bergabung dengan UMKM Griya Cendekia karena berbagai alasan, dari mulai menurunnya pemasukan keuangan perbulan hingga pengurangan karyawan. Dengan membuka peluang usaha melalui UMKM, warga berharap akan adanya tambahan penghasilan keluarga. Tetapi usaha UMKM ini tidak berkembang secara signifikan dikarenakan terbatasnya permodalan. Salah satu kendala tidak adanya tambahan permodalan adalah ketidakmampuan pengusaha kecil mengelola keuangannya secara tertib. Pengusaha beralih tidak mempunyai ilmu berkaitan dengan membuat laporan keuangan yang baik dan benar. Mereka cenderung menganggapnya sulit karena laporan

keuangan yang baik dan benar sudah berkaitan dengan akuntansi. Padahal, pengelolaan keuangan usaha yang baik dan benar dapat memberikan banyak manfaat bagi pelaku UMKM. Misalnya saja untuk mengetahui kondisi riil keuangan usaha, mengatur dan mengontrol transaksi keuangan yang terjadi di sepanjang keberlangsungan usaha secara menyeluruh (Puspitaningtyas, 2017). Manfaat lainnya adalah pelaku UKM dapat menggunakan kas perusahaan dengan baik serta fokus pada pengeluaran hanya pada bahan dan alat yang benar-benar dibutuhkan dalam proses produksi.

Penyusunan Laporan Keuangan mempunyai peranan penting untuk mencapai keberhasilan usaha bagi pelaku UMKM Griya Cendekia. Laporan Keuangan dapat menjadi dasar bagi pengambilan keputusan ekonomi dalam pengelolaan usaha, antara lain pengembangan pasar, penetapan harga dan lain-lain. Hal ini dikarenakan laporan keuangan dapat dijadikan sebagai pedoman dalam monitoring maupun perencanaan usaha kedepannya. Selain itu, laporan keuangan dapat digunakan untuk mengajukan modal kepada kreditur (Narsa, 2012). Laporan Keuangan merupakan informasi keuangan yang disusun oleh perusahaan dari proses kegiatan akuntansinya pada periode tertentu untuk menggambarkan kinerja keuangan suatu perusahaan dan ditujukan kepada pihak-pihak yang membutuhkan dalam pengambilan keputusan, yang terdiri dari Neraca, Laporan Laba/Rugi, Laporan Perubahan Modal, Laporan Arus Kas dan Catatan Atas Laporan Keuangan (Harahap, 2011; Isnawan, 2012; Munawir, 2014; dan Rudianti, 2012).

### **Permasalahan**

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, keadaan umum pelaku UMKM Griya Cendekia di Desa Curug Kec. Gunung Sindur Kab Bogor, belum sepenuhnya menjalankan prinsip-prinsip manajemen yang baik dalam pengelolaan usaha. Hal ini dikarenakan kurangnya pemahaman pelaku UMKM terhadap ilmu

Manajemen Sumber Daya Manusia, Pemasaran dan Keuangan.

Kondisi obyektifnya adalah terdapat perbedaan visi terhadap bentuk legalitas pada pengurus dan anggota, dan dominannya peran ketua UMKM dalam organisasi, serta UMKM masih berbentuk komunitas belum memiliki legalitas usaha (Seperti: CV, PT, Koperasi); terdapat kualitas produk bagus, tetapi tampilan desain kemasan dan foto produk pada *e-commerce* kurang menarik, lalu pemasaran masih bersifat internal UMKM, belum menjangkau pangsa pasar secara luas masih bersifat konsinyasi; dan anggota UMKM kesulitan dalam permodalan dan laporan keuangan.

### **Tujuan Pengabdian kepada Masyarakat**

1. Meningkatkan pengetahuan dan pemahaman mengenai manajemen keuangan yang baik bagi pelaku UMKM Desa Curug, Gunung Sindur.
2. Mengaplikasikan / mengimplementasikan manajemen keuangan yang efektif dan efisien untuk pelaku UMKM Desa Curug, Gunung Sindur.

### **Kerangka Pemecahan Masalah**

Kami melakukan persiapan segala hal yang terkait dengan materi, bahan, dan alat sesuai dengan tema secara baik. Hasil persiapan tersebut dimaksudkan agar materi tersampaikan dengan baik, mudah dimengerti serta dipahami oleh masyarakat serta UMKM Griya Cendekia pada Desa Curug, Kec. Gunung Sindur, Kab. Bogor, Jawa Barat.

Dalam melaksanakan program PKM ini, prosedur kerja yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan
  - Tahap persiapan yang dilakukan meliputi:
    - a. Perencanaan target lokasi. Pada tahap ini dilakukan perencanaan kepada beberapa lokasi yang menjadi target kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM).
    - b. Survei awal, Pada tahap ini dilakukan survei lokasi di beberapa lokasi yang menjadi target dan memutuskan lokasi

Desa Curug, Gunung Sindur menjadi lokasi kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM).

- c. Observasi. Setelah survei maka ditentukan pelaksanaan dan sasaran peserta kegiatan.
  - d. Rapat Koordinasi Tim. Pada tahap ini rapat mengenai pembagian tugas, membuat jadwal pelaksanaan, mulai dari persiapan, pelaksanaan, sampai evaluasi dan penyusunan laporan
2. Tahap Pelaksanaan
 

Pada tahap pelaksanaan ini, serangkaian kegiatan yang telah direncanakan dilakukan sesuai dengan jadwal yang ditentukan. Pelaksanaan pelatihan ini akan menjelaskan pentingnya implementasi manajemen keuangan dalam pengembangan UMKM.
  3. Tahap Evaluasi
 

Tahap evaluasi merupakan penilaian setelah rangkaian kegiatan dilakukan oleh tim pelaksana sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan. Evaluasi ini berupa perbaikan, kritik, saran, serta tindak lanjut dalam pelaksanaan kegiatan agar lebih baik lagi dan kelanjutan menjadi binaan kampus.

### **Realisasi Pemecahan Masalah**

Realisasi pemecahan masalah dalam Pengabdian Kepada Masyarakat di UMKM Griya Cendekia Desa Curug, Kec. Gunung Sindur Kab. Bogor ini, menghasilkan beberapa hal pengabdian, antara lain:

1. Untuk pengabdian selanjutnya adalah pendampingan terhadap manajemen keuangan dalam hal pelaporan keuangan untuk pengembangan UMKM Desa Curug, Gunung Sindur.
2. Untuk Pengabdian Kepada Masyarakat selanjutnya adalah pendampingan peng-aplikasian software keuangan, dalam upaya mewujudkan UMKM yang cerdas dan mengikuti perkembangan teknologi keuangan saat ini.
3. Untuk Pengabdian Kepada Masyarakat selanjutnya adalah pengawasan terhadap manajemen keuangan UMKM Desa Curug, Gunung Sindur,

4. Untuk Pengabdian Kepada Masyarakat selanjutnya adalah mengajukan kepada Universitas Pamulang untuk menjadikan UMKM Desa Curug menjadi desa binaan.

## Kajian Pustaka

### Implementasi Manajemen Keuangan

Menurut Sartono (2008), manajemen keuangan dapat diartikan sebagai manajemen dana yang baik yang berkaitan dengan pengalokasian dana dalam berbagai bentuk investasi secara efektif maupun usaha pengumpulan dana untuk pembiayaan investasi atau pembelanjaan secara efisien. Menurut Husnan (2010:6), manajemen keuangan adalah pengaturan kegiatan keuangan dalam suatu organisasi. Manajemen keuangan menyangkut kegiatan perencanaan, analisis dan pengendalian kegiatan keuangan.

Sugiono (2009:5) membagi manajemen keuangan ke dalam 3 (tiga) fungsi, yaitu:

#### 1. Perolehan Dana

Perolehan dana atau keputusan pendanaan menitikberatkan pada dua hal, salah satunya, yaitu keputusan mengenai penetapan sumber dana yang diperlukan untuk membiayai investasi. Sumber dana yang akan digunakan untuk membiayai investasi tersebut dapat berupa hutang jangka pendek, hutang jangka panjang dan modal sendiri.

Perolehan dana atau sumber dana dari UMKM diperoleh dari 3 (tiga) sumber, yaitu:

- a. Modal internal (Modal sendiri, laba ditahan, usaha lain yang dijalankan),
- b. Modal Eksternal (Bank, Lembaga Non Bank, Bantuan Pemerintah, Bantuan LSM),
- c. Modal kerjasama (sebagian dana dari pihak luar: keluarga/ rekan bisnis).

#### 2. Penggunaan Dana

Penggunaan dana atau keputusan investasi menunjukkan keputusan terhadap aktiva apa yang akan dikelola oleh perusahaan. Keputusan investasi ini merupakan keputusan yang paling penting. Hal ini dikarenakan keputusan investasi ini

berpengaruh secara langsung terhadap rentabilitas investasi dan aliran kas perusahaan untuk waktu yang akan datang. Rentabilitas investasi (*return on investment*) merupakan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba yang dihasilkan dari suatu investasi.

Bentuk-bentuk keputusan investasi yang dilakukan UMKM dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga) jenis, yaitu:

- a. Diinvestasikan di luar usaha (Ditabung/dibelikan tanah usaha/dll),
- b. Diinvestasikan kembali untuk mendukung kemajuan usaha,
- c. Digunakan untuk kebutuhan konsumtif (kebutuhan yang tidak ada hubungannya dengan pengembangan usaha).

#### 3. Pengelolaan Aset (Aktiva)

Manajer keuangan bersama manajer lainnya dalam suatu perusahaan bertanggung jawab terhadap berbagai tingkatan operasi dari aset-aset yang ada. Pengalokasian dana yang digunakan untuk pengadaan dan pembatasan asset menjadi tanggung jawab manajer keuangan. Tanggung jawab tersebut menuntut manajer keuangan untuk lebih memperhatikan pengelolaan aktiva lancar daripada aktiva tetap.

Bentuk-bentuk pengelolaan aset yang dilakukan oleh UMKM dapat dilihat dari aktivitas pelaku usaha dalam melakukan pencatatan keuangan, evaluasi pencatatan keuangan, dan kepastian ketetapan penggunaan dana oleh pelaku usaha. Melalui manajemen keuangan yang tepat diharapkan terdapat efisiensi sehingga biaya yang dikeluarkan (misalnya untuk periode tertentu) lebih kecil dari hasil (pendapatan) yang diperoleh. Kondisi seperti ini menunjukkan perusahaan memperoleh keuntungan, namun yang diinginkan adalah bukan sekadar perusahaan dapat memperoleh laba, melainkan bagaimana agar laba tersebut terus meningkat dan berkelanjutan. Apabila kondisi ini tercapai, maka cadangan modal akan semakin besar

sehingga dapat digunakan sebagai tambahan modal pada periode berikutnya.

Perolehan dana, merupakan aktivitas yang bertujuan untuk memperoleh sumber dana entah itu berasal dari internal perusahaan ataupun bersumber dari eksternal perusahaan. Penggunaan Dana, merupakan aktivitas menggunakan atau menginvestasikan dana yang ada pada berbagai bentuk aset. Sedangkan pengelolaan aset (aktiva), aktivitas ini adalah kegiatan yang dilakukan setelah dana telah didapat dan telah diinvestasikan atau dialokasikan ke dalam bentuk aset (aktiva), dana harus dikelola secara efektif dan efisien. Jadi dengan aktivitas-aktivitas tersebut, maka fungsi pengambilan keputusan manajemen keuangan adalah keputusan mengenai pendanaan, investasi dan manajemen aset (aktiva).

### Pengembangan UMKM

UMKM memiliki pengertian yang cukup beragam. Dewan Koperasi Indonesia (DEKOPIN) memberikan pengertian tentang UMKM sebagai para pelaku usaha ekonomi yang sering dikategorikan sebagai perusahaan yang berskala kecil, menggunakan teknologi tradisional, dan dikelola secara sederhana. (Laena, 2010:33)

Menurut UU No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro. Usaha kecil adalah usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha bukan merupakan anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau besar yang memenuhi kriteria usaha kecil. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak

langsung dengan Usaha kecil atau Usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa UMKM merupakan suatu usaha perseorangan atau badan usaha yang berskala kecil dan memiliki batasan tertentu dalam hal jumlah tenaga kerjanya, jumlah penjualan atau omsetnya, serta jumlah aset atau aktiva. Teknologi yang digunakannya masih tradisional, dengan pengelolaan usaha yang sederhana. (Hendra Permana, 2017)

Berdasarkan Penjelasan Umum Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Mengingat sifatnya yang padat karya, maka UMKM dapat secara efektif menciptakan lapangan kerja sesuai dengan tingkat kemampuan dan keterampilan yang dimiliki oleh masyarakat. (Permana, 2015:75) UMKM juga telah terbukti mampu bertahan terhadap guncangan krisis ekonomi tahun 1997 dan tetap menunjukkan eksistensinya dalam perekonomian. (Goelto, 2005).

### Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Kriteria Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) menurut UU Nomor 20 Tahun 2008 digolongkan berdasarkan jumlah aset dan omset yang dimiliki oleh sebuah usaha.

**Tabel 1. Kriteria Penggolongan UMKM**

No.	Usaha	Kriteria	
		Aset	Omset
1.	Usaha Mikro	Maks. 50 juta	Maks. 300 juta
2.	Usaha Kecil	>50 juta – 500 juta	>300 juta – 2,5 milyar

---

3.	Usaha Menengah	>500 juta – 10 milyar	>2,5 milyar – 50 milyar
----	----------------	--------------------------	----------------------------

---

Sumber: UU No. 20 Tahun 2008

Menurut Sari (2016) dalam perspektif usaha, UMKM diklasifikasikan menjadi 4 kriteria yaitu:

1. *Livelihood Activities*: UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah. Umumnya dikenal sebagai sektor informal.
2. *Micro Enterprise*: UMKM yang memiliki sifat pengrajin, tetapi tak bersifat kewirausahaan.
3. *Small Dynamic Enterprise*: UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan serta mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
4. *Fast Moving Enterprise*: UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar.

### **Perbedaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau UMKM**

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) ada beberapa kriteria yang dipergunakan, yakni sebagai berikut.

#### **1. Usaha Mikro**

Usaha produktif milik perseorangan dan/atau badan usaha perseorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro yang diatur dalam undang-undang.

#### **2. Usaha Kecil**

Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil yang diatur dalam undang-undang.

#### **3. Usaha Menengah**

Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan

jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang.

## **METODE**

Khalayak sasaran dalam Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah pelaku UMKM dan warga Desa Curug, Gunung Sindur, supaya dengan adanya pengelohan keuangan yang baik dengan cara jenis luaran yang akan dihasilkan dari masing-masing solusi yaitu memberikan pendampingan terhadap masyarakat berkaitan dengan urgensi pengaturan arus keuangan UMKM dalam upaya dan strategi mewujudkan UMKM yang cerdas dan mengikuti perkembangan teknologi untuk akuntabilitas UMKM Desa Curug, Gunung Sindur.

Melihat permasalahan yang dihadapi maka langkah-langkah yang dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran kegiatan ini maka diadakan pendekatan kepada UMKM Griya Cendekia melalui sosialisasi serta pelatihan berupa penjelasan pentingnya peran manajemen dalam setiap proses usaha, peran SDM, strategi pemasaran, dan pengelolaan keuangan yang tepat.

Metode pelatihan yang diterapkan berdasarkan solusi atas permasalahan di UMKM Griya Cendekia Desa Curug, Kec. Gunung Sindur, Kab. Bogor adalah pelatihan untuk mengembangkan usaha melalui peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui rangkaian kegiatan identifikasi, pengkajian serta proses belajar yang terencana. Untuk mengatasi permasalahan yang ada, tim melakukan penyuluhan melalui metode sebagai berikut:

### **1. Pra PKM.**

Identifikasi permasalahan UMKM Griya Cendekia melalui metode wawancara. Didapat data permasalahan yang ada adalah sebagai berikut:

#### **a. Kondisi Umum.**

- 1) Terdapat sektor usaha di UMKM yaitu kuliner, kerajinan, dan budidaya tanaman.

- 2) Belum memiliki legalitas usaha (Seperti: CV, PT, Koperasi), saat ini masih berbentuk Komunitas.

**b. Permasalahan SDM.**

- 1) Perbedaan visi terhadap bentuk legalitas pada pengurus dan anggota
- 2) Peran ketua UMKM yang masih dominan dalam organisasi

**c. Permasalahan Pemasaran.**

- 1) Kualitas produk bagus, tetapi tampilan desain kemasan dan foto produk pada *e-commerce* kurang menarik.
- 2) Pemasaran masih bersifat internal UMKM, belum menasar pangsa pasar secara luas.
- 3) Ekspansi usaha terkendala bentuk legalitas, perizinan dan sertifikasi halal.

**d. Permasalahan Keuangan.**

- 1) Anggota UMKM kesulitan dalam permodalan dan laporan keuangan.

**2. Pelaksanaan PKM.**

- a. Pemberian materi pelatihan manajemen bidang SDM, Pemasaran, dan Keuangan.
- b. Diskusi dan tanya jawab seputar materi dan permasalahan nyata yang dialami oleh para pelaku UMKM untuk menghasilkan solusi terbaik dalam rangka pengembangan UMKM lebih lanjut.

**3. Evaluasi Kegiatan PKM.**

- a. Evaluasi terhadap tingkat keberhasilan dan ketidakberhasilan kegiatan PKM, serta mengidentifikasi dampak positif dari PKM ini terhadap UMKM Griya Cendekia dan para pelaku usaha yang tergabung didalamnya.
- b. Agenda pelatihan dan pendampingan lanjutan dalam rangka lebih meningkatkan sinergi para pelaku UMKM, pihak akademisi, dan pemerintah setempat, dengan tujuan lebih memajukan lagi UMKM Griya Cendekia.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Kondisi Pengelolaan UMKM

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, keadaan umum pelaku UMKM Griya Cendekia di Desa Curug Kec. Gunung Sindur Kab Bogor, belum sepenuhnya menjalankan prinsip-prinsip manajemen yang baik dalam pengelolaan usaha. Hal ini dikarenakan kurangnya pemahaman pelaku UMKM terhadap ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia, Pemasaran dan Keuangan.

Kondisi obyektifnya adalah: 1) Anggota UMKM kesulitan dalam permodalan dan laporan keuangan. Dan 2) Pengembangan usaha menjadi prioritas kedepan bagi pelaku UMKM yang sudah mulai mapan dalam hal pengelola keuangan.

Hasil obyektif diatas dapat diidentifikasi bahwa pelaku UMKM Griya Cendekia, Desa Curug masih mengalami kesulitan dalam permodalan dan pembuatan laporan keuangan. Dalam upaya untuk meningkatkan nilai tambah UMKM dan manajemen keuangan desa dari identifikasi kelemahan yang disebutkan di atas, maka dari itu sangat dibutuhkan pembelajaran manajemen keuangan untuk UMKM Desa Curug, Gunung Sindur. Semua uraian di atas menjelaskan bahwa perlu ditingkatkannya kemampuan dalam mengelola keuangan UMKM yang efektif, efisien, dan mudah dipahami oleh para pelaku usaha. Apabila para pelaku usaha dapat menguasai pengelolaan keuangan UMKM, bisa diyakini bahwa kemampuan manajerial sudah meningkat dan alur keuangan UMKM dapat berjalan baik. Tetapi kenyataannya, kemampuan manajerial keuangan UMKM sangat rendah, dilihat dari belum terpisahnya keuangan pribadi dan keuangan usaha, serta administrasi yang belum tertib.

Selain potensi peluang yang dimiliki Desa Curug, Gunung Sindur, bidang permasalahan utama yang dimiliki saat ini adalah permasalahan dalam bidang manajemen keuangan yang diuraikan sebagai berikut: 1) Pengelolaan UMKM masih sebatas perorangan dan usaha keluarga serta usaha yang sederhana sehingga dalam pengelolaan keuangan belum terpisah antara uang pribadi dan usaha; 2)

Keterbatasan modal kerja dan pembiayaan sehingga mengakibatkan UMKM tidak berkembang dan keberlangsungan dalam menghasilkan produk; 3) Harga Produk yang tidak stabil karna bahan baku masih mengandalkan hasil penanaman sendiri tanpa pola kemitraan yang jelas; 4) Administrasi usaha belum tertib, seperti laporan pendapatan, produksi, neraca dan arus kas.

Dengan adanya Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini permasalahan dalam bidang manajemen keuangan yang diuraikan di atas dapat teratasi sehingga arus keuangan pada UMKM Desa Curug dapat berjalan dengan baik serta UMKM Desa Curug dapat mengimplementasikan dalam kegiatan sehari-hari. Selain itu diharapkan dengan adanya pelatihan ini, pelaku UMKM Desa Curug, Gunung Sindur dapat menggunakan aplikasi manajemen keuangan saat ini agar lebih mudah dan efisien.

### **Pemberian Materi Implementasi Peran Ilmu Manajemen dalam Pengembangan UMKM Griya Cendekia**

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilakukan dalam rangka perwujudan salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi yang dilaksanakan oleh mahasiswa Program Studi Pascasarjana Magister Manajemen, Universitas Pamulang. Dalam kegiatan PKM ini bertujuan untuk memberikan penyuluhan dan pemahaman dalam literasi keuangan yang dalam hal ini pengelolaan manajemen keuangan untuk pengembangan UMKM yang efektif dan efisien. Kegiatan pelatihan ini sendiri berlokasi di Perum Griya Cendekia Desa Curug Kec. Gunung Sindur Kab. Bogor, dan dilaksanakan pada tanggal 14 November 2021.

Kegiatan ini dihadiri oleh para pelaku UMKM yang tergabung dalam kelompok UMKM Desa Curug. Selain itu, kegiatan pelatihan ini juga dihadiri oleh mahasiswa/i Prodi Magister Manajemen Universitas Pamulang, Bapak/Ibu dosen pendamping, Bapak Ketua RW, Ketua UMKM Desa Curug. Hal ini juga menunjukkan bahwa kegiatan ini

telah mendapat apresiasi serta dukungan dari berbagai pihak terkait.

Dalam kegiatan ini dibagi ke dalam dua sesi, yaitu sesi penyampaian materi, dan sesi diskusi/ tanya jawab. Penyampaian materi diharapkan bisa memperdalam dan memperluas wawasan para peserta mengenai ilmu manajamen. Sementara kegiatan diskusi/tanya jawab dilakukan untuk membantu mengatasi realita permasalahan yang dihadapi oleh peserta.

Pada saat materi disampaikan, para pelaku UMKM sangat antusias dalam mengikuti dan menyimak materi. Hal ini bisa dilihat dari keaktifan peserta pelatihan pada saat sesi tanya jawab. Pelaku UMKM mengajukan pertanyaan kepada narasumber terkait kendala dan permasalahan yang ditemuinya dalam mengelola UMKM, hal ini menunjukkan antusiasme dan semangat peserta pelaku UMKM dalam mengikuti kegiatan PKM.

### ***Sharing Knowledge* dan Praktik Baik UMKM**

Kegiatan ini juga disampaikan *sharing knowledge* dan praktik baik dari perwakilan UMKM, yang menyampaikan bahwa kilas balik UMKM Desa Curug dimulai dengan diskusi oleh kelompok kecil warga untuk membentuk Loka Tani dengan anggota berjumlah 10 orang. Saat ini sudah memiliki kartu tani, namun belum digunakan karena kartu tersebut digunakan untuk pembelian pupuk kimia sedangkan pupuk yang dibutuhkan UMKM yakni pupuk organik.

Pencapaian atau praktik baik dari UMKM Desa Curug adalah pelaku UMKM tidak hanya membentuk UMKM namun juga membentuk kelompok tani yang berada di Kahuripan untuk bekerjasama dalam menyediakan stok lidah buaya yang kebutuhannya makin besar. Salah satu pendapatan paling besar UMKM Desa Curug, yakni usaha lidah buaya yang saat ini cukup berkembang pesat hingga yang sebelumnya permintaan dalam lingkup lokal menjadi lingkup nasional. Hasil yang diperoleh saat ini telah mencapai 20.000 bibit di sektor pertanian

lidah buaya. Pencapaian yang cukup besar yakni produk Lidah Buaya telah dipamerkan di Senayan.

Terakhir, perwakilan UMKM menyampaikan harapan bahwa UMKM Desa Curug sangat berharap terdapat adanya tindak lanjut untuk pendampingan dalam hal implementasi manajemen SDM, pemasaran, dan keuangan. Selain itu UMKM Desa Curug berharap menjadi UMKM binaan Universitas Pamulang kedepannya



**Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan Pengabdian Masyarakat**

## SIMPULAN

### Kesimpulan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku UMKM sebelum menjalani pelatihan, kurang memiliki pemahaman yang baik mengenai ilmu manajemen keuangan, sehingga berdampak pada kurangnya keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola usaha yang mereka miliki. Selain itu, kegiatan pelatihan ini dirasa cukup efektif dalam meningkatkan wawasan serta keterampilan pelaku UMKM yang mana setelah mengikuti kegiatan pelatihan dan pengembangan ini, para pelaku UMKM menjadi lebih memahami pentingnya penerapan ilmu manajemen keuangan.

Tindak lanjut dari Pengabdian Kepada Masyarakat ini pelaku UMKM mengharapkan adanya pendampingan untuk pengembangan manajemen keuangan, pengawasan, serta adanya keberlanjutan dari pihak Universitas Pamulang untuk menjadikan UMKM Desa Curug, Gunung Sindur menjadi desa binaan

### Saran

Untuk mengelola dan mengembangkan usaha yang sedang dijalankan, penting bagi

para pelaku UMKM untuk mengikuti beberapa saran sebagai berikut:

1. Diharapkan UMKM Desa Curug, Gunung Sindur lebih tertib dalam pengelolaan manajemen keuangan.
2. Agar seluruh pelaku UMKM Desa Curug, Gunung Sindur dapat memanfaatkan teknologi keuangan yang ada melalui aplikasi manajemen keuangan dalam rangka mengikuti perkembangan teknologi dan kecakapan literasi keuangan.
3. Melalui pencatatan laporan keuangan yang baik, diharapkan memudahkan UMKM Desa Curug mendapatkan dana dari investor maupun bantuan dari pemerintah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Farwitawati, R. 2018. "Pengelolaan Keuangan bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru." 01, 5.
- Goeltom, M.S. 2005. *Kebijakan Perbankan dalam Mendukung Upaya Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*, Makalah disampaikan dalam seminar nasional, diselenggarakan oleh Pimpinan Pusat Himpunan Pengusaha Pribumi Indonesia (DPP-HIPPI).
- Harahap, S., S. 2011. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Hendra Permana, Sony. 2017. "*Strategi Peningkatan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) di Indonesia*". Pusat Penelitian Badan Keahlian DPR RI.
- Isnawan, G. 2012. *Akuntansi Praktis untuk UMKM*. Jakarta: Laskar Aksara.
- Laena, I. 2010. *Membedah UMKM Indonesia: Sebuah Kajian Tentang Strategi Pemberdayaan & Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah di Indonesia*, Jakarta: Lugas Foundation
- Munawir, S. 2014. *Analisis laporan Keuangan Edisi keempat, Cetakan Kelima Belas*. Yogyakarta: Liberty.

- Narsa, I Made, Agus Widodo dan Sigit Kurnianto. 2012. "Mengungkap Kesiapan UMKM Dalam Implementasi Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (PSAK-ETAP) Untuk Meningkatkan Akses Modal Perbankan". Surabaya: Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga.
- Permana, S.H. 2015. *Peningkatan Produktivitas Rakyat dan Daya Saing Bangsa: Pengembangan di Sektor UMKM, dalam buku bunga rampai dengan judul Mewujudkan Agenda Prioritas Nawacita*. Jakarta: Pusat Pengkajian Pengolahan Data dan Informasi Sekretariat Jenderal DPR RI bekerja sama dengan Azza Grafika.
- Puspitaningtyas, Zarah. 2017. "Efek Moderasi Kebijakan Dividen Dalam Pengaruh Profitabilitas Terhadap Nilai Perusahaan". Vol. 5 No. 2. Jember: Universitas Jember.
- Rudianti. 2012. *Pengantar Akuntansi: Konsep & Teori Penyusunan Laporan Keuangan*. Jakarta: Erlangga.
- Sari, Yunita Resmi, Noviarsano Manullang, Nurchair Farliani, Melia Oktarina, Aulia Intani, dan Akhmad Jaeroni. 2016. "Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia". Jakarta: Departemen Pengembangan UMKM Bank Indonesia.
- Sartono, Agus. 2008. *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi Edisi Empat*. Yogyakarta: BPF E.
- Sugiono, Arief. 2009. *Manajemen Keuangan untuk Praktisi Keuangan*. Jakarta: Grasindo.
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM.



## Pemanfaatan Media *E-Commerce* dalam Memasarkan Produk UMKM

### Budidaya Lidah Buaya Di Griya Cendekia Desa Curug

Reno Ardiansyah<sup>1</sup>, Adi Prihanto<sup>2</sup>, Anri Ani<sup>3</sup>, Idvan<sup>4</sup>, Ardian Nurrahman<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup>Program Studi Manajemen Pasca Sarjana, Universitas Pamulang

Ardiansyah.reno1@gmail.com<sup>1\*</sup>

Received 11 Februari 2022 | Revised 25 Februari 22 | Accepted 29 April 2022

\*Korespondensi Penulis

#### Abstrak

Pengabdian ini berjudul Pemanfaatan Media *e-commerce* dalam Memasarkan Produk UMKM Budidaya Lidah Buaya di Griya Cendekia Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur Kab. Bogor, bertujuan memberikan penyuluhan dan memberikan pemahaman serta mengimplementasikan manajemen pemasaran yang efektif dan efisien bagi pelaku UMKM, utamanya bagaimana mengetahui pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian secara *e-commerce* guna meningkatkan pemasaran dan menentukan kebijakan secara tepat guna mencapai pemasaran *e-commerce* yang maksimal. Metode yang digunakan berupa penyampaian materi secara langsung diskusi dan wawancara mengenai manajemen, pengelolaan keuangan, pemasaran produk dan penerapan MSDM dalam pengembangan UMKM.

**Kata Kunci:** UMKM Griya Cendekia; Manajemen; Pemasaran; Keuangan; *e-commerce*

#### Abstract

*This service is entitled Utilization of e-commerce Media in Marketing MSME Products for Aloe Vera Cultivation at Griya Cendekia, Curug Village, Gunung Sindur District, Kab. Bogor, aims to provide counseling and provide understanding and implement effective and efficient marketing management for MSME actors, especially how to determine the influence of the marketing mix on e-commerce purchasing decisions in order to improve marketing and determine appropriate policies in order to achieve maximum e-commerce marketing. The method used is in the form of direct delivery of material, discussions and interviews regarding management, financial management, product marketing and the application of HRM in the development of MSMEs.*

**Keywords:** Griya Cendekia MSME; Management; Marketing; Finance; *e-commerce*.

## PENDAHULUAN

### Analisis Situasi Permasalahan.

Di masa pandemi, UMKM seringkali mengalami permasalahan penjualan yang cukup berat, karena adanya penurunan daya beli di masyarakat pada usaha yang dijalankan. Menurunnya daya beli menyebabkan UMKM mengalami kesulitan dalam pemasaran, Pelaku UMKM harus tetap mengeluarkan biaya operasional untuk melakukan proses produksi

ditengah menurunnya pendapatan usaha. Manajemen Pemasaran sangat penting bagi UMKM untuk mempertahankan kondisi dan kinerja agar terus bertahan dalam segala situasi ekonomi yang berubah, terutama di era pandemi.

UMKM diharapkan dapat mengelola manajemen pemasarannya secara cermat baik dalam mengatur pola pemasaran, konsep pemasaran, pembuatan web design dan

penjualan. Kenyataannya keterampilan dalam *manajemen e-commerce* pada UMKM dianggap hal sepele dan diabaikan. Hal ini disebabkan karena para pelaku usaha UMKM lebih mengutamakan pemasaran, serta tidak jarang menggabungkan aset pribadi dan usaha.

Dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat, melakukan kerjasama dengan UMKM Griya Cendekia yang berlokasi di Desa Curug Kec. Gunung Sindur Kab. Bogor. UMKM Griya Cendekia dimulai dengan diskusi oleh kelompok kecil warga untuk membentuk Loka Tani dengan anggota berjumlah 10 orang. Saat ini sudah memiliki kartu tani, namun belum digunakan karena kartu tersebut digunakan untuk pembelian pupuk kimia sedangkan pupuk yang dibutuhkan UMKM yakni pupuk organik. Sebelum menggeluti pertanian lidah buaya, UMKM mencoba memproduksi pot dan pada saat itu mendapat pasar yang cukup menjanjikan. Namun tidak dikembangkan dikarenakan terdapat kendala sumber daya. Produk olahan aloe vera yang dibudidayakan dan dikembangkan merupakan salah satu peluang yang sangat baik untuk membangkitkan perekonomian UMKM di Desa Curug, Kec. Gunung Sindur, namun dalam pelaksanaannya masih mengalami beberapa hambatan seperti promosi penjualan yang dilakukan kurang maksimal, tenaga kerja yang kurang terampil, terbatasnya pengetahuan tentang aplikasi atau sistem bisnis online sehingga keputusan pembelian konsumen rendah terhadap produk olahan lidah buaya.

### **Permasalahan.**

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, keadaan umum pelaku UMKM Griya Cendekia di Desa Curug Kec. Gunung Sindur Kab Bogor, belum sepenuhnya menjalankan prinsip-prinsip manajemen yang baik dalam pengelolaan usaha. Hal ini dikarenakan kurangnya pemahaman pelaku UMKM terhadap ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia, Pemasaran dan Keuangan.

Kondisi obyektifnya adalah terdapat perbedaan visi terhadap bentuk legalitas pada pengurus dan anggota, dan dominannya peran ketua UMKM dalam organisasi, serta UMKM masih berbentuk komunitas belum memiliki legalitas usaha (Seperti: CV, PT, Koperasi); terdapat kualitas produk bagus, tetapi tampilan desain kemasan dan foto produk pada *e-commerce* kurang menarik, lalu pemasaran masih bersifat internal UMKM, belum menasar pangsa pasar secara luas masih bersifat konsinyasi; dan anggota UMKM kesulitan dalam permodalan dan laporan keuangan.

### **Tujuan Pengabdian kepada Masyarakat.**

1. Memberi manfaat dengan implementasi ilmu yang diberikan berupa kegiatan pengabdian kepada masyarakat.
2. Mengetahui produk UMKM Griya Cendekia yang memiliki potensi untuk berkembang dan dapat diterima di pasar.
3. Memberikan dampak positif kepada pelaku UMKM Griya Cendekia mengenai keilmuan manajemen SDM, Pemasaran, maupun Keuangan.
4. Memberikan solusi bagi persoalan yang dihadapi UMKM Griya Cendekia melalui penerapan IPTEK dan *e-commerce*.

### **Kerangka Pemecahan Masalah.**

Dalam hal ini, dilakukan persiapan terkait dengan materi, bahan dan alat sesuai dengan tema secara baik. Hasil persiapan tersebut dimaksudkan agar materi tersampaikan dengan mudah dimengerti serta dipahami oleh para pelaku usaha yang tergabung kedalam keanggotaan UMKM Griya Cendekia.

Untuk melaksanakan program Pengabdian Kepada Masyarakat ini, prosedur kerjanya sebagai berikut:

#### **1. Tahap Persiapan.**

Tahap persiapan merupakan rangkaian kegiatan sebelum pelaksanaan, pada tahap ini disusun kegiatan yang harus dilakukan dengan tujuan untuk mengefektifkan dalam persiapan dalam perencanaan. Tahap persiapan yang dilakukan meliputi:

- a. Survei awal. Pada tahap ini dilakukan survei lokasi pelaku budidaya lidah buaya UMKM Griya Cendekia Desa Curug, Kec. Gunung Sindur.
- b. Observasi. Setelah survei maka ditentukan pelaksanaan dan sasaran peserta kegiatan.
- c. Rapat Koordinasi Tim. Pada tahap ini rapat mengenai pembagian tugas, membuat jadwal pelaksanaan, mulai dari persiapan, pelaksanaan, sampai evaluasi dan penyusunan laporan. Perwakilan Kelompok melakukan koordinasi kepada pengurus lingkungan dan pengurus UMKM. Perwakilan Kelompok melakukan pengecekan kesiapan (Lokus, Sarpras, pemasangan banner, sound system, InFocus, plakat, dll).

## 2. Tahap Pelaksanaan.

Tahap pelaksanaan yang dilakukan dengan melakukan penyuluhan untuk memberikan pemahaman mengenai manajemen pemasaran yang baik bagi utamanya bagaimana mengetahui pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian secara *e-commerce* dan mengimplementasikan manajemen pemasaran yang efektif dan efisien untuk pelaku budidaya lidah buaya UMKM Desa Curug, Kec. Gunung Sindur. dalam hal ini untuk meningkatkan pemasaran secara *e-commerce* dan menentukan kebijakan secara tepat guna mencapai pemasaran *e-commerce* yang maksimal. pada tahap pelaksanaan ini kami memberikan pelatihan ilmu manajemen bidang SDM, pemasaran, dan keuangan kepada para pelaku usaha UMKM dengan metode:

- a. presentasi materi;
- b. tanya jawab seputar materi yang disampaikan;
- c. diskusi seputar pemecahan masalah UMKM.

## 3. Tahap Evaluasi.

Tahap evaluasi merupakan penilaian setelah rangkaian kegiatan dilakukan oleh pelaksana sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan. Evaluasi ini bisa berupa perbaikan atau saran untuk pelaksanaan kegiatan lebih

baik lagi dan kelanjutan menjadi desa binaan kampus. Partisipasi mitra dalam hal ini pengurus UMKM Griya Cendekia dalam pelaksanaan program PKM ini sangat kooperatif dan antusias dengan memberikan izin kepada tim untuk melaksanakan PKM, memberikan keterangan baik berupa informasi atau data-data yang dibutuhkan sampai rencana pelaksanaan berupa kegiatan pelatihan/pendampingan.

## Realisasi Pemecahan Masalah.

Realisasi pemecahan masalah dalam Pengabdian Kepada Masyarakat di UMKM Griya Cendekia Desa Curug, Kec. Gunung Sindur Kab. Bogor ini, menghasilkan beberapa hal pengabdian, antara lain:

1. Melakukan pendampingan terkait manajemen pengembangan UMKM dalam upaya mewujudkan pelaku usaha yang sejahtera dan mandiri.
2. Melakukan pendampingan yang tepat dan berkelanjutan dalam agar tercipta sinergi antara dunia usaha, dunia akademis, dan pemerintah setempat.
3. Melakukan pendampingan atau pembentukan kelompok-kelompok usaha sesuai sektor atau bidangnya masing-masing antara lain sektor kuliner, kerajinan, dan budidaya tanaman dalam upaya lebih meningkatkan lagi pemasaran yang lebih luas lagi.
4. Melakukan sharing knowledge dalam hal implementasi manajemen SDM, pemasaran, dan keuangan.

## Kajian Pustaka.

### Manajemen

Manajemen adalah ilmu dalam perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pemotivasian, dan pengendalian terhadap orang dan mekanisme kerja untuk mencapai tujuan (Siswanto, 2020, p. 1). Dengan kata lain, manajemen merupakan sebuah seni atau ilmu yang mengatur serangkaian proses kegiatan dalam rangka pemanfaatan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien guna mencapai tujuan organisasi/

perusahaan. Unsur-unsur dalam Manajemen umumnya mencakup empat elemen, yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengimplementasian, dan pengawasan.

#### Manajemen Sumber Daya Manusia.

Sumber Daya Manusia adalah elemen inti dari sebuah organisasi/perusahaan. Karena itu diperlukan sebuah sistem yang bisa mengoptimalkan kehadiran manusia di dalam organisasi agar lebih efektif dan efisien. Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) adalah sebuah ilmu atau cara untuk mengatur hubungan dan peran sumber daya yang dimiliki oleh individu secara maksimal untuk merealisasikan tujuan yang telah ditetapkan oleh organisasi/perusahaan (Catio, 2020, hal. 2). Manajemen Sumber Daya Manusia mengatur jumlah kebutuhan man power serta pemanfaatannya yang meliputi tahap rekrutmen, penempatan posisi kerja, pelatihan dan pengembangan, kompensasi, serta manajemen karier.

#### Manajemen Keuangan.

Manajemen keuangan sangat diperlukan dalam pengelolaan sebuah organisasi/perusahaan. Penerapan manajemen keuangan akan sangat membantu perusahaan dalam mengontrol biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Manajemen Keuangan adalah semua aktivitas perusahaan dengan usaha-usaha mendapatkan dana perusahaan dengan biaya yang murah serta usaha untuk menggunakan dan mengalokasikan dana tersebut secara efisien (Sutrisno, 2003, hal. 3). Sederhananya, Manajemen Keuangan bisa diartikan sebagai sebuah seni untuk mengurus serangkaian proses dalam pengelolaan keuangan perusahaan, mulai dari perencanaan modal, pengendalian modal, biaya operasional, pendapatan, keuntungan, dan seluruh kegiatan-kegiatan lain yang terlibat dalam lalu lintas keuangan perusahaan.

#### Manajemen Pemasaran.

Manajemen pemasaran (marketing management) merupakan analisis perencanaan, implementasi, dan pengendalian atas program-program yang didesain untuk menciptakan, membangun dan menjaga pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran untuk mencapai tujuan-tujuan organisasional atau tujuan-tujuan perusahaan. Menurut Kotler dan Keller (2012) menyebutkan bahwa manajemen pemasaran sebagai seni dan ilmu memilih pasar sasaran dan mendapatkan, mempertahankan, dan menumbuhkan pelanggan melalui penciptaan, penyampaian, dan pengkomunikasian nilai pelanggan yang unggul. Menurut Kotler dan Keller dalam (Priansa, 2017:38) bahwa bauran pemasaran adalah sekumpulan alat pemasaran yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk pencapaian tujuan pemasarannya dalam pasar sasaran. Digital marketing adalah kegiatan pemasaran termasuk branding yang menggunakan berbagai media. Sebagai contoh yaitu *blog*, *website*, *e-mail*, *adwords*, dan berbagai macam jaringan media sosial. Ridwan Sanjaya & Josua Tarigan (2009). Digital marketing menggunakan perkembangan dunia digital untuk melakukan periklanan yang tidak digembar-gemborkan secara langsung akan tetapi memiliki efek yang sangat berpengaruh. Heidrick & Struggles (2009).

#### Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sebuah jenis usaha milik perorangan, keluarga, atau kelompok dalam skala yang tidak terlalu besar. Usaha skala ini umumnya dijalankan oleh masyarakat kelas menengah ke bawah yang memiliki modal dan sumber daya terbatas. Pengertian tentang UMKM diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha yang memenuhi kriteria kekayaan bersih maksimal Rp:50.000.000 (Lima Puluh Juta Rupiah) dan memiliki omzet tahunan maksimal Rp:300.000.000 (Tiga Ratus Juta Rupiah). Sementara usaha kecil adalah

usaha produktif dengan kekayaan bersih di atas Rp:50.000.000 (Lima Puluh Juta Rupiah) dan memiliki omzet tahunan lebih dari Rp 300.000.000 (Tiga Ratus Juta Rupiah) sampai dengan Rp:2.500.000.000 (Dua Milyar Lima Ratus Juta Rupiah). Sedangkan usaha menengah adalah sebuah usaha produktif dengan kekayaan bersih lebih dari Rp:500.000.000 (Lima Ratus Juta Rupiah) dan memiliki omzet penjualan lebih dari Rp: 2.500.000.000 (Dua Milyar Lima Ratus Juta Rupiah) sampai dengan Rp:50.000.000.000 (Lima Puluh Milyar Rupiah).

## METODE.

Khalayak sasaran dalam Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah seluruh pelaku usaha yang tergabung dalam keanggotaan UMKM Griya Cendekia, agar dengan adanya pelatihan manajemen bidang sumber daya manusia, pemasaran, dan pengelolaan keuangan yang dapat menghasilkan pelaku usaha yang tangguh, sejahtera, dan mandiri.

Melihat permasalahan yang dihadapi maka langkah-langkah yang dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran kegiatan ini maka diadakan pendekatan kepada UMKM Griya Cendekia melalui sosialisasi serta pelatihan berupa penjelasan pentingnya peran manajemen dalam setiap proses usaha, peran SDM, strategi pemasaran, dan pengelolaan keuangan yang tepat.

Metode pelatihan yang diterapkan berdasarkan solusi atas permasalahan di UMKM Griya Cendekia Desa Curug, Kec. Gunung Sindur, Kab. Bogor adalah pelatihan untuk mengembangkan usaha melalui peningkatan kapasitas sumber daya manusia melalui rangkaian kegiatan identifikasi, pengkajian serta proses belajar yang terencana. Untuk mengatasi permasalahan yang ada, tim melakukan penyuluhan melalui metode sebagai berikut:

### 1. Pra PKM.

Identifikasi permasalahan UMKM Griya Cendekia melalui metode wawancara. Didapat data permasalahan yang ada adalah sebagai berikut:

- a. Kondisi Umum, Terdapat sektor usaha di UMKM yaitu kuliner, kerajinan, dan budidaya tanaman. Belum memiliki legalitas usaha (Seperti: CV, PT, Koperasi), saat ini masih berbentuk Komunitas.
  - b. Permasalahan SDM; Perbedaan visi terhadap bentuk legalitas pada pengurus dan anggota, peran ketua UMKM yang masih dominan dalam organisasi.
  - c. Permasalahan pemasaran, kualitas produk bagus, tetapi tampilan desain kemasan dan foto produk pada *e-commerce* kurang menarik, pemasaran masih bersifat internal UMKM, belum menjangkau pangsa pasar secara luas, ekspansi usaha terkendala bentuk legalitas, perizinan dan sertifikasi halal.
  - d. Permasalahan Keuangan, anggota UMKM kesulitan dalam permodalan dan laporan keuangan.
2. Pelaksanaan PKM meliputi: Pemberian materi pelatihan manajemen bidang SDM, Pemasaran, dan Keuangan, diskusi dan tanya jawab seputar materi dan permasalahan nyata yang dialami oleh para pelaku UMKM untuk menghasilkan solusi terbaik dalam rangka pengembangan UMKM lebih lanjut.
  3. Evaluasi Kegiatan PKM, meliputi: 1) Evaluasi terhadap tingkat keberhasilan dan ketidakberhasilan kegiatan PKM, serta mengidentifikasi dampak positif dari PKM ini terhadap UMKM Griya Cendekia dan para pelaku usaha yang tergabung didalamnya; 2) Agenda pelatihan dan pendampingan lanjutan dalam rangka lebih meningkatkan sinergi para pelaku UMKM, pihak akademisi, dan pemerintah setempat, dengan tujuan lebih memajukan lagi UMKM Griya Cendekia.

## HASIL DAN PEMBAHASAN.

### Kondisi Pengelolaan UMKM.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, keadaan umum pelaku UMKM Griya Cendekia di Desa Curug Kec. Gunung Sindur Kab Bogor, belum sepenuhnya menjalankan prinsip-prinsip manajemen yang baik dalam pengelolaan usaha. Hal ini dikarenakan kurangnya pemahaman pelaku UMKM terhadap ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia, Pemasaran dan Keuangan.

Kondisi obyektifnya adalah: 1) terdapat perbedaan visi terhadap bentuk legalitas pada pengurus dan anggota, dan dominannya peran ketua UMKM dalam organisasi, serta UMKM masih berbentuk komunitas belum memiliki legalitas usaha (Seperti: CV, PT, Koperasi); 2) terdapat kualitas produk bagus, tetapi tampilan desain kemasan dan foto produk pada *e-commerce* kurang menarik, lalu pemasaran masih bersifat internal UMKM, belum menjangkau pangsa pasar secara luas masih bersifat konsinyasi; dan 3) Anggota UMKM kesulitan dalam permodalan dan laporan keuangan.

### Pemberian Materi Implementasi Peran Ilmu Manajemen dalam Pengembangan UMKM Griya Cendekia.

Kegiatan pelatihan dilaksanakan pada tanggal 14 November 2021 bertempat di Perum Griya Cendekia Desa Curug Kec. Gunung Sindur Kab. Bogor, bertujuan untuk memberikan penyuluhan dan memberikan pemahaman serta mengimplementasikan manajemen pemasaran yang efektif dan efisien bagi pelaku UMKM, utamanya bagaimana mengetahui pengaruh bauran pemasaran terhadap keputusan pembelian secara *e-commerce* guna meningkatkan pemasaran dan menentukan kebijakan secara tepat guna mencapai pemasaran *e-commerce* yang maksimal.

Berikut dokumentasi kegiatan pengabdian masyarakat:



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan Pengabdian Masyarakat

## SIMPULAN

### Kesimpulan.

Pentingnya dasar tentang pemahaman yang baik tentang ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Keuangan, secara berdampak pada keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola usaha yang mereka geluti. Pelaku UMKM perlu memiliki keterampilan yang baik dalam mengelola usahanya.

Strategi pemasaran perlu dilakukan oleh industri UMKM melalui indikator pengenalan kebutuhan, pencarian informasi, evaluasi alternatif, keputusan membeli dan perilaku pasca pembelian. Peningkatan daya saing UMKM serta untuk mendapatkan peluang bisnis dapat dilakukan dengan memanfaatkan *e-commerce* sebagai tempat untuk melakukan promosi atau mencari peluang bisnis.

Pelaku UMKM Griya Cendekia juga harus memperhatikan keterjangkauan harga produk dengan membuat inovasi produk ke dalam berbagai ukuran bentuk dan kemasan serta dengan menambah alternatif pembayaran online guna memudahkan konsumen dalam hal pembayaran seperti Dana, Gopay, Shopee, Alfamart/Indomaret, *Cash On Delivery* dan lainnya.

### **Saran.**

Mendorong pengurus UMKM Griya Cendekia tetap proaktif dan informatif kepada semua pihak diantaranya kepada pihak kampus, agar apa yang menjadi program kerja UMKM dapat disinergikan dengan banyak pihak guna tercapainya tujuan UMKM yang berkembang, mandiri dan sejahtera, serta dapat menjadi desa binaan Universitas Pamulang.

UMKM Griya Cendekia bersama Kemenkop UKM dan Pemkab Bogor, menyusun program prioritas pengelolaan, pengembangan dan pemasaran produk budidaya lidah buaya untuk mengelola UMKM terintegrasi yang efektif dan efisien; memberikan kemudahan kredit usaha; memanfaatkan media e-commerce dalam promosi dan bauran produk UMKM; dan meningkatkan tata kelola manajemen administrasi dan keuangan dalam rangka pemasaran yang efektif dan efisien.

Sugiyono. 2016. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D, PT. Alfabet, Bandung.

### **DAFTAR PUSTAKA.**

- Siaran Pers Kemenko Perekonomian HM.4.6/300/SET.M.EKON.3/09/2021 tanggal 26 September 2021 “Pemerintah Dukung Permodalan bagi UMKM sebagai Strategi Penopang Perekonomian Nasional”. <https://ekon.go.id/publikasi/detail/3331/pemerintah-dukung-permodalan-bagi-umkm-sebagai-strategi-penopang-perekonomian-nasional>
- Perkembangan Data UMKM dan Usaha Besar Tahun 2018-2019 <https://www.kemenkopukm.go.id/data-umkm>
- Gumilang, R. R. (2019). Implementasi *Digital Marketing* terhadap Peningkatan Penjualan Hasil Home Industri. *10*(1), 9–14.
- Dr. H. Masram, SE., MM., M.Pd. dan Dr. Hj. Mu'ah, SE., MM. 2017. Manajemen Sumber Daya Manusia Profesional, Zifatama Publisher, Sidoarjo.
- Dr. Lilis Sulastri, MM. 2016. Manajemen Usaha Kecil Menengah, La Good Publishing, Bandung.
- Sri Mulyono dkk. 2021. Pengantar Manajemen, CV. Media Sains Indonesia, Bandung.





**Upaya Optimalisasi Praktik *Digital Marketing*  
Untuk Meningkatkan Hasil Penjualan Produk Budidaya Ikan Lele Pada  
UMKM Griya Cendekia Desa Curug Gunung Sindur Bogor**

**Rahayu Kharismawaty<sup>1</sup>, Devi Pratiwi<sup>2</sup>, Imam Sofyan Lubis<sup>3</sup>, Syukur Jaya Laowo<sup>4</sup>, Wuri Handayani<sup>5</sup>**  
<sup>1,2,3,4,5</sup>Prodi Manajemen Pasca Sarjana, Universitas Pamulang  
[rahayukharismawaty@gmail.com](mailto:rahayukharismawaty@gmail.com)<sup>1\*</sup>

Received 11 Februari 2022 | Revised 10 Maret 22 | Accepted 29 April 2022

\*Korespondensi Penulis

**Abstrak**

Pengabdian ini berjudul upaya optimalisasi praktik digital marketing untuk meningkatkan hasil penjualan produk budidaya Ikan Lele pada UMKM Griya Cendekia, Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor. Tujuan utama dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan pelatihan dan pengetahuan secara praktis dalam ilmu manajemen dalam pengembangan pemasaran penjualan produk budi daya Ikan Lele yang berdampak pada kesejahteraan masyarakat. Metode yang digunakan adalah penyuluhan berupa penyampaian materi secara langsung diskusi dan wawancara mengenai manajemen, pengelolaan keuangan, pemasaran produk dan penerapan MSDM dalam pengembangan UMKM, khususnya kepada pelaku UMKM pengembangan budi daya Ikan Lele pada UMKM Griya Cendekia, Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah bahwa akan dilakukan pendampingan dalam manajemen dalam pengembangan optimalisasi praktik *digital marketing* untuk meningkatkan hasil penjualan produk budidaya Ikan Lele dalam upaya mewujudkan kesejahteraan UMKM Griya Cendekia, Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor.

**Kata Kunci:** Manajemen; Ikan Lele; Digital Marketing; UMKM

**Abstract**

*This service is entitled Efforts to optimize digital marketing practices to increase sales of catfish aquaculture products at Griya Cendekia UMKM, Curug Village, Gunung Sindur District, Bogor Regency. The main purpose of this community service activity is to provide practical training and knowledge in management science in developing marketing sales of catfish farming products that have an impact on people's welfare. The method used is counseling in the form of direct delivery of material discussions and interviews regarding management, financial management, product marketing and the application of MSDM in the development of UMKM, especially to UMKM actors developing catfish cultivation at Griya Cendekia UMKM, Curug Village, Gunung Sindur District, District Bogor. The conclusion of this community service is that there will be assistance in management in the development of optimizing digital marketing practices to increase sales of catfish cultivation products in an effort to realize the welfare of the Griya Cendekia UMKM, Curug Village, Gunung Sindur District, Bogor Regency.*

**Keywords:** Management; Catfish; Digital Marketing; UMKM

## PENDAHULUAN

Perikanan merupakan salah satu kegiatan manusia yang berhubungan dengan pengelolaan dan pemanfaatan sumberdaya hayati perairan. Di Indonesia, menurut UU RI No. 31/2004, yang mana telah diubah menjadi UU RI No. 45/2009, menyatakan kegiatan yang termasuk dalam perikanan yaitu dimulai dari praproduksi, produksi, pengolahan sampai dengan pemasaran, yang dilaksanakan dalam suatu sistem bisnis perikanan. Dengan demikian, usaha dalam bidang perikanan dapat dikategorikan merupakan usaha agribisnis.

Salah satu produk unggulan dari budidaya ikan di desa Curug, Gunung sindur adalah ikan konsumsi seperti Ikan Lele. Dimana untuk Ikan Lele ini ditanakkan di kolam terpal. Pada musim panen, maka jumlah ikan akan berlimpah dan berpengaruh pada harga jualnya. Rata-rata budidaya ikan lele di desa curug, Gunung sindur ini masih berupa UMKM. Salah satu indikator kemajuan usaha dari UMKM sendiri adalah dari keberhasilan pemasaran mereka. Penyebab UMKM di Indonesia sulit berkembang dikarenakan adalah sistem pemasaran yang kurang berkembang pada UMKM tersebut. Pelaku UMKM yang belum terlalu jauh memikirkan inovasi dalam memasarkan produknya. Wabah pandemi Covid-19 telah berlangsung kurang lebih hampir dua tahun di Indonesia. Covid-19 ini merupakan sebuah virus yang sangat mudah menyebar dan menyebabkan terbatasnya mobilitas masyarakat sehingga secara langsung memberikan dampak terhadap pendapatan masyarakat. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu usaha yang paling merasakan dampak dari adanya Covid-19. Pendapatan UMKM yang semakin menurun juga diimbangi juga dengan hasil produksi yang menurun juga.

Strategi yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan strategi pemasaran berbasis digital marketing pada usaha budidaya Ikan Lele. Pemasaran dengan menggunakan digital marketing merupakan langkah yang baik guna mengembangkan usaha para pengusaha UMKM tersebut. Digital marketing adalah

salah satu trend baru yang wajib dikuasai jika tidak ingin kalah bersaing. Digital marketing sendiri adalah strategi untuk mendapatkan konsumen dengan memanfaatkan berbagai perangkat (tools) digital berbentuk fisik maupun non- fisik. Berdasarkan versi Smart Insights, pengertian digital marketing adalah kesempatan menjangkau konsumen melalui perangkat, platform, media, data, dan teknologi digital. Sementara itu, Hubspot menyebut pengertian digital marketing adalah semua upaya pemasaran yang memanfaatkan perangkat elektronik dan internet. Pemasaran online sendiri juga memiliki risiko yang sama dengan bisnis *offline*, baik resiko bagi penjual (seller) maupun pembeli (buyer). Internet sendiri memiliki daya tarik bagi konsumen karena memiliki keunggulan misalnya kenyamanan, memiliki akses 24 jam sehari, efisiensi alternative ruang, jangkauan wilayah yang tidak terbatas, personalisasi, sumber informasi yang potensial dan masih banyak kemudahan lain. Lebih lanjut, digital marketing berpengaruh sebesar 78% terhadap keunggulan bersaing UMKM dalam memasarkan produknya (Syifa et al., 2021). Terdapat beragam akses untuk para calon konsumen agar mereka dapat melihat penawaran produk, mulai yang paling simple yakni menggunakan akun Google My Business serta menyematkan tautan Google Maps agar usaha dapat diketahui dan ditemukan dengan sangat mudah. Adanya internet juga dapat lebih menguntungkan mereka para pelaku bisnis mulai dari mempersiapkan produk, mempromosikan produk, hingga menjual produknya dilakukan secara online yang pada umumnya melalui situs web yang dimiliki atau melalui media sosial yang sudah ada selama ini. Selain itu, penggunaan media sosial merupakan salah satu media saluran untuk memasarkan produk mereka. Cukup banyak pelaku usaha mikro memanfaatkan media sosial ini. Sosial media yang cukup populer antara lain adalah Facebook, Instagram, Whatsapp, Telegram dan Tik tok; dimana merupakan media yang cukup mudah dan banyak digunakan oleh semua kalangan masyarakat.

Pengabdian ini berjudul Upaya Optimalisasi Praktik Digital Marketing yang berupaya untuk meningkatkan hasil penjualan produk budidaya Ikan Lele di Griya Cendika, Desa Curug. Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan pelatihan dan pengetahuan secara praktis ilmu manajemen dalam digital marketing. Pelatihan ini dilakukan agar usaha budidaya Ikan Lele ini semakin berkembang dan mampu berdaya saing dengan usaha budidaya Ikan Lele yang lainnya. Tujuan ini dapat dicapai dengan melakukan program kerja seperti membuat banner, memperluas segmentasi pemasaran, membuat media promosi untuk pemasaran secara online. Harapannya dengan adanya kegiatan ini akan dapat membantu pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya agar tetap berjalan dalam keadaan di masa pandemi Covid-19. Metode yang digunakan adalah metode melalui penyuluhan dan penyampaian materi secara langsung baik berupa wawancara maupun diskusi mengenai manajemen pemasaran produk dengan mengoptimalkan digital marketing yang berdampak pada kesejahteraan masyarakat.

### Permasalahan

Dari permasalahan diatas diperlukan adanya model pendampingan dalam menyelesaikan masalah begitu juga diperlukan model perencanaan dan perancangan budidaya Ikan Lele, model pendampingan dalam mengorganisasi kegiatan pengelolaan lahan budidaya sehingga didapatkan pengelolaan yang terkoordinasi khususnya tentang digital marketing dengan menggunakan media yang dapat dibuat sendiri. Dari berbagai model metode di atas diharapkan kegiatan tersebut dapat :

1. Memperkecil biaya operasional pemasaran budidaya Ikan Lele
2. Mengembangkan teknologi untuk menunjang pertumbuhan dan pengembangan pembudidaya Ikan Lele

### Tujuan Pengabdian kepada Masyarakat

1. Untuk Mengetahui jenis digital marketing yang cocok dikembangkan pembudidaya Ikan Lele di Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur Kecamatan Bogor
2. Untuk pengembangan secara pembudidaya Ikan Lele di Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur Kecamatan Bogor secara financial layak untuk didirikan jika ditinjau dari segi keuntungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen serta aspek lingkungan dan hukum
3. Untuk melatih pembudidaya Ikan Lele dan pendampingan ilmu manajemen dalam pengembangan pembudidaya Ikan Lele yang berdampak pada kesejahteraan masyarakat desa pembudidaya Ikan Lele di Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur Kecamatan Bogor

### Kerangka Pemecahan Masalah

Alur kerja yang digunakan dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi UMKM di Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor Jawa Barat seperti ditunjukkan pada gambar berikut:



Dari bagan tersebut, dapat diterangkan untuk prosedur kerjanya sebagai berikut:

#### 1. Tahap persiapan

Tahap persiapan yang dilakukan meliputi:

- a. Survey awal, Pada tahap ini dilakukan survey lokasi di Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor.
- b. Observasi. Setelah survey maka ditentukan pelaksanaan dan sasaran peserta kegiatan
- c. Rapat Koordinasi Tim. Pada tahap ini rapat mengenai pembagian tugas, membuat jadwal pelaksanaan, mulai dari persiapan, pelaksanaan, sampai evaluasi dan penyusunan laporan.

#### 2. Tahap evaluasi

Tahap evaluasi merupakan penilaian setelah rangkaian kegiatan dilakukan oleh

pelaksana sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan. Evaluasi ini bisa berupa perbaikan atau saran untuk pelaksanaan kegiatan lebih baik lagi dan kelanjutan menjadi binaan kampus.

### **Realisasi Pemecahan Masalah**

Realisasi pemecahan masalah dalam Pengabdian Kepada Masyarakat di Griya Cendekia Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor ini, menghasilkan beberapa hal yang dapat dilaksanakan oleh para dosen pascasarjana antara lain:

1. Untuk pengabdian selanjutnya adalah pendampingan terhadap manajemen dalam Upaya Optimalisasi Praktik Digital Marketing untuk Meningkatkan Hasil Penjualan Produk Budidaya Ikan Lele pada UMKM Griya Cendekia, Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor.
2. Pada Pengabdian Kepada Masyarakat selanjutnya akan dibentuk sebuah tim khusus untuk mengajarkan kelompok UMKM cara membuat konten yang menarik baik dalam bentuk video, foto produk dan kalimat pemasaran yang menarik perhatian pasar untuk meningkatkan Hasil Penjualan Produk Budidaya Ikan Lele pada UMKM Griya Cendekia, Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor.
3. Pada Pengabdian Masyarakat selanjutnya melaksanakan pendampingan atau pembentukan kelompok-kelompok UMKM khususnya peternak budidaya Ikan Lele di Griya Cendekia untuk membuat akun online marketplace yang sesuai dalam memasarkan produknya untuk kebutuhan UMKM di daerah tersebut, dalam upaya mewujudkan desa dan UMKM yang sejahtera dan mandiri.

### **Kajian Pustaka**

Perikanan memiliki potensi yang sangat besar di dalam dunia usaha. (Pursetyo, 2015) Potensi sumber daya perikanan cukup bervariasi berupa perikanan tangkap, perikanan budidaya, pengangkutan ikan, pengolahan ikan, dan pemasaran ikan. Potensi yang beragam

tersebut berdampak pada adanya kebutuhan lapangan kerja yang cukup luas dan bervariasi. Salah satu wadah dalam menyalur kebutuhan lapangan kerja yakni dengan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. (Tambunan, 2011).

Usaha di sektor perikanan terutama produksi budidaya Ikan lele sudah berkembang di UMKM Griya Cendekia. Jenis ikan yang ditentukan peternak untuk dibudidayakan sudah sangat tepat yakni Ikan Lele. Ikan Lele memiliki karakteristik yang menguntungkan untuk dibudidayakan dalam skala industri dan rumah tangga karena mudah beradaptasi dengan lingkungan perairan (Jatnika, dkk, 2014). Ikan Lele merupakan jenis ikan konsumsi air tawar dengan tubuh memanjang dan kulit licin. (Warseno, 2018).

Budidaya Ikan Lele UMKM Griya Cendekia didominasi oleh budidaya dengan memanfaatkan kolam. Namun ada juga yang menggunakan kolam terpal dikarenakan ada pengalihan kegunaan lahan produktif menjadi daerah pemukiman. Hal ini tidak menjadi kendala besar karena Ikan Lele dapat bertahan pada kondisi perairan yang terbatas atau kondisi air yang tidak mengalir.

Usaha budidaya Ikan Lele ini terbukti membantu peternak UMKM Griya Cendekia dalam meningkatkan kesejahteraan ekonominya sehingga cukup dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Hal ini didukung dari operasional pembudidayaan yang menguntungkan yakni tidak membutuhkan biaya besar, waktu pemeliharaan singkat, sehingga cepat memberikan hasil. Kondisi ini berbeda dengan jenis ikan lain yang lebih rentan terhadap penyakit.

Berdasarkan survei yang dilakukan oleh Hootsuite (We are Social) yang tercantum Indonesian Digital Report 2021 diperoleh data bahwa media digital terbanyak di Indonesia yakni Youtube sebanyak 93,8% dari jumlah populasi. Kedua, pengguna Whatsapp sebanyak 87,7% dari jumlah populasi. Ketiga, pengguna

Instagram sebanyak 86,6% dari jumlah populasi. Keempat, pengguna Facebook sebanyak 85,5% dari jumlah populasi. Data tersebut dapat menjadi pertimbangan media digital yang tepat untuk target pasar budidaya Ikan Lele. Digital marketing perlu didukung dengan platform digital. Platform digital merupakan media yang digunakan untuk tujuan memasarkan produk. Platform digital terdiri dari berbagai macam cara pemakaian dengan tujuan yang berbeda

## **METODE**

Melihat permasalahan yang dihadapi maka langkah-langkah yang dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran kegiatan ini maka diadakan pendekatan kepada instansi terkait yaitu masyarakat melalui penyuluhan dan penyampaian materi secara langsung baik berupa wawancara maupun diskusi mengenai manajemen, yaitu dari segi marketing, keuangan, sumber daya manusia mengenai upaya praktik digital marketing untuk meningkatkan hasil penjualan produk budidaya Ikan Lele pada UMKM Griya Cendekia, Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor. Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) akan dilaksanakan di Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor, Provinsi Jawa Barat pada tanggal 14 November 2021. Pelaksanaan ini akan dibimbing oleh tim pelaksana staf-staf pengajar dari Universitas Pamulang dengan mengikutsertakan peran instansi terkait baik aparat desa serta masyarakat.

Pada kegiatan PKM ini, metode yang digunakan adalah teknik pengumpulan data melalui cara observasi dengan mengamati atau meninjau secara langsung UMKM Griya Cendekia di Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur Kabupaten Bogor untuk mengetahui kenyataan yang sebenarnya dan serta mendapatkan informasi yang diperlukan. Dimana langkah selanjutnya adalah memberikan pelatihan berupa materi dengan melakukan presentasi serta melakukan wawancara untuk melengkapi data yang tepat

dari sumber data yang didapat untuk mengetahui tata cara pengelolaan usaha, dan mengetahui manfaat setelah mengikuti kegiatan PKM ini.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil Observasi**

Dari hasil observasi yang dilakukan dengan wawancara dan diskusi, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Untuk pemasaran sendiri kebanyakan masih menggunakan metode konvensional
2. Untuk tampilan produk yang dipasarkan rata-rata dalam kategori baik
3. Dikarenakan keterbatasan informasi, untuk masalah legalitas seperti izin dan sertifikat halal belum berjalan

### **Pembahasan**

#### **Pemaparan presentasi Implementasi Peran Ilmu Manajemen dalam Pengembangan UMKM Griya Cendekia**

Kegiatan pengabdian masyarakat di UMKM Griya Cendekia dilaksanakan pada hari minggu, tanggal 14 November 2021, dimana dilakukan pemaparan presentasi Implementasi Peran Ilmu Manajemen dalam Pengembangan UMKM Griya Cendekia. Untuk materi yang disampaikan yaitu dalam bidang manajemen yang khususnya dalam pemasaran, sumber daya manusia, dan keuangan.

Warga binaan UMKM Griya Cendekia diajak untuk menggali lebih dalam tentang potensi yang dimiliki dan akan dikembangkan. Pengembangan ini tidak hanya dilakukan pada tahap pengolahan awal tetapi sampai pada pengolahan dengan inovasi. Kegiatan selanjutnya pengenalan tentang digital marketing atau pemasaran digital. Digital marketing atau pemasaran berbasis digital merupakan aktivitas atau kegiatan pemasaran dengan serangkaian cara serta teknik yang menggunakan media digital yang bertujuan meningkatkan penjualan. Digital marketing dapat dilakukan dengan berbagai media seperti: website, blog, youtube maupun menggunakan media social.

Beberapa strategi diberikan dalam pengelolaan digital marketing seperti menentukan media utama apa yang akan dipilih. Sebelum menentukan media apa yang akan dipilih, sebaiknya terlebih dahulu menentukan target pasar yang akan dituju. Menentukan target pasar akan mempengaruhi pemilihan media sosial apa yang tepat. Setelah menentukan media sosial yang dipilih, selanjutnya menentukan kepribadian. Penentuan kepribadian harus sesuai dengan bisnis yang dimiliki. Bahasa yang digunakan dalam penyampaian informasi kepada pembeli dapat dilakukan dengan bahasa yang santai, banyak humor, ada juga yang menggunakan bahasa formal dan serius. Hal terpenting dalam menentukan kepribadian, harus sesuai dengan bisnis yang dimiliki. Kepribadian dalam pemilihan Bahasa menjadi penting untuk sarana promosi terlebih jika kita mengoptimalkan penggunaan sosial media Instagram. Visual dan bahasa yang menyenangkan serta konsisten dapat menarik lebih banyak pembeli.

Setelah memberikan pelatihan tentang pemasaran melalui online, tahapan program selanjutnya adalah mendampingi para warga UMKM Griya Cendekia dalam pembuatan akun pada platform e-commerce yang banyak tersedia di Indonesia. Platform yang dipilih nantinya sebagai tempat untuk menjual produk-produk yang dihasilkan oleh UMKM Griya Cendekia meliputi: BukaLapak, Tokopedia, Shopee, Lazada, juga memanfaatkan media sosial seperti Facebook. Setelah diberikan pelatihan pembuatan akun, warga UMKM Griya Cendekia juga akan didampingi bagaimana menjual produk-produk melalui pengelolaan yang tepat. Menjalankan toko online dengan toko konvensional di dunia nyata kurang lebih sama, dibutuhkan kerja keras, keahlian, pemahaman, promosi permodalan dalam pengelolannya. Berbeda dengan menjual barang secara konvensional dimana barang atau produk dapat dilihat dan diraba fisiknya dengan detail, maka toko online hanya mengandalkan gambar visualnya saja, oleh karenanya tidak asal memasang gambar. Dibutuhkan penjelasan yang terperinci untuk

menimbulkan ketertarikan calon pembeli. Beberapa hal yang dapat dilakukan dalam pendampingan penjualan produk melalui online pada warga UMKM Griya Cendekia yaitu agar bisnis onlinenya dapat berjalan dengan sukses yaitu: Menentukan contact person yang jelas dan aktif, bersikap ramah dan sabar, mengadakan diskon, dan membuat perhitungan dan pembukuan.

Setelah program pelatihan pemasaran online, rencana tahap selanjutnya adalah evaluasi program pengabdian. Hal ini dimaksudkan untuk menganalisis dan mengevaluasi sejauh mana ketercapaian program pengabdian. Sehingga menjadi perbaikan untuk program pengabdian selanjutnya. Setelah kegiatan evaluasi program pengabdian, dilakukan penyusunan laporan akhir pengabdian sebagai bentuk pertanggung jawaban kegiatan kepada lembaga penyelenggara pengabdian kepada masyarakat yaitu Universitas Pamulang.

Secara umum warga UMKM Griya Cendekia sebagai peserta pelatihan sangat antusias mengikuti kegiatan pelatihan ini, hal ini tidak terlepas dari ketertarikan peserta setelah diberi pengetahuan dan pemahaman akan pentingnya memanfaatkan *digital marketing* untuk promosi produk hasil pertanian, perikanan dan peternakan. Bahkan di akhir kegiatan peserta masih terus bertanya dan melontarkan ide-ide secara personal kepada narasumber.



**Gambar 1. Foto Kegiatan Pengabdian Masyarakat**

## SIMPULAN

### Kesimpulan

Kegiatan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Pamulang dengan Topik Implementasi Manajemen Keuangan dalam Pengembangan UMKM di Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor telah terselesaikan dengan lancar, hal ini dikarenakan komitmen dari seluruh pelaksana kegiatan dalam menyukseskan kegiatan. Adapun hasil yang dicapai pada kegiatan ini adalah:

Tersampainya informasi terkait implementasi manajemen baik dari bidang SDM, pemasaran dan keuangan.

1. Antusias peserta kegiatan relatif tinggi terlihat dari banyaknya pertanyaan dan sharing knowledge yang disampaikan.
2. Pada pengabdian kepada masyarakat ini selanjutnya memberikan pelatihan tentang pemasaran melalui online dengan mendampingi para UMKM Griya Cendekia dalam pembuatan akun pada platform e-commerce yang banyak tersedia di Indonesia.

### Saran

1. Adanya penggabungan semua UMKM yang ada di Griya Cendekia dengan satu platform website, sehingga hasil penjualan lebih meningkat dan untuk harga bisa saling menguatkan sehingga tidak terjadi perang harga.
2. Adanya produk jadi dari Ikan Lele tersebut dalam packing frozen sehingga produk bisa ditawarkan secara meluas ke daerah- daerah lain di Indonesia, sehingga pemasaran semakin berkembang dan meningkat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Gumilang, R. R. (2019). Implementasi *Digital Marketing* terhadap Peningkatan Penjualan Hasil Home Industri. *IO(1)*, 9–14.
- Hayu, R. S. (2019). Smart Digital Content Marketing, Strategi Membidik

Konsumen Millennial Indonesia. *JMK (Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan)*, 4(1), 61. <https://doi.org/10.32503/jmk.v4i1.362>

Holliman, Geraint and Jennifer Rowley (2014) "Business to Business Digital Content Marketing: Marketers' Perceptions of Best Practice, *Journal of Research in Interactive Marketing*, 8, 4, 269-93

Hootsuite (We are Social): Indonesian Digital Report 2021

Jatnika, D., Sumantadinata, K., & Pandjaitan, N. H. (2014). Pengembangan Usaha Budidaya Ikan Lele (*Clarias sp.*) di Lahan Kering di Kabupaten Gunungkidul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 9(1), 96–105. <https://doi.org/10.29244/mikm.9.1.96-105>

Melati, I. S., Margunani, M., Mudrikah, S., & Pitaloka, L. K. (2020). Upaya Optimalisasi Praktik *Digital Marketing* Untuk Meningkatkan Hasil Penjualan Produk Warga Binaan Lembaga Pemasarakatan. *Panrita Abdi - Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 4(2), 155. <https://doi.org/10.20956/pa.v4i2.7685>

Pursetyo, K. T., Tjahjaningsih, W., & Pramono, H. (2015). Perbandingan Morfologi Kerang Darah di Perairan Kenjeran dan Perairan Sedati. *Jurnal Ilmiah Perikanan Dan Kelautan*, 7(1), 31–33.

Peraturan Pemerintah (PP) tentang Pelaksanaan Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Tambunan, 2011. Teori Ekonomi Makro, Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta

Warseno, Yus (2018). Budidaya Lele Super Intensif di Lahan Sempit – *Jurnal Riset Dareah Vol. XVII, No 2 Agustus 2018*





## **Sistem Pengawasan Dan Evaluasi Produksi Budidaya Ikan Nila Pada UMKM Di Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur Bogor Jawa Barat**

**Happy Christman Gulo<sup>1</sup>, Haris Suganda Hidayat<sup>2</sup>, Muhammad Eko Wahyudi<sup>3</sup>, Sulastri<sup>4</sup>, Yopi<sup>5</sup>**

<sup>1,2,3,4,5</sup>Prodi Manajemen Pasca Sarjana, Universitas Pamulang

happygulo97@gmail.com<sup>1\*</sup>

Received 10 Februari 2022 | Revised 10 Maret 22 | Accepted 29 April 2022

\*Korespondensi Penulis

### **Abstrak**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mentransfer pengetahuan bagaimana cara meningkatkan pemberdayaan usaha-usaha masyarakat agar dapat meningkatkan perekonomian masyarakat dengan cara mengintegrasikan setiap kegiatan konsumsi, produksi dan usaha-usaha yang dilakukan oleh warganya. Dengan terbentuknya budidaya Ikan Nila diharapkan usaha produksi peternakan, perdagangan, maupun konsumsi yang dilakukan masyarakat khususnya UMKM di RW.06 Griya Cendika Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor, Provinsi Jawa Barat dapat berkembang dan pada akhirnya dapat meningkatkan pendapatan masyarakat. Metode yang digunakan adalah metode kualitatif yaitu observasi dan wawancara secara langsung. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah bahwa akan dilakukan pendampingan dalam manajemen dalam penyuluhan pemberdayaan produksi budidaya Ikan Nila untuk meningkatkan hasil penjualan produk budidaya Ikan Nila dalam upaya mewujudkan kesejahteraan UMKM di RW.06 Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor, Provinsi Jawa Barat.

**Kata kunci:** PKM; Budidaya Ikan Nila; UMKM

### **Abstract**

*This community service activity aims to transfer knowledge on how to improve the empowerment of community businesses in order to improve the community's economy by integrating every consumption, production and business activity carried out by its citizens. With the formation of Tilapia cultivation, it is hoped that livestock production, trade, and consumption businesses carried out by the community, especially UMKM in RW.06 Griya Cendika, Curug Village, Gunung Sindur District, Bogor Regency, West Java Province can develop and ultimately increase people's income. The method used is a qualitative method, namely direct observation and interviews. The conclusion of this community service is that management assistance will be provided in counseling the empowerment of tilapia cultivation production to increase sales of tilapia aquaculture products in an effort to realize the welfare of UMKM in the RW.06 Curug Village, Gunung Sindur District, Bogor Regency, West Java Province.*

**Keywords:** PKM; Tilapia Cultivation; UMKM

## **PENDAHULUAN**

### **Analisis Situasi Permasalahan**

Dalam memasarkan produk, selama ini para pelaku usaha di kalangan warga Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabu-

paten Bogor, Provinsi Jawa Barat masih menggunakan media konvensional, memberikan penyuluhan langsung ke masyarakat, maupun ke warga disekitarnya, yang dianggap masih kurang maksimal dalam memperoleh

pengalaman di bidangnya, sehingga pemasaran produk Ikan Nila masih sangat terbatas.

Memasuki ekosistem industri 4.0 menuntut para pelaku bisnis di Indonesia untuk terus melakukan pengembangan-pengembangan di setiap lini. Hal ini secara sadar maupun tidak membawa kita manusia Indonesia untuk semakin 'melek' terhadap teknologi. Kenyataannya saat ini masih banyak kalangan pelaku industri mulai dari kalangan UMKM dan yang setara dengannya kurang menyadari prospek dan peluang yang diberikan melalui media komunikasi internet atau media digital. Bicara mengenai kualitas produk ataupun jasa, sebetulnya produk maupun jasa dalam negeri tidak kalah dibanding produk-produk impor. Hal ini diperparah budaya konsumtif masyarakat yang lebih bangga menggunakan produk branded luar dibanding produk asli Indonesia.

Pembekalan edukasi terkait dengan penggunaan fasilitas internet, terlebih terkait membangun bisnis sangat diperlukan oleh masyarakat, khususnya para pelaku usaha kecil dan menengah agar dapat bersaing, memperkenalkan produk atau jasa mereka dengan metode yang baru agar mendapat pasar yang maksimal. Untuk itu, kami selaku tim pengabdian berinisiatif untuk sharing knowledge materi berkaitan dengan pemasaran digital (*digital marketing*).

Untuk memberikan pengetahuan baru mengenai bagaimana cara mengelola usaha budidaya Ikan Nila dan memasarkan produk via internet, mengenal beberapa istilah dalam bisnis online, mempromosikan produk dan metode-metode yang dapat dilakukan dengan harapan menjadi rintisan usaha yang kompetitif dan berdaya saing.

Dalam memasarkan produk, biasanya para pelaku usaha di kalangan warga Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor Jawa Barat menggunakan media konvensional, memberikan penyuluhan langsung ke masyarakat, maupun ke warga sekitar, yang dianggap masih kurang maksimal dalam memperoleh pengalaman dibidangnya, dan ini dilakukan dikalangan anggota kelompok usaha

masyarakat yang belum terorganisir dengan baik dalam usaha budidaya Ikan Nila. Mereka warga Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor, Jawa Barat berkelompok dalam mengumpulkan dana dan berusaha secara bersama namun belum secara formal seperti budidaya Ikan Nila yang sudah maju dan dalam pemasaran produk dari warga masyarakat desa masih menggunakan manual sehingga pemasaran produk sangat terbatas.

Dari data warga Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor Jawa Barat yang berwirausaha atau memiliki usaha kecil menengah, masih kurangnya pengetahuan mengenai cara budidaya dan usaha Ikan Nila dengan efektif dan mendapat traffic yang tinggi. Dan mereka berkelompok mendirikan kelompok usaha namun belum membentuk usaha yang akan dicapai. Melihat kenyataan ini perlu dan mendesaknya kebutuhan, maka dirasa perlu adanya pelatihan dan penyuluhan mengenai penyuluhan bagaimana cara usaha yang dapat menjanjikan dengan budidaya Ikan Nila, bagaimana cara memasarkan untuk teknologi maju, baik menggunakan teknologi secara offline dan online, guna meningkatkan kompetensi dan pemahaman mereka.

### **Permasalahan**

Berdasarkan analisis situasi yang telah dipaparkan. Maka terdapat empat masalah yang dirumuskan dalam kegiatan pengabdian ini, yaitu:

1. Bagaimana memberikan pemahaman kepada para peserta mengenai pengertian Budidaya Ikan Nila dalam pemberdayaan usaha masyarakat Warga Warga Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor Jawa Barat?
2. Bagaimana memberikan pengetahuan kepada para peserta mengenai praktek pengelolaan peternakan budidaya Ikan Nila dengan era digitalisasi Warga Warga Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor Jawa Barat?
3. Bagaimana memberikan pemahaman mengenai pemasaran produk melalui media online Warga Warga Desa Curug

Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor Jawa Barat?

4. Bagaimana memberikan pelatihan praktek menggunakan media online dalam pemasaran hasil budidaya warga masyarakat Warga Warga Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor Jawa Barat?

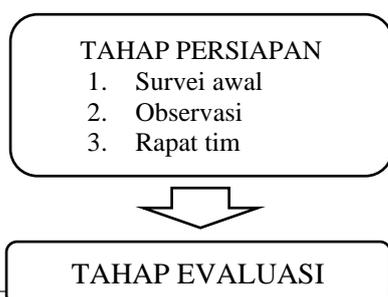
### Tujuan Pengabdian kepada Masyarakat

Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah:

1. Memberikan pemahaman kepada para peserta mengenai pengertian budidaya Ikan Nila dalam pemberdayaan usaha masyarakat Warga Warga Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor Jawa Barat
2. Memberikan pengetahuan kepada para peserta mengenai praktek pengelolaan budidaya Ikan Nila dengan era digitalisasi Warga Warga Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor Jawa Barat
3. Memberikan pemahaman mengenai pemasaran hasil produksi budidaya Ikan Nila melalui media online Warga Warga Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor Jawa Barat
4. Memberikan pelatihan praktek menggunakan media online dalam pemasaran produk warga masyarakat Warga Warga Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor Jawa Barat

### Kerangka Pemecahan Masalah

Alur kerja yang digunakan dalam menyelesaikan permasalahan yang dihadapi UMKM di Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor Jawa Barat seperti ditunjukkan pada gambar berikut:



### Gambar 1. Alur Pemecahan Masalah UMKM

Berdasarkan alur pada gambar di atas, ada dua tahapan yang harus dilakukan dalam program pembuatan jurnal pendidikan. Dua tahapan yang dilakukan meliputi:

1. Tahap persiapan (yang meliputi survei awal, observasi, rapat tim)
2. Tahap evaluasi

### Realisasi Pemecahan Masalah

Ketua Rukun Warga 06 Desa Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor, sedang mencari mitra yang ingin membantu dalam mengembangkan sumber daya manusia di RW.06 Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor, Setelah mendapatkan informasi tersebut maka Mahasiswa Universitas Pamulang mengunjungi RW.06 Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor, untuk memberikan evaluasi dan penyuluhan pemberdayaan produksi budidaya Ikan Nila pada UMKM Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur Kabupaten Bogor kepada warga sekitarnya dalam rangka mewujudkan program kerja dari RW tersebut.

Setelah ada kesepakatan di antara kedua belah pihak mengenai acara tersebut, maka kami mewakili Mahasiswa Universitas Pamulang mengadakan kerjasama dengan RW.04 Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor, untuk memberikan pelatihan mengenai “Sistem Pengawasan dan Evaluasi Produksi Budidaya Ikan Nila Pada UMKM di Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor, Jawa Barat”.

### Kajian Pustaka

Ikan Nila termasuk kedalam *Filum Chordata*, Klas *Pisces*, Sub klas *Teleostei*, Ordo *Percomorphi*, Subordo *percoidea*, Famili *Cichlidae*, Genus *Oreochromis*, dengan Species *Oreochromis Sp.* (Sucipto, dan Prihartono, 2007 dalam M. Yusuf Arifin: 2016). Ikan Nila (*Oreochromis sp.*) merupakan salah satu komoditas air tawar yang memperoleh

perhatian cukup besar dari pemerintah dan pemerhati masalah perikanan dunia, terutama berkaitan dengan usaha peningkatan gizi masyarakat di negara – negara yang sedang berkembang (Khairuman dan Amri, 2008).

Menurut Amri dan Khairuman (2003), Ikan Nila tergolong ikan pemakan segala (Omnivore), sehingga bisa mengkonsumsi makanan, berupa hewan dan tumbuhan. Larva Ikan Nila makanannya adalah, zooplankton seperti Rotifera sp., Daphnia sp., serta alga atau lumut yang menempel pada benda-benda di habitat hidupnya. Nila dapat tumbuh dan berkembang dengan baik pada lingkungan perairan dengan kadar Dissolved Oxygen (DO) antara 2,0 - 2,5 mg/l. Secara umum Nilai pH air pada budidaya Ikan Nila antara 5 - 10 tetapi Nilai pH optimum adalah berkisar 6 - 9. Ikan Nila umumnya hidup di perairan tawar, seperti sungai, danau, waduk, rawa, sawah dan saluran irigasi, memiliki toleransi terhadap salinitas sehingga Ikan Nila dapat hidup dan berkembang biak di perairan payau dengan salinitas 20 – 25 % (Setyo, 2006).

Ikan Nila secara morfologi memiliki bentuk tubuh pipih, sisik besar dan kasar, kepal relatif kecil, mata tampak menonjol dan besar, tepi mata berwarna putih dan garis linea lateralis terputus dan terbagi dua. Ikan Nila memiliki lima buah sirip yakni sirip punggung (dorsal fin), sirip dada (pectoral fin), sirip perut (ventral fin), sirip anus (anal fin), dan sirip ekor (caudal fin). Ikan Nila dikenal sebagai ikan yang memiliki toleransi sangat tinggi, baik toleransi terhadap salinitas, suhu, pH, dan bahkan kadar oksigen.

Perbedaan antara ikan jantan dan betina dapat dilihat pada lubang genitalnya dan juga ciri-ciri kelamin sekundernya. Pada ikan jantan, di samping lubang anus terdapat lubang genital yang berupa tonjolan kecil meruncing sebagai saluran pengeluaran kencing dan sperma. Tubuh ikan jantan juga berwarna lebih gelap, dengan tulang rahang melebar ke belakang yang memberi kesan kokoh, sedangkan yang betina biasanya pada bagian perutnya besar (Suyanto, 2003). Berdasarkan alat kelaminnya, ikan Nila jantan memiliki ukuran sisik yang lebih besar

daripada ikan Nila betina. Alat kelamin ikan Nila jantan berupa tonjolan agak runcing yang berfungsi sebagai muara urin dan saluran sperma yang terletak di depan anus. Jika diurut, perut ikan Nila jantan akan mengeluarkan cairan bening (cairan sperma) terutama pada saat musim pemijahan. Sementara itu, ikan Nila betina mempunyai lubang genital terpisah dengan lubang saluran urin yang terletak di depan anus. Bentuk hidung dan rahang belakang ikan Nila jantan melebar dan berwarna biru muda. Pada ikan betina, bentuk hidung dan rahang belakang agak lancip dan berwarna kuning terang. Sirip punggung dan sirip ekor ikan Nila jantan berupa garis putus-putus. Sementara itu, pada ikan Nila betina, garisnya berlanjut (tidak putus) dan melingkar (Amri dan Khairuman, 2002). Ikan Nila mampu hidup di perairan yang dalam dan luas maupun di kolam yang sempit dan dangkal, mempunyai pertumbuhan yang cepat terutama untuk ikan Nila jantan, tidak memiliki duri dalam daging, serta dapat dipelihara dalam kepadatan yang cukup tinggi (Jannah, 2001).

## **METODE**

Dalam kegiatan PKM ini, metode digunakan antara lain yaitu teknik pengumpulan data melalui cara observasi melalui mengamati atau meninjau secara langsung UMKM Griya Cendekia di Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur Kabupaten Bogor untuk melihat langsung yang sebenarnya dan mendapatkan informasi yang diperlukan. Kemudian langkah selanjutnya adalah memberikan pelatihan berupa materi dalam bentuk presentasi serta melakukan wawancara untuk melengkapi data yang tepat untuk mengetahui tata cara pengelolaan usaha, dan mengetahui manfaat setelah mengikuti kegiatan PKM ini.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil**

Berdasarkan dari hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, kondisi umum pelaku UMKM Griya Cendekia di Desa Curug Kecamatan Gunung Sindur Kabupaten Bogor,

Provinsi Jawa Barat belum sepenuhnya menjalankan prinsip-prinsip manajemen yang baik dalam pengelolaan usaha. Hal ini mungkin dikarenakan kurangnya pemahaman pelaku UMKM terhadap ilmu Manajemen yaitu Manajemen Sumber Daya Manusia, Manajemen Pemasaran dan Manajemen Keuangan. Dalam hasil wawancara tersebut, terdapat adanya perbedaan visi terhadap bentuk legalitas pada pengurus dan anggota disana, dan dominasi peran ketua UMKM dalam organisasi, serta UMKM masih berbentuk komunitas belum memiliki legalitas usaha (Seperti: CV, PT, Koperasi).

### Pembahasan

Pada kegiatan ini dihadiri oleh para pelaku UMKM yang tergabung dalam kelompok UMKM Griya Cendekia. Selain itu, kegiatan pelatihan ini juga dihadiri oleh para mahasiswa/i Prodi Magister Manajemen Universitas Pamulang, Bapak/ibu dosen pendamping, Bapak Ketua RW, Ketua UMKM Grya Cendekia Kegiatan ini telah mendapat apresiasi serta dukungan dari berbagai pihak terkait.

Untuk acara dibagi dalam dua bagian, yaitu bagian pertama yang merupakan penyampaian materi, dan bagian kedua yaitu diskusi serta tanya jawab. Untuk penyampaian materi diharapkan dapat memperdalam dan memperluas wawasan para peserta mengenai ilmu manajemen. Sementara kegiatan diskusi dan tanya jawab dilakukan untuk bertujuan membantu mengatasi realita permasalahan yang dihadapi oleh peserta. Untuk tema besar materi yang dibawakan dalam PKM ini adalah *"Implementasi Peran Ilmu Manajemen dalam Pengembangan UMKM Griya Cendekia"*.

Pada materi ini dijabarkan secara mendetail mengenai pengertian serta prinsip-prinsip dalam ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia, Manajemen Pemasaran dan Manajemen Keuangan serta bagaimana penerapannya dalam pengelolaan UMKM. Untuk materi pelatihan sendiri dipilih berdasarkan hasil observasi yang dilakukan selama ini di lapangan, sehingga materi

pelatihan yang disampaikan sangat relevan dengan kondisi dan realita permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM tersebut.

Pada kegiatan ini juga disampaikan saling berbagi ilmu pengetahuan dari perwakilan UMKM. Dari perwakilan UMKM tersebut menceritakan dari UMKM mereka mulai terbentuk, dimulai dengan diskusi oleh kelompok kecil warga untuk membentuk LokaTani yang pada saat itu hanya mempunyai anggota berjumlah 10 orang.

Terakhir, perwakilan UMKM menyampaikan bahwa UMKM Griya Cendekia sangat mengharapkan adanya tindak lanjut untuk pendampingan dalam hal implementasi manajemen SDM, manajemen pemasaran, dan manajemen keuangan.

Adapun dokumentasi kegiatan pengabdian masyarakat seperti ditunjukkan pada gambar berikut:



**Gambar 2. Foto Kegiatan Pengabdian Masyarakat**

## SIMPULAN

### Kesimpulan

Diharapkan pada pengabdian ini dapat menambah ilmu yang bermanfaat dalam Penyuluhan Pemberdayaan Budidaya Ikan Nila Sebagai Sarana Peningkatan Ekonomi Warga Desa Curug, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor, Provinsi Jawa Barat.

### Saran

1. Karena pengetahuan dan disiplin ilmu yang terkait dengan pelaksanaan dan Penyuluhan Budidaya Produksi Ikan Nila secara alternatif banyak, maka dalam membantu pelaksanaannya, kegiatan ini sebaiknya tidak hanya dilaksanakan satu kali saja, diharapkan ada kegiatan lainnya, agar para peserta penyuluhan dari Warga Desa

Curug, Kecamatan. Gunung Sindur, Kabupaten. Bogor, Provinsi Jawa Barat menambah pengetahuan dan bisa memahami secara menyeluruh.

2. Fasilitas yang digunakan oleh Mahasiswa Pascasarjana dan Dosen UNPAM yang melakukan pelatihan sangat sederhana, diharapkan dari pihak kampus, memberikan fasilitas agar proses pembelajaran menjadi lebih efektif.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- <http://permathic.blogspot.com/2012/03/cara-beternak-ikan-nila.html>  
<http://karodalnet.blogspot.com/2012/09/cara-budidaya-ikan-nila.html>  
<http://artikel-populer.blogspot.com/2012/09/cara-budidaya-ikan-nila-yang-baik-dan.html>  
<http://www.scribd.com/doc/40566197/MAK-ALAH-Pembesaran-Ikan-Nila>  
<https://tirto.id/mengenal-penelitian-kualitatif-pengertian-dan-metode-analisis-f9vh>



Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdikan

# JIMAWAbdi

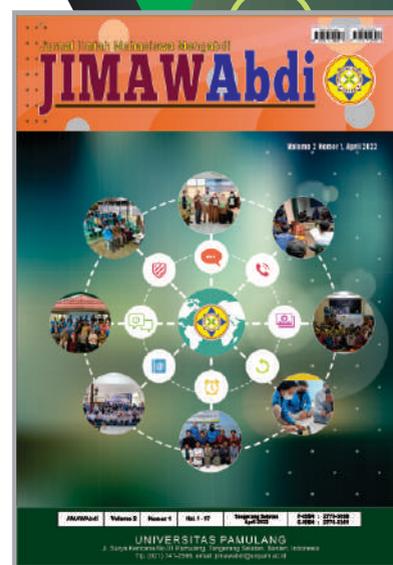


# CALL FOR PAPERS

*Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdikan (JIMAWAbdi)* diterbitkan oleh Program Studi Manajemen S-1 Universitas Pamulang. Terbit sebanyak tiga kali dalam setahun (April, Agustus, dan Desember). **JIMAWAbdi** merupakan jurnal tahunan yang membahas tentang kegiatan yang melibatkan masyarakat, pengembangan, layanan, dan pemberdayaan masyarakat. Kami mengundang segenap akademisi, penulis, dan peneliti untuk mengirimkan tulisan atau karya ilmiahnya yang berkaitan dengan kegiatan kemasyarakatan guna dimuat pada **JIMAWAbdi** Edisi ketiga Volume 2 Nomor 2 akan diterbitkan pada Agustus 2022.

#### ADAPUN SYARAT DAN KETENTUAN PENULISAN :

1. Artikel merupakan karya ilmiah orisinal yang belum pernah dipublikasikan.
2. Artikel ditulis dalam Bahasa Indonesia.
3. Artikel meliputi : Judul, Nama lengkap penulis, Instansi Penulis, Email, Abstrak (Indonesia/Inggris), Kata-kata kunci, PENDAHULUAN, METODE, HASIL dan PEMBAHASAN, SIMPULAN serta DAFTAR PUSTAKA.
4. Artikel dikirim dalam bentuk *Microsoft Word* melalui *submission*.
5. Konfirmasi pengiriman naskah tulisan kepada Sugeng Widodo (0819 0807 7567) dan Vivi Andayani (0818 928 611)
6. *Template* Penulisan dalam bentuk *Microsoft Word* dapat di *download* pada *link JIMAWAbdi* <http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/JMAB/index>



#### KEPUTUSAN DEWAN REDAKSI :

Penyunting berhak menyeleksi dan mengedit naskah yang masuk.

Untuk informasi kepastian proses selanjutnya akan diberitahukan kepada penulis. Substansi tulisan atau artikel sepenuhnya menjadi tanggung jawab penulis. Naskah yang tidak dimuat tidak akan dikembalikan, kecuali atas permintaan penulis.

#### Alamat Redaksi

*Jurnal Ilmiah Mahasiswa Mengabdikan (JIMAWAbdi)*

Jalan Surya Kencana No. 1 Pamulang, Tangerang Selatan, Banten 15417,

Telp. 021-7412566 Fax. 021-7412566,

Link Web : <http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/JMAB/index>

e-mail : [jimawabdi@unpam.ac.id](mailto:jimawabdi@unpam.ac.id).

ISSN 2776-3099



9 772776 309007