

pISSN: 2797-3778

eISSN: 2777-0036

*Jurnal*

# PADMA

**PENGABDIAN DHARMA MASYARAKAT**

**Vol. 2**

**No. 4**

**OKTOBER 2022**



**UNIVERSITAS PAMULANG**

Jl. Surya Kencana No.1, Pamulang, Kota Tangerang Selatan,  
Banten 15417 - Telp: (021) 7412566,  
email: perkusi\_mnj@unpam.ac.id

---

**DEWAN REDAKSI**

**Pelindung**

Udin Ahidin, Universitas Pamulang

**Ketua Penyunting**

Denok Sunarsi, Universitas Pamulang

**DEWAN EDITOR**

Haedar Akib, Universitas Negeri Makassar

Heri Erlangga, Universitas Pasundan

Denok Sunarsi, Universitas Pamulang

**TIM PRODUKSI**

Arga Teriyan

**LAYOUT**

Mahnun Mas'adi

Aidil Amin Effendy

**TATA USAHA**

Ahmad Nurhadi

**MITRA BEBESTARI**

Atie Rachmiate, Universitas Islam Bandung/ LLDIKTI Wilayah IV

Nandan Lima Krisna, Universitas Persada Indonesia YAI

Rudi Salam, Universitas Negeri Makassar

Dodi Ilham, IAIN Palopo

Azhar Affandi, Universitas Pasundan

Wayan Ardani, Universitas Mahendradatta

---

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT., sehingga redaksi dapat menyusun Jurnal Pengabdian Dharma Masyarakat PADMA ini. dimaksudkan untuk media komunikasi ilmiah antara para pengabdi, dosen, mahasiswa, dan masyarakat ilmiah dalam pengabdian kepada masyarakat.

Penerbitan edisi kali ini, ditampilkan 20 artikel pengabdian, team redaksi mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang turut membantu sehingga Jurnal Ilmiah ini pada Volume 2, No. 4, Oktober 2022 ini dapat terbit sesuai jadwal. kami tetap mengharapkan tulisan-tulisan dari anda semua, khususnya pengabdi, dosen, mahasiswa yang berasal dari Universitas Pamulang, maupun yang berasal dari luar.

Redaksi menyadari bahwa dalam penyusunan Jurnal Pengabdian Dharma Masyarakat PADMA ini masih terdapat banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, Redaksi mengharapkan saran dan kritik yang dapat menyempurnakan Jurnal PADMA ini, sehingga dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

**Pamulang, 01 Oktober 2022**

**Tim Redaksi**

## DAFTAR ISI

- <sup>1</sup>Heribertus Handi, <sup>2</sup>Emilia Vialar Nafi, <sup>3</sup>Epifania Lestari Mihen, <sup>4</sup>Epifania Wakung, <sup>5</sup>Gabriel Fredi Daar  
PENYULUHAN PERSONAL HYGIENE DAN KEBERSIHAN ALAT REPRODUKSI KEPADA REMAJA PUTRI DI SMA NEGERI 01 LELAK REJENG MANGGARAI  
*Hal 317 - 321*
- <sup>1</sup>\*Tia Fuji Lestari, <sup>2</sup>Alvionita Putri Ivanie, <sup>3</sup>Miftahul Hidayah, <sup>4</sup>Sely Octavia  
MENGEMBANGKAN EKONOMI KREATIF PADA MASA PANDEMI COVID 19: MEMBUAT BOUQUET SNACK LOW BUDGET  
*Hal 322 - 325*
- <sup>1</sup>\*Faisal Kamal, <sup>2</sup>Adit Khaeruloh, <sup>3</sup>Aiza Ainuriyah, <sup>4</sup>Nur Widha Natasha, <sup>5</sup>Supriyadi  
OPTIMALISASI ASUPAN GIZI DAN POLA ASUH DALAM UPAYA MENURUNKAN STUNTING PADA BAYI DAN BALITA DESA METENGGENG  
*Hal 326 - 333*
- <sup>1</sup>\*Nur Malikha Ulfah, <sup>2</sup>M. Manarul Hidayat, <sup>3</sup>Sulistya Ningrum, <sup>4</sup>Mellyana Apriyani, <sup>5</sup>Himatur Rofiah  
UPAYA PENANGANAN DAN PENCEGAHAN STUNTING MELALUI PROGRAM KULIAH PENGABDIAN MASYARAKAT TEMATIK BERBASIS RISET UNSIQ 2022 DI DESA DAMARKASIYAN, KERTEK, WONOSOBO  
*Hal 334 - 338*
- <sup>1</sup>\*Ajeng Riska Safitri, <sup>2</sup>Ira Nur Widiyastuti, <sup>3</sup>Marlinda Retdhawati, <sup>4</sup>Ramadhati Handayani  
BUDAYA MEMBACA SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN KUALITAS REMAJA MASA KINI  
*Hal 339 - 341*
- <sup>1</sup>\*Leni Estriana Sari, <sup>2</sup>M. Rudi Hartono, <sup>3</sup>Titik Indriyati, <sup>4</sup>Yanuar Fahmi  
PENGELOLAAN KEUANGAN DALAM INDUSTRI UMKM PRODUK FURNITURE DI WILAYAH CIREBON JAWA BARAT  
*Hal 342 - 345*
- <sup>1</sup>\*Yoga Prayoga, <sup>2</sup>Anjar Januriyandhani, <sup>3</sup>Iffatun Hasna Desyani, <sup>4</sup>Rahmad Prasetya, <sup>5</sup>Rhисто Cahyadi  
PENERAPAN ILMU MANAJEMEN DALAM PENINGKATAN PEMASARAN YANG EFEKTIF DI ERA DIGITALISASI DENGAN TUJUAN DOMESTIK DAN EKSPOR PADA UMKM PRODUK PERKAYUAN LINGKUP KABUPATEN/KOTA CIREBON  
*Hal 346 - 350*
- <sup>1</sup>\*Roy Wariko, <sup>2</sup>Heri Suherlan, <sup>3</sup>Larasati, <sup>4</sup>Arsadi, <sup>5</sup>Endang Sugiarti, <sup>6</sup>I Nyoman Marayasa, <sup>7</sup>Surya Budiman  
PENERAPAN ILMU MANAJEMEN DALAM PENINGKATAN KUALITAS SUMBER DAYA MANUSIA YANG UNGGUL DALAM TATA KELOLA ADMINISTRASI DAN PENGEMBANGAN DESIGN PRODUK BARANG JADI PADA PENGERAJIN KAYU GUNA TERCAPAINYA KEMANDIRIAN EKONOMI DI WILAYAH KABUPATEN / KOTA CIREBON  
*Hal 351 - 354*
- <sup>1</sup>\*Khafidz Hidayatulloh, <sup>2</sup>Yusuf Caraka P.R, <sup>3</sup>Hetty Novianti, <sup>4</sup>Nurlaela Sari  
SOSIALISASI PERLAKUAN AKUNTANSI ASET TETAP PERUSAHAAN UMKM CV. KREASI MANDIRI DI DESA CIBINONG KECAMATAN GUNUNG SINDUR KABUPATEN BOGOR  
*Hal 355 - 360*

- <sup>1</sup>Rengga AlFauzi, <sup>2</sup>Abdul Malik, <sup>3</sup>Euis Suhaemi, <sup>4</sup>Dwi Windusari, <sup>5</sup>Tia Yuliani,  
<sup>6</sup>Devi Apriliyanti  
PERAN MANAJEMEN KEUANGAN DALAM MENINGKATKAN MOTIVASI USAHA  
DI DESA BATULAYANG, KECAMATAN CISARUA, KABUPATEN BOGOR  
*Hal 361 - 365*
- <sup>1</sup>Akhmar Barsah, <sup>2</sup>Arman Syah, <sup>3</sup>Angga Pratama  
PERAN MEDIA SOSIAL (MEDSOS) DALAM PENGEMBANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH  
(UMKM) DESA ANTAJAYA BOGOR  
*Hal 366 - 369*
- <sup>1</sup>Yogi Sugiana, <sup>2</sup>Rudi Setiawan, <sup>3</sup>Rahman Rahim, <sup>4</sup>Rosyanti Yosi, <sup>5</sup>Yuli Rahayu,  
<sup>6</sup>Muchlis Catio, <sup>7</sup>Moh. Sutoro  
OPTIMALISASI SUMBER DAYA MANUSIA TERHADAP USAHA MIKRO, KECIL, DAN  
MENENGAH (UMKM) PRODUK FURNITUR DI KAB / KOTA CIREBON JAWA BARAT  
*Hal 370 - 373*
- <sup>1</sup>Dede Supiyan, <sup>2</sup>Angga Suryadi, <sup>3</sup>Rahmawati, <sup>4</sup>Erdi Sutriyatna, <sup>5</sup>Nasrul Hidayah  
PENGUNAAN MICROSOFT TEAMS SEBAGAI MEDIA PEMBELAJARAN JARAK JAUH PADA  
SMK PARIWISATA PUSPA WISATA PGRI SERPONG  
*Hal 374 - 376*
- <sup>1</sup>Bachtiar Arifudin Husain, <sup>2</sup>Yulianti Ratnasari, <sup>3</sup>Doni Gunawan, <sup>4</sup>Marturia Ms,  
<sup>5</sup>Denok Sunarsi  
EFEKTIFITAS MANAJEMEN WAKTU DALAM "RAMA"  
*Hal 377 - 379*
- <sup>1</sup>Ayu Octaviana Yasmin, <sup>2</sup>Agata Ira Kusumaningrum, <sup>3</sup>Dwi Anggraini Putri,  
<sup>4</sup>Melisa Febriyanti  
PEMBELAJARAN PENCATATAN KEUANGAN SEDERHANA KEPADA ANAK UNTUK DAPAT  
MENGELOLA KEUANGAN SECARA BIJAK SEJAK DINI DI YAYASAN PEMBANGUNAN  
MASYARAKAT SEJAHTERA  
*Hal 380 - 382*
- <sup>1</sup>Imam Priyoga, <sup>2</sup>Ali Mu'tafi, <sup>3</sup>Fia Novita, <sup>4</sup>Nisa Khafifah, <sup>5</sup>Fifi Nurlita Oktaviani  
STRATEGI PEMASARAN MELALUI MARKETPLACE DALAM UPAYA PENINGKATAN  
PENJUALAN PADA UMKM ALAT PERTANIAN (CANGKUL DAN SABIT)  
DI DESA PURWOJATI  
*Hal 383 - 387*
- <sup>1</sup>Saifu Rohman, <sup>2</sup>M. Syafaatul Rohman, <sup>3</sup>Nur Amelia Febriyanti, <sup>4</sup>Lulu Mas'udah,  
<sup>5</sup>Siti Qoimah  
PENYULUHAN KESEHATAN DI DESA PANCURWENING TENTANG KENALI STUNTING  
SEJAK DINI  
*Hal 388 - 392*
- <sup>1</sup>Joko Purnomo, <sup>2</sup>Fahri, <sup>3</sup>Nadya Mustika Kansa S, <sup>4</sup>Edy Santoso  
PENERAPAN STRATEGI PEMBINAAN SDM UNTUK MEMAKSIMALKAN MOTIVASI DAN  
KREATIVITAS KARYAWAN GUNA MENINGKATKAN PROFIT UMKM  
DI MASA PANDEMI  
*Hal 393 - 399*

<sup>1</sup>Dimas Januar Putra, <sup>2</sup>Andreas Ardi Wijaya, <sup>3</sup>Bey Nurul A. Hasibuan, <sup>4</sup>\*Yusuf Ardian,  
<sup>5</sup>Arianto

**STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK FURNITUR HASIL HUTAN KOMUNITAS  
UKM MELALUI DIGITAL MARKETING DI KOTA CIREBON PROVINSI JAWA BARAT**

*Hal 400 - 406*

<sup>1</sup>Sulfia Utami, <sup>2</sup>Pertiwi Teguh Hudi, <sup>3</sup>Agtrin Syahida, <sup>4</sup>\*Mutho'am  
**PENGABDIAN MASYARAKAT TENTANG PENURUNAN PERCEPATAN STUNTING  
DI DESA GARUNGLOR SUKOHARJO WONOSOBO**

*Hal 407 - 411*

***PANDUAN SINGKAT BAGI PENULIS JURNAL Pengabdian Dharma Masyarakat***

*Hal 412*

## PENYULUHAN *PERSONAL HYGIENE* DAN KEBERSIHAN ALAT REPRODUKSI KEPADA REMAJA PUTRI DI SMA NEGERI 01 LELAK REJENG MANGGARAI

<sup>1</sup>Heribertus Handi, <sup>2</sup>Emilia Vialar Nafi, <sup>3</sup>Epifania Lestari Mihen, <sup>4</sup>Epifania Wakung, <sup>5</sup>Gabriel Fredi Daar

Universitas Katolik Indonesia Santu Paulus Ruteng, Nusa Tenggara Timur, Indonesia  
[\\*emiliavialarnafi@gmail.com](mailto:emiliavialarnafi@gmail.com)

### Abstrak

Masa remaja merupakan salah satu periode dalam perkembangan manusia. Pada masa ini terjadi perubahan baik secara biologis, psikologis maupun sosial. Pada remaja putri perubahan yang terjadi ditandai dengan menarche (haid pertama), perubahan pada dada, tumbuhnya rambut kemaluan dan juga pembesaran panggul. Masalah kesehatan yang sering terjadi di kalangan remaja putri adalah kurangnya menjaga kesehatan alat reproduksi. Remaja kurang memperhatikan kesehatan alat reproduksi karena umur yang relatif muda dan masih dalam bangku pendidikan. Kegiatan PKM ini bertujuan untuk memberikan pemahaman dan meningkatkan pengetahuan remaja putri tentang kesehatan dan kebersihan alat reproduksi. Kegiatan dilakukan kepada siswi SMA Negeri 01 Rejeng melalui penyuluhan kesehatan. Hasil yang dicapai dari kegiatan ini adalah terwujudnya kesadaran partisipatif remaja putri untuk selalu menjaga kesehatan dan kebersihan alat reproduksi yang dimulai dari diri sendiri. Ini terbukti dengan kehadiran remaja putri pada saat kegiatan penyuluhan dilaksanakan. Dengan adanya kesadaran remaja putri secara individu dapat mendorong kesadaran kolektif sehingga terciptanya remaja putri yang sehat dan terhindar dari penyakit karena kurangnya menjaga kesehatan dan kebersihan alat reproduksi.

**Kata Kunci:** Organ Reproduksi, Pengetahuan, Penyuluhan, Remaja Putri

### Abstract

*Adolescence is a period in human development. At this time there are changes both biologically, psychologically and socially. In adolescent girls, the changes that occur are marked by menarche (first menstruation), changes in the chest, growth of pubic hair and also enlargement of the pelvis. The health problem that often occurs among young women is the lack of maintaining the health of the reproductive organs. Adolescents pay less attention to reproductive health because they are relatively young and still in education. This community service activity aims to provide understanding and increase knowledge of young women about reproductive health and hygiene. The activity was carried out for students of SMA Negeri 01 Rejeng through health counseling. The results achieved from this activity are the realization of participatory awareness of young women to always maintain the health and cleanliness of reproductive organs starting from themselves. This is evidenced by the presence of young women when the counseling activities are carried out. With the awareness of adolescent girls individually can encourage collective awareness so as to create healthy young girls and avoid disease due to lack of maintaining the health and hygiene of reproductive organs.*

**Keywords:** Reproductive Organs, Knowledge, Counseling, Teenage Girl

### PENDAHULUAN

Masa remaja merupakan salah satu periode dalam perkembangan manusia. Dimana pada masa ini terjadi perubahan baik secara biologis, psikologis maupun sosial. Pada remaja putri perubahan yang terjadi ditandai dengan menarche (haid pertama), perubahan pada dada, tumbuhnya rambut kemaluan dan juga pembesaran panggul (Estiwidani et al.,2009).

Remaja adalah perkembangan yang merupakan masa transisi dari anak-anak

menuju dewasa. Masa remaja dimulai sekitar pada usia 12 tahun dan berakhir pada usia 18 sampai 21 tahun (King,2012). Fase remaja tersebut mencerminkan cara berpikir remaja masih dalam koridor berpikir konkret, kondisi ini disebabkan pada masa ini terjadi suatu proses pendewasaan pada diri remaja.

Menurut Murti & Lutfiyati (2017), kesehatan reproduksi dikalangan wanita merupakan masalah yang penting untuk diperhatikan. Masalah kesehatan organ

reproduksi pada remaja perlu mendapat perhatian yang serius, karena masalah tersebut paling sering muncul pada daerah-daerah berkembang termasuk di Indonesia. Seringkali remaja mengabaikan pentingnya personal hygiene untuk menjaga kebersihan organ reproduksi agar terhindar dari berbagai penyakit yang sering dijumpai pada kesehatan organ reproduksi.

Remaja kurang memperhatikan kesehatan alat reproduksi karena umur yang relatif muda dan masih dalam bangku pendidikan sehingga remaja kurang memperhatikan perawatan diri dan kesehatan alat reproduksinya sendiri. Padahal banyak sekali penyakit yang dapat muncul akibat dari kurang memperhatikan kesehatan dan kebersihan alat reproduksi, itu sebabnya sangat penting mengetahui dan membersihkan organ reproduksi.

Pendidikan kesehatan reproduksi merupakan salah satu upaya dengan memberikan informasi kepada remaja agar mengetahui bagaimana cara menjaga kesehatan reproduksi kewanitaan agar terhindar dari penyakit torgan reproduksi mereka yaitu memberikan pengetahuan tentang kesehatan reproduksi khususnya pada remaja putri dan bagaimana menjaga kebersihan organ reproduksi (Sari, 2016).

Berdasarkan hasil survey didapati data remaja putri yang tinggal di kost ataupun keluarga sekitar 7-15 orang dan yang tinggal bersama orangtua sekitar 30 orang. Dari hasil wawancara kepada remaja putri di SMA Negeri 01 Lelak diketahui bahwa hampir sebagian remaja putri sering membuang pembalut yang tidak dicuci di sungai sekitar tempat tinggal dan sebagian besar juga tidak mengetahui cara membersihkan alat reproduksi dengan baik dan benar serta banyak yang mengalami gatal-gatal kemerahan pada area selangkangan dan area vagina serta mengalami keputihan yang berbau dan gatal.

Dalam kaitan dengan hal tersebut di atas, Tim Pelaksana kegiatan PKM pengabdian kepada masyarakat, merasa terpanggil untuk berkontribusi melakukan upaya-upaya meningkatkan pengetahuan remaja putrid di SMA 01 Lelak, kecamatan Rejeng kabupaten Manggarai dengan fokus peningkatan pengetahuan remaja putrid tentang personal hygiene dan kebersihan

alat reproduksi melalui upaya pendidikan kesehatan dan penyuluhan untuk meningkatkan pengetahuan remaja putri tentang kebersihan alat reproduksi di SMA 01 Lelak.

## **METODE**

### **1. Waktu dan Tempat Kegiatan**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan di desa Lelak Rejeng, kabupaten Manggarai, NTT. Kegiatan pengabdian dilakukan dalam bentuk penyuluhan kesehatan dan kebersihan alat reproduksi wanita kepada remaja putri SMA Negeri 01 Lelak Rejeng yang dilakukan selama 3 bulan.

### **2. Metode Pelaksanaan**

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan ini adalah ceramah, diskusi kelompok, dan sharing pengalaman dengan menggunakan alat bantu seperti laptop, LCD, leaflet, flyer, flipchart dan lain-lain serta pembagian masker kesehatan.

### **3. Tahapan Kegiatan**

Untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, ditempuh langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Menetapkan daerah/lokasi sasaran program PKM
  - b. Pelaksana meninjau lokasi tempat diadakan Program kemitraan untuk studi awal.
  - c. Penyusunan materi kegiatan penyuluhan
  - d. Penyusunan Jadwal kegiatan penyuluhan dan kegiatan yang mengikutsertakan remaja putri dalam mencegah penyakit organ reproduksi
4. Pelaksana mengajukan izin pelaksanaan kegiatan penyuluhan kepada Kepala Sekolah SMA Negeri 01 Lelak Rejeng, Manggarai
  5. Sosialisasi kegiatan penyuluhan dan pembagian masker kesehatan kepada remaja putri
  6. Menyelenggarakan kegiatan penyuluhan serta pembagian masker kesehatan dimasa pandemi selama 3 bulan berturut-turut. Kegiatan penyuluhan dan pembagian masker kesehatan dilakukan sekali seminggu dengan alokasi waktu 4 jam pertemuan.
  7. Evaluasi



## 8. Menulis laporan akhir

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Masa remaja merupakan salah satu periode dalam perkembangan manusia. Dimana pada masa ini terjadi perubahan baik secara biologis, psikologis maupun sosial. Pada remaja putri perubahan yang terjadi ditandai dengan menarche (haid pertama), perubahan pada dada, tumbuhnya rambut kemaluan dan juga pembesaran panggul.

Remaja adalah perkembangan yang merupakan masa transisi dari anak-anak menuju dewasa. Masa remaja dimulai sekitar pada usia 12 tahun dan berakhir pada usia 18 sampai 21 tahun. Fase remaja tersebut mencerminkan cara berpikir remaja masih dalam koridor berpikir konkret, kondisi ini disebabkan pada masa ini terjadi suatu proses pendewasaan pada diri remaja.

Masalah kesehatan reproduksi yang dialami remaja putri Indonesia hingga saat ini belum teratasi sepenuhnya. Dari tahun ke tahun masalah reproduksi wanita semakin meningkat. Provinsi NTT juga berada dalam urutan propinsi yang belum sepenuhnya mengatasi masalah reproduksi. SMA Negeri 01 Lelak Rejeng merupakan salah satu SMA Negeri yang berada di Kabupaten Manggarai yang hampir sebagian remaja putrinya kurang menjaga kesehatan dan kebersihan reproduksi. Salah satu penyebabnya adalah kurangnya pengetahuan yang dapat dibuktikan dengan kelalaian remaja putri dalam memelihara kesehatan dan kebersihan alat reproduksi. Masih banyak remaja putri yang tidak paham cara membersihkan alat reproduksi dengan benar dan masih ada juga remaja putri yang membuang pembalut habis pakai di sungai sekitar tempat tinggal sehingga menyebabkan pencemaran lingkungan. Aktivitas-aktivitas tersebut jika tidak dihilangkan maka akan meningkatkan masalah kesehatan reproduksi dan penyakit lainnya.

Melihat banyaknya remaja putri di SMA Negeri 01 Lelak Rejeng yang belum paham mengenai kebersihan organ reproduksi, pelaksana PKM program studi Sarjana Keperawatan Unika Santu Paulus Ruteng mengadakan kegiatan penyuluhan kepada remaja putri di Lelak Rejeng.

Kegiatan ini dihadiri oleh remaja putri SMA Negeri 01 Lelak Rejeng dan remaja putri SMK dan SMP di Lelak Rejeng yang ikutserta bergabung. Dalam kegiatan tersebut, pelaksana pengabdian kepada masyarakat memberikan informasi dan pemahaman yang cukup komprehensif kepada remaja putri tentang cara-cara yang perlu dilakukan untuk meningkatkan kesehatan dan kebersihan alat reproduksi. Selain itu disampaikan juga dampak negatif yang akan timbul jika remaja putri tidak menjaga kebersihan alat reproduksi dengan baik. Pada penelitian Mokodongan(2015) menyatakan bahwa lebih banyak remaja memiliki risiko tinggi akan mengalami masalah kesehatan reproduksi, ada 10% remaja yang sering menggunakan produk pembersih wanita, ada 17,59% remaja yang tidak mengeringkan genitalia eksterna setelah buang air kecil atau buang air besar dengan menggunakan tisu atau handuk kering. Selanjutnya 25,76% remaja yang membersihkan genitalia eksternal dengan arah dari belakang ke depan, 17% remaja yang sering menggunakan celana dalam ketat dalam aktivitas sehari-hari. 8,2% remaja yang sering memakai celana dalam dengan bahan bukan katun 2,5% remaja yang sering memakai bersama pakaian dalam dan handuk dengan orang lain (Abrori et al.,2017). Pada remaja yang kurang informasi tentang kebersihan organ genitalia akan berdampak pula pada perilaku remaja dalam menjaga kebersihan organ genitalianya (Nanlessy et al.,2013). Perilaku seseorang biasanya dicerminkan dengan sikap, bagaimana seseorang bersikap dan berbuat dalam perilaku membersihkan organ vagina itu dapat menentukan kebersihan vagina itu sendiri. Dalam Jurnal Mardalena et al. (2015) menyebutkan salah satu yang menjadi faktor utama terciptanya kesehatan yaitu selalu menjaga kebersihan diri salah satunya kebersihan organ reproduksi. Untuk menjaga agar tubuh tetap dalam keadaan bersih harus memperhatikan kebersihan perseorangan atau personal hygiene (Karyati et al., 2014). Oleh karena itu, memahami dan mengetahui tentang cara membersihkan organ vagina dengan benar sangat penting dalam menjaga kesehatan reproduksi.



Gambar 1. Dokumentasi Pelaksanaan kegiatan penyuluhan

Perawatan diri atau kebersihan diri (personal hygiene) merupakan perawatan diri sendiri yang dilakukan untuk mempertahankan kesehatan baik secara fisik maupun psikologis. Pendidikan kesehatan reproduksi merupakan salah satu alternatif, dengan memberikan informasi kepada remaja agar mengetahui bagaimana cara menjaga kesehatan reproduksi wanita agar terhindar dari penyakit organ reproduksi mereka yaitu memberikan pengetahuan tentang kesehatan reproduksi remaja khususnya pada remaja putri dan bagaimana menjaga kebersihan organ reproduksi (Sari, 2016).

Kegiatan penyuluhan ini mendorong kesadaran partisipatif remaja putri untuk selalu memelihara kesehatan dan kebersihan reproduksi wanita yang dimulai dari diri sendiri. Dengan adanya kesadaran remaja putri secara individu tentunya akan mendorong kesadaran kolektif sehingga dapat tercipta remaja putri yang sehat dari masalah reproduksi wanita. Dengan adanya kegiatan ini diharapkan remaja putri yang berpartisipasi dalam kegiatan penyuluhan dapat membagikan informasi kepada remaja putri lain yang tidak sempat hadir. Selain itu, dengan diadakan kegiatan penyuluhan ini remaja putri mampu merawat diri terutama kebersihan alat reproduksi

sedini mungkin sehingga mencegah terjadinya penyakit karena masalah reproduksi.

#### **PENUTUP KESIMPULAN DAN SARAN**

Kegiatan PKM ini bertujuan untuk memberikan pendidikan kesehatan kepada remaja putri tentang kesehatan dan kebersihan organ reproduksi serta cara membersihkan organ reproduksi dengan baik dan benar untuk menghindari terjadinya penyakit karena masalah reproduksi. Dari kegiatan penyuluhan yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa kebanyakan remaja putri di Lelak Rejeng sebagian besarnya belum memahami cara memelihara dan membersihkan organ reproduksi dengan baik dan benar serta masih ada sebagian remaja putri yang sembarangan membuang pembalut bekas pakai. Dengan dilakukannya kegiatan pengabdian ini, diharapkan dapat meningkatkan kesadaran remaja putri dalam memelihara dan menjaga kebersihan organ reproduksi.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Abrori, Hernawan, A.D., & Ermulyadi. (2017). *Faktor Yang Berhubungan Dengan Kejadian Keputihan Patologis Siswi SMAN1 Simpang Hilir Kabupaten Kayong Utara*. Unnes Journal of Public Health Vol. 6 No.1, 25-34.

- Estiwidani Dwana, DKK. (2008). *Konsep Kebidanan*. Yogyakarta: Fitramaya.
- Mardalena, R. M., Sanusi, S. R., & Asfriyati. (2015). *Hubungan Pengetahuan Dan Sikap Dengan Tindakan Kebersihan Organ Genitalia Eksterna Sebagai Upaya Pencegahan Keputihan Pada Mahasiswi Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Sumatera Utara*. Tahun 2015.
- Mokodongan, DKK. (2015). *Hubungan tingkat pengetahuan tentang Keputihan dengan Perilaku Pencegahan Keputihan pada Remaja Putri*. Jurnal e-clinic Volume 3 No 1.
- Murti, H., & Lutfiyati, A. (2017). *Hubungan Perilaku Menjaga Kebersihan Genitalia Dengan Kejadian Keputihan Pada Siswi SMAN 1 Galur*. Skripsi, Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Jenderal Achmad Yani Yogyakarta
- Nanlessy, D. M., Hutagaol, E., & Wongkar, D. (2013). *Hubungan Antara Pengetahuan Dan Perilaku Remaja Puteri Dalam Menjaga Kebersihan Alat Genitalia Dengan Kejadian Keputihan Di SMA Negeri 2 Pineleng*. E-journal Keperawatan (e- Kp) Volume 1. Nomor 1 .
- Nurhayati, A. (2013). *Hubungan Pengetahuan, Sikap dan Perilaku Vaginal Hygiene Terhadap Kejadian Keputihan Patologis Pada Remaja Putri Usia 13-17 Tahun Di Daerah Pondok Cabe Hilir*.
- Sari, P.M. (2016). *Hubungan Antara Pengetahuan Dan Sikap Remaja Dengan Kejadian Fluor Albus Remaja Putri SMKFX Kediri*. Jurnal Wiyata, Vol. 3 No. 1 Tahun 2016, hlm1-4.

## MENGEMBANGKAN EKONOMI KREATIF PADA MASA PANDEMI COVID 19: MEMBUAT BOUQUET SNACK LOW BUDGET

<sup>1</sup>\*Tia Fuji Lestari, <sup>2</sup>Alvionita Putri Ivanie, <sup>3</sup>Miftahul Hidayah, <sup>4</sup>Sely Octavia

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[\\*tiafujil15@gmail.com](mailto:tiafujil15@gmail.com)

### Abstrak

COVID-19 adalah virus yang menyebabkan gangguan pada sistem pernapasan, infeksi paru-paru yang berat hingga dapat menyebabkan kematian. Di Indonesia pandemic covid 19 yang saat ini terus mengalami eskalasi. Tidak hanya berpotensi mengakibatkan kontraksi pertumbuhan ekonomi, serta virus ini tidak hanya menyebabkan tingginya angka kematian diseluruh dunia tetapi juga menyebabkan merosotnya ekonomi yang perlahan “membunuh” negara-negara di seluruh dunia dan juga mengakibatkan jumlah pengangguran dalam jumlah yang besar. Dalam dunia yang sangat terhubung dan terintegrasi, dampak penyakit diluar kematian (mereka yang meninggal) dan morbiditas (mereka yang tidak dapat bekerja untuk jangka waktu tertentu) telah terlihat sangat jelas sejak adanya wabah covid-19 ini. Pengabdian Kepada Masyarakat ini berjudul Mengembangkan Ekonomi Kreatif pada masa pandemic Covid 19: Membuat Bouquet Snack *Low Budget*. Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah berbagi ilmu dengan teman-teman di Pondok Pesantren Nafidatunnajah.

**Kata Kunci: Kreativitas, Kemandirian, Pandemi, Covid-19**

### Abstract

*COVID-19 is a virus that causes disorders of the respiratory system, severe lung infections that can cause death. The Indonesian pandemic shows that the current 19 escalation continues to increase. Not only does it involve the economy, but this virus not only causes the death rate to be saved by the world but also causes an economic slowdown that slows the “killing” of countries in the world and also calculates a large amount of yield. In a world that is highly connected and integrated, influencing disease that eliminate death (those who die) and morbidity (those who cannot work for a certain period of time) have been very clear since this covid-19 outbreak. This Community service is entitled Developing a economy creative during a pandemic covid-19: Make a bouquet snack low budget. The general objective of community service activities is to share knowledge to friends of Pondok Pesantren Nafidatunnajah.*

**Keywords: Keywords: Creativity, Independence, Pandemic, Covid-19**

### PENDAHULUAN

Ekonomi kreatif dan industri kreatif telah bergulir selama 10 tahun terakhir ini dan selalu hangat dibicarakan baik oleh pemerintah, swasta maupun pelaku sendiri. Saat ini era globalisasi pertumbuhan industri kreatif di Indonesia semakin meningkat dibanding tahun-tahun sebelumnya sehingga pemerintahan memberikan perhatian pada bidang industri kreatif. Dimulai pada tahun 2006 dimana Presiden Susilo Bambang Yudhoyono menginstruksikan untuk mengembangkan ekonomi kreatif di Indonesia. Proses pengembangan ini diwujudkan pertama kali dengan pembentukan Indonesia Design Power oleh Departemen Perdagangan untuk

membantu pengembangan ekonomi kreatif di Indonesia. Pada tahun 2007 dilakukan peluncuran Studi Pemetaan Kontribusi Industri Kreatif Indonesia 2007 pada Trade Expo Indonesia. Pada tahun 2008 dilakukan peluncuran Cetak Biru Pengembangan Ekonomi Kreatif Indonesia 2025 dan Cetak Biru Pengembangan 14 Subsektor Industri Kreatif Indonesia. Selain itu dilakukan penancangan tahun Indonesia Kreatif 2009. Untuk mewujudkan Indonesia Kreatif tahun 2009 diadakan Pekan Produk Kreatif dan Pameran Ekonomi Kreatif yang berlangsung setiap tahunnya.

Salah satu alasan dari pengembangan industri kreatif adalah adanya dampak positif yang akan berpengaruh pada

kehidupan sosial, iklim bisnis, peningkatan ekonomi, dan juga berdampak pada citra suatu kawasan tersebut. Dalam konteks pengembangan ekonomi kreatif pada kota-kota di Indonesia, industri kreatif lebih berpotensi untuk berkembang pada kota-kota besar atau kota-kota yang telah "dikenal". Hal ini terkait dengan ketersediaan sumber daya manusia yang handal dan juga tersedianya jaringan pemasaran yang lebih baik dibanding kota-kota kecil. Namun demikian, hal itu tidak menutup kemungkinan kota-kota kecil di Indonesia untuk mengembangkan ekonomi kreatif.

Di awal tahun 2020 ini Virus Covid-19 atau Corona merupakan penyakit misterius yang melumpuhkan kota Wuhan, Cina pada akhir tahun 2019 yang akhirnya menyebar luas keseluruh dunia terutama Indonesia sehingga berkembang dan tumbuhnya UMKM secara online di Indonesia kembali diuji ketangguhannya dalam menghadapi dampak ekonomi karena terjadinya penyebaran Covid-19 yang memicu sentiment negatif. Di masa pandemi ini tentunya membuat dampak yang cukup signifikan diberbagai sektor terutama UMKM dan menghambatnya pertumbuhan bisnis. Dampak ini sudah terlihat langsung dengan adanya PHK besar-besaran, berbagai tindakan dalam antisipasi seperti social distance, penutupan di beberapa usaha sehingga banyak karyawan dirumahkan, banyak pengurangan dalam produktivitas dan semua sektor pelayanan publik di tutup (Noer Soetjipto, 2020).

Kreativitas dalam pengembangan di bisnis UMKM saat ini sangat diperlukan terutama bagi para pelaku UMKM agar lebih semangat untuk menciptakan inovasi dimasa pandemi ini sehingga akan membantu dalam pertumbuhan ekonomi dan agar dapat bertahan serta beradaptasi di masa pandemi Covid-19 ini (Wakil Menteri Pariwisata dan Ekonomi Kreatif 2020). Apalagi dengan kaitannya di era industri 4.0 atau industri secara digital tentunya untuk mencari peluang baru dalam menciptakan inovasi ini sangatlah besar (Menteri Pariwisata dan Ekonomi, 2020). Seperti berjualan melalui e-commerce atau platform online yang merupakan dengan memanfaatkan elektronik yang semakin

canggih sehingga pemasaran meningkat dan juga tetap mempertimbangkan solusi yakni dengan protokol kesehatan yang ketat (OECD, 2020), berfokus untuk memenuhi kebutuhan sosial yang dasar, dan membangun ekosistem dan model bisnis baru dengan terciptanya keunggulan kompetitif.



Gambar 1. Berfoto Bersama Peserta PKM

Inovasi juga bisa berupa menciptakan produk yang berkualitas dengan biaya rendah dan penjualan yang sederhana tetapi efektif. Inovasi juga tak hanya terbatas pada strategi bisnisnya, tetapi juga bisa pada bentuk fisik produk itu sendiri. Sehingga potensi kreatif inilah memiliki prospek peluang yang menjanjikan. Oleh karena itu, jika sebuah bisnis yang sedang berjalan apabila tidak dapat bertahan lama ditengah masa pandemi ini ataupun berada di dalam persaingan jika saja pelaku usahanya ini minimnya pengetahuan tentang peluang usaha yang ada dan tidak memiliki inovasi untuk berkreasi. Oleh karena itulah sebagai pelaku bisnis ini harus selalu bisa memotivasi dirinya sendiri sehingga dapat selalu kreatif dalam berinovasi dan mewujudkannya terutama di saat adanya krisis global seperti Pandemi virus Covid-19 sedang terjadi.

#### **METODE**

Metode kegiatan ini adalah dengan menyampaikan materi mengenai ekonomi kreatif dan memberikan pelatihan cara membuat bouquet snack sebagai salah satu ide kreatif untuk melakukan wirausaha serta memotivasi para santri untuk mengembangkan inovasi dan kreativitasnya dalam berwirausaha.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Di tengah pandemi Covid-19, pada pelaksanaan PMKM yang dilakukan pada tanggal 10 Oktober 2021 di Yayasan Pendidikan Islam Pondok Pesantren Nafidatunnajah yang beralamat di Jl. Al-Inayah Gg. Kamboja RT 02/06, Pondok Miri Poncol Rawakalong, Gunung Sindur, Kabupaten Bogor, kegiatan dilakukan secara tatap muka dan berjalan dengan lancar serta tetap dengan memperhatikan protokol kesehatan 3M (memakai masker, mencuci tangan dan menjaga jarak).

Kegiatan awal dilakukan dengan penyampaian materi dasar yang perlu diketahui oleh santriwan/i Pondok Pesantren Nafidatunnajah, mereka semua sangat bersemangat dan mudah untuk memahami materi yang disampaikan oleh petugas PMKM. Setelah penyampaian materi ini merupakan titik puncaknya, yaitu membuat prakarya berupa bouquet snack, pembuatam prakarya ini sangat melatih kreativitas pada santriwan/i Pondok Pesantren Nafidatunnajah. Mereka sangat tertarik untuk melatih kreativitasnya dengan pembuatan bouquet snack dengan modal kecil yaitu setara Rp.15.000,-.



Gambar 2. Peserta PKM

Hasil dari pembuatan prakarya sangat menajubkan, karena memiliki nilai jual yang tinggi. Dalam memulai berwirausaha bisa dengan menjual bouquet snack secara online baik lewat aplikasi Instagram, WA, Facebook, dan juga e-Commerce resmi yang sudah terdaftar di Indonesia, yaitu Shopee, Tokopedia, Lazada, dll. Karena dengan berwirausaha akan bisa menambah penghasilan dan juga membuka lapangan pekerjaan, mengingat di zaman sekarang ini banyak orang yang kehilangan pekerjaan dan kesulitan untuk mendapat pekerjaan.

## PENUTUP

Dari paparan yang telah disampaikan terkait pelaksanaan kegiatan PMKM Prodi Akuntansi Universitas Pamulang, yang bertempat di Yayasan Pendidikan Islam Pondok Pesantren Nafidatunnajah yang beralamat di Jl. Al-Inayah Gg. Kamboja RT 02/06, Pondok Miri Poncol Rawakalong, Gunung Sindur, Kabupaten Bogor. Adanya inovasi ini juga dibutuhkan motivasi dan kreativitas di dalam diri seseorang agar bisa mencapai suatu tujuan dan bentuk inovasi dan kreatifitas apa saja yang bisa dilakukan terhadap ekonomi di masa pandemi ini yang akan membantu terbukanya pikiran masyarakat terutama di lingkungan Pondok Pesantren Nafidatunnajah untuk melakukan atau membentuk suatu perubahan kedepannya. Jika kita percaya diri, mau bekerja keras, berpikir kreatif dan selalu memotivasi kuat yang ditanamkan seseorang tentunya inovasi tersebut akan tercapai.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aditi, B. (2018). Dalam *Buku Ajar Entrepreneurship & StartUp Entrepreneurship yang Unggul*. Deli Serdang: Penerbit Perdana Medika.
- Amri, A. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia. *Jurnal Brand Vo.2 No.1*.
- Darwanto. (2013). Peningkatan Daya Saing UMKM Berbasis Inovasi dan Kreativitas. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*.
- Dimas Andhika, F. (2020, September 18). *Dorong UMKM Adaptif dan Inovatif di Tengah Pandemi Covid-19*. Diambil kembali dari <https://www.okezone.com/tren/read/2020/09/17/620/2279583/angela-tanoesoedibjo-dorong-umkm-adaptif-dan-inovatif-di-tengah-pandemi-covid-19>
- Emani, H. (2011, September 18). Diambil kembali dari <https://www.okezone.com/tren/read/2020/09/17/620/2279583/angela-tanoesoedibjo-dorong-umkm-adaptif-dan-inovatif-di-tengah-pandemi-covid-19>.
- Gunartin, S. E. M. M., Sunarsi, D., & MM, C. **MENUMBUHKAN EKONOMI KREATIF DENGAN PEMANFAATAN BARANG**

- BEKAS MENUJU SMART CITY. ciptapublishing.
- Hardilawati, W. L. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi & Ekonomi*.
- Haryadi, R. N., Rojali, A., & Fauzan, M. (2021). Sosialisasi Penggunaan Online Shop berbasis Website di UMKM Cimanggis. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 10-16.
- Latif, S. (2015, Juli 22). Diambil kembali dari Perusahaan Sukses Ini Berubah Total dari Awal Berdirinya: <https://www.dream.co.id/unik/6-perusahaan-sukses-ini-berubah-total-dari-awal-berdirinya-ok-150714c.html>
- Lavinda. (2020, Juni 12). *Strategi Bisnis yang Harus Dilakukan UKM saat New Normal*. Diambil kembali dari <https://www.jurnal.id/id/blog/strategi-bisnis-yang-harus-dilakukan-ukm-saat-new-normal>
- Lukiastuti, F. (2017). Self-Reliance Improvement Model for Women Batik SMEs. *Advanced Science Letters*, 7309-7313.
- Sunarsi, D., Hastono, H., Yuangga, K. D., Haryadi, R. N., & Teriyan, A. (2022). Literasi Pemasaran Digital Untuk Mengenalkan Batik Pandeglang di Masa Pandemi pada Desa Wisata Sukarame Banten. *Jurnal PADMA: Pengabdian Dharma Masyarakat*, 2(2).

## OPTIMALISASI ASUPAN GIZI DAN POLA ASUH DALAM UPAYA MENURUNKAN STUNTING PADA BAYI DAN BALITA DESA METENGGENG

<sup>1</sup>Faisal Kamal, <sup>2</sup>Adit Khaeruloh, <sup>3</sup>Aiza Ainuriyah, <sup>4</sup>Nur Widha Natasha, <sup>5</sup>Supriyadi  
Universitas Sains Al-Qur'an, Wonosobo, Indonesia  
[\\*faisalkamal789@gmail.com](mailto:faisalkamal789@gmail.com)

### Abstrak

Gizi merupakan salah satu penentu utama kualitas sumber daya manusia (SDM), apabila terjadi gangguan gizi pada awal kehidupan akan mempengaruhi kualitas kehidupan selanjutnya. Masalah kesehatan dan gizi yang dihadapi anak sekolah adalah stunting, underweight (anak kurus), anemia, defisiensi yodium, kecacingan, malaria di daerah endemis, diare, dan ISPA, masalah kesehatan dan gizi ini banyak terjadi di negara berkembang. Tujuan diadakannya KKN ini diharapkan dapat sedikit menambah pengetahuan masyarakat Desa Metenggeng Kecamatan Bojongsari Kabupaten Purbalingga tentang pencegahan stunting. Metode yang digunakan adalah sosialisasi dan penyuluhan dengan mengadakan posko pemulihan gizi. Dengan adanya bidan desa, manfaat adanya posko gizi adalah meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang pencegahan stunting. Untuk itu dianjurkan kepada masyarakat khususnya ibu untuk melakukan stunting sejak dini dengan memenuhi asupan gizi selama kehamilan, persalinan dan usia anak sebelum 2 tahun.

**Kata Kunci:** Pendidikan, Stunting, Pengabdian Masyarakat

### Abstract

*Nutrition is one of the main determinants of the quality of human resources (HR), if there is a nutritional disorder at the beginning of life, it will affect the quality of subsequent life. Health and nutrition problems faced by school children are stunting, underweight (thin children), anemia, iodine deficiency, helminthiasis, malaria in endemic areas, diarrhea, and respiratory infections, these health and nutritional problems commonly occur in developing countries. The purpose of holding this community service lecture is expected to be able to slightly increase the knowledge of the people of Metenggeng Village, Bojongsari District, Purbalingga Regency about stunting prevention. The method used is socialization and counseling by holding a nutrition recovery post. With the presence of a village midwife, the benefit of having a nutritional recovery post is to increase public knowledge about stunting prevention. For this reason, it is recommended to the community, especially since the mother to perform early stunting by fulfilling nutritional intake during pregnancy, childbirth and the age of the child before 2 years.*

**Keywords:** Education, Stunting, Community Service

### PENDAHULUAN

Gizi merupakan salah satu faktor penentu utama kualitas sumber daya manusia (SDM), apabila terjadi gangguan gizi pada awal kehidupan akan mempengaruhi kualitas kehidupan berikutnya. Masalah kesehatan dan gizi yang dihadapi oleh anak-anak sekolah adalah stunting (anak pendek), underweight (anak kurus), anemia, defisiensi yodium, kecacingan, malaria di daerah endemik, diare, dan infeksi saluran pernapasan, masalah kesehatan dan gizi ini umumnya terjadi pada negara berkembang. Stunting atau pertumbuhan pendek, terjadi ketika anak-anak tidak menerima jenis nutrisi yang tepat, terutama di rahim dan

selama dua tahun pertama kehidupan. Anak-anak yang mengalami pendek, berarti pertumbuhan tubuh dan perkembangan otak mereka telah menurun dan mengalami kerusakan permanen dan bersifat irreversibel. Anak-anak yang stunting berisiko lebih besar terkena penyakit dan kematian. Banyak faktor yang mempengaruhi terjadinya kasus stunting diantaranya beberapa penyebab langsungnya adalah kekurangan konsumsi makanan dan penyakit infeksi. Penyebab tersebut selalu diiringi dengan latar belakang lain yang lebih kompleks seperti kondisi sosial ekonomi, tingkat pendidikan, kondisi lingkungan dan pola asuh yang diberikan kepada balita.



Barker & Tower menyatakan bahwa Faktor risiko bayi lahir dalam ukuran lahir kecil dikelompokkan dalam tiga faktor yaitu 1) faktor bayi (ras, genetik, keadaan plasenta dan jenis kelamin, 2) faktor ibu (usia ibu, paritas, tinggi badan, jarak kelahiran, berat badan sebelum hamil dan penambahan berat badan selama hamil, 3) faktor lingkungan (tingkat pengetahuan ibu, pemanfaatan pelayanan kesehatan, ekonomi, status sosial, nutrisi, infeksi/penyakit ibu, dan merokok/alkohol).

Penilaian status gizi dan stunting diperoleh dari pengukuran berat badan/umur, panjang badan/umur serta berat badan/panjang badan. Menurut Handayani penanggulangan masalah gizi dan kejadian stunting dengan intervensi yang dilakukan dari kebijakan pemerintahan adalah fokus pada gerakan perbaikan gizi ditujukan untuk kelompok 1000 hari pertama kehidupan, pada tatanan global disebut Scaling Up Nutrition (SUN) dan di Indonesia disebut dengan Gerakan Nasional Sadar Gizi dalam Rangka Percepatan Perbaikan Gizi Pada 1000 Hari Pertama Kehidupan. Intervensi yang dilakukan terdiri dari intervensi spesifik (jangka pendek) dan intervensi sensitif (jangka panjang).

Berbagai Upaya yang dapat dilakukan dalam pencegahan stunting salah satunya adalah program promosi kesehatan dan pemberdayaan masyarakat seperti pola makan, pola asuh, dan sanitasi dimana semuanya berupaya untuk melakukan campur tangan terkait dengan pengetahuan ibu hamil tentang asupan gizi, melahirkan dan usia anak sebelum menginjak 2 tahun.

Studi pendahuluan yang dilakukan di Desa Metenggeng Kecamatan Bojongsari Kabupaten Purbalingga menunjukkan bahwa pengetahuan masyarakat tentang pencegahan stunting masih kurang. Data yang diperoleh hanya 38% masyarakat yang mengetahui tentang pencegahan stunting melalui pemenuhan asupan gizi dan ada sekitar 5 anak di setiap posyandu hampir mengalami stunting. Hasil wawancara menyebutkan, masyarakat kurang melakukan pemenuhan gizi selain masalah pengetahuan yang kurang juga disebabkan oleh masalah ekonomi keluarga.

Berdasarkan permasalahan di atas Mahasiswa KPM UNSIQ melakukan kegiatan

kuliah pengabdian masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat di Desa Metenggeng Kecamatan Bojongsari Kabupaten Purbalingga tentang pencegahan stunting sejak dini melalui sosialisasi kesehatan sebagai edukasi kepada masyarakat dan pemberian makanan tambahan untuk anak usia 1-5 tahun.

## **METODE**

Kegiatan kuliah pengabdian masyarakat (KPM) ini dilaksanakan di Desa Metenggeng Kecamatan Bojongsari Kabupaten Purbalingga pada bulan Februari-Maret 2022. Peserta yang menjadi objek di kegiatan ini yaitu semua orang tua dari bayi dan balita beserta ibu hamil yang mengalami stunting. Dalam rangka menyadarkan orang tua yang memiliki anak yang terindikasi stunting kami dari mahasiswa KPM UNSIQ memberikan sosialisasi dan penyuluhan terhadap masyarakat Desa Metenggeng tentang pentingnya mencegah stunting sejak dini.

Metode mengenai program KPM kepada masyarakat Metenggeng dilakukan dengan cara memberikan penyuluhan yang disampaikan oleh bidan desa mengenai pentingnya mencegah stunting sejak dini terhadap ibu-ibu Desa Metenggeng dan juga melakukan pendataan terhadap anak-anak yang terindikasi stunting di desa Metenggeng.

Dengan adanya penyuluhan stunting bisa menjadikan edukasi mengenai pentingnya meningkatkan mutu gizi pada bayi karena angka prevalensi di Indonesia masih tinggi. Selain itu para masyarakat masih menganggap jika keterlambatan pertumbuhan anak disebabkan oleh faktor gen sehingga mereka belum menyadari jika hal tersebut merupakan hal stunting. Dengan diadakannya penyuluhan pencegahan stunting, agar ibu mendapatkan edukasi tentang pentingnya asupan gizi yang diperlukan untuk bayi sehingga bisa mencegah terjadinya stunting.

Adapun metode pelaksanaan kegiatan penyuluhan pada pos pemulihan gizi ada beberapa tahapan diantaranya sebagai berikut: Pada tahap pertama dengan melakukan observasi melalui interview dengan bidan desa serta melihat data balita yang tercatat kedalam stunting. Tahap selanjutnya yaitu dengan melakukan

persiapan diadakannya kegiatan penyuluhan dengan mempersiapkan apa saja yang dibutuhkan selama kegiatan berlangsung, memikirkan sistematika pelaksanaan acara sampai dengan mempersiapkan materi apa yang akan disampaikan pada penyuluhan tersebut. Ketika persiapan sudah matang, maka pelaksanaan akan berjalan dengan sistematis. Pada tahap berikutnya yaitu pelaksanaan, pada tahap ini pelaksanaan penyuluhan menggunakan metode ceramah dan diskusi. mahasiswa KPM dengan didampingi bidan desa memaparkan materi tentang pentingnya memenuhi asupan gizi dari masa kehamilan sampai pada 1000 hari pertama kehidupan bayi sebagai bentuk pencegahan terhadap stunting. Setelah penyampaian materi sudah dipaparkan, kemudian moderator membuka sesi tanya jawab kepada para ibu-ibu jika ada sesuatu yang perlu ditanyakan. Tahap terakhir yaitu dengan melakukan evaluasi. Pada tahap evaluasi ini bisa dilihat sampai mana ibu-ibu memahami materi tentang pencegahan stunting.

Pada kegiatan penyuluhan stunting yang diadakan lewat pos pemulihan gizi, mahasiswa KPM membantu dalam menyiapkan tempat yang nyaman sehingga audiens bisa merasa nyaman dalam mendengarkan materi, menentukan jadwal dilaksanakannya penyuluhan, membantu menyiapkan kebutuhan selama diadakannya kegiatan.

#### 1. Penyuluhan Stunting

Metode pengabdian kepada masyarakat dimulai dengan identifikasi masalah stunting yang terjadi di tengah-tengah masyarakat Desa Metenggeng, Setelah menemukan suatu permasalahan, dilanjutkan dengan melakukan survei ditempat yang memiliki permasalahan terkait stunting. Setelah tempat yang disurvei tepat sasaran, selanjutnya mengajukan perizinan kepada pihak-pihak yang terkait yaitu Ibu Kades metenggeng dan Juga bidan desa Metenggeng bersama wakil kader posyandu. Kemudian penyuluhan stunting dapat dilakukan dan setelah selesai penyuluhan diadakan sesi tanya jawab antara peserta dengan narasumber.

#### 2. Pencegahan dan Peran Masyarakat dalam Mencegah Stunting

Menurut bidan Desa Metenggeng, Kecamatan Bojongsari, Kabupaten Purbalingga, pertama yang dilakukan untuk pendampingan stunting pada balita yaitu memberikan edukasi pada ibu balita mengenai pemberian gizi makanan, menstimulasi saraf motorik, selalu berkonsultasi dengan bidan desa. Selain bidan desa, kader posyandu juga mempunyai peran penting dalam berkontribusi kepada masyarakat, khususnya tentang kesehatan pada ibu balita. Disini kader posyandu Bersama bidan desa berkerjasama dalam upaya meningkatkan kegiatan posyandu di Desa Metenggeng. Upaya yang dilakukan oleh kader posyandu Desa Metenggeng berkaitan dengan campur tangan pencegahan stunting yaitu memantau pertumbuhan balita di posyandu setiap sebulan sekali, mengadakan penyuluhan pos pemulihan gizi, membagikan PMT (Pemberian Makanan Tambahan) yang mengandung empat sehat lima sempurna. karena itu merupakan upaya yang strategis untuk mendeteksi secara dini terjadinya gangguan pertumbuhan. kesehatan dan gerakan masyarakat hidup sehat termasuk prioritas dana desa.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Studi menunjukkan bahwa Stunting dapat mengakibatkan penurunan intelegensia (IQ), sehingga prestasi belajar menjadi rendah dan tidak dapat melanjutkan sekolah. Bila mencari pekerjaan, peluang gagal tes wawancara pekerjaan menjadi besar dan tidak mendapat pekerjaan yang baik, yang berakibat penghasilan rendah (economic productivity hypothesis) dan tidak dapat mencukupi kebutuhan pangan. Karena itu anak yang menderita stunting berdampak tidak hanya pada fisik yang lebih pendek saja, tetapi juga pada kecerdasan, produktivitas dan prestasinya kelak setelah dewasa, sehingga akan menjadi beban negara. Selain itu dari aspek estetika, seseorang yang tumbuh proporsional akan kelihatan lebih menarik dari yang tubuhnya pendek.

Stunting adalah masalah kurang gizi kronis yang disebabkan oleh asupan gizi yang kurang dalam waktu cukup lama akibat pemberian makanan yang tidak sesuai dengan kebutuhan gizi. Dengan demikian

stunting juga dapat terjadi mulai janin masih dalam kandungan dan baru nampak saat anak berusia dua tahun, dan bila tidak diimbangi dengan catch-up growth (tumbuh kejar) mengakibatkan menurunnya pertumbuhan, masalah stunting merupakan masalah kesehatan masyarakat yang berhubungan dengan meningkatnya risiko kesakitan, kematian dan hambatan pada pertumbuhan baik motorik maupun mental.

Stunting yang terjadi pada masa anak merupakan faktor resiko meningkatnya angka kematian, kemampuan kognitif, dan perkembangan motorik yang rendah serta fungsi-fungsi tubuh yang tidak seimbang. Stunting disini dialami dengan berbagai macam aneka ragam diantaranya: Pertama, pengaruh berat badan lahir rendah (BBLR) dengan kejadian stunting pada balita, Kedua, pengaruh pendidikan ibu dengan kejadian stunting pada balita, Ketiga, Pengaruh pendapatan Rumah Tangga dengan kejadian stunting pada balita, Keempat, pengaruh Higiene Sanitasi dengan kejadian stunting pada balita.

Masalah stunting menunjukkan ketidakcukupan gizi dalam jangka waktu panjang, yaitu kurang energi dan protein, juga beberapa zat gizi mikro.

#### 1. Pengaruh Berat Badan Lahir Rendah (BBLR) Dengan Kejadian Stunting Pada Balita

Adapun dengan adanya stunting dapat dilihat melalui berat badan anak, berat badan bayi atau balita juga sangat berpengaruh besar karena ketika anak balita mengalami penurunan berat badan dapat mengakibatkan stunting, dan hal itu sudah terjadi di Negara Filipina berdasarkan berat badan lahir, yaitu dengan berat badan lahir kurang dari 2.500 gram. Hasil uji menggunakan *Fisher's exact* atau *Chi-square test* menunjukkan bahwa nilai *Odds Ratio* (OR) untuk balita dengan berat badan kurang dari 2.500 gram memiliki resiko stunting sebesar 3,82 kali. Selanjutnya faktor resiko berat badan lahir kurang dari 2.500 gram memiliki pengaruh terhadap kejadian stunting pada balita di Filipina.

#### 2. Pengaruh Pendidikan Ibu Rendah Dengan Kejadian Stunting Pada Balita

Pada penelitian yang dilakukan oleh Rachmi juga ditemukan bahwa terdapat

hubungan yang signifikan antara ibu yang tidak pernah menerima pendidikan formal terhadap kejadian stunting pada balita. Sebab pendidikan merupakan masalah penting bagi Indonesia. Namun, dalam keluarga dengan pendapatan terbatas, budaya di banyak Negara Asia masih mempengaruhi orang tua untuk memilih anak laki-laki mereka dibandingkan anak perempuan untuk pergi ke universitas, karena mereka akan menjadi pencari nafkah bagi keluarga. Pendidikan dan pekerjaan orang tua terutama dari ibu, dapat diharapkan menjadi penting. Anak-anak dengan ibu yang memiliki pendidikan tinggi telah menunjukkan pertumbuhan yang lebih baik.

Beberapa penelitian berkesimpulan bahwa status pendidikan seorang ibu sangat menentukan kualitas pengasuhannya. Ibu yang berpendidikan tinggi tentu akan berbeda dengan ibu yang berpendidikan rendah.

#### 3. Pengaruh Pendapatan Rumah Tangga dengan Kejadian Stunting pada Balita

Stunting pada umumnya berhubungan dengan rendahnya kondisi sosial ekonomi secara keseluruhan yang berulang dapat berupa penyakit atau kejadian yang dapat merugikan kesehatan. Tingkat sosial ekonomi keluarga dapat dilihat dari penghasilan setiap harinya dengan adanya hal seperti ini untuk menunjang kebutuhan hidupnya. Sebab kebanyakan orang tua yang mengalami kemiskinan berat akan berdampak pada anaknya, meski sudah berusaha semaksimal mungkin untuk memenuhi kebutuhan anak terkadang ada beberapa kendala yang tidak dapat untuk dihindari, dan juga orang tua mengalami stress berat agar menafkahi anaknya setiap harinya sehingga hal tersebut sangat berperan penting bagi kehidupan anak dan kebutuhan keluarga setiap harinya.

#### 4. Pengaruh Sanitasi Lingkungan dengan Kejadian Stunting pada Balita

Berdasarkan penelitian yang sudah kami lakukan bahwa anak-anak yang tinggal di rumah tangga yang minum air tanpa diolah, untuk stuntingnya lebih tinggi yaitu tiga kali lebih besar jika rumah tangga menggunakan jamban yang tidak berkembang. Adapun lingkungan juga

memiliki perkiraan dampak terbesar kedua pada stunting secara global, sedangkan gizi dan infeksi anak merupakan kelompok faktor risiko kedua di wilayah lain. Khususnya untuk 7,2 juta kasus stunting di seluruh dunia disebabkan oleh sanitasi yang tidak baik. Beban yang timbul dari sanitasi yang tidak layak untuk stunting lebih besar meskipun tidak signifikan dari pada diare masa balita, karena beberapa efek sanitasi yang ditingkatkan mungkin melalui pencegahan infeksi masa balita lain dan meningkatkan kesehatan ibu dan gizi pada kehamilan. ini lebih ditekankan bahwa pentingnya program air, sanitasi, dan kebersihan yang sedang berlangsung untuk meningkatkan akses, dan penggunaan, air bersih dan sanitasi untuk anak-anak dan keluarga di seluruh dunia.

## PEMBAHASAN

Berdasarkan WHO, stunting adalah gangguan tumbuh kembang anak yang disebabkan kekurangan asupan gizi, terserang infeksi, maupun stimulasi yang tak memadai. Jumlah penderita stunting di Indonesia menurut hasil Riskesdas 2018 terus menurun. Tetapi langkah pencegahan stunting sangat perlu dilakukan.

Dengan hal ini, dalam rangka meningkatkan komitmen dan kapasitas daerah serta para pemangku kepentingan dalam merencanakan dan melaksanakan intervensi penurunan *stunting* terintegrasi di kabupaten/kota, Purbalingga Kecamatan Bojongsari Desa Metenggeng Dusun 4 menyelenggarakan acara Posyandu di Desa Metenggeng dengan tema "Cegah Stunting dengan Perbaikan Pola Makan, Pola Asuh & Sanitasi" pada tanggal 12 Maret 2022, di Dusun 4 desa Metenggeng, Kecamatan Bojongsari, Purbalingga. Penanganan Stunting ini dilakukan dengan dibarengi kegiatan posyandu karena untuk bayi dan balita di desa metenggeng tidak semuanya stunting, melainkan ada beberapa persen anak di setiap dusunnya terindikasi garis merah mengalami stunting, sedangkan untuk 5 anak terindikasi mengalami stunting garis kuning, akan tetapi dengan adanya seperti ini tidak semua posyandu di dusunnya terdapat stunting, kemungkinan besar juga ada

beberapa dusun yang tidak mengalami stunting.

Adapun, dari kami Mahasiswa KPM TbR Unsiq menyediakan makanan sehat yang dibagikan di setiap dusunnya, berhubung kami melakukan stunting di dua posyandu yaitu posyandu 4 dan 5, di hari jumat dan sabtu dengan berurutan mahasiswa KPM TbR menyediakan makan sehat berupa: kacang hijau, telur puyuh dan vitamin penambah nafsu makan, sedangkan dari pihak dinas kesehatan puskesmas desa metenggeng menyediakan: susu, telur ayam. Untuk telur puyuh dan vitamin diberikan kepada anak yang teridentifikasi stunting, bagi anak yang tidak teridentifikasi stunting mendapatkan kacang hijau, dan telur ayam, susu, dan biskuit.

Informasi data yang diperoleh dari Bidan Desa Metenggeng, ada sekitar 25 anak yang hampir teridentifikasi stunting. Berbagai upaya telah dilakukan dalam mencegah dan menangani masalah gizi di masyarakat. Memang ada hasilnya, tetapi masih harus bekerja keras untuk menurunkan prevalensi balita agar angka stunting desa Metenggeng semakin berkurang.

Kejadian balita stunting dapat diputus mata rantainya sejak janin dalam kandungan dengan cara melakukan pemenuhan kebutuhan zat gizi bagi ibu hamil, artinya setiap ibu hamil harus mendapatkan makanan yang cukup gizi, mendapatkan suplementasi zat gizi (tablet Fe), dan terpantau kesehatannya. Selain itu setiap bayi baru lahir hanya mendapat ASI saja sampai umur 6 bulan (eksklusif) dan setelah umur 6 bulan diberi makanan pendamping ASI (MPASI) yang cukup jumlah dan kualitasnya. Ibu nifas selain mendapat makanan cukup gizi, juga diberi suplementasi zat gizi berupa kapsul vitamin A. Kejadian stunting pada balita yang bersifat kronis seharusnya dapat dipantau dan dicegah apabila pemantauan pertumbuhan balita dilaksanakan secara rutin dan benar. Memantau pertumbuhan balita di posyandu merupakan upaya yang sangat strategis untuk mendeteksi dini terjadinya gangguan pertumbuhan, sehingga dapat dilakukan pencegahan terjadinya balita stunting.

Selain itu pencegahan stunting bisa dilakukan bersama dengan unit-unit lain di

masyarakat dengan meningkatkan kualitas sanitasi lingkungan, penyediaan sarana prasarana dan akses keluarga terhadap sumber air terlindungi, serta pemukiman yang layak. Juga meningkatkan akses keluarga terhadap daya beli pangan dan biaya berobat bila sakit melalui penyediaan lapangan kerja dan peningkatan pendapatan. Peningkatan pendidikan ayah dan ibu yang berdampak pada pengetahuan dan kemampuan dalam penerapan kesehatan dan gizi keluarganya, sehingga anak berada dalam keadaan status gizi yang baik. Mempermudah akses keluarga terhadap informasi dan penyediaan informasi tentang kesehatan dan gizi anak yang mudah dimengerti dan dilaksanakan oleh setiap keluarga juga merupakan cara yang efektif dalam mencegah terjadinya balita stunting.

Peran zat gizi protein dan karbohidrat dalam mengatasi masalah stunting di desa Metenggeng

Salah satu fokus kajian dalam penelitian ini adalah mengoptimalkan asupan gizi dan pola asuh dalam menurunkan stunting pada bayi dan balita di Desa metenggeng kecamatan Bojongsari, Purbalingga.

Penanggulangan stunting yang paling efektif dilakukan pada seribu hari pertama kehidupan, yaitu:

#### 1. Pada ibu hamil

Memperbaiki gizi dan kesehatan Ibu hamil merupakan cara terbaik dalam mengatasi stunting. Ibu hamil perlu mendapat makanan yang baik, sehingga apabila ibu hamil dalam keadaan sangat kurus atau telah mengalami Kurang Energi Kronis (KEK), maka perlu diberikan makanan tambahan kepada ibu hamil tersebut. Setiap ibu hamil perlu mendapat tablet tambah darah, minimal 90 tablet selama kehamilan. Kesehatan ibu harus tetap dijaga agar ibu tidak mengalami sakit.

#### 2. Pada saat bayi lahir

Persalinan ditolong oleh bidan atau dokter terlatih dan begitu bayi lahir melakukan Inisiasi Menyusu Dini (IMD). Bayi sampai dengan usia 6 bulan diberi Air Susu Ibu (ASI) saja (ASI Eksklusif). Bayi berusia 6 bulan sampai dengan 2 tahun Mulai usia 6 bulan, selain ASI bayi diberi Makanan Pendamping ASI (MP-ASI).

Pemberian ASI terus dilakukan sampai bayi berumur 2 tahun atau lebih. Bayi dan anak memperoleh kapsul vitamin A, taburia, imunisasi dasar lengkap.

#### 3. Kebutuhan gizi Karbohidrat masa hamil

Pada Seorang wanita dewasa yang sedang hamil, kebutuhan gizinya dipergunakan untuk kegiatan rutin dalam proses metabolisme tubuh, aktivitas fisik, serta menjaga keseimbangan segala proses dalam tubuh. Di samping proses yang rutin juga diperlukan energi dan gizi tambahan untuk pembentukan jaringan baru, yaitu janin, plasenta, uterus serta kelenjar mammae. Ibu hamil dianjurkan makan secukupnya saja, bervariasi sehingga kebutuhan akan aneka macam zat gizi bisa terpenuhi. Makanan yang diperlukan untuk pertumbuhan adalah makanan yang mengandung zat pertumbuhan atau pembangun yaitu protein, selama itu juga perlu tambahan vitamin dan mineral untuk membantu proses pertumbuhan itu (Saputri, 2019).

#### 4. Kebutuhan Gizi Ibu saat Menyusui

Jumlah makanan untuk ibu yang sedang menyusui lebih besar dibanding dengan ibu hamil, akan tetapi kualitasnya tetap sama. Pada ibu menyusui diharapkan mengkonsumsi makanan yang bergizi dan berenergi tinggi, seperti disarankan untuk minum susu sapi, yang bermanfaat untuk mencegah kerusakan gigi serta tulang. Susu untuk memenuhi kebutuhan kalsium dan flour dalam ASI. Jika kekurangan unsur ini maka terjadi pembongkaran dari jaringan (deposit) dalam tubuh tadi, akibatnya ibu akan mengalami kerusakan gigi. Kadar air dalam ASI sekitar 88 gr %. Maka ibu yang sedang menyusui dianjurkan untuk minum sebanyak 2 - 2,5 liter (8-10 gelas) air sehari, di samping bisa juga ditambah dengan minum air buah.

#### 5. Kebutuhan Gizi Bayi 0 - 12 bulan

Pada usia 0 - 6 bulan sebaiknya bayi cukup diberi Air Susu Ibu (ASI). ASI adalah makanan terbaik bagi bayi mulai dari lahir sampai kurang lebih umur 6 bulan. Menyusui sebaiknya dilakukan sesegara mungkin setelah melahirkan. Pada usia ini sebaiknya bayi disusui selama minimal 20 menit pada masing-masing payudara hingga payudara benar-benar kosong.

Apabila hal ini dilakukan tanpa membatasi waktu dan frekuensi menyusui, maka payudara akan memproduksi ASI sebanyak 800 ml bahkan hingga 1,5 - 2 liter perhari.

#### 6. Kebutuhan Gizi Anak 1 - 2 tahun

Ketika memasuki usia 1 tahun, laju pertumbuhan mulai melambat tetapi perkembangan motorik meningkat, anak mulai mengeksplorasi lingkungan sekitar dengan cara berjalan kesana kemari, lompat, lari dan sebagainya. Namun pada usia ini anak juga mulai sering mengalami gangguan kesehatan dan rentan terhadap penyakit infeksi seperti ISPA dan diare sehingga anak butuh zat gizi tinggi dan gizi seimbang agar tumbuh kembangnya optimal. Pada usia ini ASI tetap diberikan. Pada masa ini berikan juga makanan keluarga secara bertahap sesuai kemampuan anak. Variasi makanan harus diperhatikan. Makanan yang diberikan tidak menggunakan penyedap, bumbu yang tajam, zat pengawet dan pewarna. dari asi karena saat ini hanya asi yang terbaik untuk buah hati anda tanpa efek samping.

Rendahnya asupan protein, karbohidrat dan lemak bagi balita akan meningkatkan risikonya untuk menderita defisiensi gizi makro. Kondisi ini harus diantisipasi dengan memperbaiki asupan MP-ASI pada anak usia 6-24 bulan dan memperbaiki kualitas dan kuantitas makanan pengganti ASI diusia 26-36 bulan. Perbaikan kualitas makanan utama adalah determinan paling kuat untuk memperbaiki status gizi anak pada semua indikator. Pemberian makanan suplemen saja apapun bentuknya baik tunggal maupun campuran sudah terbukti tidak efektif jika makanan utama anak setelah satu tahun tidak memenuhi kualitas dan kuantitas. Perbaikan gizi dengan intervensi pemberian makan anak, berdasarkan dokumen gerakan nasional percepatan perbaikan gizi, harus bersyarat dimana dominasi makanan pokok lauk pauk sayur dan buah lebih utama. Pemberian makanan tambahan sifatnya sementara, karena dukungan pembiayaan sebagai basis intervensi pemerintah sangat terbatas. Jumlah balita yang stunting adalah sangat banyak sementara dukungan dana sangat terbatas.

Ada kondisi khusus yang harus diperhatikan dalam upaya perbaikan makanan anak balita yaitu kondisi miskin pengetahuan/keterampilan mengolah makanan dan kondisi miskin pendapatan/terbatas akses ke pelayanan kesehatan. Kondisi dimana ibu hanya kurang pengetahuan dan kurang terampil mengasuh anak, maka pendekatannya adalah edukasi, konseling dan latihan keterampilan pembuatan makanan anak. Kondisi ekstrem khusus terkait dengan miskin pendapatan dan terbatasnya akses ke pelayanan kesehatan, maka jalan keluarnya adalah dukungan politik anggaran untuk investasi di bidang sumberdaya manusia. 37 Investasi di bidang sumberdaya manusia dipandang bahwa setiap anggaran yang dikeluarkan untuk tujuan perbaikan gizi balita, maka dipandang sebagai investasi jangka panjang bukan biaya konsumtif.

#### **KESIMPULAN**

Stunting adalah masalah kurang gizi kronis yang disebabkan oleh asupan gizi yang kurang dalam waktu cukup lama akibat pemberian makanan yang tidak sesuai dengan kebutuhan gizi. Stunting juga dapat terjadi mulai janin masih dalam kandungan dan baru nampak saat anak berusia dua tahun, dan bila tidak diimbangi dengan catch-up growth (tumbuh kejar) mengakibatkan menurunnya pertumbuhan, masalah stunting merupakan masalah kesehatan masyarakat yang berhubungan dengan meningkatnya risiko kesakitan, kematian dan hambatan pada pertumbuhan baik motoric maupun mental. berdasarkan hasil identifikasi dan telah beberapa sumber, dapat disimpulkan bahwa faktor resiko terjadinyastunting di Indonesia secara konsisten adalah mulai dari faktor ibu, anak, lingkungan serta pola makan anak. Masalah stunting menunjukkan ketidakcukupan gizi dalam jangka waktu panjang, yaitu kurang energi dan protein, juga beberapa zat gizi mikro.

Stunting disini dialami dengan berbagai macam aneka ragam diantaranya: Pertama, pengaruh berat badan lahir rendah (BBLR) dengan kejadian stunting pada balita, Kedua, pengaruh pendidikan ibu dengan kejadian stunting pada balita, Ketiga, Pengaruh pendapatan Rumah Tangga dengan kejadian stunting pada balita, Keempat, pengaruh

Higiene Sanitasi dengan kejadian stunting pada balita.

Kejadian balita stunting dapat diputus mata rantainya sejak janin dalam kandungan dengan cara melakukan pemenuhan kebutuhan zat gizi bagi ibu hamil, artinya setiap ibu hamil harus mendapatkan makanan yang cukup gizi, mendapatkan suplementasi zat gizi (tablet Fe), dan terpantau kesehatannya. Selain itu setiap bayi baru lahir hanya mendapat ASI saja sampai umur 6 bulan (eksklusif) dan setelah umur 6 bulan diberi makanan pendamping ASI (MPASI) yang cukup jumlah dan kualitasnya. Ibu nifas selain mendapat makanan cukup gizi, juga diberi suplementasi zat gizi berupa kapsul vitamin A.

Dari hasil penelitian kami di desa Metenggeng terdapat 5 anak yang dalam zona merah terkena stunting, tidak semua posyandu ada anak yang terkena stunting, ada juga yang tidak ada pasien stunting di posyandu, namun bidan Tilar selalu memberikan pencegahan selalu bagi pasien-pasien yang sudah terkena zona merah dan selama ada program pemberian asupan gizi yang baik dari pemerintah desa, tingkat anak yang terkena stunting berkurang.

#### DAFTAR PUSTAKA

- CN, Rachmi. dkk. 2016. "Stunting underweight and overweight in children aged 2.0-4.9 years in Indonesia". 11(5).
- Kementerian Kesehatan Direktorat Promosi Kesehatan dan Pemberdayaan Masyarakat. 2019. "Pencegahan Stunting Pada Anak". Jakarta.
- Lestari, Pratiwi Puji. 2020. "Optimalisasi Asupan Gizi Dalam Upaya Mencegah dan Menurunkan Stunting Pada Bayi dan Balita Di Indonesia". Universitas Muhammadiyah Banjarmasin : Madu Jurnal Kesehatan, Vol 8, No 2.
- Lita, Wismalinda, dkk. 2019. "Hubungan Pola Asuh dengan Kejadian Stunting (Rekomendasi Pengendaliannya di Kabupaten Lebong)". Jurnal Riset Informasi Kesehatan. Bengkulu. Vol. 2 No. 18.
- Suriani Rauf, Sirajuddin, dan Nursalim. 2020. "Asupan Zat Besi Berkorelasi Dengan Kejadian Stunting Balita Di Kecamatan Maros Baru". Politeknik Kesehatan Makassar : GIZI INDONESIA Journal of The Indonesian Nutrition Association. Vol 43. No 2.
- Triani, Tilar Alis, Amd. Keb. Bidan di Desa Metenggeng, Kec. Bojongsari, Kab. Purbalingga, Wawancara oleh Mahasiswa KPM UNSIQ 2022 di Metenggeng, 12 Maret 2022.
- Wahyuni, Islah. 2020. "Optimalisasi Pembinaan Kelompok Bina Balita pada Ibu yang Memiliki Bayi Balita Tentang Masalah Pertumbuhan: Status Gizi, Stunting pada Anak <2 Tahun di Wilayah Puskesmas Payung Sekaki Pekanbaru". JCES (Jurnal Of Character Education Society). STIKES Payung Pekanbaru.
- Yansih Putri, Nanda. Meran Dewina. 2019. "Pengaruh Pola Asuh Nutrisi dan Perawatan Kesehatan Terhadap Kejadian Stunting Usia 2-5 Tahun di Desa Sindang Kabupaten Indramayu Tahun 2019". Jurnal Kesehatan Husas Vol. 8 No. 1.

**UPAYA PENANGANAN DAN PENCEGAHAN STUNTING MELALUI PROGRAM KULIAH  
PENGABDIAN MASYARAKAT TEMATIK BERBASIS RISET UNSIQ 2022  
DI DESA DAMARKASIYAN, KERTEK, WONOSOBO**

<sup>1\*</sup>Nur Malikha Ulfah, <sup>2</sup>M. Manarul Hidayat, <sup>3</sup>Sulistya Ningrum, <sup>4</sup>Mellyana Apriyani,  
<sup>5</sup>Himatur Rofiah

Universitas Sains Al-Qur'an, Wonosobo, Indonesia

[\\*kpmdamarkasiyan2022@gmail.com](mailto:*kpmdamarkasiyan2022@gmail.com)

**Abstrak**

Desa Damarkasiyan, Kecamatan Kertek, Kabupaten Wonosobo, Jawa Tengah merupakan wilayah dengan penduduk yang berjumlah kurang lebih 3.324 jiwa, sebagian besar masyarakatnya bermata pencaharian di bidang pertanian dan perkebunan. Desa tersebut menjadi salah satu desa yang mendapat perhatian khusus di bidang kesehatan yakni *stunting*. Berangkat dari permasalahan tersebut, pada KPM TBR UNSIQ 2022 ini kelompok kami mengangkat program unggulan dengan tujuan untuk mengupayakan penanganan dan pencegahan *stunting* melalui pemahaman dan langkah-langkah nyata di desa tersebut. Program pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Desa Damarkasiyan pada tanggal 17 Februari-29 Maret 2022 dengan metode (1) terlibat secara langsung dalam kegiatan posyandu (2) memberikan edukasi mengenai *stunting* melalui kelas ibu dan balita (3) melakukan sosialisasi tentang *stunting* di berbagai forum sosial yang sudah berjalan (4) pemberian makanan pendukung ASI dan (5) memasang poster infografis terkait *stunting* disetiap sudut desa. Secara umum, program edukasi *stunting* kurang diterima dengan baik oleh masyarakat dikarenakan kurangnya pemahaman masyarakat akan pentingnya pencegahan *stunting*.

**Kata Kunci:** *Stunting, Desa Damarkasiyan, KPM TBR UNSIQ 2022*

**Abstract**

*Damarkasiyan Village, Kertek District, Wonosobo Regency, Central Java is an area with a population of approximately 3,324 people, most of the people making a living in agriculture and plantations. The village became one of the villages that received special attention in the health sector, namely stunting. Departing from these problems, at KPM TBR UNSIQ 2022, our group raised a superior program with the aim of working on the handling and prevention of stunting through understanding and real steps in the village. This community service program was carried out in Damarkasiyan Village on 17 February-29 March 2022 with the methods (1) being directly involved in posyandu activities (2) providing education about stunting through mother and toddler classes (3) conducting socialization about stunting in social forums that already running (4) offering breastfeeding support foods and (5) putting up infographic posters related to stunting in every corner of the village. In general, stunting education programs are not well received by the public due to a lack of public understanding of the importance of stunting prevention.*

**Keywords:** *Stunting, Damarkasiyan Village, KPM TBR UNSIQ 2022*

**PENDAHULUAN**

Desa Damarkasiyan terletak di wilayah Kecamatan Kertek, Kabupaten Wonosobo, Jawa Tengah. Desa Damarkasiyan sendiri memiliki luas wilayah sekitar 1.421,1 ha yang terdiri dari tiga dusun yaitu dusun Getas, dusun Kaliurip dan dusun Kasian. Desa ini merupakan desa yang berada di lereng pegunungan gunung Sindoro dan gunung Kembang yang berbatasan disebelah utara dengan gunung Sindoro, sebelah selatan dengan desa Bejiarum, sebelah timur dengan

desa Tlogomulyo dan disebelah barat dengan desa Tlojojati. Desa ini mempunyai potensi besar pada bidang wisata dan kesenian. Terdiri dari 35 RT dan 6 RW dengan jumlah penduduk 3.324 jiwa serta letak geografis yang tergolong dataran tinggi, mayoritas masyarakat Damarkasiyan bermata pencaharian dibidang pertanian dan perkebunan. Komoditas yang dihasilkan seperti kenci, kobis, jagung, daun teh, daun bawang dan berbagai macam sayuran lainnya. Selain pertanian, sebagian



masyarakat juga memiliki usaha beternak, bekerja sebagai buruh tambang, buruh di kebun teh dan juga memiliki usaha sendiri.

Desa Damarkasiyan merupakan salah satu desa di Wonosobo yang mendapat perhatian khusus dibidang kesehatan, yakni stunting. Desa ini menduduki posisi ketiga dengan jumlah nilai stunting tertinggi sekecamatan Kretek. Stunting sendiri merupakan kondisi gagal tumbuh akibat kekurangan gizi. Jangka pendek yang bisa dialami anak stunting adalah gangguan perkembangan otak, sistem kekebalan tubuh yang melemah dan memiliki kecerdasan intelektual (IQ) yang rendah. Sementara dampak jangka panjang bisa berupa kehilangan produktivitas, kematian dini, perawakan anak lebih kecil, serta risiko tinggi mengidap diabetes, obesitas dan kanker. Retardasi pertumbuhan atau stunting pada anak-anak di Indonesia terjadi sebagai akibat dari kekurangan gizi kronis dan penyakit infeksi yang mempengaruhi 30 persen dari anak-anak usia dibawah lima tahun. (Rizal, M. F., & van Doorslaer, 2019)

Universitas Sains Al Qur'an sebagai salah satu perguruan tinggi yang berada di wilyah Wonosobo. Kuliah Pengabdian Masyarakat menjadi salah satu program penting dan wajib dilakukan mahasiswa guna memenuhi salah satu syarat kelulusan. Tahun 2022, program kuliah pengabdian masyarakat dilakukan secara tematik dan berbasis riset dimana setiap pembentukan kelompok terdiri dari berbagai macam fakultas dan pemilihan desa yang dituju sesuai dengan program yang sudah dtentukan dari pihak kampus. Desa Damarkasiyan menjadi pilihan kelompok 75 dengan program unggulan yakni upaya penanganan dan pencegahan stunting.

Secara umum, tujuan kegiatan dari KPM TBR ini yakni untuk mengabdikan kepada masyarakat serta membantu masyarakat dalam mengedukasi tentang stunting, yang bertujuan jangka pendek yakni mendeteksi sedini mungkin anak-anak yang terlanjur stunting untuk segera melakukan perbaikan gizi dan untuk tujuan jangka panjang yakni melakukan tindakan pencegahan stunting agar masalah ini tidak berlanjut.

## METODE

Kuliah Pengabdian Masyarakat ini bersifat offline atau terjun langsung di lapangan, yang sudah mendapatkan izin secara resmi dari pihak universitas, pihak desa dan masyarakat setempat. Melihat kondisi atau keadaan yang mendukung, membuat kelompok 75 bersemangat untuk melakukan program kegiatan di desa tersebut. Adapun langkah awal yang dilakukan yakni pembuatan *Whatsapp Group* untuk koordinasi pelaksanaan KPM TBR UNSIQ 2022 Kelompok 75 yang terdiri dari Dosen Pembimbing Lapangan (DPL). Langkah selanjutnya yakni mencari informasi tentang program desa dalam penanganan dan pencegahan *stunting*, yang kemudian dilanjutkan dengan melakukan diskusi dengan DPL sebagai acuannya. Dalam hal ini upaya yang dilakukan untuk mensukseskan program tersebut yakni melakukan berbagai macam sosialisasi mengenai *stunting* baik secara langsung bersama masyarakat maupun melalui media lain seperti pemasangan poster mengenai *stunting*.

Berikut adalah urutan metode yang dilakukan dalam upaya penanganan dan pencegahan *stunting* melali kuliah pengabdian masyarakat kelompok 75 di desa Damarkasiyan:

1. Mengidentifikasi dan menentukan prioritas masalah secara langsung dengan pihak kesehatan desa yakni oleh bidan setempat mengenai kondisi dan karakter desa terkait program kegiatan *stunting* yang akan dilakukan.
2. Perencanaan program kerja kelompok 75 bersama dengan DPL mengenai proker apa saja yang akan dilaksanakan setelah identifikasi dengan menyesuaikan keadaan desa. Program kerja ini memberikan edukasi kepada masyarakat Damarkasiyan mengenai penanganan *stunting* dan bagaimana cara pencegahannya.
3. Permintaan surat izin mengenai data stunting desa per anak yang diberikan pertama kali oleh dinas kesehatan Wonosobo lalu diserahkan kepada puskesmas 2 Kretek dan diserahkan kepada pihak desa guna mendapatkan data-data *stunting* yang dibutuhkan.
4. Pengerjaan program kerja kelompok 75, pengerjaan proker ini dilakukan oleh

semua anggota kelompok yang telah dibagi tugasnya masing-masing. Mulai dari diskusi proker dan pembahasan materi bersama bidan desa, penentuan tempat sosialisasi, pengumpulan orang yang diundang, mempersiapkan materi yang akan disampaikan mengenai *stunting* yang didukung dengan media lainnya, dan juga pemberian makanan pendukung ASI kepada anak yang *stunting*.

5. Pelaksanaan dan penyebarluasan program kerja, selain melakukan sosialisasi kelompok 75 juga melakukan penyebaran poster tentang *stunting* di setiap sudut desa.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat di desa Damarkasiyan dimulai dengan persiapan yang diantaranya melakukan observasi secara langsung dan mengumpulkan informasi serta data *stunting*

desa Damarkasiyan. Pelaksanaan pengumpulan data-data dilakukan secara langsung oleh kelompok 75 dengan mengantongi izin resmi dari berbagai pihak yakni dinas kesehatan Wonosobo, puskesmas 2 Kretek dan pihak universitas. Langkah selanjutnya yakni berdiskusi dengan bidan setempat mengenai kondisi dan karakter desa dan masyarakatnya mengenai program kerja *stunting* yang akan dilakukan di desa tersebut. Diskusi ini membahas secara keseluruhan dan kendala apa yang dialami serta bagaimana kesiapan desa Damarkasiyan dalam menghadapi masalah *stunting*. Edukasi *stunting* yang dilakukan oleh kelompok 75 mendapatkan respon positif dari DPL mengingat masalah *stunting* di desa Damarkasiyan perlu untuk diperhatikan. Berikut beberapa hasil dan dokumentasi dari program kerja yang dilakukan oleh kelompok 75 mengenai *stunting*:



Gambar 1. Diskusi program kerja bersama bidan desa



Gambar 2. Sosialisasi stunting pada kegiatan posyand



Gambar 3. Penempelan poster tentang *stunting* disetiap sudut desa

Secara umum, kegiatan KPM TBR UNSIQ 2022 kelompok 75 di desa Damarkasiyan berjalan baik dan lancar meskipun terdapat kendala yakni dari pihak masyarakat yang kurang mendukung dan kurang mendapat respon baik mengenai program *stunting* yang sudah dilakukan dengan maksimal oleh kelompok 75.

Masyarakat desa Damarkasiyan diedukasi mengenai penanganan dan pencegahan *stunting*. Intervensi pencegahan *stunting* terintegrasi sampai ke desa. Hal ini juga ditegaskan dengan terbitnya Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 61/PMK.07/2019 tentang Pedoman Penggunaan Transfer ke Daerah dan Dana Desa untuk Mendukung Pelaksanaan Kegiatan Intervensi Pencegahan *Stunting* Terintegrasi. Peraturan ini ditanda tangani oleh menteri keuangan Sri Mulyani. Pemerintah desa yang menghadapi masalah *stunting*, mengalokasikan anggaran untuk mendanai koordinasi Kegiatan Intervensi Pencegahan *Stunting*. Terintegrasi lintas sector dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa sesuai dengan ketentuan Peraturan Perundang-undangan (Prihatini, D., & Subanda, 2020)(Saputri, 2019)(Symond, D., Purnakarya, I., Rahmy, H. A., Firdaus, F., & Erwinda, 2020).

Dengan demikian pencegahan stunting dilakukan pemerintah secara terintegrasi hingga tingkat Pemerintah Desa. Desa - desa yang memiliki resiko tinggi warganya mengalami stunting sudah barang tentu wajib menganggarkan untuk menghindari resiko stunting pada warganya ditegaskan dalam Pasal 6 Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 61/PMK.07/2019 tentang Pedoman Penggunaan Transfer ke

Daerah dan Dana Desa untuk Mendukung Pelaksanaan Kegiatan Intervensi Pencegahan Stunting Terintegrasi. Dana Desa tidak melulu untuk perbaikan sarana dan prasarana fisik namun sarpras non - fisik dan sosial kesehatan mutlak perlu dikedepankan (Tampubolon, 2020).

Penyebab dari stunting adalah rendahnya asupan gizi pada 1.000 hari pertama kehidupan, yakni sejak janin hingga bayi umur dua tahun. Selain itu, buruknya fasilitas sanitasi, minimnya akses air bersih, dan kurangnya kebersihan lingkungan juga menjadi penyebab stunting. Kondisi kebersihan yang kurang terjaga membuat tubuh harus secara ekstra melawan sumber penyakit sehingga menghambat penyerapan gizi. Stunting dapat dicegah, antara lain melalui pemenuhan kebutuhan gizi bagi ibu hamil, pemberian ASI eksklusif selama enam bulan kemudian dilanjutkan dengan MPASI. Orang tua juga diharapkan membawa balitanya secara rutin ke Posyandu, memenuhi kebutuhan air bersih, meningkatkan fasilitas sanitasi, serta menjaga kebersihan lingkungan (Sasube, L. M., & Luntungan, 2018).

Ada beberapa rekomendasi yang disarankan sebagai berikut dalam masalah Stunting (Bima, 2019):

a. Melakukan pembentukan kebun gizi di setiap desa dengan pemanfaatan anggaran dana desa yang telah digelontorkan oleh pemerintah. Lewat peraturan yang dikeluarkan tersebut, Warga Desa bisa terlibat aktif menghadirkan aneka kegiatan yang berhubungan upaya penanganan stunting yang berfokus pada kebun gizi pada tiap desa dengan pendekatan keluarga. Sehingga Kehadiran

Dana Desa tidak hanya berfokus pada Pondok Bersalin Desa (Polindes), maupun (Posyandu), namun berfokus pada pembentukan kebun gizi dengan pendekatan keluarga dengan berbasis pemberdayaan masyarakat sehingga bisa dilakukan edukasi mengenai gizi.

- b. Peraturan Presiden Nomor 42 Tahun 2013 harus disikapi dengan koordinasi yang kuat di tingkat pusat dan aturan main dan teknis yang jelas di tingkat provinsi, kabupaten/kota, hingga pelaksana ujung tombak. Diseminasi informasi dan advocacy perlu dilakukan oleh unit teknis kepada stake holders lintas sektor dan pemangku kepentingan lain pada tingkatan yang sama. Sehingga Dibutuhkan upaya yang bersifat holistik dan saling terintegrasi.
- c. Mendorong Kebijakan Akses Pangan Bergizi, akses air bersih dan sanitasi serta melakukan Pemantauan dan Evaluasi secara berkala.
- d. Memperkuat surveilans gizi masyarakat sehingga dapat mendeteksi secara dini permasalahan - permasalahan gizi yang muncul di masyarakat.

#### KESIMPULAN

Hasil dari program kerja KPM TBR UNSIQ 2022 kelompok 75 mengenai program unggulan yakni upaya penanganan dan pencegahan stunting di desa Damarkasiyan berupa edukasi melalui sosialisasi dan media poster sudah dilakukan dengan maksimal, namun kegiatan ini kurang mendapat respon baik dari masyarakat setempat. Hanya beberapa masyarakat saja yang ikut membantu dan merespon dengan baik kegiatan mengenai stunting tersebut, dikarenakan kurangnya pemahaman masyarakat mengenai pentingnya penanganan dan pencegahan stunting. Selain itu mindset masyarakat jika anak-anaknya termasuk stunting yang tidak terima, sehingga masih banyak ibu-ibu dari anak stunting yang tidak mengikuti sosialisasi

tentang edukasi stunting, bahkan masih banyak juga balita yang tidak mengikuti posyandu setiap bulannya.

Saran untuk kedepannya, dari pemerintah desa dan pihak kesehatan desa agar lebih memperhatikan masyarakatnya dengan memberikan pengertian secara halus mengenai bahaya stunting dan untuk masyarakat agar lebih membuka diri dan menerima serta mau belajar untuk kebaikan anak-anak kedepannya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Bima, A. (2019). Analisis bagaimana mengatasi permasalahan stunting di Indonesia? *Berita Kedokteran Masyarakat*.
- Prihatini, D., & Subanda, I. N. (2020). Implementasi Kebijakan Alokasi Dana Desa Dalam Upaya Pencegahan Stunting Terintegrasi. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*.
- Rizal, M. F., & van Doorslaer, E. (2019). Explaining the fall of socioeconomic inequality in childhood stunting in Indonesia. *SSM - Population Health*.
- Saputri, R. A. (2019). Upaya Pemerintah Daerah Dalam Penanggulangan Stunting Di Provinsi Kepulauan Bangka Belitung. *JDP (JURNAL DINAMIKA PEMERINTAHAN)*.
- Sasube, L. M., & Luntungan, A. (2018). Asupan Gizi Pada 1000 Hari Pertama Kehidupan (Nutrition Intake of Golden Period of Life). *Medicines (Basel, Switzerland)*.
- Symond, D., Purnakarya, I., Rahmy, H. A., Firdaus, F., & Erwinda, E. (2020). Peningkatan Penerapan Intervensi Gizi Terintegrasi Untuk Anak Stunting Di Kabupaten Pasaman Barat. *BULETIN ILMIAH NAGARI MEMBANGUN*.
- Tampubolon, D. (2020). Kebijakan Intervensi Penanganan Stunting Terintegrasi. *Jurnal Kebijakan Publik*.

## BUDAYA MEMBACA SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN KUALITAS REMAJA MASA KINI

<sup>1\*</sup>Ajeng Riska Safitri, <sup>2</sup>Ira Nur Widiyastuti, <sup>3</sup>Marlinda Retdhawati, <sup>4</sup>Ramadhati Handayani  
Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia  
[\\*ajengriskasafitri17@gmail.com](mailto:*ajengriskasafitri17@gmail.com)

### Abstrak

Pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di SMPN 18 Kota Tangerang, Banten. Kegiatan kami ini berjudul "Budaya Membaca Sebagai Upaya Peningkatan Kualitas Remaja Masa Kini" melalui pengabdian ini bertujuan meningkatkan minat membaca para pelajar yang dimaksudkan untuk memiliki wawasan yang luas. Upaya meningkatkan minat membaca siswa sekolah menengah pertama menjadi tanggung jawab bersama antara siswa/i itu sendiri, guru maupun orangtua. Namun rendahnya minat membaca siswa dikalangan remaja khususnya tingkat SMP menjadi salahsatu halangan ataupun kurangnya keinginan serta kemauan dari siswa itu sendiri. Bahwa guru juga belum mengharuskan siswanya membaca buku secara rutin dan efektif.

**Kata Kunci:** Minat Membaca, Literasi Membaca

### Abstract

*Community service held at SMPN 18 Tangerang City, Banten. Our activity is entitled "Reading Culture as an Effort to Improve the Quality of Today's Youth" through this service, it aims to increase students' interest in reading which is intended to have broad insights. Efforts to increase interest in reading for junior high school students are the shared responsibility of the students themselves, teachers and parents. However, the low interest in reading among students, especially at the junior high school level, is one of the obstacles or lack of desire and willingness of the students themselves. That the teacher also does not require students to read books regularly and effectively.*

**Keywords:** Interest In Reading, Reading Literacy

### PENDAHULUAN

Membaca merupakan salah satu keterampilan yang paling penting pada manusia yaitu keterampilan berbahasa. Dengan berbahasa manusia dapat berkomunikasi dengan sesamanya. Terlebih lagi jika manusia senang membaca, maka kemampuan dalam berbahasanya akan baik. (Suwaryono, 1989) mengemukakan bahwa kemampuan membaca merupakan sesuatu yang vital dalam masyarakat terpelajar. Namun bagi anak-anak yang tidak memahami pentingnya membaca tidak akan mempunyai motivasi untuk belajar. Sedangkan anak-anak yang melihat tingginya nilai membaca dalam kesehariannya akan lebih giat belajarnya. Artinya, secara tidak langsung anak yang tidak memahami pentingnya membaca berarti anak tersebut tidak mempunyai minat untuk membaca.

Pendidikan di Indonesia memiliki minat budaya baca khususnya pada kalangan siswa atau siswi yang masih sangat rendah.

Situasi tersebut dapat dilihat dari beberapa hasil survei yang dilakukan, diantaranya Riset yang dilakukan oleh International Association for Evaluation of Educational Achievement (IAEEA) pada tahun 1996 menyatakan bahwa kemampuan membaca siswa usia 9-14 tahun berada pada urutan ke-41 dari 49 negara. Faktanya pada negara maju seperti Australia, Jepang, Inggris, Jerman, Amerika Serikat dan Belanda sudah mencapai 99,0% tingkat minat membaca yang tinggi.

Menurut Masduki (1997:36) menjelaskan tentang faktor rendahnya kemampuan membaca siswa atau siswi di Indonesia sebagaimana yang diuraikan, yaitu 1) Kemampuan berbahasa Indonesia yang kurang, 2) Minat membaca yang lemah, 3) Kondisi perpustakaan yang kurang menunjang, dan 4) Kurangnya dorongan orangtua yang lemah. Ketertinggalan Indonesia dibandingkan dengan negara-negara lain itu karena kurangnya kesadaran akan membaca buku. Jangankan membaca

buku, membeli buku untuk dibaca saja sudah jarang dan bahkan sama sekali tidak pernah, maka ini menjadi fakta yang bahwa masyarakat kita sangat rendah dalam hal membaca.

Untuk memotivasi masyarakat di Indonesia khususnya kalangan generasi muda usia sekolah, perlu adanya dorongan, perlu diingatkan akan pentingnya membaca bahkan harus adanya paksaan dalam hal membaca.

Karena jika seseorang terbiasa membaca buku paling tidak ada beberapa manfaat yang diperoleh, yaitu :

1. Meningkatkan pengembangan diri,
2. Memenuhi tuntutan intelektual,
3. Memenuhi kepentingan hidup, dan
4. Meningkatkan minat terhadap suatu bidang (Gray & Rogers, dalam Zaif, 2011).

Membaca buku dapat meningkatkan taraf hidup seseorang dan menjauhkan diri dari jurang kebodohan yang termasuk dalam kemiskinan ilmu pengetahuan. Banyak orang sukses dan terkenal yang hidupnya membiasakan diri untuk membaca buku. Seseorang dapat menjelajahi dunia tanpa harus keluar negeri atau kemana saja karena buku adalah jendela dunia dengan cara membacanya. Buku dapat menjadi kunci dalam menemukan berbagai informasi yang berguna. Seperti itulah gambarannya ketika seseorang membiasakan dirinya membaca buku, ibaratnya buku adalah jendela dan membaca merupakan kunci untuk membukanya. Semakin banyak membaca semakin luas juga pengetahuan tentang dunia.

## **METODE**

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan metode deskriptif. Pendekatan ini digunakan untuk mengingat beberapa hal yang menjadi ciri penelitian kualitatif.

Alasan penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif adalah karena permasalahan yang dibahas penelitian deskriptif ini bertujuan agar peneliti dapat mendeskripsikan secara jelas dan terperinci tentang budaya membaca pada pelajar serta memperoleh data dari permasalahan penelitian itu sendiri yaitu bagaimana upaya budaya membaca dapat

meningkatkan minat membaca dan bagaimana hasil upaya yang dilakukan dalam meningkatkan minat baca pada siswa. Kegiatan pelaksanaan kami ini dilakukan di SMPN 18 Kota Tangerang yaitu beralamat Perumnas Poris Indah Blok G, Kelurahan Cipondoh Indah, Kecamatan Cipondoh, Kota Tangerang, Banten, Kode Pos 15148.

Subjek penelitian yang dipilih dalam penelitian ini adalah pelajar salah satu Sekolah Menengah Pertama di Kota Tangerang (SMPN 18 Kota Tangerang) yang dijadikan responden 20 pelajar, dewan guru SMPN 18 Kota Tangerang yang dijadikan responden 10 orang, Orangtua yang dijadikan responden 10 orang dengan kriteria yang memiliki anak yang bersekolah di bangku SMP. Untuk mendukung data yang diperoleh wawancara juga dilakukan berkaitan dengan budaya membaca.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Istilah membaca adalah jendela dunia, dengan membaca kita bisa seakan-akan "berkeliling dunia". Berkeliling dunia dalam tanda kutip, karena memang raga kita tidak sungguh-sungguh pergi berjalan-jalan keliling dunia, melainkan jiwa, pikiran, dan imajinasi kita yang melalang buana keliling dunia.

Untuk meningkatkan budaya membaca di kalangan generasi muda, pastinya kita akan tidak lepas dari pembahasan tentang sebuah buku. Diantara nya ada cerpen, novel, ensiklopedi, buku ajar, komik, biografi dan masih banyak lagi. Tidak salah kita mengenal lebih dalam asal mula buku itu dan apa manfaatnya.

Setiap buku memiliki isi dan gaya bahasa yang berbeda-beda. Kata demi kata di dalam buku memiliki arti untuk mendeskripsikan suatu situasi yang dapat kita proyeksikan dalam imajinatif atau pikiran kita. Maka, lewat membaca kita juga bisa merasakan perasaan, baik itu rasa cinta, kesedihan, amarah, motivasi, buku kegembiraan danyang paling penting adlah kita juga bisa menimba ilmu seluas-luasnya.

Upaya-upaya yang dilakukan dalam meningkatkan minat baca mencakup dua faktor antara lain:

1. Faktor Personal

Faktor personal adalah faktor-faktor yang ada dalam diri atau faktor yang

interent dalam diri meliputi usia, jenis kelamin, inteligensi, kemampuan membaca, sikap dan kebutuhan psikologis. Hasil temuan terkait dengan faktor personal yang mempengaruhi minat baca pada pelajar yaitu: faktor personal yang ada dalam diri atau faktor yang interent diri, yaitu meliputi usia, jenis kelamin, inteligensi, kemampuan membaca, sikap dan kebutuhan. Hal ini berasal dari manusia atau pelajar itu sendiri.

## 2. Faktor Institusional

Faktor institusional adalah faktor-faktor di luar diri atau faktor external, yaitu meliputi ketersediaan jumlah buku-buku bacaan dan jenis-jenis bukunya, status sosial ekonomi orang tua dan latar belakang etnis, kemudian pengaruh dari orang tua, guru, dan teman sebaya. Oleh karena itu, adanya hubungan antara faktor external dalam minat baca sangatlah berpengaruh besar. Melalui faktor external ini diharapkan dapat menjadi perangsang atau menjadi daya dorong dari masyarakat untuk membaca.



Gambar 1. Pemberian piagam dan lokasi pengabdian kepada masyarakat

## KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian mahasiswa kepada masyarakat dilaksanakan di SMPN 18 Kota Tangerang yang mempunyai tujuan untuk meningkatkan minat budaya membaca pada siswa.

Minat membaca harus dibarengi dengan motivasi dari diri sendiri,

dikarenakan minat membaca bukanlah suatu bakat bawan sejak manusia dilahirkan. Akan tetapi minat membaca itu ada karena dari suatu dorongan, baik dorongan diri sendiri ataupun dari luar.

Pengaruh minat membaca dari luar sangat besar dampaknya bagi si pembaca, terutama dari lingkungan keluarga, lembaga pendidikan, dan masyarakat. Adapun pengaruh dari dalam disebabkan kebutuhan oleh setiap individu, oleh karena itu faktor individu ini di motivasi oleh keadaan yang menyebabkan untuk mencapai suatu tujuan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Gardner, Howard. 1983. *Frames Of thoughts : The theory Of multiple Intelegences. the big apple primary e-book. the big apple.*
- Hapsari, Y. I., Purnai, I., & Purnamasari, V. (2019). *Minat Baca Siswa Kelas V Sd Negeri Harjowinangun 02 Tersono Batang. Indonesian journal Of educational studies and evaluation, 2(3).*
- Hardiansyah, Denny Rizal. 2011. *Minat Baca di Kalangan siswa Rintisan sekolah Berstandar Internasional. Bandung : Universitas Padjadjaran*
- Haryadi, R. N. (2020). *Pengaruh Pengaruh Kebiasaan Membaca Terhadap Kemampuan Berbicara Bahasa Inggris Sma Negeri 99 Jakarta. Jurnal Manajemen Bisnis dan Keuangan, 1(2), 14-30.*
- Hernowo. 2005. *Quantum analyzing : Cara Cepat Nan Bermanfaat untuk Merangsang Munculnya Potensi Membaca, Bandung : Mizan getting to know middle.*
- Maulida, Didda Aisyah. 2012. *Pengelolaan Taman Bacaan Masyarakat (TBM), BIP Library Mall dalam Menumbuhkan Minat Baca Masyarakat (Skripsi). Bandung: Universitas Pendidikan Indonesia*
- Prasetyono, Dwi Sunar, *Rahasia Mengajarkan Gemar Membaca pada Anak Sejak Dini, Jogjakarta: suppose, 2008.*
- Prastowo, Andi, *Manajemen Perpustakaan Sekolah Profesional. Yogyakarta: Diva Press,*

## PENGELOLAAN KEUANGAN DALAM INDUSTRI UMKM PRODUK FURNITURE DI WILAYAH CIREBON JAWA BARAT

<sup>1\*</sup>Leni Estriana Sari, <sup>2</sup>M. Rudi Hartono, <sup>3</sup>Titik Indriyati, <sup>4</sup>Yanuar Fahmi  
Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia  
[\\*leni.estriana@gmail.com](mailto:leni.estriana@gmail.com)

### Abstrak

Pengabdian ini berjudul "Pengelolaan Keuangan dalam Industri UMKM Produk Furniture di Wilayah Cirebon Jawa Barat". Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah meningkatkan pengetahuan dalam memahami ilmu manajemen, khususnya manajemen keuangan agar pengusaha dapat meningkatkan kinerja dan pengelolaan usaha yang profesional serta dapat meningkatkan daya saing bisnis. Metode yang digunakan adalah metode survey dan penyampaian materi secara langsung, diskusi dan tutorial mengenai manajemen keuangan. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah bahwa dengan meningkatkan pengetahuan dalam memahami ilmu manajemen keuangan maka pengusaha dapat meningkatkan kinerja dan pengelolaan usaha yang profesional serta dapat meningkatkan daya saing bisnis.

**Kata Kunci: Pengelolaan Keuangan, UMKM, Produk Furniture**

### Abstract

*This Community Service Activity titled "Financial Management in industrial of Micro, Small and Medium Enterprises for furniture products in Cirebon West Java. The general objectives of this service activity to the community is to improve knowledge in understanding of management, especially financial management that employers can improve performance and professional business management and can increase the competitiveness of business. Methods used is the survey method and direct material delivery, discussion and tutorials on financial management. Conclusion of this service activity to the community is that by increasing and improving knowledge in understanding the financial management of the entrepreneurs will be increase performance and professional business management and also increase the competitiveness of business.*

**Keywords: Financial Management, UMKM, Furniture Product**

### PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan. Dalam menghadapi persaingan perusahaan lokal maupun internasional perkembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Indonesia saat ini semakin meningkat. Peningkatan UKM dalam dunia bisnis memperlihatkan bahwa usaha ini mampu mempertahankan bisnisnya dalam persaingan usaha, contohnya pada saat krisis ekonomi tahun 1998. Hal ini dapat dijelaskan bahwa adanya krisis ekonomi di Indonesia pada 1998 mendorong pemerintah untuk mengembangkan UKM.

Peranan UMKM bagi perekonomian Indonesia sudah tidak diragukan lagi. UMKM mempunyai tingkat penyerapan tenaga kerja sekitar 97% dari seluruh tenaga kerja nasional dan mempunyai kontribusi terhadap produk domestik bruto (PDB) sekitar 57%. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (KemkopUKM) bulan Maret 2021, jumlah UMKM mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto sebesar 61,07 persen atau senilai Rp8.573,89 triliun. Banyak para pelaku UMKM merasa kesulitan jika harus menggunakan akuntansi dalam kegiatan bisnisnya. Hal ini dikarenakan terbatasnya tenaga dan kemampuan serta tidak adanya pedoman atau buku yang dapat dijadikan referensi untuk belajar mengelola keuangan UMKM. Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan sebelumnya, perlu diadakan pelatihan manajemen keuangan bagi



pengusaha umkm furniture di Cirebon. Dengan diadakannya pelatihan manajemen keuangan tersebut diharapkan akan mampu memberikan bekal pengetahuan yang memadai dan selanjutnya dapat diimplementasikan ke dalam usaha nyata sehingga pada akhirnya mampu membantu pengembangan UMKM untuk mewujudkan ekonom Indonesia yang lebih kuat di masa mendatang. Berdasarkan latar belakang tersebut, kami dari Tim Program Pengabdian Masyarakat (PKM) Universitas Pamulang (UNPAM) yang berjumlah 4 Mahasiswa terpanggil untuk mengadakan pelatihan dengan judul Pkm: "Pengelolaan Keuangan Dalam Industri Umkm Produk Furniture Di Wilayah Cirebon Jawa Barat.

## **METODE**

### **1. Kerangka Pemecahan Masalah**

Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dilakukan atas dasar kerjasama antara pihak Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan (KLHK) dengan Universitas Pamulang khususnya Mahasiswa S2 Program Magister Management Universitas Pamulang.

Adapun tahapan-tahapan yang dilakukan dalam pelatihan ini antara lain:

- a. Rencana kegiatan program PKM ini adalah melakukan sosialisasi kepada pelaku UMKM,
  - b. Penyiapan peralatan pelatihan yang menunjang keberhasilan PKM,
  - c. melakukan bimbingan terhadap pelaku UMKM dalam menyusun laporan keuangan,
  - d. Melakukan pelatihan dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan melalui tutorial dalam bentuk ceramah, diskusi dan percontohan,
  - e. melakukan monitoring dan evaluasi untuk mengetahui tingkat keberhasilan program kegiatan PKM.
- ### **2. Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program**
- Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program PKM ini sangat kooperatif dengan memberikan izin kepada tim untuk melaksanakan pengabdian kepada mitra UMKM produk perkayuan yang berada di kabupaten/kota Cirebon, memberikan keterangan baik berupa

informasi atau data-data yang dibutuhkan sampai rencana pelaksanaan berupa kegiatan pelatihan/pendampingan nantinya.

### **3. Realisasi Pemecahan Masalah**

Di balik kontribusi UMKM yang cukup baik terhadap perekonomian nasional, ternyata sektor ini masih menyimpan segudang permasalahan yang sangat mendasar. UMKM, masih lemah dalam kemampuan manajemen usaha, kualitas sumber daya manusia (SDM) yang masih terbatas, serta lemahnya akses ke lembaga keuangan, khususnya perbankan. diantara permasalahan pokok yang dihadapi oleh UMKM adalah banyaknya UMKM yang belum *bankable*, baik disebabkan oleh belum adanya manajemen keuangan yang transparan maupun kurangnya kemampuan manajerial dan finansial.

### **4. Khalayak Sasaran**

Khalayak sasaran dalam Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah pelaku UMKM produk perkayuan yang tergabung dalam UMKM Jabar Juara wilayah Kabupaten/Kota Cirebon.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan PKM dihadiri oleh 104 orang peserta, terdiri dari: 5 Orang Dosen dan 23 Mahasiswa 76 Peserta UMKM dari KLHK Jabar Juara Wilayah Kabupaten/Kota Cirebon Jawa Barat. Khalayak sasaran dalam Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah pelaku UMKM yang telah ditetapkan oleh pihak KLHK, UMKM yang terpilih. Dengan adanya Penerapan Ilmu Manajemen keuangan, maka pengusaha dapat meningkatkan kinerja dan pengelolaan usaha yang profesional serta dapat meningkatkan daya saing bisnis.

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, diskusi dan tutorial.' sebagai berikut:

#### **a. Metode Ceramah**

Para Peserta diberikan wawasan mengenai pentingnya manajemen keuangan dalam memulai maupun menjalankan usaha. Langkah pertama diselenggarakan melalui metode ceramah selama 60 menit.

#### **b. Metode Diskusi**

Dalam metode ini peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan usaha yang sudah mereka jalani ataupun hal hal yang ingin mereka tanyakan untuk memulai usaha. Dalam diskusi ini diberikan kesempatan para audience mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang terkait dengan kinerja keuangan yang selama ini dihadapi.

**c. Metode Tutorial**

Peserta pelatihan diberikan materi tentang penyusunan laporan keuangan, meliputi laporan laba rugi, laporan perubahan modal, neraca serta laporan arus kas. Materi ini disampaikan dalam bentuk tutorial disertai dengan latihan/studi kasus.

Pasca pelaksanaan kegiatan dengan ceramah, diskusi dan tutorial, mahasiswa juga melakukan pendampingan kepada

pengusaha UMKM untuk menyusun laporan keuangan usaha. Pendampingan ini dilakukan saat pelaksanaan PKM atau dilakukan secara online atau daring dengan jadwal yang telah disepakati, dengan demikian, maka output dari hasil PKM benar-benar akan bermanfaat bagi pengusaha UMKM serta intensitas jam pelatihan manajemen keuangan dalam PKM ini lebih besar.

Hasil kegiatan PKM tentang manajemen keuangan ini dievaluasi melalui kuesioner untuk mengetahui peningkatan pengetahuan manajemen keuangan yang akan didistribusikan sebelum dan sesudah kegiatan.

Selain itu, melalui kegiatan pendampingan yang dilakukan setelah pelatihan, tingkat keberhasilan kegiatan pengabdian ini dapat diketahui. Pada tabel 1 dibuat rancangan evaluasi program PKM bagi pengusaha UMKM sebagai berikut:

**Tabel 1. Rancangan Evaluasi Hasil Pelatihan**

Tujuan	Indikator Capaian Pelatihan	Indikator Keberhasilan
Peserta memiliki Pengetahuan tentang manajemen keuangan	Pengetahuan tentang manajemen keuangan usaha bagi peserta meningkat	Peserta dapat memahami pentingnya laporan keuangan dan manajemen keuangan usaha
Peserta mampu menyusun laporan keuangan usaha	Peserta mampu menyusun laporan keuangan usaha	Laporan keuangan yang disusun dapat menjadi model laporan keuangan usaha bagi peserta



**Gambar 1. Foto Kegiatan PKM**

## **KESIMPULAN**

pengabdian kepada masyarakat ini adalah bahwa dengan meningkatkan pengetahuan dalam memahami ilmu manajemen keuangan maka pengusaha dapat meningkatkan kinerja dan pengelolaan usaha yang profesional serta dapat meningkatkan daya saing bisnis.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Agus Sartono. 2012. Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi. Edisi 4. Yogyakarta: BPPE.
- Agus, Sartono. 2015. Manajemen Keuangan: Teori dan Aplikasi. Edisi Keempat. Yogyakarta: BPPE.
- Darmadji, Tjipto, dan Fakhrudin. 2012. Pasar Modal Di Indonesia. Edisi Ketiga. Jakarta: Salemba Empat.
- Fahmi, Irham. 2015. Pengantar Manajemen Keuangan teori dan soal jawab. Bandung: Alfabeta.
- Fahmi, Irham. 2016. Pengantar Manajemen Keuangan. Bandung: ALFABETA, CV.
- Hans Kartikahadi, dkk. 2016. Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK Berbasis IFRS Buku 1. Jakarta : Salemba Empat.
- Harahap, Sofyan Syafri, 2013, Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan, Cetakan Kesebelas, Penerbit Rajawali Pers, Jakarta.
- Harmono. 2017. Manajemen keuangan berbasis balanced. Jakarta: PT. Bumi Angkasa Raya.
- Haryadi, R. N., Rojali, A., & Fauzan, M. (2021). Sosialisasi Penggunaan Online Shop berbasis Website di UMKM Cimanggis. Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM), 1(1), 10-16.
- Hasibuan, Malayu S.P. 2016. Manajemen Sumber Daya Manusia. Edisi Revisi. Jakarta: Penerbit PT. Bumi Aksara.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2015. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan. Jakarta : Ikatan Akuntan Indonesia.
- Sunarsi, D., Hastono, H., Yuangga, K. D., Haryadi, R. N., & Teriyan, A. (2022). Literasi Pemasaran Digital Untuk Mengenalkan Batik Pandeglang di Masa Pandemi pada Desa Wisata Sukarame Banten. Jurnal PADMA: Pengabdian Dharma Masyarakat, 2(2).

## PENERAPAN ILMU MANAJEMEN DALAM PENINGKATAN PEMASARAN YANG EFEKTIF DI ERA DIGITALISASI DENGAN TUJUAN DOMESTIK DAN EKSPOR PADA UMKM PRODUK PERKAYUAN LINGKUP KABUPATEN/KOTA CIREBON

<sup>1</sup>\*Yoga Prayoga, <sup>2</sup>Anjar Januriyandhani, <sup>3</sup>Iffatun Hasna Desyani, <sup>4</sup>Rahmad Prasetya, <sup>5</sup>Rhисто Cahyadi

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[\\*yogaprayogakemenhut@gmail.com](mailto:*yogaprayogakemenhut@gmail.com)

### Abstrak

Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah meningkatkan pengetahuan dalam memahami ilmu manajemen, khususnya manajemen pemasaran yang efektif di era digital untuk meningkatkan pendapatan baik tujuan domestik maupun ekspor bagi para UMKM produk perkayuan di kabupaten/kota Cirebon. Metode yang digunakan adalah metode survey dan penyampaian materi secara langsung serta diskusi mengenai manajemen pemasaran. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah bahwa peningkatan pengetahuan dalam memahami ilmu manajemen pemasaran akan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap revenue/pendapatan baik pasar domestik maupun ekspor.

**Kata Kunci:** Ilmu Manajemen, Digitalisasi Pemasaran

### Abstract

*The general purpose of this community service activity is to increase knowledge in understanding management science, especially effective marketing management in the digital era to increase income for both domestic and export destinations for MSMEs for wood products in Cirebon district/city. The method used is a survey method and direct delivery of the material as well as discussions on marketing management. The conclusion of this community service is that increasing knowledge in understanding marketing management science will have a positive and significant effect on revenue/income for both the domestic and export markets.*

**Keywords:** Management Science, Marketing Digitization

### PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang selanjutnya disebut UMKM pasti sudah tidak asing lagi dengan istilah ekspor, kira-kira apa yang pertama kali muncul dipikiran kita ketika mendengar kata ekspor? Ekspor sering diasosiasikan sebagai suatu aktivitas pemasaran dalam bisnis dengan tahapan yang sulit.

Dalam Permendag No.13/2012 tentang Ketentuan Umum bidang Ekspor, dijelaskan bahwa Ekspor adalah kegiatan mengeluarkan barang dari daerah pabean. Jadi, walau produk yang Anda kirim hanya dalam skala kecil (kurang dari 50 kg) dan selama semua dalam rangka transaksi (bukan sampel gratis atau sebuah barang yang dikirim dalam rangka misi kemanusiaan misalnya), maka sah secara hukum dan ketentuan yang berlaku bahwa Anda telah melakukan kegiatan ekspor.

Berdasarkan info dari Kementerian Koperasi dan UKM (Kemenkop UKM) (Kompas, 27 Maret 2020), setidaknya terdapat 949 laporan dari pelaku koperasi serta usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang terkena dampak wabah virus Corona (Covid-19).

Di saat masa pandemi terjadi perubahan pola konsumsi barang dan jasa masyarakat dari offline ke online. Pelaku UMKM pasti kesulitan dalam mencapai target-target yang harus dicapai saat perekonomian terganggu. Perubahan pola tersebut, seyogyanya diikuti pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) agar dapat survive, serta bisa berkembang sehingga mampu menghadapi kondisi new normal.

Pada masa saat ini, perlu perubahan strategi pemasaran UMKM, salah satunya adalah dengan memanfaatkan teknologi dan

aplikasi media sosial. Di era digital seperti saat ini, penggunaan teknologi telah memberikan kemudahan-kemudahan baik bagi pelaku UMKM maupun konsumennya. Saat ini bahkan ada pula pelaku usaha yang tidak memiliki toko dan hanya memasarkan produknya secara online, serta belum memiliki perizinan usaha.

Permasalahan utama yang dihadapi pelaku UMKM di tengah pandemi covid-19 ini adalah persoalan distribusi dan pemasaran produk-produk UMKM.

Berdasarkan permasalahan tersebut maka, pengabdian ini berjudul Penerapan Ilmu Manajemen dalam Peningkatan Pemasaran yang Efektif di Era Digitalisasi dengan Tujuan Domestik dan Ekspor pada UMKM Produk Perakayuan Lingkup Kabupaten/Kota Cirebon. Metode yang digunakan adalah metode survey dan penyampaian materi secara langsung dan diskusi mengenai manajemen Pemasaran.

## METODE

Langkah-langkah yang dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran kegiatan ini yaitu diadakan pendekatan kepada pelaku UMKM terkait yaitu UMKM yang tergabung dalam UMKM Jabar Juara wilayah Kabupaten/Kota Cirebon, melalui workshop dan sosialisai serta metode wawancara, pendampingan dan pelatihan penggunaan teknologi social media sebagai sarana pemasaran produk-produk Perakayuan UKM di Hotel Shantika Cirebon di Jl. Dr. Wahidin Sudirohusodo No. 32 Sukapura, Kec. Kejaksanaan, Kota Cirebon, Jawa Barat.

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dilakukan dalam waktu satu hari pada bulan Desember 2021. Pembuatan ini akan dibimbing oleh tim pelaksana staf-staf pengajar dari Universitas Pamulang dengan menerapkan Protokol Kesehatan.



Gambar 1. Tim PKM Kelompok 5

Metode pelatihannya yaitu Pelatihan Manajemen (Dengan memberikan penyuluhan kepada UMKM Jabar Juara wilayah Kota Cirebon)

Rencana kegiatan yang akan dilakukan untuk kegiatan ini:

Tahap persiapan, Persiapan ini difokuskan dengan menyiapkan semua peralatan yang dibutuhkan untuk melaksanakan kegiatan ini, studi literatur dan melakukan koordinasi dengan pihak UMKM yang tergabung dalam UMKM Jabar Juara wilayah Kabupaten/Kota Cirebon dalam melakukan kegiatan manajemen di Lokasi.

Penentuan Lokasi, Pada tahap ini dilakukan kunjungan ke lokasi untuk menentukan tempat (lokasi) pendampingan serta pelatihan berupa penjelasan penerapan ilmu manajemen terhadap UMKM Jabar Juara wilayah Kabupate Cirebon.

Pengembangan dalam strategi pemasaran produk-produk UMKM Sektor Kayu yang efektif dan aplikatif untuk diimplementasikan di masa pandemi covid-19, bagi Mitra UMKM Jabar Juara wilayah Kabupaten Cirebon.



Gambar 2. Tim PKM sedang memberikan materi.

Jenis luaran yang akan dihasilkan dari masing-masing solusi dari kegiatan pengabdian masyarakat dengan kelompok sasaran UMKM yang kami lakukan dapat dilihat dari dua hal. Pertama, ketercapaian tujuan kegiatan sesuai dengan tujuan yang ada pada rencana yang telah disusun di dalam proposal. Kedua, terpublikasikannya aktifitas kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh tim pengabdian kepada UMKM Jabar Juara wilayah Kabupaten/Kota Cirebon sehingga mampu menjadi penggerak rekan mahasiswa lainnya untuk melakukan hilirisasi ilmu di kampus kemasyarakatan.

Metode Kegiatan: Presentasi, Diskusi dan tanya jawab seputar manajemen dalam penerapan manajemen dalam meningkatkan kualitas produk agar dapat memasuki pangsa pasar domestik dan untuk ekspor.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Sejak dulu, Kabupaten Cirebon memang dikenal sebagai eksportir olahan rotan, Furnitur, anyaman, dan bermacam kerajinan rotan menjadi andalan daerah ini. Kabupaten Cirebon tercatat sebagai wilayah yang memiliki desa pengekspor rotan terbanyak. Hampir setiap warga bekerja sebagai perajin. Dalam Dashboard Lokadata tercatat, pada 2018 terdapat 298 industri mikro dan kecil yang memproduksi produksi kayu di desa ini.

Sistem Verifikasi Legalitas Kayu (SVLK) diperlukan oleh eksportir kayu di Indonesia demi memastikan semua produk kayu yang beredar dan diperdagangkan telah memiliki status legalitas yang jelas dan meyakinkan. Dengan adanya suatu proses sertifikasi SVLK akan membantu sektor industri berbahan kayu untuk bertumbuh, pasalnya legalitas sumber bahan baku kayu akan meyakinkan konsumen atau pembeli dari luar negeri. Sistem Verifikasi Legalitas Kayu (SVLK) sendiri ialah satu sistem pelacakan yang disusun secara multistakeholder untuk memastikan legalitas sumber kayu yang beredar dan diperdagangkan di Indonesia.

SVLK di Indonesia adalah upaya untuk mewujudkan good forest governance menuju pengelolaan hutan lestari dan berkelanjutan. Kemudian, adanya permintaan atas jaminan legalitas kayu dalam bentuk sertifikasi dari pasar internasional, terutama dari Uni Eropa, Amerika Serikat, Jepang, dan Australia.

Dasar hukum terbaru pelaksanaan SVLK ialah Peraturan Menteri Lingkungan Hidup dan Kehutanan nomor P.30/MenLHK/Setjen/PHPL.3/3/2016 yang diberlakukan pada tanggal 29 Mei 2016, sedangkan standar dan pedoman pelaksanaannya diatur dalam Peraturan Direktur Jenderal Pengelolaan Hutan Produksi Lestari Nomor P.14/PHPL/SET/4/2016 tanggal 29 April 2016. SVLK juga merupakan sistem yang diterapkan secara wajib (mandatory) dalam sistem perdagangan untuk meningkatkan efisiensi pengelolaan hutan dan menjaga kredibilitas legalitas kayu dari Indonesia. Hal itu diatur dalam Peraturan Menteri Perdagangan terbaru nomor Permendag No. 84/M-DAG/PER/12/2016 Jo. Permendag No. 12/M-DAG/PER/2/2017 pasal 4.

### 1. Persyaratan dan cara mengurus SVLK

Direktur Pengolahan dan Pemasaran Hasil Hutan KLHK Ruffie menyatakan, salah satu hal yang paling mendasar untuk mendapatkan dokumen Sertifikat Legalitas Kayu (SLK) adalah legalitas perusahaan.

Adapun proses mengurus SVLK yang meliputi kegiatan pelaksanaan verifikasi legalitas kayu, terdiri dari permohonan verifikasi, perencanaan verifikasi, pelaksanaan verifikasi, penerbitan sertifikat legalitas dan sertifikasi ulang, penilikan, hingga audit khusus.

### 2. Dokumen yang Diperlukan dalam memperoleh Dokumen V-Legal

Dokumen yang diperlukan oleh eksportir kayu olahan untuk mendapatkan dokumen V-Legal ialah sertifikat SVLK. Dokumen V-Legal adalah salah satu dokumen yang menjadi persyaratan dalam ekspor produk industri kehutanan. Dokumen V-Legal adalah dokumen lisensi ekspor produk kayu yang berlaku untuk 48 HS-Code. Dokumen V-Legal diterbitkan oleh LVLK dan diterbitkan untuk setiap invoice, bagi EPTIK yang telah memiliki S-LK.

### 3. Layanan SVLK

Layanan SVLK hanya dapat diberikan perusahaan yang memiliki kompetensi untuk memastikan pemenuhan persyaratan melalui proses sertifikasi.

Pendekatan yang dilakukan perusahaan yang perlu disediakan dalam pekerjaan sertifikasi Legalitas Kayu sebagai berikut:

#### 1. Pengajuan Permohonan Sertifikasi

Pengajuan permohonan sertifikasi legalitas kayu, industri harus mengirimkan Aplikasi Sistem Sertifikasi dan Kuisisioner SVLK yang telah diisi kepada Perusahaan yang telah terakreditasi oleh KAN.

#### 2. Tinjauan Dokumen

Industri harus terlebih dahulu mengirimkan data dan dokumen legalitas perusahaan untuk dilakukan audit tinjauan dokumen oleh tim audit Perusahaan yang telah terakreditasi oleh KAN.

3. Publikasi Pra Audit

Perusahaan yang telah terakreditasi oleh KAN akan mengumumkan rencana penilaian lapangan legalitas kayu pada website LVLK, website Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan.

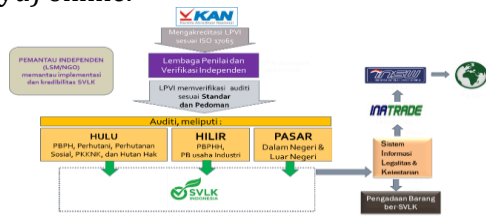
4. Penilaian Lapangan

Dalam penilaian lapangan, tim audit Perusahaan yang telah terakreditasi oleh KAN.

5. Keputusan Sertifikasi

Unit manajemen dikatakan lulus dalam proses sertifikasi kayu dan diberikan Seritifikat Legalitas Kayu jika semua norma penilaian pada Standar Verifikasi Legalitas Kayu dipenuhi.

Subdit Informasi Verifikasi Legalitas Kayu secara garis besar bertanggungjawab atas pengelolaan website <http://silk.dephut.go.id> yang lebih dikenal dengan SILK (Sistem Informasi Legalitas Kayu) online.



Gambar 3. Skema SVLK

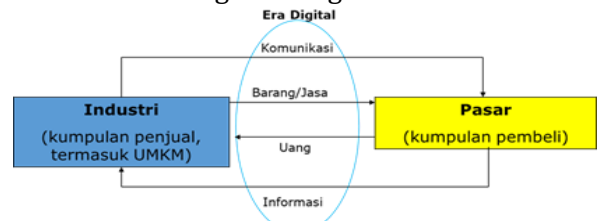
Dalam rangka meningkatkan pengelolaan SILK online dan sebagai pusat informasi verifikasi legalitas kayu, kedepan diharapkan pentingnya peningkatan kerjasama dari seluruh stakeholder sehingga SVLK dapat dilaksanakan dengan optimal sehingga meningkatkan daya saing produk ekspor industri kehutanan yang akhirnya dapat meningkatkan market share Indonesia di pasar internasional.

**KESIMPULAN**

Kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan PKM yang diselenggarakan kepada para pelaku UMKM pengrajin kayu di wilayah Cirebon Jawa Barat adalah sebagai berikut :

1. Peningkatan pengetahuan dalam memahami ilmu manajemen dapat meningkatkan pendapatan baik tujuan domestik maupun ekspor bagi para UMKM produk per kayu di kabupaten/kota Cirebon, antara lain melalui:
  - a. pentingnya menguasai pasar domestik produk furnitur, contohnya penguasaan pasar oleh IKEA
  - b. pentingnya menguasai pangsa ekspor produk furnitur agar bisa bersaing dengan negara pesaing seperti Vietnam, Malaysia dll.
  - c. bahwa ekspor sangat berguna bagi devisa negara kendala ekspor terkait kelangkaan container yang merupakan masalah internasional

2. Sistem pemasaran yang sederhana dan efektif di era digital yang dapat diimplementasikan bagi para UMKM produk per kayu di kabupaten/kota Cirebon sebagaimana gambar berikut:



Gambar 4. Sistem Pemasaran

Adapun saran yang ingin disampaikan yaitu tim PKM berharap para UMKM diharapkan mulai memasarkan produk furniture melalui marketplace semisal Shopee, Tokopedia dll serta belajar untuk promosi sederhana melalui pembuatan brosur yang menggambarkan spesifikasi produk, harga dan menjaga kontinuitas.

**DAFTAR PUSTAKA**

Azqiar. (2019, Januari 31). Pengertian UMKM Secara Umum dan Menurut Para Ahli Lengkap. ID Pengertian. Diunduh tanggal 28 September 2019 dari <https://www.idpengertian.com/pengertian-umkm-secara-umum-danmenurutpara-ahli-lengkap/#Rudjito>

Haque-Fawzi, M. G., Iskandar, A. S., Erlangga, H., & Sunarsi, D. (2022). STRATEGI PEMASARAN Konsep, Teori dan Implementasi. Pascal Books.

Kotler dan Keller. 2009. Manajemen Pemasaran. Jilid I. Edisi ke 13. Jakarta: Erlangga

Murdjito. G. (2012), Metode Pengabdian Masyarakat. Disampaikan pada Pelatihan Metodologi Pengabdian kepada Masyarakat. <https://www.slideshare.net/FitriRiyanto/metoda-pengabdian-pada-masyarakatpak-gatot1>, diakses 25 April 2021.

- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021. Tentang Kemudahan, Perlindungan dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.
- Stelzner, MA (2012). Social Media Marketing Industry Report. How Marketers Are Using Social Media to Grow Their Business.
- Sugiarti, Y., Sari, Y., & Hadiyat, M. A. (2020). Peranan E-Commerce untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sambal di Jawa Timur. *Jurnal Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 298-309.  
<https://doi.org/https://doi.org/10/24198/kumawula.v3i2.28181>.
- Sunarsi, D., Hastono, H., Yuangga, K. D., Haryadi, R. N., & Teriyan, A. (2022). Literasi Pemasaran Digital Untuk Mengenalkan Batik Pandeglang di Masa Pandemi pada Desa Wisata Sukarame Banten. *Jurnal PADMA: Pengabdian Dharma Masyarakat*, 2(2).



**PENERAPAN ILMU MANAJEMEN DALAM PENINGKATAN KUALITAS SUMBER DAYA  
MANUSIA YANG UNGGUL DALAM TATA KELOLA ADMINISTRASI  
DAN PENGEMBANGAN DESIGN PRODUK BARANG JADI  
PADA PENGRAJIN KAYU GUNA TERCAPAINYA KEMANDIRIAN EKONOMI  
DI WILAYAH KABUPATEN / KOTA CIREBON**

**<sup>1</sup>Roy Wariko, <sup>2</sup>Heri Suherlan, <sup>3</sup>Larasati, <sup>4</sup>Arsadi, <sup>5</sup>Endang Sugiarti, <sup>6</sup>I Nyoman Marayasa,  
<sup>7</sup>Surya Budiman**  
Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia  
[\\*rwariko7@gmail.com](mailto:rwariko7@gmail.com)

**Abstrak**

Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan pelatihan dan pengetahuan secara praktis kepada para pelaku usaha Pengrajin Kayu tentang bagaimana peningkatan Sumber Daya Manusia dalam melakukan kegiatan usaha secara efektif dan efisien. Metode yang digunakan adalah metode penyampaian materi secara langsung oleh peneliti tentang produk-produk Usaha Mikro kecil dan Menengah (UMKM) dari hasil kayu yang memiliki nilai ekonomis yang sangat tinggi baik di pasar nasional maupun Internasional. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini bahwa dengan meningkatnya kemampuan SDM khususnya pengrajin kayu maka akan dapat mengembangkan peningkatan kualitas hasil produk untuk tercapainya kemandirian ekonomi di wilayah Cirebon.

**Kata Kunci: Peningkatan SDM, Pengembangan Produk, Kemandirian Ekonomi**

**Abstract**

*The general objective of this community service activity is to provide practical training and knowledge to woodworking business actors on how to improve human resources in conducting business activities effectively and efficiently. The method used is the method of delivering material directly by researchers about the products of Micro, Small and Medium Enterprises from wood products which have very high economic value in both national and international markets. The conclusion from this community service is that by increasing the ability of human resources, especially wood craftsmen, they will be able to develop an increase in product quality to achieve economic independence in the Cirebon area.*

**Keywords: Human Resource Improvement, Product Development, Economics Of Independence**

**PENDAHULUAN**

Perkembangan industri Kreatif saat ini sudah mengalami peningkatan yang signifikan, seperti pendapat Sigit Pramono ketua Umum Perbanas bahwa Industri Kreatif akan menjadi tumpuan masa depan. Hal ini dilihatnya dari perkembangan kesadaran Ekonomi Kreatif ditengah-tengah masyarakat semakin meningkat serta memiliki potensi besar untuk menyumbang perekonomian nasional dan penyerapan ketenagakerjaan. Ekonomi kreatif menurut Alvin Toffler akan menjadi gelombang perekonomian dunia yang ke empat setelah gelombang yang pertama yaitu Pertanian, Gelombang kedua Perindustrian, dan Gelombang yang ketiga Teknologi.

Industri kreatif dipandang semakin penting dalam mendukung kesejahteraan dalam perekonomian. Berbagai pihak berpendapat bahwa "kreativitas manusia adalah sumber daya ekonomi utama dan bahwa industri abad kedua puluh satu akan tergantung pada produksi pengetahuan melalui kreativitas dan inovasi. Hal ini tidak terlepas dari peran Sumber Daya Insani (manusia) yang merupakan salah satu faktor utama dalam reformasi ekonomi.

Selain itu perubahan-perubahan fundamental dalam lingkungan bisnis telah mengakibatkan perubahan dramatis yang menunjukkan pentingnya SDM (Sumber Daya Manusia) dalam berbisnis. Keberhasilan dalam memenangkan persaingan bisnis berada pada Sumber Daya Manusianya

sebagai pelaku bisnis. Untuk itu suatu perusahaan maupun industri dituntut untuk memiliki SDM yang mampu mewujudkan manajemen yang kompetitif dan berkualitas. SDM yang dimaksud adalah SDM yang dalam proses memproduksi barang/jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen, sehingga mampu memperluas pemasaran produknya.

Sedangkan jika dilihat dari sudut pandang SDM sebagai pelaksana produksi, diperlukan manajemen yang dapat memberikan jaminan ketenangan, keamanan, kepuasan kerja, agar kontribusinya dalam proses produksi dapat mencapai keuntungan yang kompetitif secara terus menerus mampu diperbaiki dan dapat ditingkatkan. Dibutuhkan Manajemen Sumber Daya Manusia yang mampu memberi nilai tambah kepada para pekerja terhadap diri mereka sendiri dan terhadap organisasi mereka dan sebagaimana para manajer mungkin bisa mendapatkan, mengembangkan, dan memelihara keterampilan-keterampilan yang dibutuhkan secepatnya dan juga dibutuhkan pada masa depan oleh organisasi mereka. Manajemen Insani (Manusia) dalam organisasi juga tidak hanya sekedar administratif tetapi justru lebih mengarah pada bagaimana mampu mengembangkan potensi sumber daya manusia agar menjadi kreatif dan inovatif.

Namun fakta di lapangan UMKM Pengrajin kayu di Cirebon belum didukung oleh SDM yang unggul, seperti keterbatasan dalam system administrasi, kurangnya tenaga teknis administrasi, kurang menarik dalam hal design produk dan lain-lain, sehingga harapan untuk menghasilkan produk yang berkualitas, inovatif dan bermutu mempunyai nilai seni dan nilai jual yang tinggi masih sebatas harapan. Oleh karenanya perlu dilakukan penyuluhan dan pelatihan.



Gambar 1. Tim PKM bersama Dosen Pembimbing

Pelaku UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam keberlangsungan proses pertumbuhan ekonomi. Karena pelaku UMKM merupakan pemegang kendali berlangsungnya proses kegiatan pertumbuhan ekonomi kerakyatan.

Ketika seorang pelaku UMKM mampu menyelesaikan suatu produk yang memiliki nilai ekonomis maka dapat dikatakan produk tersebut telah menjadi produk unggulan.

Selama kegiatan pengabdian masyarakat, tim PKM ikut terlibat dalam kegiatan pembekalan pendidikan dan pelatihan kepada para pelaku UMKM khususnya pengrajin kayu di wilayah Cirebon. Pelaksanaan pembekalan Pendidikan dan Pelatihan berupa Seminar kepada para pengrajin kayu dilaksanakan selama 1 hari yang bertempat di Hotel Santika Cirebon meliputi pembahasan yaitu pembahasan, penganggajian dan finishing.

Tim PKM dalam pelaksanaan proses seminar dihadiri sebanyak 30 orang pelaku UMKM pengrajin kayu di wilayah Cirebon yang turut serta menjelaskan permasalahan yang di hadapi seperti yang berkaitan dengan proses pengolahan bahan baku, pencetakan bahan jadi, proses distribusi produk hasil untuk dipasarkan hingga proses perizinan dan sertifikasi, Sehingga produk kayu tersebut dapat laku dan di ekspor kemancanegara.



Gambar 2. Tim PKM menyampaikan materi kepada para pelaku UMKM

Seluruh uraian yang sudah dijelaskan di atas menjelaskan bahwa ada beberapa hal-hal yang harus dilakukan dalam upaya peningkatan SDM dan kemampuan pelaku UMKM agar dapat bersaing menghadapi era digital, dengan melakukan proses pembelajaran dan pelatihan serta bimbingan pendampingan kepada para pelaku UMKM pengrajin kayu agar paham dalam hal

pemasaran digital melalui aplikasi dan juga kemandirian wira usaha yang handal dalam pengembangan usahanya agar kedepannya bisa naik level/ naik kelas dan dapat bersaing di pasar bebas.

## **METODE**

Seluruh persiapan telah dilakukan oleh tim PKM baik berupa persiapan materi, bahan dan alat yang menunjang kegiatan ,hal ini dimaksudkan agar pelaksanaan PKM yang akan dilakukan materinya tersampaikan dengan baik dan mudah difahami oleh para pelaku UMKM pengrajin kayu di Cirebon Jawa Barat. Prosedur kerja melaksanakan program PKM ini adalah sebagai berikut :

### **1. Tahap Persiapan**

Tahap persiapan, Pada tahap ini dibuat undangan kepada seluruh pelaku UMKM pengrajin kayu di wilayah Cirebon untuk dapat hadir dalam acara Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan di Hotel Santika Cirebon pada Tanggal 19 Desember 2021, agar saat pelaksanaan para undangan dapat menyampaikan segala permasalahan yang dihadapinya sehingga dari Kementerian LHK dalam hal ini sebagai penyelenggara kegiatan dan bekerjasama dengan Tim PKM Mahasiswa Magister Management dari Universitas Pamulang dapat memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi baik dari sisi Pemasaran dan pengembangan SDM bagi para pelaku UMKM pengrajin kayu di Cirebon Jawa Barat.

Rapat Koordinasi antara Tim PKM dengan Kementerian LHK. Pada sesi ini tim telah membagi tugas hal-hal yang berkaitan dengan pelaksanaan seperti materi pembekalan kepada para pelaku UMKM pengrajin kayu, jadwal kegiatan, pelaksanaan kegiatan.

### **2. Tahap Pelaksanaan**

Tahap pelaksanaan yang dilakukan meliputi :

a. Tahap sosialisasi. Pada sesi ini tim PKM melakukan sosialisasi kepada para pelaku UMKM pengrajin Kayu tentang maksud dan tujuan dilaksanakannya PKM tersebut serta memberikan informasi tentang Peran serta

Universitas Pamulang kepada peserta yang hadir.

- b. Pelatihan/Pendampingan. Langkah berikutnya ialah memberikan pelatihan dan pendampingan secara praktis melalui metode pembelajaran yang efektif di lokasi mitra usaha UMKM pengrajin kayu.
- c. evaluasi kegiatan dan penyusunan naskah laporan akhir.

### **3. Tahap Evaluasi**

Tahap ini adalah tahap Penilaian setelah kegiatan selesai dilakukan oleh pelaksana kegiatan dengan jadwal yang sudah ditentukan sebelumnya. Penilaian dapat berupa perbaikan dan saran agar pelaksanaan kegiatan lebih baik lagi dan berkelanjutan untuk menjadi binaan kampus.

Rencana luaran yang akan didapatkan dari masing – masing solusi dari kegiatan PKM dengan sasaran para pelaku UMKM pengrajin kayu,yaitu ada dua hal.Yang pertama adalah tercapainya tujuan kegiatan PKM sesuai dengan tujuan pada proposal yang telah diajukan sebelumnya. Yang kedua adalah terpublikasikannya kegiatan PKM ini guna menarik mahasiswa lainnya agar dapat melakukan hilirisasi ilmu dari kampus ke masyarakat, sehingga ilmu yang didapat di kampus langsung dapat dirasakan dan bermanfaat yang diterima secara langsung oleh masyarakat.

Metode kegiatan : Presentasi, Diskusi dan tanya jawab seputar manajemen dalam Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia Yang Unggul Dalam Tata Kelola Administrasi Dan Pengembangan Design Produk Barang Jadi Pada Pengerajin Kayu Guna Tercapainya Kemandirian Ekonomi Di Wilayah Cirebon.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berdasarkan hasil wawancara, observasi dan dokumentasi dengan pelaku UMKM pengrajin kayu di Cirebon yang dilakukan secara langsung saat pelaksanaan PKM di Hotel Santika Cirebon guna mengetahui dampak pemasaran terhadap UMKM pengrajin kayu.

Dalam melakukan pengembangan SDM pelaku UMKM pengrajin kayu diperlukan strategi pengembangan yang disusun sesuai dengan analisis Kebutuhan pengembangan UMKM di Cirebon, hal ini tentunya dilakukan

dengan melibatkan seluruh pelaku UMKM pengrajin kayu yang ada di Cirebon Jawa Barat dengan bentuk pembinaan, konseling, pendampingan, motivasi dan pemberdayaan.

#### **KESIMPULAN**

Kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan PKM yang diselenggarakan kepada para pelaku UMKM pengrajin kayu di wilayah Cirebon Jawa Barat adalah sebagai berikut :

1. Tim Pengabdian Kepada Masyarakat dapat melakukan pendampingan lanjutan dengan memberikan pelatihan dan edukasi kepada para pelaku UMKM pengrajin kayu dengan harapan mampu meningkatkan kemampuan SDM pelaku usaha per kayu yang siap menghadapi perkembangan era digital.
2. Pelatihan terbukti mampu membuat para pelaku UMKM menjadi lebih baik dari segi kualitas karena mendapatkan pemahaman dalam pengembangan SDM yang didukung oleh pemda setempat dan K/L terkait pengembangan UMKM khususnya pengrajin kayu yang harus siap menghadapi persaingan dagang di zaman modern.

Adapun saran yang ingin disampaikan yaitu tim PKM berharap dapat memberikan pelatihan yang berkesinambungan dan terus menerus secara berkelanjutan agar para pelaku UMKM pengrajin kayu dapat lebih baik lagi dan mampu meningkatkan kualitas produk hasil olahan kayu yang dapat dilirik oleh pasar global dengan meningkatkan inovasi dari kemasan dan desain yang menarik sesuai dengan selera konsumen baik di dalam negeri maupun di luar negeri. Selain itu agar para pelaku UMKM terus berinovasi dan mengembangkan pengetahuan serta mengikuti pendidikan dan pelatihan Vokasi/keterampilan agar kualitas dan desain produk dapat bervariasi dan memiliki nilai dan daya saing yang tinggi di pasar domestic maupun internasional.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

Awaliyah, Mara, M. N., & Martha, S. (2016). Analisis Produksi Kayu Lapis Menggunakan Statistical Quality

Control. Buletin Ilmiah Mat. Stat. Dan Terapannya (Bimaster), 05(1), 1- 8.

Deviana, M. L., & Sudiana, I. K. (2015). Pengaruh Beberapa Faktor Terhadap Produksi Abiansemal. E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana, 4(7), 811-827.

Haque-Fawzi, M. G., Iskandar, A. S., Erlangga, H., & Sunarsi, D. (2022). STRATEGI PEMASARAN Konsep, Teori dan Implementasi. Pascal Books.

Jatiningrum, W. S., Astuti, F. H., & Utami E. (2019). Pendampingan Proses Produksi Kerajinan Kayu UMKM Tunas Karya Dusun Gumawang Kecamatan Patuk Kabupaten Gunung Kidul. Seminar Nasional Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Ahmad Dahlan, (September), 41-48.

Mahzuni, D., Z. Muhsin, M., & Septiani, A. (2017). Pengembangan Kerajinan Tangan Berbasis Kearifan Budaya di Pakenjeng Kabupaten Garut. Dharmakarya: Jurnal Aplikasi Ipteks Untuk Masyarakat, 6(2), 101-105.

Nurdin, R., & Astuti, M. (2013). Pengembangan Model Work in Process Pada Ukm Produk Kerajinan Bambu Dengan Pendekatan Metode Antrian Dan Simulasi. ANGKASA, V(2), 133-142.

Permana, A. A. J., Prayudi, M. A., & Wirahyuni, K. (2019). Program Kemitraan Masyarakat UMKM Kerajinan Kayu (Bowl dan Bokor) di Kecamatan Buleleng, Singaraja-Bali. Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat (SENADIMAS) 4, 140-148.

Pradana, A. C., Santoso, P. B., & Eunike, A. (2015). Perancangan Sistem Informasi Manajemen Produksi Dengan Pemanfaatan Pendekatan Fuzzy Logic Untuk Penentuan Jumlah Produksi. Jurnal Rekayasa Dan Manajemen Sistem Industri, 3(1), 154-165.

Sunarsi, D., Hastono, H., Yuangga, K. D., Haryadi, R. N., & Teriyan, A. (2022). Literasi Pemasaran Digital Untuk Mengenalkan Batik Pandeglang di Masa Pandemi pada Desa Wisata Sukarame Banten. Jurnal PADMA: Pengabdian Dharma Masyarakat, 2(2).

**SOSIALISASI PERLAKUAN AKUNTANSI ASET TETAP PERUSAHAAN UMKM  
CV. KREASI MANDIRI DI DESA CIBINONG KECAMATAN GUNUNG SINDUR  
KABUPATEN BOGOR**

**<sup>1</sup>\*Khafidz Hidayatulloh, <sup>2</sup>Yusuf Caraka P.R, <sup>3</sup>Hetty Novianti, <sup>4</sup>Nurlaela Sari**  
Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia  
[\\*hafid.hidayat@gmail.com](mailto:hafid.hidayat@gmail.com)

**Abstrak**

Pengabdian ini berjudul Sosialisasi Perlakuan Akuntansi Aset Tetap Perusahaan UMKM CV. Kreasi Mandiri di Desa Cibinong Kecamatan Gunung Sindur Kabupaten Bogor. CV. Kreasi Mandiri yang secara tradisional menjual produknya ke antar teman dan warga sekitar. CV. Kreasi Mandiri ini berkembang menjadi usaha besar tapi belum memiliki pengetahuan tentang manajemen keuangan dalam menjalankan usahanya. Dengan latar belakang tersebut, maka tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan motivasi pemahaman dan pengetahuan secara praktis ilmu manajemen dalam hal keuangan yaitu tentang bagaimana pengakuan, pengukuran serta pengungkapan aset tetap yang sesuai dengan PSAK No.16, sehingga mereka memahami dan mampu menerapkan perlakuan akuntansi terhadap aset tetap sesuai dengan PSAK No. 16 yang berdampak pada produktivitas perusahaan. Metode yang digunakan adalah metode survey dan penyampaian materi secara langsung serta simulasi dan diskusi. Materi perlakuan akuntansi aset tetap ini didasarkan pada kebutuhan pemilik perusahaan yang kurang begitu memahami pentingnya aset tetap dalam melakukan kegiatan operasional untuk memperoleh keuntungan finansial di masa depan. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah bahwa akan dilakukan pendampingan dalam memperlakukan aset tetap yang sesuai dengan PSAK No. 16 dalam upaya mewujudkan kesejahteraan masyarakat Desa Cibinong.

**Kata Kunci: PSAK 16, Aset Tetap, Akuntansi**

**Abstract**

*This service is entitled Socialization of Accounting Treatment for MSME Company Fixed Assets CV. Independent Creations in Cibinong Village, Gunung Sindur District, Bogor Regency. CV. Kreasi Mandiri which traditionally sells its products to friends and local residents. CV. Kreasi Mandiri has developed into a large business but does not yet have knowledge of financial management in running its business. With this background, the general purpose of this community service activity is to provide motivation for understanding and practical knowledge of management science in financial matters, namely how to recognize, measure and disclose fixed assets in accordance with PSAK No. 16, so that they understand and are able to apply the accounting treatment of property, plant and equipment in accordance with PSAK No. 16 which have an impact on the company's productivity. The method used is a survey method and direct material delivery as well as simulation and discussion. The material for accounting treatment for fixed assets is based on the needs of company owners who do not really understand the importance of fixed assets in carrying out operational activities to obtain financial benefits in the future. The conclusion of this community service is that assistance will be provided in treating fixed assets in accordance with PSAK No. 16 in an effort to realize the welfare of the people of Cibinong Village.*

**Keywords: PSAK 16, Fixed Assets, Accounting**

**PENDAHULUAN**

Pertumbuhan dan perkembangan yang meningkat adalah prioritas utama perusahaan. Namun, mempertahankan dan mengembangkan perusahaan tidaklah mudah. Banyak faktor penting yang harus diperhatikan untuk menjalankan perusahaan dengan baik, antara lain faktor

organisasi, personalia, dan lain-lain. Setiap perusahaan juga mempunyai tujuan yang ingin di capai. Di dalam mencapai tujuan perusahaan selalu menghadapi masalah baik itu dari dalam maupun dari luar perusahaan, untuk itu diperlukan adanya pengendalian intern yang dapat membantu memperlancar kegiatan dalam perusahaan

dan memperkecil resiko terjadinya penyimpangan atau kesalahan dalam setiap aktivitas perusahaan. Kelangsungan hidup dan keberhasilan perusahaan akan ditentukan oleh kecepatan reaksi dan ketepatan strategi yang diambil oleh para pimpinan perusahaan serta dukungan dari segenap anggota organisasi. Dalam suatu perusahaan, selalu terdapat aset tetap untuk menjalankan operasinya. Aset tetap mempunyai kedudukan yang penting dalam perusahaan karena memerlukan dana dalam jumlah yang besar dan tertanam dalam jangka waktu yang lama. Secara teoritis permasalahan akuntansi yang berkaitan dengan aset tetap meliputi penentuan harga perolehan aset tetap, penyusutan aset tetap, pengeluaran setelah perolehan aset tetap, pelepasan aset tetap dan penyajian aset tetap dalam laporan keuangan. Suatu perencanaan yang matang pada saat pengadaan aset tetap sangat diperlukan karena berdampak jangka panjang dan berakibat pada kinerja perusahaan. Apabila perencanaan aset benar-benar direncanakan dengan baik maka aset tersebut menjadi harapan bagi perusahaan yang dapat membantu dalam kegiatan operasional perusahaan sehingga dapat meningkatkan kinerja perusahaan dan keuntungan perusahaan. Aset tetap dinilai terlalu besar akan mempengaruhi nilai penyusutan aset tersebut, dimana nilai penyusutannya menjadi terlalu besar, sehingga laba perusahaan menjadi terlalu kecil. Begitu pula sebaliknya, jika aset tetap dinilai atau dicatat terlalu kecil, maka penyusutan yang dilakukan akan terlalu kecil pula, sehingga laba perusahaan menjadi terlalu besar. Hal seperti inilah yang akan membawa pengaruh dalam penyajian laporan keuangan. Untuk memperoleh laporan keuangan yang wajar, mengakibatkan munculnya kebutuhan akan standar akuntansi yang berlaku secara nasional. Ikatan Akuntan Publik Indonesia menerbitkan Standar Akuntansi Keuangan No.16 atas Aset Tetap.

Pernyataan Standart Akuntansi Keuangan (PSAK) No.16 tentang Aset

Tetap. PSAK 16 paragraf 06 mendefinisikan aset tetap adalah aset berwujud yang: (a) dimiliki untuk digunakan dalam produksi atau penyediaan barang atau jasa, untuk direntalkan kepada pihak lain, atau untuk tujuan administratif, dan (b) diperkirakan untuk digunakan selama lebih dari satu periode. Pengakuan aset tetap diakui sebagai aset jika dan hanya jika: (a) kemungkinan besar entitas akan memperoleh manfaat ekonomik masa depan dari aset tersebut dan (b) biaya perolehannya dapat diukur secara andal. Pengukuran saat pengakuan aset tetap memenuhi kualifikasi pengakuan sebagai aset diukur pada biaya perolehan yang meliputi (a) harga perolehannya (b) biaya yang dapat diatribusikan secara langsung untuk membawa aset ke lokasi (c) estimasi awal biaya pembongkaran dan pemindahan aset tetap dan restorasi lokasi aset tetap. Pengukuran setelah pengakuan entitas dapat memilih antar model biaya adalah model yang selama ini kita kenal, yaitu setelah pengakuan awal, aset tetap dicatat pada biaya perolehan dikurangi akumulasi penyusutan dan akumulasi rugi penurunan nilai, atau dengan metode revaluasi setelah pengakuan sebagai aset, aset tetap yang nilai wajarnya dapat diukur secara andal dicatat pada jumlah revaluasian, yaitu nilai wajar pada tanggal revaluasi dikurangi akumulasi penyusutan dan akumulasi rugi penurunan nilai setelah tanggal revaluasi. Revaluasi dilakukan dengan keteraturan yang cukup reguler untuk memastikan bahwa jumlah tercatat tidak berbeda secara material dengan jumlah yang ditentukan dengan menggunakan nilai wajar pada akhir periode pelaporan.

Setelah itu harus adanya pengeluaran-pengeluaran untuk aset tetap yang terjadi selama masa penggunaannya dapat dibedakan menjadi pengeluaran modal (*capital expenditures*) yaitu pengeluaran-pengeluaran yang harus dicatat sebagai aset atau biaya yang dikorbankan oleh perusahaan mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Oleh karena itu harus dikapitalisasi sebagai bagian dari

harga perolehan aset tetap yang bersangkutan. Kemudian pengeluaran pendapatan (*revenue expenditures*) yaitu biaya yang dikorbankan perusahaan hanya bermanfaat selama kurang dari satu periode akuntansi dan dinyatakan sebagai biaya operasi perusahaan pada periode terjadinya pengeluaran. Setiap aset tetap akan memberikan manfaat bagi perusahaan sesuai dengan umur aset tetap tersebut. Hal ini dipengaruhi juga oleh penggunaan atau pemakaian, ketidak seimbangan kapasitas yang tersedia dan ketinggalan teknologi. Oleh karena itu setiap aset tetap yang sudah digunakan perlu dilakukan penyusutan terhadap harga perolehannya. Jumlah tersusutkan dari suatu aset dialokasikan secara sistematis sepanjang umur manfaatnya, dengan berbagai metode penyusutan dapat digunakan selama umur manfaatnya antara lain metode garis lurus, metode saldo menurun, dan metode unit produksi. Penghentian pengakuan aset tetap dalam jumlah tercatat aset tetap dihentikan pengakuannya: (a) pada saat pelepasan atau (b) ketika tidak terdapat lagi manfaat ekonomik masa depan yang bisa diharapkan dari penggunaan atau pelepasannya. Pengungkapan aset tetap didalam laporan keuangan seperti laporan posisi keuangan dan laporan laba rugi, untuk setiap kelas aset tetap dasar pengukuran yang digunakan dalam menentukan jumlah tercatat bruto, metode penyusutan yang digunakan, umur manfaat atau tarif penyusutan yang digunakan, jumlah tercatat bruto dan akumulasi penyusutan dan rekonsiliasi jumlah tercatat pada awal dan akhir periode.

CV. Kreasi Mandiri merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dalam pembuatan furnitur, diantaranya adalah Sofa, Meja Makan, Meja Hias, Rak Piring, Lemari Pakaian, Lemari Hias dan Kasur Busa. Dalam menjalankan operasinya perusahaan ini menggunakan aset tetap. Aset tetap yang dimiliki perusahaan ini adalah aset tetap berwujud antara lain tanah, bangunan, kendaraan, peralatan kantor, mesin, bahan baku dan stock. Mengingat aset tetap yang memiliki

peranan penting, maka perlakuan akuntansi atas aset tetap tersebut seharusnya disesuaikan dengan standar akuntansi keuangan yang berlaku.



Gambar 1. Berfoto Bersama Direktur CV. Kreasi Mandiri dan Ketua RT Setempat

## METODE

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 mudah dimengerti serta dipahami oleh Masyarakat di sekitar CV. Kreasi Mandiri, Desa Cibinong, Gunung Sindur-Bogor. Khalayak sasaran dalam Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah seluruh karyawan CV. Kreasi Mandiri, supaya dengan adanya pengolahan aset yang baik dengan cara memberikan sosialisasi terkait perlakuan akuntansi aset tetap perusahaan UMKM CV. Kreasi Mandiri, karyawan dapat mengelola aset tetap perusahaan sehingga dapat meningkatkan hasil produksi CV. Kreasi Mandiri. 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 workshop dan sosialisasi serta pelatihan berupa penjelasan tujuan manajemen alokasi dana Desa dalam upaya dan strategi mewujudkan desa sejahtera mandiri untuk membantu di Desa Sindanglaya Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) akan dilaksanakan di Desa Cibinong Kecamatan Gunung Sindur Kabupaten Bogor pada bulan Februari 2022. Pembuatan ini akan dibimbing oleh tim pelaksana staf-staf pengajar dari Universitas Pamulang dengan mengikut sertakan peran instansi terkait baik aparat desa serta masyarakat.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah dilakukan dan berjalan

lancar meski dihadiri sedikit warga dikarenakan kondisi pandemi COVID 19 yang menganjurkan diminimalkannya pertemuan dan kerumunan dalam jumlah yang besar. Perkembangan UMKM ini sangat dipengaruhi oleh pemasaran, akses permodalan, kemampuan berwirausaha, SDM, pengetahuan keuangan, rencana bisnis, jaringan sosial, legalitas, dukungan pemerintah, pembinaan, teknologi, dan akses kepada informasi. CV. Kreasi Mandiri merupakan usaha yang bergerak pada bidang manufaktur dimana pada sektor usaha ini terdapat berbagai macam aset tetap (seperti: bangunan, kendaraan, mesin, alat) yang dimiliki yang digunakan untuk menjalankan operasinya sehari-hari. Aset tetap yang digunakan dalam menjalankan usaha memiliki masa manfaat lebih dari satu tahun sehingga aset perlu mendapatkan perlakuan khusus terutama dari segi metode penyusutannya. Aset tetap memiliki pengaruh pada laporan posisi keuangan perusahaan karena aset tetap memiliki nilai material dan masa manfaat yang lebih dari satu periode akuntansi. Masalah pada CV. Kreasi Mandiri yaitu masih kurang pengetahuan keuangan sehingga belum melakukan pengakuan, pengukuran dan pengungkapan aset tetap terhadap aset yang dimilikinya sehingga perusahaan tidak dapat mengetahui dengan pasti nilai total dari usaha karena nilai aset akan melebihi nilai seharusnya yang berdampak pada pencatatan laba menjadi lebih tinggi juga, pajak yang dikeluarkan dapat lebih besar dari yang seharusnya karena pengaruh pencatatan laba yang lebih besar, dan perusahaan tidak akan tahu kapan harus mengganti aset-aset tersebut sehingga akan terlambat dalam penggantian peralatan yang habis masa pemakaiannya yang berpengaruh pada operasional usaha.

Aset tetap disajikan dalam neraca berdasarkan nilai perolehan aset tersebut dikurangi akumulasi penyusutan (kecuali tanah). CV. Kreasi Mandiri memiliki beberapa jenis-jenis aset tetap yang digunakan dalam menunjang kegiatan operasional sehari-hari, yaitu:

1. Bangunan
2. Kendaraan
3. Mesin dan Alat alat

Pengakuan dari ketiga jenis aset yang dimiliki oleh CV. Kreasi Mandiri, perusahaan belum mengakui dan mengelompokkan kedalam aset tetap pada saat perusahaan membeli barang dan mengeluarkan sejumlah uang untuk membeli barang tersebut dan tidak menjadikannya sebagai biaya, melainkan masuk kedalam kategori aset saja.

Dalam PSAK 16 dijelaskan bahwa pengakuan aset tetap dapat diakui sebagai aset jika: a. kemungkinan besar entitas akan memperoleh manfaat ekonomik masa depan dari aset tersebut b. Biaya perolehannya dapat diukur secara andal. Oleh karena itu CV. Kreasi Mandiri harus melakukan pengakuan aset tetap sesuai dengan PSAK.

PSAK No. 16 paragraf 67 menyatakan, jumlah tercatat aset tetap dihentikan pengakuannya: (a) pada saat pelepasan atau, (b) ketika tidak terdapat lagi manfaat ekonomik masa depan yang bisa diharapkan dari penggunaan atau pelepasannya. Dalam PSAK No 16 paragraf 68 keuntungan atau kerugian yang timbul dari penghentian pengakuan aset tetap dimasukkan dalam laba rugi ketika aset tetap tersebut dihentikan pengakuannya, CV. Kreasi Mandiri bertujuan dengan tujuan agar saat aset tetap yang dimilikinya itu dikeluarkan dari laporan keuangannya, tidak akan terlalu membebani laba rugi perusahaan. Dengan kata lain CV. Kreasi Mandiri harus menerapkan sistem pengukuran penyusutan dan penghentian aset yang sesuai dengan PSAK 16.

Penyusutan Dalam penyusutan aset tetap yang terdapat di CV. Kreasi Mandiri belum dilakukan juga. Padahal ada beberapa pertimbangan yang daapt dilakukan terutama dalam penyusutan, berapa lama aset tetap tersebut akan disusutkan, mulai dari besaran nilai perolehan serta berapa lama manfaat aset tetap tersebut bisa digunakan. Karena penyusutan merupakan alokasi sistematis nilai aset tetap menjadi beban. Metode penyusutan yang paling mudah untuk CV. Kreasi Mandiri dalam proses pengakuan aset tetap yang dimiliki, yaitu: metode penyusutan garis lurus, yang mana nilai penyusutan dari awal sampai akhir menggunakan nilai yang sama.

CV. Kreasi Mandiri belum melakukan pencatatan penghentian pada aset tetapnya. Dalam PSAK No.16 menyatakan, bahwa



jumlah tercatat aset tetap dihentikan pengakuannya pada saat dilepas atau ketika tidak terdapat lagi manfaat ekonomi dimasa depan yang diharapkan dari penggunaan atau pelepasannya.

CV. Kreasi Mandiri belum membuat laporan keuangan yang sesuai dengan SAK. Dalam laporan keuangan CV. Kreasi Mandiri hanya mencatat peralatan dan belum membuat rincian harga perolehan dari masing-masing penyusutan.

Berdasarkan PSAK 16 per efektif 1 Januari 2017 paragraf 73-79 dijelaskan bahwa laporan keuangan mengungkapkan untuk setiap kelas aset tetap:

1. Dasar pengukuran yang digunakan dalam menentukan jumlah tercatat bruto.
2. Metode penyusutan yang digunakan.
3. Umur manfaat atau tarif penyusutan yang digunakan.
4. Jumlah tercatat bruto dan akumulasi penyusutan (digabungkan dengan akumulasi rugi penurunan nilai) pada awal dan akhir periode, dan
5. Rekonsiliasi jumlah tercatat pada awal dan akhir periode

Dalam laporan keuangan, penyajian aset tetap akan terlihat dalam laporan posisi keuangan. Laporan posisi keuangan merupakan catatan informasi yang menggambarkan kondisi harta, hutang, dan modal pada suatu periode tertentu. Aset tetap yang disajikan berdasarkan nilai perolehan aset tersebut dikurangi dengan akumulasi penyusutan aset tersebut. Setiap jenis aset tetap dinyatakan dalam laporan keuangan secara terperinci menurut jenisnya. Akumulasi penyusutan disajikan sebagai pengurang terhadap aset tetap baik secara tersendiri maupun keseluruhan, dan ada baiknya dibuatkan rincian harga perolehan masing-masing penyusutannya.



Gambar 2. Foto Bersama Peserta PKM

## KESIMPULAN

Pada perusahaan CV. Kreasi Mandiri memiliki aset dan telah didokumentasi dengan baik. Namun perusahaan belum melakukan pengakuan, pengukuran serta pengungkapan aset tetap pada CV. Kreasi Mandiri. Pada Pengabdian Kepada Masyarakat kali ini, tim melakukan sosialisasi perlakuan akuntansi aset tetap perusahaan UMKM CV. Kreasi Mandiri di Desa Cibinong Kecamatan Gunung Sindur Kabupaten Bogor agar karyawan perusahaan mengetahui dan memahami perlakuan akuntansi aset tetap sesuai PSAK 16. Selanjutnya diperlukan pendampingan khusus untuk melakukan perlakuan akuntansi aset tetap secara mandiri sesuai PSAK 16 yang akan didampingi Tim Dosen Universitas Pamulang sehingga kedepannya karyawan CV. Kreasi Mandiri dapat melakukan perlakuan akuntansi aset tetap secara mandiri sesuai PSAK 16.

## DAFTAR PUSTAKA

- Albusain, Achmad Sani. (2014). 'Analisa Kebijakan Permodalan dalam Mendukung Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi Kasns Provinsi Bali dan Sulawesi Utara)'. Kajian Vol 14 No.4 Hal: 2.
- Arifin, L., Saputra, P. P., & Rianto, R. (2022). The Effect of Taxpayer Knowledge, Taxpayer Awareness, and Tax Sanctions on Corporate Taxpayer Compliance at KPP Pratama South Bekasi. *Kontigensi: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 10(1), 1-10.
- Budiman, E. 2014. Analisis Perlakuan Akuntansi Aktiva Tetap Pada PT. Hasjrat Multifinance Manado. Manado.
- Firmansyah, Herlan dan Nurdiansyah, Diana. 2016. Buku Siswa Aktif Dan Kreatif Belajar Ekonomi 3 untuk SMA/MA Kelas XII Peminatan Ilmu-ilmu Sosial. Bandung:Grafindo Media Pratama.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2018). Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah. Jakarta: Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia.
- Ikatan Akuntansi Indonesia, Standart Akuntansi Keuangan, Revisi 2015. PSAK 16 Aset Tetap. Dewan Standart Akuntansi Keuangan.

- Marjohan, Masno. 2021. Manajemen Keuangan. Depok : PT. Raja Grafindo Persada.
- Mayangsari, Anisa Putri & Yayuk Nurjanah. (2018). Analisis Penerapan PSAK No. 16 Dalam Perlakuan Akuntansi Aset Tetap Perusahaan Studi Kasus Pada CV. Bangun Perkasa Furniture. Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan (JIAKES) Vol. 6 No.3 2018 hal: 195-204.
- Mutaufiq, A. (2022). Pengaruh Struktur Organisasi Terhadap Kualitas Sistem Informasi Akuntansi Manajemen:(Survei pada BUMN Sektor Transportasi dan Pergudangan). Jurnal Ekonomi Utama, 1(2), 81-88.
- Tuti, Rias & Patricia Febrina D. (2016). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemahaman UMKM dalam Menyusun Laporan Keuangan Berdasarkan SAK ETAP. Jurnal Akuntansi Kontemporer (JAKO) Vol 8 No 2 Hal: 98-107.
- Warren, C.S., Reeve, J.M., Duchac, J.E., Suhardianto, N., Sulistyono, D.K. Abadi, A.J., dan Djakman, C.D. 2016. Pengantar Akuntansi. Edisi 25. Jakarta: Salemba Empat.
- Widiastoeti, Hendy. (2020). Penerapan Laporan Keuangan Berbasis SAK-EMKM Terhadap Kualitas Laporan Keuangan pada UMKM Kampung Kue di Rungkut Surabaya. Surabaya: Universitas 17 Agustus 1945.

## PERAN MANAJEMEN KEUANGAN DALAM MENINGKATKAN MOTIVASI USAHA DI DESA BATULAYANG, KECAMATAN CISARUA, KABUPATEN BOGOR

<sup>1</sup>Rengga Al Fauzi, <sup>2</sup>Abdul Malik, <sup>3</sup>Euis Suhaemi, <sup>4</sup>\*Dwi Windusari, <sup>5</sup>Tia Yuliani,  
<sup>6</sup>Devi Apriliyanti

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[\\*windu.icbc2018@gmail.com](mailto:*windu.icbc2018@gmail.com)

### Abstrak

Abstrak, Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mengambil judul Peran Manajemen Keuangan Dalam Meningkatkan Motivasi Usaha di Desa Batulayang, Kecamatan Cisarua, Kabupaten Bogor. Pengabdian masyarakat ini mempunyai tujuan umum untuk memberikan edukasi dasar dalam manajemen keuangan dalam usaha rumah tangga yang ada di Desa Batulayang, Kecamatan Cisarua, Kabupaten Bogor sehingga meningkatkan motivasi usaha bagi Ibu-ibu komunitas Green Ping. Di Desa Batulayang ini terdapat sejenis minuman khas yang disebut dengan Wedhang Layang, yang belum mendapatkan perhatian serius dalam pengolahan maupun pemasarannya. Dari kegiatan ini kami menyimpulkan bahwa pemberian edukasi mengenai manajemen keuangan dasar akan sangat membantu ibu-ibu Green ping untuk memahami bagaimana langkah awal menghitung harga pokok penjualan (HPP) dari minuman Wedhang Layang ini sehingga mereka dapat menentukan harga jual dari wedhang layang dan lebih percaya diri untuk memproduksinya bukan hanya berdasarkan pesanan saja namun selalu menyediakannya di tempat-tempat tujuan wisata di daerah Cisarua sebagai produk local kebanggaan dari Desa Batulayang.

**Kata Kunci:** Manajemen Keuangan, Batulayang, Wedhanglayang

### Abstract

*This community service activity takes the title The Role of Financial Management in Increasing Business Motivation in Batulayang Village, Cisarua District, Bogor Regency. This community service has a general purpose to provide basic education in financial management in household businesses in Batulayang Village, Cisarua District, Bogor Regency so as to increase business motivation for Green Ping community mothers. In Batulayang Village, there is a special kind of drink called Wedhang Layang, which has not received serious attention in processing and marketing. From this activity, we conclude that providing education regarding basic financial management will greatly help Green ping mothers to understand how to calculate the cost of goods sold (HPP) of this Wedhang Layang drink so that they can determine the selling price of Wedhang Layang and be more confident. to produce it not only based on orders but always provide it at tourist destinations in the Cisarua area as a local product of pride from Batulayang Village.*

**Keywords:** Financial Management, Batulayang, Wedhanglayang

### PENDAHULUAN

Dalam RPJMN 2020 – 2024, Kemenparekraf membuat target yaitu sebanyak 244 desa wisata tersertifikasi menjadi desa wisata mandiri hingga 2024. Di Indonesia sendiri memiliki lebih dari 74.000 desa yang kaya akan kebudayaan dan ekonomi kreatif yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan menjadi desa wisata. Sehingga program-program yang saling bersinergi diharapkan dapat semakin banyak menciptakan lapangan kerja luas guna meningkatkan kesejahteraan umum masyarakat Indonesia.

Desa wisata telah menjadi tren pariwisata tidak hanya di Indonesia tetapi juga di dunia. Pengalaman liburan di lingkungan yang santai dan sehat semakin dicari saat ini. Sehingga secara umum, potensi daerah sangat disayangkan apabila tidak dapat dikelola dengan baik karena selain mengembangkan pariwisata di daerah setempat, program ini juga diharapkan menciptakan desa menjadi unit usaha yang mandiri yang berkelanjutan.

Desa Batulayang merupakan satu dari 15 desa di tanah air yang mendapatkan predikat istimewa sebagai desa wisata berkelanjutan dari Kemenparekraf, Sandiaga

Uno, bulan Maret 2021 lalu. Desa Batulayang dinilai mampu menerapkan standar protocol kesehatan sebagai daerah tujuan wisata alam di masa pandemic COVID-19 sehingga roda perekonomian di desa ini dapat terus bergerak memenuhi kebutuhan masyarakatnya.

Kampung wisata dengan homestay yang sejuk dan tenang, aneka kebudayaan seperti kesenian tari Jaipong dan kerajinan batik, kuliner khas seperti wedhang layang, menjadi daya tarik tersendiri bagi wisatawan lokal untuk berlibur akhir pekan di Desa Batulayang.

Daya tarik tersebut sangat sayang jika tidak dikembangkan melalui jalur-jalur yang tepat. Masyarakat yang sangat bergantung dari pendapatan dari sisi penerimaan kunjungan wisatawan dan juga dari hasil penjualan beraneka produk hasil olahan, seyogyanya mendapatkan perhatian dari berbagai pihak sehingga mereka dapat memahami tidak hanya sampai dengan dapat memproduksi jasa namun juga mengetahui bagaimana cara memasarkan produk mereka, memelihara kestabilan dalam ketersediaan bahan baku yang mempengaruhi ketersediaan produk yang mereka jual di pasar, dan yang tidak kalah pentingnya dari sisi manajemen keuangan. Mereka dapat memahami ilmu dasar manajemen keuangan sehingga mereka mengetahui bagaimana mengetahui perkembangan usaha mereka melalui laporan keuangan usaha mereka.

#### **METODE PELAKSANAAN**

Dalam PKM ini menggunakan pendekatan metode seperti pelatihan dan penyuluhan kepada masyarakat yang berada di Desa Batulayang, Kecamatan Cisarua,, Kabupaten Bogor. Demi melancarkan serta menyukseskan kegiatan PKM tersebut, tahapan kerjanya adalah sebagai berikut :

##### **Tahapan Persiapan**

Pada tahap persiapan yang dilakukan hal-hal meliputi :

- a. Pra-survei. Tahap ini kami lakukan dengan cara mendatang lokasi yaitu di Desa Batulayang, Kecamatan Cisarua, Kabupaten Bogor.
- b. Observasi. Tahap lanjutan setelah pra-survei adalah melakukan pengamatan terhadap target sasaran kegiatan.

- c. Rapat Koordinasi Kelompok Peminatan Keuangan. Kami mengadakan pertemuan guna membahas proposal kegiatan setelah diyakini dapat melakukan kegiatan di Desa Batulayang. Kami juga berkoordinasi dengan Kelompok Peminatan Sumber Daya Manusia (SDM) yang juga melaksanakan kegiatan ini bersamaan dengan Kelompok Peminatan Keuangan. Dalam pertemuan ini dibahas hal-hal terkait pembagian tugas, jadwal pelaksanaan, hingga persiapan pengadaan perlengkapan kegiatan, evaluasi kegiatan serta finalisasi laporan kegiatan.

##### **Tahapan Pelaksanaan**

Pada tahap pelaksanaan yang dilakukan meliputi :

- a. Pemaparan Materi. Kami membagikan modul materi mengenai konsep manajemen keuangan serta materi mengenai cara menghitung harga pokok penjualan produk wedhang layang.
- b. Tanya Jawab. Tahap ini terjadi interaksi terbuka antara pemateri dengan peserta kegiatan perihal materi yang telah disampaikan.

##### **Tahapan Evaluasi**

Pada tahap evaluasi akan didapatkan catatan-catatan yang dapat berupa saran dan kritik atas pelaksanaan kegiatan sehingga kedepannya akan lebih baik lagi dan menjadi prospek bagus untuk menjadi daerah binaan kampus Universitas Pamulang.

##### **Partisipasi Mitra Ketika Pelaksanaan Program**

Kegiatan PKM ini mustahil dapat dilaksanakan tanpa adanya kolaborasi yang kompak antara pihak-pihak terkait seperti para pamong/perangkat desa yang memberikan respon positif sejak pertama kegiatan pra-survei dilaksanakan. Kami sungguh merasa dibantu sebab para peserta juga hadir dengan antusiasme tinggi untuk mengikuti kegiatan ini sejak dimulai sampai dengan selesai. Tempat pelaksanaannya pun adalah tempat yang nyaman sehingga sepanjang pelaksanaan kegiatan, semuanya dapat menikmati kegiatan ini dengan baik dan lancar.

##### **Realisasi Pemecahan Masalah**

Realisasi pemecahan masalah dalam Pengabdian Kepada Masyarakat – Komunitas Greenping di Desa Batulayang, Kecamatan

Cisarua, Kabupaten Bogor, Jawa Barat, menghasilkan beberapa hal antara lain:

1. Memberikan informasi mengenai perhitungan harga pokok penjualan produk wedhang layang.
2. Memberikan pemahaman untuk konsep dasar manajemen keuangan ditinjau dari segi keuntungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen.
3. Memberikan motivasi untuk lebih serius menekuni usahanya khususnya untuk produk lokal wedhang layang.
4. Pada pengabdian selanjutnya diharapkan untuk dapat memberikan akses kepada mereka ke saluran-saluran distribusi usaha dan juga kepada investor.

#### **Target Sasaran**

Khalayak sasaran dalam Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah ibu-ibu Komunitas Green Ping yang merupakan warga Desa Batulayang, Kecamatan Cisarua, Kabupaten Bogor. Produk lokal selalu menjadi daya tarik bagi daerah kawasan wisata untuk menarik lebih banyak wisatawan datang berkunjung. Dengan memahami cara menghitung harga pokok produksi produk minuman lokal yang khas yaitu wedhang layang maka diharapkan mereka mampu menyusun target penjualan sehingga terus termotivasi untuk mengembangkan usaha mereka. Edukasi dalam hal pengelolaan keuangan yang baik serta memberdayakan BUMDes diharapkan akan memperkuat landasan usaha UMKM di Desa Batulayang.

#### **Tempat Waktu**

Tempat, sasaran dan waktu pelaksanaan kegiatan adalah sebagai berikut :

Tempat Kegiatan : Desa Batulayang, Kec. Cisarua, Kab. Bogor, Jawa Barat  
Sasaran Kegiatan : Ibu-ibu Komunitas Green Ping  
Hari/Tanggal : Selasa, 22 Juni 2021  
Pukul 08.00 – 13.00 WIB

#### **Metode Pelaksanaan**

Produk lokal wedhang layang dari Desa Batulayang merupakan minuman khas terbuat dari rempah-rempah yang selalu disajikan pada acara-acara yang diadakan di desa tersebut. Beberapa orang sudah memproduksinya untuk dijual di rumah penginapan namun warga masyarakat sendiri belum melihat bahwa wedhang layang ini

dapat menjadi produk andalan usaha mereka. Dengan bahan baku yang sangat mudah didapat dan hamper semua ibu di komunitas green ping sudah bisa membuat sendiri wedhang layang maka kami melihat hal tersebut sangat sayang jika tidak dikembangkan karena Desa Batulayang adalah Kawasan wisata yang hamper tidak pernah sepi dari kunjungan wisatawan.

Selain belum adanya kesadaran untuk mengembangkan produk lokal tersebut, ibu-ibu Komunitas green ping belum mengetahui bagaimana cara untuk menentukan harga jual dari wedhang layang tersebut karena mereka tidak pernah menjualnya ke pihak luar. Mereka hanya membuat untuk kalangan sendiri saja. Berangkat dari permasalahan itu maka kami mengadakan pertemuan dengan perangkat desa untuk dapat mengadakan sebuah kegiatan pengabdian kepada masyarakat di sana sehingga dapat memberikan edukasi mengenai pemahaman mengenai konsep perhitungan harga pokok penjualan serta konsep awal dari manajemen keuangan. Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) akan dilaksanakan di Desa Batulayang, Kec. Cisarua, Kab. Bogor, Propinsi Jawa Barat pada bulan Juni 2021.

#### **Metode Sosialisasi**

Sosialisasi akan dilaksanakan oleh dua kelompok peminatan yaitu dari Kelompok Peminatan Keuangan dan Kelompok Peminatan Sumber Daya Manusia (SDM). Kami merancang kegiatan sejak pagi hingga siang hari dengan membagi dua sesi. Sesi awal akan diisi oleh teman-teman dari Kelompok Sumber Daya Manusia (SDM) yang akan memaparkan perihal materi kewirausahaan kemudian akan dilanjutkan oleh pemaparan dari Kelompok Peminatan Keuangan yang memaparkan materi perihal konsep dasar manajemen keuangan dan perhitungan harga pokok penjualan (HPP) dari wedhang layang.

#### **Metode Kegiatan**

Adapun kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang akan dilaksanakan di Desa Batulayang, Kec. Cisarua, Kab. Bogor, Propinsi Jawa Barat pada bulan Juni 2021, sebagai berikut :

Presentasi materi, diskusi serta tanya jawab seputar manajemen keuangan dan cara

menentukan harga pokok penjualan (HPP) guna mendukung upaya mengembangkan usaha rumah tangga di Desa Batulayang, Kec. Cisarua, Kab. Bogor, Provinsi Jawa Barat.



Gambar 1. Team PKM dan Dosen Program Pascasarjana magister manajemen keuangan UNPAM memberikan plakat kepada Aparatur Desa Batulayang, Kec. Cisarua, Kab. Bogor, Propinsi Jawa Barat, pada 22 Juni 2021.



Gambar 3.: Team PKM gabungan Program Pascasarjana magister manajemen keuangan dan magister manajemen SDM UNPAM berpose di Desa Batulayang, Kec. Cisarua, Kab. Bogor, Propinsi Jawa Barat, pada 22 Juni 2021.



Gambar 4. Team PKM Program Pascasarjana magister manajemen keuangan UNPAM melakukan pengemasan produk olahan wedang layang dalam botol plastic di Desa Batulayang, Kec. Cisarua, Kab. Bogor, Propinsi Jawa Barat, pada 22 Juni 2021.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pariwisata merupakan salah satu ujung tombak pemerintah dalam upaya-upaya menggairahkan kembali perekonomian yang

lesu akibat pandemi corona yang berkepanjangan. Sesuai target dari Kemenparekraf yang menetapkan sebanyak 244 desa wisata yang disertifikasi menjadi desa wisata mandiri sampai dengan tahun 2024 maka Jawa barat harus lah segera berbenah guna mengembangkan potensi besar yang dimilikinya. Melalui program-program yang saling bersinergi diharapkan dapat semakin banyak menciptakan lapangan kerja luas guna meningkatkan kesejahteraan umum masyarakat Indonesia. Desa wisata telah menjadi tren pariwisata tidak hanya di Indonesia tetapi juga di dunia. Desa Batulayang merupakan satu dari 15 desa di tanah air yang mendapatkan predikat istimewa sebagai desa wisata berkelanjutan dari Kemenparekraf, Sandiaga Uno, bulan Maret 2021 lalu.

Maka Desa Batulayang dinilai telah memiliki kemampuan dalam menerapkan standar protokol kesehatan sebagai daerah tujuan wisata alam di masa pandemic COVID-19 sehingga roda perekonomian di desa ini dapat terus bergerak memenuhi kebutuhan masyarakatnya. Kampung wisata dengan homestay yang sejuk dan tenang, aneka kebudayaan seperti kesenian tari Jaipong dan kerajinan batik, kuliner khas seperti wedhang layang, menjadi daya tarik tersendiri bagi wisatawan lokal untuk berlibur akhir pekan di Desa Batulayang. Kuliner khas seperti wedhang layang layak untuk lebih "dijual" dengan selalu tersedia di Kawasan Desa Wisata Batulayang sehingga tidak lagi hanya diproduksi sesuai permintaan jika ada acara khusus di desa saja melainkan dapat didapati dimana pun penginapan maupun warung/toko di sekitar Kawasan Desa Wisata Batulayang.

Untuk dapat memotivasi para pelaku usaha di sana maka perlu dilakukan pendampingan lebih serius dalam hal kewirausahaan dan juga keuangan usaha mereka. Produksi yang konsisten akan meningkatkan pendapatan warga masyarakat. Setelah dapat memproduksi secara konsisten diharapkan warga masyarakat khususnya para ibu dari Komunitas Green Ping ini memiliki pembukuan yang baik yang dapat merekam perkembangan usaha mereka.

## PENUTUP

### Kesimpulan

1. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di Desa Batulayang merupakan tahap awal atau membuka peluang baru untuk kampus mendapatkan lokasi pendampingan di daerah kawasan wisata strategis di wilayah Puncak, Bogor.
2. Dengan sudah adanya ciri khas produk olahan wedhang layang di Desa Batulayang, maka kawasan ini memiliki ciri khas yang membuat masyarakat umum tertarik untuk berkunjung ke sana.
3. Dengan semakin banyak orang tertarik dengan ciri khas lokal tersebut maka diharapkan semakin menggerakkan roda perekonomian masyarakat Desa Batulayang dan memotivasi para pelaku UMKM di sana untuk lebih kreatif dan produktif.

### Saran

1. Mendorong BUMDes untuk lebih sering melakukan kegiatan penyuluhan dalam membangun unit usaha berbasis produk olahan lokal dengan cara-cara yang kreatif.
2. Mendorong BUMDes untuk lebih memperluas distribusi pemasaran produk lokal seperti wedhang layang.
3. Mendorong produsen produk olahan lokal seperti produk wedhang layang untuk memproduksinya secara konsisten sehingga produk tersebut selalu ada dan mudah ditemui di Desa Batulayang sehingga akan lebih banyak dikenal orang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agus Harjito, Martono. (2008). *Manajemen Keuangan edisi 1*. Yogyakarta.
- Dewi, I., Efendi, S., & Pradini, G. (2021). *Keelokan Desa Wisata Kabupaten Bogor*. Surabaya : Cv. Mitra Mandiri Persada.
- Haque-Fawzi, M. G., Iskandar, A. S., Erlangga, H., & Sunarsi, D. (2022). STRATEGI PEMASARAN Konsep, Teori dan Implementasi. Pascal Books.
- Kasmir. (2014). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta : PT Fajar Interpratama Mandiri.
- Peraturan Menteri Kebudayaan dan Pariwisata Nomor 26 Tahun 2010 tentang Pedoman Umum Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Mandiri Pariwisata Melalui Desa Wisata.
- Sunarsi, D., Hastono, H., Yuangga, K. D., Haryadi, R. N., & Teriyan, A. (2022). Literasi Pemasaran Digital Untuk Mengenalkan Batik Pandeglang di Masa Pandemi pada Desa Wisata Sukarame Banten. *Jurnal PADMA: Pengabdian Dharma Masyarakat*, 2(2).
- Sutrisno, S., Abidin, A. Z., Winata, H., Harjianto, P., & Sunarsi, D. (2020). Penyuluhan Pengelolaan Keuangan Sederhana Siswa SMA 6 Tangerang Selatan. *BAKTIMAS: Jurnal Pengabdian pada Masyarakat*, 2(1), 67-71.
- U'rfillah, U., & Muflikhati, S. (2017). *Motivasi Berwirausaha, Manajemen Waktu, Manajemen Keuangan*. *Jurnal Ilmu Keluarga dan Konsumen*.

## PERAN MEDIA SOSIAL (MEDSOS) DALAM PENGEMBANGAN USAHA KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DESA ANTAJAYA BOGOR

<sup>1</sup>Akhmar Barsah, <sup>2</sup>Arman Syah, <sup>3</sup>Angga Pratama

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[\\*dosen01578@unpam.ac.id](mailto:dosen01578@unpam.ac.id)

### Abstrak

Media sosial adalah layanan informasi berbasis online untuk membentuk suatu hubungan dan interaksi serta komunikasi kesesama pengguna yang memungkinkan untuk memposting dari aktifitas dan segala jenis bentuk kegiatan yang dilakukan. Penggunaan media sosial semakin meningkat baik oleh individu maupun badan usaha dengan berbagai jenis ukuran dari skala kecil, menengah, dan skala besar dalam aktivitas pemasaran perusahaan. Terutama para pelaku UMKM, media sosial sangat membantu dan memudahkan dalam proses pengenalan dan interaksi penjualan suatu produk yang sudah dihasilkan. Tujuan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk mensosialisasikan peran media sosial (MEDSOS) dalam pengembangan usaha kecil dan menengah (UMKM) desa Antajaya Bogor. Berdasarkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan didapat beberapa hasil capaian yang berkaitan dengan permasalahan-permasalahan masyarakat dan ketidaktahuan dalam penggunaan media sosial dapat diberikan pencerahan serta solusi dari tim dosen untuk dapat menggunakan perangkat elektronik sebagai alat pendukung untuk dapat digunakan secara maksimal serta efektif dalam menunjang kegiatan usaha masyarakat sekitar. Guna memaksimalkan hasil dari kegiatan bisnis atau usaha yang telah dilakukan, masyarakat desa Antajaya juga diberikan pemahaman serta mendapatkan tambahan ilmu pengetahuan terutama dari bidang kewirausahaan dan manajemen yang dikolaborasikan dengan media sosial sehingga masyarakat dapat selangkah lebih maju dalam menjalankan usaha dan dapat lebih berkembang.

**Kata Kunci:** Media Sosial, Perangkat Elektronik, UMKM

### Abstract

*Social media is an online-based information service to form a relationship and interaction and communication among users that allows posting of activities and all types of activities carried out. The use of social media is increasing both by individuals and business entities with various types of sizes from small, medium, and large scale in company marketing activities. Especially for SMEs, social media is very helpful and facilitates the process of introducing and interacting with the sale of a product that has been produced. The purpose of this community service is to socialize the role of social media (MEDSOS) in the development of small and medium enterprises (UMKM) in Antajaya village, Bogor. Based on community service activities that have been carried out, several achievements related to community problems and ignorance in the use of social media can be given enlightenment and solutions from the lecturer team to be able to use electronic devices as supporting tools to be used optimally and effectively in supporting local community business activities. In order to maximize the results of the business or business activities that have been carried out, the Antajaya village community is also given understanding and gain additional knowledge, especially from the field of entrepreneurship and management in collaboration with social media so that the community can be one step ahead in running a business and can develop more.*

**Keywords:** Social Media, Electronic Devices, MSMEs

### PENDAHULUAN

Media sosial adalah layanan informasi berbasis online untuk membentuk suatu hubungan dan interaksi serta komunikasi kesesama pengguna yang memungkinkan untuk memposting dari aktifitas dan segala jenis bentuk kegiatan yang dilakukan. Dalam media sosial saat ini juga banyak aplikasi

berbasis bisnis, sehingga semakin memudahkan pelaku bisnis khususnya yang masih dalam usaha mikro untuk terus maju dan berkembang. Bagi para pelaku UMKM sejatinya media sosial akan sangat membantu dan memudahkan dalam proses pengenalan dan interaksi penjualan suatu produk yang dihasilkan. Pengguna media sosial oleh



UMKM di Indonesia dengan tujuan mengandung aktifitas bisnis sudah banyak digunakan meskipun perkembangan penggunaannya relatif lambat. Padahal dengan era teknologi yang semakin pesat kemajuannya hampir seluruh aktivitas disemua sektor menggunakan perangkat elektronik.

Peran media sosial tidak dapat dipungkiri pada era sekarang memegang peranan penting terutama dalam hal pengenalan produk-produk kepada konsumen dan juga menjadi salah satu faktor penting dari sisi penjualan. Oleh karena itu pemanfaatan media sosial guna mendukung aktivitas disegala bidang sudah menjadi kebutuhan bagi para pelaku bisnis pada sektor mikro maupun sektor makro. Desa Antajaya yang masuk dalam Kecamatan Tanjung Sari Kabupaten Bogor Provinsi Jawa Barat merupakan desa yang masuk dalam kategori desa berkembang. Mempunyai banyak sekali potensi sumber daya alam yang dapat dikelola dan menjadi suatu nilai jual yang tinggi, selain pertanian dan perkebunan yang memang menjadi sumber utama penghasilan bagi masyarakat setempat.

Pada sumber daya alam juga memiliki potensi untuk dapat dikembangkan dan menjadi nilai ekonomis yang baik seperti batu kali serta pasir yang memang banyak sekali didapati pada area desa Antajaya. Setidaknya baik dari segi sumber daya alam dan juga sumber lainnya bagi masyarakat desa setempat banyak sekali potensi-potensi yang dapat dikelola serta dikembangkan yang nantinya dapat mendukung perekonomian serta menaikkan taraf hidup masyarakat setempat. Potensi dari sektor pariwisata juga banyak terdapat tempat-tempat yang jika dikelola dengan baik maka dapat menjadi salah satu nilai juga bagi masyarakat desa Antajaya seperti curug penganten yang dapat menjadi destinasi wisata bagi para masyarakat dari luar untuk menikmati bermandi di bawah air terjun.

Pada segi manajemen usaha dari berbagai potensi yang terdapat dan mempunyai nilai di Desa Antajaya memang belum tertata dengan baik sehingga sampai saat ini belum ada dampak signifikan bagi kehidupan masyarakat sekitar. Dilihat dari sisi harga jual hasil tani tentu jauh di bawah harga normal dan bagi masyarakat setempat

yang memang hidup dari hasil bertani tidak mempunyai pilihan karena memang Desa Antajaya walaupun memiliki koperasi desa tetapi tidak berfungsi sebagaimana mestinya untuk menampung atau menyalurkan hasil dari pertanian masyarakat setempat. Pada sektor perkebunan Desa Antajaya mempunyai lahan perkebunan baik itu kopi maupun buah durian tidak kurang dari 1000 hektar luasnya dan masih ada sekitar 350 hektar lahan kosong yang belum dimaksimalkan dengan baik.

Kenyataan tersebut memang diakui oleh Sekdes Antajaya Bapak Asep bahwa salah satu permasalahan bagi masyarakat Desa Antajaya adalah bukan dari sisi produksi tetapi lebih kepada bagaimana pengelolaan pasca produksi yang belum baik. Salah satu kendala yang mencolok adalah sumber daya manusia yang ada di Desa Antajaya memang belum dapat melakukan bagaimana seharusnya implementasi manajemen usaha dilakukan dengan tepat. Permasalahan pengelolaan dari sisi sumber daya manusia memang sangat terlihat walaupun sudah pernah dilakukan usaha-usaha seperti penyuluhan dan perekrutan terutama pada generasi muda tetapi pada akhirnya seperti berjalan di tempat. Keadaan tersebut memang dikarenakan para generasi muda Desa Antajaya lebih memilih untuk berkeja pada pada suatu perusahaan atau sebagai buruh.

Hasil bumi maupun sumber daya yang dimiliki tanpa pengelolaan yang baik tentu tidak akan mempunyai dampak positif bagi penduduk suatu daerah, pada sisi lain untuk menjadi lebih produktif tentu dibutuhkan sumber daya manusia yang kompeten dalam mengelola usaha. Untuk menambah atau mendorong nilai jual dari potensi yang ada keberadaan media sosial sangat dibutuhkan terutama pada era digital saat ini. Melalui media sosial tentu akan mempermudah untuk memperkenalkan potensi Desa Antajaya kepada masyarakat luas dan tidak hanya itu saja, keuntungan lain yang didapat seperti bagaimana menjual hasil bumi dengan menggunakan media sosial akan sangat membantu dari segi bisnis dan faktanya saat ini media sosial ataupun media online banyak digunakan para pelaku bisnis dalam mencari pangsa pasar dan menjual produknya.

## METODE

Metode kegiatan yang dilakukan adalah dengan mengadakan sosialisasi dan memberikan ceramah dalam konteks ilmu pengetahuan serta berbagi pengalaman dan sesi tanya jawab antara peserta dan narasumber dengan tahapan sebagai berikut:

1. Tahap pertama merupakan tahap pengenalan, perencanaan kegiatan yang akan dilakukan dan diawali dengan perkenalan dari pihak-pihak berwenang yang dalam hal ini adalah aparatur di kantor Desa Antajaya. Selanjutnya bertemu dan mengenal masing-masing perwakilan dari kelompok mitra yang sudah ada antara tim pengabdian kepada masyarakat (PKM) dari dosen serta mahasiswa Universitas Pamulang dari Program Studi Manajemen S-1.
2. Tahap kedua, yakni pelaksanaan kegiatan agenda yang telah dirancang di mana kegiatan dilaksanakan bersama-sama oleh masyarakat setempat secara umum dengan tim PKM yang terdiri dari dosen serta mahasiswa Universitas Pamulang.
3. Pada tahap ketiga, yakni melakukan monitoring dan evaluasi selama kegiatan pengabdian kepada masyarakat berlangsung.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada desa masyarakat Desa Antajaya dan dengan adanya kegiatan ini dapat memberikan kontribusi nyata dan signifikan dalam membuka pola pikir masyarakat Desa Antajaya dan menyadari bagaimana mengetahui kemampuan yang dimilikinya untuk memanfaatkan media sosial guna menunjang terciptanya UMKM baru dan pada sisi lain juga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa serta membuat peluang bisnis baru dari berbagai potensi sumber yang dimiliki. Tim pelaksana kegiatan PKM dosen Manajemen yang berjumlah 3 (tiga) orang beserta mahasiswa UNPAM dari program studi Manajemen S-1 yang terdiri dari 2 (dua) mahasiswa. Secara garis besar dapat melaksanakan kegiatan dengan baik sesuai dengan waktu yang direncanakan dan kegiatan pengabdian ini ditujukan kepada masyarakat Desa Antajaya khususnya para generasi muda baik yang

sudah maupun yang belum bekerja serta karang taruna setempat.



Gambar 1. Penyerahan Cenderamata

Konteks dari kegiatan pengabdian ini menitikberatkan pada media sosial sebagai alat yang bisa dimaksimalkan keberadaannya secara positif untuk mendukung kegiatan berbisnis atau berwirausaha dari kegiatan keseharian masyarakat setempat yang secara umum menekuni dalam bidang bertani, berkebun dan menambang. Acara juga dilakukan dengan sesi tanya jawab antara peserta dengan narasumber serta berbagi pengalaman baik secara praktis maupun dari sisi ilmu pengetahuan atau teoritis. Kegiatan ini sangat didukung oleh perangkat Desa Antajaya maupun masyarakat setempat dan dari kegiatan ini banyak hal-hal baru serta informasi yang didapat oleh masyarakat terutama dalam hal penggunaan media sosial secara efektif dan pengelolaan manajemen usaha.



Gambar 2. Sambutan Ketua Pelaksana PKM

Target dan sasaran pengabdian kepada masyarakat adalah seluruh masyarakat mitra Desa Antajaya dan dengan adanya kegiatan ini diharapkan PKM dosen Universitas Pamulang dari Program Studi Manajemen S-1 dapat memberikan kontribusi nyata dan signifikan serta diharapkan akan membuka pola pikir masyarakat Desa Antajaya dan menyadari bagaimana mengetahui

kemampuan yang dimilikinya untuk memanfaatkan media sosial guna menunjang terciptanya UMKM baru dan pada sisi lain juga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa serta membuat peluang bisnis baru.



Gambar 3. TIM PKM dan Karang Taruna Desa Antajaya

### KESIMPULAN

Kesadaran masyarakat akan pentingnya media sosial sebagai perangkat dalam mendukung kegiatan bisnis atau berwirausaha pada era sekarang terutama masyarakat yang tempat tinggalnya jauh dari perkotaan adalah suatu permasalahan yang tersendiri dan harus mendapat perhatian lebih dari berbagai pihak. UMKM akan sulit berkembang bila kegiatannya atau usaha yang dilakukan hanya dengan cara tradisional, para pelaku bisnis pada masyarakat setempat perlu ditingkatkan baik pengetahuan akan ilmu dan wawasannya dan juga menumbuhkan kepercayaan diri yang tinggi bahwa mereka bisa dengan usaha yang baik dan benar.

Mengacu pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan dapat diajukan beberapa saran sebagai pertimbangan untuk mencapai kegiatan yang efektif yaitu berkaitan dengan waktu pelaksanaan agar dipertimbangkan kembali pelaksanaan agar ditambah karena mengingat lokasi pengabdian tidak selalu dekat dengan lokasi tempat tinggal tim pelaksana baik dosen maupun mahasiswa yang diikutsertakan sehingga agenda yang telah disusun dapat sepenuhnya dilaksanakan.

### DAFTAR PUSTAKA

- Alma. Buchari. 2012. Kewirausahaan. Bandung: Alfabeta
- Haque-Fawzi, M. G., Iskandar, A. S., Erlangga, H., & Sunarsi, D. (2022). STRATEGI PEMASARAN Konsep, Teori dan Implementasi. Pascal Books.
- Haryadi, R. N., Rojali, A., & Fauzan, M. (2021). Sosialisasi Penggunaan Online Shop berbasis Website di UMKM Cimanggis. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 10-16.
- Juhaeri, et al. (2021). PERANAN DIGITAL MARKETING DALAM MEMASARKAN PRODUK UMKM INTERMODA BSD CITY DIMAS COVID-19. *ABDI LAKSANA*, 2 (2), 376-382.
- Kasali, Rhenald. 2012. Wirausaha Muda Mandiri. Jakarta: Gramedia
- Kumala, D., Novianti, Y., & Safitri, N. (2021). Pelatihan Kewirausahaan dan Pemasaran bagi Pengurus Koperasi Usaha Kecil dan Menengah di Kelurahan Tugu Cimanggis. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 6-9.
- Nasrullah, R. (2016). MEDIA SOSIAL (Perspektif Komunikasi, Budaya, dan Sioteknologi). Bandung: Simbiosis Rekatama Media.
- Rochaety, E., & dkk. (2013). Sistem Informasi Manajemen Edisi 2. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Soemahamidjaja. 2013. Membina Sikap Mental Wirausaha. Jakarta: Gunung Jati Press.
- Tambunan, T. (2013). UMKM di Indonesia dan Beberapa Isu Penting. Jakarta: Ghalia.
- Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang usaha mikro kecil dan menengah.
- Wijastuti, S., et al. (2021). PENGENALAN DIGITAL MARKETING, PELATIHAN SOSIAL MEDIA DAN E-COMMERCE DAN MERANCANG KONTEN PEMASARAN YANG BAIK BAGI PELAKU USAHA UMKM DI YAYASAN AMAL BAKTI SUDJONO TARUNO BAKI SUKOHARJO. *PADMA*, 1 (4), 258-260.

## OPTIMALISASI SUMBER DAYA MANUSIA TERHADAP USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) PRODUK FURNITUR DI KAB / KOTA CIREBON JAWA BARAT

<sup>1\*</sup>Yogi Sugiana, <sup>2</sup>Rudi Setiawan, <sup>3</sup>Rahman Rahim, <sup>4</sup>Rosyanti Yosi, <sup>5</sup>Yuli Rahayu,  
<sup>6</sup>Muchlis Catio, <sup>7</sup>Moh. Sutoro  
Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia  
[\\*yogisugiana2019@gmail.com](mailto:*yogisugiana2019@gmail.com)

### Abstrak

Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan pelatihan dan pengetahuan secara praktis kepada para pelaku usaha Pengrajin Kayu tentang bagaimana peningkatan Sumber Daya Manusia dalam melakukan kegiatan usaha secara efektif dan efisien. Metode yang digunakan adalah metode penyampaian materi secara langsung oleh peneliti tentang produk-produk Usaha Mikro kecil dan Menengah (UMKM) dari hasil kayu yang memiliki nilai ekonomis yang sangat tinggi baik di pasar nasional maupun Internasional. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini bahwa dengan meningkatnya kemampuan SDM khususnya pengrajin kayu maka akan dapat mengembangkan peningkatan kualitas hasil produk untuk tercapainya kemandirian ekonomi di wilayah Cirebon.

**Kata Kunci:** Ilmu Manajemen, Optimalisasi Sumber Daya Manusia

### Abstract

*The general objective of this community service activity is to provide practical training and knowledge to woodworking business actors on how to improve human resources in conducting business activities effectively and efficiently. The method used is the method of delivering material directly by researchers about the products of Micro, Small and Medium Enterprises from wood products which have very high economic value in both national and international markets. The conclusion from this community service is that by increasing the ability of human resources, especially wood craftsmen, they will be able to develop an increase in product quality to achieve economic independence in the Cirebon area.*

**Keywords:** Management Science, Optimization Of Human Resources

### PENDAHULUAN

Perkembangan industri Kreatif saat ini sudah mengalami peningkatan yang signifikan, seperti pendapat Sigit Pramono ketua Umum Perbanas bahwa Industri Kreatif akan menjadi tumpuan masa depan. Hal ini dilihatnya dari perkembangan kesadaran Ekonomi Kreatif ditengah-tengah masyarakat semakin meningkat serta memiliki potensi besar untuk menyumbang perekonomian nasional dan penyerapan ketenagakerjaan. Ekonomi kreatif menurut Alvin Toffler akan menjadi gelombang pereknomian dunia yang ke empat setelah gelombang yang pertama yaitu Pertanian, Gelombang kedua Perindustrian, dan Gelombang yang ketiga Teknologi.

Industri kreatif dipandang semakin penting dalam mendukung kesejahteraan dalam perekonomian. Berbagai pihak berpendapat bahwa "kreativitas manusia

adalah sumber daya ekonomi utama dan bahwa industri abad kedua puluh satu akan tergantung pada produksi pengetahuan melalui kreativitas dan inovasi. Hal ini tidak terlepas dari peran Sumber Daya Insani (manusia) yang merupakan salah satu faktor utama dalam reformasi ekonomi.

Selain itu perubahan-perubahan fundamental dalam lingkungan bisnis telah mengakibatkan perubahan dramatis yang menunjukkan pentingnya SDM (Sumber Daya Manusia) dalam berbisnis. Keberhasilan dalam memenangkan persaingan bisnis berada pada Sumber Daya Manusianya sebagai pelaku bisnis. Untuk itu suatu perusahaan maupun industri dituntut untuk memiliki SDM yang mampu mewujudkan manajemen yang kompetitif dan berkualitas. SDM yang dimaksud adalah SDM yang dalam proses memproduksi barang/jasa sesuai dengan keinginan dan kebutuhan konsumen,

sehingga mampu memperluas pemasaran produknya.

Sedangkan jika dilihat dari sudut pandang SDM sebagai pelaksana produksi, diperlukan manajemen yang dapat memberikan jaminan ketenangan, keamanan, kepuasan kerja, agar kontribusinya dalam proses produksi dapat mencapai keuntungan yang kompetitif secara terus menerus mampu diperbaiki dan dapat ditingkatkan. Dibutuhkan Manajemen Sumber Daya Manusia yang mampu memberi nilai tambah kepada para pekerja terhadap diri mereka sendiri dan terhadap organisasi mereka dan sebagaimana para manajer mungkin bisa mendapatkan, mengembangkan, dan memelihara keterampilan-keterampilan yang dibutuhkan secepatnya dan juga dibutuhkan pada masa depan oleh organisasi mereka. Manajemen Insani (Manusia) dalam organisasi juga tidak hanya sekedar administratif tetapi justru lebih mengarah pada bagaimana mampu mengembangkan potensi sumber daya manusia agar menjadi kreatif dan inovatif.

Namun fakta di lapangan UMKM Pengerajin kayu di Cirebon belum didukung oleh SDM yang unggul, seperti keterbatasan dalam system administrasi, kurangnya tenaga teknis administrasi, kurang menarik dalam hal design produk dan lain-lain, sehingga harapan untuk menghasilkan produk yang berkualitas, inovatif dan bermutu mempunyai nilai seni dan nilai jual yang tinggi masih sebatas harapan. Oleh karenanya perlu dilakukan penyuluhan dan pelatihan.

Contoh-contoh media sosial yang berkembang saat ini adalah: twitter, facebook, youtube, instagram, path, whatsapp, line, dll. Keunggulan media sosial online adalah memiliki sistem koneksi dan informasi yang luas tanpa dibatasi oleh teritori. Namun masih banyak pengusaha UMKM yang kurang mengerti dengan pemanfaatan media online untuk pemasaran bisnisnya, mereka masih melakukan pemasaran secara tradisional yaitu dengan memasarkan produk langsung kepada konsumen dan hanya mencakup wilayah yang kecil. Edukasi ini akan lebih mengelaborasi pengembangan UMKM berbasis digital di masa pandemi Covid-19. Pengembangan ini juga meliputi pemanfaatan, *market place*,

media sosial, dan berbagai aplikasi pendukung lainnya.



Gambar 1. Tim PKM bersama Dosen Pembimbing Pelaku UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam keberlangsungan proses pertumbuhan ekonomi. Karena pelaku UMKM merupakan pemegang kendali berlangsungnya proses kegiatan pertumbuhan ekonomi kerakyatan.

Ketika seorang pelaku UMKM mampu menyelesaikan suatu produk yang memiliki nilai ekonomis maka dapat dikatakan produk tersebut telah menjadi produk unggulan.

Selama kegiatan pengabdian masyarakat, tim PKM ikut terlibat dalam kegiatan pembekalan pendidikan dan pelatihan kepada para pelaku UMKM khususnya pengrajin kayu di wilayah Cirebon. Pelaksanaan pembekalan Pendidikan dan Pelatihan berupa Seminar kepada para pengrajin kayu dilaksanakan selama 1 hari yang bertempat di Hotel Santika Cirebon meliputi pembahasan yaitu pembahanan, penggergajian dan finishing.

Tim PKM dalam pelaksanaan proses seminar dihadiri sebanyak 30 orang pelaku UMKM pengrajin kayu di wilayah Cirebon yang turut serta menjelaskan permasalahan yang di hadapi seperti yang berkaitan dengan proses pengolahan bahan baku, pencetakan bahan jadi, proses distribusi produk hasil untuk dipasarkan hingga proses perizinan dan sertifikasi, Sehingga produk kayu tersebut dapat laku dan di ekspor kemancanegara.

Keterlibatan tim PKM dalam kegiatan ini bertujuan untuk lebih memahami alur proses produksi sampai dengan ke tangan para konsumen sehingga dapat merancang manajemen produksi sesuai kondisi dan kebutuhan para pelaku UMKM. Penyampaian pembekalan materi seminar ini dilakukan seiring dengan kegiatan produksi UMKM

yang telah selesai dan siap untuk di jual ke pasar namun masih adanya kendala yang dihadapi dimasa pandemi covid-19 saat ini.

Pelaku UMKM dituntut harus dapat mengembangkan hasil produk dan inovasi pada setiap perkembangan zaman. Sehingga perlu memiliki keterampilan yang lebih untuk mengubah baik desain produk maupun kemasannya agar konsumen lebih tertarik. Proses pemasaran yang lebih efektif dan efisien agar jangkauan market share nya lebih luas lagi, maka perlu adanya peningkatan SDM yang berinovasi tinggi dan paham akan perkembangan Teknologi Informasi terutama saat ini sudah mulai memasuki Revolusi industry 4.0.

Hal ini yang membuat pelaku UMKM pengrajin kayu harus bisa bersaing secara sehat dalam mengambil daya minat masyarakat baik di dalam negeri maupun di luar negeri.

Seluruh uraian yang sudah dijelaskan di atas menjelaskan bahwa ada beberapa hal-hal yang harus dilakukan dalam upaya peningkatan SDM dan kemampuan pelaku UMKM agar dapat bersaing menghadapi era digital, dengan melakukan proses pembelajaran dan pelatihan serta bimbingan pendampingan kepada para pelaku UMKM pengrajin kayu agar paham dalam hal pemasaran digital melalui aplikasi dan juga kemandirian wira usaha yang handal dalam pengembangan usahanya agar kedepannya bisa naik level/ naik kelas dan dapat bersaing di pasar bebas.

## METODE

Seluruh persiapan telah dilakukan oleh tim PKM baik berupa persiapan materi, bahan dan alat yang menunjang kegiatan ,hal ini dimaksudkan agar pelaksanaan PKM yang akan dilakukan materinya tersampaikan dengan baik dan mudah difahami oleh para pelaku UMKM pengrajin kayu di Cirebon Jawa Barat. Prosedur kerja melaksanakan program PKM ini adalah sebagai berikut :

### 1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan mencakup : Tahap perencanaan, Pada tahap ini dibuat undangan kepada seluruh pelaku UMKM pengrajin kayu di wilayah Cirebon untuk dapat hadir dalam acara Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan di Hotel Santika Cirebon

pada Tanggal 19 Desember 2021. Rapat Koordinasi antara Tim PKM dengan Kementerian LHK. Pada sesi ini tim telah membagi tugas hal-hal yang berkaitan dengan pelaksanaan seperti materi pembekalan kepada para pelaku UMKM pengrajin kayu, jadwal kegiatan, pelaksanaan kegiatan,

### 2. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan yang dilakukan meliputi :

- a) Tahap sosialisasi.
- b) Pelatihan/Pendampingan.
- c) evaluasi kegiatan dan penyusunan naskah laporan akhir.



Gambar 2. Para Dosen pembimbing, Mahasiswa dan peserta UMKM

### 3. Tahap Evaluasi

Tahap ini adalah tahap Penilaian setelah kegiatan selesai dilakukan oleh pelaksana kegiatan dengan jadwal yang sudah ditentukan sebelumnya.

Metode kegiatan : Presentasi, Diskusi dan tanya jawab seputar manajemen dalam Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia Yang Unggul Dalam Tata Kelola Administrasi Dan Pengembangan Design Produk Barang Jadi Pada Pengerajin Kayu Guna Tercapainya Kemandirian Ekonomi Di Wilayah Cirebon.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam melakukan pengembangan SDM pelaku UMKM pengrajin kayu diperlukan strategi pengembangan yang disusun sesuai dengan analisis Kebutuhan pengembangan UMKM di Cirebon, hal ini tentunya dilakukan dengan melibatkan seluruh pelaku UMKM pengrajin kayu yang ada di Cirebon Jawa Barat dengan bentuk pembinaan, konseling, pendampingan, motivasi dan pemberdayaan.

1. Pembinaan

Pembinaan (*coaching*) merupakan pemberian instruksi, pelatihan, training yang memadai kepada orang atau kelompok agar dapat mencapai tujuan dalam meningkatkan keterampilan yang spesifik.

2. konseling

Konseling (*Counselling*) merupakan cara komunikasi kepada karyawan dalam hal ini pelaku UMKM pengrajin kayu yang ada di Cirebon Jawa Barat .

3. Pendampingan

Proses pendampingan (*Mentoring*) tentunya membutuhkan Waktu yang lama karena tidak hanya memperbaiki kinerja tetapi juga membangun keseluruhan kualitas hidup yang didampingi hal tersebut tentunya bertujuan untuk meningkatkan dan mengembangkan wawasan para pelaku UMKM.

4. Motivasi

Motivasi (*Motivation*) merupakan dorongan yang diberikan kepada karyawan dalam hal ini pelaku UMKM pengrajin kayu di Cirebon untuk dapat mengerjakan pekerjaan dengan baik.

5. Pemberdayaan

Dalam memberdayakan para pelaku UMKM pengrajin kayu selalu mengikutsertakan dan saling berkolaborasi dengan para UMKM pengrajin kayu lainnya sehingga dalam kegiatan pemberdayaan para pelaku UMKM sejenis dapat saling memberikan masukan baik dalam segi kualitas maupun bahan baku serta metode pemasaran yang dilakukan oleh tiap tiap pelaku UMKM pengrajin tersebut.

## KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan PKM yang diselenggarakan kepada para pelaku UMKM pengrajin kayu di wilayah Cirebon Jawa Barat adalah sebagai berikut: Tim Pengabdian Kepada Masyarakat dapat melakukan pendampingan lanjutan dengan memberikan pelatihan dan edukasi kepada para pelaku UMKM pengrajin kayu dengan harapan mampu meningkatkan kemampuan

SDM pelaku usaha perkayuan yang siap menghadapi perkembangan era digital. Pelatihan terbukti mampu membuat para pelaku UMKM menjadi lebih baik dari segi kualitas karena mendapatkan pemahaman dalam pengembangan SDM yang didukung oleh pemda setempat dan K/L terkait pengembangan UMKM khususnya pengrajin kayu yang harus siap menghadapi persaingan dagang di zaman modern.

## DAFTAR PUSTAKA

- Haryadi, R. N., Rojali, A., & Fauzan, M. (2021). Sosialisasi Penggunaan Online Shop berbasis Website di UMKM Cimanggis. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 10-16.
- Kumala, D., Novianti, Y., & Safitri, N. (2021). Pelatihan Kewirausahaan dan Pemasaran bagi Pengurus Koperasi Usaha Kecil dan Menengah di Kelurahan Tugu Cimanggis. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 6-9.
- Mahzuni, D., Z. Muhsin, M., & Septiani, A. (2017). Pengembangan Kerajinan Tangan Berbasis Kearifan Budaya di Pakenjeng Kabupaten Garut. *Dharmakarya: Jurnal Aplikasi Ipteks Untuk Masyarakat*, 6(2), 101-105.
- Nurdin, R., & Astuti, M. (2013). Pengembangan Model Work in Process Pada Ukm Produk Kerajinan Bambu Dengan Pendekatan Metode Antrian Dan Simulasi. *ANGKASA*, V(2), 133-142.
- Permana, A. A. J., Prayudi, M. A., & Wirahyuni, K. (2019). Program Kemitraan Masyarakat UMKM Kerajinan Kayu (Bowl dan Bokor) di Kecamatan Buleleng, Singaraja-Bali. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat (SENADIMAS)* 4, 140-148.
- Sunarsi, D., Hastono, H., Yuangga, K. D., Haryadi, R. N., & Teriyan, A. (2022). Literasi Pemasaran Digital Untuk Mengenalkan Batik Pandeglang di Masa Pandemi pada Desa Wisata Sukarame Banten. *Jurnal PADMA: Pengabdian Dharma Masyarakat*, 2(2).

## PENGUNAAN MICROSOFT TEAMS SEBAGAI MEDIA PEMBELAJARAN JARAK JAUH PADA SMK PARIWISATA PUSPA WISATA PGRI SERPONG

<sup>1\*</sup>Dede Supiyon, <sup>2</sup>Angga Suryadi, <sup>3</sup>Rahmawati, <sup>4</sup>Erdi Sutriyatna, <sup>5</sup>Nasrul Hidayah

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[\\*dosen02353@unpam.ac.id](mailto:dosen02353@unpam.ac.id)

### Abstrak

SMK Pariwisata Puspa Wisata PGRI sebagai salah satu lembaga pendidikan yang bertujuan untuk mempersiapkan tenaga kerja tingkat menengah berpotensi untuk mencetak SDM yang berkualitas dengan kompetensi yang handal serta professional dibidang masing – masing jurusan. pembelajaran yang dilakukan di SMK Pariwisata Puspa Wisata PGRI terbiasa tatap muka baik secara teori maupun praktek. Akan tetapi pada masa pandemi COVID-19 ini, sekolah mengalami kendala dalam pembelajaran karena tidak bisa tatap muka seperti sedia kala. Covid-19 adalah penyakit menular yang disebabkan oleh jenis coronavirus yang baru ditemukan. Walaupun lebih banyak menyerang ke lansia, virus ini sebenarnya bisa juga menyerang siapa saja, mulai dari bayi, anak-anak, hingga orang dewasa. Virus ini menular sangat cepat dan telah menyebar hampir ke semua negara, termasuk Indonesia, hanya dalam waktu beberapa bulan saja. Sehingga WHO pada tanggal 11 Maret 2020 menetapkan wabah ini sebagai pandemi global. Akibat pandemik Covid-19 ini, beberapa negara menetapkan kebijakan untuk memberlakukan lockdown dalam rangka mencegah penyebaran virus corona, tidak terkecuali di Indonesia. Microsoft Teams adalah hub digital yang menyatukan percakapan, konten, penugasan, dan aplikasi di satu tempat, memungkinkan guru menciptakan lingkungan belajar yang dinamis. Microsoft bertujuan untuk menawarkan pengalaman belajar jarak jauh sebagai pribadi, menarik dan terhubung secara sosial seperti belajar di kelas.

**Kata Kunci: Microsoft Teams, Covid-19, E-learning**

### Abstract

*Puspa Wisata PGRI Tourism Vocational School as an educational institution that aims to prepare middle-level workers has the potential to produce quality human resources with reliable and professional competencies in their respective majors. The learning carried out at the Puspa Wisata PGRI Tourism Vocational School is accustomed to face-to-face both in theory and practice. However, during the COVID-19 pandemic, schools experienced problems in learning because they could not meet face-to-face as usual. Covid-19 is an infectious disease caused by a newly discovered type of coronavirus. Although it mostly attacks the elderly, this virus can actually attack anyone, from infants, children, to adults. This virus spreads very quickly and has spread to almost all countries, including Indonesia, in just a few months. So that on March 11, 2020 WHO declared this outbreak a global pandemic. As a result of the Covid-19 pandemic, several countries have set policies to impose lockdowns in order to prevent the spread of the corona virus, and Indonesia is no exception. Microsoft Teams is a digital hub that brings together conversations, content, assignments, and apps in one place, enabling teachers to create dynamic learning environments. Microsoft aims to offer a distance learning experience as personal, engaging and socially connected as learning in a classroom.*

**Keywords: Microsoft Teams, Covid-19, E-learning**

### PENDAHULUAN

Pada tanggal 24 Maret 2020 Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia mengeluarkan Surat Edaran Nomor 4 Tahun 2020 tentang Pelaksanaan Kebijakan Pendidikan dalam Masa Darurat Penyebaran COVID-19, dalam Surat Edaran tersebut dijelaskan bahwa proses belajar dilaksanakan di rumah melalui pembelajaran jarak jauh (Kemendikbud,

2020). Karenanya, dalam situasi pembelajaran jarak jauh sekarang ini pendidik harus pandai memilih dan mendesain media pembelajaran online. Seiring perkembangan saat ini dunia pendidikan terkena imbas dari adanya masa pandemi yaitu virus COVID-19 ini, dimana proses pembelajaran beralih dari offline ke online. Pembelajaran sebagai bagian dalam perencanaan mengajarnya, agar anak didik



memiliki minat belajar serta dapat memahami pelajaran yang diberikan oleh pendidik secara seksama. Model pembelajaran yang dilakukan oleh pendidik mempunyai peranan yang penting dalam keberhasilan pendidikan.

Dari mulai melakukan pencegahan terhadap potensi penyebaran virus kemudian melakukan proses pembelajaran jarak jauh supaya meminimalisir penyebaran virus COVID-19 oleh sebab itu perlu adanya sistem pembelajaran yang memungkinkan masalah – masalah tersebut bisa teratasi yakni salah satunya dengan menggunakan sistem pembelajaran jarak jauh salah satunya memanfaatkan aplikasi dari microsoft yaitu dari Microsoft Teams for Education. Ada begitu banyak media pembelajaran online yang telah digunakan oleh para akademisi baik itu guru maupun dosen dalam menyampaikan pesan pembelajaran (materi ajar) kepada peserta didiknya. Kemunculan media pembelajaran online ini sudah lama ada, tetapi semakin merebak di Indonesia, khususnya di Provinsi Banten ini semasa pandemik covid-19 karena banyak sekolah dan universitas beralih ke pembelajaran jarak jauh, dan satu alat yang siap pakai untuk pekerjaan itu adalah Microsoft Teams for Education. Microsoft Teams for Education merupakan salah satu media pembelajaran online yang dirancang di dalam microsoft 365.

Microsoft Teams adalah hub digital yang menyatukan percakapan, konten, penugasan, dan aplikasi di satu tempat, memungkinkan guru menciptakan lingkungan belajar yang dinamis yaitu menciptakan lingkungan digital yang lebih terbuka agar pekerjaan mudah diakses, terintegrasi, dan dapat dilihat seluruh anggota tim sehingga setiap orang dapat terus mengetahui info terbaru. Microsoft Teams bertujuan untuk menawarkan pengalaman belajar jarak jauh sebagai pribadi, menarik dan terhubung secara sosial seperti belajar di kelas. Microsoft Teams memungkinkan siswa dan guru dapat tetap berkomunikasi dan saling membantu menggunakan percakapan, dan dapat merasa seperti mereka bertemu langsung menggunakan pertemuan langsung. Guru dapat melacak kemajuan siswa dalam pekerjaan sehari-hari mereka menggunakan

Tugas. Dan, sama seperti di ruang kelas, guru dapat menggunakan aplikasi dan fungsi Tim untuk mendukung cara mereka bekerja terbaik.

## METODE

Metode yang digunakan dalam proses pembelajaran jarak jauh ini, SMK Lingga Kencana menggunakan fasilitas *Google Classroom*. *Google Classroom* adalah layanan web gratis, yang dikembangkan oleh Google untuk sekolah, yang bertujuan untuk menyederhanakan membuat, mendistribusikan, dan menilai tugas tanpa harus bertatap muka. Tujuan utama *Google Classroom* adalah untuk merampingkan proses berbagi file antara guru dan siswa.



Gambar 1. Diklat Microsoft teams

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan pendidikan dan pelatihan pembelajaran jarak jauh dengan memanfaatkan fasilitas *Google Classroom* di SMK Lingga Kencana selama kegiatan berlangsung, kegiatan pengabdian masyarakat ini memberikan hasil sebagai berikut:

- Meningkatnya pengetahuan dan pemahaman para guru tentang bagaimana konsep pembelajaran daring menggunakan *Google Classroom*.
- Meningkatnya keterampilan pada guru dalam pemanfaatan aplikasi *Google Classroom*.
- Meningkatnya kemampuan para guru dalam menggunakan fasilitas *google classroom*.

Dalam pelatihan ini peserta diajarkan bagaimana cara membuat kelas dan mata pelajaran, lalu diajarkan bagaimana siswa dapat masuk ke kelas yang sudah dibuat sebelumnya oleh guru, serta membuat soal dan tugas untuk diberikan kepada siswa didalam *Google Classroom* dan diajarkan juga

untuk melihat hasil jawaban dari para siswa yang sudah mengerjakan tugas dan soal.

#### **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan yang telah dilakukan, dapat ditarik beberapa simpulan sebagai berikut: Akan diadakanya pelatihan dalam Penggunaan Microsoft Teams sebagai media pembelajaran jarak jauh pada SMK Pariwisata Puspa Wisata PGRI Serpong. Dengan adanya pendidikan dan pelatihan ini materi dan soal yang guru berikan menjadi semakin interaktif sehingga siswa dan siswi menjadi lebih antusias untuk proses pembelajaran secara jarak jauh (daring)

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Alam, Syamsir. 2020. Belajar di masa Pandemi. Media Indonesia: <https://mediaindonesia.com/read/detail/298260-belajar-di-masa-pandemi>
- Harnani, Sri. 2020. Efektivitas Pembelajaran Daring Di Masa Pandemi Covid-19. BDK Jakarta Kemenag: <https://bdkjakarta.kemenag.go.id/berita/efektivitas-pembelajarandaring-di-masa-pandemi-covid-19>
- Haryadi, R. N., Yusup, A. M., Utarinda, D., Mustika, I. A., Sandra, D., & Rokhmawati, D. U. (2022). Sosialisasi Penggunaan Aplikasi E-Learning Berbasis Website Di Masa Pandemi Covid-19. BEMAS: Jurnal Bermasyarakat, 2(2), 110-115.
- Mikarsa, Hera Lestari dkk.2009. PendidikanAnak di SD. Universitas Terbuka. Jakarta
- Nurjaya, N., Erlangga, H., Iskandar, A. S., Sunarsi, D., & Haryadi, R. N. (2022). Pengaruh Promosi dan Store Atmosphere Terhadap Kepuasan Konsumen pada Pigeonhole Coffee di Bintaro Tangerang Selatan. Jurnal Tadbir Peradaban, 2(2), 147-153.
- Siahaan, Friska. 2018. Penggunaan Perangkat Pembelajaran Berdasarkan Teori APOS Untuk Meningkatkan Kualitas Perkuliahan Teori Bilangan. JSP: 5(1). <https://jsp.uhn.ac.id>
- Sianipar, Linda. 2017. Model Pembelajaran Problem Based Learning Terhadap Aktivitas Dan Hasil Belajar Mahasiswa. Medan: JSP 4(2):(50-62). <https://jsp.uhn.ac.id>
- Situmorang, Adi S. 2020. Model Pembelajaran Pencapaian Konsep Dengan Pendekatan
- Situmorang, Adi S. dan Siahaan, Friska 2019. Desain Model Pencapaian Konsep Terhadap Minat Belajar Mahasiswa FKIP UHN. Medan: Jurnal Penelitian bidang Pendidikan 25(1):(55-61). <https://jurnal.unimed.ac.id/2012/index.php/penelitian/article/view/15533>

## EFEKTIFITAS MANAJEMEN WAKTU DALAM "RAMA"

<sup>1</sup>Bachtiar Arifudin Husain, <sup>2</sup>Yulianti Ratnasari, <sup>3</sup>Doni Gunawan, <sup>4</sup>Marturia Ms,  
<sup>5</sup>Denok Sunarsi

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[\\*dosen01773@unpam.ac.id](mailto:dosen01773@unpam.ac.id)

### Abstrak

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) untuk mengajarkan bagaimana cara dalam manajemen waktu di bulan ramadhan. Manajemen waktu didalam bulan ramadhan ini berguna dalam efisiensi kegiatan yang dilakukan agar lebih teratur. Fokus masalah yang diangkat, yaitu : (1) bagaimana manajemen waktu dalam beribadah di bulan ramadhan (2) bagaimana kendala dan manfaat ketika kita bisa menerapkan manajemen waktu beribadah di bulan ramadhan. Dimana di bulan ramadhan adalah bulan yang sangat berharga bagi umat islam di dunia karna setiap beribadah akan berkali-kali lipat pahala yang akan didapat, maka dari itu penting sekali untuk menerapkan manajemen waktu beribadah di bulan ramadhan.

**Kata Kunci:** Manajemen Waktu, Ramadhan

### Abstract

*Community Service Activities (PKM) to teach how to manage time in the month of Ramadan. Time management in the month of Ramadan is useful in making efficiency activities more organized. The focus of the issues raised, namely: (1) how to manage time in worship in the month of Ramadan (2) what are the obstacles and benefits when we apply time management to worship in the month of Ramadan. Where in the month of Ramadan is a very valuable month for Muslims in the world because every worship will be rewarded many times over, therefore it is very important to implement worship time management in the month of Ramadan.*

**Keywords:** Time Management, Ramadhan

### PENDAHULUAN

Kebiasaan dalam melaksanakan ibadah di bulan ramadhan ini adalah sering munandandanda dalam melakukan ibadah. Jika kita lihat bahwasanya dibulan ramadhan adalah bulan dimana kita mengumpulkan amalan ibadah yang pada bulan ini berlipat-lipat ganda pahala yang didapat. Ketika sebagian orang berlombalomba mengumpulkan pahala di bulan ramadhan, tapi sebagian orang masih banyak yang malas untuk melakukan ibadah karena manajemen waktu yang belum bisa diatur dengan baik. Oleh karena itu, dalam pembahasan ini manajemen waktu dalam beribadah di bulan ramadhan bisa membantu para anak-anak yang ingin melakukan kegiatan ibadah di bulan ramadhan dengan baik dan benar.

Jika dilihat dalam RUMAH MY HEART FOR YATIM ini pasti sangat di perlukan sekali manajemen waktu dalam beribadah di bulan ramadhan ini. Dilihat dari banyak sekali anak-

anak yang berada di dalam sana manajemen waktu di bulan ramadhan ini memang sangat menguntungkan untuk di gunakan demi mengefisiensi waktu dan memperoleh manfaat ketika bisa menerapkan semua itu. Banyak sekali ibadah yang bisa dilakukan dalam bulan ramadhan ini contohnya, sholat duha, sholat fardhu, tadarus, tarawih sholat malam, dan masih banyak lagi yang bisa dilakukan di dalam bulan ini.

### METODE

Metode dalam pengabdian ini merupakan metode quiz tanya jawab. Penyampaian pengetahuan beribadah di bulan ramadhan dilakukan dengan tanya jawab, tebak gambar dan juga tebak nama surat-surat pendek pada Al-quran.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM kami laksanakan menggunakan metode sosialisasi dan

disambung dengan sharing session. Tidak sedikit juga kami memberikan beberapa aktivitas yang diberikan melalui tata cara manajemen waktu untuk memberikan edukasi tentang tata cara bagaimana tips efektif dalam manajemen waktu. Aktifitas ini dipandu langsung oleh Bapak, Bachtiar Arifudin Husain.

Selain kegiatan di atas, kami juga memberi pemahaman kepada para peserta mengenai bagaimana manajemen waktu beribadah di bulan ramadhan, memberi pengetahuan apa saja cara yang dapat dilakukan untuk mengefisiensi waktu agar semua kegiatan seimbang. Karena didalam bulan ramadhan ini merupakan bulan yang dinanti-nanti bagi umat islam dalam hal berburu pahala dengan mendekatkan kepada Tuhan YME dengan melakukan banyak ibadah. Sosialisasi ini sangat berguna apalagi anak-anak di dalam panti perlu sekali mengatur waktu yang baik agar kegiatan mereka antara beribadah belajar dan yang lainnya seimbang.



Gambar 1. Aktivitas selama PKM

Ramadan merupakan bulan kesembilan dalam kalender Islam. Ramadan dirayakan oleh umat Muslim di seluruh dunia dengan puasa dan memperingati turunnya wahyu pertama kepada Nabi Muhammad SAW. Puasa merupakan salah satu rukun Islam yang wajib dijalankan. Bulan Ramadan biasanya berlangsung selama 29–30 hari berdasarkan pengamatan hilal dan menurut beberapa aturan yang tertulis dalam hadits. Kata Ramadan berasal dari akar kata bahasa Arab *ramiḍa* atau *ar-ramaḍ*, yang berarti panas yang menghanguskan atau kekeringan. Bangsa Babilonia yang budayanya pernah sangat dominan di utara Jazirah Arab menggunakan penghitungan tahun berdasarkan bulan dan matahari sekaligus. Bulan kesembilan, yaitu bulan Ramadan selalu jatuh pada musim panas yang sangat menyengat. manajemen waktu adalah suatu

jenis keterampilan yang berkaitan dengan berbagai bentuk upaya dan tindakan individu yang dilakukan dengan terencana agar seseorang mampu memanfaatkan waktu sebaik mungkin.

## KESIMPULAN

Kegiatan sosialisasi tips bagaimana manajemen waktu dalam beribadah di bulan ramadhan ini sangat berguna bagi anak-anak panti di RUMAH MY HEART FOR YATIM yang terletak di Jl. Anggrek Raya1 No.97, pengasinan, Kec. Sawangan, Kota Depok, Jawa Barat, ini dapat disimpulkan berhasil sampai tahap dimana anak-anak panti memahami bagaimana tips yang baik dalam manajemen waktu beribadah di bulan ramadhan ini. Adanya kesesuaian pemahaman mengenai pentingnya manajemen waktu beribadah di bulan ramadhan maupun kehidupan sehari-hari. Ketika sudah melaksanakan dan berkomitmen dengan apa yang sudah direncanakan akan dapat mencegah terjadinya selisih waktu dalam mengerjakan dua pekerjaan atau lebih, didalam waktu yang bersamaan serta dapat meningkatkan kemampuan individu.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Aziz Muhammad Azzam dan Abdul Wahhab Sayyed Hawwas, *Fiqh Ibadah: Thaharah, Shalat, Zakat, Puasa, dan Haji*, (Jakarta: AMZAH, 2015), h. 434
- Abdul Aziz Muhammad Azzam dan Abdul Wahhab Sayyed Hawwas, *op.cit.*, h. 443.
- Abu Abdullah Muhammad bin Yazid al-Qazwini Ibnu Majah, *Ensiklopedia Hadits 8; Sunan Ibnu Majah*, (Penerjemah: Saifuddin Zuhri), (Jakarta: almahira, 2013), h. 308.
- Ahmad Thib Raya dan Siti Musdah Mulia, *Menyelami Seluk-Beluk Ibadah Dalam Islam*, (Bogor: Kencana, 2003), h. 213-214.
- Hasbiyallah, *Fiqh dan Ushul Fiqh*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2013), h. 218
- Irfan Supandi, *Ensiklopedi Puasa*, (Surakarta: Indiva Pustaka, 2008), h. 306
- Kementrian Agama Republik Indonesia, *Al-Qur'an dan Terjemah*, (Jakarta: CV Alfatih Berkah Cipta, 2013), h. 307
- Salman Nano, *Maka Berpuasalah*, (Jakarta: Al-Huda, 2006), h. 10. 6

- Kementrian Agama Republik Indonesia, Al-Qur'an dan Terjemah, (Jakarta: CV Alfatih Berkah Cipta, 2013), h. 539.
- Kementrian Agama Republik Indonesia, Al-Qur'an dan Terjemah, (Jakarta: CV. Alfatih Berkah Cipta, 2013), h. 44. 7
- Muhammad Mahmud Nasution, TARAWIH DAN TAHAJJUD (Tinjauan Persamaan Dan Perbedaan Dalam Pelaksanaan Dan Keutamaan), FITRAH, Vol. 01 No. 2. 2015, h. 219-220
- Muhammad Najmuddin Zuhdi dan Muhammad Anis Sumaji, 125 Masalah Puasa, (Solo: Tiga Serangkai, 2008), h. 168.
- Muslim bin al-Hajjaj al-Qusyairi an-Naisaburi, Ensiklopedia Hadits 3; Shahih Muslim 1 (Penerjemah: Ferdinand Hasmand, dkk), (Jakarta: almahira, 2012), h. 598.

## PEMBELAJARAN PENCATATAN KEUANGAN SEDERHANA KEPADA ANAK UNTUK DAPAT MENGELOLA KEUANGAN SECARA BIJAK SEJAK DINI DI YAYASAN PEMBANGUNAN MASYARAKAT SEJAHTERA

<sup>1\*</sup>Ayu Octaviana Yasmin, <sup>2</sup>Agata Ira Kusumaningrum, <sup>3</sup>Dwi Anggraini Putri,  
<sup>4</sup>Melisa Febriyanti

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[\\*ayuoctaviana28@gmail.com](mailto:ayuoctaviana28@gmail.com)

### Abstrak

Pengabdian masyarakat ini bekerja sama dengan lembaga yayasan pembangunan masyarakat sejahtera di Jl. Masjid Darussalam, Kedaung, Kec Pamulang Kota Tangerang Selatan, Banten 15221. Tujuan dilaksanakan PKM untuk memberi pengenalan pengelolaan keuangan secara bijak sejak dini dan mampu mengontrol pengeluaran keuangan dengan membedakan mana yang menjadi kebutuhan dan mana yang hanya keinginan. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat di lembaga yayasan pembangunan masyarakat sejahtera adalah membutuhkan pendamping dalam penerapan pengelolaan keuangan secara bijak sejak dini, penumbuhan jiwa kreativitas dan semangat menabung pada anak-anak baik melalui pemahaman teori maupun praktek di yayasan pembangunan masyarakat sejahtera.

**Kata Kunci:** Pencatatan Keuangan Sederhana, Mengelola Keuangan, Anak Usia Dini

### Abstract

*This community service works in collaboration with a prosperous community development foundation on Jl. Darussalam Mosque, Kedaung, Pamulang Sub-district, South Tangerang City, Banten 15221. The purpose of implementing PKM is to provide an introduction to wise financial management from an early age and to be able to control financial expenditures by distinguishing which ones are needs and which are only wants. The conclusion of community service at the foundation for the development of a prosperous society is that it requires a companion in the application of wise financial management from an early age, fostering creativity and the spirit of saving in children, both through understanding theory and practice at the prosperous society development foundation.*

**Keywords:** Simple Financial Records, Managing Finances, Early Childhood

### PENDAHULUAN

Menabung dapat memotivasi anak untuk mengetahui segala sesuatu secara lebih mendalam melalui eksperimen sederhana. Pada saat menabung, anak memiliki kesempatan untuk menabung, yang ia lakukan dan pikirkan. Anak yang menabung dan kreatif dapat terlihat dari perilaku yang dilakukannya, yaitu selalu aktif dalam segala kegiatan, tidak pernah diam, dan selalu ingin bergerak karena rasa ingin tahunya terhadap sesuatu yang baru di lihatnya, selalu bertanya tentang hal yang baru saja di lihatnya, memiliki ke khasan tersendiri dalam hal bakat, minat, gaya belajar, dan suka menabung dalam hal-hal yang menantang keingin-tahuannya.

Kenyataan sekarang, sering dijumpai bahwa menabung pada anak terhambat oleh

keterbatasan biaya pada anak, kurangnya ekonomi pada anak untuk menabung, dan kurangnya wawasan menabung pada anak, terlebih lagi ada sebagian orang tua yang melarang anaknya menabung sejak dini dikarenakan ekonomi yang terbatas dalam keluarganya. Dan tidak sedikit orang tua yang sudah mengizinkan anaknya untuk menabung pada usia dini. Hal tersebut membuat anak zaman sekarang acuh terhadap keuangannya sehingga celah bagi anak untuk menabung padahal kegiatan menabung ini merupakan kunci untuk mengembangkan bakat kreatif yang dimiliki setiap anak, mengembangkan aspek-aspek perkembangan anak, baik perkembangan sosial, finansial, kognitif, dan afektif pada umumnya, serta dapat mengembangkan daya kreativitas anak dalam menabung.

Oleh karena itu dalam kesempatan pengabdian kepada masyarakat ini kami mengambil tema “Pembelajaran pencatatan keuangan sederhana kepada anak untuk dapat mengelola keuangan secara bijak sejak dini” untuk memberikan edukasi kepada anak-anak khususnya di Yayasan Pembangunan masyarakat sejahtera tangerang selatan ciputat. Bahwa Mulai sejak kecil, anak-anak memang perlu dipancing jiwa kreatifnya untuk menabung secara perlahan. Jika dipupuk dengan baik dan ketika usianya semakin bertambah dewasa, maka kreativitas untuk menabung akan membuat hidupnya menjadi lebih hemat dan berfungsi untuk masa depan yang cerah dan untuk bisa menghadapi tantangan di masa depan, seperti menyelesaikan permasalahan hidup dengan berbagai solusi. Semoga melalui materi yang kami sampaikan, permainan serta pelatihan memeberi pelatihan untuk menabung ini bisa bermanfaat untuk kreativitas dalam menabungnya.



Gambar 1. Berfoto Bersama Peserta PKM

## **METODE**

Metode yang digunakan dalam kegiatan PKM ini adalah :

1. Pengumpulan informasi/data di lembaga yayasan pembangunan masyarakat sejahtera. Pengumpulan informasi dilakukan dengan wawancara kepada pengurus yayasan.
2. Pelatihan, diskusi, dan membuat celengan dari botol bekas yang dihias semenarik mungkin untuk membedakan kebutuhan primer, sekunder, dan tersier.
3. Evaluasi program yang telah dijalankan oleh yayasan.

Adapun waktu dan pelaksanaan kegiatan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan kegiatan Senin, 18 Oktober 2021.
2. Tempat pelaksanaan Lembaga Yayasan Pembangunan Masyarakat Sejahtera di Jl. Masjid Darussalam, Kedaung, Kec Pamulang Kota Tangerang Selatan, Banten.
3. Jumlah peserta sebanyak 15 orang anak yayasan dan pengurus yayasan.
4. Tim pengabdian masyarakat terdiri atas 4 mahasiswa Program Studi Akuntansi Universitas Pamulang.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Penyuluhan ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran agar anak tumbuh menjadi seorang yang bijak dalam melakukan pengeluaran. Bijak dalam arti disini dapat membedakan pengeluaran yang prioritas maupun bukan sebagai karakter membentuk pribadi seseorang dalam mengambil keputusan dalam hidupnya.

Materi penyuluhan adalah memberitahukan anak-anak tentang cara membedakan kebutuhan pokok dan pelengkap, Yayasan Pembangunan Masyarakat Sejahtera ini menjadi tempat diselenggarakannya berbagai upaya untuk meningkatkan kesadaran mengola pengeluarannya dalam rangka mengembangkan kreativitas. Salah satu kreativitas yang dilakukan dengan cara membuat celengan dari botol bekas, sehingga terbuka bakat dan minat anak-anak dalam membangun kebiasaan menabung dengan gaya mereka sendiri.



Gambar 2. Sesi Kuis untuk Peserta PKM

Pembelajaran ini dilakukan dengan persentasi dan tanya jawab kepada peserta audience. Kegiatan ini dilakukan Lembaga Yayasan Pembangunan Masyarakat Sejahtera di Jl. Masjid Darussalam Ciputat.

Berikut adalah pembahsan materi yang diberikan yakni ebutuhan pada dasarnya manusia memiliki kebutuhan dan keinginan. Kebutuhan berbeda dengan keinginan, Kebutuhan pengertiannya adalah segala sesuatu yang harus dipenuhi atau kewajiban yang harus dilakukan untuk hidup atau melakukan aktivitas contoh makan, rumah, pakaian/ SPP. Keinginan yaitu tambahan yang berasal dari kebutuhan lebih terhadap segala sesuatu yang dianggap kurang, saat kebutuhan pokok udah terpenuhi. contohnya makan siang dengan burger, membeli ikan hias, ganti hp model baru.

Jenis - jenis kebutuhan terdapat tiga yaitu,

1. primer yaitu kebutuhan yang wajib dipenuhi contohnya SPP membeli makan pagi, siang, malem, sekolah. Sandang berarti pakaian manusia. Pakaian menjadi kebutuhan primer pertama karena dalam kehidupan masyarakat kita mengenakan pakaian. Kebutuhan ini menjadi sangat penting. Selanjutnya yaitu pangan yang merupakan sumber makanan bagi manusia dan merupakan kebutuhan utama. Terakhir, ialah papan. Papan berarti rumah atau tempat tinggal. Tempat tinggal menjadi kebutuhan primer bagi manusia. Tanpa memiliki tempat tinggal berarti kebutuhan primer manusia belum terpenuhi. Tempat tinggal menjadi tempat berteduh, bernaung bagi keluarga yang paling aman dan nyaman,
2. sekunder yaitu kebutuhan yang sifatnya pelengkap setelah kebutuhan primer terpenuhi seperti pergi jalan2 ke mall, kesehatan, ke bioskop,
3. Tersier yaitu kebutuhan yang sifatnya mewah. Guna untuk kesenangan pribadi seperti membeli hp/laptop/kulkas, memakai kalung / cincin emas-emasan, dll.

## **PENUTUP**

### **KESIMPULAN**

1. Kesimpulan tentang materi manfaat menabung sedini mungkin yang akan berguna di masa depan dan mengajarkan

- semangat menabung pada anak. Serta menanamkan jiwa kreativitas untuk mengembangkan potensi diri sejak dini
2. Pengabdian kepada masyarakat dalam menciptakan atau menghasilkan sesuatu yang baru, berbeda, belum ada sebelumnya yang berupa suatu gagasan, ide, hasil karya serta respons dari situasi yang tidak terduga serta pelatihan untuk menabung dan membedakan sesuai dengan kebutuhannya sejak usia dini.

## **SARAN**

1. Bagi orang tua diharapkan mampu mendukung segala kegiatan baik yang dilakukan oleh anaknya, karena itu akan memicu jiwa kreativitasnya.
2. Bagi para pengajar diharapkan mampu menumbuhkan jiwa kreativitas dan semangat menabung pada anak-anak baik melalui pemahaman teori maupun praktek. Karena sekolah merupakan sarana belajar yang tepat bagi anak-anak.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Andrianto. (2014). *Membentuk Anak Cerdas Dan Tangguh*. Yogyakarta: Universitas Atmajaya Yogyakarta.
- Dani, R. (2016). *Guru Cerdas (The Power Of Emotional & Adversity Quotient For Teachers)*. Palembang: ALT Publishing.
- Rofi, I. (2015). *Game Edukatif Dalam Dan Luar Sekolah*. Yogyakarta: Diva Press.
- Santrock. (2016). *Sumber Belajar Dan Alat Permainan Untuk Anak Usia Dini*. Jakarta: Grasindo.
- Sitorus, S., Eliza, E., & Hidayat, T. (2022). Analisis Atas Rekonsiliasi Laporan Keuangan Komersial Menjadi Laporan Keuangan Fiskal Untuk Menentukan Besarnya Penghasilan Kena Pajak Yang Dilakukan oleh PT. XYZ di Jakarta. *Jurnal Ekonomi Utama*, 1(2), 88-99.
- Sutrisno, S., Abidin, A. Z., Winata, H., Harjianto, P., & Sunarsi, D. (2020). Penyuluhan Pengelolaan Keuangan Sederhana Siswa SMA 6 Tangerang Selatan. *BAKTIMAS: Jurnal Pengabdian pada Masyarakat*, 2(1), 67-71.



## STRATEGI PEMASARAN MELALUI MARKETPLACE DALAM UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN PADA UMKM ALAT PERTANIAN (CANGKUL DAN SABIT) DI DESA PURWOJATI

<sup>1</sup>Imam Priyoga, <sup>2</sup>Ali Mu'tafi, <sup>3</sup>Fia Novita, <sup>4</sup>Nisa Khafifah, <sup>5</sup>Fifi Nurlita Oktaviani

Universitas Sains Al-Qur'an, Kota Wonosobo, Indonesia

[\\*imamyoga2304@gmail.com](mailto:imamyoga2304@gmail.com)

### Abstrak

Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pendampingan terhadap UMKM Desa Purwojati, Kecamatan Kertek, Kabupaten Wonosobo dalam menerapkan strategi pemasaran melalui marketplace dalam upaya peningkatan penjualan produk UMKM Desa Purwojati. Permasalahan yang diangkat mengenai cara memasarkan produk yang efektif melalui market place. Metode yang digunakan dalam pelaksanaan pengabdian ini dilakukan dalam beberapa kegiatan yaitu (a). Tahap Persiapan meliputi : (1). Survey awal (2) Pemantapan dan penentuan lokasi sasaran, (3). Penyusunan bahan/materi pelatihan. Hasil kegiatan ini sangat bermanfaat bagi UMKM Desa Purwojati dalam upaya meningkatkan penjualan dengan cara pemasaran yang efektif pada marketplace.

**Kata Kunci:** *Strategi Pemasaran, Penjualan, UMKM*

### Abstract

*This Community Service aims to provide assistance to MSMEs in Purwojati Village, Kertek District, Wonosobo Regency in implementing marketing strategies through the marketplace in an effort to increase sales of MSME products in Purwojati Village. The problem raised is on how to market products effectively through the market place. The method used in the implementation of this service is carried out in several activities, namely (a). Preparation phase includes: (1). Initial survey (2) Consolidation and determination of target locations, (3). Preparation of training materials/materials. The results of this activity are very useful for MSMEs in Purwojati Village in an effort to increase sales by means of effective marketing on the marketplace.*

**Keywords:** *Marketing Strategy, Sales, MSME*

### PENDAHULUAN

Purwojati adalah sebuah desa yang terletak di Kecamatan Kertek, Kabupaten Wonosobo, Jawa Tengah, Indonesia. Desa Purwojati ini terbagi menjadi Empat Dusun yaitu Dusun Bendo, Dusun Ngariman, Dusun Prumbanan dan Dusun Dalangan. Desa Purwojati terbagi menjadi 43 RT dan 8 RW. Secara Geografis, di bagian Utara Purwojati berbatasan langsung dengan Desa Pagerejo. Sebelah selatan dan sebelah barat Desa Purwojati Berbatasan dengan Desa Karangluhur. Serta sebelah Timur Desa Purwojati Berbatasan langsung dengan Desa Sumberdalem.

Luas wilayah Desa Purwojati adalah seluas 166 Ha, terdiri dari luas tanah sawah seluas 98 Ha, Luas tanah kering seluas 44 Ha, dan luas fasilitas umum sebesar 4 Ha.

Jumlah penduduk desa Purwojati sebanyak 4553 jiwa terdiri dari 2331 Jiwa penduduk laki dan 2222 Jiwa penduduk Perempuan.

Pada era globalisasi seperti sekarang ini persaingan dalam dunia usaha menjadi sangat ketat. Perusahaan saling berlomba-lomba dalam bersaing untuk mempertahankan usaha agar tetap kuat di tengah persaingan yang sengit. Menciptakan pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan yang lama serta meningkatkan volume penjualan dengan strategi pemasaran melalui internet merupakan tujuan perusahaan. Menciptakan pelanggan baru atau mempertahankan pelanggan lama dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti terus meningkatkan kualitas produk serta mengeluarkan produk dengan inovasi yang lebih baru. Selain itu mempermudah cara

memperoleh produk dengan berbagai teknologi internet juga sebagai salah satu alasan di mana pelanggan bertahan pada suatu produk (Rahmadhani, 2011).

Teknologi dan informasi di dunia khususnya internet mengalami perkembangan yang sangat pesat. Internet merupakan sarana yang menghubungkan antara satu orang dengan orang lainnya, menyediakan informasi yang membangun, sebagai sarana hiburan, sebagai sarana komunikasi. Alasan mengapa internet begitu populer di masyarakat dunia adalah internet memiliki konektivitas dan jangkauan yang sangat luas, mengurangi biaya komunikasi, biaya transaksi yang lebih rendah, mengurangi biaya agensi, interaktif, fleksibel dan mudah, serta berkemampuan untuk mendistribusikan pengetahuan secara cepat (Laudon, 2008). Oleh karena itu internet sekarang menjadi kebutuhan pokok oleh sebagian besar orang selain kebutuhan pangan, sandang dan papan. Fenomena penggunaan internet yang diperkirakan semakin lama akan meningkat ini tentu menjadi sebuah peluang usaha bisnis baru dengan menyediakan toko online sebagai bagian dari e-commerce.

E-commerce menjadi tren yang sedang berkembang dengan menciptakan peluang baru bagi perusahaan dan konsumen dengan jumlah pendapatannya yang selalu meningkat dari tahun ke tahun. Perusahaan semakin menyadari fakta tersebut dan mereka sering menggunakan media e-commerce ke dalam strategi bisnis sebagai saluran distribusi. Sejak belanja online menjadi hal yang sering dilakukan sekarang ini maka memahami saluran distribusi menjadi hal yang penting dari sudut pandang kedua pengguna bisnis karena akan menjadi masalah penting untuk manajer e-commerce dan akademisi jika pengguna bisnis dan konsumen tidak memahami alur yang ditentukan (Goldsmith dan Flynn, 2004).

Menurut Sunarto (2009) e-commerce merupakan satu set dinamis teknologi, aplikasi dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen, komunitas tertentu melalui transaksi elektronik, perdagangan berbagai barang dan jasa, pelayanan serta pemberian informasi yang dilakukan melalui media elektronik. Terdapat banyak sekali jenis e-commerce

yang berkembang di dunia tetapi hanya ada beberapa jenis e-commerce yang tumbuh pesat di Indonesia. Jenis e-commerce yang berkembang di Indonesia adalah marketplace. Marketplace merupakan sebuah tempat di mana penjual dapat menjajakan barang dagangannya melalui media elektronik dengan keuntungan pengguna tidak perlu membuat situs atau toko online pribadi. Marketplace yang ada di Indonesia antara lain tokopedia.com, bukalapak.com, bibli.com, zalora, lazada, olx, sale stock, elevenia dan sebagainya. Penjual hanya perlu menyediakan foto barang dagangan dan upload gambar mencantumkan harga dan deskripsi lain mengenai barang dagangannya. Selanjutnya apabila ada konsumen yang tertarik membeli produk yang ditawarkan pihak penjual akan diberikan notifikasi oleh sistem dari e-Commerce tersebut.

## **METODE**

Metode pelaksanaan pengabdian ini dilakukan dalam beberapa kegiatan yaitu:

1. Tahap Persiapan meliputi : a. survey awal; b. pemantapan dan penentuan lokasi sasaran; penyusunan bahan/materi pelatihan.
2. Tahap Pelaksanaan Pelatihan. Tahap ini akan dilakukan penjelasan mengenai strategi pemasaran melalui marketplace secara langsung kepada pelaku UMKM.

Untuk melaksanakan kegiatan tersebut digunakan metode pelatihan berupa Metode Ceramah. Metode ceramah dipilih untuk memberikan penjelasan tentang bagaimana menentukan strategi pemasaran yang efektif melalui marketplace secara Langsung saat kunjungan ke tempat usaha UMKM. Selanjutnya, metode Tanya Jawab. Metode tanya jawab sangat penting bagi para peserta pelatihan. Metode ini memungkinkan peserta dapat menggali sebanyak-banyaknya tentang pentingnya manajemen dan bisnis bagi dunia usaha. (Susanto & M. Iqbal, 2019).

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Pelatihan dan bantuan sistem pemasaran yang lebih baik dan tidak hanya berfokus kepada menunggu pemesanan oleh pelanggan, namun juga secara proaktif melakukan pemasaran melalui media online. Pelatihan penggunaan aplikasi e-commerce berbasis web yang telah dilaksanakan dapat

memberikan kemampuan dalam mengorganisir pesanan konsumen serta dapat memudahkan pengguna untuk menampilkan status setiap barang dalam transaksi online dengan mengaplikasikan dalam kegiatan pelatihan (Rachman, dkk, 2016).

Dalam persaingan yang ketat ini UMKM perlu mengetahui secara rinci hal-hal yang menimbulkan daya tarik untuk membeli produk yang dibuat perusahaannya. Pemahaman tentang atribut yang dipertimbangkan dalam memilih dan membeli suatu produk sangat dibutuhkan oleh perusahaan untuk membantu memperbaiki dan meningkatkan keberadaan merknya dalam bersaing dipasar (Hardian & Kemala, 2018).

Hasil dari kegiatan pengabdian ini, yaitu mitra sangat terbantu dalam mempelajari bagaimana melakukan promosi produk secara online yang baik melalui media sosial dan juga melalui e-commerce. Ada pula pengabdian dari yang memiliki hasil yang sama seperti (Ketut Dewi Ari Jayanti & Bagus Suradarma, 2016) yakni pemasaran melalui pemanfaatan teknologi informasi berupa media pemasaran online (website) dapat memperluas jangkauan pemasaran sehingga produk UMKM dikenal oleh masyarakat luas, tidak hanya di daerahnya saja namun juga secara nasional bahkan internasional.

Dalam kegiatan usaha penggunaan e-commerce dalam penjualan, telah dilaksanakan kegiatan dalam menyelesaikan masalah dengan menyediakan alat pendukung seperti koneksi internet dan dilaksanakan secara daring. Dengan sudah terlaksananya kegiatan tersebut, maka dapat memberikan kemampuan mitra produsen dalam meningkatkan kemampuan mitra dalam melakukan penjualan menggunakan e-commerce. Dari seluruh kegiatan yang telah dilaksanakan hal yang dapat dicapai adalah penggunaan media pemasaran online guna menjangkau pasar yang lebih luas.

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Desa Purwojati dalam memasarkan produknya yaitu dengan menggunakan perumusan strategi pemasaran yang bermula dari strategi segmentasi pasar (segmentation), strategi penentuan pasar sasaran (targeting), dan strategi posisi pasar (positioning). Selain itu

juga dengan mengembangkan bauran pemasaran (marketing mix) yang terdiri dari 4 unsur yaitu produk (product), harga (price), tempat (place), dan promosi (promotion).

Berikut ini adalah uraian tentang strategi pemasaran UMKM Desa Purwojati:

1. Strategi Segmentasi Pasar (Segmentation) Langkah pertama yang dilakukan oleh UMKM Desa Purwojati adalah dengan organisasi, institusi, maupun komunitas. Adapun kriteria yang dibutuhkan dalam segmentasi pasar kriteria yang dibutuhkan dalam segmentasi pasar antara lain: mensegmentasi pasar. Segmentasi pasar terfokus pada konsumen dari suatu organisasi, institusi, maupun komunitas. Adapun kriteria yang dibutuhkan dalam segmentasi pasar kriteria yang dibutuhkan dalam segmentasi pasar antara lain: . Segmentasi geografis: secara geografis tidak ada pengkhususan b. Segmentasi demografis: secara demografis segmentasi pasarnya adalah konsumen yang tergolong usia keluarga muda (25-45 tahun). c. Segmentasi psikologis: konsumen yang dibidik adalah konsumen yang ingin makan camilan alternatif. d. Segmentasi perilaku: secara perilaku tidak ada segmentasi, namun profil resiko konsumen dalam pembelian akan ditentukan sendiri yang sesuai.
2. Strategi Penentuan Target Pasar (Targeting): Demi meningkatkan pendapatan usaha, pasti dilakukan pula penyesuaian pada pasar sasaran, agar penjualan menjadi tepat sasaran. Dalam hal ini untuk target pasar, UMKM Desa Purwojati telah menentukan targetnya. Memberikan produk yang berkualitas kepada masyarakat di daerah Kabupaten Bogor dan sekitarnya.
3. Strategi Posisi Pasar (Positioning): UMKM Desa Purwojati merupakan solusi yang tepat produk olahan lele untuk perorangan ataupun keluarga dengan kualitas produk yang baik.
4. Bauran Pemasaran UMKM Desa Purwojati (Marketing Mix): Keberhasilan perusahaan di bidang pemasaran terkait dengan keberhasilannya dalam menentukan produk yang tepat, harga yang layak, saluran distribusi yang baik, serta promosi yang efektif.

Bauran pemasaran yang terdiri dari produk, harga, tempat serta promosi ditetapkan dengan cermat oleh UMKM Desa Purwajati agar kepuasan konsumen serta keberlanjutan usaha dapat terwujud:

a. Produk

Produk yang dihasilkan UMKM Desa Purwajati merupakan permintaan dari konsumen. UMKM Desa Purwojati dapat menampilkan preview product.

b. Harga Penetapan

Harga merupakan salah satu elemen penting bagi manajemen perusahaan. Harga ditetapkan berdasarkan perhitungan besarnya biaya yang dibutuhkan (biaya bahan baku, harga pokok produksi, biaya promosi) ditambah dengan presentase keuntungan yang diinginkan. Harga yang ditentukan beragam sesuai dengan desain, bahan dan tingkat kesulitan produksi produk yang diinginkan konsumen. Harga disesuaikan dengan jumlah pembelian dan konsumen yang melakukan repeat order. Di Purwojati sendiri, harga jual 1 buah sabit berkisar antara Rp.45.000 - Rp.1.500.000 tergantung kualitas, bahan baku yang di gunakan, dan tempat pemasaran.

c. Tempat

Saluran distribusi terkait dengan berbagai aktivitas perusahaan yang mengupayakan agar produk dapat disalurkan ke konsumen. Sebagian besar produk dijual dan langsung dikirim ke konsumen atau ke pengepul. UMKM Desa Purwajati sendiri memiliki lokasi di Desa Purwajati Kec. Kertek, Kab. Wonosobo. yang bukan merupakan akses jalan utama membuat UMKM alat pertanian belum terlalu ter ekspos

d. Promosi

Promosi merupakan kegiatan-kegiatan yang aktif dilakukan oleh UMKM Desa Purwajati untuk memberitahu, mengenalkan, mempengaruhi konsumen mengenai produk yang ditawarkan. Promosi UMKM Desa Purwajati dimulai dengan membuat merek yang mengasosiasikan keunggulan dan usaha yang digelutinya yaitu olahan lele. Kemudian perusahaan juga melakukan promosi melalui internet marketing (melalui website dan social media), serta mengikuti pameran-pameran.



Gambar 1. Kunjungan, pengumpulan data, dan sosialisasi langsung pemasaran menggunakan marketplace.



Gambar 2 :Kunjungan ke tempat penyedia bahan baku UMKM alat pertanian.



Gambar 3 : Kunjungan,survey dan wawancara ke tempat penyedia bahan baku UMKM alat pertanian di dusun Dalangan,Purwojati



Gambar 4 : Sosialisasi langsung kepada pelaku UMKM alat pertanian (cangkul dan sabit) di desa Purwojati tentang pemasaran menggunakan media marketplace.

Melalui kegiatan sosialisasi ini, pelaku UMKM merasa senang karena bisa mengetahui lebih dalam mengenai pemasaran melalui media marketplace. Harapan besar mereka, Usaha yang dijalankan saat ini bisa tumbuh lebih pesat dan berkembang serta lebih dikenal banyak orang melalui berbagai sarana yang di jalankan, terutama melalui marketplace ini.

#### KESIMPULAN

Dalam Kondisi Pandemi ini, masih banyak strategi konkrit yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha UMKM dalam rangka meningkatkan pemasaran dan penjualan produk - produknya diantaranya adalah penggunaan sosial media berupa marketplace. Pada dasarnya Kegiatan ini sangat bermanfaat bagi UMKM Desa Pabuaran yang terbantu dalam menentukan strategi pemasaran yang efektif melalui marketplace dalam upaya peningkatan penjualan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Apriansyah, M., Sahroni, S., Sutoro, M., Mukrodi, M., & Krisyanto, E. (2020). Membangun Spirit Kewirausahaan sebagai Langkah Positif di Masa Pandemi pada Kelompok PKK Kel. Cipinang Melayu. *Abdi Laksana: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3), 418-423.
- Goldsmith, R. E., & Flynn, L. R. (2004). Psychological and behavioral drivers of online clothing purchase. *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*.
- Hardian, H., & Sari, D. K. S. (2018). Perancangan Desain Kemasan Produk Minuman Teh Dengan Metode Quality Function Deployment (Qfd). *Jurnal Teknik Industri*, 5(1).
- Jayanti, N. K. D. A., Sastrawangsa, G., & Suradarma, I. B. (2016). Pemanfaatan Teknologi Informasi Dalam Meningkatkan Nilai Jual Dan Pemasaran Bagi Ukm Kopi Bali. *Ngayah: Majalah Aplikasi IPTEKS*, 7(2)
- Mubarok, A., Sahroni, S., & Sunanto, S. (2021). Uji Mann Whitney Dalam Komparasi Hasil Bimbingan Praktik Kewirausahaan Mahasiswa Antara Dosen Laki-Laki Dan Perempuan Pada Fakultas Ekonomi Universitas Pamulang. *Procuratio: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 9(1), 9-15.
- Rachman, A. N., & Ramdani, C. M. S. (2016). IbM Pelatihan Pemanfaatan E Commerce Sebagai Media Pemasaran Global Untuk Peningkatan Penjualan Produk Kelom Geulis (Studi Kasus: UKM kelom geulis Tamansari Tasikmalaya). *Jurnal Pengabdian Siliwangi*, 2(1).
- Rahmadani, F., Suardana, I. M., & Samudra, H. (2019). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Produk, Harga Dan Lokasi Terhadap Loyalitas Pelanggan Dengan Kepuasan Pelanggan Sebagai Variabel Intervening Pada Ud. Eva Group Mataram. *VALID Jurnal Ilmiah*, 16(1), 123-135.
- Sunarsi, D., Hastono, H., Yuangga, K. D., Haryadi, R. N., & Teriyan, A. (2022). Literasi Pemasaran Digital Untuk Mengenalkan Batik Pandeglang di Masa Pandemi pada Desa Wisata Sukarame Banten. *Jurnal PADMA: Pengabdian Dharma Masyarakat*, 2(2).
- Sunarto, Andi. 2009. *Seluk Beluk E Commerce. Panduan Bagi Pemula untuk Menjual Produknya Melalui Internet*. Jogjakarta: Garailmu
- Susanto, S., & Iqbal, M. (2019). Pengabdian Kepada Masyarakat Dalam Sinergitas Akademisi Dan TNI Bersama Tangkal Hoax Dan Black Campaign. *CARADDE: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1).

## PENYULUHAN KESEHATAN DI DESA PANCURWENING TENTANG KENALI STUNTING SEJAK DINI

<sup>1\*</sup>Saifu Rohman, <sup>2</sup>M. Syafaatul Rohman, <sup>3</sup>Nur Amelia Febriyanti, <sup>4</sup>Lulu Mas'udah, <sup>5</sup>Siti Qoimah

Universitas Sains Al-Qur'an, Wonosobo, Indonesia

[\\*galar28111996@gmail.com](mailto:galar28111996@gmail.com)

### Abstrak

Indonesia mempunyai masalah gizi yang cukup berat yang ditandai dengan banyaknya kasus gizi kurang. Malnutrisi merupakan suatu dampak keadaan status gizi. Stunting adalah salah satu keadaan malnutrisi yang berhubungan dengan ketidakcukupan zat gizi masa lalu sehingga termasuk dalam masalah gizi yang bersifat kronis. Stunting merupakan masalah gizi kronis yang muncul sebagai akibat dari keadaan kurang gizi yang berlangsung cukup lama. Faktor-faktor yang dapat memengaruhi kejadian stunting secara langsung dipengaruhi oleh penyakit infeksi dan kurangnya asupan gizi secara kualitas maupun kuantitas. Adapun faktor secara tidak langsung yaitu dari faktor sosial ekonomi, pendidikan orang tua, pekerjaan orang tua, ASI eksklusif, status imunisasi, jangkauan fasilitas pelayanan kesehatan serta pola asuh yang kurang memadai. Stunting disebabkan oleh faktor multi dimensi dan tidak hanya disebabkan oleh faktor gizi buruk yang dialami oleh ibu hamil maupun anak balita. Pencegahan stunting dapat dilakukan antara lain dengan cara: 1. Pemenuhan kebutuhan zat gizi bagi ibu hamil. 2. ASI eksklusif sampai umur 6 bulan dan setelah umur 6 bulan diberi makanan pendamping ASI (MPASI) yang cukup jumlah dan kualitasnya. 3. Memantau pertumbuhan balita di posyandu. 4. Meningkatkan akses terhadap air bersih dan fasilitas sanitasi, serta menjaga kebersihan lingkungan. Tujuannya adalah untuk melihat hubungan sosial ekonomi dan riwayat pemberian ASI eksklusif dengan kejadian stunting.

**Kata Kunci:** Balita, Stunting, Ibu Hamil

### Abstract

Indonesia has a fairly severe nutritional problem which is characterized by many cases of malnutrition. Malnutrition is an impact of the state of nutritional status. Stunting is a condition of malnutrition that is related to past nutritional deficiencies, so it is a chronic nutritional problem. Stunting is a chronic nutritional problem that arises as a result of long-standing malnutrition. Factors that can affect the incidence of stunting are directly influenced by infectious diseases and lack of nutritional intake in quality and quantity. The indirect factors are socio-economic factors, parental education, parental occupation, exclusive breastfeeding, immunization status, reach of health care facilities and inadequate parenting patterns. Stunting is caused by multi-dimensional factors and is not only caused by poor nutrition experienced by pregnant women and children under five. Prevention of stunting can be done, among others, by: 1. Fulfilling the nutritional needs of pregnant women. 2. Exclusive breastfeeding until the age of 6 months and after the age of 6 months are given complementary foods (MPASI) in sufficient quantity and quality. 3. Monitoring the growth of toddlers at the posyandu. 4. Improve access to clean water and sanitation facilities, as well as maintain a clean environment. The aim is to see the socio-economic relationship and history of exclusive breastfeeding with the incidence of stunting.

**Keywords:** Toddlers, Stunting, Pregnant Women

### PENDAHULUAN

Indonesia mempunyai masalah gizi yang cukup berat yang ditandai dengan banyaknya kasus gizi kurang pada anak balita, usia masuk sekolah baik pada laki-laki ataupun perempuan. Masalah gizi pada usia sekolah dapat menyebabkan rendahnya kualitas tingkat pendidikan, tingginya angka

absensi dan tingginya angka putus sekolah. Malnutrisi merupakan suatu dampak keadaan status gizi baik dalam jangka waktu pendek maupun jangka waktu lama. Stunting adalah salah satu keadaan malnutrisi yang berhubungan dengan ketidakcukupan zat gizi masa lalu sehingga termasuk dalam masalah gizi yang bersifat

kronis. Stunting diukur sebagai setatus gizi dengan memperhatikan tinggi atau panjang badan, umur, dan jenis kelamin balita. Kebiasaan tidak mengukur tinggi atau panjang badan balita di masyarakat menyebabkan kejadian stunting sulit disadari. Hal tersebut membuat stunting menjadi salah satu focus pada target perbaikan gizi di dunia sampai tahun 2025.

Stunting atau perawakan pendek (shortness). Suatu keadaan tingi badan (TB) seseorang yang tidak sesuai dengan umur yang penentuannya dilakukan dengan menghitung skor Z-indeks Tinggi Badan menurut Umur (TB/U). seseorang dikatakan stunting bila skor Z-indeks TB/U-nya dibawah -2 SD (standar deviasi). Kejadian stunting merupakan dampak dari asupan gizi yang kurang, baik dari segi kualitas maupun kuantitas, tingginya kesakitan, atau merupakan kombinasi dari keduanya. Kondisi tersebut sering dijumpai dinegara dengan kondisi ekonomi kurang.

Pangan merupakan salah satu hal yang diperlukan manusia untuk bertahan hidup. Ketahanan pangan mengacu pada kemampuan individu atau kelompok dalam pemenuhan akses pangan yang cukup baik dari segi ekonomi maupun fisik, aman, dan bergizi untuk memenuhi kebutuhan agar dapat hidup dengan sehat dan baik. Berbagai penelitian menunjukkan bahwa rumah tangga yang mengalami kerawanan pangan lebih cenderung memiliki balita dengan keadaan stunting. Penyakit pada anak tetap menjadi masalah yang berpengaruh terhadap setatus gizi di Indonesia. Asupan energy dan zat gizi yang tidak memadai, serta penyakit inveksi merupakan factor yang sangat berperan terhadap masalah stunting.

Permasalahan yang penulis ambil dalam penelitian ini adalah "Penanggulangan dan penyuluhan stunting pada balita di desa Pancurwening". Sebagian besar masyarakat mungkin belum memahami istilah yang disebut stunting. Stunting adalah masalah kurang gizi kronis yang disebabkan oleh kurangnya asupan gizi dalam waktu yang cukup lama, sehingga mengakibatkan gangguan pertumbuhan pada anak yakni tinggi badan anak lebih rendah atau pendek (kecil) dari standar usianya.

Kondisi tubuh anak yang pendek seringkali dikatakan sabagai factor keturunan (genetik) dari kedua orang tuanya, sehingga masyarakat banyak yang hanya menerima tanpa berbuat apa-apa untuk mencegahnya. Padahal seperti kita ketahui, genetika merupakan factor determinan kesehatan yang paling kecil pengaruhnya bila dibandingkan dengan factor perilaku, lingkungan (sosial, ekonomi, budaya, politik), dan pelayanan kesehatan. Dengan kata lain, stunting merupakan masalah yang sebenarnya bisa dicegah.

Salah satu focus pemerintah saat ini adalah pencegahan stunting. Upaya ini bertujuan agar anak-anak Indonesia dapat tumbuh dengan berkembang secara optimal dan maksimal, dengan disertai kemampuan emosional, social, dan fisik yang siap untuk belajar, serta mampu berinovasi dengan berkompetisi ditingkat global.

Diterangkan Menkes Nila Moeloek, kesehatan berada di hilir. Seringkali masalah-masalah non kesehatan menjadi akar dari masalah stunting, baik itu masalah ekonomi, politik, social, budaya, kemiskinan, kurangnya pemberdayaan perempuan, serta masalah degradasi lingkungan. Karena itu ditegaskan oleh Mankes, kesehatan membutuhkan peran semua sektor dan tata an masyarakat.

#### 1. Pola Makan

Masalah stunting dipengaruhi oleh rendahnya akses terhadap makanan dari segi jumlah dan kualitas gizi, serta seringkali tidak beragam. Istilah "Isi Piringku" dengan gizi seimbang perlu diperkenalkan dan dibiasakan dalam kehidupan sehari-hari. Bagi anak-anak dalam masa pertumbuhan, memperbanyak sumber protein sangat dianjurkan, di samping tetap membiasakan mengonsumsi buah dan sayur.

Dalam satu porsi makan, setengah piring diisi oleh sayuran dan buah, setengahnya lagi diisi dengan sumber protein (baik nabati maupun hewani) dengan proporsi lebih banyak dari pada karbohidrat.

#### 2. Pola Asuh

Stunting juga dipengaruhi aspek perilaku, terutama pada pola asuh yang kurang baik dalam praktek pemberian

makan bagi bayi dan balita. Dimulai dari edukasi tentang kesehatan reproduksi dan gizi bagi remaja sebagai cikal bakal keluarga, hingga para calon ibu memahami pentingnya memenuhi kebutuhan gizi saat hamil dan stimulasi bagi janin, serta memeriksakan kandungan empat kali selama kehamilan. Bersalin di fasilitas kesehatan, lakukan inisiasi menyusui dini (IMD) dan berupayalah agar bayi mendapat colostum air susu ibu (ASI). Berikan hanya ASI saja sampai bayi berusia 6 bulan.

Setelah itu, ASI boleh dilanjutkan sampai usia 2 tahun, namun berikan juga makanan pendamping ASI. Jangan lupa pantau tumbuh kembangnya dengan membawa buah hati ke Posyandu setiap bulan. Hal ini yang juga perlu diperhatikan adalah berikanlah hak anak mendapatkan kekebalan dari penyakit berbahaya melalui imunisasi yang telah dijamin ketersediaan dan keamanannya oleh pemerintah. Masyarakat bisa memanfaatkannya dengan tanpa biaya di Posyandu atau Puskesmas.

### 3. Sanitasi dan Akses Air Bersih

Rendahnya akses terhadap pelayanan kesehatan, termasuk didalamnya adalah akses sanitasi dan air bersih, mendekatkan anak pada risiko ancaman penyakit infeksi. Untuk itu, perlu membiasakan cuci tangan pakai sabun dan air mengalir, serta tidak buang air besar sembarangan.

Stunting merupakan ancaman utama terhadap kualitas manusia Indonesia, juga ancaman terhadap kemampuan daya saing bangsa. Hal ini dikarenakan anak stunted, bukan hanya terganggu pertumbuhan fisiknya (bertumbuh pendek/kerdil) saja, melainkan juga terganggu perkembangan otaknya, yang mana tentu akan sangat mempengaruhi kemampuan dan prestasi atas kreativitas di usis-usia produktif.

Indonesia mempunyai masalah gizi yang cukup berat yang ditandai dengan banyaknya kasus gizi kurang. Malnutrisi merupakan suatu dampak keadaan status gizi. Stunting adalah salah satu keadaan malnutrisi yang berhubungan dengan ketidakcukupan zat gizi masa lalu sehingga termasuk dalam masalah gizi yang bersifat

kronis. Prevalensi stunting di Indonesia

lebih tinggi daripada negara-negara lain di Asia Tenggara. Pencegahan stunting dapat dilakukan antara lain dengan cara:

1. Pemenuhan kebutuhan zat gizi bagi ibu hamil.
2. ASI eksklusif sampai umur 6 bulan dan setelah umur 6 bulan diberi makanan pendamping ASI (MPASI) yang cukup jumlah dan kualitasnya.
3. Memantau pertumbuhan balita di posyandu.
4. Meningkatkan akses terhadap air bersih dan fasilitas sanitasi, serta menjaga kebersihan lingkungan.

## METODE

Artikel di lakukan dengan cara melakukan pengumpulan data posyandu di desa Pancurwening dan dengan metode google search atau bibliografi dari artikel yang ditelusur. Posyandu adalah pusat kegiatan masyarakat dimana masyarakat dapat sekaligus memperoleh pelayanan KB dan kesehatan anatara lain:

1. Gizi
2. Imunisasi
3. Kesehatan ibu dan anak
4. Penanggulangan diare

Definisi posyandu adalah salah satu bentuk upaya kesehatan bersumber daya masyarakat (UKBM) yang di kelola dan diselenggarakan dari, oleh, untuk dan bersama masyarakat dalam penyelenggaraan pembangunan kesehatan, guna memberdayakan masyarakat dan memberikan kemudahan kepada masyarakat dalam memperoleh pelayanan kesehatan dasar untuk mempercepat penurunan angka kematian ibu dan bayi.

Rencana penelitiannya dengan terjun secara langsung di Desa Pancurwening. Untuk mencari data yang valid melalui kegiatan posyandu rutin, kami tim KPM melakukan pendataan dengan cara menghitung tumbuh kembang anak di Desa Pancurwening.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan analisis riset yang dilakukan tim KPM UNSIQ bahwa di desa Pancurwening terdapat 20 anak yang mengalami stunting. Diantaranya sebanyak 10 anak dari dusun Ngaglik, 6 anak dari



dusun Ngawen dan 4 anak dari dusun Brokoh.

Faktor yang menjadi penyebab anak stunting yaitu pengetahuan yang kurang dari orang tua, pola asuh anak kurang baik, pekerjaan orang tua, pendapatan keluarga yang rendah, ketersediaan pangan dan sanitasi lingkungan yang kurang baik. Dari hasil penelitian ditemukan enam yang mempengaruhi kejadian stunting.

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan dan kerangka pikir UNICEF dan tahun 1990 tentang determinan masalah gizi maka dikembangkan model promosi multilevel dengan pendekatan match, untuk mengendalikan factor resiko stunting.

Dari semua faktor yang diteliti menunjukkan nilai yang paling besar sebagai factor penyebab penyakit stunting pada balita. Sejalan dengan kerangka konsep UNICEF 1990 salah satu faktor penyebab terjadinya masalah gizi. Hal ini sejalan dengan penelitian cherkly, mengatakan bahwa gangguan pertumbuhan linier atau stunting sering terjadi pada balita miskin, rata-rata anak berusia 24 bulan tinggi badannya lebih pendek 2,5 cm. Anak stunting lebih memiliki kemungkinan yang besar untuk menderita penyakit infeksi dengan durasi waktu yang lebih lama juga lebih cenderung mengalami gejala sisa (sekuel) akibat infeksi umum yang akan melemahkan keadaan fisik anak.

Pada penelitian ini, resiko balita stunting yang tinggal dengan sanitasi lingkungan yang kurang baik lebih tinggi dibanding dengan sanitasi yang baik. Hal ini terjadi karena sebagian besar tempat tinggal balita belum memenuhi syarat rumah sehat, ventilasi dan pencahayaan kurang, tidak adanya tempat pembuangan sampah yang tertutup dan kedap air, tidak memiliki jamban keluarga, serta hal ini didukung kondisi ekonomi keluarga yang relatif rendah.

Berdasarkan hasil pembahasan faktor resiko stunting di usulkan model pengendalian faktor resiko stunting melalui pemberdayaan keluarga ditunjukkan pada level individu (ibu balita), level masyarakat dan level pelayanan kesehatan. Perspektif sosial memahami level ganda yang ada di masyarakat, yaitu level individu untuk membentuk perilaku, level interpersonal

untuk memberikan dukungan, level masyarakat untuk membentuk norma dan level pemerintah untuk mengubah kebijakan.

Peran individu (ibu balita), sebagai pembina pertama dan utama terhadap pendidikan dan kesehatan anak, dan pengelola atau penyelenggara makanan dalam keluarga, memiliki peran yang besar dalam peningkatan status gizi anggota keluarga. Peningkatan pengetahuan dan kesadaran pangan dan gizi, keterampilan mengelola pangan dan konsumsi dengan gizi seimbang, sanitasi lingkungan, untuk meningkatkan gizi dan mencegah penyakit infeksi yang sering diderita anak serta memanfaatkan pekarangan sebagai sumber pangan dan gizi keluar. Untuk mengejar pertumbuhan sebagai catch up growth masih mungkin pada anak stunting yang tetap dalam lingkungan yang sama sehingga menjadi penting untuk mengidentifikasi pengembangan program untuk meningkatkan gizi dan kesehatan.

Pada level masyarakat, dilakukan dengan peningkatan peran dan fungsi posyandu. Salah satu fungsi posyandu adalah sebagai media promosi kesehatan dan gizi, pemantauan pertumbuhan balita. Pada level pelayanan kesehatan dan pemangku kepentingan perlu dilakukan intervensi peningkatan status gizi melalui advokasi kebijakan terkait upaya pencegahan dan penanggulangan stunting pada balita

## **KESIMPULAN**

Resiko balita stunting yang tinggal dengan sanitasi lingkungan yang kurang baik lebih tinggi dibanding dengan sanitasi yang baik. Hal ini terjadi karena sebagian besar tempat tinggal balita belum memenuhi syarat rumah sehat, ventilasi dan pencahayaan kurang, tidak adanya tempat pembuangan sampah yang tertutup dan kedap air, tidak memiliki jamban keluarga, serta hal ini didukung kondisi ekonomi keluarga yang relatif rendah.

Berdasarkan hasil pembahasan faktor resiko stunting di usulkan model pengendalian faktor resiko stunting melalui pemberdayaan keluarga ditunjukkan pada level individu (ibu balita), level masyarakat dan level pelayanan kesehatan. Perspektif sosial memahami level ganda yang ada di

masyarakat, yaitu level individu untuk membentuk perilaku, level interpersonal untuk memberikan dukungan, level masyarakat untuk membentuk norma dan level pemerintah untuk mengubah kebijakan.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Apoina K, Suhartono, Subagio HW, Budiyono, Emman IM. Kejadian stunting dan kematangan usia tulang pada anak usia sekolah dasar di daerah pertanian Kabupaten Brebes. *J Kesehat Masy*. 2016;11(2):96-103. doi:<http://dx.doi.org/10.15294/kemas.v11i1.3462>
- Badan perencanaan pembangunan nasional. Rencana Aksi Nasional Pangan dan Gizi 2011-2015. Jakarta: Bappenas; 2011
- Cherklay W, Epstein LD, Gilman RH, Cebrera L, Black RE. Effects of acute diarrhea on linear growth in Peruvian children. *Am J Epidemiol* [serial on Internet]. 2003 [cited 2014 Jul 26]; 157 (2). Available from: <http://aje.oxfordjournals.org/content/157/2/166.full.pdf+html>
- Crookston BT, Mary EP, Stephen CA, Ty TD, Ray MM, Joseph BS, Chritina AP and Kirk AD. Children who recover from early stunting and children who are not stunted demonstrate similar levels of cognition. *J Nutr* [serial on Internet]. 2009 [cited 2014 Aug 4], 1996-2001. Available from: <http://jn.nutrition.org/content/140/11/1996.short>
- Fertman CI, Allensworth DD, eds. Health promotion program: from theory to practice, San Francisco: Jossey Bass A Wiley Imprint; 2010
- Gibney MJ. Gizi Kesehatan Masyarakat. Andry H, Palupi, W, pertern. Jakarta: Penerbit Buku Kedokteran ECG; 2002
- Safitri CA, Nindya TS. Hubungan ketahanan pangan dan penyakit diare dengan stunting pada balita 13-48 bulan di Kelurahan Manyar Sabrangan, Surabaya. *J Amerta Nutr*. 2017;1(2):52-61. doi:10.20473/amnt.v1i2.2017.52-61
- Sari EM, Juffrie M, Nurani N, Sitaresmi MN. Asupan protein, kalsium dan fosfor pada anak stunting dan tidak stunting usia 24-59 bulan. *J Gizi Klin Indones*. 2016;12(4):152-159. <https://jurnal.ugm.ac.id/jgki%0AAs>
- Sulastri D. Faktor determinan kejadian stunting pada anak usia sekolah di Andalas. 2012;36(1):39-50.

## PENERAPAN STRATEGI PEMBINAAN SDM UNTUK MEMAKSIMALKAN MOTIVASI DAN KREATIVITAS KARYAWAN GUNA MENINGKATKAN PROFIT UMKM DI MASA PANDEMI

<sup>1\*</sup>Joko Purnomo, <sup>2</sup>Fahri, <sup>3</sup>Nadya Mustika Kansa S, <sup>4</sup>Edy Santoso  
Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia  
[\\*jockypoer@gmail.com](mailto:jockypoer@gmail.com)

### Abstrak

Pengabdian ini berjudul Penerapan Pembinaan Strategi SDM untuk Memaksimalkan Motivasi dan Kreativitas Karyawan Guna Meningkatkan Profit di Masa Pandemi pada UMKM di Wilayah Depok. Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Memberikan pelatihan dan pengetahuan secara praktis ilmu manajemen tentang penerapan pembinaan strategi SDM untuk memaksimalkan motivasi dan kreativitas karyawan guna meningkatkan profit di masa pandemi yang berdampak pada kesejahteraan dan pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Metode yang digunakan adalah metode survey dan penyampaian materi secara langsung serta simulasi dan diskusi mengenai ilmu manajemen tentang motivasi dan kreativitas serta penerapan Manajemen Sumber Daya Manusia dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang berdampak pada kesejahteraan masyarakat. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah bahwa akan dilakukan pendampingan dalam manajemen dalam pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam upaya mewujudkan kesejahteraan masyarakat kota Depok khususnya pada masyarakat penggiat UMKM.

**Kata Kunci:** Manajemen, Motivasi, Kreativitas, UMKM, Kesejahteraan Masyarakat

### Abstract

*This service is entitled Application of HR Strategy Development to Maximize Employee Motivation and Creativity to Increase Profits in the Pandemic Period for MSMEs in the Depok Region. The general objective of this community service activity is to provide practical training and knowledge of management science regarding the application of HR strategy development to maximize employee motivation and creativity in order to increase profits during the pandemic which has an impact on the welfare and development of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). The method used is a survey method and direct delivery of material as well as simulations and discussions about management science about motivation and creativity as well as the application of Human Resource Management in the development of Micro, Small and Medium Enterprises that have an impact on people's welfare. The conclusion of this community service is that there will be assistance in management in the development of Micro, Small and Medium Enterprises in an effort to realize the welfare of the people of the city of Depok, especially the MSME activist community.*

**Keywords:** Management, Motivation, Creativity, MSMEs, Public Welfare

### PENDAHULUAN

Kewirausahaan dan bisnis kecil sangat berkaitan namun ada beberapa perbedaan dari keduanya walaupun perbedaan itu sangat kecil. Perbedaan antara kewirausahaan dan bisnis kecil menurut Griffin dan Ebert, yang disebut wirausahawan adalah mereka yang menanggung resiko kepemilikan usahanya dengan pertumbuhan dan ekspansi sebagai tujuan utama. Pemilik usaha bisnis kecil seringkali mencirikan sebagai usahawan namun banyak yang tidak memiliki keinginan untuk memperluas bisnisnya seperti yang dilakukan

wirausahawan sejati Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM merupakan salah satu penggerak perekonomian rakyat yang memberikan kontribusi signifikan dalam memacu perekonomian di Indonesia. Hal tersebut disebabkan karena kebanyakan para pengusaha kecil dan menengah berasal dari industri keluarga atau rumahan serta daya serap UMKM terhadap tenaga kerja yang sangat besar dan dekat dengan rakyat kecil.

Selain itu, UMKM adalah salah satu bentuk usaha yang dalam krisis ekonomi dapat bertahan, seperti yang pernah terjadi di Indonesia dan sebagai salah satu program

pembangunan yang dicanangkan oleh pemerintah Indonesia untuk terus berkembang dan maju. Agar UMKM dapat terus berkembang dan maju tentunya memerlukan suatu strategi yaitu dengan memperkuat peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sehingga dapat menjadi solusi yang nyata dalam mengatasi pengangguran. Namun karena banyaknya persoalan, secara kasat pertumbuhan kualitas UMKM kurang mengalami perubahan yang berarti. Persoalan yang dihadapi pelaku UMKM di antaranya adalah kurangnya pengetahuan dan kesadaran pentingnya perencanaan keuangan (Irawati, W., et al, 2019).

Awal tahun 2020 pandemi melanda negara Indonesia yaitu dengan merebaknya virus covid-19 yang menyebar luas ke seluruh negara Indonesia. Tidak sedikit para pekerja pabrik yang diputus hubungan pekerjaannya karena perusahaannya atau pabrik tempat pekerja mencari nafkah sudah tidak mampu lagi bertahan dalam memproduksi hasil olahan mereka. Penyebaran virus covid-19 juga memberikan dampak langsung yaitu penurunan secara signifikan pendapatan dari UMKM, walaupun banyak perusahaan atau pabrik yang gulung tikar tidak tertutup kemungkinan pelaku UMKM juga akan mengalami hal yang sama. Seperti yang telah disampaikan oleh Menteri Koperasi dan UMKM bahwa sekitar 47% pelaku UMKM akan berhenti berusaha dikarenakan penyebaran virus covid-19 yang telah menjadi sebuah pandemi di negara Indonesia.

Secara umum, khususnya dalam hal pengembangan sumber daya manusia pelaku UMKM juga menghadapi persoalan bagaimana cara mengembangkan usahanya dan mempertahankan pendapatan, khususnya saat pandemi sekarang ini.

Pengembangan motivasi pelaku UMKM sangat berpengaruh signifikan dalam menghasilkan produk yang mereka jalankan. Ada saatnya pelaku UMKM merasa menyerah dengan situasi pandemi yang berlangsung lama saat ini karena omset mereka jauh dibawah rata-rata sebelum terjadinya pandemi.

Melalui pembinaan yang dilakukan oleh kelompok PKM SDM diharapkan dapat mendorong semangat pelaku UMKM Jabar Juara Kota Depok agar mampu untuk melihat

peluang baru dalam pengembangan usaha mikro mereka dan memiliki daya saing dengan produk lainnya. Produk yang dihasilkan juga harus bertujuan pada pasar dan sudah tentu dalam rangka meningkatkan omset serta perekonomian pelaku UMKM Jabar Juara Kota Depok.

Dengan diselenggarakannya pembinaan tentang pengembangan sumber daya manusia pelaku UMKM diharapkan dapat memacu semangat dan kreativitas pelaku UMKM Jabar Depok agar dapat bertahan dimasa pandemi dan bahkan dapat mengembangkan usahanya sehingga menjadi lebih baik lagi dimasa yang akan datang.

Selain peningkatan motivasi kepada pelaku UMKM Jabar Juara Kota Depok, kami selaku kelompok PKM SDM Pasca Sarjana Universitas Pamulang juga memberikan penyegaran tentang peningkatan kreativitas sumber daya manusia yaitu dengan cara pembinaan kreativitas produk hasil olahan UMKM Jabar Juara Depok untuk lebih bervariasi lagi serta variasi transaksi penjualan secara *digital marketing*, yaitu dengan cara penggunaan *e-money* dalam proses transaksi keuangan UMKM Jabar Juara Kota Depok.

Kreativitas hasil olahan produk dan variasi transaksi penjualan dengan metode pembayaran digital kami tingkatkan kembali pengetahuan tentang penggunaan aplikasi pembayaran atau transaksi secara non tunai dengan menggunakan aplikasi qris yang sudah dijabarkan oleh Bank Jabar Banten ( BJB ). Dengan adanya aplikasi pembayaran secara non tunai maka diharapkan akan mengurangi beberapa resiko yaitu :

1. Mencegah penularan covid-19 saat pandemi
2. Mengurangi penggunaan uang palsu yang mungkin beredar di masyarakat
3. Meminimalisir kerusakan uang yang beredar di masyarakat

Selain pembinaan pengembangan motivasi dan kreativitas, kami kelompok PKM SDM Pasca Sarjana Universitas Pamulang juga memberikan pembinaan tentang inovasi produk yang dihasilkan oleh para pelaku UMKM Jabar Juara Kota Depok. Inovasi ini bertujuan agar produk hasil olahan UMKM Jabar Juara Kota Depok dapat bersaing dengan produk lainnya dan diharapkan dapat memberikan omset yang lebih baik dari

sebelumnya. Pembinaan inovasi hasil olahan UMKM Jabar Juara Kota Depok awalnya menemui kesulitan yaitu pelaku UMKM kurang memahami apa arti inovasi dan apa saja yang harus dilakukan agar hasil olahan produk mereka dapat diterima dan bersaing dengan produk luar negeri yang dengan kemasan beranekaragam warna, bentuk dan bahkan kata-kata ajakan untuk mengkonsumsinya.

Pembinaan inovasi yang dilakukan oleh kelompok PKM SDM berupa pandangan bahwa inovasi yang dimaksud tidak membutuhkan anggaran atau biaya yang besar, pelaku UMKM Jabar Juara Kota Depok diberikan pandangan tentang apa saja produk yang akan dibutuhkan dan diinginkan oleh masyarakat sebagai hasil olahan berupa produk makanan atau minuman yang menarik untuk dikonsumsi dan sudah pasti tidak mengandung bahan kimia dengan kata lain menggunakan bahan alami.

Pelaku UMKM Jabar Juara Kota Depok harus pandai dalam menemukan kebutuhan pasar yang sesuai dengan kondisi pandemi saat ini. Pembinaan inovasi berupa pandangan situasi dan kondisi masyarakat saat ini yang sangat peduli dengan kebersihan dan kesehatan hasil olahan makanan atau minuman. Maka kelompok PKM SDM memberikan masukan bagaimana cara menghasilkan olahan makanan atau minuman yang enak namun memiliki kandungan bahan alami dan nilai gizi yang tinggi.

Pembinaan inovasi yang dilakukan oleh kelompok PKM SDM juga berupa masukan tentang bagaimana makanan atau minuman dikemas dengan desain yang menarik sehingga dapat membuat konsumen akan mengkonsumsi hasil olahan UMKM Jabar Juara Kota Depok. Pembinaan inovasi kepada pelaku UMKM berupa peningkatan pengetahuan dan keterampilan dalam mengemas produk hasil olahan mereka agar dapat dipasarkan dan dapat bersaing dengan produk lainnya.

Pembinaan inovasi juga tidak hanya terbatas pada kemasan produk, tetapi pada strategi pemasaran dan pembinaan cara inovatif untuk tampilan bentuk fisik dan rasa dari produk olahan UMKM Jabar Juara Kota Depok.

Oleh karena itu pembinaan yang diberikan kepada pelaku UMKM Jabar Juara Kota Depok diharapkan dapat selalu kreatif dan tetap berinovasi dalam mempertahankan kelangsungan hidup UMKM saat krisis global pandemi ini.

## METODE

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat kali ini dilaksanakan selama 3 hari yaitu pada tanggal 20 Oktober 2021 hingga 22 Oktober 2021, melalui teknik kombinasi online dan offline. Kegiatan online dilakukan pada tanggal 20 Oktober 2021 dan 22 Oktober 2021 menggunakan aplikasi zoom yang melibatkan seluruh UMKM Kota Depok peserta JABAR JUARA dengan seluruh mahasiswa peserta PKM Universitas Pamulang. 11 Kegiatan offline dilakukan pada tanggal 21 oktober 2021 di gedung Balai Latihan Koperasi (BALATKOP) Kota Depok dengan melibatkan seluruh UMKM peserta JABAR JUARA Kota Depok yang disertai dengan kegiatan gelar produk UMKM.



Gambar 1. Pelaksanaan Kegiatan Melalui *Offline* di *balatkop*

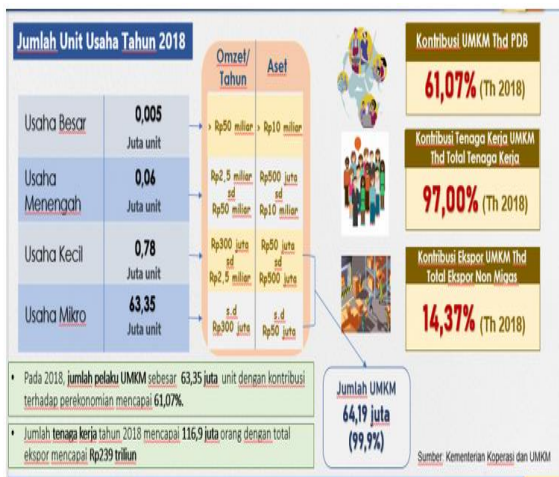
## HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM merupakan salah satu subsektor penggerak ekonomi daerah dan merupakan tulang punggung ekonomi nasional sekaligus ujung tombak perputaran ekonomi dalam negeri. Adapun berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah pada tahun 2018, Indonesia memiliki 64,19 juta usaha atau sekitar 99,99 persen dari total unit usaha yang tersebar di seluruh negeri. Dari angka 64,19 juta tersebut, usaha mikro masih yang terbesar, yakni 63,35 juta usaha (98,68 persen), disusul usaha kecil 783.132 usaha (1,22 persen), dan usaha menengah sebanyak 60.702 usaha (0,09 persen). Dari data tersebut sektor UMKM merupakan penyerap tenaga kerja dalam jumlah besar. UMKM memberikan

kontribusi besar dalam pertumbuhan perekonomian nasional yang meliputi jumlah unit usaha, penyedia lapangan kerja, penyerapan tenaga kerja, pedapatan nasional, ekspor nonmigas dan investasi. Kapasitas UMKM dapat berperan secara maksimal jika dipengaruhi oleh iklim usaha yang menjamin kesetaraan dan kepastian usaha, perlindungan usaha, serta ketersediaan insentif untuk pengembangan usaha.

Dengan posisi seperti ini maka kontribusi UMKM terhadap sektor ekonomi, dalam artian PDB (Produk Domestik Bruto) Indonesia adalah sebesar 61.07%. Sementara jika dibandingkan dengan negara-negara anggota G-20 industri kecil-menengah memberikan kontribusi di bawah 25% dari total GDP.

Tabel 1. Jumlah Unit Usaha dan Peranan UMKM 2018



Dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, bahwa struktur UMKM di bagi menjadi 4 (empat) kriteria, yaitu :

1. Usaha Besar, merupakan usaha yang memiliki aset lebih besar dari Rp. 10 miliar Rupiah dan omzet diatas Rp. 50 miliar (pada tahun 2018 berjumlah 5.550 Unit)
2. Usaha Menengah, merupakan usaha yang memiliki aset lebih besar dari Rp. 500 juta hingga Rp. 10 miliar dan omzet diatas Rp. 2,5 miliar hingga Rp. 5 miliar (pada tahun 2018 berjumlah 60.702 Unit)
3. Usaha Kecil , merupakan usaha yang memiliki aset lebih besar dari Rp. 50 juta hingga Rp. 500 juta dan omzet diatas Rp. 300 juta hingga Rp. 2,5 miliar (pada tahun 2018 berjumlah 783.132 Unit)
4. Usaha Mikro, merupakan usaha yang memiliki aset maksimum Rp. 50 juta dan

omset maksimum sebesar Rp. 300 juta (pada tahun 2018 berjumlah 63.5 juta Unit)

Tabel 2. Kriteria Usaha

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset (tidak termasuk tanah & bangunan tempat usaha)	Omzet (dalam 1 tahun)
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal Rp 300 juta
Usaha Kecil	Lebih dari Rp 50 juta - Rp 500 juta	Lebih dari Rp 300 juta - Rp 2,5 miliar
Usaha Menengah	Lebih dari Rp 500 juta - Rp 10 miliar	Lebih dari Rp 2,5 miliar - Rp 50 miliar
Usaha Besar	Lebih dari Rp 10 miliar	Lebih dari Rp 50 miliar

Sumber: UU No.20/2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam perekonomian Indonesia.

Tabel 3. Perkembangan UMKM Indonesia 2015-2018

Indikator	2015	2016	2017	2018
Jumlah UMKM (unit)	59.280.000	61.650.000	62.922.617	64.194.057
Tenaga Kerja (orang)	123.230.000	112.890.000	116.431.224	116.978.631
PDB Konstan (Rp. Triliun)	1.655,43	5.371,06	5.445,56	5.721,14
PDB harga Berlaku (Rp. Triliun)	6.228,29	7.009,28	7.820,28	8.573,89
Ekspor non migas (Rp. Triliun)	185,98	255,13	301,62	293,84
Investasi Harga Berlaku (Rp. Triliun)	1.818,75	2.057,97	2.377,41	2.564,54
Produktivitas UMKM per unit usaha (unit)	27.930.000	83.880.000	86.220.000	124.300.000
Produktivitas UMKM per Tenaga Kerja (unit)	13.430.000	45.830.000	46.500.000	68.320.000

Sumber: Kementerian Koperasi dan UMKM, 2018

Peranan UMKM ini berkontribusi dalam perluasan kesempatan kerja dan penyerapan tenaga kerja, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB), penyediaan jaring pengaman terutama bagi masyarakat berpendapatan rendah untuk menjalankan kegiatan ekonomi produktif serta kontribusinya dalam ekspor dan penciptaan modal tetap/investasi (Tabel 3).

UMKM memiliki peranan yang sangat strategis untuk pertumbuhan ekonomi di Indonesia dimana UMKM telah mampu menyerap sekitar 97% tenaga kerja di Indonesia. Kontribusi lainnya dari UMKM dalam penopang perekonomian Indonesia adalah 61,07% dari pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB), 14,37% dari sisi ekspor non migas dan 60,42% penciptaan modal tetap/investasi.

Potensi UMKM ke depan dapat dipengaruhi oleh sisi internal dari UMKM dan eksternal (lingkungan). Potensi internal yaitu:

1. Jumlah UMKM yang besar merupakan modal dasar untuk berkontribusi lebih besar dalam perekonomian;
2. Struktur dan karakteristik organisasi, usaha dan pengelolaan UMKM yang cukup fleksibel memberi kemudahan untuk menyesuaikan dengan perubahan kapasitasnya, serta perubahan pasar dan perekonomian;
3. UMKM menghasilkan produk dan jasa dengan harga yang terjangkau masyarakat, sehingga berkontribusi dalam penguatan pasar domestik, khususnya dalam penyediaan barang dan jasa yang menjadi kebutuhan utama masyarakat;
4. Produk-produk UMKM sebagian besar memiliki kaitan yang kuat dengan sumberdaya dan budaya lokal, serta pengetahuan, keterampilan tangan dan pola kerja yang diwariskan secara turun-temurun. Penggunaan sumber daya lokal mengurangi ketergantungan terhadap bahan baku impor; dan
5. Jumlah UMKM yang besar merupakan potensi untuk pengembangan keterkaitan usaha dalam skema rantai nilai dan rantai pasok sehingga efisiensi sistem produksi dan pemasaran dapat ditingkatkan.

Potensi Eksternal UMKM yaitu:

1. Kepastian hukum bagi pengembangan UMKM;
2. Kemudahan mendirikan usaha secara informal di Indonesia, khususnya pada skala mikro, menjadikan potensi penumbuhan wirausaha baru dan UMKM sangat besar;
3. Kemudahan untuk mendirikan usaha juga didukung dengan ketersediaan sumber daya alam dan skala permintaan yang besar (populasi penduduk yang besar);
4. Kebijakan pemerintah pusat dan daerah, serta dukungan pemangku kepentingan lainnya; dan
5. Peningkatan proporsi penduduk usia produktif, yang disertai pendidikan dan keterampilan yang lebih tinggi, menjadi sumber tenaga kerja.

Berdasarkan penjelasan diatas melihat Potensi UMKM ditunjukkan oleh perannya sebagai sumber pendapatan masyarakat, pemenuhan kebutuhan barang dan jasa domestik, penciptaan lapangan pekerjaan, serta peningkatan nilai tambah yang

berdampak pada penurunan angka kemiskinan dan pertumbuhan ekonomi. Potensi UMKM akan dilihat dari perspektif dalam menciptakan

1. Potensi sumber pendapatan masyarakat (Jumlah Usaha/Perusahaan);
2. Potensi penanggulangan pengangguran (Jumlah Tenaga Kerja);
3. Potensi terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB);
4. Potensi terhadap devisa negara;
5. Potensi Investasi

Dilihat dari potensi sumber pendapatan masyarakat yang berpendapatan rendah juga dapat menjalankan kegiatan ekonomi. Tak hanya pada saat kondisi normal dan stabil, UMKM terbukti mampu menghadapi krisis yang melanda Indonesia pada tahun 1998 dan 2008. Kekuatan UMKM tersebut tidak terlepas dari perputaran transaksi yang cepat dan bersentuhan langsung dengan kebutuhan primer masyarakat. Namun selain berpotensi besar menumbuhkan perekonomian nasional, UMKM di Indonesia masih dihadapkan dengan beragam tantangan khususnya dalam kualitas sumber daya manusia yang rendah, peran sistem pendukung yang kurang optimal, serta kebijakan dan peraturan yang kurang efektif.

Dalam kualitas sumber daya manusia masih banyak dari para pelaku UMKM yang belum bisa dikatakan bertahan dimasa pandemi karena masih kurang pengembangan dalam aspek peningkatan motivasi dan kreativitas dalam melakukan transaksi penjualan produk UMKM tersebut. Tidak dapat dipungkiri bahwa teknologi saat ini dapat sangat membantu dalam pengelolaan keuangan dan pemasaran, dalam hal ini aspek kreativitas pelaku UMKM dapat bergerak dengan sangat cepat didalam perputaran ekonomi menuju kesejahteraan UMKM itu sendiri.

Peningkatan sumber daya manusia yaitu pengembangan motivasi dan kreativitas dapat membantu bertahan dimasa pandemi. Pengembangan motivasi dan kreativitas pelaku UMKM dapat memberikan manfaat bagi pelaku UMKM antara lain :

1. Peningkatan profit pelaku UMKM Jabar Juara Kota Depok.
2. Peningkatan kualitas dan kesejahteraan pelaku UMKM Jabar Juara Kota Depok.

3. Faktor penentu mencapai kesuksesan dalam usaha UMKM di Indonesia.

Kondisi pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di tengah pandemi Covid-19 membutuhkan peran pemerintah untuk bertahan hidup. Untuk selamat dari pandemi, UMKM dalam negeri dituntut cepat beradaptasi agar usaha terus berjalan.

Era pandemi yang 'memaksa' semua orang untuk lebih banyak tinggal di rumah, mengharuskan pelaku usaha menyikapi pola berbelanja yang makin dipercepat menuju digitalisasi. Memasuki 2022 maka para pelaku usaha UMKM perlu pendampingan untuk segera menyesuaikan usahanya dengan yang serba digital termasuk proses pembayaran. Menurut data Bank Indonesia hingga saat ini baru 13% UMKM yang berbasis digital.

## **PENUTUP**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Metode yang digunakan dalam peningkatan omset UMKM saat pandemi yaitu melalui pemberian motivasi dan kreativitas kepada pelaku UMKM Jabar Juara Depok.

Peningkatan motivasi, kreativitas dan inovasi pelaku UMKM Jabar Juara Kota Depok sangat layak dalam hal financial karena SDM merupakan faktor utama dalam menggerakkan kegiatan bisnis dibidang UMKM. Dengan peningkatan motivasi, kreativitas dan inovasi maka akan mempengaruhi peningkatan omset UMKM. Dengan meningkatnya kualitas SDM maka akan menciptakan antusiasme pasar terhadap hasil produk UMKM yang semakin kreatif dan inovatif. Dengan peningkatan kualitas SDM maka pengelolaan lingkungan pada UMKM akan dapat menjadi langkah strategis yang harus diambil karena kepedulian lingkungan tidak hanya berpengaruh kepada tingkatan internal lingkungan namun juga eksternal lingkungan yaitu pemulihan usaha ramah lingkungan.

Dengan peningkatan kualitas SDM UMKM sangat berpengaruh terhadap peningkatan omset disaat masa pandemi saat ini.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Assauri, Sofyan, 1999. Manajemen Pemasaran, Dasar, Konsep dan Strategi, Rajawali Press, Jakarta.
- Bakhshi, Hasan, Alan freeman and Peter Higgs. 2013. A Dynamic Mapping of The UK'S
- Dr. Hemy Suyatna. Dosen dan Kepala Pusat Kajian Pembangunan Sosial (SODEC) Departement PSdK Fisipol UGM; Surat kabar Kedaulatan Rakyat, Selasa 20 juni 2017
- Fandy Tjiptono, (2015). Strategi Pemasaran, Edisi 4, Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Guitman LJ, Z. C. (2012). Principles of Managerial Financial Global Edition 13th Edition. England:: Person Education Limited 2012.
- Haryadi, R. N., Rojali, A., & Fauzan, M. (2021). Sosialisasi Penggunaan Online Shop berbasis Website di UMKM Cimanggis. Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM), 1(1), 10-16.
- Iskandar, J. (2016). Indek dan Skala dalam Penelitian. Bandung: Puspaga.
- Kotler, Philip dan Gary Armstrong, 2001. Marketing Management, Prenhallindo, Jakarta.
- Kotler, Philip, 1994. Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan Implementasi dan Pengendalian, Erlangga, Jakarta.
- Kotler, Philip, dan Keller, Kevin Lane. 2010. Manajemen Pemasaran, Edisi 13 Jilid 1, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Laudon, K. C. (2008). E-Commerce: business, technology. Person India.
- Mangkunegara. Dr. A. A Anwar Prabu. Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan. PT Remaja Rosdakarya. Bandung. 2011
- Peraturan Menteri Keuangan No. 32 Tahun 2018 tentang Standar Biaya Masukan Tahun Anggaran 2019
- Ramdhani, A., & Ramdhani, M. A. (2017). Konsep Umum Pelaksanaan Kebijakan Publik. Jurnal Publik, 11(1), 1-12.
- Rangkuti, Freddy. (2015). Riset Pemasaran. Cetakan kedua belas Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rhenal Kasali, Mimbidik Pasar Indonesia : Segmentasi, Targeting, Positioning, Grtamedia Pustaka Umum, Jakarta 2007.



- Rismiati dan Ig. Bondan Suratno, 2001. Pemasaran Barang dan Jasa, Kanisius, Yogyakarta.
- Salim, Hengky Tjoan (2003): Kreativitas Dan Motivasi
- Sunarto, Andi. 2009. Seluk Beluk E-commerce. Panduan Bagi Pemula Untuk Menjual Produknya Melalui Internet. Jogjakarta: Garailmu.
- Sukirno, S. (2002). Teori Mikro Ekonomi. Jakarta: Rajawali Press.
- Sugiyono. (2012). Metodologi Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D. Bandung: CV. Alfabeta .
- Sugiyono. (2013). Memahami Penelitian Kualitatif. Bandung: Alfabeta
- Sedarmayanti. Prof. Dr. Hj. Manajemen Sumber Daya Manusia. PT Refika Aditama. Bandung. 2016
- Akhimelita, Lita (2013). TEKNIK INDUSTRI ANALISA PERANCANGAN KERJA. Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia. Diakses pada 23 Oktober 2021, dari <http://repository.kemdikbud.go.id/10202/1/TEKNIK-INDUSTRI-ANALISA-PERANCANGAN-KERJA-2.pdf>
- Hadari, Nawawi, 1997. Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Bisnis yang Kompetitif, Gajah Mada University Press, Yogyakarta.
- Nadeak, B. (2019). Sejarah Teori Sumber Daya Manusia. Diakses pada 23 Oktober 2021, dari [http://repository.uki.ac.id/1004/2/Pe\\_rtemuan\\_I.pdf](http://repository.uki.ac.id/1004/2/Pe_rtemuan_I.pdf).

## STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK FURNITUR HASIL HUTAN KOMUNITAS UKM MELALUI DIGITAL MARKETING DI KOTA CIREBON PROVINSI JAWA BARAT

<sup>1</sup>Dimas Januar Putra, <sup>2</sup>Andreas Ardi Wijaya, <sup>3</sup>Bey Nurul A. Hasibuan, <sup>4\*</sup>Yusuf Ardian,  
<sup>5</sup>Arianto

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[\\*yusufardian0702@gmail.com](mailto:yusufardian0702@gmail.com)

### Abstrak

Masa Pandemi Covid-19 masih merebak, banyak perusahaan silih berganti tumbang dikarenakan minat pembeli turun namun ada satu badan usaha yang masih bertahan yakni UKM. Namun dengan semakin banyaknya UKM yang bermunculan, maka dituntut untuk lebih kreatif dalam menciptakan produk hingga memasarkan produk. Beberapa permasalahan yang dapat dijumpai pada bisnis UKM adalah seperti kesulitan pemasaran, keterbatasan SDM, kesulitan bahan baku, keterbatasan inovasi dan teknologi. Bagaimana para pelaku UKM membangun strategi pemasaran terutama furnitur hasil hutan? Apakah strategi pemasaran yang dilakukan sudah tepat dan terbukti ampuh? Permasalahan yang ditemukan di setiap anggota komunitas cenderung sama, yaitu memiliki keterbatasan kualifikasi keahlian dalam bidang pemasaran, khususnya promosi online untuk menjangkau pangsa pasar yang lebih luas sehingga menyebabkan promosi yang dijalankan anggota komunitas menjadi terhambat. Metode pelaksanaan yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah pelatihan dan workshop pemasaran/promosi secara online, dan pemahaman tentang peraturan-peraturan (aspek hukum) dalam e-commerce, serta pendampingan usaha dalam pembuatan akun e-commerce maupun media online lainnya yang akan meningkatkan product branding serta penjualan.

**Kata Kunci:** Manajemen, UKM, Produk, Furnitur, Hasil Hutan, Online

### Abstract

*The Covid-19 Pandemic is still spreading, companies are collapsing because of the buying reduction from the consumer but there is a business entity which still exist is UKM (small business and medium enterprise). With the increasing growth of UKM appearance, it must be creative to produce and distribute product. Some problems appear from the UKM such as difficult to distribute, Human Resource Limitation, Nature Resource limitation, Innovation and technology limitation. How the UKM build the marketing strategy especially furniture product? What is the right marketing strategy who proven and exactly effective? The facing problem could be found in each UKM is almost same, that is limitation of qualification ability in marketing sector, especially online promotion to reach wider target market and with this problem cause effect on promotion in each community is stopped. The Implementation method to solve this problem by giving marketing training and workshop/online promoting, and understanding about regulations (law aspects) of e-commerce, also business accompaniment in e-commerce account registration or other online media that can increase product branding and selling.*

**Keywords:** Management, UKM, Product, Furniture, Forest Product, Online

### PENDAHULUAN

Masa Pandemi Covid-19 masih merebak, banyak perusahaan silih berganti tumbang dikarenakan minat pembeli turun namun ada satu badan usaha yang masih bertahan yakni UKM. Menurut Rudjito (2003) Mengemukakan bahwa pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha yang punya peranan penting dalam perekonomian Negara Indonesia, baik

dari sisi lapangan kerja yang tercipta maupun dari sisi jumlah usahanya. Pada Bab I pasal 1 UU No 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (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.

Usaha kecil, dan menengah (UKM) memiliki peran penting dalam perekonomian masyarakat Indonesia. Namun dengan semakin banyaknya UKM yang bermunculan, maka dituntut untuk lebih kreatif dalam menciptakan produk hingga memasarkan produk. Beberapa permasalahan yang dapat dijumpai pada bisnis UKM adalah seperti kesulitan pemasaran, keterbatasan SDM, kesulitan bahan baku, keterbatasan inovasi dan teknologi—bagaimana para pelaku UKM membangun strategi pemasaran? Apakah strategi pemasaran yang dilakukan sudah tepat dan terbukti ampuh? Atas dasar inilah tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Universitas Pamulang fokus pada pengembangan pemasaran pada UKM, tepatnya pemasaran online yang dijalankan oleh Komunitas UKM Furnitur di Kota Cirebon. Permasalahan yang ditemukan di setiap anggota komunitas cenderung sama, yaitu memiliki keterbatasan kualifikasi keahlian dalam bidang pemasaran, khususnya promosi online untuk menjangkau pangsa pasar yang lebih luas sehingga menyebabkan promosi yang dijalankan anggota komunitas menjadi terhambat. Metode pelaksanaan yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah pelatihan dan workshop pemasaran/promosi secara online, dan pemahaman tentang peraturan-peraturan

(aspek hukum) dalam e-commerce, serta pendampingan usaha dalam pembuatan akun e-commerce maupun media online lainnya yang akan meningkatkan product branding serta penjualan. Hasil yang telah dilakukan dalam Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini diantaranya adalah optimalisasi melalui kegiatan pemasaran melalui media online (website dan media sosial), akun media sosial yang aktif, peningkatan kapasitas jumlah produksi.

Kebijakan pemerintah dalam industri pengolahan kayu berupa larangan batasan terhadap ekspor kayu bulat, mendorong pertumbuhan yang pesat pada perindustrian kayu primer (kayu gergajian dan kayu lapis). Tahap berikutnya pemerintah juga berusaha untuk mendukung pertumbuhan industri kayu olahan (woodworking industry) yang merupakan industri kayu sekunder. Salah satu dari industri kayu olahan tersebut adalah industri mebel kayu. Sejak pemerintah mengizinkan fasilitas penanaman modal dalam negeri (PMDN) dan penanaman modal asing (PMA) maka industri mebel kayu berkembang dari industri rumah tangga menjadi industri berskala menengah hingga besar yang di dalam pertumbuhannya disamping memenuhi kebutuhan dalam negeri, mampu berkembang menjadi produk ekspor.

Industri mebel kayu di Kabupaten Cirebon cukup menggembirakan, mulai dengan produksi skala kecil sampai skala besar. Namun setelah tahun 2021 mengalami penurunan akibat Covid 19, sehingga banyak industri mebel yang berproduksi hanya berdasarkan pesanan. Selain itu, beberapa industri atau usaha mebel tetap bertahan dengan kondisi usaha yang masih sederhana, seperti pada komunitas usaha furniture yang berada di Kabupaten Cirebon Jawa Barat. Jumlah tenaga yang dipekerjakan rata rata pendidikannya hanya tamat SMP dan belum pernah mendapatkan pelatihan keterampilan pertukangan. Hanya belajar secara otodidak dan pendapatan yang diperoleh berdasarkan pekerjaan yang diselesaikan atau dikenal dengan istilah borongan. Usaha yang dijalankan juga mengalami pasang surut akibat perekonomian yang tidak menentu, namun usaha ini bisa bertahan karena bahan yang

digunakan umumnya bahan kayu lokal. Keinginan untuk mengembangkan usahanya sangat besar, hal ini sesuai hasil wawancara yang dilakukan oleh Tim PKM pada awal Desember 2021.

Mitra usaha pada komunitas furnitur Cirebon ini mengalami permasalahan yaitu masalah manajemen usaha, produksi dan pemasaran. Kegiatan usaha mitra berlangsung secara turun temurun sehingga Jenis produk yang telah dihasilkan adalah daun pintu, kusen pintu, jendela, teralis, meja, kursi, dan lemari. Jika dilihat dari proses produksinya, maka ada beberapa tahap yang dilakukan, yaitu Bahan baku kayu selama ini cukup tersedia mengingat banyak pengusaha kayu atau perdagangan kayu untuk kebutuhan bangunan rumah dan mebel. Hanya belum ada standarisasi mutu kayu untuk meubel, sehingga jaminan kualitas/keawetan meubel yang dihasilkan belum memadai.

Tahap Produksi diawali dengan pembuatan desain berdasarkan pesanan, proses desain yang kurang tepat dapat mempengaruhi minat konsumen sehingga berdampak pada penjualan, kurangnya keahlian disebabkan tidak adanya proses pendidikan/alih generasi terhadap kegiatan pembuatan mebel, maka suatu saat dapat mengancam keberlangsungan usaha mebel yang dilakukan. Selain itu, keterampilan pertukangan sumber daya manusia yang dimiliki masih rendah. Oleh karena itu diperlukan pelatihan desain untuk meningkatkan keahlian mendesain dan keterampilan pertukangan yang memadai, sehingga keberlangsungan usaha mebel mitra dapat berlangsung secara terus menerus bahkan bisa lebih meningkat. Peralatan yang dimiliki masih sederhana, bahkan alat potong dan alat pengulir kayu atau alat pembuat teralis sangat tidak aman dari keselamatan kerja. Sehingga perlu dilakukan perbaikan atau rekayasa alat agar kuat, aman dan nyaman.

Tahap finishing berupa penghalusan/amplas sampai pelapisan baik dengan folitur maupun pengecatan, sesuai dengan keinginan konsumen. Pada tahap finishing, keterampilan mitra juga masih perlu ditingkatkan. Kegiatan dilakukan mitra selama ini berjalan secara tradisional. Tidak ada kegiatan manajemen yang baik, baik jika

ditinjau dari pengadaan bahan baku, tempat usaha, proses produksi hingga pemasarannya. Faktor manajemen ini sudah menjadi hal yang lumrah dari lemahnya sistem yang ada di setiap usaha, sehingga sangat diperlukan adanya perbaikan manajemen usaha untuk pengembangan usaha mitra.

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu atau kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan memperuntukkan produk yang bernilai kepada pihak lain (Kotler dan Keller 2009). Pemasaran online yang juga dikenal sebagai e-marketing atau internet marketing merupakan kegiatan pemasaran yang menggunakan media digital dengan menggunakan internet yang memanfaatkan media berupa web, social media, e-mail, database, mobile/wireless dan digital tv guna meningkatkan target konsumen dan untuk mengetahui profil, perilaku, nilai produk, serta loyalitas para pelanggan atau target konsumen untuk mencapai tujuan pemasaran (Chaffey dan Chadwick (2016:11), Dedi Purwana (2017:2). Tujuan pemasaran online adalah memudahkan penjualan atau pembelian agar lebih efisien dan efektif, karena produk/jasa dapat dijual dalam berbagai situs internet.

Pemasaran digital adalah suatu usaha untuk mempromosikan sebuah merek dengan menggunakan media digital yang dapat menjangkau konsumen secara tepat waktu, pribadi, dan relevan. Tipe pemasaran digital mencakup banyak teknik dan praktik yang terkandung dalam kategori pemasaran internet. Dengan adanya ketergantungan pemasaran tanpa internet membuat bidang pemasaran digital menggabungkan elemen utama lainnya seperti ponsel, SMS (pesan teks dikirim melalui ponsel), menampilkan iklan spanduk, dan digital luar. Pemasaran digital turut menggabungkan faktor psikologis, humanis, antropologi, dan teknologi yang akan menjadi media baru dengan kapasitas besar, interaktif, dan multimedia. Hasil dari era baru berupa interaksi antara produsen, perantara pasar, dan konsumen. Pemasaran melalui digital sedang diperluas untuk mendukung pelayanan perusahaan dan keterlibatan dari

konsumen.

Di Indonesia, digital marketing sudah sangat berkembang mengingat pengguna internet di Indonesia yang semakin meningkat. Menurut survey yang dilakukan oleh Asosiasi Pengguna Jasa Internet Indonesia (APJII) menunjukkan bahwa penetrasi dan perilaku pengguna internet di Indonesia yang selalu meningkat 10% tiap tahunnya. Di tahun 2017, tercatat sebanyak 143,25 juta penduduk telah menggunakan internet. Tidak heran apabila digital marketing dapat berkembang secara pesat dalam memasarkan produknya di Indonesia.

Berbicara tentang perkembangan digital marketing, khusus tahun depan sepertinya trend ini kian meningkat dan semua orang bahkan perusahaan besar pun perlu turun ke digital dan meluaskan pemasarannya tanpa menghilangkan teknik lama yang meskipun tidak begitu efektif, namun juga tetap bisa memberikan kontribusi pada income. Dengan beragam hadirnya platform digital yang semakin beragam, tahun 2019 dipastikan tren pemasaran digital semakin naik dan banyak pengusaha atau pebisnis yang akan mengoptimalkan penggunaan digital platform ini untuk berbisnis.

## 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 workshop dan sosialisasi serta pelatihan berupa penjelasan penerapan ilmu manajemen dalam pemanfaatan limbah potongan kayu untuk dimanfaatkan yang berdampak pada kesejahteraan masyarakat kota cirebon. Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) akan dilaksanakan di Hotel Santika, Kota Cirebon, Jawa Barat pada Minggu 19 Desember 2021. Pembuatan ini akan dibimbing oleh tim pelaksana dan dosen pembimbing dari Universitas Pamulang dengan mengikut sertakan peran instansi terkait baik aparat pemerintah dan masyarakat.



Gambar 1. Tim PKM Kelompok 4

Pelatihan yang dirancang untuk mengembangkan kemampuan pemasaran melalui media online. Program kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini melalui beberapa tahapan yang telah dilaksanakan, antara lain dapat digambarkan dalam alur berikut:

### 1. Tahap Persiapan

Kegiatan Observasi dan Perizinan Observasi dilakukan dengan melakukan survey pada lokasi yang akan dijadikan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yakni Komunitas Pengrajin Furnitur di Kota Cirebon. Survey dilakukan 1 kali untuk menentukan titik yang tepat yang akan dijadikan sebagai point kegiatan. Peserta yang hadir sebanyak 30 orang terdiri dari anggota komunitas pengrajin furnitur. Dalam tahapan perizinan para ketua pelaksana berkordinasi dengan pihak terkait, yaitu Direktur Pengolahan dan Pemasaran Hasil Hutan Kementerian LH & KH kegiatan PKM akan dilaksanakan.

Penyusunan RAB, Rencana Anggaran dan Belanja dipersiapkan dalam hal pembelian belanja bahan seperti: cinderamata/plakat, konsumsi, sertifikat, materi, serta beberapa peralatan lainnya yaitu: tempat pelatihan, sound sistem, laptop dan LCD proyektor.

Pengajuan Proposal Proposal kegiatan PKM diajukan pada tanggal 3 Desember 2021 dan setelah melalui proses review, disetujui oleh Ketua LPPM Bapak M Sutoro pada tanggal 3 Desember 2021.

### 2. Tahap Pelaksanaan

Sosialisasi Program Pada tahap awal pelaksanaan dilakukan sosialisasi program pada para pelaku UKM di kota

cirebon dan sekitarnya.

Pelatihan/Pendampingan. Sesuai dengan langkah selanjutnya adalah memberikan pelatihan/pendampingan berupa pelatihan manajemen pengelolaan cara meningkatkan penjualan usaha dengan strategi pemasaran dengan memanfaatkan media digital.

### 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 binaan kampus.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha ekonomi produktif yang dimiliki perseorangan maupun badan usaha yang dijalankan oleh individu, rumah tangga atau badan usaha dengan skala usaha mikro, kecil dan menengah yang kriterianya telah diatur dan ditetapkan dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Kemudahan, Perlindungan dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang merupakan peraturan pelaksana atas Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja.

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,19 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,97% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi. Tingginya jumlah UMKM di Indonesia tidak terlepas dari berbagai tantangan serta kondisi pandemi Covid-19 yang mendorong perubahan pada pola konsumsi barang dan jasa menjadi momentum untuk mengakselerasi transformasi digital.

Sejak dulu, Kabupaten Cirebon memang dikenal sebagai eksportir olahan rotan, Furnitur, anyaman, dan bermacam kerajinan rotan menjadi andalan daerah ini.

Kabupaten Cirebon tercatat sebagai wilayah yang memiliki desa pengekspor rotan terbanyak. Hampir setiap warga bekerja sebagai pengrajin. Dalam Dashboard Lokadata tercatat, pada 2018 terdapat 298 industri mikro dan kecil yang memproduksi produksi kayu di desa ini.

Di Indonesia, digital marketing sudah sangat berkembang mengingat pengguna internet di Indonesia yang semakin meningkat. Menurut survey yang dilakukan oleh Asosiasi Pengguna Jasa Internet Indonesia (APJII) menunjukkan bahwa penetrasi dan perilaku pengguna internet di Indonesia yang selalu meningkat 10% tiap tahunnya. Di tahun 2017, tercatat sebanyak 143,25 juta penduduk telah menggunakan internet. Tidak heran apabila digital marketing dapat berkembang secara pesat dalam memasarkan produknya di Indonesia.

Berbicara tentang perkembangan digital marketing, khusus tahun depan sepertinya trend ini kian meningkat dan semua orang bahkan perusahaan besar pun perlu turun ke digital dan meluaskan pemasarannya tanpa menghilangkan teknik lama yang meskipun tidak begitu efektif, namun juga tetap bisa memberikan kontribusi pada income. Dengan beragam hadirnya platform digital yang semakin beragam, tahun 2019 dipastikan tren pemasaran digital semakin naik dan banyak pengusaha atau pebisnis yang akan mengoptimalkan penggunaan digital platform ini untuk berbisnis.

Salah satu media komunikasi yang dapat digunakan pelaku usaha untuk mempromosikan usahanya adalah komunikasi media maya atau media internet. Para Anggota Komunitas UKM Furnitur di Kota Cirebon Propinsi Jawa Barat dapat memanfaatkan e-commerce dan marketplace yang memberikan peluang yang besar untuk bisa mengekspansi penjualan produk mereka melalui media digital serta penambahan peningkatan penjualan furniture. Para anggota komunitas UKM furniture perlu memanfaatkan bermacam cara untuk melakukan promosi dan meningkatkan penjualan produk mereka, salah satunya dengan memanfaatkan peluang yang ada agar dapat tercipta UKM di daerah tersebut. Media sosial berpotensi untuk membantu pelaku UKM dalam

memasarkan produknya (Stelzner, 2012). Aplikasi media sosial tersedia mulai dari pesan instan hingga situs jejaring sosial yang menawarkan pengguna untuk berinteraksi, berhubungan, dan berkomunikasi satu sama lain. Aplikasi-aplikasi ini bermaksud untuk menginisiasi dan mengedarkan informasi online tentang pengalaman pengguna dalam mengonsumsi produk atau merek, dengan tujuan utama meraih (*engage*) masyarakat. Dalam konteks bisnis, *people engagement* dapat mengarah kepada penciptaan profit.



Gambar 2. Salah satu anggota tim memberikan pemaparan materi kepada peserta.

## KESIMPULAN

Mengadakan Pengabdian Kepada Masyarakat Lanjutan dalam pendampingan terhadap manajemen dalam pengembangan usaha pemasaran hasil hutan bagi pelaku UKM di Kota Cirebon.

Pada Pengabdian Kepada Masyarakat selanjutnya akan dibentuk unit kelompok kecil yang bisa mengakomodir pelaku UKM memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produk yang dihasilkan agar dapat dilihat lebih banyak konsumen.

Pada Pengabdian Masyarakat selanjutnya melaksanakan pendampingan agar para pelaku UKM lebih mampu bersaing dan tetap produktif di era globalisasi.



Gambar 3. Pak Yayan selaku dosen UNPAM memberikan pendampingan tambahan kepada peserta UKM.

## DAFTAR PUSTAKA

- Azqiara. (2019, Januari 31). Pengertian UMKM Secara Umum dan Menurut Para Ahli Lengkap. ID Pengertian. Diunduh tanggal 28 September 2019 dari <https://www.idpengertian.com/pengertian-umkm-secara-umum-danmenurutpara-ahli-lengkap/#Rudjito>
- Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F. (2016). *Digital Marketing: Strategy, Implementation and practice* (6th ed.). Pearson.
- Dedi Purwana ES, Rahmi, Shandy Aditya (2016). Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM)* EISSN: 2580-4332 Vol. 1 No. 1 Juli 2017
- Hafni, Rosita., Gozali Ahmad. 2006. Analisis Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja di Indonesia. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Haryadi, R. N., Rojali, A., & Fauzan, M. (2021). Sosialisasi Penggunaan Online Shop berbasis Website di UMKM Cimanggis. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 10-16.
- Kotler dan Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran*. Jilid I. Edisi ke 13. Jakarta: Erlangga
- Murdjito. G. (2012), *Metode Pengabdian Masyarakat*. Disampaikan pada Pelatihan Metodologi Pengabdian kepada Masyarakat. <https://www.slideshare.net/FitriRiyanto/metoda-pengabdian-pada-masyarakatpak-gatot1>, diakses 25 April 2021.
- Nur Sarfiah, Sudati., dkk. 2019. UMKM Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *Jurnal REP (Riset Ekonomi Pembangunan)*, Universitas Tidar Magelang.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021.
- Stelzner, MA (2012). *Social Media Marketing Industry Report*. How Marketers Are

- Using Social Media to Grow Their Business.  
Sugiarti, Y., Sari, Y., & Hadiyat, M. A. (2020). Peranan E-Commerce untuk Meningkatkan Daya Saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sambal di Jawa Timur. *Jurnal Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 298–309. <https://doi.org/https://doi.org/10.24198/kumawula.v3i2.28181>  
Tentang Kemudahan, Perlindungan dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.



## PENGABDIAN MASYARAKAT TENTANG PENURUNAN PERCEPATAN STUNTING DI DESA GARUNGLOR SUKOHARJO WONOSOBO

<sup>1</sup>Sulfia Utami, <sup>2</sup>Pertiwi Teguh Hudi, <sup>3</sup>Agtrin Syahida, <sup>4</sup>\*Mutho'am  
Universitas Sains Al-Quran, Wonosobo, Indonesia  
[\\*muthoam@unsiq.ac.id](mailto:*muthoam@unsiq.ac.id)

### Abstrak

Desa Garunglor merupakan salah satu desa di kecamatan Sukoharjo, kabupaten Wonosobo. Desa ini memiliki permasalahan stunting yang terbilang cukup serius. Dimana Desa Garunglor menjadi desa nomor dua dengan kasus stunting tertinggi di Kecamatan Sukoharjo. Stunting sendiri merupakan kondisi gagal tumbuh akibat kekurangan gizi di seribu hari pertama kehidupan anak. Stunting tidak hanya mengganggu perkembangan fisik tetapi juga mengganggu perkembangan otak. Berdasarkan data dari Puskesmas Sukoharjo 2, di Desa Garunglor tercatat terdapat 11 balita stunting menurut indikator BB/ TB, 4 dengan tinggi badan sangat pendek dan 7 dengan tinggi badan pendek. Stunting dapat disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu kurangnya informasi dan pengetahuan tentang stunting, kurangnya akses pangan yang bergizi, kurangnya air bersih, kurangnya pemberian tablet penambah darah kepada remaja putri, pemorsian gizi pada anak yang kurang teratur, kurangnya pemberian imunisasi pada balita, dan pernikahan dini. Sedangkan di Desa Garunglor sendiri, stunting lebih banyak disebabkan oleh pernikahan dini yang tinggi, pola asuh yang kurang baik, dan asupan gizi yang kurang diperhatikan.

**Kata Kunci:** Stunting, Asupan Gizi

### Abstract

*Garunglor Village is one of the villages in Sukoharjo, Wonosobo. This village has a fairly serious stunting problem. Where Garunglor Village is the number two village with the highest stunting cases in Sukoharjo District. Stunting itself is a condition of failure to thrive due to malnutrition in the first thousand days of a child's life. Stunting not only interferes with physical development but also interferes with brain development. Based on data from the Sukoharjo 2 Health Center, in Garunglor Village there were 11 stunting toddlers according to the BB/TB indicator, 4 with very short height and 7 with short height. Stunting can be caused by several factors, namely lack of information and knowledge about stunting, lack of access to nutritious food, lack of clean water, lack of giving blood-boosting tablets to adolescent girls, poor nutrition in children, lack of immunization for toddlers, and marriage. early. Meanwhile, in Garunglor Village itself, stunting is mostly caused by high early marriage, poor parenting, and lack of attention to nutritional intake.*

**Keywords:** Stunting, Nutritional Intake

### PENDAHULUAN

Stunting merupakan gambaran dari status kurang gizi yang bersifat kronik atau menahun pada masa pertumbuhan dan perkembangan sejak awal kehidupan yaitu mulai dari ibu hamil sampai anak dilahirkan. Stunting merupakan sebuah proses yang dapat mempengaruhi perkembangan anak dari tahap awal konsepsi sampai tahun ketiga atau keempat kehidupan, dimana gizi ibu dan anak merupakan penentu penting pertumbuhan. Stunting atau anak pendek digambarkan sebagai seorang balita yang memiliki tinggi badan lebih rendah dari standar tinggi badan balita seumurnya. Balita merupakan anak yang telah menginjak

usia diatas 1 tahun atau terkenal dengan usia anak di bawah 5 tahun. Stunting pada awal masa anak-anak diketahui memiliki tingkat kecerdasan, motorik, dan integrasi neuro sensorik yang lebih rendah. Stunting pada masa balita akan mempengaruhi kualitas kehidupan di masa usia sekolah, remaja, bahkan dewasa (Amina, 2016).

Kementerian Kesehatan (2018) menjelaskan bahwa stunting merupakan keadaan dimana tubuh seorang manusia sangat pendek melampaui defisit 2 SD dibawah median tinggi badan populasi atau panjang manusia pada umumnya, referensi media ini telah ditetapkan secara internasional.

Tingginya angka pernikahan dini di Indonesia menyebabkan kehamilan pertama terjadi pada usia dini, ketika sang ibu masih berusia remaja, hal ini biasa disebut sebagai kehamilan remaja. Usia ibu saat hamil pertama sangat berpengaruh terhadap proses kehamilan. Usia melahirkan yang ideal bagi wanita adalah 20-25 tahun. Jika ibu masih muda atau lebih tua, dia berisiko mengalami komplikasi kehamilan. Wanita yang hamil di usia remaja tidak menerima perawatan pranatal dini. Kehamilan di bawah usia 20 tahun juga dapat menyebabkan gagal tumbuh pada anak-anak atau biasa disebut dengan stunting.

Pola asuh adalah kemampuan orang tua dan keluarga untuk mencurahkan waktu, perhatian dan dukungan untuk memberi makan anak-anak mereka. Karena dalam mendidik anak, orang tua benar-benar harus sangat memperhatikan pemenuhan kebutuhan gizi kepada anak-anaknya. Selain pemenuhan zat gizi yang baik pada anak, orang tua juga perlu didasari dengan pengetahuan yang cukup. Dengan demikian orang tua mampu memahami dan mengetahui apa itu stunting serta bagaimana cara penanggulangannya.

Asupan zat gizi penting bagi tubuh untuk melakukan fungsi seperti memproduksi energi, membangun dan memelihara jaringan, karena memberikan makanan yang tepat kepada anak dapat mengurangi masalah gizi, ketika anak makan berbagai makanan sehat (Frempong, 2019). Asupan gizi yang kurang baik juga dapat menjadi salah satu penyebab stunting.

Kasus stunting di Kabupaten Wonosobo masih tergolong tinggi. Belum lama ini, Dinas Kesehatan Provinsi Jawa Tengah bahkan menyebut presentase stunting di Kabupaten Wonosobo merupakan yang tertinggi se-Jawa Tengah, dilihat dari data Studi Status Gizi Indonesia (SSGI) dan Aplikasi elektronik-Pencatatan dan Pelaporan Gizi Berbasis Masyarakat (e-PPGBM) masih di atas 20 persen, yaitu mencapai 27,17 %, jauh di atas angka stunting Provinsi yang berada pada angka 14,9 %. Terdapat 13 desa yang menjadi fokus stunting meliputi Pagerejo, Reco dan Candiyan Kecamatan Kertek, Pulosaren dan Ropoh Kecamatan Kepil, Karangduwur Kecamatan Kalikajar, Tlogo dan Garunglor

Kecamatan Sukoharjo, Depok dan Dempel Kecamatan Kalibawang, Igrimranak dan Tambi Kecamatan Kejajar, dan Tlogojati Kecamatan Wonosobo.

Desa Garunglor merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Sukoharjo, Kabupaten Wonosobo. Memiliki 6 dusun yaitu Kletak, Sabrangan, Munggangsari, Garung Cangak, Kali Salak Dan Karangtengah. Desa ini mengalami permasalahan stunting yang mana menjadi desa nomor dua setelah desa Tlogo dengan angka stunting tinggi berdasarkan data dari puskesmas 2 Sukoharjo. Selain kemiskinan, stunting juga menjadi fokus program pembangunan pemerintah Kabupaten Wonosobo.

Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk mengedukasi masyarakat desa Garunglor tentang pentingnya pencegahan Stunting, mengingat desa Garunglor menjadi desa nomor dua peringkat tertinggi stunting berdasarkan data dari Puskesmas 2 Sukoharjo.

## **METODE**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan metode kualitatif. Menurut Sugiyono (2019) metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, Teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi. Metode analisis deskriptif dilakukan guna memberikan gambaran dan keterangan terhadap isu utama penelitian terkait stunting, faktor apa saja yang mempengaruhinya dan strategi penanggulangannya. Sumber data yang disajikan pada penelitian ini yaitu melalui Kuliah Pengabdian Masyarakat yang dilakukan selama 40 hari di Desa Garunglor, Kecamatan Sukoharjo, Kabupaten Wonosobo. Dan juga dari literatur serta jurnal-jurnal yang berkaitan meneliti tentang stunting.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan di desa Garunglor, Kecamatan

Sukoharjo, Kabupaten Wonosobo pada 17 Februari sampai dengan 29 Maret 2022. Yang menjadi objek dalam penelitian ini yaitu balita, anak-anak yang terkena stunting dan ibu-ibu hamil. Desa Garunglor mengalami permasalahan stunting yang mana menjadi desa nomor dua setelah desa Tlogo dengan angka stunting tinggi berdasarkan data dari puskesmas 2 Sukoharjo. Kabupaten Wonosobo sendiri menempati angka pertama kasus stunting se-Jawa Tengah, dilihat dari data Studi Status Gizi Indonesia (SSGI) dan Aplikasi elektronik-Pencatatan dan Pelaporan Gizi Berbasis Masyarakat (e-PPGBM) masih di atas 20 persen.

Stunting merupakan kondisi gagal tumbuh akibat kekurangan gizi di seribu hari pertama kehidupan anak. Kondisi ini berefek jangka panjang hingga anak dewasa dan lanjut usia. Kekurangan gizi sejak dalam kandungan mengakibatkan pertumbuhan otak dan organ lain terganggu, yang mengakibatkan anak lebih berisiko terkena diabetes, hipertensi, dan gangguan jantung. Sementara, anak dengan tubuh yang pendek (short stature) belum tentu mengalami gagal tumbuh. Ciri-ciri anak yang terkena stunting yaitu:

1. Tinggi badan lebih pendek
2. Kurang gizi
3. Makanan
4. Berat badan dibawah rata-rata
5. Postur tubuh kecil

Adapun faktor yang menjadikan anak terkena stunting diantaranya yaitu kurangnya informasi dan pengetahuan tentang stunting, kurangnya akses pangan yang bergizi, kurangnya air bersih, kurangnya pemberian tablet penambah darah kepada remaja putri, pemorsian gizi pada anak yang kurang teratur, dan kurangnya pemberian imunisasi pada balita. Selain itu, pernikahan dini dan kehamilan yang terlalu muda juga bisa menyebabkan stunting kepada anak.

Berdasarkan data yang diperoleh dari puskesmas 2 Sukoharjo, menurut indikator BB/TB balita yang stunting di desa Garunglor yaitu:

Tabel 1. Indikator BB/TB Balita

No	BB	PB/BB	Status Gizi BB/U	Status Gizi TB/U
1	8,5	70,5	Normal	Pendek
2	9	68,5	Normal	Pendek

3	7,5	66,3	Normal	Pendek
4	5,1	58,4	Sgt kurang	Sgt pendek
5	9,6	78	Normal	Pendek
6	9	76	Normal	Pendek
7	9,3	74,5	Normal	Sgt pendek
8	8	65,7	Normal	Pendek
9	8,2	67,4	Normal	Pendek
10	5,4	60	Sgt kurang	Sgt pendek
11	8,7	75,7	kurang	Sgt pendek

Balita stunting menurut indikator BB/TB di desa Garunglor berjumlah 11 dengan indikator sangat pendek berjumlah 4 dan pendek berjumlah 7.

Sedangkan hal mencolok yang menjadi faktor penyebab stunting di Desa Garunglor yaitu:

#### 1. Pernikahan dini

Pernikahan dini di desa Garunglor menjadi hal yang paling banyak diperbincangkan akhir-akhir ini oleh para petinggi kecamatan Sukoharjo. Pasalnya angka pernikahan dini di desa Garunglor menjadi semakin tinggi. Hal ini diduga karena perubahan era dan teknologi yang semakin maju. Usia remaja merupakan usia yang rentan terhadap perubahan. Rasa ingin tahu yang sangat tinggi pada usia ini membuat remaja akan melakukan segala sesuatu terhadap rasa keingintahuannya.

Sedangkan pernikahan dini menjadikan faktor utama penyebab stunting pada calon anak. Karena kehamilan dengan umur kurang dari 21 tahun berisiko tinggi mengalami KEK (kekurangan energi kronik) yang ditandai dengan lingkaran lengan ibu hamil kurang dari 23 cm. Usia untuk menikah minimal pada umur 21 tahun, karena pada umur ini kandungan ibu sudah siap. Ibu hamil dengan umur kurang dari 21 tahun juga berisiko mengalami stunting yang tinggi.

Selain kurangnya umur, remaja yang menikah pada usia dini belum bisa mengontrol emosi ketika berumah tangga. Sedangkan keharmonisan rumah tangga juga menjadi salah satu faktor penyebab stunting.

Pendidikan dan edukasi yang dimiliki ibu hamil pada usia dini juga masih kurang, sehingga pola asuh yang diberikan kepada anak tidak sesuai. Pemberian kasih sayang serta cara mendidik tidak maksimal diberikan kepada anak.

## 2. Pola Asuh

Kemampuan orang tua dan keluarga untuk mencurahkan waktu, perhatian dan dukungan untuk memberi makan anak-anak mereka. Orang tua benar-benar harus sangat memperhatikan pemenuhan kebutuhan gizi kepada anak-anaknya.

Stunting tidak hanya ditandai dengan kurangnya pertumbuhan fisik pada tubuh anak, namun juga pada perkembangan otak dan kemampuan berfikir anak.

Berdasarkan pengamatan di lapangan, pola asuh kebanyakan orang tua di desa Garunglor belum terpenuhi dengan baik. Pemberian perhatian kepada anak ketika belajar dan bermain masih sangat kurang. Anak lebih sering bermain *handphone* tanpa adanya kendali dari orang tua. Sehingga anak menjadi keras kepala dan bahkan berani membangkang kepada orang tua.

Orang tua yang sibuk dengan pekerjaannya menjadikan anak kekurangan perhatian dan kasih sayang. Pemberian makan yang cukup dan teratur serta gizi yang mampu mencukupi proses tumbuh kembang anak juga kurang diperhatikan oleh orang tua. Hal ini juga menjadi salah satu faktor mengapa angka stunting di desa Garunglor mencapai angka yang cukup tinggi.

## 3. Gizi

Asupan gizi sangat penting bagi tumbuh kembang anak, apalagi anak pada masa pertumbuhan. Gizi yang tidak cukup menjadi salah satu faktor terjadinya stunting pada anak.

Kurangnya akses pangan yang bergizi di desa Garunglor mengakibatkan pemorsian makanan yang diberikan kepada anak tidak mencukupi. Makanan yang diberikan kepada anak harus semurni mungkin, maksudnya tidak memberikan makanan yang terlalu pedas, manis ataupun terlalu asin. Sehingga lidah

anak tidak kebal terhadap cita rasa yang biasa diberikan.

Kurangnya informasi dan edukasi mengenai gizi membuat para orang tua memberikan porsi makanan dengan gizi yang seadanya, atau malah tidak memperhatikan gizi pada makanan yang akan diberikan.

Pemberian makanan pada anak juga kurang teratur, yang mana seharusnya pemberian makan pada anak 3 kali dalam satu hari. Terdapat kasus, anak mendapat makanan hanya 1 kali dan bahkan tidak makan dalam sehari. Anak ini malah mengonsumsi kopi yang berlebihan, yaitu 3 gelas dalam sehari. Yang mana hal ini sangat tidak dianjurkan untuk anak usia 9 tahun.

Ketiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain, masyarakat khususnya orang tua harus selalu memperhatikan pola asuh kepada anak sehingga anak tidak akan melakukan pernikahan dini dan anak juga tidak kekurangan mendapatkan gizi.

Adapun hal yang dilakukan kelompok KPM (Kuliah Pengabdian Masyarakat) Universitas Sains Al-Qur'an untuk menanggulangi stunting di Desa Garunglor yaitu dengan cara-cara sebagai berikut:

### 1. Melakukan sosialisasi pencegahan stunting

Sosialisasi ini dilakukan pada tanggal 2 Maret 2022 dengan dua pembicara yaitu Yola Lisa Cita Amalia ahli gizi dan Aprilia Susanti bidan desa Garunglor. Yang dihadiri oleh orang tua balita yang terkena stunting dan ibu hamil. Sosialisasi ini dilakukan dengan harapan agar para ibu teredukasi mengenai stunting dan cara pencegahannya.

### 2. Sosialisai pernikahan dini

Sosialisasi ini dilakukan pada Rabu 16 Maret 2022 dengan narasumber dari BKKBN bapak Saryono. Dengan sasaran yaitu para remaja Desa Garunglor mulai dari remaja sekolah menengah pertama sampai dengan remaja yang sudah tidak sekolah. Harapan dari sosialisasi ini agar para remaja sadar tentang bahaya pernikahan dini, serta teredukasi mengenai dampak yang timbul akibat pernikahan dini.

### 3. Sosialisasi parenting

Sosialisasi ini dilakukan pada tanggal 12 Maret 2022 dengan dua narasumber dari kepala sekolah taman kanak-kanak Garunglor 2 Ibu Baniyah dan guru taman kanak-kanak Garunglor 2 Ibu Yulistyowati. Serta tambahan narasumber dari mahasiswa KPM UNSIQ yaitu Sulfia Utami dan Nabila Nur Azizah. Peserta sosialisasi ini yaitu orang tua wali murid TK dan PAUD desa Garunglor. Dengan harapan adanya sosialisasi ini yaitu agar orang tua lebih mengerti bagaimana cara mengasuh anak dengan baik sesuai dengan karakter anak-anak mereka, serta menanamkan pentingnya pendidikan 12 tahun kepada orang tua wali.

4. Program minum susu, senam sehat dan kreativitas

Program ini dilakukan pada SD N 1 Grunglor, SD N 2 Garunglor dan TK 2 Garunglor. Yang mana kegiatan dilakukan dengan cara bertahap melalui dua pertemuan di setiap sekolah. Pertemuan pertama yaitu program kreativitas yang diisi dengan kegiatan pembuatan kerajinan tangan menggunakan botol bekas, kegiatan ini dilakukan dengan harapan anak-anak mampu berfikir secara kreatif dengan memanfaatkan barang-barang bekas yang sudah tidak terpakai agar menjadi barang berguna. Sedangkan pertemuan kedua adalah program minum susu yang sebelumnya anak-anak diminta untuk melakukan senam secara bersama-sama di lapangan, hal ini bertujuan agar tubuh anak menjadi sehat melalui gerakan senam dan gizi anak terpenuhi dengan adanya minum susu.

### KESIMPULAN

Permasalahan stunting di Desa Garunglor terbilang cukup serius. Dimana Desa Garunglor menjadi desa nomor dua dengan kasus stunting tertinggi di Kecamatan Sukoharjo. Stunting sendiri merupakan kondisi gagal tumbuh akibat kekurangan gizi di seribu hari pertama kehidupan anak. Stunting tidak hanya mengganggu perkembangan fisik tetapi juga mengganggu perkembangan otak.

Stunting ini dapat disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu kurangnya informasi

dan pengetahuan tentang stunting, kurangnya akses pangan yang bergizi, kurangnya air bersih, kurangnya pemberian tablet penambah darah kepada remaja putri, pemorsian gizi pada anak yang kurang teratur, kurangnya pemberian imunisasi pada balita, dan pernikahan dini. Sedangkan di Desa Garunglor sendiri, stunting lebih banyak disebabkan oleh pernikahan dini yang tinggi, pola asuh yang kurang baik, dan asupan gizi yang kurang diperhatikan.

Untuk menanggulangi stunting di Desa Garunglor, Kelompok KPM (Kuliah Pengabdian Masyarakat) UNSIQ melakukan beberapa sosialisasi, diantaranya sosialisasi pencegahan stunting yang diikuti oleh ibu dengan balita yang terkena stunting serta ibu hamil, sosialisasi pernikahan dini, sosialisasi parenting, dan menjalankan program minum susu, senam sehat serta kreativitas untuk anak-anak.

### DAFTAR PUSTAKA

- <https://diskominfo.wonosobokab.go.id/posts/detail/1041325/Masih-Tinggi-Kasus-Stunting-Perlu-Ditangani-Secara-Kolaboratif>.
- Munir, Zainal, Kholisotin Kholisotin, and Ayu Masrurrotul Hasanah. 2021. Faktor-Faktor Yang Berhubungan Dengan Peningkatan Kasus Stunting Pada Balita Di Kabupaten Probolinggo. *Jurnal Keperawatan Profesional*, 9.1, 47-69 <<https://doi.org/10.33650/jkp.v9i1.2037>>
- Sakti, Syahria Anggita. 2020. Pengaruh Stunting Pada Tumbuh Kembang Anak Periode Golden Age. *Jurnal Ilmiah Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan*, 6.1, 169-75 <<http://ejournal.unsub.ac.id/index.php/FKIP>>
- Sari, Mellia, 'Bina Husada. 2020. *Jurnal Kepetawatan*. 5p
- Sugiyono. 2019. Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung: ALFABETA.
- Waliulu, Syariefeh Hidayati. 2018. Pengaruh Edukasi Terhadap Tingkat Pengetahuan Dan Upaya Pencegahan Stunting Anak Usia Balita. *Jurnal Penelitian Kesehatan Suara Forikes*, 9.4, 269-72.

## **PANDUAN SINGKAT BAGI PENULIS JURNAL PADMA**

### **PENGABDIAN DHARMA MASYARAKAT**

Panduan penulisan ini dimaksudkan untuk menyeragamkan bentuk penulisan karya ilmiah yang dikirim penulis ke redaksi Jurnal PADMA Pengabdian Dharma Masyarakat, dengan panduan penulisan sebagai berikut :

1. Naskah ditulis dalam Bahasa Indonesia dengan Abstrak Bahasa Indonesia dan Bahasa Inggris dalam bentuk Font cambria 10" dengan ukuran 1 Spasi dengan intisari tidak lebih dari 250 kata disertai 3 atau 4 kata kunci (keyword).  
Naskah berupa Softcopy program MS maksimal 10 Halaman termasuk tabel dan gambar, spasi 1.
2. Sistematika penulisan disusun dengan urutan sebagai berikut :
  - a) Judul, nama dan alamat email penulis/peneliti tunggal.
  - b) Abstrak dan intisari, keyword dan kata kunci.
  - c) Batang Tubuh :
    - 1). Pendahuluan, termasuk didalamnya intisari permasalahan
    - 2). Metode Penelitian
    - 3). Hasil dan Pembahasan
    - 4). Kesimpulan dan Saran
    - 5) Daftar Pustaka atau Referensi
    - 6) Seluruh isi tersebut di buat dengan 2 kolom
3. Judul ditulis dalam bentuk font Cambria 12" dengan huruf besar dicetak tebal dan ditempatkan ditengah halaman,, serta tidak lebih dari 18 kata.
4. Nama, Asal Kampus, Email dan Tulisan karya ilmiah dalam bentuk font Cambria 11" dengan ukuran spasi 1,0 spasi dalam bentuk kolom.
5. Abstrak dalam bentuk font Cambria 10" spasi 1.0
6. Gambar diberi nomor dan keterangan, sedangkan tabel diberi nomor dan keterangan diatasnya.
7. Penulisan persamaan matematika yang terdapat pada halaman naskah hendaknya menggunakan *equation editor*.
8. Daftar pustaka hanya memuat literature yang dirujuk dalam keterangan dan dicantumkan pada bagian akhir naskah dilakukan dengan memberikan nomor.
9. Margin atas dan bawah 2,5cm, kiri 3cm, kanan 2cm, dan ukuran kertas A4.
10. Sesuaikan Template, Copy Paste gambar atau tabel baiknya satu – satu.
11. Email Redaksi : [padma\\_mnj@unpam.ac.id](mailto:padma_mnj@unpam.ac.id)

*Jurnal*

# PADMA

PENGABDIAN DHARMA MASYARAKAT



**UNIVERSITAS PAMULANG**

Jl. Surya Kencana No.1, Pamulang, Kota Tangerang Selatan,  
Banten 15417 - Telp: (021) 7412566,  
email: perkusi\_mnj@unpam.ac.id

ISSN 2797-3778

