

pISSN: 2797-3778

eISSN: 2777-0036

Jurnal

PADMA

PENGABDIAN DHARMA MASYARAKAT

Vol. 2

No. 2

APRIL 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. 2, April 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 April 2022

Tim Redaksi

DAFTAR ISI

- ^{1*}Juhaeri, ²Danu Gunawan, ³Endang Mulus Rahayu, ⁴Eni Octaviani, ⁵Siti Rachma
PEMANFAATAN MEDIA MARKETPLACE DALAM MEMASARKAN PRODUK UMKM CIBODAS
JASA KOTA TANGERANG**
Hal 108 - 112
- ^{1*}Zulfitra, ²Bambang Eko Supriyanto, ³Martinus Zai, ⁴April Linus Hia, ⁵Niko Adrianto
IMPLEMENTASI MANAJEMEN KEUANGAN DALAM PENGEMBANGAN UMKM CIBODAS JASA
KOTA TANGERANG**
Hal 113 - 120
- ^{1*}Sachro Yusuf, ²Antin Setiyawati, ³Arda, ⁴Irfan Maulana, ⁵Jasip Soleh
IMPLEMENTASI ILMU MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA (MSDM) DALAM
PENGELOLAAN KEUANGAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) CIBODAS
JASA KOTA TANGERANG**
Hal 121 - 127
- ^{1*}Yayan Sudaryana, ²Febrianto Hermawan, ³Nurbaety, ⁴Deviana Oktoria,
⁵Hengky Mayer Pardede
STRATEGI PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA DAN PEMASARAN BERBASIS USAHA
MIKRO DI UMKM CIBODAS JASA KOTA TANGERANG**
Hal 128 - 137
- ^{1*}Endang Sugiarti, ²Fajar Yoga Pradana, ³Erni Nila Sari, ⁴Novan Nurviyaddin, ⁵Sulastri
MENGEMBANGKAN PRILAKU (BEHAVIOR) DAN POLA PIKIR (MINDSET) PARA
PELAKU UMKM CIBODAS JASA KOTA TANGERANG DALAM KONTEKS DIGITAL**
Hal 138 - 143
- ^{1*}Intani Yonattha Ajie, ²Ovi Mariana Sari, ³Muhamad Ridwan, ⁴Muhammad Arief
Biamrillah, ⁵Erlan Jaelani
PENGOPTIMALAN MEDIA FOOD DELIVERY SERVICE DALAM MEMASARKAN PRODUK UMKM
CIBODAS JASA KOTA TANGERANG**
Hal 144 - 147
- ^{1*}Ardy Kusuma Nugraha, ²Ani Apriani, ³Afifah Fitriani, ⁴Romy Pramudya Mulya,
⁵Paramita Ari Ani
PELATIHAN PENCATATAN KEUANGAN MELALUI APLIKASI SMARTPHONE SEBAGAI UPAYA
OPTIMALISASI PENGELOLAAN DANA PADA UMKM DI KELURAHAN BAROS KECAMATAN
BAROS KOTA SUKABUMI**
Hal 148 - 152
- ¹Prima Waluyoajati, ²Bella Ratu Fatimah, ³Eni Setyaningsih, ^{4*}Lisna Andriyani,
⁵Sunia Ardiyanti
SOSIALISASI LITERASI KEUANGAN DI ERA PANDEMI COVID 19 KEPADA GALERI UMKM
TANGERANG SELATAN BANTEN**
Hal 153 - 158
- ^{1*}Nunung Sudriani, ²Rama Kurniawan, ³Euis Intan Anovani, ⁴Rahmi Pujiati
PELATIHAN STRATEGI PEMASARAN MELALUI DIGITAL MARKETING UNTUK
PENINGKATAN SKALA USAHA BAGI PELAKU UMKM DI KOTA
TANGERANG SELATAN**
Hal 159 - 162

- ^{1*}Anggun Anggraini, ²Indawati, ³Ingga Maulana, ⁴Yudi Supriyanto, ⁵Suripto
PENDAMPINGAN PEMBUATAN LAPORAN KEUANGAN UMKM
PADA DAPOER INTAN STORY KITCHEN**
Hal 163 – 168
- ¹Agus Nawan, ^{2*}Alisha Jihan, ³Benedictus Kewas, ⁴Dian Widiarti, ⁵Marchienda Werdany,
⁶I Nyoman Marayasa
PENINGKATAN MANAJEMEN SDM DAN KOMUNIKASI PARA PENGAJAR DI YAYASAN TPQ
NURUL IKHLAS**
Hal 169– 173
- ^{1*}Faqihuddin, ²Hardi Gunawan, ³Winda Sari Adelyna, ⁴Eka Rosilawati,
⁵Febby Ayu Widyanti, ⁶Imas Masriah
MENINGKATKAN KEMAMPUAN SUMBER DAYA MANUSIA (SDM) DALAM MELAKSANAKAN
PEMBELAJARAN YANG EFEKTIF DI ERA DIGITALISASI PADA PENGAJAR YAYASAN TPQ
NURUL IKHLAS GUNUNG SINDUR**
Hal 174 – 180
- ^{1*}Andriansyah, ²Zainal Abidin, ³Suwarsi, ⁴Moh. Sutoro, ⁵Subarto
PENERAPAN ILMU MANAJEMEN DALAM MENINGKATKAN KUALITAS SDM PENGAJAR
YAYASAN TPQ NURUL IKHLAS**
Hal 181 – 185
- ^{1*}Vita Sukaesi Sihombing, ²Nelissa Lenjau, ³Formula Adi Pranata, ⁴Randi Hermawan,
⁵Sarwani
PENERAPAN ILMU MANAJEMEN DALAM MENGEMBANGKAN KOMPETENSI SUMBER DAYA
MANUSIA DAN LEMBAGA PENDIDIKAN DI YAYASAN TPQ NURUL IKHLAS**
Hal 186 – 191
- ^{1*}Ifat Latifah, ²Maghfiroh Realis Murphi, ³Herryawan, ⁴Ramdani Sampurna,
⁵Suprpto Adi P
METODE KOMUNIKASI DENGAN GENERASI MILENIAL DALAM MEMBENTUK SUMBER DAYA
MANUSIA YANG BERKARAKTER PADA MASYARAKAT BAROS, SUKABUMI, JAWA BARAT**
Hal 192 – 196
- ¹Ade Kharisma Maharanie, ^{2*}Ganggas Himawan, ³Pepiyanti, ⁴Randi Irawan,
⁵Nardi Sunardi, ⁶Firman Tatariyanto
PERAN IDENTIFIKASI RESIKO TERHADAP PENGELOAAN KEUANGAN DI YAYASAN TPQ
NURUL IKHLAS**
Hal 197 – 201
- ^{1*}Herwin Heriyanto, ²Muchrzial Harris Ritonga, ³Herlina Duma, ⁴Teti Susilowati, ⁵Tomi,
⁶Mukhlis Catio
PENERAPAN ILMU MANAJEMEN BENCANA BERBASIS MASYARAKAT PMI KOTA SUKABUMI
BERDAMPAK PADA KELURAHAN TANGGUH BENCANA KELURAHAN BAROS KEC. BAROS,
KOTA SUKABUMI**
Hal 202 – 207
- ^{1*}Lindah Krystianti, ²Adela Nurfadila, ³Sanah, ⁴Rahayuni Dianita
PENTINGNYA EDUKASI UNTUK TINGKATKAN LITERASI KEUANGAN PADA REMAJA GUNA
MENGATUR KEUANGAN PRIBADI SERTA INVESTASI DI MASA YANG AKAN DATANG**
Hal 208 – 211

**¹Delfi Anugrah, ²Harto Basori, ³May Randi Putra, ⁴Ayu Sindi Aprilia, ⁵Ernawati Dwi Ayu
PELATIHAN PENGELOLAAN KEUANGAN PADA UMKM DI KELURAHAN BAROS,
KECAMATAN BAROS, SUKABUMI, JAWA BARAT**

Hal 212 - 216

**¹Denok Sunarsi, ²H. Hastono, ³Kharisma Danang Yuangga, ⁴Rofiq Noorman Haryadi,
⁵Arga Teriyan**

**LITERASI PEMASARAN DIGITAL UNTUK MENGENALKAN BATIK PANDEGLANG
DI MASA PANDEMI PADA DESA WISATA SUKARAME BANTEN**

Hal 217 - 222

PANDUAN SINGKAT BAGI PENULIS JURNAL Pengabdian Dharma Masyarakat

Hal 223

PEMANFAATAN MEDIA MARKETPLACE DALAM MEMASARKAN PRODUK UMKM CIBODAS JASA KOTA TANGERANG

^{1*}Juhaeri, ²Danu Gunawan, ³Endang Mulus Rahayu, ⁴Eni Octaviani, ⁵Siti Rachma
Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia
*juhaeri@unpam.ac.id

Abstrak

UMKM memiliki peranan sangat penting dalam perekonomian negara karena sektor UMKM adalah penyumbang Produk Domestik Bruto (PDB) terbesar juga paling banyak menyerap lapangan kerja. Pesatnya pertumbuhan UMKM di wilayah Kota Tangerang khususnya Kecamatan Cibodas Jasa tentu menjadi peluang bagi para pelaku usaha untuk dapat meningkatkan lagi jangkauan pasar yaitu dengan melibatkan pelaku usaha dalam penjualan di marketplace. Pengabdian kepada masyarakat ini memiliki tujuan umum untuk mengenalkan penggunaan marketplace dan pengaplikasiannya. Selain itu juga memberikan pelatihan, pengetahuan dan penerapan secara praktis terkait ilmu manajemen termasuk strategi pemasaran dalam penggunaan media marketplace yang efektif untuk mengembangkan produk dan meningkatkan omset UMKM. Hasil Pengabdian Masyarakat ini dapat meningkatkan keterampilan pelaku UMKM dalam memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi dalam media sosial. Selain itu dapat menjalankan sebuah strategi promosi atau pun membuat sebuah konten dalam media social sebagai alat yang bias membantu memperluas dalam memasarkan produknya.

Kata Kunci: UMKM, Pengabdian Kepada Masyarakat, Marketplace, Pemasaran

Abstract

MSMEs have a very important role in the country's economy because the MSME sector is the largest contributor to Gross Domestic Product (GDP) and absorbs the most employment. The rapid growth of MSMEs in the Tangerang City area, especially at Cibodas Jasa Sub-district, is certainly an opportunity for entrepreneur to be able to increase market scope by involving them in marketplace business. The general purpose of this community service is to introduce the use of marketplace and its application. Other than that, also for providing training, knowledge and practical application of management science including marketing strategy in the use of effective marketplace media for UMKM product development and revenue increment. The program result is improvement of MSME entrepreneurs skills especially in utilizing social media information and communication technology. In addition, this program also can run a promotional strategy or create content on social media as a tool that can help expand product marketing.

Keywords: MSMEs, Community Service, Marketplace, Marketing

PENDAHULUAN

Pada era globalisasi saat ini, persaingan dalam dunia usaha menjadi ketat. Perusahaan bersaing untuk dapat mempertahankan usahanya agar tetap kuat di tengah persaingan yang ketat. Menciptakan pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama, dan meningkatkan volume penjualan dengan strategi pemasaran internet. Menciptakan pelanggan baru atau mempertahankan pelanggan lama dapat dilakukan dengan berbagai cara, seperti dengan terus meningkatkan kualitas produk dan dengan mengeluarkan produk dengan inovasi terbaru. Selain itu mempermudah cara

memperoleh produk dengan berbagai teknologi internet juga sebagai salah satu alasan di mana pelanggan bertahan pada suatu produk (Rahmadani, 2019).

internet semakin lama diperkirakan semakin meningkat. Tentu hal ini menjadi peluang usaha bisnis baru dengan menyediakan toko online.

Marketplace adalah sebuah wadah pemasaran produk secara elektronik yang mempertemukan banyak penjual dan pembeli untuk saling bertransaksi (Apriadi, 2017). Penjual dapat dengan mudahnya berjualan online, karena marketplace menyediakan tempat untuk dapat berjualan secara online. Untuk dapat memulai

berjualan online, penjual hanya cukup melakukan pendaftaran kemudian akan diproses oleh tim marketplace.

Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) secara umum memiliki kecenderungan meningkat. Melansir situs resmi Dinas Perindustrian, Perdagangan Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Kota Tangerang pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) meningkat selama tiga tahun terakhir. Berdasarkan data, UMKM pada tahun 2016 berjumlah 10.553. Kemudian bertambah di tahun 2017 menjadi 10.675, di tahun berikutnya meningkat kembali menjadi 11.476 dan terakhir dibulan April 2019 mencapai 12.508 pelaku UMKM. Adapun berdasarkan data 2019, Kecamatan Cibodas menjadi wilayah dengan jumlah UMKM terbanyak yakni 4.019 pelaku UMKM.

Pesatnya pertumbuhan UMKM di wilayah Kota Tangerang khususnya Kecamatan Cibodas tentu menjadi peluang bagi para pelaku usaha untuk dapat meningkatkan lagi jangkauan pasar, bukan hanya sebatas untuk wilayah Cibodas dan Kota Tangerang. Saat ini, pelaku UMKM di Kecamatan Cibodas yang tergabung di Komunitas UMKM Cibodas sudah dibina dengan baik oleh dinas terkait. Berbagai program pelatihan dan pembinaan dilakukan untuk memajukan UMKM.

Untuk memperluas jangkauan pasar dapat dilakukan melalui keterlibatan pelaku usaha dalam *marketplace*. Saat ini pertumbuhan *marketplace* cukup signifikan karena gaya masyarakat yang mulai bergeser dari belanja offline menjadi berbelanja online. Pergeseran gaya belanja tersebut diikuti dengan pertumbuhan *marketplace* yang tersedia. Hal ini merupakan sebuah peluang bagi para pelaku UMKM untuk dapat terlibat dalam maraknya pilihan *marketplace* yang dapat diakses secara gratis. Melansir situs *goukm.id*, keterlibatan pelaku UMKM dalam pasar online dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

Oleh karena itu, pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengenalkan pelaku UMKM di Cibodas beberapa *marketplace* yang tersedia dan memanfaatkan *marketplace* tersebut sebagai sarana dalam memasarkan produk UMKM dan memperluas akses pasar.

METODE

Pelatihan sosial media marketing dalam mempromosikan dan memasarkan produk dan jasa Dilakukan dengan pendekatan kontekstual. Pendekatan ini dilakukan melalui tahap identifikasi permasalahan dan solusi, kemudian dilanjutkan dengan tahap desain proses, tahap implementasi melalui pelaksanaan pelatihan, tahap validasi dan evaluasi keberhasilan kegiatan, serta tahap penarikan kesimpulan. Metode kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dalam bentuk seminar secara offline dengan protocol kesehatan yang sangat ketat.

Adapun tahapan kegiatan yang dilakukan yaitu:

1. Fase Identifikasi Masalah dan Solusi

Pada tahap ini pengabdian mengidentifikasi permasalahan pelaku UMKM dalam memasarkan Produk atau jasa yang mereka jual. Identifikasi dilakukan melalui survey analisis situasi lapangan, permasalahan, dan justifikasi terhadap permasalahan yang ditemui. Survey dilakukan kelokasi PKM antara lain:

a. Kondisi Umum

- 1) Kuliner, Kerajinan, Fashion dan Jasa.
- 2) Jumlah anggota UMKM berjumlah 400 dan sampai saat ini memiliki 3 gerai (di Kecamatan Cibodas, Pasar Cibodas, TangCity Mall).
- 3) Pengurus UMKM berjumlah 23 orang.
- 4) Belum memiliki legalitas usaha (Seperti: CV, PT, Koperasi), saat ini masih berbentuk Komunitas.

b. Permasalahan Pemasaran

- 1) Kualitas produk bagus, tetapi tampilan desain kemasan dan foto produk pada marketplace kurang menarik.
- 2) Pemasaran terhadap sektor Jasa (Catering, WO, service, dan lain-lain) masih bersifat internal UMKM, belum menjangkau pangsa pasar secara luas.

2. Fase Desain Proses

Pada tahap ini merancang strategi dalam memasarkan produk UMKM melalui media marketplace dan strategi untuk transfer pengetahuan tentang

digital marketing melalui media sosial. Tim pengabdian membuat materi pelatihan dalam bentuk modul praktek serta brosur dalam cara menggunakan media marketplace, media sosial yang dapat digunakan untuk membuat sebuah konten promosi dan teknik foto produk yang menarik.

3. Fase Implementasi

Pada fase ini dilakukan beberapa kegiatan sebagai berikut:

- a. Memberikan informasi mengenai strategi pemasaran produk di media marketplace Shopee.
- b. Pembuatan konten pemasaran untuk disebarluaskan melalui media sosial.
- c. Pembekalan teknik foto produk untuk diunggah di toko online dan media sosial.

4. Fase Validasi dan Evaluasi

Validasi dilakukan melalui interview, Observasi dan Survey kepada peserta pelatihan. Evaluasi dinilai dari tingkat kehadiran peserta, suasana aktivitas peserta, dan tingkat pemahaman peserta terhadap materi pelatihan.

5. Fase Kesimpulan

Pada tahap ini ditarik kesimpulan terhadap hasil yang dicapai dari pelaksanaan kegiatan pelatihan pemanfaatan media marketplace dalam pemasaran produk kepada para pelaku UMKM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Secara umum kegiatan yang dilakukan oleh tim PKM pada tanggal 5 November 2021 sampai 7 November 2021 yang dilaksanakan di kantor Kecamatan Cibodas Jasa Kota Tangerang dapat berjalan lancar tanpa ada kendala. Peserta pelatihan terlihat bersemangat dan antusias saat mengikuti kegiatan ini, mulai dari pembukaan kegiatan PKM ini dan presentasi materi mengenai pemanfaatan media marketplace dalam pemasaran produk UMKM dan juga strategi dalam pemasarannya, sesi materi mengenai mengenali konsumen, pengenalan fitur-fitur pada marketplace Shopee serta bagaimana membuat deskripsi yang menarik, memberikan penawaran menarik yang menguntungkan pelanggan atau konsumen, mengajak pelanggan atau konsumen melakukan pembayaran non

tunai untuk mendapat promo menarik, dan sedikit berbagi informasi mengenai teknik dalam mengambil gambar produk yang menarik dan mewakili produknya saat dijual melalui marketplace.

Hasil observasi yang dilakukan tim PKM, peserta pelatihan memiliki antusias yang tinggi saat sesi tanya jawab dengan narasumber. Semangat peserta diakomodir dengan memberikan nomor kontak atau media sosial narasumber untuk komunikasi atau berdiskusi secara personal.

Puji syukur kegiatan PKM yang dilaksanakan dapat berjalan dengan baik. Kegiatan dimulai setelah semua penitia, peserta dan narasumber berkumpul di kantor Kecamatan Cibodas Jasa Kota Tangerang. Sebagai pembuka pelaksana kegiatan PKM disampaikan oleh ketua tim PKM dan Dosen pendamping, ketua pelaksana menyampaikan terimakasih atas kehadiran para peserta pelatihan, pihak pengurus UMKM Cibodas Jasa dan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Pamulang yang memfasilitasi terselenggaranya kegiatan ini. Dilanjutkan dengan sambutan Kepala Camat yang berterimakasih atas terselenggaranya kegiatan ini kepada tim pengabdian dan LPM Universitas Pamulang, Kepala Camat juga berharap agar kegiatan pelatihan semacam ini dapat berkelanjutan dalam bentuk pendampingan khusus kepada para pelaku UMKM.



Gambar 1. Peserta UMKM Cibodas Jasa

Materi narasumber pertama adalah tentang pemanfaatan media marketplace dalam memasarkan produk UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang, kemudian mengulas juga mengenai promosi di dalam media sosial dan bagaimana teknik foto yang menarik dan profesional untuk diunggah dalam toko online kemudian kegiatan dilanjutkan dengan sesi tanya jawab peserta.



Gambar 2. Sesi Foto Bersama

Dalam penyampaian materi disampaikan jenis-jenis dan fitur yang tersedia pada marketplace Shopee. Bagaimana menetapkan pangsa pasar, jenis promosi dan strategi dalam memasarkan produk secara online. Selama pendampingan banyak diskusi yang dilakukan mulai dari bagaimana acara promosi, teknik foto yang menarik dan terlihat profesional saat di unggah di media marketplace dan pemanfaatan media social sehingga pemasaran bias lebih maksimal.

Pengenalan jenis-jenis mediasosial yang dapat digunakan untuk beriklan merupakan penunjang pemasaran di marketplace. Proses branding ini perlu dilakukan dan menjadi pilihan yang bias membuat brand UMKM akan lebih dikenal. Melalui sosial media, pelaku UMKM pun bias mendapatkan berbagai informasi dari kompetitor. Dari informasi tersebut, dapat menganalisa dan mengetahui kelebihan dan kekurangan kompetitor untuk meningkatkan strategi pemasaran.

PENUTUP

Dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang kami laksanakan ini, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- Pelatihan yang diberikan telah menambah pengetahuan peserta dalam memanfaatkan media marketplace dalam memasarkan produk agar jangkauannya lebih luas lagi sehingga berdampak pada peningkatan penjualannya.
- Pelatihan yang diberikan menambah keterampilan peserta dalam membuat foto produk yang menarik dan juga keterampilan dalam menggunakan social media yang dapat mendukung pemasarannya secara online.
- Keberhasilan kegiatan Pengabdian

Kepada Masyarakat ini merupakan hasil kolaborasi antara akademisi, pemerintah setempat dan pelaku usaha yang dapat dilihat dari berkembangnya produktivitas para pelaku usaha dalam berinovasi menciptakan usaha-usaha dan bisnis baru yang menjanjikan

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada LPPM Universitas Pamulang atas segala fasilitas dan bantuan baik berupa administrasi dan materiil yang diberikan. Terimakasih kami ucapkan juga kepada Kepala UMKM Kecamatan Cibodas Jasa beserta jajarannya yang telah memberikan kami izin dan membantu terlaksananya kegiatan PKM ini. Ucapan terima kasih terutama untuk para peserta pelatihan yang telah bersedia mengikuti serangkaian acara kami dan memberikan respon dengan sangat baik kepada kami dan seluruh pihak yang telah membantu terselenggaranya kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Apriadi, D., & Saputra, A. Y. (2017). e-Commerce Berbasis Marketplace Dalam Upaya Mempersingkat Distribusi Penjualan Hasil Pertanian. *Jurnal RESTI (Rekayasa Sistem Dan Teknologi Informasi)*, 1(2), 131 - 136. <https://jurnal.iaii.or.id/index.php/RESTI/citationstylelanguage/get/apa?submissionId=36>
- Fajar Septian, Ari Syaripudin, Dimas Abisono P., Heri Haerudin, Joko Riyanto. (2021). Pelatihan Sosial Media Marketing di Masa Pandemi Covid-19 Bersama Yayasan Mulia Kreatif Berdaya (Mutiara). *JAMA IKA*, 2 (2), 81-89. <http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/JAMA IKA/article/view/11999>.
- 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.
- Rahmadani, F., Suardana, I., & 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.
<http://journal.stieamm.ac.id/index.php/valid/article/view/88>.
- Purwanti, P., Sarwani, S., & Sunarsi, D. (2020). Pengaruh Inovasi Produk Dan Brand Awareness Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Pt. Unilever Indonesia. *Inovasi*, 7(1), 24-31.
- Pratomo, L. A., Esys, L., Ekasari, A., Rahmawati, U. N., & Ameliana, W. C. (2021). Pelatihan Dalam Menetapkan Strategi Komunikasi Pemasaran Yang Tepat Untuk Produk Dan Jasa dari UKM. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(2), 165-171.

IMPLEMENTASI MANAJEMEN KEUANGAN DALAM PENGEMBANGAN UMKM CIBODAS JASA KOTA TANGERANG

^{1*}Zulfitra, ²Bambang Eko Supriyanto, ³Martinus Zai, ⁴April Linus Hia, ⁵Niko Adrianto
Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia
*zulfitra.dosen@gmail.com

Abstrak

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini berjudul Implementasi Manajemen Keuangan Dalam Pengembangan UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang. Tujuan umum dari kegiatan PKM ini adalah memberikan pelatihan dan pengetahuan secara praktis ilmu manajemen dalam pengembangan UMKM yang berdampak pada kesejahteraan masyarakat khususnya para pelaku UMKM di wilayah Kecamatan Cibodas Kota Tangerang. Metode yang digunakan adalah penyampaian materi secara langsung serta diskusi mengenai manajemen pengelolaan keuangan dalam rangka pengembangan UMKM. Hal pengelolaan keuangan disini adalah sumber permodalan usaha, pencatatan keuangan dari setiap proses transaksi dari usaha yang dijalankan, dan penguatan pola pikir (mindset) bahwa ekspansi usaha perlu dilakukan dan jangan berpikir takut rugi yang akan menghabiskan modal usaha, tetapi berpikir bagaimana keluar dari situasi rugi (jika terjadi), karena kerugian adalah bagian dari sebuah proses kemajuan usaha yang harus dihadapi. Kesimpulan dari PKM ini adalah bahwa akan dilakukan pendampingan manajemen dalam pengembangan UMKM dengan melakukan komunikasi secara terus menerus dengan pihak pengelola UMKM Cibodas Jasa dalam upaya mewujudkan kesejahteraan masyarakat dalam hal ini pelaku usaha UMKM.

Kata Kunci: Manajemen, Pengabdian Kepada Masyarakat, UMKM Cibodas Jasa, Kesejahteraan Masyarakat

Abstract

This Community Service (PKM) was entitled "The Implementation of Financial Management in Developing Cibodas Jasa UMKM (Micro, Small, and Medium Enterprise) Kota Tangerang". The main objective of this service is to give training and to share the knowledge of management practically in developing UMKM that is affected to the well-being of the society, especially for the member of UMKM in Cibodas Tangerang. The method used is presenting the material directly and discussion session as well about financial management toward the UMKM development. Main focus of the material is the capital resources, financial records that covered all transactions process and strength the paradigm that expanding business are something that must be done. Moreover preparing of losing profit that will cost the capital business is required as well, so they need to be focus solving the situation. Due to the fact that getting loss is a part of the process of business progress that should be faced. In conclusion, this service will conduct a management assistance of developing the UMKM by communicating continuously with the stakeholder to actualize increasing the welfare of the UMKM community especially in Cibodas Tangerang.

Keywords: Management, The Community Service, UMKM Cibodas Jasa, Society Welfare

PENDAHULUAN

Tri Dharma Perguruan Tinggi adalah kewajiban Perguruan Tinggi untuk menyelenggarakan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat. Tri Dharma Perguruan Tinggi wajib dilakukan oleh seluruh sivitas akademika termasuk didalamnya adalah dosen dan mahasiswa. Mengacu pada Undang-undang Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Tinggi, Pendidikan adalah usaha

sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa, dan negara. Penelitian adalah kegiatan yang dilakukan menurut kaidah dan metode ilmiah secara sistematis untuk memperoleh

informasi, data, dan keterangan yang berkaitan dengan pemahaman dan/atau pengujian suatu cabang ilmu pengetahuan dan teknologi. Pengabdian kepada Masyarakat adalah kegiatan sivitas akademika yang memanfaatkan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi untuk memajukan kesejahteraan masyarakat dan mencerdaskan kehidupan bangsa.

Pengabdian kepada masyarakat merupakan kegiatan sivitas akademika dalam mengamalkan dan membudayakan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk memajukan kesejahteraan umum dan mencerdaskan kehidupan bangsa. Pengabdian kepada masyarakat dilakukan dalam berbagai bentuk kegiatan sesuai dengan budaya akademik, keahlian, dan/atau otonomi keilmuan sivitas akademika serta kondisi sosial budaya masyarakat. Hasil pengabdian kepada masyarakat digunakan sebagai proses pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi, pengayaan sumber belajar, dan/atau untuk pembelajaran dan pematangan sivitas akademika.

Berkaitan dengan tema penulisan ini yaitu Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan sasarannya yaitu para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), dan berdasarkan pada Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah, disebutkan bahwa Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. 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 diatur dalam UU tersebut. 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 UU tersebut. Dari ketiga bentuk usaha tersebut masing-masing memiliki kriteria yang berbeda satu sama lain baik dari sisi kekayaan bersih maupun dari hasil penjualan. Kriteria Usaha Mikro memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). Kriteria Usaha Kecil memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah). Kriteria Usaha Menengah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Tabel 1 Kriteria UMKM

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Asset	Omset
Usaha Mikro	Maksimal 50 juta	Maksimal 300 juta
Usaha Kecil	> 50 juta – 500 juta	300 juta – 2,5 milyar
Usaha Menengah	> 500 juta – 10 milyar	2,5 – 50 milyar

Ciri khusus yang membedakan antara UMKM dengan usaha lainnya adalah jenis barang yang dijual tidak tetap atau dapat berganti setiap waktu. Dalam hal tempat usaha pun UMKM dapat berpindah tempat jika diperlukan. Dari sisi administrasi UMKM biasanya baru memiliki sistem administrasi yang sederhana. Ciri lain dari UMKM dapat juga dilihat dari sumber daya manusianya yang masih sedikit, bisa dijalankan oleh 1-2 orang, dan sebagian besar pelaku UMKM belum memiliki akses perbankan dan belum memiliki legalitas usaha seperti surat izin usaha atau nomor pokok wajib pajak (NPWP). Namun demikian, UMKM

merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Selain itu, UMKM adalah salah satu pilar utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan utama, dukungan, perlindungan dan pengembangan seluas-luasnya sebagai wujud keberpihakan yang tegas kepada kelompok usaha ekonomi rakyat, tanpa mengabaikan peranan Usaha Besar dan Badan Usaha Milik Negara. Bahkan berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop UKM) bulan Maret 2021, jumlah UMKM mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto sebesar 61,07 persen atau senilai Rp. 8.573,89 triliun. UMKM mampu menyerap 97 persen dari total tenaga kerja yang ada, serta dapat menghimpun sampai 60,42 persen dari total investasi di Indonesia.

Berdasarkan uraian diatas, maka kami selaku bagian dari sivitas akademika Universitas Pamulang Program Studi Magister Manajemen, sesuai dengan yang diamanatkan pada Undang-undang Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Tinggi, kami melakukan salah satu kewajiban dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pengabdian kepada masyarakat pada UMKM Cibodas Jasa yang beralamat di Jl. Prambanan Raya No. 1 Kecamatan Cibodas Kota Tangerang 15138. UMKM Cibodas Jasa merupakan sebuah komunitas usaha yang secara struktur organisasi memiliki 25 orang pengurus dengan jumlah anggota sebanyak 400 orang yang terdiri dari para pelaku usaha UMKM dari berbagai sektor bidang usaha diantaranya kuliner, fashion, craft, dan jasa. UMKM Cibodas Jasa saat ini sudah memiliki 3 gerai usaha yang tersebar di berbagai lokasi yaitu Gerai UMKM di Kecamatan Cibodas, Gerai UMKM di Pasar Cibodas, dan Gerai UMKM di Mall TangCity. UMKM Cibodas Jasa menjadi suatu asset yang potensial untuk dikembangkan lebih lanjut karena dapat menciptakan lapangan pekerjaan di Kota Tangerang khususnya di Kecamatan Cibodas. Dengan potensi sumber

daya manusia yang besar dan wilayah pemasaran yang luas sangat memungkinkan UMKM Cibodas Jasa untuk dikembangkan lebih pesat lagi dan dapat dijadikan contoh bagi UMKM lainnya di Kota Tangerang, sebagai salah satu upaya untuk mengurangi pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan hidup masyarakat.

METODE

Untuk mendapatkan hasil yang baik dan berdampak pada perubahan yang positif terhadap para pelaku UMKM Cibodas Jasa, kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan bertahap mulai dari mengidentifikasi permasalahan apa yang terdapat di UMKM Cibodas Jasa, memahami apa yang dibutuhkan, sampai kepada memberikan solusi terbaik agar perkembangan UMKM dapat terealisasi. Adapun tahap-tahap kegiatan yang dilakukan oleh Tim PKM Program Studi Magister Manajemen Universitas Pamulang diantaranya:

1. Diskusi awal dengan pengurus UMKM Cibodas Jasa terkait permasalahan dan kebutuhan yang selama ini ada di UMKM Cibodas Jasa.
2. Pengumpulan data peserta yang akan diberikan pelatihan manajemen keuangan. Para peserta ini adalah perwakilan dari pelaku UMKM Cibodas Jasa dari sektor usaha kuliner, fashion, craft, dan jasa.
3. Pelaksanaan dengan memberikan pelatihan, diskusi, tanya jawab, dan memberikan solusi terkait permasalahan dan kebutuhan yang ada di UMKM Cibodas Jasa.
4. Pendampingan sebagai tindak lanjut dari pelaksanaan PKM yaitu tetap berkomunikasi dengan pengurus UMKM Cibodas Jasa dan berkunjung ke Gerai UMKM sesuai jadwal yang disepakati.

Dari tahap-tahap kegiatan PKM tersebut diatas dapat dijabarkan kembali pada pelaksanaan kegiatan diskusi awal dengan pengurus UMKM Cibodas Jasa dipaparkan oleh Ketua UMKM Cibodas Jasa bahwa ada beberapa hal terkait bidang penerapan ilmu manajemen yang perlu

dikembangkan lagi dalam rangka untuk lebih memajukan para pelaku UMKM. Permasalahan yang ada di UMKM Cibodas Jasa meliputi semua aspek manajemen mulai dari permasalahan SDM, Pemasaran, sampai kepada Keuangan. Oleh karena itu itu, Tim PKM memutuskan untuk memberikan pelatihan ilmu manajemen berbasis kelompok dimana kelompok kami mendapatkan tugas memberikan pelatihan manajemen bidang keuangan. Adapun permasalahan yang terkait dengan manajemen keuangan di UMKM Cibodas Jasa yaitu:

1. Sebagian anggota UMKM kesulitan dalam permodalan, saat ini permodalan masih ada yang bergantung pada akses pinjaman dari lembaga keuangan bukan bank, sehingga perlu diberikan pelatihan pemahaman pentingnya modal usaha yang berasal dari uang pribadi, atau jika harus meminjam diberikan pemahaman dan pengetahuan akses pinjaman dari lembaga keuangan bank.
2. Pola pikir atau *mindset* terhadap ekspansi usaha masih kurang. Sebagian pelaku UMKM masih berpikir takut rugi jika melakukan ekspansi usaha yang pada akhirnya akan menghabiskan modal. Disini Tim PKM berupaya memberikan penguatan pentingnya ekspansi usaha dengan pola pikir jangan takut rugi namun berpikir bagaimana keluar dari situasi rugi (jika mengalami kerugian), karena biar bagaimanapun kerugian adalah bagian dari resiko usaha yang harus dihadapi.



Gambar 1. Kunjungan dan Diskusi Awal Tim PKM ke Gerai UMKM Cibodas Jasa

Pada tahap kedua yaitu pengumpulan data peserta pelatihan dilakukan melalui mekanisme kerjasama antara Tim PKM dengan Pengurus UMKM Cibodas Jasa, dimana pengurus UMKM Cibodas Jasa

membuat link Google Form pendaftaran pelatihan yang disebarakan kepada anggota komunitas UMKM. Data yang dimaksud adalah berupa nama peserta, nomor HP, dan bidang usaha yang dijalankan. Setelah data peserta pelatihan didapat maka pengurus UMKM Cibodas Jasa menyerahkannya kepada Tim PKM.

Tahap ketiga dari kegiatan PKM adalah pelaksanaan dengan memberikan pelatihan manajemen keuangan dengan tema "Implementasi Manajemen Keuangan Dalam Pengembangan UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang". Memulai acara adalah laporan kegiatan dari Ketua Umum PKM, dilanjutkan sambutan dari Ketua UMKM Cibodas Jasa, lalu sambutan dari dosen pendamping Program Studi Magister Manajemen Universitas Pamulang, dan terakhir sambutan sekaligus membuka acara dari pihak Kecamatan Cibodas dalam hal ini adalah Sekretaris Kecamatan (Sekcam) Cibodas.



Gambar 2. Serah Terima Piagam Penghargaan Kegiatan PKM dari UMKM Cibodas Jasa Kepada Prodi Magister Manajemen Universitas Pamulang



Gambar 3. Tim PKM Bersama Dosen Pendamping



Gambar 4. Tim PKM Bersama Peserta Pelatihan

Dalam tahap pelaksanaan ini materi awal yang diberikan adalah mengenai pemahaman pentingnya mengelola keuangan yang baik. Walaupun usaha yang dijalankan masih berskala kecil, namun jika keuangan dikelola dengan baik maka akan menjadi salah satu pemicu majunya sebuah usaha. Adapun materi keuangan yang diberikan adalah:

1. Disiplin Pencatatan Keuangan

Disiplin mencatat keuangan merupakan hal yang sangat penting bagi bentuk usaha apapun. Menjadi sebuah kewajiban untuk mencatat semua pemasukan dan pengeluaran keuangan setiap hari agar terkontrol dengan baik. Setiap pelaku usaha UMKM wajib mengetahui berapa biaya operasional usaha yang dijalankan, berapa keuntungan yang diperoleh, dan berapa modal yang digunakan untuk usaha. Dengan demikian, para pelaku usaha UMKM akan dapat mengevaluasi kemampuan dan kapasitas usahanya sehingga perencanaan pengembangan usaha dapat ditetapkan berdasarkan data pencatatan yang dilakukan.

2. Memisahkan Keuangan Pribadi dan Keuangan Usaha

Pencatatan keuangan sebuah usaha dapat mempengaruhi pengambilan keputusan para pelaku UMKM dan dapat dijadikan bahan evaluasi kinerja usaha. Akan menyulitkan jika arus kas tercampur antara keuangan pribadi dan keuangan usaha terutama dalam hal menentukan biaya operasional usaha. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah pelaku UMKM dapat menggaji dirinya sendiri dari pos keuntungan yang didapat, sehingga pemisahan keuangan ini akan berjalan efektif. Dengan memisahkan pencatatan keuangan pribadi dan usaha, para pelaku UMKM akan dapat lebih mudah dalam mengelola keuangan usahanya dan mengembangkan usahanya lebih maju.

3. Pondasi Bisnis yang Kuat dan Terlindungi

Jika pencatatan keuangan sudah dilakukan dengan baik, pelaku usaha UMKM dapat menyisihkan keuntungannya dalam bentuk dana darurat, dan untuk pengembangan dana

lainnya agar keuangan dapat terlindungi seperti mengalokasikan pada tabungan, asuransi, dan investasi. Dana darurat adalah dana yang dapat digunakan apabila pelaku UMKM mengalami bencana atau musibah yang tidak terpikirkan sebelumnya yang pada akhirnya dapat mengganggu jalannya roda usaha. Sedangkan pengalokasian dana asuransi adalah pengalihan risiko usaha agar dapat terlindungi, dan investasi adalah suatu upaya pengembangan dana agar dana dapat berkembang dimana nantinya pelaku UMKM dapat menggunakannya untuk ekspansi usaha. Adapun porsi yang ideal untuk pengalokasian dana darurat, asuransi dan investasi merujuk dari berbagai sumber adalah 10%.

4. Perencanaan dan Pengelolaan Utang

Tidak dapat dipungkiri bahwa di dalam usaha utang bisa menjadi daya dorong pelaku UMKM untuk dapat lebih meningkatkan usahanya. Namun demikian, jika pelaku UMKM sebelumnya sudah memiliki utang untuk modal usahanya, maka pada pelatihan ini diberikan pemahaman dan pengetahuan porsi yang ideal untuk berhutang merujuk dari berbagai sumber adalah 30%, dan diupayakan hutang tersebut didapat dari lembaga keuangan bank. Jika pelaku UMKM terpaksa harus berhutang untuk menambah modal dalam rangka pengembangan usahanya, perencanaan utang wajib dilakukan sematang mungkin. Mulai dari seberapa besar utang yang dibutuhkan, akan digunakan untuk apa saja uang dari hasil utang tersebut, dan seberapa kuat pelaku UMKM dapat melunasi utang tersebut.

5. Tetapkan Target dan Evaluasi Bisnis

Kebutuhan pribadi dapat menjadi tolak ukur dalam menentukan berapa gaji yang diterima dari keuntungan usaha dan target pendapatan yang harus dicapai dimasa mendatang. Dalam hal ini pelaku UMKM harus dapat melakukan evaluasi bisnis secara rutin dan berkala apakah kegiatan usaha sudah tepat atau atau belum. Kemudian perlu juga dilihat item apa saja yang dibutuhkan untuk peningkatan efisiensi usaha. Dalam

menjalankan usaha, mengelola keuangan merupakan hal yang sangat penting. Semakin maju usaha yang dijalankan, akan semakin kompleks pula mengelola keuangan usaha tersebut. Dengan demikian, disiplin dan tepat dalam mengelola keuangan dapat membantu pelaku UMKM menyelesaikan masalah keuangan sedini mungkin dengan baik dan rapi dimulai dari usaha kecil sampai tumbuh berkembang menjadi besar.



Gambar 5. Tim PKM Saat Memberikan Materi

Dari beberapa pembahasan materi tersebut diatas, peserta pelatihan sangat antusias menyimak apa yang disampaikan oleh pemateri atau narasumber. Setelah materi selesai disampaikan kemudian dilanjutkan dengan sesi diskusi dan tanya jawab, dimana salah satu peserta menanyakan bagaimana cara meningkatkan pendapatan dari hasil usaha yang dijalankan. Sebagai contoh pendapatan dalam satu hari adalah Rp. 600.000,-, ingin meningkat dua kali lipat menjadi Rp. 1.200.000,-. Dalam hal menjawab pertanyaan ini, pemateri menawarkan solusi yaitu:

1. Penambahan Jam Kerja Dalam Produksi

Menambah jam kerja menjadi salah satu solusi untuk meningkatkan hasil produksi dimana nanti hasil produksi yang dijual tentunya akan menambah pendapatan seperti yang diinginkan oleh pelaku UMKM.

2. Merekrut/Menambah Karyawan

Jika menambah jam kerja produksi sulit untuk dilakukan, maka alternatif solusi berikutnya adalah merekrut atau menambah jumlah karyawan baru. Penambahan jumlah karyawan baru ini akan memberikan dampak positif berupa hasil produksi akan bertambah, namun di sisi lain pelaku UMKM juga harus memikirkan berapa gaji yang harus diberikan, karena gaji yang diberikan ini tentunya akan mengurangi target

penambahan pendapatan yang diinginkan oleh pelaku UMKM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari pelaksanaan dan memberikan pelatihan manajemen bidang keuangan, didapatkan hasil yang sangat memuaskan baik dari pihak Tim PKM, pihak Program Studi Magister Manajemen Universitas Pamulang, pihak Kecamatan Cibodas, para pengurus UMKM Cibodas Jasa, dan para peserta pelatihan atau pelaku UMKM.

1. Tim PKM

Berhasil dalam melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat sebagai wujud mengamalkan dan membudayakan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk memajukan kesejahteraan umum dan mencerdaskan kehidupan bangsa.

2. Prodi Magister Manajemen

Berhasil mendorong sivitas akademika dalam hal ini mahasiswa dan dosen dalam rangka melaksanakan salah satu kewajiban Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu PKM, dan berhasil dalam memberikan akses serta kemudahan dalam hal pengurusan dokumen dan administrasi yang dibutuhkan untuk melaksanakan PKM.

3. Kecamatan Cibodas

Berhasil dalam hal berkolaborasi dengan sivitas akademika Program Studi Magister Manajemen Universitas Pamulang dalam rangka memajukan para pelaku UMKM Cibodas Jasa untuk lebih berkembang lagi, dengan cara memberi izin, akses, dan penggunaan tempat serta berbagi fasilitas yang ada di Kecamatan Cibodas untuk dijadikan tempat PKM.

4. Pengurus UMKM Cibodas Jasa

Berhasil dalam hal berkolaborasi dengan sivitas akademika Program Studi Magister Manajemen Universitas Pamulang dengan kooperatif memberikan data dan informasi seputar apa yang menjadi permasalahan dan kebutuhan yang ada di UMKM Cibodas Jasa, serta berhasil mengakomodir para peserta pelatihan untuk dapat hadir dalam kegiatan PKM.

5. Peserta Pelatihan (Pelaku UMKM)

Berhasil dalam hal menyimak dan mengambil manfaat ilmu manajemen keuangan dari pemateri/narasumber yang tentunya ini akan menjadi bekal para pelaku UMKM di Cibodas Jasa untuk diterapkan dalam menjalankan operasional usahanya agar lebih berkembang lagi, tidak hanya di Kecamatan Cibodas saja tapi lebih luas lagi.

Secara umum hasil dari PKM ini memberikan dampak positif terhadap seluruh pihak yang terlibat khususnya Tim PKM dan peserta pelatihan. Bagi mahasiswa ini merupakan kegiatan nyata di masyarakat dalam praktik implementasi keilmuan manajemen bidang keuangan selain belajar di kelas. Bagi peserta pelatihan ini merupakan penguatan secara teori keilmuan manajemen selain praktik usaha yang sudah dijalankan.

Dari hasil pelaksanaan PKM tersebut juga dibahas mengenai tindak lanjut setelah kegiatan. Diagendakan bahwa setelah pelaksanaan PKM ini akan dilakukan pendampingan manajemen oleh Tim PKM dalam pengembangan UMKM Cibodas Jasa dengan melakukan komunikasi secara terus menerus dengan pihak pengelola UMKM Cibodas Jasa dalam upaya mewujudkan kesejahteraan masyarakat dalam hal ini pelaku usaha UMKM, dan juga pertemuan secara berkala sesuai jadwal yang disepakati oleh masing-masing pihak.

PENUTUP

Dari hasil pelaksanaan PKM di UMKM Cibodas Jasa, maka dapat diambil Kesimpulan dan Saran guna menilai sejauh mana pelaksanaan PKM ini dikatakan berhasil dan berdampak pada perkembangan UMKM Cibodas Jasa

KESIMPULAN

1. Peserta pelatihan dapat memahami pentingnya mengelola keuangan usaha dengan baik dan benar dengan cara mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha setiap hari, dapat memisahkan keuangan usaha dan keuangan pribadi, dapat merencanakan pengelolaan keuangan untuk dana darurat berikut pengembangan dananya, memahami arti

penting dan tidak pentingnya rencana utang untuk usaha, serta memiliki rencana pengembangan usaha dengan memanfaatkan modal yang ada.

2. Peserta pelatihan dapat membuat rencana perihal bagaimana caranya meningkatkan pendapatan usaha.
3. Peserta pelatihan dapat membuat keputusan dalam ekspansi usaha dalam wakt yang tepat dengan kondisi keuangan yang sudah memadai.

SARAN

1. Para peserta pelatihan disarankan benar-benar mengimplementasikan ilmu manajemen keuangan yang diberikan oleh pemateri pada usaha yang dijalankan, agar terlihat dampak perubahan perkembangan dari usaha yang dijalankan.
2. Dalam rangka membangun UMKM yang selalu terus berkembang, disarankan tetap adanya sinergi antara pihak sivitas akademika, pemerintah setempat, dan para pelaku UMKM guna tetap menjaga stabilitas peran dari masing-masing pihak, karena masing-masing pihak memiliki peran yang berbeda namun saling terkait satu sama lain.
3. Kegiatan PKM hendaknya terus diadakan dalam waktu yang berbeda dengan tema atau topik pelatihan yang lebih meningkat lagi dari tema PKM yang sebelumnya. Hal ini perlu dilakukan agar Tim PKM dan peserta pelatihan mendapatkan pengalaman yang berbeda dan penambahan ilmu yang baru lagi, selain tetap menjaga sinergi diantara kedua belah pihak.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, S., & Tarigan, E. S. B. (2021). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan di Kelurahan Cibubur Jakarta Timur. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 22-30.
- Darma, S.S., Sudarti, Z. (2021). Peningkatan Kemampuan Wira Usaha UMKM Dari Aspek Administrasi Pencatatan Keuangan Untuk Menjamin Keberlangsungan Usaha. *Jurnal PKM Abdi Laksana*, 2(2), 253-261.

- Darma, S.S., Sudarti, Z. (2020). Peningkatan Kemampuan Wira Usaha UMKM Dari Aspek Administrasi Pencatatan Keuangan Melalui Aplikasi SIAPIK Untuk Menjamin Keberlangsungan Usaha. *Prosiding Senantias 2020*, 1(1), 695-705.
- Ferdinand, N., Maulana, N. I., & Aziz, T. (2021). Pelatihan Pemasaran dan Pembukuan Keuangan Dalam Mendapatkan Pembiayaan Bank Syariah Bagi Pedagang Pasar Cileungsi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 65-69.
- Sukirman, S., Hidayah, R., Suryandari, D., & Purwanti, A. (2019). Pengelolaan Keuangan Keluarga dalam Rangka Peningkatan Masyarakat Mandiri dan Berperan dalam Peningkatan Literasi Keuangan Indonesia (Otoritas Jasa Keuangan). *Jurnal Abdimas*, 23(2), 165-169.
- Sunardi, N., Lesmana, R., Kartono., Rudy., Hasbiyah, W. (2020). Peran Manajemen Keuangan dan Digital Marketing dalam Upaya Peningkatan Omset Penjualan bagi UMKM Pasar Modern Intermoda BSD City Kota Tangerang Selatan di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Abdi Masyarakat Humanis*, 2 (1), 20-27.
- Utarindasari, D., Purnama, A., & Prihatini, A. (2021). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Bagi Pelaku UMKM Di Kelurahan Gandoang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 44-52.
- Wijoyo, H., Vensuri, H., Sunarsi, D., Prasada, D., Setyawati, L., Lutfi, A. M., & Akbar, I. R. (2020). Digitalisasi UMKM. *Insan Cendekia Mandiri*.
- Zulfitra, Z., Susanto, S., Mubarok, A., Sutoro, M., & Anwar, S. (2019). Manajemen Bisnis Sebagai Sarana Untuk Menumbuhkan Pengusaha- Pengusaha Baru (Studi Kasus pada PKBM Nurul Qolbi, Kota Bekasi, Jawa Barat). *Jurnal Abdi Masyarakat Humanis*, 1(1).
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Tinggi.
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.
<https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/berita/pemerintah-terus-perkuat-umkm-melalui-berbagai-bentuk-bantuan/>
<https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/20620>
<https://www.bkpm.go.id/id/publikasi/detail/berita/upaya-pemerintah-untuk-memajukan-umkm-indonesia>
<https://www.ukmindonesia.id/baca-artikel/62>.

IMPLEMENTASI ILMU MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA (MSDM) DALAM PENGELOLAAN KEUANGAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) CIBODAS JASA KOTA TANGERANG

¹Sachro Yusuf, ²Antin Setiyawati, ³Arda, ⁴Irfan Maulana, ⁵Jasip Soleh

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[*sachroyusuf52@gmail.com](mailto:sachroyusuf52@gmail.com)

Abstrak

Perkembangan UMKM di Indonesia terus meningkat dari tahun ke tahun. Namun tingginya minat masyarakat dalam memulai usaha skala ini tidak diimbangi dengan keterampilan mereka dalam mengelola sebuah perusahaan. Kegiatan ini sendiri bertujuan untuk membantu mengatasi persoalan yang dihadapi para pelaku UMKM di wilayah Cibodas Jasa, Kota Tangerang dalam mengelola usaha yang mereka jalankan. Selain itu, kegiatan ini juga bertujuan sebagai sarana pelatihan bagi para pelaku UMKM khususnya dalam pengelolaan sumber daya manusia dan tata kelola keuangan UMKM. Hasil Pelatihan menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan ini cukup efektif dalam membina para pelaku UMKM. Hal ini bisa dilihat dari antusiasme dan pemahaman peserta terhadap uraian materi yang disampaikan. Sehingga para pelaku UMKM lebih memahami pentingnya ilmu manajemen sumber daya manusia dan manajemen keuangan serta penerapannya dalam pengelolaan usaha yang mereka jalankan.

Kata Kunci: Manajemen SDM, Pelatihan, Pengelolaan Keuangan, UMKM

Abstract

The development of MSMEs in Indonesia has continued to increase from year to year. However, the high interest of the community in starting a business of this scale was not matched by their skills in managing a company. This activity itself aimed to help overcome the problems faced by MSME actors in Cibodas Jasa, Tangerang City in managing the business they run. In addition, this activity also aimed as a means of training for MSME actors, especially in the management of human resources and MSME financial governance. The results of the training showed that this training activity was quite effective in fostering MSME actors. This can be seen from the enthusiasm and understanding of the participants towards the description of the material presented. Thus, MSME actors better understand the importance of human resource management and financial management and their application in managing the business they run.

Keywords: HR Management, Financial Management, MSME, Training

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sebuah jenis usaha milik perorangan, keluarga atau kelompok dalam skala yang tidak terlalu besar. Usaha skala ini umumnya dijalankan oleh masyarakat kelas menengah kebawah yang memiliki modal dan sumber daya terbatas. Dikutip dari laman Kompas.com edisi 26 Maret 2021, pengertian tentang UMKM sendiri sudah diatur dalam Undang-Undang nomor 20 tahun 2008, tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha yang memenuhi kriteria kekayaan bersih maksimal Rp:50.000.000 (Lima Puluh Juta Rupiah) dan

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

UMKM sendiri memiliki peran yang sangat penting dalam roda perekonomian Indonesia. Berdasarkan data dari kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 99% bentuk usaha di Indonesia adalah UMKM, sehingga bisa dikategorikan bahwa sektor UMKM memiliki peranan yang sangat besar dalam laju roda perekonomian Indonesia. Usaha Sekala Kecil dan Menengah (UMKM) telah menjadi salah satu penopang ekonomi Indonesia, terutama di masa-masa krisis, seperti situasi pandemi sekarang ini. Meski laju pertumbuhan UMKM tidak lebih baik dari tahun-tahun sebelum Pandemi Covid-19, akan tetapi sektor UMKM di Indonesia masih tetap bisa tumbuh. Di tengah tren banyaknya negara yang ekonominya bergerak negatif karena dampak Covid-19 misalnya, Indonesia masih bisa mempertahankan pertumbuhan ekonominya di atas 3%. Hal ini tentu tidak bisa lepas dari pengaruh sektor UMKM di Indonesia yang tetap bisa bertahan meski di tengah amukan badai krisis Covid 19.

Jika dilihat dari laju pertumbuhannya, Perkembangan dunia usaha skala kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan. Hal ini didorong oleh tingginya minat masyarakat untuk menjadi seorang wirausahawan yang mandiri. Banyak ibu-ibu dan anak-anak muda yang mulai menggeluti usaha di sektor ini. Modal yang tidak terlalu besar, pangsa pasar yang luas, perkembangan teknologi digital, perizinan yang sederhana, kemudahan akses permodalan, dan cara menjalankan usaha yang tidak terlalu rumit merupakan alasan kuat kenapa jenis usaha di segmen ini sangat diminati. Beberapa bidang usaha seperti kuliner, fashion, produk kecantikan, produk kesehatan, dan kebutuhan rumah tangga menjadi beberapa bidang usaha yang memiliki pertumbuhan positif.

Meskipun animo masyarakat untuk menjalankan usaha mikro kecil dan menengah sangat tinggi, namun gairah tersebut tidak diimbangi dengan kemampuan para pelaku UMKM dalam mengelola usahanya. Sehingga mereka menemukan beragam kendala pada saat pengoprasionalannya, bahkan tak jarang mereka harus sampai gulung tikar sebelum memetik buah usaha mereka. Berdasarkan

hasil studi yang dikemukakan oleh Forbes.com, terdapat 8 dari 10 pelaku usaha kecil yang mengalami kegagalan di tahun kedua. Penyebab utamanya tentu karena kurangnya kemampuan pelaku usaha dalam menjalankan usahanya.

Berkaca dari problematika yang ada di tengah masyarakat tersebut, maka penulis dan tim, selaku mahasiswa Magister Manajemen Universitas Pamulang bekerjasama dengan pihak Universitas Pamulang, kelompok UMKM Cibodas Jasa, dan pihak kecamatan Cibodas, Kota Tangerang untuk melakukan sebuah kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Kegiatan ini sendiri, pada dasarnya memiliki dua tujuan utama. Yang pertama, Kegiatan ini sendiri bertujuan untuk membantu mengatasi persoalan yang dihadapi para pelaku UMKM di wilayah Cibodas Jasa, Kota Tangerang dalam mengelola usaha yang mereka jalankan. Yang kedua, kegiatan ini juga bertujuan sebagai sarana pelatihan bagi para pelaku UMKM khususnya dalam pengelolaan sumber daya manusia dan tata kelola keuangan UMKM. Dengan demikian pelatihan ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi pelaku UMKM baik secara teoritis maupun secara praktis.

METODE

Pada dasarnya, kegiatan Pelatihan dilakukan dalam rangka melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) sebagai salah satu dari isi Tri Dharma Perguruan Tinggi. Dimana pihak universitas yang dalam hal ini diwakili oleh mahasiswa dan dosen memiliki kewajiban untuk hadir di tengah-tengah masyarakat dalam rangka membantu serta mengatasi masalah yang dihadapi masyarakat. Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini diawali dengan melakukan peninjauan lapangan dan koordinasi dengan mitra terkait. Kemudian tim pengusul melakukan survey guna mengetahui realita permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM di lapangan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertempat wilayah Kecamatan Cibodas Jasa, Kota Tangerang, Banten, Indonesia. Sementara untuk kegiatan Pelatihannya sendiri di laksanakan di aula Kantor Kecamatan Cibodas, Kota Tangerang

dari tanggal 5 November 2021 – 7 November 2021. dalam pelaksanaannya kegiatan pelatihan ini dihadiri oleh sekitar 50 pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang tergabung dalam kelompok UMKM Cibodas Jasa dengan tetap menjalankan protokol kesehatan yang ketat seperti yang bisa dilihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 1. Pengabdian Kepada Masyarakat:

Pelatihan UMKM Cibodas Jasa, Kota Tangerang

Berdasarkan gambar hasil dokumentasi di atas, dapat dilihat bahwa kegiatan pelatihan ini dihadiri oleh para pelaku UMKM dengan tetap menerapkan protokol kesehatan, yang salah satunya adalah dengan memakai masker dan melakukan jaga jarak. Jumlah peserta yang hadir juga tidak lebih dari 50% dari kapasitas aula. Penempatan kursi disusun dengan jarak masing-masing antar kursi adalah satu meter untuk menghindari kontak fisik secara langsung antar peserta. Para peserta yang hadir sebelumnya telah melakukan pengecekan suhu tubuh dan mencuci tangan dengan hand sanitizer. Selain itu, kegiatan pelatihan ini juga dihadiri oleh Bapak Sekretaris Kecamatan Cibodas, Kota Tangerang, Banten sebagai perwakilan dari pihak pemerintah. Hal ini juga menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan ini telah mendapat apresiasi serta dukungan dari berbagai pihak terkait.

Dalam pelatihan ini, kegiatan pelatihan dibagi ke dalam tiga sesi dalam kurun waktu tiga hari. Di hari pertama, pelatihan berfokus pada penyampaian materi yang dibawakan oleh beberapa dosen dan mahasiswa selaku narasumber. Penyampaian materi di hari pertama ini diharapkan bisa memperdalam serta memperluas wawasan para peserta mengenai ilmu Manajemen, khususnya Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Keuangan. Proses presentasi materi pelatihan didukung dengan sebuah layar monitor besar yang menampilkan

point-point inti dari materi pelatihan. Metode ini dilkakukan agar memudahkan peserta dalam memahami materi pelatihan



Pelatihan UMKM Cibodas Jasa, Kota Tangerang

Berdasarkan layar monitor pada gambar di atas, dapat dilihat bahwa tema besar materi yang dibawakan dalam pelatihan ini adalah "*Implementasi Ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Pengelolaan Keuangan UMKM*". Materi tersebut disampaikan oleh narasumber dari pihak mahasiswa. Isi materi ini menjabarkan secara detail tentang pengertian serta prinsip-prinsip dalam ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dan ilmu Manajemen Keuangan serta bagaimana penerapannya dalam pengelolaan UMKM. Selain itu, tema besar materi pelatihan sendiri dipilih berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan penulis dan tim di lapangan dalam rangka mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM. Sehingga muatan materi yang disampaikan diharapkan mampu menjawab serta mampu mengatasi realita permasalahan yang dihadapi oleh peserta pelatihan (pelaku UMKM).

Pada saat proses pelatihan dilaksanakan, Peserta pelatihan yang didominasi oleh ibu-ibu pelaku UMKM sangat antusias dalam mengikuti dan menyimak materi pelatihan. Hal ini bisa dilihat dari keaktifan peserta pelatihan pada saat sesi tanya jawab, seperti yang bisa dilihat pada hasil photo di bawah ini:



Gambar 3. Pelatihan UMKM

Gambar di atas memperlihatkan situasi ketika seorang ibu-ibu peserta pelatihan bertanya tentang mekanisme perekrutan karyawan. Hal ini juga menunjukkan bahwa peserta pelatihan sangat antusias dalam mengikuti kegiatan pelatihan. Selain itu, hasil dokumentasi di atas juga menunjukkan bahwa masih banyak pelaku UMKM yang kurang memahami cara mengelola usaha yang mereka jalankan, khususnya dalam hal pengelolaan Sumber Daya Manusia dan Pengelolaan Keuangan. Sehingga relevansi antara materi pelatihan yang disampaikan dengan realita permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM di lapangan saling terkait satu sama lain.

Di hari ke dua, kegiatan lebih berfokus pada simulasi penerapan dari uraian materi yang di sampaikan sebelumnya. Kegiatan pelatihan di hari kedua ini meliputi simulasi perekrutan calon pegawai, menginterview tenaga calon pegawai, dan proses perekrutan pegawai yang berfokus kepada latar belakang pengalaman dan keterampilan yang sesuai dengan kebutuhan. Kegiatan lainnya adalah simulasi pengorganisasian tenaga kerja, penempatan, pemberian tanggung jawab, pembuatan Standard Operational Procedure (SOP), pengawasan, sampai cara membangun hubungan yang baik dengan pegawai. Di hari kedua pelatihan ini juga dilakukan simulasi pengelolaan dan pengadministrasian keuangan. Dimana para pelaku UMKM dilatih secara praktek dalam proses pengendalian dan pengadministrasian terhadap kegiatan lalu lintas keuangan usaha mereka, seperti penggunaan modal, uang kas, biaya operasional, daftar belanja, penjualan, omzet, laba, rugi hutang, dan piutang.

Kegiatan pelatihan di hari ketiga adalah praktek atau pengimplementasian dari pelatihan yang dilaksanakan dua hari sebelumnya. Dalam hal ini, para pelaku UMKM di mempraktekan semua teori dan ilmu yang di dapat dari pelatihan sebelumnya dan menerapkannya di lapangan. Sementara para mahasiswa hanya bersifat sebagai pengawas dari aktifitas yang di lakukan oleh pelaku UMKM di lapangan sambil terus membimbing para pelaku UMKM. Pengawas dan bimbingan yang dilakukan oleh mahasiswa meliputi

pengecekan dan pemantauan terhadap aktifitas usaha, aktifitas pegawai, serta aktifitas dan hasil pengadministrasian keuangan yang dilakukan oleh pelaku UMKM di hari itu. Hal ini dilakukan untuk mengetahui sejauh mana kemampuan pelaku UMKM dalam menerapkan semua ilmu yang didapat pada saat proses pelatihan materi dan simulasi yang dilakukan dua hari sebelumnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan data yang dirilis oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (KemenkopUKM), bulan Maret 2021, jumlah UMKM pada bulan Maret 2021 mencapai angka 64,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) negara sebesar 61,07 persen atau senilai Rp8.573,89 triliun. Selain itu, sektor UMKM juga mampu menyerap 97 persen dari total tenaga kerja yang ada, serta menyerap 60,42 persen dari total keseluruhan nilai investasi di Indonesia." Hal ini menunjukkan bahwa peran sektor UMKM di Indonesia sangat krusial bagi perekonomian Indonesia.

Meski kontribusi sektor UMKM sangat besar bagi perekonomian negara, namun jika dicermati lebih jauh, angka pertumbuhan sektor UMKM di Indonesia pada tahun 2021 cenderung menurun jika dibandingkan dengan angka pertumbuhan di tahun-tahun sebelumnya. Sebagai angka perbandingan, berdasarkan laporan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah yang dipublikasikan sebelumnya, pada tahun 2018 jumlah usaha UMKM sebesar 64.194.057, sementara pada tahun 2019 jumlah usaha UMKM sebesar 65.465.497. itu artinya ada penurunan angka yang cukup signifikan jika dibandingkan dengan jumlah UMKM pada bulan Maret 2021 yang hanya mencapai angka 64,2 juta. Penurunan angka ini dikarenakan banyaknya pelaku usaha yang mengalami kegagalan. Hal ini disebabkan oleh dua faktor utama, yaitu imbas dari pandemi Covid-19 dan minimnya pengetahuan serta keterampilan para pelaku UMKM itu sendiri.

Pandemi Covid-19 yang menghampiri Indonesia sejak awal tahun 2021 telah menjadi ancaman bagi negara dan masyarakatnya. Tidak hanya di sektor kesehatan tetapi juga pada sektor ekonomi.

Hal ini lantas mendorong pemerintah untuk membuat kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) di beberapa wilayah rawan sebagai langkah pencegahan dan penyelamatan. Dengan Kebijakan pembatasan kegiatan masyarakat yang diterapkan oleh pemerintah, mobilitas dan aktifitas warga menjadi sangat terbatas. Sehingga kegiatan ekonomi di beberapa sektor usaha menjadi menurun. Hal ini telah secara langsung memukul sektor-sektor usaha tertentu, seperti sektor pariwisata, sektor kuliner, ekonomi kreatif, Fashion, dan sektor transportasi.

Sedangkan penyebab yang kedua adalah dari sisi manajemen usaha. Minimnya pengetahuan dan keterampilan para pelaku UMKM dalam mengelola unit usaha yang mereka jalankan. Terlebih minimnya wawasan pelaku usaha dalam bidang Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Keuangan. Kedua bidang ilmu Manajemen tersebut sangat penting untuk dikuasai oleh para pelaku usaha UMKM sehingga, terlebih jika mereka ingin mengembangkan usahanya. Ketidak cakapan pelaku usaha UMKM dalam mengelola usahanya adalah masalah utama yang dialami oleh para pelaku usaha. Sehingga dengan mengetahui dan menguasai ilmu manajemen, para pelaku usaha akan lebih profesional dalam mengelola usahanya. Perusahaan akan lebih dinamis sehingga mampu beradaptasi dalam situasi apapun. Penerapan ilmu Manajemen yang baik dan profesional juga mampu meminimalisir resiko kegagalan serta mampu membuat lini usaha menjadi lebih solid, sehingga peluang untuk usahanya bertahan dan bertumbuh menjadi lebih besar.

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

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

Dalam penerapannya, Ilmu Manajemen harus mampu diimplementasikan dalam pengelolaan Sumber Daya Manusia yang menjadi komponen inti dalam sebuah unit usaha. Sebaik apapun konsep usaha yang dijalankan, jika tidak didukung dengan pengelolaan Sumber Daya Manusia yang baik, maka usaha yang dijalankan akan sulit untuk bisa bertahan dan bersaing. Sumber Daya Manusia merupakan sebuah elemen inti dari organisasi/perusahaan itu sendiri. Karena itu diperlukan sebuah sistem yang bisa mengoptimalkan kehadiran manusia di dalam organisasi agar lebih efektif dan efisien, yaitu dengan penerapan ilmu Manajemen dalam bidang Sumber Daya Manusia. Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) adalah sebuah ilmu atau cara untuk mengatur hubungan dan peran sumber daya yang dimiliki oleh individu secara maksimal untuk merealisasikan tujuan yang telah ditetapkan oleh organisasi /perusahaan (Catio, 2020, hal. 2) Manajemen Sumber Daya Manusia mengatur jumlah kebutuhan man power serta pemanfaatannya yang meliputi tahap rekrutmen, penempatan posisi kerja, pelatihan dan pengembangan, kompensasi, serta manajemen karier.

Ilmu Manajemen yang juga penting untuk dikuasai oleh para pelaku usaha UMKM adalah Ilmu Manajemen Keuangan. Dimana dengan ilmu Manajemen Keuangan, para pelaku usaha bisa mengelola dan mengendalikan keuangan usaha mereka secara profesional. Manajemen keuangan sangat diperlukan dalam pengelolaan sebuah organisasi/perusahaan. Penerapan manajemen keuangan akan sangat membantu perusahaan dalam mengontrol biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Manajemen Keuangan adalah semua aktivitas perusahaan dengan usaha-usaha mendapatkan dana perusahaan dengan biaya yang murah serta usaha untuk menggunakan dan mengalokasikan dana tersebut secara efisien (Sutrisno, 2003, hal. 3). Sederhananya, Manajemen Keuangan bisa diartikan sebagai sebuah seni untuk

mengurus serangkaian proses dalam pengelolaan keuangan perusahaan, mulai dari perencanaan modal, pengendalian modal, biaya operasional, pendapatan, keuntungan, dan seluruh kegiatan-kegiatan lain yang terlibat dalam lalu lintas keuangan perusahaan.

Dalam pengelolaan keuangan, para pelaku usaha harus rutin dan disiplin melakukan pencatatan pada setiap aktifitas keuangannya mulai dari catatan dari total keseluruhan uang kas yang dimiliki, stock barang yang dimiliki, belanja modal, biaya operasional, biaya pengeluaran untuk gaji karyawan, pajak, nilai penjualan, omzet, laba keseluruhan, laba kotor, laba bersih, dan hutang/piutang. Sementara bentuk pengadministrasiannya harus dilakukan dan dikategorikan berdasarkan sifat dan kebutuhannya, yaitu berupa pengadministrasian harian, mingguan, bulanan, tri wulan, kuartal, atau tahunan. Dengan menguasai teori serta metode pengimplementasian terhadap ilmu Manajemen, para pelaku UMKM yang mengikuti kegiatan pelatihan diharapkan mampu mengelola usahanya dengan lebih profesional.

PENUTUP

KESIMPULAN DAN SARAN

UMKM memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia. Hal ini bisa dilihat dari kontribusinya terhadap nilai Produk Domestik Bruto (PDB) negara yang mencapai angka 61,07%. Sementara pertumbuhannya dari waktu ke waktu juga terus mengalami peningkatan. Tercatat pada bulan Maret 2021, jumlah UMKM di Indonesia adalah sebesar 64,2 juta. Sementara menurut data yang dirilis oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, 99% unit usaha yang ada di Indonesia adalah UMKM. Itu berarti usaha di sektor ini sangat diminati oleh masyarakat. Modal yang tidak terlalu besar, pangsa pasar yang luas, perkembangan teknologi digital, perizinan yang sederhana, kemudahan akses permodalan, dan cara menjalankan usaha yang tidak terlalu rumit merupakan alasan kuat kenapa jenis usaha di segmen ini sangat

diminati.

Tingginya minat dan Animo Masyarakat untuk memulai Usaha di sektor, sayangnya tidak diimbangi dengan keterampilan yang memadai dalam mengelola usaha, sehingga banyak pelaku yang mengalami kebangkrutan. Selain karena Pandemi Covid-19 yang memukul perekonomian negara, masalah utama yang para pelaku usaha mengalami kegagalan adalah dari sisi manajemen usaha. Para pelaku UMKM sebelum menjalani pelatihan umumnya kurang memiliki keterampilan yang baik dalam mengelola usaha yang mereka jalankan. Hal ini dikarenakan minimnya pengetahuan para pelaku UMKM di bidang ilmu Manajemen, khususnya tentang ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Keuangan. Sehingga sangat penting bagi para pelaku Usaha UMKM untuk terus mengembangkan keterampilan mereka di bidang Manajemen usaha, dengan cara lebih sering dan lebih aktif mengikuti kegiatan pelatihan usaha. Para pelaku UMKM juga disarankan untuk lebih intensif melakukan kerja sama dengan pihak-pihak terkait, baik pemerintah maupun non-pemerintah.

DAFTAR PUSTAKA

- Affandi, H. A., Achmad Rozi, S. E., MM, C., & Sunarsi, D. (2021). *Manajemen SDM Strategik*. Bintang Visitama.
- Catio, M. S. (2020). *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Indigo Media.
- Edward, N. (2020, Agustus 24). Retrieved from Kementerian Keuangan Republik Indonesia: <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html>
- Raharjo, K., Dalimunte, N. D., Purnomo, N. A., Zen, M., Rachmi, T. N., & Sunardi, N. (2022). Pemanfaatan Financial Technology dalam Pengelolaan Keuangan pada UMKM di Wilayah Depok. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 2(1), 67-77.
- Siswanto. (2020). *Manajemen Tenaga Kerja Indonesia: Pendekatan Administratif*

- dan Operasioanl. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sutrisno. (2003). *Manajemen Keuangan: Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Utarindasari, D., Purnama, A., & Prihatini, A. (2021). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Bagi Pelaku UMKM Di Kelurahan Gandoang. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 44-52.
- Wijandari, A., Arifin, S., Maulana, N. I., Rahmadani, P., & Mulani, A. (2022). Pengelolaan Uang Saku Siswa pada Masa Pandemi Covid-19 di SMK Bina Mandiri Multimedia. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 2(1), 108-113.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (2019). Retrieved from Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia: https://www.kemenkopukm.go.id/uploads/laporan/1617162002_SANDIN_GAN_DATA_UMKM_2018-2019.pdf.

STRATEGI PENGEMBANGAN SUMBER DAYA MANUSIA DAN PEMASARAN BERBASIS USAHA MIKRO DI UMKM CIBODAS JASA KOTA TANGERANG

^{1*}Yayan Sudaryana, ²Febrianto Hermawan, ³Nurbaety, ⁴Deviana Oktoria,
⁵Hengky Mayer Pardede

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[*dosen00497@unpam.ac.id](mailto:dosen00497@unpam.ac.id)

Abstrak

Perkembangan UMKM di Indonesia terus meningkat dari tahun ke tahun. Namun tingginya minat masyarakat dalam memulai usaha sekarang ini tidak diimbangi dengan keterampilan mereka dalam mengelola sebuah perusahaan. Pengabdian ini sendiri bertujuan untuk mencari tahu kemampuan para pelaku UMKM di wilayah Cibodas Jasa, Kota Tangerang dalam mengelola usaha yang mereka jalankan. Selain itu pengabdian ini juga bertujuan sebagai sarana pelatihan bagi para pelaku UMKM dalam pengelolaan sumber daya manusia dan pemasaran UMKM. Dalam pengabdian ini pendekatan yang digunakan adalah pendekatan kualitatif. Hasil pengabdian ini menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM masih membutuhkan pengetahuan mengenai tugas dan peran sumber daya manusia dalam melakukan pemasaran produk-produk mereka dengan menggunakan alat-alat teknologi yang canggih. Selain itu, hasil pengabdian kepada masyarakat juga menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan ini cukup efektif dalam membina para pelaku UMKM sehingga para pelaku UMKM lebih memahami pentingnya ilmu manajemen sumber daya manusia dan manajemen pemasaran serta penerapannya dalam pengelolaan usaha yang mereka jalankan.

Kata Kunci: Manajemen SDM, Manajemen Pemasaran, Teknologi, UMKM

Abstract

The Micro, Small and Medium-sized Enterprises (MSME) growth in Indonesia continued to increase from year to year. However, the high interest of the community in starting a business of this scale was not matched by their skills in managing a company. This service aimed to find out the ability of MSME actors in the Cibodas Jasa area, Tangerang City in managing the business they run. In addition, this service also aimed as a means of training for MSME actors in human resource management and MSME marketing management. In this service the approach used was a qualitative. The results of this service showed that most MSME actors still need knowledge of duty and function of human resource management and MSME marketing management using high technology. In addition, the results of the study also showed that this training activity was quite effective in fostering MSME actors, thus MSME actors better understood the importance of human resource management and marketing management and its application in managing the business they run.

Keywords: HR Management, Marketing Management, Technology, MSME

PENDAHULUAN

Perkembangan usaha skala kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Hal ini didorong oleh tingginya minat masyarakat untuk menjadi seorang wirausahawan yang mandiri. Banyak ibu-ibu dan anak-anak muda yang mulai menggeluti usaha di sektor ini. Modal yang tidak terlalu besar, pasar yang luas, perkembangan teknologi digital dan cara menjalankan usaha yang tidak terlalu rumit merupakan alasan kuat kenapa jenis usaha di segmen ini sangat diminati. Beberapa

bidang usaha seperti kuliner, fashion, produk kecantikan, produk kesehatan, dan kebutuhan rumah tangga menjadi beberapa bidang usaha yang memiliki pertumbuhan positif.

UMKM sendiri memiliki peran yang sangat penting dalam roda perekonomian Indonesia. Tak dapat dipungkiri bahwa dari tahun ke tahun Usaha Skala Kecil dan Menengah (UMKM) telah menjadi salah satu penopang ekonomi Indonesia, terutama di masa-masa krisis, seperti situasi pandemi sekarang ini. Di tengah tren banyaknya negara yang ekonominya bergerak negatif

bahkan sampai masuk ke dalam jurang resesi karena beberapa sektor real industrinya terdampak Covid 19, Indonesia masih bisa mempertahankan pertumbuhan ekonominya di atas 3%. Hal ini tentu tidak bisa lepas dari pengaruh sektor UMKM di Indonesia yang begitu kuat dan tetap bisa bertahan meski di tengah badai krisis covid 19. Berdasarkan data dari kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 99% bentuk usaha di Indonesia adalah UMKM, sehingga bisa dikategorikan bahwa sektor UMKM memiliki peranan yang sangat besar dalam laju roda perekonomian Indonesia.

Meskipun animo masyarakat untuk menjalankan usaha mikro kecil dan menengah sangat tinggi, namun gairah tersebut tidak diimbangi dengan kemampuan para pelaku UMKM dalam mengelola usahanya. Sehingga mereka menemukan beragam kendala pada saat pengoprasionalannya, bahkan tak jarang mereka harus sampai gulung tikar sebelum memetik buah usaha mereka. Berdasarkan hasil studi yang dikemukakan oleh Forbes.com, terdapat 8 dari 10 pelaku usaha kecil yang mengalami kegagalan di tahun kedua. Penyebab utamanya tentu karena kurangnya kemampuan pelaku usaha dalam menjalankan usahanya.

Berkaca dari problematika yang ada di tengah masyarakat tersebut, maka penulis, selaku mahasiswa Magister Manajemen Universitas Pamulang bekerjasama dengan pihak Universitas Pamulang, kelompok UMKM Cibodas Jasa, dan pihak kecamatan Cibodas, Kota Tangerang untuk melakukan sebuah kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Kegiatan ini sendiri, pada dasarnya memiliki dua tujuan utama. Yang pertama, kegiatan ini difokuskan sebagai media pengabdian untuk mengetahui kemampuan real pelaku UMKM dalam mengelola usahanya. Yang kedua, kegiatan ini juga bertujuan sebagai media pelatihan dan pengembangan bagi pelaku UMKM, khususnya dalam Pengelolaan Sumber daya Manusia dan Manajemen Pemasaran UMKM. Dengan demikian pengabdian ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi pelaku UMKM baik secara teoritis maupun secara praktis.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertempat di aula Kantor Kecamatan Cibodas, Kota Tangerang dan dilaksanakan selama tiga hari, yaitu dari tanggal 5 November 2021 – 7 November 2021. Selain itu kegiatan ini juga dihadiri oleh sekitar 50 pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang tergabung dalam kelompok UMKM Cibodas Jasa. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini juga merupakan salah satu isi dari tridarma perguruan tinggi. Dimana pihak universitas yang dalam hal ini diwakili oleh mahasiswa dan dosen memiliki kewajiban untuk hadir di tengah-tengah masyarakat dalam rangka membangun peradaban dan membantu mengatasi masalah yang dihadapi masyarakat.

Manajemen

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

a. Manajemen Sumber Daya Manusia

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

kompensasi, serta manajemen karier.

b. Manajemen Pemasaran

Secara umum, manajemen pemasaran (marketing management) merupakan kegiatan perencanaan, tindakan, pengawasan dan evaluasi yang berhubungan dengan proses memperkenalkan produk atau jasa kepada khalayak luas atau konsumen. Sedangkan tujuan adanya manajemen ini ialah supaya banyak orang yang mengenal produk atau jasa yang ditawarkan. Diharapkan pula khalayak luas atau calon konsumen tertarik untuk membeli produk atau menggunakan jasa yang ditawarkan. Jika ini yang terjadi, berarti marketing management yang dibuat berhasil dengan baik. Melihat pengertian tersebut, jika tidak ada manajemen yang baik, berarti kegiatan marketing juga tidak akan maksimal seperti yang diharapkan. Karena perusahaan tidak mungkin bisa menjual satu pun produk atau jasa jika tidak ada konsumen yang tahu tentang produk atau jasa yang akan dijual.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sebuah jenis usaha milik perorangan, keluarga, atau kelompok dalam skala yang tidak terlalu besar. Usaha skala ini umumnya dijalankan oleh masyarakat kelas menengah kebawah yang memiliki modal dan sumber daya terbatas. Dikutip dari laman Kompas.com edisi 26 Maret 2021, pengertian tentang UMKM sendiri sudah diatur dalam Undang-Undang nomor 20 tahun 2008, tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha yang memenuhi kriteria kekayaan bersih maksimal Rp.50.000.000,- (Lima Puluh Juta Rupiah) dan memiliki omzet tahunan maksimal Rp.300.000.000,- (Tiga Ratus Juta Rupiah). Sementara usaha kecil adalah usaha produktif dengan kekayaan bersih di atas Rp.50.000.000,- (Lima Puluh Juta Rupiah) dan memiliki omzet tahunan lebih dari Rp.300.000.000,- (Tiga Ratus Juta Rupiah) sampai dengan Rp.2.500.000.000,- (Dua Milyar Lima Ratus Juta Rupiah). Sedangkan

usaha menengah adalah sebuah usaha produktif dengan kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,- (Lima Ratus Juta Rupiah) dan memiliki omzet penjualan lebih dari Rp.2.500.000.000,- (Dua Milyar Lima Ratus Juta Rupiah) sampai dengan Rp.50.000.000.000,- (Lima Puluh Milyar Rupiah).

Pelatihan

Menurut Bernardin dan Russell (1998:172), "Pelatihan didefinisikan sebagai berbagai usaha pengenalan untuk mengembangkan kinerja tenaga kerja pada pekerjaan yang dipikulnya atau juga sesuatu yang berkaitan dengan pekerjaannya. Hal ini biasanya berarti melakukan perubahan perilaku, sikap, keahlian, dan pengetahuan yang khusus atau spesifik." Sederhananya, pelatihan merupakan sebuah kegiatan yang dilaksanakan dalam rangka meningkatkan pengetahuan, keterampilan, motivasi, serta kemampuan seseorang. Pelatihan umumnya dilakukan oleh suatu lembaga, organisasi, atau perusahaan. Tujuan dari pelatihan yang paling utama adalah untuk meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia agar bisa lebih terampil dan lebih kompetitif.

Implementasi

Menurut Laman Kompas.com (9/2/2021), "Implementasi adalah penerapan gagasan dengan arti yang cukup luas. Implementasi adalah praktik mendasar untuk menerapkan strategi atau tujuan apapun. Tujuan dari rencana implementasi adalah untuk menerapkan strategi." Secara sederhana, Implementasi bisa diartikan sebagai tahap penerapan suatu strategi atau pengetahuan. Implementasi merupakan tindakan dari sebuah gagasan. Dalam hal ini, teori atau ilmu yang didapat saat proses pelatihan kemudian diterapkan atau dipraktikkan dilapangan. Implementasi dari setiap gagasan sangat penting dilakukan untuk mengukur pengaruh dari gagasan tersebut. Tanpa pengimplementasian, sebuah gagasan, strategi, atau pengetahuan tidak akan pernah bisa dirasakan dampak dan manfaatnya

METODE

Dalam pengabdian kepada masyarakat ini, metode yang digunakan

yaitu dengan metode presentasi serta Tanya jawab dan mengevaluasi dengan seluruh peserta pelaku UMKM kecamatan cibodas jasa dengan menjelaskan materi dengan menggunakan metode digital.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam pengabdian kepada masyarakat ini, ada dua teknik pengumpulan data yang dilakukan. Yang pertama dengan melakukan observasi, dan yang kedua dengan melakukan wawancara secara langsung.

1) Observasi

Observasi merupakan salah satu metode pengumpulan data dengan cara mengamati atau meninjau secara cermat dan langsung di lokasi UMKM cibodas jasa untuk mengetahui kondisi yang terjadi atau membuktikan kebenaran dari pelaku UMKM yang sedang dilakukan. Kegiatan observasi dilakukan untuk memproses objek dengan maksud untuk merasakan dan kemudian memahami pengetahuan dari sebuah fenomena berdasarkan pengetahuan dan ide-ide yang sudah diketahui sebelumnya, untuk mendapatkan informasi yang diperlukan dan melanjutkan ke proses investigasi. Observasi yang dilakukan dalam adalah sebuah pengamatan secara langsung. Pengamatan dilakukan terhadap beberapa kedai dan pelaku UMKM di wilayah Kecamatan Cibodas Jasa, Kota Tangerang.

2) Wawancara

Metode wawancara juga merupakan salah satu metode yang umum digunakan dalam pengabdian kepada masyarakat. Wawancara dilakukan untuk melengkapi data dalam rangka memperoleh data yang akurat dan sumber data yang tepat. Metode wawancara dalam pengabdian ini dilakukan secara langsung dengan melibatkan 3 orang pelaku UMKM di wilayah kecamatan Cibodas Jasa, Kota Tangerang, yang terdiri dari 1 orang ibu, satu orang perempuan muda, dan satu orang bapak. Selain untuk mengetahui cara pengelolaan usaha sebelum mengikuti pelatihan, wawancara ini juga dilakukan untuk mengetahui manfaat apa saja yang dirasakan oleh para pelaku UMKM setelah mengikuti kegiatan

pengabdian kepada masyarakat yang penulis dan tim adakan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Kondisi Pengelolaan UMKM sebelum kegiatan pengabdian kepada masyarakat

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, penulis dapat menguraikan tentang keadaan umum pelaku UMKM cibodas jasa di Kecamatan Cibodas, Kota Tangerang, sebelum mengikuti proses pengabdian kepada masyarakat yang penulis dan tim laksanakan. Penulis menemukan bahwa pada umumnya pelaku UMKM di wilayah tersebut tidak menjalankan prinsip-prinsip manajemen yang baik dalam pengelolaan usaha yang mereka lakukan. Hal ini dikarenakan kurangnya pemahaman pelaku UMKM terhadap ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dan ilmu Manajemen Pemasaran yang mereka kuasai.

Ibu K (45), sebagai seorang pelaku UMKM yang bergerak di bidang kuliner menyampaikan bahwa ia kurang memahami ilmu Manajemen sehingga ia tidak mampu mengelola usahanya secara profesional. Berikut hasil penuturan wawancaranya.

Tabel1. Pengabdian Kepada Masyarakat Wawancara Pelaku UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang

Pertanyaan	Jawaban
Apakah anda tahu seberapa penting ilmu manajemen dalam pengelolaan usaha Anda?	“Wah tidak tahu Mas. Selama ini ya saya menjalankan usaha saya seperti yang ibu-ibu lain lakukan. Enggak pake manajemen atau apa soalnya saya enggak ngerti.”
Apakah Anda memiliki karyawan, berapa jumlahnya?	“Saya punya dua karyawan, Mas. Dua- duanya seumuran saya juga.”
Apakah anda melakukan pemanfaatan yang baik dari teknologi yang ada untuk mempromosikan produk Anda?	“Kalau teknologi yang canggih banget sih enggak Mas, palingan kita promosi dari mulut ke mulut, atau pakai facebook anak saya.”

Dalam hasil wawancara di atas, penulis melihat bahwa ibu K kurang mengetahui pentingnya ilmu Manajemen dalam pengelolaan usaha kulinernya. Hal ini bisa dilihat dari jawaban yang ia sampaikan dalam kolom jawaban

pertama. Kurangnya pengetahuan dalam ilmu Manajemen juga bisa dilihat pada kolom jawaban ke dua dan ketiga. Kolom jawaban kedua menunjukkan bahwa ibu K tidak melakukan proses rekrutmen tenaga kerja yang tepat. Ibu K mempekerjakan dua orang tenaga kerja yang sudah tidak lagi berada dalam usia produktif. Sementara kolom jawaban ketiga bisa dilihat bahwa ibu K hanya melakukan manajemen pemasaran dengan menggunakan sedikit pemanfaatan teknologi yang ada. Hal ini akan berbeda hasilnya jika Ibu K menggunakan media sosial lain seperti Instagram yang lebih luas cakupannya.

Selain ibu K, informan lain yang juga mengungkapkan hal yang tidak jauh berbeda adalah Bapak J (50). Bapak J adalah seorang pelaku UMKM yang bergerak di bidang kuliner. Dalam wawancaranya, Bapak J mengungkapkan bahwa ia hanya menjalankan usahanya secara sederhana. Hal ini disebabkan karena yang bersangkutan tidak memahami atau kurang memiliki pengetahuan tentang bagaimana mengelola sebuah usaha yang sesuai dengan Prinsip-prinsip Manajemen. Berikut hasil penuturan wawancaranya:

Tabel 2. Pengabdian Kepada Masyarakat Wawancara Pelaku UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang

Pertanyaan	Jawaban
Apakah anda tahu seberapa penting ilmu manajemen dalam pengelolaan usaha Anda?	“Kalau soal penting, ya saya tau itu penting, Mas. Cuman saya kan sekolahnya enggak tinggi, jadi ya menejemen itu apa, terus bagaimana ngelakuinnya kan sekolahnya enggak tinggi, Jadi ya manajemen itu apa, terus bagaimana ngelakuinnya, (pengimplementasiannya), ya saya kurang faham.” saya kan sekolahnya enggak tinggi, Jadi ya manajemen itu apa, terus bagaimana ngelakuinnya, (implementasiannya), ya saya kurang faham.”
Apakah Anda memiliki karyawan, berapa jumlahnya?	“Enggak, Mas. Saya cuma berdua saja sama istri saya di rumah. Sebenarnya saya pengen merekrut karyawan, cuman saya bingung gajinya, Mas. Takutnya gajinya kekecilan, cuman kalo digaji besar, sayanya takut enggak mampu.”
Apakah anda melakukan	“tidak canggih-canggih banget sih Mas. Palingan pakai spanduk

pemanfaatan yang baik dari teknologi yang ada untuk mempromosikan produk Anda?	depan dan promosi dari orang ke orang.”
--	---

Dari hasil wawancara di atas, penulis melihat bahwa bapak J kurang menguasai ilmu manajemen. Hal itu bisa dilihat pada kolom jawaban pertama yang menunjukkan bahwa meski ia memahami pentingnya ilmu manajemen untuk usahanya, namun ia tidak menguasai ilmu dan prinsip-prinsip manajemen. Selain itu, kolom jawaban kedua dan ketiga juga menunjukkan bahwa bapak S kurang memahami ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Pemasaran dimana ia menjalankan usahanya hanya dibantu oleh istrinya. Hal yang kemudian berdampak pada kurangnya promosi produk kuliner yang dijual.

Informan lainnya, saudari RS (24) mengungkapkan bahwa ia memiliki usaha dibidang fashion dan telah memasarkan produknya melalui beberapa plat form E-Commerce. Ia mengungkapkan bahwa kendala yang dihadapinya dalam mengelola dan mengembangkan usahanya adalah ketidakmampuan yang bersangkutan dalam hal mengurus karyawan. Berikut hasil wawancaranya:

Tabel 3. Pengabdian Kepada Masyarakat Wawancara Pelaku UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang

Pertanyaan	Jawaban
Apakah anda tahu seberapa penting ilmu manajemen dalam pengelolaan usaha Anda?	“Iya, saya tahu. apalagi kalau usaha kita pengen maju kan. Cuman saya enggak tau caranya, Mas.”
Apakah Anda memiliki karyawan, berapa jumlahnya?	“Enggak. Sebenarnya sih pengen punya satu karyawan atau dua, cuman saya kan orangnya enggak enakan, Mas. saya enggak berani nyuruh-nyuruh, ngatur-ngatur orang kaya gitu.”
Apakah anda melakukan pemanfaatan yang baik dari teknologi yang ada untuk mempromosikan produk Anda?	Nah, kalau itu sudah lumayan sih Mas, saya sudah coba pakai Facebook, Instagram, dan beberapa laman penjualan lainnya. Cuma yah karena saya sendirian, kebanyakan gag kepegang juga Mas.”

Berdasarkan hasil wawancara tersebut, bisa dilihat bahwa saudara RS kurang mengetahui cara pengimplementasian ilmu manajemen dalam mengelola usaha fashionnya, seperti yang bisa dilihat pada kolom jawaban yang pertama. Sementara kolom jawaban kedua menunjukkan bahwa saudara RS tidak memiliki pengetahuan yang cukup tentang ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia, meski jika dilihat dari kolom jawaban ketiga, saudara RS cukup baik dalam pengelolaan pemasaran usahanya.

2. Proses Pelatihan: Implementasi Manajemen Sumber Daya Manusia dalam pemasaran UMKM

Kegiatan Pelatihan dilakukan dalam rangka melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Pelatihan ini bertujuan untuk melatih dan mengembangkan keterampilan para pelaku UMKM agar lebih profesional dalam mengelola usaha yang mereka geluti. Kegiatan pelatihan ini sendiri bertempat di Aula Kantor Kecamatan Cibodas, Kota Tangerang, Banten, dan dilaksanakan dari tanggal 5 November 2021 sampai dengan tanggal 7 November 2021.



Gambar 1. Pengabdian Kepada Masyarakat Pelatihan UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang

Berdasarkan hasil photo di atas, dapat dilihat bahwa kegiatan pelatihan ini dihadiri oleh para pelaku UMKM yang tergabung dalam kelompok UMKM Cibodas Jasa. Selain itu, kegiatan pelatihan ini juga dihadiri oleh mahasiswa/i Prodi Magister Manajemen Universitas Pamulang bapak/ibu dosen pendamping, Bapak Ketua UMKM Cibodas jasa, dan Bapak Sekretaris Kecamatan Cibodas, Kota Tangerang, Banten. Hal ini juga menunjukkan bahwa kegiatan

pelatihan ini telah mendapat apresiasi serta dukungan dari berbagai pihak terkait.

Dalam pelatihan ini, kegiatan pelatihan dibagi ke dalam tiga sesi, yaitu sesi penyampaian materi, sesi tanya jawab, dan sesi praktek atau simulasi pengimplementasian teori. Penyampaian materi diharapkan bisa memperdalam dan memperluas wawasan para peserta mengenai ilmu Manajemen. Sementara kegiatan tanya jawab dilakukan untuk membantu mengatasi realita permasalahan yang dihadapi oleh peserta pelatihan. Sedangkan sesi praktek atau simulasi pengimplementasian diharapkan bisa memberi gambaran se jelas mungkin kepada peserta pelatihan tentang penerapan materi yang disampaikan, seperti yang bisa dilihat pada hasil photo berikut ini:



Gambar 2. Pengabdian Kepada Masyarakat Pelatihan UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang

Berdasarkan hasil photo tersebut, dapat dilihat bahwa tema besar materi yang dibawakan dalam pelatihan ini adalah "Strategi Pengembangan SDM dan Pemasaran Berbasis Usaha Mikro". Isi materi ini menjabarkan secara detail tentang pengertian serta prinsip-prinsip dalam ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dan ilmu Manajemen Pemasaran serta bagaimana penerapannya dalam pengelolaan UMKM. Materi pelatihan sendiri dipilih berdasarkan hasil observasi yang dilakukan penulis dan tim di lapangan, sehingga materi yang disampaikan sangat relevan dengan realita permasalahan yang dihadapi oleh peserta pelatihan (pelaku UMKM).

Pada saat pelatihan dilaksanakan, para pelaku UMKM sangat antusias dalam mengikuti dan menyimak materi pelatihan. Hal ini bisa dilihat dari

keaktifan peserta pelatihan pada saat sesi tanya jawab, seperti yang bisa dilihat pada hasil photo di bawah ini:



Gambar 3. Pengabdian Kepada Masyarakat Pelatihan UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang
Hasil Photo tersebut memperlihatkan seorang pelaku UMKM sedang mengajukan pertanyaan kepada narasumber terkait kendala dan permasalahan yang ditemuinya dalam mengelola UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa peserta pelatihan sangat antusias dan semangat dalam mengikuti pelatihan. Antusiame peserta pelatihan juga bisa dilihat pada hasil photo berikut ini:



Gambar 4. Pengabdian Kepada Masyarakat Pelatihan UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang
Hasil Photo di atas memperlihatkan situasi ketika seorang ibu-ibu peserta pelatihan bertanya tentang mekanisme perekrutan karyawan. Hal ini juga menunjukkan jika peserta pelatihan sangat antusias dalam mengikuti pelatihan. Selain itu, hasil photo di atas juga menunjukkan bahwa masih banyak pelaku UMKM yang kurang memahami cara mengelola usaha yang mereka jalankan, utamanya dalam hal pengelolaan Sumber Daya Manusia dan Pemasaran produk.



Gambar 5. Pengabdian Kepada Masyarakat Pelatihan UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang

3. Pengimplementasian: kondisi pasca Pelatihan

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, penulis dapat menguraikan tentang keadaan umum pelaku UMKM di Kecamatan Cibodas, Kota Tangerang, setelah mengikuti proses pelatihan dan pengembangan yang dilaksanakan. Dari hasil observasi dan wawancara tersebut menunjukkan bahwa secara umum pelaku UMKM Cibodas Jasa mendapat manfaat dari kegiatan pelatihan, diantaranya memahami tentang pentingnya ilmu manajemen dalam pengelolaan usaha yang mereka jalankan. Selain itu, para pelaku UMKM juga menjadi lebih mengerti bagaimana cara pengimplementasian ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dalam pengelolaan keuangan usaha mereka.

Ibu K (45), sebagai seorang pelaku UMKM yang bergerak di bidang kuliner menyampaikan bahwa setelah ia mengikuti pelatihan, ia lebih memahami tentang ilmu manajemen dan memiliki gambaran yang jelas tentang bagaimana pengimplementasiannya. Hal ini tentu berbeda dari hasil wawancara yang dilakukan saat sebelum mengikuti pelatihan. Berikut hasil penuturan wawancaranya:

Tabel 4. Pengabdian Kepada Masyarakat Wawancara Pelaku UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang

Pertanyaan	Jawaban
Apakah manfaat yang Anda peroleh dari proses pelatihan ini?	"Lumayan banget Mas. Saya jadi tau bagaimana cara merekrut karyawan, cara jualan online, sama apa-apa saja yang harus dilakukan untuk promosiin produk saya."
Apakah ilmu manajemen penting dalam pengelolaan usaha Anda?	"Penting Mas, buat ngurusin karyawan, ngatur promosi barang saya supaya banyak dibeli orang-orang Mas."
Bagaimana cara Anda menerapkan ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Pengelolaan Pemasaran produk yang anda jual?	"Gini, Mas, kalo tadikan diajarin tuh, ya. Kalo enggak ngerti teknologi, kita nyari (merekrut) Orang (karyawan) yang ngerti cara mempromosikan barang kita supaya dikenal orang-orang?"

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa ibu K mendapat manfaat dari proses pelatihan yang dia ikuti. Hal ini bisa dilihat dari jawaban yang ia sampaikan dalam kolom jawaban pertama. Manfaat yang ibu K peroleh dari pelatihan ini adalah pengetahuan tentang bagaimana cara pengimplementasian ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dalam pengelolaan pemasran usahanya. Hal ini juga bisa dilihat pada kolom jawaban nomor dua. Sementara dalam kolom jawaban ketiga, bisa dilihat bahwa setelah mengikuti pelatihan, ibu K lebih mengetahui tentang bagaimana cara mengelola Sumber Daya Manusia untuk kepentingan usahanya.

Selain ibu K, informan lain yang juga mengungkapkan hal yang tidak jauh berbeda adalah Bapak J (50). Bapak J adalah seorang pelaku UMKM yang bergerak di bidang kuliner. Bapak J mengungkapkan bahwa ia mendapat banyak manfaat dari pelatihan yang dia ikuti. Berikut hasil penuturan wawancaranya:

Tabel 5. Pengabdian Kepada Masyarakat Wawancara Pelaku UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang

Pertanyaan	Jawaban
Apakah manfaat yang Anda peroleh dari proses pelatihan ini?	"Sekarang saya jadi mengerti kalau usaha gag bisa untung yah buat apa dijalankan ya Mas. Jadi meang promsi jualan kita itu penting betul supaya dapat untung."

Apakah ilmu manajemen penting dalam pengelolaan usaha Anda?	"Penting banget ya Mas."
Bagaimana cara Anda menerapkan ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dalam pengelolaan Pemasaran usaha yang Anda jalankan?	"Kalo ngerekrut karyawan, kita harus cari orang yang tepat, yang sesuai sama kebutuhan. Kalo misal saya butuhnya buat masak, ya saya cari orang yang bisa masak. Terus kalo saya butuh orang buat promosiin jualan kita yah harus mengerti teknologi ya Mas."

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa Bapak J merasakan manfaat dari proses pelatihan yang dia ikuti. Hal ini bisa dilihat dari jawaban yang ia sampaikan dalam kolom jawaban pertama. Manfaat pengetahuan yang bapak J peroleh dari pelatihan ini adalah memiliki pengetahuan yang jauh lebih baik tentang ilmu Manajemen. Sementara dalam kolom jawaban kedua, Bapak J mengungkapkan bahwa ilmu manajemen sangat penting untuk diterapkan dalam usahanya. Sementara kolom jawaban ketiga menunjukkan bahwa bapak J telah mengetahui cara dalam proses pengimplementasian ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dalam Pemasaran usahanya.

Informan Lainnya, saudari RS (24), seorang pelaku UMKM dalam dalam bidang fashion. Dalam wawancaranya setelah pelatihan, ia mengungkapkan bahwa ia mendapat banyak manfaat dari acara pelatihan yang dia ikuti. Berikut hasil wawancaranya:

Tabel 6. Pengabdian Kepada Masyarakat Wawancara Pelaku UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang

Pertanyaan	Jawaban
Apakah manfaat yang Anda peroleh dari proses pelatihan ini?	"Sekarang saya jadi mengerti kalau usaha gag bisa untung yah buat apa dijalankan ya Mas. Jadi meang promsi jualan kita itu penting betul supaya dapat untung."
Apakah ilmu manajemen penting dalam pengelolaan usaha Anda?	"Pasti dong. Makanya saya hadir ke pelatihan ini."
Bagaimana cara Anda menerapkan ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dalam pengelolaan	"Misal saya butuh pegawai, maka saya harus nyari yang sesuai. Dicari tahu latar belakangnya, pengalamannya, dan pendidikannya. Terus kita juga harus ajarin, kita latih. Sama

Pemasaran usaha Yang Anda jalankan?	kita juga harus sopan dan ramah sama pegawai kita supaya dia kerjanya jadi lebih semangat.”
---	---

Hasil wawancara di atas menunjukkan bahwa saudari RS merasakan manfaat dari proses pelatihan yang diikutinya. Hal ini bisa dilihat dari jawaban yang ia sampaikan dalam kolom jawaban pertama. Sementara dalam kolom jawaban kedua, saudari RS mengungkapkan bahwa ilmu manajemen sangat penting dalam pengelolaan usahanya. Sedangkan kolom jawaban ketiga menunjukkan bahwa saudari RS memahami bagaimana cara penerapan ilmu manajemen Sumber Daya Manusia dalam usahanya.



Figure 6. Pengabdian Kepada Masyarakat Pelatihan UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang.

PENUTUP

Kesimpulan

Hasil pengabdian menunjukkan bahwa para pelaku UMKM sebelum menjalani pelatihan umumnya kurang memiliki pemahaman yang baik tentang ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Pemasaran, sehingga berdampak pada kurangnya keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola usaha yang mereka geluti. Dengan kata lain, pelaku UMKM pada umumnya kurang memiliki keterampilan yang baik dalam mengelola usahanya. Selain itu, hasil pengabdian juga menunjukkan bahwa kegiatan pelatihan ini cukup efektif dalam meningkatkan wawasan serta keterampilan pelaku UMKM. Dimana setelah mengikuti kegiatan pelatihan dan pengembangan tersebut, para pelaku UMKM menjadi lebih memahami pentingnya penerapan Ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia Dan Ilmu Pemasaran produk. Hal yang kemudian berdampak pada pengelolaan usaha yang lebih baik dari sebelumnya.

Saran

Untuk mengelola dan mengembangkan usaha yang sedang dijalankan, penting bagi para pelaku UMKM untuk mengikuti beberapa saran berikut:

1. Para pelaku UMKM di Wilayah Cibodas jasa disarankan untuk lebih sering mengikuti kegiatan pelatihan dan pengembangan dalam rangka meningkatkan keterampilan serta kemampuan pengelolaan, khususnya dalam ilmu Manajemen Sumber Daya Manusia dan Manajemen Pemasaran.
2. Pelaku UMKM Cibodas Jasa harus lebih selektif dalam proses rekrutmen pegawai dengan mempertimbangkan keterampilan dan latar belakang calon pegawai yang sesuai dengan kebutuhan kerja.
3. Perlunya untuk rutin dan disiplin dalam melakukan pemasaran pada setiap produk yang dijual agar semakin dikenal masyarakat luas.
4. Kelompok UMKM Cibodas Jasa disarankan untuk menjalin kerja sama dengan pihak-pihak luar, baik dari instansi pemerintah maupun swasta terkait dengan pelatihan dan pengembangan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Bernardin, & Russell. (1998). Human Resource Management. Second Edition, Singapore: McGraw-Hill Book Co
- Catio, M. S. (2020). Manajemen Sumber Daya Manusia. Indigo Media.
- Edward, N. (2020, Agustus 24). Retrieved from Kementerian Keuangan Republik Indonesia: <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/13317/UMKM-Bangkit-Ekonomi-Indonesia-Terungkit.html>
- Haryadi, R. N., Rojali, A., & Fauzan, M. (2021). Sosialisasi Penggunaan Online Shop berbasis Website di UMKM Cimanggis. Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPM), 1(1), 10-16.
- Haque-Fawzi, M. G., Iskandar, A. S., Erlangga, H., & Sunarsi, D. (2022). STRATEGI PEMASARAN Konsep, Teori dan Implementasi. Pascal Books.
- Idris, M. (2021, Mei 26). Retrieved from Kompas.Com:

- <https://money.kompas.com/read/2021/05/15/083104126/apa-itu-umkm-dan-contohnya?page=all#:~:text=UMKM%20adalah%20sebagai%20bisnis%20yang,atau%20aset%2C%20serta%20jumlah%20karyawan.>
- 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.
- Mulyana, D. (2010). Komunikasi efektif "Suatu pendekatan lintas budaya". Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Pratomo, L. A., Esya, L., Ekasari, A., Rahmawati, U. N., & Ameliana, W. C. (2021). Pelatihan Dalam Menetapkan Strategi Komunikasi Pemasaran Yang Tepat Untuk Produk Dan Jasa dari UKM. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(2), 165-171.
- Sendari, A. (2021, Februari 9). Retrieved from Kompas.Com: <https://hot.liputan6.com/read/4478774/implementasi-adalah-pelaksanaan-tujuan-pahami-pengertian-dan-contohnya>
- Siswanto. (2020). *Manajemen Tenaga Kerja Indonesia: Pendekatan Administratif dan Operasioanl*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Sugiyono. (2007). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif , dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sunarsi, D. (2018). Pengembangan Sumber Daya Manusia Strategik & Karakterisrik Sistem Pendukungnya: Sebuah Tinjauan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 2(3), 178-194.
- Sutrisno. (2003). *Manajemen Keuangan: Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Wasan, G. H., & Sariningsih, A. (2021). Pelatihan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Digital di Kecamatan Citeureup. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 31-36.

MENGEMBANGKAN PRILAKU (*BEHAVIOR*) DAN POLA PIKIR (*MINDSET*) PARA PELAKU UMKM CIBODAS JASA KOTA TANGERANG DALAM KONTEKS DIGITAL

¹Endang Sugiarti, ²Fajar Yoga Pradana, ³Erni Nila Sari, ⁴Novan Nurviyaddin, ⁵Sulastris
Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia
[*dosen00725@unpam.ac.id](mailto:dosen00725@unpam.ac.id)

Abstrak

Pengabdian ini berjudul mengembangkan perilaku (*behavior*) dan pola pikir (*mindset*) para pelaku usaha mikro kecil menengah Cibodas Jasa Kota Tangerang dalam konteks digital. Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Memberikan pelatihan dan pengetahuan secara praktis ilmu manajemen dalam pengembangan UMKM dalam konteks digital yang berdampak pada peningkatan pendapatan penjualan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat. Metode yang digunakan adalah metode survey dan penyampaian materi secara langsung serta simulasi dan diskusi mengenai manajemen, pengelolaan keuangan, pemasaran produk dan penerapan MSDM dalam pengembangan UMKM Cibodas Jasa yang berdampak pada peningkatan pendapatan penjualan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah bahwa akan dilakukan pendampingan dalam manajemen dalam mengembangkan bisnis para pelaku UMKM dengan mengubah perilaku (*behavior*) dan pola pikir (*mindset*) dalam konteks digital sebagai upaya untuk meningkatkan pendapatan penjualan dalam rangka memenuhi kebutuhan masyarakat.

Kata Kunci: Manajemen, Perilaku, Pola Pikir, UMKM

Abstract

This event is entitled to develop the behavior and mindset of micro, small and medium business actors Cibodas Jasa Kota Tangerang in a digital context. The general purpose of this community service activity is to provide training and practical knowledge of management science in developing MSMEs in a digital context that has an impact on increasing sales revenue in order to meet community needs. The method used is a survey method and direct material delivery as well as simulations and discussions on management, financial management, product marketing and the application of HRM in the development of MSMEs in Cibodas Jasa which has an impact on increasing sales revenue in order to meet the needs of the community. The conclusion of this community service is that there will be assistance in management in developing the business of MSME actors by changing behavior and mindset in a digital context as an effort to increase sales revenue in order to meet the needs of the community.

Keywords: Management, Behaviour, Paradigm, MSME

PENDAHULUAN

Saat ini perkembangan dunia usaha belum terlihat mengalami perkembangan yang signifikan, para pelaku usaha khususnya UMKM banyak sekali memiliki kesulitan dalam mengembangkan usahanya, baik itu secara permodalan, kualitas SDM, kemampuan dalam produksi atau memasarkan, keterampilan serta pengelolaan usaha yang baik. Pemerintah Republik Indonesia Undang-undang nomor 20 tahun 2008 secara khusus mengeluarkan aturan atau kebijakan mengenai UMKM, karena pemerintah menganggap bahwa pelaku UMKM ini sangat penting peranannya dalam pembangunan ekonomi nasional serta

mendukung program menuju Indonesia adil dan Makmur.

Pengertian UMKM itu sendiri sesuai Undang-undang nomor 20 tahun 2008 adalah Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah yakni sebagai bisnis yang dijalankan oleh individu, rumah tangga, atau badan usaha ukuran kecil, pengelompokan UMKM dapat dilihat dengan adanya Batasan ozet per tahun, jumlah asset yang dimiliki dan jumlah karyawan. Adapun jenis UMKM terdiri dari, sebagai berikut :

1. Usaha Mikro

Usaha Mikro UMKM adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang

memenuhi kriteria usaha mikro. Omzet dari usaha mikro dalam setahun paling banyak Rp. 300 juta dan jumlah asetnya maksimal Rp. 50 Juta (diluar asset tanah dan bangunan). Contohnya pedagang di pasar, pedagang asongan dan lain sebagainya.

2. Usaha Kecil

Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh orang atau perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Usaha kecil memiliki omzet penjualan Rp. 300 Juta sampai dengan Rp. 2.5 milyar per tahun dan memiliki asset kekayaan bersih Rp. 50 juta sampai dengan Rp. 500 juta. Contohnya bengkel motor, bengkel mobil, catering, dan usaha fotocopy.

3. Usaha Menengah

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunannya. Usaha menengah memiliki omzet penjualan Rp. 2.5 milyar sampai dengan Rp. 50 milyar per tahun dan asset kekayaan diluar tanah dan bangunan sudah mencapai Rp. 500 juta per tahun. Contohnya perusahaan pembuatan roti, restoran besar, toko bangunan dan lain sebagainya (Sarreta 2021).

Dalam melakukan pengembangan para pelaku UMKM saat ini tidaklah mudah, banyak aspek atau factor-faktor penghambat dalam mengembangkan usahanya selain dari pada permodalan tentu saja kelemahan keterampilan dalam melakukan pemasaran dan produk akan menjadi factor penghambat bagi para pelaku UMKM.

Salah satu kelompok UMKM yakni UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang memiliki lebih dari 300 pelaku UMKM yang pada saat ini mengalami permasalahan-permasalahan yang dihadapi dalam

melakukan penjualan produknya. Para pelaku UMKM tersebut menyadari bahwa minimnya pengetahuan tentang digitalisasi yang diberikan, apa manfaatnya, fungsinya apa, para pelaku UMKM tersebut belum memahaminya. Kecenderungan metode penjualan tradisional yang dilakukan saat ini belum berdampak signifikan, pendapatan yang pas-pasan dengan keuntungan penjualan yang minim.

Menurut (Winarni;2006) keterbatasan kemampuan pelaku UMKM dalam mengakses informasi untuk mempromosikan produk UMKM menjadi permasalahan yang perlu dipelajari secara karakteristik dalam upaya meningkatkan pertumbuhan UMKM.

Selain dari pada itu belum terbiasanya para pelaku UMKM dalam melakukan penjualan secara digital itu sebagai penghambat perkembangan usahanya, oleh karena itu perlu adanya perubahan atau transformasi yang ada pada individu para pelaku UMKM, sehingga dapat ikut serta dalam kompetisi dengan para pesaing di dunia usaha. Hal ini dapat dimulai dengan melakukan perubahan-perubahan terhadap perilaku (*behavior*) dan pola pikir (*mindset*) para pelaku UMKM dalam konteks digital.



Gambar 1. Kelompok PKM 3 Bersama Dosen Pendamping

Perubahan akan terjadi apabila keterbiasaan para pelaku UMKM menggunakan digitalisasi atau proses promosi produk dengan cara digital, memanfaatkan platform digital (*market place*) sebagai sarana untuk melakukan penjualan atau promosi, sebagian kalangan para pelaku UMKM enggan melakukan penjualan dan promosi dengan menggunakan *market place*, hal ini disebabkan oleh tidak memahami bagaimana cara menggunakan dan melakukan penjualan dan promosi didunia digital.

METODE

Melihat permasalahan yang dihadapi maka langkah-langkah yang dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran kegiatan ini dengan diadakan pendekatan kepada instansi terkait yaitu para pelaku UMKM Cibodas Jasa melalui *workshop* dan sosialisasi serta pelatihan berupa penjelasan mengenai pentingnya mengembangkan perilaku (*behavior*) dan pola pikir (*mindset*) dalam konteks digital seiring dengan perkembangan dunia bisnis.

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dilaksanakan di Kecamatan Cibodas Kota Tangerang Propinsi Banten November 2021. Kegiatan ini dibimbing oleh dosen pendamping dari Universitas Pamulang dengan mengikut sertakan peran instansi terkait baik aparatatur kecamatan serta para pelaku UMKM.

Metode pelatihan yang diterapkan berdasarkan solusi atas permasalahan di UMKM Cibodas Jasa, Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan di Kecamatan Cibodas Kota Tangerang, Propinsi Banten pada bulan November 2021 yaitu metode pelatihan yang dirancang untuk mengembangkan sumber daya manusia melalui rangkaian kegiatan identifikasi, pengkajian serta proses belajar yang terencana. Untuk mengatasi permasalahan yang ada, tim akan melakukan pelatihan-pelatihan bagi seluruh pelaku UMKM Cibodas Jasa.

Metode pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dilakukan dengan melalui tahapan sebagai berikut:

Tahap persiapan yang dilakukan meliputi:

a. Survei awal.

Pada tahap ini dilakukan survei lokasi di UMKM Cibodas Jaya Kecamatan Cibodas Kota Tangerang.

b. Observasi.

Setelah survei maka ditentukan pelaksanaan dan sasaran peserta kegiatan.

c. Rapat Koordinasi Tim.

Pada tahap ini rapat mengenai pembagian tugas, membuat jadwal pelaksanaan, mulai dari persiapan, pelaksanaan, sampai evaluasi dan penyusunan laporan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Terdapat beberapa prinsip yang menjadi utama yang diterapkan agar sukses dalam era digital, diantaranya:

1. *Creativity & Innovation*

Kreativitas dan Inovasi adalah Kemampuan untuk berpikir dan memandang lingkungan dalam cara baru atau menghasilkan cara yang berbeda dalam menghadapi permasalahan pekerjaan dan peluang-peluang bisnis. Indikator keberhasilan dalam menerapkan *Creativity & Innovation* (Kreativitas dan Inovasi) adalah terbuka terhadap ide dan solusi kreatif, memanfaatkan sumber daya yang beragam, berpikir secara luas, memandang situasi dari beragam sudut, memastikan relevansi dari suatu ide atau informasi.

Adapun cara untuk membangun *Creativity & Innovation* (Kreativitas dan Inovasi) didalam individu yaitu berupaya memberikan minimal satu alternatif solusi sebelum menetapkan suatu keputusan, membaca buku, hasil penelitian atau jurnal tentang kreativitas berpikir atau pemikiran inovasi, menghadiri seminar atau pelatihan terkait inovasi dan menjaling jejaring, catat ketika memiliki suatu ide atau gagasan, sampaikan ide/gagasan/masukan ketika ada sesi tukar pikiran.

2. *Enterprenership*

Kewirausahaan adalah kemampuan mengenali peluang baru dan memposisikan perusahaan untuk mencapai keberhasilan bisnis. dengan cara mengembangkan atau meningkatkan market / pasar, produk atau layanan. Indikator keberhasilan dalam menerapkan *enterprenership* (Kewirausahaan) yaitu mampu memanfaatkan analisis data dan intuisi dalam pengambilan keputusan, mampu melihat masalah dan peluang dalam waktu tertentu, mampu menunjukkan kesediaan untuk mengambil resiko, mampu menyelaraskan hubungan teknologi informasi dan bisnis, mampu mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang menghambat kinerja.

Adapun cara untuk mengembangkan *enterprenership*

(Kewirausahaan) dalam diri individu yaitu membiasakan membaca hal-hal penting seperti membaca iklan atau berita mengenai pelanggan atau kompetitor agar menjadi familiar dari bisnis yang kita geluti, membaca jurnal-jurnal industri dan teknis yang berhubungan dengan bisnis untuk mengikuti tren masa kini yang mungkin mempengaruhi bisnis, berlatih membuat rencana bisnis dengan mempertimbangkan faktor eksternal yang ada, membaca literatur yang berkaitan dengan bisnis yang dimiliki atau yang akan digeluti, mengikuti seminar / *workshop* seputar *trend* bisnis.

3. *Customer Orientation*

Berorientasi pada pelanggan adalah kemampuan memenuhi kebutuhan, permasalahan, dan harapan pelanggan, serta kemampuan membangun hubungan yang produktif demi mencapai kepuasan dan loyalitas pelanggan. Indikator keberhasilan dalam menerapkan *Customer Orientation* (berorientasi pada pelanggan) yaitu mampu memahami harapan pelanggan dengan baik, mau untuk selalu menyenangkan pelanggan melebihi ekspektasi pelanggan, mampu untuk menerjemahkan *feedback* (umpan balik) pelanggan kedalam rencana yang bisa kita jalankan dan efektif.

Adapun cara untuk membangun *Customer Orientation* (berorientasi pada pelanggan) yaitu individu harus mengasah kemampuan melayani dengan mengembangkan kepedulian terhadap permasalahan yang lain dan berlatih untuk mendengarkan keluhan dari orang lain dan pelanggan, aktif melakukan diskusi dengan pihak lain yang memiliki usaha dalam melihat cara mereka dalam menyelesaikan permasalahan pelanggan, berusaha memberikan solusi penyelesaian yang lebih cepat dari waktu yang dijanjikan, mendengarkan keluhan pelanggan dan mencarikan solusi meminta umpan balik dari pelanggan atas alternatif solusi yang ditawarkan dan pelayanan yang diberikan.

4. *Conceptual Thingking*

Berfikir konseptual adalah Kemampuan kita untuk menghasilkan

solusi yang efektif dengan cara pandang yang menyeluruh, abstrak dan teoritis. Indikator keberhasilan dalam menerapkan *Conceptual Thinking* (berfikir konseptual) yaitu mampu menggunakan konsep/metode tertentu untuk menemukan dan mengenali permasalahan, mampu melihat perbedaan anatara permasalahan saat ini dengan pengalaman yang pernah terjadi, mampu membuat pola hubungan antar permasalahan secara komprehensif, mampu memodifikasi dan menerapkan konsep/metode secara tepat dan efektif, mampu menerapkan aturan/ketentuan untuk mengidentifikasi permasalahan.

Adapun cara untuk mengembangkan yaitu mencoba mengobservasi atasan, rekan, atau pesaing dalam menganalisa suatu masalah dan mengambil keputusan, identifikasi masalah di usaha yang dimiliki, lalu mempelajari situasinya, berikan solusi, dan diskusikan guna mendapatkan prespektif yang berbeda, menghadiri seminar dan berdiskusi agar mendapat prespektif yang beragam dan lebih paham.

5. *Strategi Relationship*

Membangun relasi strategis adalah kemampuan untuk membangun kemitraan secara proaktif untuk kepentingan bisnis. Indikator keberhasilan dalam menerapkan *Strategi Relationship* (membangun relasi strategis) yaitu mampu membangun relasi dan kemitraan secara proaktif, mampu mengelola hubungan kemitraan secara kolaboratif dan berkelanjutan, mampu menaruh perhatian terhadap upaya berbagi informasi/pengetahuan kepada relasi, mampu mengembangkan kemampuan bisnis dari hubungan kemitraan yang dibangun, selalu melakukan pemantauan /evaluasi terhadap relasi yang terbangun.

Adapun cara untuk membangun *Strategi Relationship* (membangun relasi strategis) yaitu membangun kepercayaan diantara kedua belah pihak, mengidentifikasi visi dan misi antar kemitraan, proaktif dalam memberikan solusi yang saling menguntungkan bagi kedua belah pihak, membangun

komitmen yang kuat dengan disertai monitoring dan evaluasi berkala.

6. *Adaptability*

Kemampuan Adaptasi adalah Kemampuan untuk mempertahankan efektivitas kerja Ketika menghadapi perubahan yang terjadi (lingkungan, prosedur, orang). Indikator keberhasilan dalam menerapkan *adaptability* (kemampuan adaptasi) yaitu mampu mengerjakan tugas yang bervariasi, mampu menyesuaikan diri terhadap perubahan cara dan metode kerja, mampu mempertahankan efektivitas kerja Ketika terjadi perubahan prioritas dalam pekerjaan, mampu berinteraksi secara efektif dengan dengan berbagai orang yang berbeda, mampu menyesuaikan diri secara cepat dan tepat ketika terjadi perubahan bisnis.

Adapun cara untuk membangun *adaptability* (kemampuan adaptasi) yaitu persiapkan mental dan diri sebelum terjun ke lingkungan baru, selalu berpikiran positif terhadap lingkungan baru, jujur mengenai diri sendiri, menghargai setiap perbedaan, tidak malu bertanya.

7. *Fostering Teamwork*

Mendorong kerja sama tim adalah Kemampuan kita untuk menggunakan metode tertentu atau gaya interpersonal yang efektif untuk membangun kohesifitas kelompok kerja, dan memfasilitasi penentuan tujuan kelompok. Indikator keberhasilan dalam menerapkan *Fostering Teamwork* (Mendorong kerja sama tim) yaitu mampu mengembangkan arah bagi kelompok, mampu membangun struktur dalam kelompok, mampu memfasilitasi pencapaian tujuan, mampu melibatkan rekan atau pihak lain dalam pencapaian tujuan, selalu berbagi informasi penting dengan kelompok.

Adapun cara untuk melakukan *Fostering Teamwork* (mendorong kerja sama tim) yaitu selalu memilih orang-orang yang tepat dalam tim, pastikan anggota tim mendapatkan perannya sesuai dengan kemampuannya, menetapkan aturan main yang jelas untuk mengantisipasi konflik, menetapkan tujuan, misi dan sasaran bersama dengan jelas dan terukur, menetapkan *timeline*

(rencana kerja) yang dapat menjadi acuan, membangun relasi interpersonal (pertukaran informasi, ide, gagasan) yang baik dengan seluruh anggota tim. (DigiLearn - Telkom CorpU n.d.)



Gambar 2. Sosialisasi mengenai bagaimana cara mengembangkan perilaku (*behavior*) dan pola Pikir (*mindset*) dalam konteks digital.

PENUTUP

1. Kesimpulan

- Untuk pengabdian selanjutnya adalah pendampingan terhadap manajemen sumber daya manusia dalam membiasakan para pelaku UMKM melakukan penjualannya atau promosi produknya dengan basis digital.
- Pada Pengabdian Kepada Masyarakat selanjutnya akan dibentuk program pendampingan para pelaku UMKM mengenai perubahan perilaku (*behavior*) dan pola pikir (*mindset*) dalam konteks digital secara berkesinambungan untuk memperluas jaringan penjualan produk UMKM.
- Pada Pengabdian Masyarakat selanjutnya melaksanakan pendampingan dengan membentuk kelompok-kelompok pelaku UMKM yang sudah terbiasa menggunakan digitalisasi untuk menyampaikan pengetahuannya pada pelaku UMKM lainnya.

2. Saran

Untuk proses mengelola dan mengembangkan usaha yang sedang dijalankan oleh UMKM di Wilayah Cibodas, penting bagi para pelaku UMKM untuk mengikuti beberapa saran berikut:

- Agar seluruh elemen kecamatan dapat bekerjasama dalam membangun dan mengembangkan perilaku (*behavior*) dan pola pikir (*mindset*) para pelaku

- UMKM dalam konteks digital.
- b. Agar para pelaku UMKM dapat mampu bergotong royong secara bersama sama dengan seluruh kelompoknya untuk membangun, mengembangkan dan saling membantu serta membiasakan memiliki perilaku (*behavior*) dan pola pikir (*mindset*) digital.

DAFTAR PUSTAKA

- Asta, Derina. 2018. "4 Teori Skinner Dalam Psikologi Kepribadian - Penjelasan Lengkap - DosenPsikologi.com." dosenpsikologi.com. <https://dosenpsikologi.com/teori-skinner-dalam-psikologi-kepribadian> (November 8, 2021).
- Birgantoro, B. A., Hermawan, A., Gani, M. A., Sugiyanto, S., & Maddinsyah, A. (2022). Optimalisasi Pemasaran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Makanan Dengan Pemanfaatan Whatsapp. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 2(1), 54-66.
- 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.
- Masriah, I., Sunarsi, D., Yuangga, K. D., Utaminingsih, S., & Teriyan, A. (2022). Implementasi Digitalpreneur Dalam Menunjang Kualitas SDM Di Era Revolusi Industri 4.0 Pada PT Gunung Slamet. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana*, 4(2), 283-286.
- Ridwan, A., Marfuah, A., Mustofa, S., & Santoso, S. (2022). Meningkatkan Penjualan UMKM Binaan Program Jabar Juara Kota Depok Melalui Optimalisasi Target Market. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 2(1), 78-84.
- Sarreta, irene radius. 2021. "Memahami Pengertian UMKM, Ciri, dan Perannya bagi Ekonomi." 06/01/2021: 1. <https://www.cermati.com/artikel/memahami-pengertian-umkm-ciri-dan-perannya-bagi-ekonomi> (November 8, 2021).
- Wijandari, A., & Sumilah, N. (2021). Sosialisasi Manajemen Strategi Pemasaran Di UMKM Kecamatan Cileungsi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 61-64.
- Wijoyo, H., Sunarsi, D., Indrawan, I., & Cahyono, Y. (2020). Manajemen Pemasaran Di Era Globalisasi (M. Prof. Dr. Ir. H. Anoesyirwan Moeins, MSi. CV. Pena Persada).

PENGOPTIMALAN MEDIA *FOOD DELIVERY SERVICE* DALAM MEMASARKAN PRODUK UMKM CIBODAS JASA KOTA TANGERANG

¹Intani Yonattha Ajie, ²Ovi Mariana Sari, ³Muhamad Ridwan, ⁴Muhammad Arief Biamrillah, ⁵Erlan Jaelani

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[*yonaajie@gmail.com](mailto:yonaajie@gmail.com)

Abstrak

Pada era globalisasi ini, majunya teknologi informasi seakan-akan tak terbatas dan saling berpengaruh. Maka persaingan yang ketat dalam memperoleh pangsa pasar menjadikan para pengusaha harus mengelola bisnisnya secara maksimal. Adanya pergerakan ekonomi digital membuat perdagangan seolah tidak mengenal ruang dan waktu, serta teknologi yang selalu berkembang mengubah perilaku konsumen lebih menyukai hal-hal yang praktis dan mudah dalam berbelanja. Layanan pesan antar makanan secara *online*, memudahkan masyarakat untuk memesan makanan tanpa harus berpergian keluar rumah. *Platform Food Delivery Service* merupakan salah satu bentuk *digital marketing* yang diterapkan oleh sebagian UMKM bisnis kuliner, tidak terkecuali di UMKM Cibodas Jasa Tangerang. Para pelaku UMKM Cibodas Jasa juga memanfaatkan *platform* ini sebagai media dalam memasarkan produk agar jangkauannya lebih luas serta untuk membangun equitas merek. Dalam hal ini, mereka menggunakan aplikasi *ShopeeFood* karena lebih mudah dalam pengoperasiannya, disukai para pembeli karena adanya program gratis ongkos kirim dan potongan harga yang diberikan. Keuntungan yang didapatkan setelah menjadi *merchant* dari *ShopeeFood*, para pelaku UMKM Cibodas Jasa khususnya bisnis kuliner mendapatkan profit yang meningkat dibandingkan dengan hanya berjualan secara tradisional.

Kata Kunci: Teknologi, *Food Delivery Service*, Kuliner

Abstract

In this globalization era, the advancement of information technology seems to be limitless and mutually influential. The competition in gaining market share makes entrepreneurs have to manage their business optimally. The existence of the digital economy movement makes trade seems no space and time, as well as technology that is always evolving to change consumer behavior to prefer things that are practical and easy to shop. Online food delivery services make it easier for people to order food without having to go out of their house. The Food Delivery Service Platform is a form of digital marketing implemented by some MSMEs in the culinary business, including the MSMEs in Cibodas Jasa Tangerang. Cibodas Jasa SMEs also take advantage of this platform as a medium in marketing products so that their reach is wider and to build brand equity. In this case, they use the ShopeeFood application because it is easier to operate, buyers like it because of the free shipping program and discounted prices provided. The benefits obtained after becoming a merchant from ShopeeFood, the SMEs of Cibodas Jasa, especially the culinary business, get increased profits compared to only selling traditionally.

Keywords: Technology, *Food Delivery Service*, Culinary

PENDAHULUAN

Platform Food Delivery Service merupakan salah satu bagian dari *trend digital marketing* yang dapat dimanfaatkan oleh UMKM. UMKM perlu meningkatkan kepedulian dan adaptasi penerapan teknologi guna meraih daya saing dan kesuksesan dalam dinamika pasar (Moctezuma: 2017). Perkembangan teknologi di era ekonomi digital pun akhirnya secara nyata mengubah perilaku

konsumen. Salah satu ciri dari era ekonomi digital adalah semakin maraknya bisnis atau transaksi perdagangan dengan memanfaatkan internet sebagai media komunikasi, dan kolaborasi antar perusahaan maupun antar individu. Konsumen Indonesia saat ini di dominasi oleh kalangan usia muda yang paham tentang teknologi. Kini konsumen usia muda yang biasa kita sebut dengan *millennials* lebih menyukai hal-hal yang praktis dan

modern begitupun saat mereka memesan makanan. Trend saat ini adalah memesan makanan *by online*. Seiring dengan berjalannya tren ini, banyak platform aplikasi penyedia *Food Delivery Service*. UMKM sebagai pelaku usaha dituntut menyesuaikan diri dengan perkembangan ekonomi digital dan akses layanan konsumen seperti melakukan inovasi produk serta adaptasi teknologi *online* berbasis *platform Food Delivery Service*. Perkembangan *platform* ini didukung dengan semakin luasnya penggunaan internet dan juga pengguna *smartphone* yang tinggi menjadi celah peluang bisnis *online* yang memberikan efisiensi dan kreatifitas pemasaran. Berdasarkan latar belakang tersebut, kami dari Tim Program Pengabdian Masyarakat Universitas Pamulang terpanggil untuk ikut serta membantu memecahkan persoalan yang dihadapi oleh UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang dengan tema PKM: "Optimalisasi Peran Ilmu Manajemen dalam Mengembangkan UMKM Cibodas Jasa Kota Tangerang" agar dapat membantu anggota UMKM tersebut untuk mengembangkan usaha mereka dengan memberikan pelatihan dan penyuluhan tentang peran ilmu-ilmu manajemen yang dapat digunakan dan dioptimalkan dalam mengembangkan usahanya..

METODE

Bentuk atau metode kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dikemas dalam bentuk pelatihan secara *offline* dengan protokol kesehatan yang sangat ketat, sehingga secara langsung bisa memberikan pengertian dan pemahaman yang sesuai terhadap permasalahan yang dihadapi peserta yaitu dalam mengoptimalkan media *Food Delivery Service* dalam memasarkan produk kuliner UMKM Cibodas Jasa. Maka dilakukan beberapa tindakan pelaksanaan kegiatan ini yang meliputi tahapan-tahapan sebagai berikut:

1. Fase Identifikasi Masalah dan Solusi

Pada tahap ini tim pengabdian mengidentifikasi permasalahan pelaku UMKM dalam memasarkan produk. Identifikasi dilakukan melalui survey analisis situasi lapangan, permasalahan, dan justifikasi terhadap permasalahan

yang ditemui oleh para pelaku UMKM. Survey yang dilakukan ke lokasi PKM antara lain:

a. Kondisi Umum

- 1) Terdapat 4 sektor usaha di UMKM yaitu Kuliner, Kerajinan, *Fashion* dan Jasa.
- 2) Jumlah anggota UMKM berjumlah 400 dan sampai saat ini memiliki 3 gerai.
- 3) Belum memiliki legalitas usaha (Seperti: CV, PT, Koperasi), saat ini masih berbentuk Komunitas

b. Permasalahan Pemasaran

- 1) Pemasaran terhadap sektor Jasa (*Catering*, WO, *service*, dan lain-lain) masih bersifat internal UMKM.
- 2) Penjualan produk kuliner melalui toko *online* seperti ShopeeFood sudah berjalan, namun penjualan/ jumlah pesanan masih belum maksimal.
- 3) Kalah saing dengan penjual lain di toko *online* karena reputasi dan *review* toko masih minim.

2. Fase Desain Proses

Merancang strategi dalam memasarkan produk UMKM dengan mengoptimalkan penggunaan *platform Food Delivery Service*. Tim pengabdian membuat materi pelatihan dalam bentuk modul praktek dalam cara menggunakan *platform* tersebut agar lebih efektif dan dapat menarik konsumen.

3. Fase Implementasi

Pada fase ini dilakukan beberapa kegiatan sebagai berikut:

- a. Memberikan pelatihan mengenai strategi pemasaran produk di media *Food delivery service* khususnya ShopeeFood.



Gambar 1. Peserta UMKM Cibodas Jasa, Tangerang

- b. Memberikan tips strategi penetapan harga dan diskon promo di

Shopeefood.

- c. Mengadakan sesi tanya jawab dan saling bertukar pengalaman dengan para pelaku UMKM.

4. Fase Validasi dan Evaluasi

Validasi dilakukan melalui *Interview* dan *Survey* kepada peserta pelatihan. Evaluasi dinilai dari tingkat kehadiran peserta, suasana aktivitas peserta, dan tingkat pemahaman peserta terhadap materi pelatihan.

5. Fase Kesimpulan

Pada tahap ini ditarik kesimpulan terhadap hasil yang dicapai dari pelaksanaan kegiatan pelatihan pemanfaatan *platform Food Delivery Service* dalam pemasaran produk kepada para pelaku UMKM.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilaksanakan di UMKM Kecamatan Cibodas Jasa Kota Tangerang dapat disimpulkan bahwa para pelaku UMKM di Cibodas Jasa sudah mulai memasarkan produknya secara *online*. Khususnya untuk bisnis kuliner terdapat penambahan cara pemasaran yang sebelumnya secara tradisional atau konvensional, saat ini sudah mulai merambah ke pemasaran secara digital. Penyesuaian dengan *digital marketing* membantu ekuitas merek (*brand equity*), perkembangan dan keberlangsungan usaha UMKM Cibodas Jasa karena produk bisa dikenal lebih luas lagi tidak hanya dilingkungan sekitar saja. Secara umum dapat dikatakan bahwa *platform Food Delivery Service* ini berkontribusi positif dalam hal meningkatkan kinerja penjualan. Profil dan *rating* toko pada aplikasi mempengaruhi minat pembeli, maka para penjual dalam hal ini pemilik toko harus menjaga reputasi tokonya agar selalu mendapat penilaian yang baik dari pembeli. Hal inilah yang membuat pelaku usaha/penjual mengadakan promosi seperti potongan harga, paket *bundling* serta penawaran beli 1 gratis 1 untuk produknya..

PENUTUP

Kehadiran platform Food Delivery Service sebagai salah satu bagian dari trend

digital marketing akan bisa dimanfaatkan oleh UMKM jika disertai penyesuaian keterampilan, ketersediaan sarana prasana pendukung. UMKM perlu meningkatkan kepedulian dan adaptasi penerapannya guna meraih daya saing dan kesuksesan dalam dinamika pasar. Kini konsumen usia muda yang biasa kita sebut dengan *millennials* ini lebih menyukai hal-hal yang praktis dan modern tidak terkecuali saat mereka memesan makanan. Trend saat ini adalah memesan makanan *by online* yang sudah menjadi sebuah kebiasaan bagi mereka. UMKM sebagai pelaku usaha dituntut harus menyesuaikan diri dengan perkembangan ekonomi digital dan akses layanan konsumen seperti melakukan inovasi produk serta adaptasi teknologi online berbasis platform Food Delivery Service. Para pelaku bisnis kuliner di Kecamatan Cibodas Jasa memanfaatkan aplikasi *ShopeeFood* dan menjadi merchant guna menjangkau pangsa pasar yang lebih luas, meningkatkan profit penjualan dan membangun ekuitas merek. Penerapan strategi pemasaran pun dilakukan seperti promosi potongan harga dan *bundling* sebagai upaya dalam menarik minat pembeli dan menaikkan reputasi toko. Diharapkan setelah adanya pelatihan ini, para pelaku usaha di UMKM Cibodas Jasa dapat lebih terampil dan bisa mengoptimalkan penggunaan platform tersebut dengan lebih efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, K. (2021). Iptek Pemberdayaan Masyarakat Desa Suralaga Melalui Olahan Olerikultura Jenis Brassica Rappa Menjadi Produk Bernilai Ekonomi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(2), 194-198.
- Febriani, N. S., & Asmara, W. W. (2019). *Perilaku Konsumen Di Era Digital*. Malang: UB Press.
- Masriah, I., Sunarsi, D., Yuangga, K. D.,

- Utaminingsih, S., & Teriyan, A. (2022). Implementasi Digitalpreneur Dalam Menunjang Kualitas SDM Di Era Revolusi Industri 4.0 Pada PT Gunung Slamet. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana*, 4(2), 283-286.
- Putra, K. A., Hidayatullah, F., & Farida, N. (2020). [On line]. Dari: <https://www.researchgate.net/publication/342529491> [30 November 2021].
- Sunarsi, D., & Sutoro, M. (2021). The Effect of Leadership Style and Digital Transformation on Financial Performance: An Empirical Study on Indonesian MSMEs. *Review of International Geographical Education Online*, 11(10), 548-556.
- Wijandari, A., & Sumilah, N. (2021). Sosialisasi Manajemen Strategi Pemasaran Di UMKM Kecamatan Cileungsi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (Jpmm)*, 1(1), 61-64.

**PELATIHAN PENCATATAN KEUANGAN MELALUI APLIKASI SMARTPHONE
SEBAGAI UPAYA OPTIMALISASI PENGELOLAAN DANA PADA UMKM DI
KELURAHAN BAROS KECAMATAN BAROS KOTA SUKABUMI**

**¹Ardy Kusuma Nugraha, ²Ani Apriani, ³Afifah Fitriani, ⁴Romy Pramudya Mulya,
⁵Paramita Ari Ani**

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[*ardykusumanugraha@gmail.com](mailto:ardykusumanugraha@gmail.com)

Abstrak

Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yakni memberikan pemahaman kepada pelaku UMKM mengenai pentingnya pencatatan keuangan dan memberikan pelatihan/pendampingan terkait cara mencatat dan membaca catatan keuangan menggunakan aplikasi gratis yang tersedia di smartphone sehingga para pelaku UMKM dapat menyajikan laporan keuangan guna optimalisasi pengelolaan dana. Metode yang digunakan adalah dimulai dengan identifikasi permasalahan yang akan diselesaikan melalui pengabdian ini, dilanjutkan dengan sosialisasi pentingnya mencatat keuangan, kemudian dilakukan pelatihan pencatatan keuangan melalui aplikasi smartphone. Tolok ukur yang menjadi pedoman tingkat keberhasilan dalam program pengabdian ini yakni, para peserta paham dan bisa mempraktikkan secara langsung pencatatan keuangan melalui aplikasi smartphone. Adapun instrumen yang dipergunakan guna mengukur tingkat keberhasilan yakni menggunakan kuesioner yang diisi oleh peserta sebelum dan sesudah pelatihan. Hasil dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah setelah adanya pelatihan, peserta memahami pentingnya pencatatan keuangan dan tertarik untuk mengunduh kemudian menginstal aplikasi pencatatan keuangan karena peserta merasa aplikasi tersebut dapat memudahkan dalam pencatatan keuangan kedepannya.

Kata Kunci: Pencatatan keuangan, UMKM, Aplikasi, Smartphone

Abstract

The purpose of this community service activity is to provide understanding to MSME actors about the importance of financial records and provide training/assistance related to how to record and read financial records using free applications available on smartphones so that MSME actors can present financial reports to optimize fund management. The method used is starting with the identification of priority issues that will be resolved through this service, followed by socializing the importance of financial records in the business, then training on financial records through smartphone applications. The benchmark used as a guide for the success of this service is that the participants understand and can practice financial recording through a smartphone application. The instruments used to measure success were questionnaires before and after the training which were filled out by participants. This community service results that after the training, participants understand the importance of financial records and are interested in downloading and then installing financial recording applications because participants feel that these applications can facilitate future financial records.

Keywords: Financial Records, MSMEs, Application, Smartphone

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 yang telah melanda dunia dari awal tahun 2020 telah mengakibatkan berbagai macam dampak. Hingga juli 2021 tercatat jumlah kasus terinfeksi sebanyak 187 juta dengan angka kematian mencapai 4,04 juta jiwa. Berbagai aturan dibuat pemerintah berbagai negara guna menekan angka penyebaran, mulai dari pembatasan kegiatan hingga penutupan total atau lockdown. Berbagai macam aturan

tersebut berdampak pada pola kegiatan masyarakat yang akhirnya dibatasi mulai dari kegiatan pendidikan, pariwisata hingga ekonomi.

Sebagaimana dilaporkan OECD, dampak ekonomi secara global pada tahun 2020 mengalami kontraksi pertumbuhan sebesar 4,5%, artinya siklus ekonomi mengalami penurunan sedalam 4,5%,. Sementara itu menurut BPS, ekonomi Indonesia pada tahun 2020 mengalami

penurunan sebesar 2,07% dibandingkan tahun 2019. Berbagai sektor merasakan dampak penurunan ekonomi, tidak terkecuali sektor UMKM yang berperan penting dalam ekonomi nasional akibat banyaknya serapan tenaga kerja dari sektor tersebut.

Berdasarkan data yang dikutip (Bahtiar, 2021) jumlah UMKM di Indonesia telah mencapai 64,19 juta, dan komposisi usaha mikro dan kecil dan menengah (UMK) sangat dominan, yaitu setara dengan 64,13 juta (99,92%) dari seluruh sektor korporasi. Seperti dikutip Bisnis.com, Bank Indonesia menyebutkan hingga 87,5% UMKM terdampak pandemi Covid-19. Dari jumlah tersebut, sekitar 93,2% berdampak negatif pada penjualan.

Banyak solusi ditawarkan pemerintah guna memulihkan UMKM, salah satunya yakni dengan memberikan insentif UMKM melalui program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) 2020 yang kemudian dilanjutkan pada tahun 2021. Selain itu, pemerintah terus mendorong para pelaku UMKM untuk bergabung dalam platform digital melalui Gerakan Nasional Manufaktur Indonesia Bangga (Gernas BBI). Hingga akhir tahun 2020, program tersebut telah diikuti oleh 11,7 juta UMKM. Sebagaimana Hardilawati (2020) di masa pandemi Covid-19, strategi kelangsungan hidup UMKM meliputi rekomendasi pengembangan perdagangan e-commerce, melakukan pemasaran digital, peningkatan kualitas produk, peningkatan layanan pelanggan, dan optimalisasi hubungan pemasaran pelanggan.

Berbagai macam solusi ditawarkan pemerintah maupun lembaga terkait guna membantu memulihkan UMKM dari dampak pandemi. Namun salah satu tantangan yang dihadapi oleh UMKM yang luput dari perhatian yakni terkait dengan pengelolaan dana sehingga berbagai insentif yang diterima dapat dimanfaatkan dengan baik.

Sebagaimana dikutip (Bahtiar, 2021) bahwa survei oleh BPS, Bappenas, Bank Dunia dan banyak lembaga lain menunjukkan bahwa pandemi telah mempersulit banyak usaha kecil, menengah dan mikro untuk membayar kembali pinjaman, dan juga mengalami kesulitan membayar listrik, gas, dan gaji karyawan.

Oleh karena itu, optimalisasi pengelolaan dana merupakan salah satu faktor utama guna menunjang keberhasilan suatu UMKM

Pelaku UMKM di Kelurahan Baros Kecamatan Baros Kota Sukabumi merupakan salah satu kelompok UMKM yang terdampak pandemi. Sejauh ini bantuan berupa insentif dari pemerintah pusat telah disalurkan kepada para pelaku UMKM disana. Selain itu berbagai macam pelatihan dan pengembangan terkait pemulihan kondisi UMKM di Kelurahan tersebut telah sering diadakan, mulai dari pelatihan mengenai packaging dan pengembangan produk sampai dengan pelatihan mengenai pemasaran melalui media social. Namun pelatihan mengenai bagaimana cara pengelolaan dana dan pencatatan keuangan yang baik belum pernah disampaikan.

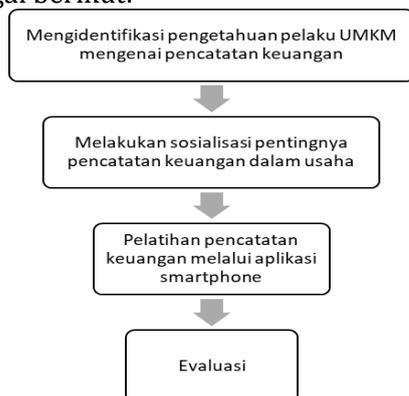
Berdasarkan permasalahan yang ada maka dari itu solusi program Pengabdian Kepada Masyarakat yang kami tawarkan yakni dengan memberikan pelatihan pencatatan keuangan melalui aplikasi smartphone guna optimalisasi pengelolaan dana pada UMKM di Kelurahan Baros Kecamatan Baros Kota Sukabumi. Tujuan diselenggarakannya kegiatan ini yakni untuk membagikan pengetahuan kepada para UMKM mengenai pentingnya pencatatan keuangan dan memberikan pelatihan/sosialisasi terkait cara mencatat dan membaca catatan keuangan menggunakan aplikasi gratis yang tersedia di playstore sehingga para pelaku UMKM dapat memanfaatkan smartphone yang dimiliki sebagai media untuk menyajikan laporan keuangan sederhana bagi usahanya.

METODE

Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dilaksanakan di Kelurahan Baros Kecamatan Baros Kota Sukabumi, pada hari Kamis tanggal 4 November 2021. Kegiatan ini dipandu oleh tim pelaksana yang terdiri dari staf pengajar dari Universitas Pamulang, melibatkan instansi terkait, perangkat desa dan masyarakat. Target program Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah warga Kelurahan Baros Kecamatan Baros Kota Sukabumi yang memiliki usaha mikro, kecil dan menengah. Supaya dengan adanya melalui aplikasi smartphone akan

membantu para warga khususnya pelaku UMKM di Kelurahan Baros Kota Sukabumi untuk mengoptimalkan pengelolaan dana usahanya.

Adapun metode pelaksanaan yang diterapkan dalam program pengabdian kepada masyarakat di Kelurahan Baros Kecamatan Baros Kota Sukabumi ini yakni, sebagai berikut:



Gambar 1. Metode Pelaksanaan Kegiatan

- 1) Mengidentifikasi pengetahuan pelaku UMKM mengenai pencatatan keuangan.

Tahapan ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan utama yang akan diselesaikan melalui kegiatan ini. Tahap identifikasi dilakukan dengan cara observasi dan wawancara kepada pelaku usaha kecil, menengah dan mikro di Desa Baros Kecamatan Baros Kota Sukabumi.

- 2) Melakukan sosialisasi pentingnya pencatatan keuangan dalam usaha.

Tahapan ini dilakukan setelah memahami isu-isu prioritas yang ada. Tujuan dari tahapan ini adalah untuk memberikan motivasi dan menanamkan pemahaman kepada UMKM di Desa Baros Kecamatan Baros Kota Sukabumi tentang manfaat mencatat keuangan sebagai upaya optimalisasi pengelolaan dana. Materi yang dibagikan dalam tahapan ini sebagai berikut;

- a. Pentingnya pencatatan keuangan;
- b. Manfaat mencatat keuangan saat menjalankan usaha;
- c. Cara pencatatan keuangan.

- 3) Pelatihan pencatatan keuangan melalui aplikasi smartphone

Dalam tahap ini, peserta akan diperkenalkan pada aplikasi pencatatan keuangan yang tersedia secara gratis di smartphone, cara pemasangan, cara

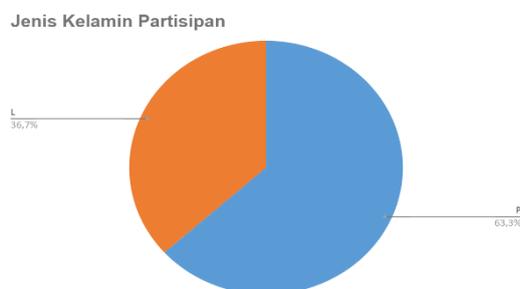
penggunaan dan cara membaca laporan yg tersedia pada aplikasi tersebut.

- 4) Evaluasi

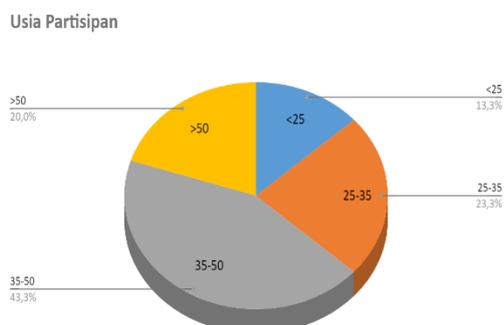
Tahapan ini dilakukan setelah para peserta mengikuti pelatihan pencatatan keuangan melalui aplikasi smartphone. Tahap ini bertujuan guna mengukur sejauh mana pemahaman peserta pelatihan dalam melakukan pencatatan keuangan melalui aplikasi smartphone.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Pelatihan pencatatan keuangan menggunakan aplikasi smart phone dilaksanakan pada tanggal 4 November 2021 di Kelurahan Baros Kecamatan Baros Kota Sukabumi. Kegiatan ini dilaksanakan atas kerjasama antara PMI Kota Sukabumi, Kelurahan Baros dan Pascasarjana Universitas Pamulang, Tangerang Selatan. Pelatihan ini dihadiri oleh 30 peserta yang merupakan warga Kelurahan Baros. Peserta pelatihan ini terdiri dari 36,7% Laki-laki dan 63,3% Perempuan dengan rentang usia dari 17 hingga 57 tahun. Adapun karakteristik dari peserta yang menghadiri pelatihan tersebut ditunjukkan dengan diagram berikut :



Gambar 2. Persentase Jenis Kelamin Partisipan



Gambar 2. Persentase Usia Partisipan

Kegiatan pelatihan pencatatan keuangan melalui aplikasi smartphone dimulai dengan pengenalan mengenai

pencatatan keuangan sederhana dan pemberian pemahaman mengenai pentingnya pencatatan keuangan. Kemudian dilanjutkan dengan pengenalan aplikasi pencatatan keuangan yang ada pada smartphone yang mana dapat diunduh di play store. Adapun aplikasi yang menjadi percontohan yakni aplikasi 'Buku Kas'.

Setelah diperkenalkan dengan aplikasi tersebut, peserta kemudian dipersilahkan untuk mengunduh dan menginstal aplikasi di handphone masing-masing. Narasumber kemudian mengenalkan mengenai fitur apa saja yang terdapat dalam aplikasi tersebut dan bagaimana cara membaca laporannya. Di sisi lain, peserta juga langsung melakukan uji coba/praktik dengan didampingi oleh narasumber-narasumber yang lain. Selanjutnya dilakukan sesi tanya jawab.

Keberhasilan Pelatihan Pencatatan Keuangan melalui Aplikasi Smartphone

Talak ukur yang digunakan sebagai pedoman tingkat keberhasilan dalam program pengabdian tentang Pelatihan pencatatan keuangan melalui aplikasi smartphone guna optimalisasi pengelolaan dana pada UMKM di Kelurahan Baros Kecamatan Baros Kota Sukabumi yakni, para peserta paham dan bisa mempraktikkan pencatatan keuangan melalui aplikasi smartphone. Adapun beberapa aspek dalam pencatatan keuangan melalui aplikasi smartphone yakni pengetahuan mengenai urgensi pencatatan keuangan, cara input transaksi, cara membaca laporan keuangan yang tersedia pada aplikasi sehingga dapat digunakan dalam membuat keputusan usaha.

Berdasarkan hasil evaluasi peserta, yang mana diukur menggunakan instrumen berupa kuesioner yang dibagikan sebelum dan sesudah pelatihan, didapatkan hasil sebagai berikut:

Sebelum pelatihan, seluruh peserta menyadari akan pentingnya pencatatan keuangan. Namun hanya 90% dari total peserta yang pernah melakukan pencatatan keuangan secara sederhana. Selain itu 63,3% peserta belum mengetahui adanya aplikasi pencatatan keuangan menggunakan smartphone dan hanya 37,7% yang tahu dan 13,3% yang pernah menggunakannya. Sebanyak 73,3% peserta merasa aplikasi

pencatatan akan berguna.

Setelah adanya pelatihan, 93,3% peserta akan melakukan pencatatan keuangan serta 83% diantaranya tertarik melakukan pencatatan keuangan menggunakan aplikasi pada smartphone dan merasa aplikasi tersebut akan berguna bagi mereka. Setelah pelatihan, 90% peserta merasa penggunaan aplikasi smartphone dapat memudahkan dalam pencatatan keuangan kedepannya.

Sebagaimana hasil evaluasi yang telah dilakukan oleh tim PKM Pascasarjana Universitas Pamulang kepada peserta setelah pelatihan dilaksanakan, maka diperoleh beberapa hal positif diantaranya sebagai berikut:.

- 1) Peserta pelatihan memahami pentingnya pencatatan keuangan dan mengerti cara pencatatan keuangan secara sederhana
- 2) Peserta pelatihan mengetahui adanya aplikasi pencatatan keuangan di smartphone dan merasa aplikasi tersebut akan berguna bagi mereka karena bersifat memudahkan dalam pencatatan keuangan
- 3) Peserta pelatihan tertarik untuk mengunduh dan menginstal aplikasi pencatatan keuangan yang kemudian aplikasi tersebut akan digunakan dalam pencatatan keuangan usaha mereka ke depannya.

PENUTUP

Kesimpulan kegiatan pelatihan pencatatan keuangan melalui aplikasi smartphone dalam rangka Pengabdian Kepada Masyarakat di Kelurahan Baros Kecamatan Baros Kota Sukabumi, yakni:

1. Berdasarkan identifikasi sebelum pelatihan, 63,3% peserta belum mengetahui adanya aplikasi pencatatan keuangan melalui aplikasi smartphone.
2. Kegiatan pelatihan pencatatan keuangan melalui aplikasi smartphone dimulai dengan pengenalan mengenai pencatatan keuangan sederhana dan pemberian pemahaman mengenai pentingnya pencatatan keuangan. Kemudian dilanjutkan dengan pengenalan aplikasi pencatatan keuangan diiringi dengan uji

coba/ praktik langsung.

3. Setelah adanya pelatihan, peserta tertarik untuk mengunduh dan menginstal aplikasi pencatatan keuangan karena peserta merasa aplikasi tersebut dapat memudahkan dalam pencatatan keuangan kedepannya.

Saran untuk Pengabdian Masyarakat selanjutnya yakni, melaksanakan pendampingan atau pelatihan mengenai pengenalan aplikasi pengelola keuangan atau perbankan yang sekiranya berguna untuk para pelaku UMKM di Kelurahan Baros Kecamatan Baros Kota Sukabumi

DAFTAR PUSTAKA

- BPS. (2021). Ekonomi Indonesia 2020 Turun sebesar 2,07 Persen (c-to-c). dipetik Juli 2021 dari BPS : <https://www.bps.go.id/pressrelease/2021/02/05/1811/ekonomi-indonesia-2020-turun-sebesar-2-07-persen--c-to-c-.html#:~:text=Perekonomian%20Indonesia%202020%20yang%20diukur,%20Dc%20dibandingkan%20tahun%202019.>
- Bahtiar, R. A. (2021). Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Serta Solusinya. KAJIAN SINGKAT TERHADAP ISU AKTUAL DAN STRATEGI, 19-24.
- Birgantoro, B. A., Hermawan, A., Gani, M. A., Sugiyanto, S., & Maddinsyah, A. (2022). Optimalisasi Pemasaran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Makanan Dengan Pemanfaatan Whatsapp. Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM), 2(1), 54-66.
- Chairunnisa, C., Hasanah, N., Masyhuri, A. A., Febriansyah, D., & Sunarsi, D. (2022). Penggunaan Bahasa Indonesia yang Baik dan Benar serta Etika Menghubungi Dosen melalui Aplikasi WhatsApp. JIIP-Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, 5(1), 40-44.
- Effendy, A. A., & Sunarsi, D. (2020). Persepsi mahasiswa terhadap kemampuan dalam mendirikan UMKM dan efektivitas promosi melalui online di kota tangerang selatan. Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi), 4(3), 702-714.
- Hardilawati, Wan Laura. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. Jurnal Akuntansi & Ekonomika.
- 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.
- Lidwina, Andrea. (2020). Proyeksi Pertumbuhan Ekonomi Dunia 2020 Membaik, RI Justru Lebih Buruk. Dipetik Juli 2021 dari Katadata.co.id : <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2020/09/18/proyeksi-pertumbuhan-ekonomi-dunia-2020-membaik-ri-justru-lebih-buruk.>
- Putra, I. G. S., Affandi, H. A. A., Purnamasari, L., & Sunarsi, D. ANALISIS LAPORAN KEUANGAN. Cipta Media Nusantara.
- Saputra, Dany. (2021). Survei BI : 87,5 Persen UMKM Indonesia Terdampak Pandemi Covid-19. Dipetik Oktober 2021 dari Bisnis.com : <https://ekonomi.bisnis.com/read/20210319/9/1370022/survei-bi-875-persen-umkm-indonesia-terdampak-pandemi-covid-19.>
- 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.
- Utarindasari, D., Purnama, A., & Prihatini, A. (2021). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Bagi Pelaku UMKM Di Kelurahan Gandoang. Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM), 1(1), 44-52.
- WHO. (2021). Coronavirus disease (COVID-19). Dipetik Juli 2021 dari Web WHO : <https://covid19.who.int/>.

SOSIALISASI LITERASI KEUANGAN DI ERA PANDEMI COVID 19 KEPADA GALERI UMKM TANGERANG SELATAN BANTEN

¹Prima Waluyoajati, ²Bella Ratu Fatimah, ³Eni Setyaningsih, ^{4*}Lisna Andriyani,
⁵Sunia Ardiyanti

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan Banten, Indonesia

[*lisnaandriyani1708@gmail.com](mailto:lisnaandriyani1708@gmail.com)

Abstrak

Pengabdian ini berjudul Sosialisasi Literasi Keuangan Di Era Pandemi Covid-19 Kepada Gareri UMKM Tangerang Selatan Banten. Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Memberikan pelatihan dan pengetahuan secara praktis ilmu manajemen keuangan yang berdampak pada kesejahteraan masyarakat. Metode yang digunakan adalah metode survey dan penyampaian materi secara langsung serta simulasi dan diskusi mengenai manajemen, pengelolaan keuangan, menambah pendapatan dan pinjaman online yang berdampak pada kesejahraan masyarakat. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyakat ini adalah bahwa akan dilakukan pendampingan dalam manajemen dalam pengelolaan keuangan. Sosialisasi dilakukan dengan setelah pemateri menjelaskan konsep manajemen keuangan keluarga yang disertai dengan contoh-contoh perhitungan keuangan dalam keluarga, para peserta mampu memahami dengan baik, yang mana pada saat itu para peserta mampu membuat cash flow keuangan keluarga masing-masing dan mampu memanager nya dengan baik. Para peserta pelatihan telah mampu dalam hal mengatur dan mengelola keuangan keluarga pada masa pandemi Covid – 19 dengan baik sesuai teori yang diajarkan oleh peneliti.

Kata Kunci: Covid19, Manajemen Keuangan, Kesejahraan Masyarakat

Abstract

This service is entitled Socialization of Financial Literacy in the Era of the Covid-19 Pandemic to Garri MSMEs in South Tangerang, Banten. The general objective of this community service activity is to provide practical training and knowledge of financial management science that has an impact on the welfare of the community. The method used is a survey method and direct material delivery as well as simulations and discussions on management, financial management, increasing income and online loans that have an impact on the welfare of the community. The conclusion of this community service is that there will be assistance in management in financial management. The socialization was carried out by after the presenters explained the concept of family financial management accompanied by examples of financial calculations in the family, the participants were able to understand well, at which time the participants were able to make cash flow for their respective families' finances and were able to manage it well. . The training participants have been able to properly manage and manage family finances during the Covid-19 pandemic according to the theory taught by the researchers.

Keywords: Covid19, Financial Management, Community Welfare

PENDAHULUAN

Corona virus adalah kumpulan virus yang bisa menginfeksi sistem pernapasan. Pada banyak kasus, virus ini hanya menyebabkan infeksi pernapasan ringan, seperti flu. Namun, virus ini juga bisa menyebabkan infeksi pernapasan berat, seperti infeksi paru-paru (pneumonia). Virus ini menular melalui percikan dahak (droplet) dari saluran pernapasan, misalnya ketika berada di ruang tertutup yang ramai dengan sirkulasi udara yang kurang baik

atau kontak langsung dengan droplet. Infeksi virus Corona disebut Covid-19 (Corona Virus Disease 2019) dan pertama kali ditemukan di kota Wuhan, China pada akhir Desember 2019. Virus ini menular dengan sangat cepat dan telah menyebar ke hampir semua negara, termasuk Indonesia, hanya dalam waktu beberapa bulan (He dkk., 2020). Sampai saat ini terdapat 188 negara yang mengkonfirmasi terkena virus Corona.

Penyebaran virus Corona yang telah meluas ke berbagai belahan dunia membawa

dampak pada perekonomian Indonesia, baik dari sisi ekonomi, perdagangan, investasi dan pariwisata. Bank Indonesia berusaha mempertahankan perekonomian Indonesia di tengah perekonomian global yang sedang terguncang. Penyebaran Covid-19 yang begitu cepat dan masif telah menggerus sendi-sendi perekonomian nasional.

Adanya masalah Covid-19 mengakibatkan perekonomian Indonesia menurun sampai 5 % atau akan mendekati yang lebih rendah dan juga indeks harga saham mengalami pelemahan yang signifikan, bahkan beberapa perusahaan BUMN ikut merugi pada tahun ini (Hanoatubun, 2020). Tidak dapat dibantah lagi jika pandemi Covid-19 memberikan dampak yang signifikan terhadap perekonomian masyarakat Indonesia. Banyak masyarakat yang mengeluh dan terhenti aktivitasnya karena pandemi Covid-19. Bidang ekonomi menjadi sangat penting untuk dibahas karena ekonomi adalah salah satu faktor penting dalam kehidupan manusia. Dapat dipastikan dalam keseharian kehidupan manusia selalu bersinggungan dengan kebutuhan ekonomi.

Keberadaan ekonomi dapat memberikan kesempatan bagi manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari seperti makanan, minuman, berpakaian, tempat tinggal, dan lain sebagainya. Ketidakpastian ekonomi yang disebabkan oleh pandemi Covid-19 beberapa bulan ini ternyata juga ikut mengakibatkan turun/ hilangnya pendapatan rumah tangga (Sina, 2020). Bahkan Pandemi Covid-19 juga membuat banyak masyarakat yang profesinya rata-rata sebagai pedagang kebingungan karena tidak ada pemasukan dalam kehidupannya sehari-hari akibat dibatasinya pergerakan masyarakat. Akibatnya, banyak masyarakat yang kesulitan mencari uang untuk memenuhi kehidupannya sehari-hari. Tidak hanya itu saja, sector ekonomi rumah tangga pun mengalami dampak dari terjadinya wabah COVID-19. Menteri Keuangan juga menyatakan bahwa wabah corona akan memperlambat laju pertumbuhan ekonomi Indonesia. Ia mengatakan, wabah corona akan berdampak besar pada laju konsumsi rumah tangga dalam jangka pendek. Turunnya konsumsi membuat pertumbuhan

produk domestik bruto atau PDB Indonesia bakal merosot menjadi 2,3% hingga -0,4%. Angka ini jauh di bawah asumsi Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) 2020 yang mencapai 5,3%. Pemerintah memperkirakan pertumbuhan ekonomi akan turun ke 2,3% bahkan dalam skenario yang lebih buruk bisa mencapai - 0,4%. Sektor rumah tangga akan mengalami penurunan cukup besar dari sisi konsumsi karena tidak lagi melakukan aktivitas sehingga konsumsi akan menurun cukup tajam dari 3,22% hingga 1,60% (Warta Ekonomi, 2020).

Dengan demikian, tidak dapat dibantah lagi jika pandemi Covid -19 tentu saja memberikan dampak pada semua sektor kehidupan masyarakat, khususnya pada sektor ekonomi. Sebagai bagian terkecil dari masyarakat, yakni keluarga, keluarga pun ikut terkena dampaknya. Terutama perihal keuangan keluarga. Menurut beberapa ibu rumah tangga yang telah saya berikan survei dan wawancara terkait dampak Covid-19 terhadap keuangan keluarga, tidak sedikit yang mengeluh, manajemen keuangan rumah tangga menjadi terganggu cash - flow nya. Kondisi perekonomian yang mulai sulit seperti ini memaksa ibu - ibu rumah tangga untuk berhati - hati dan lebih cermat dalam mengatur keuangan keluarga. Jangan sampai pandemi ini membuat keuangan keluarga menjadi tidak sehat. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk membantu para ibu rumah tangga untuk dapat mengatur keuangan keluarga pada masa pandemi Covid-19 dan membantu para ibu rumah tangga untuk bisa mengelola keuangan keluarga yang lebih baik pada masa pandemi Covid - 19.

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 pada Galeri UMKM Tangerang Selatan. 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 keuangan pada Galeri UMKM Tangerang Selatan.



Gambar 1. Pelaksanaan Kegiatan



Gambar 2. Pelaksanaan Kegiatan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dan pembahasan berisi analisis fenomena di wilayah pengabdian yang relevan dengan tema kajian di masa pandemi. Hasil pengabdian dibandingkan dengan target dan temuan dalam kegiatan sosialisasi yang relevan. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) mempunyai fungsi yang strategis dalam perekonomian nasional, khususnya di wilayah Kota Tangerang Selatan. UMKM berperan untuk penyerapan tenaga kerja dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Jumlah UMKM yang besar dapat dimanfaatkan menjadi mitra pemerintah dalam mengelola sumber daya. Indonesia sebagai negara dengan jumlah penduduk terbesar ke 4 di dunia harus mampu mengelola sumber daya yang ada demi sebesar-besarnya untuk kemakmuran rakyat. Sumber daya yang ada tidak hanya berkaitan dengan alam tetapi juga potensi-potensi lainnya, seperti potensi pasar yang besar, potensi kemajemukan bangsa dan

teknologi.

Kebijakan pemerintah dalam mengantisipasi pandemi ini adalah melakukan stimulus ekonomi pada sektor-sektor yang paling berdampak. Tiga sektor yang menjadi sangat penting adalah usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah (UMKM), sehingga stimulus ekonomi harus menjangkau sektor-sektor ini.

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner serta wawancara secara mendalam dan observasi dengan para responden yang merupakan pelaku usaha UMK di kota Tangerang Selatan pada saat kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan terkait pemanfaatan sosialisasi literasi keuangan di era pandemi covid 19. Terdapat respon balik dari para responden terkait penyebaran kuesioner kepuasan peserta dari kegiatan digitalisasi marketing, didapatkan hasil dari 25 orang pelaku Usaha UMKM yang menjadi responden menjawab antara lain:

Secara keseluruhan, 88% responden menjawab materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan bagi pelaku usaha UMKM kota tangerang selatan, yakni mampu memberikan wawasan bagi para pelaku UMK terkait tata cara dan strategi dalam meningkatkan penjualan produk melalui usaha digitalisasi marketing.

Didapat hasil 80% responden merasa setuju bahwasanya materi yang disampaikan dalam kegiatan pengabdian masyarakat sudah sangat menarik

Didapat hasil 72% Responden merasa materi yang disampaikan sudah sangat menambah pengetahuan bagi para pelaku usaha UMKM, yakni menjawab bagaimana langkah strategis para pelaku usaha UMKM dalam meningkatkan penjualan mereka

Didapat hasil 80% responden menjawab Adanya respon yang baik dari para pemateri serta peserta yang terjalin sangat interaktif, hal ini juga ditunjang oleh Pembicara berpenampilan rapi, Pembicara memberikan waktu kepada peserta untuk bertanya, Bahasa yang digunakan pembicara mudah dipahami, serta Panitia ramah dan sopan kepada para peserta yang datang.

Didapat hasil 88% Secara keseluruhan materi yang disampaikan sudah sangat mudah dipahami karena pemateri

menyampaikannya dengan bahasa yang mudah dimengerti serta dibantu dengan slide yang menarik.

Didapat hasil 84% Responden merasa sarana serta prasarana penunjang dalam kegiatan sudah sangat memadai dan dirasa puas.

PENUTUP

KESIMPULAN DAN SARAN

Adapun kesimpulan dari PKM ini adalah:

Membantu Perencanaan dan Pemenuhan KebutuhanKebutuhan hidup keluarga tentu memiliki komponen yang begitu beragam. Hal ini berlaku baik untuk kebutuhan tetap yang bersifat harian atau rutin, maupun kebutuhan jangka panjang. Banyak keluarga yang hanya berfokus pada pemenuhan kebutuhan rutin misalnya seperti pembayaran biaya sewa tempat tinggal atau cicilan rumah, hingga belanja bulanan. Tanpa disadari, pola pengaturan keuangan seperti ini bisa jadi kurang efektif dan tidak memiliki dimensi keberlanjutan. Namun dengan manajemen keuangan yang baik, alokasi income dapat mulai mengarah pada kebutuhan di masa yang akan datang. Misalnya menyiapkan tabungan untuk membayar uang pangkal kuliah anak. Jangan sampai ketika waktunya tiba, orang tua tidak memiliki kesiapan untuk menjangkau biayanya.

Meningkatkan Cash Flow Keluarga. Keluarga dengan pengelolaan keuangan yang baik mampu memonitor secara detail setiap akun rekening yang dimiliki. Hal ini termasuk mengidentifikasi berbagai sumber pemasukan tambahan berikut pos pengeluaran. Kebiasaan baik ini tidak hanya membuat pembelanjaan menjadi lebih terkendali, namun juga bisa mendorong kreativitas. Orang tua bisa mulai memikirkan peluang sumber pemasukan baru tanpa mengganggu sumber pemasukan utama. Cash flow keluarga akan semakin baik dengan meningkatnya jumlah pemasukan. Cash flow yang meningkat ini nantinya juga mampu mendorong keluarga untuk mulai

berinvestasi ataupun meningkatkan nilai investasi.

Membantu Keluarga Saat Membuat Keputusan Finansial Besar. Dalam perjalanannya, keluarga mungkin berhadapan dengan berbagai keputusan finansial yang besar. Keputusan ini misalnya seperti pembelian rumah ataupun menyekolahkan anak hingga ke luar negeri. Tentu ini semua membutuhkan kesiapan finansial yang matang dengan mempertimbangkan berbagai risikonya. Tanpa adanya manajemen keuangan yang efektif dan efisien, sulit membayangkan keputusan finansial seperti ini akan dapat terealisasi.

Mendorong Perilaku Hemat di Keluarga. Salah urus finansial di dalam keluarga salah satunya berawal dari perilaku ataupun kebiasaan boros misalnya belanja barang karena alasan diskon. Di satu sisi, keluarga yang menjadikan manajemen keuangan sebagai prioritas, akan cenderung lebih menghargai pentingnya berhemat dan menyimpan uang untuk hari depan. Kebiasaan hemat di keluarga tidak hanya berpengaruh pada orang dewasa, namun juga membantu anak-anak untuk mulai menyukai aktivitas menabung. Prinsip manajemen keuangan berupa sikap hidup hemat ini pada akhirnya akan menghindarkan keluarga dari “accidental overspending”. Tentu Parent Pintars ingin segala pembelanjaan tepat sasaran dan memiliki dampak positif pada tujuan jangka panjang keluarga.

Membuat Keluarga Merasa Lebih Aman. Keluarga yang memiliki perencanaan serta pengelolaan keuangan yang baik, akan merasa lebih aman dalam menjalani hari-harinya. Tidak hanya itu, keluarga juga lebih siap ketika harus menghadapi masamasa sulit. Terkadang pelemahan ekonomi terjadi hingga pemasukan pun tidak selalu stabil. Bahkan bayangbayang pemutusan hubungan kerja bisa saja menghantui. Atau bisa saja hal yang tidak diinginkan lainnya terjadi,

misalnya ketika salah satu pencari nafkah harus berhenti bekerja sementara waktu karena masalah kesehatan. Keluarga yang sudah melek akan pentingnya manfaat manajemen keuangan, akan lebih siap menghadapi masa-masa ini. Biasanya mereka sudah memiliki dana darurat yang dikumpulkan jauh-jauh hari dan siap digunakan pada waktu yang tepat.

Mendorong Keluarga Lebih Cerdas dalam Mengelola Pinjaman. Manajemen keuangan keluarga ternyata juga mempengaruhi perilaku. Orang tua yang cerdas akan memanfaatkan pinjaman untuk hal nonkonsumtif yang tidak akan pernah berkurang nilainya. Misalnya seperti pinjaman untuk membayar biaya kuliah ataupun kursus. Tentu sangat disayangkan jika orang tua mengajukan pinjaman hanya untuk belanja hal yang nilainya akan surut seperti alat rumah tangga dan pakaian. Sementara dengan pinjaman pendidikan, anak dapat mengakses ilmu dan keterampilan untuk menyiapkan masa depannya. Tidak hanya itu, contoh manajemen keuangan keluarga yang cerdas juga dapat terlihat ketika orang tua disiplin dalam membayar cicilan pinjaman. Tentu hal ini akan meningkatkan skor kredit orang tua dan menjadikannya sebagai peminjam berisiko rendah. Tidak jarang, orang tua yang memiliki riwayat peminjaman baik, akan dapat mengakses pinjaman dengan tenor dan bunga yang lebih menarik.

Berdasarkan hasil pembahasan diatas, maka tim PKM menyarankan sebagai berikut:

- 1) Ibu /Bapak Kelompok Galeri UMKM Tanggerang Selatan lebih selektif dalam memilih/membeli kebutuhan (primer, sekunder, dan tersier)
- 2) Ibu /Bapak Kelompok Galeri UMKM Tanggerang Selatan Lebih bijak dalam menentukan bank yang akan digunakan berdasarkan kebutuhan di masa mendatang.

- 3) Ibu /Bapak Kelompok Galeri UMKM Tanggerang Selatan dapat terus meningkatkan pengetahuan keuangan agar dapat memanfaatkan tabungan yang dimiliki di masa mendatang

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, S., & Tarigan, E. S. B. (2021). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan di Kelurahan Cibubur Jakarta Timur. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 22-30.
- A, Lusardi & O, Mitchell. *The Economic Importance of Financial Literacy, Theory and Evidence*. T.tp.,: Working Paper Series, No. 18952, 2013.
- Agus, Harjito dan Martono, *Manajemen Keuangan*, edisi 1. Yogyakarta: Ekonisia, 2008.
- Antara, Purnomo M. et.al. *Bridging Islamic Literasi Keuangan and Halal Literacy: The Way Forward in Halal Ecosystem*. *Procedia Economic and Finance*, Vol. 37, 2014.
- Arifin, S., & Tarigan, E. S. B. (2021). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan di Kelurahan Cibubur Jakarta Timur. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 22-30.
- Fahmi, Irham. *Analisis Kinerja Keuangan*. Bandung: Alfabeta, 2011. *Analisis Laporan Keuangan*, Cet. 2. Bandung: Alfabeta, 2012. Fatoki, O. *The Financial Literacy of Micro Entrepreneur in South Africa*. T.tp.,: *Journal of Business Management*, Vol.40, No.2, 2014.
- Grup Pengembangan Keuangan Inklusif Departemen Pengembangan Akses Keuangan dan UMKM. *Booklet Keuangan Inklusif*. Jakarta: Bank Indonesia, 2014.
- Hairatunnisa, et.al. *Analisis Inklusif Keuangan Terhadap Pemberdayaan Masyarakat Miskin Di Medan (Studi Kasus Pembiayaan Mikro SS II Di Bank Sumut Syariah)*. Medan: *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, Vol.2, No.2, 2017.
- Humaira, Iklima dan Sagoro, Endra Murti. *Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan, dan Kepribadian Terhadap Perilaku Manajemen*

- Keuangan pada Pelaku UMKM Sentra Kerajinan Batik Kabupaten Bantul. Yogyakarta: Jurnal Nominal, Vol.7, No.1, 2018.
- Husnan, Suad. Manajemen Keuangan Teori dan Penerapan (Keputusan Jangka panjang). Yogyakarta: BPFE, 2000.
- Irmawati, Setyani. et.al. Model Inklusi Keuangan pada UMKM Berbasis Pedesaan. Semarang: Journal of Economics and Policy, Vol.6, No.2, 2013.
- Jumingan. Analisis Laporan Keuangan, Cet. 1. Jakarta: Bumi Aksara, 2006.
- Manurung, Jonni J. dan Manurung, Adler H. Ekonomi Keuangan dan Kebijakan Moneter, Cet 1. Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- Muhammad. Manajemen Keuangan Syariah. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2014.
- Munawir, S. Analisis Laporan Keuangan. Yogyakarta: PT Liberty, 2000.
- Raharjo, K., Dalimunte, N. D., Purnomo, N. A., Zen, M., Rachmi, T. N., & Sunardi, N. (2022). Pemanfaatan Financial Technology dalam Pengelolaan Keuangan pada UMKM di Wilayah Depok. Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM), 2(1), 67-77.
- 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.
- Wijandari, A., Arifin, S., Maulana, N. I., Rahmadani, P., & Mulani, A. (2022). Pengelolaan Uang Saku Siswa pada Masa Pandemi Covid-19 di SMK Bina Mandiri Multimedia. Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM), 2(1), 108-113.

PELATIHAN STRATEGI PEMASARAN MELALUI DIGITAL MARKETING UNTUK PENINGKATAN SKALA USAHA BAGI PELAKU UMKM DI KOTA TANGERANG SELATAN

¹*Nunung Sudriani, ²Rama Kurniawan, ³Euis Intan Anovani, ⁴Rahmi Pujiati

Universitas pamulang, Tangerang selatan, Indonesia

[*nunung.sudrianiskm26@gmail.com](mailto:nunung.sudrianiskm26@gmail.com)

Abstrak

Pengabdian ini berjudul pelatihan strategi pemasaran melalui digital marketing untuk peningkatan skala usaha bagi pelaku umkm di kota tangerang selatan. Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk memberikan pemahaman dan pengetahuan secara praktis terkait pengetahuan-pengetahuan tentang strategi pemasaran yang efektif dan efisien guna meningkatkan usaha yang digalakan oleh pelaku UMKM khususnya yang berada di kota tangerang selatan. Metode yang digunakan adalah metode survey dan penyampaian materi secara langsung serta simulasi dan diskusi mengenai manajemen, digitalisasi marketing, pemasaran produk dan peningkatan penjualan bagi pelaku UMKM yang berdampak pada kesejahteraan masyarakat. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah adanya upaya untuk melakukan pendampingan dalam manajemen dalam pengembangan digitalisasi marketing yang berorientasi pada peningkatan penjualan UMKM khususnya yang berada di kota tangerang selatan.

Kata Kunci: Pemasaran, Digitalisasi Marketing, UMKM

Abstract

This dedication is entitled marketing strategy training through digital marketing to increase business scale for UMKM in the city of South Tangerang. The general purpose of this community service activity is to provide practical understanding and knowledge related to knowledge about effective and efficient marketing strategies in order to increase the business promoted by UMKM actors, especially those in the southern city of Tangerang. The method used is a survey method and direct material delivery as well as simulations and discussions on management, marketing digitalization, product marketing and increasing sales for UMKM actors which have an impact on the welfare of the community. The conclusion of this community service is that there is an effort to provide assistance in management in the development of marketing digitalization that is oriented towards increasing sales of UMKM especially those in the southern city of Tangerang.

Keywords: Marketing, Digitalization of Marketing, UMKM

PENDAHULUAN

Pandemi covid 19 menyebar ke seluruh dunia, Pemerintah menghimbau untuk belajar, bekerja dan beribadah dari rumah sehingga semua aktifitas dilakukan dari rumah. Dengan himbuan tersebut membuat banyaknya perubahan dalam tatanan kehidupan dimasyarakat. Himbuan untuk beraktifitas dari rumah membuka peluang bagi masyarakat untuk berbisnis dari rumah. Bisnis tersebut dapat merupakan bisnis yang baru akan dijalankan atau juga bisnis yang sudah ada sebelumnya (existing business) namun belum menggunakan media internet dalam pemasarannya.

CNN Indonesia mengutip pernyataan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) Teten Masduki yang menyebutkan, transaksi penjualan online meningkat hingga 350% di tengah pandemi Covid-19. Menurut laporan BPS bertajuk "Statistik E-commerce 2019" juga menyebutkan, tahun lalu sebanyak 15,08% dari bisnis di Indonesia dijalankan secara online, sisanya 84,92% masih offline. Namun berdasarkan hasil penelitian terbaru yang diungkap Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, sepanjang masa pandemi Covid-19 tercatat ada peningkatan hingga lebih dari 300 ribu pengusaha baru yang masuk ke ranah online (Beritabeta.com,

2020). Peningkatan tersebut cukup masuk akal, dengan adanya pembatasan sosial dan berkurangnya aktivitas di luar rumah mendorong masyarakat lebih konsumtif melakukan transaksi melalui platform digital.

Mudah ditemui juga usaha-usaha baru yang memanfaatkan media sosial untuk memulai wirausaha. Ada yang berjualan makanan, pakaian, hingga jasa. Beberapa melakukan pekerjaan tersebut penuh waktu menggantikan pekerjaan sebelumnya, sebagian lagi mengisi waktu luang di sela-sela pekerjaan utamanya. Kesempatannya memang cukup menjanjikan, karena pilihan platform promosinya juga sangat beragam. Dan belakangan banyak terlihat, para pemilik usaha existing business sudah mulai mengubah pola usahanya ke arah penjualan secara online, selain itu beberapa rumah makan cepat saji mulai menjual makanan dingin yang siap dihangatkan kapan saja, untuk disantap tanpa perlu keluar rumah. Ada banyak keuntungan dari e-commerce, termasuk manfaat operasional seperti jangkauan global, pengurangan biaya, mengoptimalkan supply chain, dan membuka peluang bisnis (Turban et al, 2015). Industri usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia adalah salah satu yang terkena dampak pandemi virus covid 19. Dengan banyaknya pusat perbelanjaan, restoran dan industri-industri lainnya yang harus tutup akibat pembatasan sosial berskala besar untuk memutus rantai penyebaran virus covid 19 tersebut, menyebabkan banyak pelaku industri beralih melakukan penjualan melalui digital e-commerce. Perdagangan elektronik (e-commerce) yang berkaitan dengan internet untuk membeli, menjual, mengangkut, atau bertukar info, produk, atau layanan.

Namun meskipun terdapat peningkatan pengusaha baru yang masuk ke ranah online, ternyata banyak masyarakat yang tidak mengetahui bagaimana caranya menggunakan internet untuk berbisnis via online, sehingga mereka yang sudah memiliki usaha offline sebelumnya karena pandemi covid 19 ini usahanya semakin sepi karena pembeli banyak yang mengurangi aktifitas diluar rumah. Demikian juga bagi masyarakat yang baru ingin memulai bisnis, juga banyak yang tidak mengetahui

bagaimana caranya menggunakan internet untuk berbisnis via online.

METODE

Melihat permasalahan yang dihadapi, maka langkah-langkah yang dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran dalam kegiatan ini yaitu dengan diadakannya pendekatan kepada instansi terkait dalam hal ini adalah UMKM kota tanggerang Selatan dan pelaku usaha UMKM melalui workshop dan sosialisasi serta pelatihan berupa penjelasan terkait tujuan dari strategi digitalisasi marketing guna meningkatkan skala usaha dari pelaku UMKM yang akan dilaksanakan di Galery UMKM Tangerang Selatan pada bulan November 2021. Pelaksanaan kegiatan ini akan dibimbing oleh tim pelaksana staf-staf pengajar dari Universitas Pamulang dengan mengikut sertakan peran instansi terkait baik aparat desa serta masyarakat.

Metode pelatihan yang diterapkan berdasarkan solusi atas permasalahan yang ada dan menjadi prioritas penyelesaian di UMKM Kota Tangerang Selatan pada bulan November 2021, sebagai berikut :

Pelatihan yang dirancang untuk meningkatkan pemahaman bagi pelaku usaha UMKM terkait digitalisasi marketing melalui rangkaian kegiatan identifikasi, pengkajian serta proses belajar yang terencana. Untuk mengatasi permasalahan yang ada, tim akan melakukan pelatihan-pelatihan bagi seluruh pelaku usaha UMKM tentang pelaksanaan digitalisasi marketing.



Gambar 1. Kegiatan pelatihan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner serta wawancara secara mendalam dan observasi dengan para

responden yang merupakan pelaku usaha UMK di kota Tangerang Selatan pada saat kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan terkait pemanfaatan strategi digitalisasi dalam meningkatkan usaha penjualan. Terdapat respon balik dari para responden terkait penyebaran kuesioner kepuasan peserta dari kegiatan digitalisasi marketing, didapatkan hasil dari 25 orang pelaku Usaha UMKM yang menjadi responden menjawab antara lain:

1. Secara keseluruhan, 88% responden menjawab materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan bagi pelaku usaha UMKM kota tanggerang selatan, yakni mampu memberikan wawasan bagi para pelaku UMK terkait tata cara dan strategi dalam meningkatkan penjualan produk melalui usaha digitalisasi marketing.
2. Didapat hasil 80% responden merasa setuju bahwasanya materi yang disampaikan dalam kegiatan pengabdian masyarakat sudah sangat menarik
3. Didapat hasil 72% Responden merasa materi yang disampaikan sudah sangat menambah pengetahuan bagi para pelaku usaha UMKM, yakni menjawab bagaimana langkah strategis para pelaku usaha UMKM dalam meningkatkan penjualan mereka
4. Didapat hasil 80% responden menjawab Adanya respon yang baik dari para pemateri serta peserta yang terjalin sangat interaktif, hal ini juga ditunjang oleh Pembicara berpenampilan rapi, Pembicara memberikan waktu kepada peserta untuk bertanya, Bahasa yang digunakan pembicara mudah dipahami, serta Panitia ramah dan sopan kepada para peserta yang datang.
5. Didapat hasil 88% Secara keseluruhan materi yang disampaikan sudah sangat mudah dipahami karena pemateri menyampaikannya dengan bahasa yang mudah dimengerti serta dibantu dengan slide yang menarik.
6. Didapat hasil 84% Responden merasa sarana serta prasarana penunjang dalam kegiatan sudah sangat memadai dan dirasa puas.

Keseluruhan para pelaku UMKM merasa kegiatan usaha menggunakan bantuan secara digital marketing dalam

memasarkan produk dapat meningkatkan skala serta penjualan dengan lebih efektif dan efisien. Beberapa pelaku usaha UMKM tertarik memasarkan produknya menggunakan sosial media untuk menginformasikan dan berkomunikasi dengan konsumen, adapun media sosial yang akan digunakan antara lain facebook, instagram dan youtube, beberapa platform tersebut cukup efektif digunakan dalam menginformasikan seluruh produk dan berinteraksi langsung dengan konsumen, bahkan beberapa pelaku usaha UMKM lainnya berinisiatif menggunakan youtube untuk memberikan kepercayaan dan menumbuhkan citra yang baik pada konsumen.

Mayoritas para pelaku UMKM menggunakan media sosial sebagai sarana untuk memberikan informasi dan berinteraksi dengan konsumen, dari 25 UMKM secara keseluruhan 17 diantaranya sudah terbiasa menggunakan social chatting dalam berinteraksi dan memberikan informasi kepada pelanggan dan 8 UMKM lainnya menggunakan marketplace seperti shopee, tokopedia dan lazada dan platform lainnya seperti ketersediaan produk di aplikasi Go-Food dan penggunaan youtube sebagai media promosi oleh para UMKM.



Gambar 2. Pembimbing PKM Bersama ketua UMKM dan kepala dinas koperasi kota tangsel

PENUTUP

Seluruh pelaku UMKM menyatakan bahwa penggunaan digital marketing membantu mereka dalam menginformasikan dan berinteraksi secara langsung dengan konsumen. Para pelaku UMKM mengatakan bahwa penggunaan digital marketing memperluas pangsa pasar mereka, meningkatkan awareness bagi

konsumen karena pelaku UMKM rutin memperbarui informasi mengenai produk setiap hari sekali serta meningkatkan penjualan karena beberapa UMKM juga berkolaborasi dengan beberapa marketplace seperti Shopee dan Tokopedia kemudian bagi pelaku UMKM yang kategorinya makanan dan minuman berkolaborasi dengan aplikasi Go- Food sehingga memudahkan konsumen untuk membeli produk mereka

DAFTAR PUSTAKA

- Alfarisi, M. S., Haryadi, R. N., & Sunarsi, D. (2022). Moslem Consumer Behavior on Buying Ticket Decision at Halal Tourism Fruit Garden Mekarsari Cileungsi. *International Journal of Sharia Business Management*, 1(1), 17-26.
- Ali, H. (2013). *Marketing dan Kasus-Kasus Pilihan*. Yogyakarta: CAPS Chaffey, D., Chadwick, F. E., Mayer, R., & Johnston, K. (2009). *Internet Marketing: Strategy, Implementation, and Practice*. United States: Prentice Hall
- Alicia, T. S. (2020). *Strategi Pemasaran Melalui Digital Marketing pada PT Bhumi Visatanda Yogyakarta*.
- Febriyantoro, M. T. (2016). Pemikiran irasional para perokok. *EKSIS*, XI(2), 1907-7513
- Jumlah UMKbinaan Dinas PMP-KUMKkota Batam. (2016). Kasali, R. (2011). *Cracking Zone*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- 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.
- Haque-Fawzi, M. G., Iskandar, A. S., Erlangga, H., & Sunarsi, D. (2022). *STRATEGI PEMASARAN Konsep, Teori dan Implementasi*. Pascal Books.
- Kodrat, D. S. (2009). Membangun Strategi "Low Budget High Impact" di Era NeW wave Marketing. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 2 No. 1, 59-86.
- Ridwan, A., Marfuah, A., Mustofa, S., & Santoso, S. (2022). Meningkatkan Penjualan UMKM Binaan Program Jabar Juara Kota Depok Melalui Optimalisasi Target Market. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 2(1), 78-84.
- Sanjaya, R., & Tarigan, J. (2009). *Creative Digital Marketing*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Smith, K. T. (2003). The Marketing Mix Of Inc: A Move From The 4 P's To The 4c's. *Journal of Integrated Marketing Communicatons*, 1-3.
- Stockdale, Ahmed, & Scheepers. (2012). Identifying Business Value from The Use of Social Media: An SME Perspective. *Pacific Asia Conference on Information Systems*. Association for Inforamtion System Electronic Librar
- Sunarsi, D. (2020). *Manajemen Pemasaran Di Era Globalisasi*.
- Sunarsi, D. (2020). Pengaruh Bauran Pemasaran Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Giant Dept Store Cabang BSD Tangerang. *E-Mabis: Jurnal Ekonomi Manajemen dan Bisnis*, 21(1), 7-13.
- Wasan, G. H., & Sariningsih, A. (2021). Pelatihan Pemasaran Produk Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berbasis Digital di Kecamatan Citeureup. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 31-36.
- Wijoyo, H., Haudi, H., Ariyanto, A., Sunarsi, D., & Akbar, M. F. (2020). Pelatihan Pembuatan Konten Digital Marketing Dalam Meningkatkan Kompetensi Mahasiswa (Pengabdian Kepada Masyarakat Kerjasama Antar Kampus). *Ikra-Ith Abdimas*, 3(3), 169-175.

PENDAMPINGAN PEMBUATAN LAPORAN KEUANGAN UMKM PADA DAPOER INTAN STORY KITCHEN

¹*Anggun Anggraini, ²Indawati, ³Ingga Maulana, ⁴Yudi Supriyanto, ⁵Suripto

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[*dosen02156@unpam.ac.id](mailto:dosen02156@unpam.ac.id)

Abstrak

Pengabdian pada masyarakat ini bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh pemahaman di dapoeer intan story kitchen terhadap upaya penambahan pendapatan, untuk menambah strategi terbaru dalam membuat laporan keuangan sederhana pada pelaku UMKM, mensosialisasikan pajak, tarif pajak yang baru baru, alasan penentuan tarif dan kemudahan perpajakna pada UMKM. Sasaran pengabdian ini adalah pemilik dapoeer intan story kitchen dalam beberapa tahapan kegiatan yaitu persiapan, pelaksanaan dan evaluasi. Persiapan dilakukan dengan melakukan survey pendahuluan terkait dengan permasalahan yang dihadapi UMKM dapoeer intan story kitchen. Pelaksanaan dilakukan dengan pelatihan dan pendampingan dengan menggunakan metode presentasi materi dan dilanjutkan dengan diskusi serta tanya jawab. Evaluasi dari tahapan ini dilakukan dengan megumpulkan dan menyimpulkan data-data dari masing-masing tahapan kegiatan. Hasil dari serangkaian pengabdian diharapkan UMKM diberikan kemudahan dalam perpajakan serta diharapkan pelaku UMKM memiliki gambaran harus kemana pajak ini dilaporkan sesuai dengan aturan yang berlaku.

Kata Kunci: Laporan Keuangan, Pajak UMKM

Abstract

This community service aims to find out how far the understanding at Dapoeer Intan Story Kitchen is on efforts to increase income, to add the latest strategy in making simple financial reports for MSME actors, socializing taxes, new tax rates, reasons for determining tariffs and tax convenience for MSMEs. . The target of this service is the owner of the Dapoeer Intan Story Kitchen in several stages of activity, namely preparation, implementation and evaluation. Preparation was carried out by conducting a preliminary survey related to the problems faced by SMEs in Dapoeer Intan Story Kitchen. The implementation is carried out by training and mentoring using the material presentation method and followed by discussions and questions and answers. Evaluation of this stage is carried out by collecting and concluding data from each stage of the activity. The results of a series of services are expected to be MSMEs are given convenience in taxation and it is hoped that MSME actors have an idea where this tax should be reported in accordance with applicable regulations.

Keywords: Financial Report, MSME Tax

PENDAHULUAN

Analisis Situasi Permasalahan

Dalam pertumbuhan dan pengembangan bisnis saat ini, perusahaan mengalami persaingan yang semakin ketat, baik bagi perusahaan industri maupun perusahaan jasa. Untuk memenangkan persaingan yang semakin maju tersebut. Perusahaan dituntut agar lebih bisa mengelola dan menjalankan perusahaan secara profesional agar kegiatan operasional perusahaan dapat berjalan lebih efektif dan efisien.

Perkembangan ekonomi yang semakin cepat dan banyaknya persaingan dalam menentukan kebijaksanaan baik jangka

pendek maupun jangka panjang. Disamping itu, dengan persaingan yang semakin ketat antar perusahaan menuntut manajemen perusahaan untuk melakukan perencanaan dan pengendalian kegiatan perusahaan secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan perusahaan. Pada dasarnya setiap perusahaan mempunyai tujuan tertentu yang ingin dicapainya. Ada perusahaan pada keuntungan maksimal dan ada yang tidak, misalnya dalam bentuk sosial. Tujuan perusahaan berbeda-beda, namun salah satu tujuan yang selalu ada pada perusahaan adalah profitabilitas. Dalam hal profitabilitas menjadi tujuan akhir yang berguna bagi perusahaan unuk mencapai tujuan

Setiap bisnis atau usaha yang sedang berjalan tentunya akan selalu menghasilkan pendapatan setiap waktunya. Untuk itulah sebuah perusahaan tentu harus melakukan pencatatan transaksi keuangan untuk mencatat biaya apa saja yang masuk dan keluar di dalam perusahaan tersebut. Pencatatan transaksi keuangan pun tak boleh dibuat dengan asal-asalan saja. Pencatatan yang baik tentunya akan mempengaruhi keberhasilan dalam usaha yang anda jalankan. Proses pencatatan transaksi keuangan biasanya sering dikenal dengan proses pembukuan. Pembukuan ini merupakan tindakan untuk mencatat secara teratur dan sistematis tentang segala transaksi keuangan yang dilakukan perusahaan.

Kapan sebuah perusahaan atau bisnis dapat dikatakan dalam keadaan sehat atau tidak? Sehat atau tidaknya sebuah bisnis, baik itu bisnis besar maupun bisnis kecil ataupun hanya sebuah UMKM dapat dilihat dari laporan keuangan atau financial report yang dimilikinya. Selain laporan, sebuah bisnis harus memiliki pencatatan keuangan sebagai laporan transaksi yang terjadi. Laporan dan catatan keuangan berfungsi sebagai tolak ukur kesuksesan sebuah bisnis.

Tujuan dilaksanakannya kegiatan ini adalah untuk memberikan pemahaman dan pengetahuan kepada Sentra UMKM tentang Pelaporan Keuangan dengan memberikan pemahaman tentang penyusunan laporan keuangan walaupun secara sederhana. permasalahan ini diselesaikan dengan persiapan, pelaksanaan dan evaluasi. tahap pertama yaitu persiapan, persiapan ini dilakukan dengan survei langsung untuk melihat kondisi dilapangan atau sentra UMKM dengan menentukan siapa ketua UMKM disana yang akan bersedia untuk hadir dalam acara pelatihan tersebut. tahap yang kedua adalah tahap pelaksanaan dimana pelaksanaan ini dilakukan dengan memberikan pemahaman atau penyuluhan terlebih dahulu dengan disertai tanya jawab dan latihan sebagai bentuk kegiatan workshop dengan memberikan pemahaman tentang bagaimana Laporan Keuangan UMKM, pentingnya melakukan Penyusunan Pelaporan Keuangan UMKM. Selanjutnya para peserta pelatihan mencoba untuk membuat pencatatan keuangan pada setiap

usaha yang dimilikinya. Tahap evaluasi dilakukan atas hasil yang telah dicapai oleh peserta pelatihan dengan melakukan kunjungan ke tempat usaha para peserta pelatihan untuk mengetahui seberapa dalam pemahaman para pengusaha kecil tentang materi yang telah disampaikan dalam pelatihan.

Pencatatan keuangan digunakan sebagai pelaporan transaksi yang terjadi dalam harian, mingguan, dan bulanan. Hasil catatan tersebut, akan menjadi sebuah financial report bagi bisnis yang Anda miliki. Laporan tersebutlah yang menjadi acuan untuk melihat kondisi bisnis yang tengah dijalankan.

Pencatatan transaksi keuangan adalah proses dimana perusahaan mencatat dengan rinci segala transaksi keuangan yang dilakukan perusahaan yang dapat berpengaruh pada perubahan harta, hutang, modal, pendapatan serta beban. Tentunya proses pencatatan keuangan tersebut harus disertai bukti-bukti yang akan digunakan sebagai bentuk pertanggung jawaban pada transaksi yang sudah dilakukan. Karena transaksi keuangan yang dilakukan perusahaan terdiri dari dua jenis yaitu transaksi keuangan internal dan eksternal, maka bukti transaksi keuangan juga terdiri dari dua jenis yaitu bukti transaksi internal dan eksternal perusahaan.

Selain kelima masalah yang disampaikan di atas. kondisi di lapangan memperlihatkan bahwa ternyata sebagian pelaku UMKM memiliki lebih dari satu unit usaha. Hal ini kelap menyebabkan pelaku UMKM tidak memiliki fokus yang cukup baik untuk merencanakan pengembangan usahanya. Kondisi ini diperburuk dengan munculnya biaya-biaya di luar usaha. Dalam hal pemasaran, pemerintah dan swasta dapat memfasilitasi UMKM untuk mengakses pasar ,yang lebih luas melalui berbagai ajang promosi guna memperkenalkan produk-produk UMKM. Kemajuan teknologi informasi juga seharusnya dimanfaatkan oleh pelaku UMKM sebagai media pemasaran antara lain melalui penggunaan website instagram, tiktok dan Facebook untuk menampilkan dan menawarkan produk-produknya. Dengan online marketing semacam ini UMKM dapat memperluas jaringan pernasarannya dengan

lebih efektif dan efisien sehingga memungkinkan terjadinya transaksi dengan calon pelanggan di luar daerah bahkan di luar negeri.

Berdasarkan latar belakang tersebut, kami dari Tim Program Pengabdian Masyarakat (PKM) Universitas Pamulang (UNPAM) yang berjumlah 4 peserta terpanggil untuk mengadakan pelatihan dengan judul PKM: "Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan UMKM Pada Dapoer Intan Story Kitchen"

METODE

Dalam Upaya peningkatan pendapatan UMKM Dapoer Intan Story Kitchen maka diperlukan strategi-strategi dalam peningkatan pendapatan tersebut. Hal terpenting dalam elemen ini adalah konsistensi. Produk atau layanan Anda harus konsisten. Apa yang Anda iklankan harus konsisten dengan apa yang didapatkan oleh konsumen Berikut langkah-langkahnya Strategi Marketing Mix:

1. Product
2. Price
3. Place
4. Promotion
5. People
6. Process
7. Physical Evidence

Dalam pembuatan penyusunan laporan keuangan sederhana, Beberapa solusi yang bisa dijadikan formula untuk mengatasi permasalahan pada UMKM Studio Animasi adalah sebagai berikut:

Langkah-langkah yang dilakukan, yaitu:

1. Membuat Neraca Saldo dari Buku Besar langkah ini adalah langkah awal yang akan dilakukan untuk membuat laporan dari buku besar selanjutnya dibuat neraca saldo. buku besar ini didapatkan dari informasi transaksi-transaksi yang terjadi. di-proses dan dicatat dalam buku besar dan menghasilkan neraca saldo.
2. Mengumpulkan data yang diperlukan untuk membuat jurnal penyesuaian
3. Dalam langkah kedua ini adalah pengumpulan data transaksi yang menimbulkan penyesuaian, selanjutnya dari data informasi yang diperoleh tersebut dicatat kedalam jurnal penyesuaian.

4. Membuat Neraca Lajur (daftar kerja) setelah jurnal penyesuaian diketahui jumlahnya maka tindak selanjutnya dalam pencatatan adalah membuat neraca lajur dari data data informasi yang ada. dipisahkan antara laporan laba rugi dan laporan neraca.
5. Membuat Laporan Keuangan Laba Rugi dan Neraca dari pemisahan dineraca lajur maka langkah selanjutnya adalah dipindahkan ke laporan laba rugi dan laporan neraca secara terpisah.
6. Menyesuaikan dan menutup rekening-rekening berikutnya adalah menyesuaikan dan menutup rekening – rekening yang ada dilaporan laba rugi dan laporan neraca.
7. Membuat neraca saldo setelah penutupan setelah melakukan penyesuaian dan menutup rekening maka dilakukan pencatatan neraca setelah penutupan.
8. Menyesuaikan kembali rekening-rekening dan langkah terakhir adalah membuat penyesuaian kembali rekening

Realisasi Pemecahan Masalah

Metode yang akan digunakan dalam pengabdian masyarakat ini adalah melalui kegiatan Pelatihan dan Pembinaan. Pelatihan ini dilakukan agar para pekerja yang ada di Dapoer Intan Story Kitchen memahami pentingnya pelaporan keuangan secara sederhana serta pengetahuan dalam mengatur strategi. Adapun secara detailnya metode pelaksanaannya sebagai berikut:

1. Upaya Peningkatan Pendapatan

Dalam usaha meningkatkan pendapatan maka dalam pengabdian ini disarankan untuk menerapkan konsep marketing mix. Hal terpenting dalam elemen ini adalah konsistensi. Produk atau layanan Anda harus konsisten. Apa yang Anda iklankan harus konsisten dengan apa yang didapatkan oleh konsumen, berikut penjelasan Marketing Mix 7P. Konsep ini dikenalkan oleh [Booms dan Bitner](#) yang berisi empat elemen 4P ditambah tiga elemen baru, yaitu *physical evidence*, *people*, dan *process*, sebagai berikut :

- a. *Product*

Produk adalah apa saja yang diproduksi untuk memenuhi kebutuhan orang, bisa dalam bentuk

jasa, barang, atau produk virtual. Di era digital ini produk tidak terbatas pada produk fisik atau jasa. Anda juga bisa menciptakan produk virtual seperti website, aplikasi, dan sebagainya. Yang perlu diingat ketika menciptakan produk adalah Anda harus memproduksi produk yang sesuai dengan permintaan (demand) dari pasar. Karena itulah Anda perlu melakukan riset produk untuk menemukan apa yang dibutuhkan pasar dan solusi apa yang bisa Anda tawarkan. Untuk memudahkan Anda melakukan riset pasar, berikut adalah pertanyaan-pertanyaan yang perlu Anda jawab:

- 1) Apa masalah yang dihadapi konsumen?
- 2) Solusi (produk) apa yang bisa Anda tawarkan?
- 3) Bagaimana konsumen akan menggunakan produk Anda?
- 4) Apa keunikan dari produk yang Anda tawarkan?

b. *Price*

Unsur berikutnya dalam marketing mix yaitu Price atau harga adalah sejumlah uang yang dikeluarkan konsumen untuk menggunakan produk Anda. Harga yang terlalu rendah bisa membahayakan keberlangsungan bisnis. Di sisi lain, harga yang terlalu tinggi juga akan menyurutkan minat pembeli. Anda perlu menemukan titik yang tepat di mana konsumen tidak merasa keberatan dan bisnis Anda tetap bisa berjalan. Dalam ilmu ekonomi terdapat istilah *Break Even Price*, yaitu harga terkecil yang bisa dipasang pada produk agar bisnis tidak merugi.

c. *Place*

Place atau tempat adalah lokasi fisik tempat berjalannya bisnis atau kanal distribusi untuk mencapai target pasar. Sebuah bisnis memerlukan lokasi pendapatan yang ideal untuk bisa menjangkau target pasar dengan mudah. Unsur marketing mix yang satu ini mencakup kantor pusat, gudang, pabrik, toko fisik, kantor cabang, hingga toko cabang. Anda

tidak harus menempatkan kantor pusat, pabrik, dan toko fisik dalam satu lokasi. Pilihlah lokasi yang ideal dengan mempertimbangkan fungsi dan biaya.

Kini place tidak terbatas hanya pada lokasi fisik. Anda pun perlu mempertimbangkan internet sebagai tempat berjualan. Tempat untuk menjual produk semakin beragam, dari media sosial, marketplace, hingga website toko online.

d. *Promotion*

Promotion atau promosi adalah segala upaya untuk meningkatkan *brand awareness*. Promosi dapat dilakukan menggunakan berbagai macam media, dari website, media sosial, surat kabar, radio, televisi, digital ads, media online, video online, hingga podcast. Di era digital ini, mau tidak mau, Anda harus bisa menjangkau calon konsumen melalui ranah dunia maya. Baik itu melalui media sosial, trafik organik, digital ads, content marketing, ataupun video marketing.

e. *Physical Evidence*

Physical evidence atau bukti fisik tidak terbatas pada produk fisik saja. Produk fisik hanyalah salah satu dari sekian banyak *physical evidence*. Bukti fisik bisa berwujud dalam bentuk logo, brosur, souvenir, akses untuk menghubungi customer service, seragam karyawan, event, dan website resmi. Seringkali konsumen memerlukan bukti fisik agar semakin yakin untuk memutuskan membeli produk Anda atau tidak

f. *People*

People yang dimaksud di sini adalah sumber daya manusia (SDM) yang menjalankan bisnis, dari direktur sampai staf. SDM adalah aset terpenting dalam bisnis Anda. Salah dalam memilih SDM bisa berakibat fatal pada bisnis Anda. Maka pada saat anda merekrut SDM harus disesuaikan dengan kebutuhan anda supaya bisa mendukung dan menunjang berkembangkannya anda

g. *Process*

Process adalah prosedur, mekanisme, atau alur yang perlu dilakukan konsumen untuk menggunakan layanan anda. Untuk lebih mudahnya, process adalah pengalaman konsumen dari awal mengetahui produk Anda sampai ia melakukan pembelian. Jadi process ini dimulai dari bagaimana konsumen mengetahui produk Anda baik itu dari media sosial, digital ads, blog, atau media lainnya. Ketika konsumen tertarik membeli produk Anda, ia harus melakukan order. Proses ini terus berlangsung sampai konsumen menggunakan barang atau layanan yang dibelinya.

2. Pendampingan dan Pelatihan Membuat laporan keuangan Sederhana

Masih banyak pelaku usaha yang merasa tidak perlu menyusun laporan keuangan sesuai dengan standar akuntansi keuangan. Hal ini diakibatkan karena kurangnya informasi dan kesadaran akan pelaku usaha terhadap pembuatan laporan keuangan yang sesuai standar akuntansi. Perbedaan cara pandang adalah penyebabnya dimana pelaku usaha berpikir pembuatan laporan sederhana hanya akan membuat susah. Namun sejatinya pembuatan laporan keuangan yang sesuai standar merupakan salah cara untuk memudahkan perusahaan dalam menganalisa dan mengambil keputusan yang strategi.

Kesalahan dalam penyusunan laporan keuangan bisa berakibat salah dalam mengambil keputusan. dengan rekening - rekening yang akan dilaporkan kembali di periode berikutnya.

Kegiatan PKM dengan tema "Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Ukm Pada Dapoer Intan Story Kitchen". dimulai Tanggal 03 November s.d Selesai 2021.

Kegiatan pkm yang dilakukan mahasiswa magister akuntansi pada UMKM Dapoer Intan Story Kitchen menggunakan metode awal memaparkan materi laporan keuangan sekaligus tanya jawab sesuai kebutuhan yang ada di

Dapoer Intan Story Kitchen, selanjutnya Pendampingan melakukan Pembuatan Laporan keuangan dari mulai laporan pendapatan, persediaan, pembelian dan biaya yang dikeluarkan selanjutnya melakukan laporan keuangan berbentuk posisi keuangan, laporan laba rugi, dan perubahan modal melalui pengimputan data transaksi ke aplikasi komputer dalam bentuk excel, setelah menginput semua data maka proses selanjutnya melihat laporan hasil dari proses penginputan. pendampingan ini akan memudahkan UMKM Dapoer Intan Story Kitchen dalam melaporkan hasil usahanya. selain itu dalam proses upaya peningkatan pendapatan perlunya melihat strategi dan melakukannya dengan analisis yang sesuai, dari mulai produk, *price, plice, promotion*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun hasil yang didapat dari pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut:

1. Dalam upaya peningkatan pendapatan setelah adanya PKM ini maka pemilik UMKM memiliki gambaran lebih luas terkait proses pemasaran yang mampu diterima luas oleh masyarakat dan pengetahun mengenai marketing mix guna menjaga produk agar tetap dicari pekanggan.
2. UMKM Dapoer Intan Story Kitchen dalam melakukan pencatatan akuntansi dapat menggunakan manual dengan excel dalam pencatatan dan pembuatan laporan keuangan sederhana yang mudah dibuat dan dipahami oleh pemilik UMKM.

Pembahasan

Dalam upaya peningkatan pendapatan setelah adanya PKM ini maka pemilik UMKM memiliki gambaran lebih luas terkait proses pemasaran yang mampu diterima luas oleh masyarakat dan pengetahuan mengenai marketing mix yaitu bagaimana membuat dan menjaga produk tetap eksis dan diterima, penetapan harga yang kompetitif, pemepatan prduk dan jalur distribusi yang baik, promosi yang tepat serta SDM yang handal guna menjaga produk agar tetap dicari pekanggan dan pelaku UMKM cenderung lebih survival. Penerapannya

yang dilakukan dengan membuat berbagai macam produk olahan makanan ringan yang sedikit berbeda dengan menambahkan kreasi lain, menggunakan harga psikologis. Sedangkan untuk memperluas pasar beliau merekrut rekan yang mempunyai pemikiran dan semangat yang sama untuk membesarkan UMKM serikat memanfaatkan teknologi yang ada yaitu dengan cara memasarkan produknya secara daring, dimulai dengan membuat akun instagram. online misalnya dengan promosi lewat media sosial, ig, facebook, status whatsapp dan tiktok, dengan memberikan harga yang sesuai. Dalam penyusunan laporan keuangan dibuat sesuai apa yang sudah dikeluarkan yang awalnya hanya mencatat dengan coretan dalam buku, agar tercatat secara keseluruhan maka tim pengabdian memberikan cara penyusunan laporan secara sederhana menggunakan microsoft excel yang lebih mudah dalam pencatatannya

KESIMPULAN

Dalam meningkatkan pendapatan maka UMKM Dapoer Intan Story Kitchen perlu adanya brand dan juga hak paten atas kualitas rasa dan memiliki brand nama yang inovatif yang bisa menarik pelanggan, salah satu metode yang digunakan dengan menerapkan marketing mix dan dalam penyusunan laporan keuangan UMKM Dapoer Intan Story Kitchen bisa menggunakan microsoft excel yang memudahkan pencatatan dari transaksi, dan informasi terkait pembelian, pendapatan dan penentuan harga lebih mudah dengan aplikasi tersebut.

Saran yang diberikan bahwa dalam upaya peningkatan pendapatan juga diperlukannya hak paten dalam brand nama UMKM, Untuk mempertahankan kualitas produk dalam memproduksi berbagai macam olahan makanan ringan. perlu standar resep supaya rasa tetap dan adakan pelatihan karyawan untuk menjaga kualitas UMKM, menyusun laporan keuangan harus disesuaikan dengan transaksi transaksi yang sesungguhnya, dicatat melalui sistem komputer dengan excel agar mempermudah pencatatan secara sederhana.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, S., & Tarigan, E. S. B. (2021). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan di Kelurahan Cibubur Jakarta Timur. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 22-30.
- Eliza, E., & Wulandari, R. (2020). ANALISIS ATAS PENGENAAN, PENYETORAN DAN PELAPORAN PAJAK PERTAMBAHAN NILAI YANG DILAKSANAKAN OLEH PT. XYZ. *Journal of Tax and Business*, 1(1), 5-5.
- Furqon. (2015). *Etnopedagogi : Pendekatan Pendidikan Berbudaya dan Membudayakan*. Makalah Seminar Internasional. FPIPS Universitas Lambung Mangkurat.
- Griffin, Patrick, Barry McGraw, Esther Care (ed). (2012). *Assessment and Teaching of 21st Century Skills*. Esther Care Melbourne.
- Hidayat, T. (2022). Pelatihan Soft Skill dan Hard Skill (Akutansi dan Perpajakan) Pada Siswa di SMK Bina Mandiri Multimedia. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 2(1), 102-107.
- Mukminan. (2014). *Tantangan pendidikan Abad 21*. Makalah Seminar Nasional. Prodi Teknologi Pendidikan. Pascasarjana Universitas Negeri Surabaya.
- Putra, I. G. S., Affandi, H. A. A., Purnamasari, L., & Sunarsi, D. ANALISIS LAPORAN KEUANGAN. *Cipta Media Nusantara*.
- 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.
- Veletsianos (Ed.), *Emerging technologies in distance education*. Edmonton: Athabasca University Press.
- Wijandari, A., Arifin, S., Maulana, N. I., Rahmadani, P., & Mulani, A. (2022). Pengelolaan Uang Saku Siswa pada Masa Pandemi Covid-19 di SMK Bina Mandiri Multimedia. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 2(1), 108-113.

PENINGKATAN MANAJEMEN SDM DAN KOMUNIKASI PARA PENGAJAR DI YAYASAN TPQ NURUL IKHLAS

¹Agus Nawan, ^{2*}Alisha Jihan, ³Benedictus Kewas, ⁴Dian Widiarti, ⁵Marchiendra Werdany,
⁶I Nyoman Marayasa

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[*jihanalisha17@gmail.com](mailto:jihanalisha17@gmail.com)

Abstrak

Pengabdian ini berjudul peningkatan manajemen sumber daya manusia dan komunikasi para pengajar di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas Cendana Rawakalong Kec. Gunung Sindur Kab. Bogor. Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah membagikan informasi dan pengetahuan untuk meningkatkan ilmu manajemen sumber daya manusia dan komunikasi kepada para pengajar. Metode yang digunakan adalah penyampaian materi secara langsung serta diskusi mengenai penerapan MSDM dan komunikasi para pengajar. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah bahwa peningkatkan pengetahuan dalam memahami ilmu manajemen Sumber Daya Manusia dan Komunikasi bagi para pengajar di Yayasan TPQ Nurul berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap kinerja pengajar dan akan memotivasi murid untuk memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik serta akan dapat menangani berbagai masalah dan situasi sulit yang dihadapi di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas.

Kata Kunci: *Manajemen Sumber Daya Manusia, Komunikasi*

Abstract

The title of this community service is improving human resource management and communication for the teachers at the TPQ Nurul Ikhlas Cendana Rawakalong Foundation, Kec. Mount Sindur Kab. Bogor. The general purpose of this community service is to share information and knowledge to improve human resource management and communication with teachers. The method used is the direct delivery of material as well as discussions on the application of human resource management and communication for the teachers. The conclusion of this community service is that the increase knowledge in understanding human resources and communication management for teachers at the TPQ Nurul Foundation has a positive and significant impact on teacher performance and will motivates students to have good communication skills, able to handle various problems and the difficult situation at the TPQ Nurul Ikhlas Foundation.

Keywords: *Human Resource Management, Communication*

PENDAHULUAN

Manajemen Sumber Daya Manusia merupakan proses memperoleh, melatih, menilai, memberi kompensasi, hubungan kerja, kesehatan, keamanan, dan keadilan (Gary D, 2018). Pendidikan merupakan salah satu usaha untuk mengembangkan potensi peserta didik agar dapat diwujudkan dalam bentuk kemampuan, keterampilan, sikap dan kepribadian. Sumber daya manusia pendidik dan tenaga kependidikan merupakan komponen yang sangat menentukan dalam sistem pendidikan secara keseluruhan, yang harus mendapat perhatian sentral, pertama dan utama. Pendidik memegang peranan utama dalam pembangunan pendidikan. Pendidik juga sangat menentukan

keberhasilan peserta didik, terutama dalam kaitannya dengan proses belajar mengajar. Pendidik merupakan komponen yang paling berpengaruh terhadap terciptanya proses dan hasil pendidikan yang berkualitas.

Pendidikan agama tidak kalah pentingnya dengan pendidikan umum, maka dari itu pemerintah juga memberikan kontribusi yang besar terhadap pendidikan agama. Salah satu kebijakan dari pemerintah yaitu dibuat dan dikembangkan lembaga-lembaga pendidikan non formal, salah satunya yaitu Taman Pendidikan Al-Qur'an (TPQ) untuk anak yang berada di tingkat pendidikan Taman Kanak-kanak dan Sekolah Dasar. TPQ berfungsi sebagai lembaga yang membimbing dan mengajarkan anak-anak

untuk dapat membaca Al-Qur'an dengan baik dan benar. TPQ juga memiliki orientasi tambahan yaitu pembentukan karakter dan kepribadian islami yang berbasis pada masyarakat (Hasanah, 2021).

Melihat pentingnya sumber daya manusia dalam konteks sistem pendidikan, maka pengembangan sumber daya manusia harus benar-benar dilakukan secara baik. Pengembangan sumber daya manusia dalam sebuah organisasi termasuk TPQ, bukanlah hanya sekedar pengadaan sumber daya manusia, melainkan tindakan terpadu dari berbagai fungsi termasuk mengenai pembinaan dan pengembangan sumber daya manusia.

Di era globalisasi yang memungkinkan pertukaran arus informasi, teknologi yang sangat cepat membuat setiap orang bisa mendapatkan kesempatan mengakses segala hal yang dibutuhkan. Termasuk di dalamnya adalah sistem pembelajaran Al-Qur'an. Dalam sistem pembelajaran Al-Qur'an banyak terjadi inovasi-inovasi yang mempermudah seseorang dalam belajar membaca dan menulis Al-Qur'an untuk semua umur. Banyak di temukan metode-metode baru sesuai dengan usia mereka. Sehingga dijamin yang semakin maju dan canggih ini dapat membaca dan menulis Al-Qur'an bukanlah hal yang sulit. Tentu semua itu bermodal kemauan dan tekad yang kuat, tapi bagaimana dengan mereka yang mempunyai tekad dan kemauan yang kuat tetapi tidak ada kesempatan. Selain mendapat pahala bisa membaca Al-Qur'an merupakan kelengkapan seorang muslim karena Al-Qur'an adalah pedoman hidup manusia untuk mencapai kebahagiaan di dunia dan akhirat maka sudah sepatutnya manusia mempelajari dan mengkajinya.

Taman Pendidikan al-Qur'an adalah lembaga pendidikan dan pengajaran Islam luar sekolah atau dapat disebut juga sebagai pendidikan non formal untuk anak-anak usia SD (usia 7-12 tahun), yang mendidik santri agar mampu membaca Al-Qur'an dengan baik dan benar sesuai dengan ilmu tajwid sebagai target pokoknya (Suharyani, S., 2018).

TPQ bertujuan menyiapkan terbentuknya generasi Qur'ani, yaitu generasi yang memiliki komitmen terhadap al-Qur'an sebagai sumber perilaku, pijakan hidup dan rujukan segala urusannya. Pendidikan di TPQ

lebih menekankan pada dimensi akhlak meskipun tidak pula menafikan dimensi intelektual. Peserta didik (santri/santriwati) TPQ akan mendapatkan pendampingan yang lebih intensif dibandingkan pendidikan formal di sekolah. Hal ini diharapkan dapat menumbuhkan rasa nyaman dalam belajar sehingga materi yang disampaikan lebih mudah dipahami, lebih jauh lagi agar lebih mudah diimplementasikan dalam kehidupan keseharian. Karakter pembelajar akan mendorong dan membangunkan energi kreatif pada semua pelaku pendidikan.

TPQ mempunyai peran yang strategis dalam usaha peneguhan pendidikan karakter religius, sehingga perlu adanya pembaharuan dalam kurikulum TPQ seiring dengan tantangan dan perkembangan zaman, kerjasama antara TPQ, lembaga pendidikan formal (sekolah), dan keluarga dalam usaha penanaman karakter religious (Islam) kepada para pelajar (Retnasari, L., Suyitno, S., & Hidayah, Y. H., 2019).



Gambar 1. Foto Ketua Yayasan TPQ Nurul Ikhlas saat memberikan sambutan kegiatan PKM

Yayasan TPQ Nurul Ikhlas merupakan suatu yayasan pendidikan yang berbentuk sosial yang pendanaannya bersumber dari subsidi pribadi pemilik yayasan dan biaya pendidikan dari siswa secara suka rela. Yayasan ini memiliki tujuan agar masyarakat setempat mengenal huruf Al-Quran dan bisa membacanya. Untuk membantu memecahkan masalah sosial tersebut, pendidikan membaca dan menulis Al-Qur'an dirasa perlu di berikan dengan tujuan peningkatan SDM. Karena Yayasan ini berbentuk sosial, sehingga memiliki keterbatasan dalam pengembangan sumber daya manusia, terutama untuk para pengajar.

Pengabdian ini berjudul peningkatan manajemen sumber daya manusia dan komunikasi para pengajar di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas Cendana Rawakalong Kec. Gunung Sindur Kab. Bogor. Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat

ini adalah membagikan informasi dan pengetahuan untuk meningkatkan ilmu manajemen sumber daya manusia dan komunikasi kepada para pengajar. Metode yang digunakan adalah penyampaian materi secara langsung serta diskusi mengenai penerapan MSDM dan komunikasi para pengajar.

METODE

Untuk melaksanakan program PKM ini, prosedur kerjanya sebagai berikut :

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan yang dilakukan meliputi:

- a. Survei awal, Pada tahap ini dilakukan survei lokasi di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas di Jl. Cendana Rawakalong No.31, RT.02/RW 05, Rawakalong, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor.



Gambar 2. Foto murid Yayasan TPQ Nurul Ikhlas saat survei kegiatan PKM

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

2. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan yang dilakukan meliputi :

- a. Sosialisasi Program. Pada tahap awal pelaksanaan dilakukan sosialisasi program kepada calon mitra di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas di Jl. Cendana Rawakalong No.31, RT.02/RW 05, Rawakalong, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor.



Gambar 3. Foto Narasumber Mahasiswa unpad saat memberikan sosialisasi kegiatan PKM

- b. Pelatihan/Pendampingan. Sesuai dengan langkah selanjutnya adalah memberikan pelatihan/pendampingan berupa pelatihan ilmu manajemen di lokasi mitra.

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.

Adapun waktu pelaksanaan kegiatan :

- a. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan Jumat - Minggu / 12-14 November 2021
- b. Tempat pelaksanaan di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas di Jl. Cendana Rawakalong No.31, RT.02/RW 05, Rawakalong, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor.

Sasaran kegiatan kepada Pengajar Yayasan TPQ Nurul Ikhlas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keberadaan taman pendidikan Al-Quran sesungguhnya sebagai lembaga non formal yang membawa misi yang sangat mendasar terkait dengan pentingnya menanamkan nilai Al-Quran sejak usia dini, kita berharap agar anak-anak akan tumbuh dan berkembang menjadi generasi Qurani yang intelektual dan akhlaqul karimah. Setiap anak pada dasarnya tentu berhak memiliki peluang untuk memperoleh pembelajaran yang efektif dan efisien dan hasil yang memuaskan, namun dari kenyataan bahwasanya anak memiliki perbedaan dalam kemampuan intelektual, dan latar belakang keluarga yang berbeda-beda.

Sehingga disini adanya beberapa kendala dan hambatan dalam kegiatan pembelajaran sehingga berpengaruh dalam kualitas kemampuan baca Al-Quran pada anak seperti anak yang masih senang bermain, anak yang mendapat dukungan dari orang tua untuk lebih giat dalam belajar Al-

Quran atau mengajarkan anak-anak saat di rumah sehingga pembelajaran hanya pada saat kegiatan pembelajaran yang terjadi di TPQ, selain itu juga di faktori anak-anak yang masih sering lupa yang diajarkan oleh para pengajar sehingga kualitas kemampuan baca Al-Quran pada anak kurang maksimal. Namun demikian faktor penghambat atau kendala-kendala ini justru dapat menjadi motivasi bagi para pengelola dan para pengajar di TPQ Nurul Ikhlas Gunung Sindur guna meningkatkan kegiatan pembelajaran dalam meningkatkan kualitas kemampuan baca Al-Quran pada anak di TPQ Nurul Ikhlas Gunung Sindur.

Pengabdian ini merekomendasikan pemanfaatan multi-media sebagai media pembelajaran. Penggunaan multi-media akan meningkatkan pemahaman siswa dalam proses belajar dikala pandemi, selain itu memberikan kesempatan kepada peserta didik, untuk selalu aktif dalam proses pembelajaran, dengan memberi kesempatan untuk bertanya kepada peserta didik untuk setiap pelajaran yang belum dipahaminya, kemudian memberikan motivasi kepada guru untuk membuat inovasi terkait pembelajaran dalam rangka meningkatkan outcome program/kegiatan pembelajaran peserta didik, yaitu dengan mengikutsertakan guru dalam pelatihan penggunaan berbagai metode dalam pembelajaran.



Gambar 4. Foto para pengajar Yayasan TPQ Nurul Ikhlas saat menyimak materi kegiatan PKM

Penerapan ilmu manajemen untuk meningkatkan kualitas SDM kepada para pengajar TPQ Nurul Ikhlas menjadi hal penting untuk dikembangkan hal ini memberi keuntungan yang dapat diperoleh yaitu:

1. Meningkatnya kemampuan skill para pengajar TPQ Nurul Ikhlas dalam hal penyampaian materi kepada murid.
2. Mempermudah system pembelajaran dengan menggunakan teknologi.
3. Mampu menggunakan pembelajaran secara memanfaatkan teknologi.

PENUTUP

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari pengabdian kepada masyarakat dalam Peningkatan Manajemen SDM dan Komunikasi Pengajar di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas, Cendana, Rawakalong, Kec. Gunung Sindur, Kabupaten Bogor yaitu:

- 1) Meningkatkan pengetahuan dalam memahami ilmu manajemen Sumber Daya Manusia dan Komunikasi bagi para pengajar di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap kinerja pengajar.
- 2) Meningkatkan kedisiplinan dalam penerapan ilmu manajemen SDM di kehidupan sehari-hari bagi pengajar di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas akan memotivasi murid untuk memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik.
- 3) Membantu pengembangan strategi di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas, khususnya yang berhubungan dengan implikasi sumber daya manusia agar dapat menangani berbagai masalah dan situasi sulit yang dihadapi.

Adapun saran dalam pengabdian kepada masyarakat ini yaitu:

- 1) Mendorong adanya pelatihan yang diikuti para pengajar TPQ Nurul Ikhlas yang mengarah kepada pengembangan terbaru baik dari sisi kualitas Sumber Daya Manusia maupun perkembangan teknologi sehingga dapat mendukung kinerja para pegajar.
- 2) Agar seluruh pengelola Yayasan TPQ Nurul Ikhlas berperan aktif dalam penerapan ilmu manajemen Sumber Daya Manusia dan Komunikasi demi kemajuan dan pengembangan SDM TPQ.



Gambar 5. Foto bersama Mahasiswa dan Dosen Pembimbing saat kegiatan PKM

DAFTAR PUSTAKA

- Hasanah, N. (2021). *Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Proses Pembelajaran di Taman Pendidikan Al-Qur'an (TPQ)*. Jurnal Riset Dan Pengabdian Masyarakat, 1(1), 70-88.
- Retnasari, L., Suyitno, S., & Hidayah, Y. H. (2019). *Penguatan Peran Taman Pendidikan Alquran (TPQ) Sebagai Pendidikan Karakter Religius*. Jurnal Solma, 8(1), 32-38.
- Saeni, E., Cindrakasih, R. R., Muhariani, W., Herman, H., Anggito, P. L., & Safira, D. (2022). *Pelatihan Public Speaking Untuk Meningkatkan Percaya Diri Kepada Anak-Anak Yayasan Panti Asuhan Sakinah Depok Jawa Barat*. Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM), 2(1), 8-15.
- Santoso, D. A. A., & Prasetyo, A. (2021). *PKM Peningkatan Kemampuan Berbicara pada Karang Taruna RT 007 RW 05 Kelurahan Tanjung Barat, Jagakarsa Jakarta Selatan*. Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM), 1(1), 70-74.
- Suharyani, S. (2018). *Peran Taman Pendidikan Al-Quran (TPA) dalam Mengembangkan Kemampuan Membaca Al-Quran bagi Peserta Didik*. Jurnal Paedagogy, 5(2), 118-129.
- 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.
- Widowati, D. (2022). *Literasi Desa: Pelatihan Public Speaking Kepada Ibu-Ibu PKK Sebagai Tenaga Penyuluh Penanggulangan Banjir di Desa Bojong Kulur, Gunung Putri, Bogor*. Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM), 2(1), 23-32.

MENINGKATKAN KEMAMPUAN SUMBER DAYA MANUSIA (SDM) DALAM MELAKSANAKAN PEMBELAJARAN YANG EFEKTIF DI ERA DIGITALISASI PADA PENGAJAR YAYASAN TPQ NURUL IKHLAS GUNUNG SINDUR

^{1*}Faqihuddin, ²Hardi Gunawan, ³Winda Sari Adelyna, ⁴Eka Rosilawati,

⁵Febby Ayu Widyanti, ⁶Imas Masriah

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[*faqih290@gmail.com](mailto:faqih290@gmail.com)

Abstrak

Pengabdian kepada masyarakat ini berjudul meningkatkan kemampuan sumber daya manusia (SDM) dalam melaksanakan pembelajaran yang efektif di era digitalisasi pada pengajar yayasan TPQ Nurul Ikhlas Jl. Cendana Rawakalong Kec Gunung Sindur Kab Bogor. Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan pelatihan dan pengetahuan secara praktis kepada para pengajar TPQ Nurul Ikhlas tentang bagaimana melakukan kegiatan pembelajaran yang efektif bagi para peserta didik TPQ Nurul Ikhlas pada era digital. Metode yang digunakan adalah metode survey dan penyampaian materi secara langsung oleh peneliti tentang media – media yang berbasis TI yang akan dilakukan dalam kegiatan pembelajaran sehari-hari. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini bahwa dengan meningkatnya kemampuan SDM tenaga pengajar maka akan terwujud pembelajaran yang efektif dan tepat di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas dalam menghadapi era digital.

Kata Kunci: Kemampuan SDM, Pembelajaran Efektif, Era Digital

Abstract

This community service is entitled improving the ability of human resources (HR) in carrying out effective learning in the digitalization era for teachers of the TPQ Nurul Ikhlas foundation Jl. Cendana Rawakalong, Gunung Sindur District, Bogor Regency. The general purpose of this community service activity is to provide practical training and knowledge to TPQ Nurul Ikhlas teachers on how to conduct effective learning activities for TPQ Nurul Ikhlas students in the digital era. The method used is a survey method and the delivery of material directly by researchers about IT-based media that will be carried out in daily learning activities. The conclusion from this community service is that by increasing the ability of human resources (teaching staff), effective and appropriate learning will be realized at the TPQ Nurul Ikhlas Foundation in facing the digital era.

Keywords: Human Resources Capability, Effective Learning, Digital Era

PENDAHULUAN

Pendidikan merupakan pembelajaran tentang pengetahuan, *skill*, dan kebiasaan-kebiasan sekumpulan orang yang diduplikasi dari satu generasi ke generasi selanjutnya melalui pengajaran, penelitian dan pelatihan. Pendidikan sangat dibutuhkan dalam kehidupan manusia, hal ini sesuai dengan pembukaan undang – undang dasar 1945 yang berisi tujuan suatu negara adalah untuk mencerdaskan kehidupan suatu bangsa. Untuk mencapai tujuan agar suatu bangsa menjadi bangsa yang cerdas diperlukan pendidikan. Didalam UU nomor 20 tahun 2003 jelas dikatakan bahwa Pendidikan ialah “usaha secara sadar dan terencana untuk dapat mewujudkan suasana belajar dan

proses pembelajaran agar peserta didik dapat secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memakai kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak yang mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara” . Untuk mencapai tujuan dari pendidikan tersebut dibutuhkan sosok seorang tenaga pengajar yang lazim disebut tenaga pengajar yang memiliki peran sebagai perangsang, penuntun, dan seseorang yang memberikan stimulasi bagi anak didik atau peserta didiknya. Seorang peserta didik tidak mampu untuk mengembangkan potensi atau bakat yang dimilikinya tanpa bantuan seorang tenaga pengajar. Oleh karena itu tenaga

pengajar memiliki tugas dan tanggung jawab untuk mengembangkan potensi lebih jauh yang dimiliki oleh peserta didik dengan berbagai cara seperti membimbing, memberi motivasi, dan memberikan stimulus dengan kemampuan yang dimiliki. Tidak ada manusia bodoh karena Tuhan telah menciptakan manusia dengan akal dan pikiran yang sempurna, sehingga pada kedudukannya manusia adalah makhluk pintar atau berakal. Manusia diberikan Tuhan dengan rasa keingintahuan (*curiosity*) yang bertujuan sebagai modal untuk mengembangkan fikiran dan intelektualnya (Warsono, 2017).

Kemajuan suatu negara ditentukan oleh pendidikan. Negara yang kuat atau dahsyat adalah negara yang memprioritaskan pendidikan karena dengan pendidikan maka masyarakatnya akan menjadi lebih maju dimana dulu banyak kemiskinan di negara tersebut, akan berubah menjadi kesejahteraan. seiring berjalannya waktu dan perubahan terus-menerus, pendidikan di Indonesia tidak pernah terlepas dari masalah, hal ini merupakan wajar karena pendidikan itu ada tahapan-tahapannya, dan saat kita mau ke tahap yang baru akan ada tantangan atau masalah yang dihadapi. Tantangan dan masalah yang terjadi dapat diselesaikan dengan keikutsertaan dari berbagai pihak yang turut andil di dalam sistem pendidikan, seperti orangtua, tenaga pengajar-tenaga pengajar, ketua yayasan, masyarakat, dan juga peserta didik itu sendiri (Megawati, 2012).

Sistem Pendidikan Nasional merupakan seluruh komponen pendidikan yang berkaitan secara terpadu untuk dapat mewujudkan tujuan pendidikan nasional, hal ini dimuat dalam UU SISDIKNAS no 20 tahun 2003 pasal 1. Dalam UU tersebut jelas dikatakan bahwa pendidikan adalah sistem yang terstruktur jelas yang terdiri dari komponen untuk mencapai tujuan bersama. Dalam pendidikan nasional ada beberapa bagian yang sangat penting diantaranya merupakan lingkungan, sarana dan prasarana, sumber daya, & masyarakat. Komponen-komponen tadi bekerja secara bersama-sama, mendukung pada untuk mencapai tujuan pendidikan. Tujuan yang sudah dirumuskan tersebut merupakan buat mengembangkan potensi yang dimiliki peserta didik supaya sebagai insan yang

beriman pada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri, dan bertanggungjawab (Munirah, 2015).

Cara pembelajaran pengajar yang monoton memakai contoh pembelajaran secara konvensional harus segera diakhiri. Kebiasaan pengajar mengajar menggunakan sistem usang wajib segera menerima penanganan sang pengawas yayasan. Tenaga pengajar-pengajar wajib berupaya melakukan pembelajaran memakai contoh-contoh pembelajaran yang didasari teori-teori yang benar dan harus mengikut sertakan perkembangan teknologi yang saat ini sudah canggih. Tidak terbantahkan lagi bahwa pengawas yayasan wajib sanggup menaikkan kemampuan pengajar melaksanakan proses pembelajaran. Tugas pengawas yayasan padahal ini merupakan tugas harus buat seluruh pengawas yayasan, sebagai akibatnya penelitian yang dilakukan-mampu menaikkan proses pembelajaran tetapi dalam subjek&lokasi yg berbeda. Salah satu aspek yang menarik dikaji berdasarkan sosok seseorang pengajar merupakan aspek kinerja, lantaran kinerja pengajar berdasarkan adalah input yang paling krusial pada penyelenggaraan pendidikan (Nadeem & et.al, 2011). Dari Fakta dilapangan kinerja pengajar masih belum maksimal. Salah satu faktor penyebab belum maksimalnya kinerja pengajar ini adalah kurangnya materi atau media pembelajaran yang menarik seperti menggunakan ebook, youtube, dan lain sebagainya.

Tenaga Pengajar sebagai faktor utama mutu pendidikan lantaran pengajar berhadapan eksklusif (langsung) dengan para peserta didik pada proses pembelajaran pada kelas. Bersama pengajar, mutu & kepribadian peserta didik dibentuk. Hal ini lah yang mendasari diperlukan sosok pengajar yang kompeten, terampil, dan bertanggungjawab. Tenaga pengajar seperti kurikulum yang berjalan. Sebaik apapun kurikulum dan sistem pendidikan yang diterapkan tanpa didukung seorang tenaga pengajar, semua itu akan berujung sia-sia. Pengajar berkompeten dan bertanggungjawab, hal yang paling utama adalah mengawasi perkembangan peserta didik hingga ke suatu titik maksimal. Tujuan akhir semua proses pendampingan pengajar

merupakan tumbuhnya seseorang manusia atau orang dewasa yang utuh (Shabir, 2015).

Tenaga pengajar dan peserta didik memiliki peran yang sangat penting dalam keberlangsungan proses pembelajaran. Karena tenaga pengajar merupakan pemegang kendali berlangsungnya proses kegiatan belajar tersebut.

Ketika seorang tenaga pengajar mampu menyelesaikan suatu proses kegiatan belajar mengajar secara tuntas dan peserta didik memahami apa yang dipelajari hari itu, maka dapat dikatakan pembelajaran yang sedang berlangsung adalah pembelajaran efektif. Selain tenaga pengajar mampu menyelesaikan kegiatan mengajar dengan efektif, seorang tenaga pengajar juga harus memiliki keterampilan yang lebih untuk mengubah proses pembelajaran yang lebih menyenangkan bagi peserta didik karena ketika situasi atau kondisi pembelajaran disukai atau disenangi oleh peserta didik, maka kegiatan pembelajaran akan berlangsung lancar dan menyenangkan. Peserta didik tidak akan merasa bosan atau jenuh, peserta didik akan memiliki semangat untuk terus belajar. Oleh sebab itu, seorang pengajar perlu menggunakan metode ajar yang baru yang mampu menarik perhatian peserta didik. Artinya, jika dahulu kita sebagai tenaga pengajar hanya menjelaskan saja dan peserta didik hanya diam mendengarkan, maka kita harus mengubah gaya belajar tersebut, dimana tenaga pengajar dan peserta didik sama-sama menuangkan ide atau pemikiran untuk di diskusikan sehingga proses pembelajaran berjalan dengan baik.

Kelemahan seorang tenaga pengajar tidak sepenuhnya berasal dari luar. Sama halnya dengan kekurangan – kekurangan yang terjadi dilapangan selama proses pembelajaran yang dilaksanakan pada Yayasan TPQ NURUL IKHLAS yang mengakibatkan rendahnya kemampuan pengajar pada pelaksanaan proses pembelajaran efektif, mungkin tidak semuanya ditimbulkan dari faktor luar misalnya kesibukan pengajar, keadaan tempat tinggal, kehidupan rumah tangga, lingkungan. Kekurangan – kekurangan yang terdapat juga ditentukan oleh faktor pada pengajar itu sendiri misalnya keinginan untuk mempersiapkan bahan ajar yang

menarik , keinginan untuk menggunakan media pembelajaran yang unik.

Seluruh uraian yang sudah dijelaskan di atas menjelaskan bahwa ada beberapa hal-hal yang harus dilakukan dalam upaya menaikkan kemampuan pengajar untuk melakukan proses pembelajaran melalui aplikasi pembelajaran yang sudah tersedia saat ini dengan tetap berpedoman pada tujuan pembelajaran yang efektif. Jika pengajar benar-benar menguasai dan memahami mengenai hal-hal tadi bisa dipastikan bahwa kemampuan pengajar pada kegiatan pembelajaran sanggup ditingkatkan. Tetapi faktanya kemampuan pengajar dalam melaksanakan proses pembelajaran pada TPQ Nurul Ikhlas masih kurang memanfaatkan perkembangan teknologi yang ada. Ada beberapa upaya yang dapat dilakukan dalam memperbaiki mutu Pendidikan, salah satunya dilakukan pemugaran dalam pembelajaran. Misalnya dengan mengubah proses pembelajaran menggunakan media pembelajaran yang menarik dan kekinian, sebagai usaha untuk meningkatkan kemampuan pengajar dalam melaksanakan proses pembelajaran yang efektif. Oleh karena itu penelitian ini sangat krusial untuk dapat dilaksanakan.

METODE

Persiapan yang terkait dengan materi, bahan dan alat yang dibutuhkan disiapkan sesuai dengan tema secara baik. Hasil persiapan tersebut dimaksudkan agar materi tersampaikan dengan mudah dimengerti serta dipahami tenaga pengajar TPQ Nurul Ikhlas Gunung Sindur Kabupaten Bogor. Prosedur kerja melaksanakan program PKM ini adalah sebagai berikut :

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan yang dilakukan meliputi :

- a. Survei awal, Pada tahap ini dilakukan survei lokasi di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas di Jl. Cendana Rawakalong No.31, RT.02/RW 05, Rawakalong, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor.



Gambar 1. Kegiatan belajar mengajar di TPQ Nurul Ikhlas

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

2. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan yang dilakukan meliputi :

- a. Sosialisasi Program. Pada tahap awal pelaksanaan dilakukan sosialisasi program kepada calon mitra di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas di Jl. Cendana Rawakalong No.31, RT.02/RW 05, Rawakalong, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor.
- b. Pelatihan/Pendampingan. Sesuai dengan langkah selanjutnya adalah memberikan pelatihan/pendampingan berupa pelatihan metode pembelajaran yang efektif di lokasi mitra.



Gambar 3. Para pengajar TPQ Nurul Ikhlas sedang menyimak pemateri

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.

Jenis luaran yang akan dihasilkan dari masing-masing solusi dari kegiatan pengabdian masyarakat dengan kelompok sasaran Pengajar Yayasan TPQ Nurul Ikhlas 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 pengajar Yayasan TPQ Nurul Ikhlas 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 SDM tenaga pengajar TPQ Nurul Ikhlas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pendidikan merupakan kebutuhan bagi setiap orang, dari sejak lahir manusia sudah dididik dan diajarkan beberapa pengetahuan umum seperti diajarkan makan, berdiri dan mandi. Pendidikan merupakan bagian yang tak terpisahkan dari kehidupan manusia. Pendidikan adalah pentransferan ilmu dari tenaga pengajar kepada peserta didik. Untuk mendapatkan hasil pembelajaran yang baik tentunya tenaga pengajar harus menguasai ilmu yang akan ditransferkan kepada peserta didik terlebih dahulu. Selain itu tenaga pengajar juga harus bisa beradaptasi dengan perkembangan teknologi era digital, dimana sekarang ini pembelajaran sudah banyak menggunakan teknologi internet, social media atau aplikasi lainnya yang berbasis TI.

Yayasan TPQ Nurul Ikhlas merupakan salahsatu instansi Pendidikan non formal yang berfokus pada pengembangan pengetahuan tentang pembelajaran Al-quran dan ilmu agama islam lainnya. Dalam kegiatan belajar mengajar sehari - hari tenaga pengajar Yayasan TPQ Nurul Ikhlas masih belum memanfaatkan teknologi yang kekinian. Hal ini tentunya bukan tanpa alasan, karena tenaga pengajar TPQ Nurul Ikhlas masih belum memahami bagaimana cara menggunakan media pembelajaran tersebut. Dengan demikian pihak manajemen Yayasan TPQ Nurul Ikhlas harus dapat memberikan pengetahuan yang baik bagaimana

menggunakan media pembelajaran berbasis teknologi kepada tenaga pengajar untuk mewujudkan pembelajaran yang efektif di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas.

Perencanaan peningkatan kemampuan SDM pada tenaga pengajar TPQ Nurul Ikhlas merupakan upaya yang dilakukan yayasan dalam menyiapkan keputusan yang berkaitan dengan program-program dalam pelaksanaan pengembangan tenaga pengajar agar dapat beradaptasi dengan perkembangan zaman. Pada proses perencanaannya dilakukan dengan beberapa tahapan yaitu, pertama analisis kebutuhan pengembangan yaitu melihat dan mengetahui apa yang sekiranya dibutuhkan tenaga pengajar dengan berbagai hal yang meliputi kekuatan dan kelemahan serta peluang program tersebut. Kedua, penentuan tujuan pengembangan, hal ini dilaksanakan setelah kiranya program pengembangan telah teridentifikasi melalui musyawarah penentuan ketua yayasan dengan tenaga pengajar di TPQ Nurul Ikhlas.

Pada pengembangan kemampuan SDM dibutuhkan adanya strategi pengembangan yang merupakan salah satu cara atau teknik yang dilakukan Yayasan TPQ Nurul Ikhlas untuk meningkatkan kualitas SDM. Strategi pengembangan kemampuan disusun dengan mengacu pada hasil analisis kebutuhan pengembangan di TPQ. Manajemen pengembangan tenaga pengajar di TPQ Nurul Ikhlas dilakukan dengan melibatkan seluruh anggota yayasan dan dilakukan dengan bentuk coaching, counseling, mentoring, motivating, dan empowering.

Coaching (Pembinaan)

Coaching (Pembinaan) adalah praktik memberikan arahan, instruksi, dan pelatihan yang memadai kepada seseorang atau sekelompok orang, sehingga dapat mencapai beberapa tujuan dalam mengembangkan keterampilan khusus. Coaching merupakan pembinaan yang dilakukan oleh seorang atas atau manajer kepada bawahannya sebagai perbaikan kinerja. Pembinaan tenaga pengajar di TPQ Nurul Ikhlas dilakukan oleh ketua yayasan dalam kerangka perbaikan kinerja tenaga pengajar serta pengembangan profesionalisme tenaga pengajar.

Counselling (konseling)

Konseling adalah proses mengkomunikasikan kepada karyawan mengenai bagaimana penilaian manajer tentang aspek-aspek kuat dari kinerja pekerjaan karyawan dan cara-cara di mana kinerja itu dapat ditingkatkan. Dengan kata lain, konseling sebagai upaya dalam membantu tenaga pengajar untuk memahami dan memecahkan masalahnya sendiri.

Mentoring (Pendampingan)

Mentoring sebagai usaha yang bertujuan memberikan wawasan dalam mengembangkan karyawan. Pendampingan melibatkan empati, saling berbagipengalaman, persahabatan secara professional dan saling, mengembangkan wawasan melalui refleksi. Mentoring lebih memiliki jangkauan pekerjaan yang lebih lama, karena yang diperbaiki bukan sekedar membangun kinerja, tetapi juga keseluruhan hidup yang dimentor. Pendampingan berasal dari kata kerja "mendampingi". Istilah pendampingan yang pada awalnya disebut "pembinaan".

Motivating (Motivasi)

Dalam manajemen SDM, TPQ Nurul Ikhlas memiliki cara motivasi sendiri dalam mengatasi kemungkinan adanya demotivasi. Menurut ketua yayasan TPQ Nurul Ikhlas tenaga pengajar terkadang menurun kinerja jika hanya terfokus pada penghasilan dikarenakan penghasilan yang diperoleh tidak sebanyak pekerjaan diluar selain tenaga pengajar TPQ, sebagai upaya memberikan dorongan terhadap permasalahan tersebut ketua yayasan memnyampaikan motivasinya bahwa pekerjaan yang dilaksanakan haruslah bermuara pada Tuhan Yang Maha Esa, sebagai pemberi rezeki dan semata-mata pekerjaan dilakukan hanya mengharap ridho Allah dan sebagai ibadah amal perbuatan.

Empowering (Pemberdayaan)

Dalam pengembangan tenaga pengajar, TPQ Nurul Ikhlas memberdayakan tenaga pengajarnya melalui berbagai kegiatan yaitu seperti mengikuti kegiatan kolektif tenaga pengajar. Hasil temuan dalam pengembangan tenaga pengajar di TPQ Nurul Ikhlas juga memiliki banyak faktor dalam mempengaruhi pemberdayaan tenaga pengajar di yayasan

yakni kepemimpinan ketua yayasan, iklim kerja, budaya yayasan dan sarana prasarana.

Dari masalah - masalah yang ditemukan di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas dapat diketahui bahwa harus ada pemberian pemahaman yang lebih jelas dan rinci kepada para tenaga pengajar mengenai pembelajaran berbasis TI, khususnya dalam penggunaan bahan ajar, yaitu dengan cara memberikan pelatihan kepada tenaga pengajar tentang penggunaan bahan ajar seperti cara mengoperasikan laptop dan infocus, serta pembelajaran yang menggunakan media internet. Pengabdian ini merekomendasikan pemanfaatan multi-media sebagai media pembelajaran. Penggunaan multi-media akan meningkatkan pemahaman peserta didik dalam proses belajar disaat pandemi, selain itu memberikan kesempatan kepada peserta didik, untuk selalu aktif dalam proses pembelajaran, dengan memberi kesempatan untuk bertanya kepada peserta didik untuk setiap pelajaran yang belum dipahaminya, kemudian memberikan motivasi kepada tenaga pengajar untuk membuat inovasi terkait pembelajaran dalam rangka meningkatkan *outcome program*/kegiatan pembelajaran peserta didik, yaitu dengan mengikutsertakan tenaga pengajar dalam pelatihan penggunaan berbagai metode dalam pembelajaran.

Peningkatan kemampuan SDM kepada tenaga pengajar TPQ Nurul Ikhlas menjadi hal penting untuk dikembangkan hal ini karena memberi keuntungan yang dapat diperoleh, yaitu diantaranya :

1. Meningkatnya kemampuan *skill* tenaga pengajar TPQ Nurul Ikhlas dalam hal penyampaian materi kepada peserta didik.
2. Mempermudah system pembelajaran dengan menggunakan teknologi era digital.
3. Mampu menggunakan media pembelajaran dengan memanfaatkan teknologi era digital.

PENUTUP

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Peserta Pengabdian Kepada Masyarakat dapat melakukan pendampingan lanjutan dengan memberikan pelatihan dan edukasi kepada tenaga pengajar TPQ Nurul Ikhlas dengan harapan mampu meningkatkan kemampuan SDM tenaga

pengajar yang siap menghadapi perkembangan era digital.

2. Pelatihan mampu membuat yayasan TPQ Nurul Ikhlas menjadi lebih baik dari segi kualitas karena didukung tenaga pengajar yang mumpuni dalam bidangnya dan siap menghadapi persaingan di zaman modern.

SARAN

Kami peserta PKM berharap dapat memberikan pelatihan yang berkesinambungan agar tenaga pengajar Yayasan TPQ Nurul Ikhlas dapat lebih baik lagi dan mampu mengoptimalkan media-media pembelajaran yang sesuai dengan perkembangan teknologi era digital.

DAFTAR PUSTAKA

- 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.
- Hernawan, A. H., Susilana, R., Julaeha, S., & Sanjaya, W. (2008). Pengembangan kurikulum dan pembelajaran. *Jakarta: Universitas Terbuka*.
- Hewitt, D. (2008). *Undertanding Effective Learning. Strategies for The Classroom*. NY: McGraw-Hill Education, Open University Press.
- Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan, https://gln.kemdikbud.go.id/glnsite/wp-content/uploads/2019/03/3.-SPOT_Mendidik-Anak-di-Era-Digital-REV.pdf diakses tanggal 21 November 2021
- Masriah, I., Sunarsi, D., Yuangga, K. D., Utaminingsih, S., & Teriyan, A. (2022). Implementasi Digitalpreneur Dalam Menunjang Kualitas SDM Di Era Revolusi Industri 4.0 Pada PT Gunung Slamet. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana*, 4(2), 283-286.
- Munirah. 2015. Sistem Pendidikan Di Indonesia: Antara Keinginan Dan Realita. *Jurnal Auladuna*, Vol. 2 No. 2 Desember 2015: 233-245
- Nurjaya, A. A., Ilham, D., Jasmani, & Sunarsi, D.(2021). Pengaruh kompetensi sumber daya manusia dan kemampuan pemanfaatan teknologi terhadap

- kinerja aparatur desa pada kantor kepala desa di kabupaten gunungkidul yogyakarta. *Jenius Jurnal Ilmiah, Manajemen Sumber Daya Manusia*, 4(3), 332-346.
- Rosary, Amanda Soebadi (Ikatan Dokter Anak Indonesia)
<https://www.idai.or.id/artikel/seputar-kesehatan-anak/keamanan-menggunakan-internet-bagi-anak>
diakses tanggal 21 Nopvember 2021
- Sagala, S. (2010). Konsep dan makna pembelajaran. *Bandung: alfabeta*.
- Shabir, M. 2015. Kedudukan Tenaga pengajar Sebagai Pendidik . *Jurnal Auladuna*, Vol. 2 No. 2 Desember 2015: 221-232
- Smith, P.L., & Ragan, T.J. (1993). *Instructional Design*. NY: *Macmillan Publishing Company*.
- Sudjana, N. (1995). Penilaian hasil proses belajar mengajar.
- Warsono . 2017. Tenaga pengajar: Antara Pendidik, Profesi, Dan Aktor Sosial . *Journal of Society & Media 2017*, Vol. 1(1) 1-10.

PENERAPAN ILMU MANAJEMEN DALAM MENINGKATKAN KUALITAS SDM PENGAJAR YAYASAN TPQ NURUL IKHLAS

^{1*}Andriansyah, ²Zainal Abidin, ³Suwarsi, ⁴Moh. Sutoro, ⁵Subarto

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[*syah.andrian@gmail.com](mailto:syah.andrian@gmail.com)

Abstrak

Pengabdian ini berjudul penerapan ilmu manajemen dalam meningkatkan kualitas SDM para pengajar di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas Jl Cendana Rawakalong Kec. Gunung Sindur, Kab. Bogor. Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Memberikan pelatihan dan pengetahuan secara praktis ilmu manajemen dalam meningkatkan kualitas SDM. Metode yang digunakan adalah metode survey dan penyampaian materi secara langsung serta simulasi dan diskusi mengenai manajemen, system pembelajaran dan pengembangan pelatihan. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah bahwa peningkatkan pengetahuan dalam memahami ilmu manajemen dan kedisiplinan akan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap kinerja pengajar dan motivasi murid di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas.

Kata Kunci: Ilmu Manajemen, Kedisiplinan, Kualitas SDM

Abstract

This service is entitled the application of management science in improving the quality of human resources for teachers at the TPQ Nurul Ikhlas Foundation Jl Cendana Rawakalong Kec. Mount Sindur, Kab. Bogor. The general objective of this community service activity is to provide training and practical knowledge of management science in improving the quality of human resources. The method used is a survey method and direct material delivery as well as simulations and discussions on management, learning systems and training development. The conclusion of this community service is that increasing knowledge in understanding management science and discipline will have a positive and significant effect on teacher performance and student motivation at the TPQ Nurul Ikhlas.

Keywords: Management Science, Discipline, HR Quality

PENDAHULUAN

Manajemen adalah sebuah proses yang dilakukan untuk mewujudkan tujuan organisasi melalui rangkaian kegiatan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian orang-orang serta sumber daya organisasi lainnya. Meskipun manajemen kebanyakan hanya diketahui oleh orang-orang yang mempelajari manajemen tetapi sebenarnya manajemen juga harus diketahui baik itu anak-anak berusia remaja dan orang-orang umum lain agar dalam melakukan tugas dan pekerjaan dilakukan secara terarah dan bisa dilakukan dengan baik kedepannya. Serta dengan mempelajari dan mengetahui manajemen mendorong pemikiran kemas depan, sebab dengan mempelajari manajemen kita telah belajar menganalisa rencana.

Banyak orang yang mengalami kesulitan dalam mengelola kehidupan pribadi masing-masing disinilah peran penting mempelajari manajemen, peran penting manajemen dalam kehidupan sehari-hari adalah suatu kegiatan yang digunakan harus mengatur semuanya dengan baik, agar dapat melakukan kegiatan dengan efektif dan efisien. Oleh karena itu menurut kami manajemen dalam kehidupan sehari-hari sangat penting. Karena dengan adanya manajemen kita dapat mengatur semua kegiatan agar dapat dilakukan dengan efisien dan efektif. Tanpa adanya manajemen kegiatan kita dalam kehidupan sehari-hari baik dirumah, disekolah, di madrasaah atau tempat lainnya akan tidak teratur.

Pendidikan merupakan salah satu petunjuk perubahan sosial yaitu perubahan ke arah yang lebih baik, tidak mungkin

terlepas dari peran agen perubahan yaitu manusia yang berkualitas yang memiliki keterampilan dan daya saing tinggi, mampu berkompetisi dalam persaingan di zaman modern dan globalisasi. Dan yang menentukan keberhasilan pelaksanaan pendidikan dalam suatu lembaga pendidikan adalah manakala proses pembelajaran dapat berjalan dengan baik dan begitu pula kegiatan pembelajaran dapat berhasil atau berkualitas manakala manajemennya dikelola dengan baik. Untuk itu yang menentukan manajemen dapat berjalan dan terlaksana dengan baik sangat ditentukan oleh tersedianya tenaga-tenaga siap pakai yang professional trampil dan handal.

Guru merupakan salah satu elemen kunci dalam sistem pendidikan, khususnya di sekolah. Semua komponen lain, mulai dari kurikulum, sarana-prasarana, biaya, dan sebagainya tidak akan banyak berarti apabila esensi pembelajaran yaitu interaksi guru dengan peserta didik tidak berkualitas. Bahkan, telah berkembang kesadaran publik bahwa tidak ada guru, tidak ada pendidikan formal. Tidak ada pendidikan yang bermutu, tanpa kehadiran guru yang profesional dengan jumlah yang mencukupi. Begitu pentingnya peran guru dalam mentransformasikan input pendidikan, sampai-sampai banyak pakar menyatakan bahwa di sekolah tidak akan ada perubahan atau peningkatan kualitas tanpa adanya perubahan dan peningkatan kualitas guru.

Untuk meningkatkan kualitas pendidikan terdapat berbagai masalah yang berkaitan dengan kondisi guru di Indonesia. Penelitian yang dilakukan oleh Abdul Majid (2004) antara lain menemukan bahwa: (1) adanya keberagaman kemampuan guru dalam proses pembelajaran dan penguasaan pengetahuan, (2) belum adanya alat ukur yang akurat untuk mengetahui kemampuan guru, (3) pembinaan yang dilakukan belum mencerminkan kebutuhan, dan (4) kesejahteraan guru yang belum memadai. Jika hal tersebut tidak segera diatasi, maka akan berdampak pada rendahnya kualitas pendidikan. Rendahnya kualitas pendidikan dimaksud antara lain: (1) kemampuan siswa dalam menyerap mata pelajaran yang diajarkan guru tidak maksimal, (2) kurang sempurnanya pembentukan karakter yang tercermin dalam sikap dan kecakapan hidup

yang dimiliki oleh setiap siswa.

TPQ bertujuan menyiapkan terbentuknya generasi Qur'ani, yaitu generasi yang memiliki komitmen terhadap al-Qur'an sebagai sumber perilaku, pijakan hidup dan rujukan segala urusannya. Pendidikan di TPQ lebih menekankan pada dimensi akhlak meskipun tidak pula menafikan dimensi intelektual. Peserta didik (santri/santriwati) TPQ akan mendapatkan pendampingan yang lebih intensif dibandingkan pendidikan formal di sekolah. Hal ini diharapkan dapat menumbuhkan rasa nyaman dalam belajar sehingga materi yang disampaikan lebih mudah dipahami, lebih jauh lagi agar lebih mudah diimplementasikan dalam kehidupan keseharian. Karakter pembelajar akan mendorong dan membangunkan energi kreatif pada semua pelaku pendidikan.

Yayasan TPQ Nurul Ikhlas merupakan suatu yayasan pendidikan yang berbentuk sosial yang pendanaannya bersumber dari subsidi pribadi pemilik yayasan dan biaya pendidikan dari siswa secara suka rela. Yayasan ini memiliki tujuan agar masyarakat setempat mengenal huruf Al-Quran dan bisa membacanya. Untuk membantu memecahkan masalah sosial tersebut, pendidikan membaca dan menulis Al-Qur'an dirasa perlu di berikan dengan tujuan peningkatan SDM. Karena Yayasan ini berbentuk sosial, sehingga memiliki keterbatasan dalam pengembangan sumber daya manusia, terutama untuk para pengajar.



Gambar 1. Foto Ketua Yayasan TPQ Nurul Ikhlas saat memberikan sambutan kegiatan PKM

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa peran guru sangat penting untuk meningkatkan kualitas siswanya, maka berkaitan dengan hal permasalahan tersebut maka, pengabdian ini berjudul penyuluhan ilmu manajemen dalam meningkatkan kualitas SDM pengajar di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas Jl. Cendana Rawakalong No.31 RT.2/RW.5, Rawakalong,

Kec. Gn Sindur, Bogor. Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Memberikan pemahaman ilmu manajemen untuk meningkatkan kualitas SDM para pengajar di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas.

METODE

Untuk melaksanakan program PKM ini, prosedur kerjanya sebagai berikut :

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan yang dilakukan meliputi :

- a) Survei awal, Pada tahap ini dilakukan survei lokasi di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas di Jl. Cendana Rawakalong No.31, RT.02/RW 05, Rawakalong, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor.



Gambar 2. Foto murid Yayasan TPQ Nurul Ikhlas saat survei kegiatan PKM

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

2. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan yang dilakukan meliputi:

- a) Sosialisasi Program. Pada tahap awal pelaksanaan dilakukan sosialisasi program kepada calon mitra di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas di Jl. Cendana Rawakalong No.31, RT.02/RW 05, Rawakalong, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor.



Gambar 3. Foto Narasumber Mahasiswa unpm saat memberikan sosialisasi kegiatan PKM.

- b) Pelatihan/Pendampingan. Sesuai dengan langkah selanjutnya adalah memberikan pelatihan / pendampingan berupa pelatihan ilmu manajemen di lokasi mitra.

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.

Adapun waktu pelaksanaan kegiatan :

- a) Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan Jumat - Minggu / 12-14 November 2021
- b) Tempat pelaksanaan di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas di Jl. Cendana Rawakalong No.31, RT.02/RW 05, Rawakalong, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor.
- c) Sasaran kegiatan kepada Pengajar Yayasan TPQ Nurul Ikhlas

HASIL DAN PEMBAHASAN

Guru / Pengajar merupakan salah satu elemen kunci dalam sistem pendidikan, khususnya di sekolah. Semua komponen lain, mulai dari kurikulum, sarana-prasarana, biaya, dan sebagainya tidak akan banyak berarti apabila esensi pembelajaran yaitu interaksi guru dengan peserta didik tidak berkualitas. Bahkan, telah berkembang kesadaran publik bahwa tidak ada guru, tidak ada pendidikan formal. Tidak ada pendidikan yang bermutu, tanpa kehadiran guru yang profesional dengan jumlah yang mencukupi. Begitu pentingnya peran guru dalam mentransformasikan input pendidikan, sampai-sampai banyak pakar menyatakan bahwa di sekolah tidak akan ada perubahan atau peningkatan kualitas tanpa adanya perubahan dan peningkatan kualitas guru.

Hasil studi Heyneman dan Loxely terhadap 29 negara menemukan bahwa diantara berbagai masukan (input) yang menentukan mutu pendidikan (yang ditunjukkan oleh prestasi belajar peserta didik) sepertiganya ditentukan oleh guru (Supardi, 2014). Peranan guru semakin penting lagi di tengah keterbatasan sarana dan prasarana sebagaimana dialami oleh negara-negara berkembang. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa dari 16 negara berkembang yang diteliti, ditemukan bahwa guru berkontribusi sebesar 34% terhadap prestasi belajar peserta didik, manajemen sebesar 22%, waktu belajar sebesar 18%, serta sarana fisik sebesar 26%. Sedangkan hasil penelitian terhadap 13 negara industri menunjukkan bahwa kontribusi guru terhadap prestasi belajar peserta didik adalah 36%, manajemen sebesar 23%, waktu belajar sebesar 22%, dan sarana fisik sebesar 19%. Hasil penelitian tersebut memberikan gambaran bahwa peran atau kinerja guru menjadi faktor yang sangat penting dalam mewujudkan pendidikan yang berkualitas dan prestasi belajar siswa.

Penyampaian materi berkaitan dengan Ilmu manajemen yaitu Planning (Perencanaan), Organizing (Pengorganisasian), Actuating (Pelaksanaan /Penggerakan) dan Controlling (Pengawasan) para pengajar mengajukan berbagai pertanyaan yaitu :

Tabel 1. *Pertanyaan dan solusi Pengajar TPQ Nurul Ikhlas*

No	Pertanyaan	Solusi
1.	Bagaimana cara berkerja sama dengan antar TPQ lain, dalam meningkatkan kualitas SDM	Bentuk kerja sama berupa perlombaan sebagai contoh mengadakan lomba-lomba baca al-quran yang mana bentuk kerja samanya dapat meningkatkan kompetensi antar murid
2.	Bagaimana cara memberikan pengertian kepada orang tua murid supaya anak-anaknya tetap mengikuti pengajaran di TPQ walaupun dimasa pandemic hanya lewat Virtual ?	Diperlukan cara persuasive untuk memberikan pengertian kepada orang tua murid bahwa dengan belajar virtual / online kualitasnya sama dengan belajar Offline.

3.	Bagaimana cara untuk lebih mendisiplinkan anak-anak agar terbiasa sampai dewasa nanti ?	Dijepang perkembangan karakter anak didik untuk disiplin mulai dari umur 5 tahun pertama. Maka penerapan ilmu disiplin mulai dari anak-anak agar dimasa dewasa terbiasa.
4.	Apakah pengajaran membaca al-quran dimasa anak-anak direkomendasikan ?	Bahwa tugas para guru TPQ amat mulia karena tidak hanya mengajarkan anak-anak tersebut membaca al-quran dengan baik namun dapat mendidik karakter anak-anak tersebut dari usia muda sehingga dapat membentuk pribadi yang disiplin.

Dari pertanyaan-pertanyaan diatas bahwa memberikan pengetahuan dan pemahaman yang lebih jelas dan rinci kepada para guru mengenai manajemen pembelajaran khususnya dalam penggunaan bahan ajar, yaitu dengan cara memberikan pelatihan kepada guru tentang penggunaan bahan ajar seperti cara mengoperasikan laptop dan infocus. Pengabdian ini merekomendasikan pemanfaatan multi-media sebagai media pembelajaran. Penggunaan multi-media akan meningkatkan pemahaman siswa dalam proses belajar dikala pandemi, selain itu memberikan kesempatan kepada peserta didik, untuk selalu aktif dalam proses pembelajaran, dengan memberi kesempatan untuk bertanya kepada peserta didik untuk setiap pelajaran yang belum dipahaminya, kemudian memberikan motivasi kepada guru untuk membuat inovasi terkait pembelajaran dalam rangka meningkatkan outcome program/kegiatan pembelajaran peserta didik, yaitu dengan mengikutsertakan guru dalam pelatihan penggunaan berbagai metode dalam pembelajaran.



Gambar 4. Foto para pengajar Yayasan TPQ Nurul Ikhlas saat bertanya kepada narasumber

Penerapan ilmu manajemen untuk meningkatkan kualitas SDM kepada pengajar TPQ Nurul Ikhlas menjadi hal penting untuk dikembangkan hal ini memberi keuntungan yang dapat diperoleh yaitu :

- 1) Meningkatnya kemampuan skill pengajar TPQ Nurul Ikhlas dalam hal penyampaian materi kepada murid.
- 2) Mempermudah system pembelajaran dengan menggunakan teknologi.
- 3) Mampu menggunakan pembelajaran secara memanfaatkan teknologi.



Gambar 5. Foto para pengajar Yayasan TPQ Nurul Ikhlas saat menyimak materi kegiatan PKM

PENUTUP

Kesimpulan yang dapat diambil dari pengabdian kepada masyarakat dalam penerapan ilmu manajemen yaitu :

- 1) Penigkatkan pengetahuan dalam memahami ilmu manajemen untuk meningkatkan kualitas SDM bagi para pengajar di Yayasan TPQ Nurul berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap kinerja pengajar.
- 2) Meningkatkan kedisiplinan dalam penerapan ilmu manajemen SDM dikehidupan sehari-hari bagi pengajar di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas akan memotivasi murid dalam kedisiplinan.



Gambar 6. Foto bersama Mahasiswa dan Dosen Pembimbing saat kegiatan PKM

Adapun saran dalam pengabdian kepada masyarakat ini yaitu:

- 1) Mendorong pelatihan-pelatihan formal terhadap para pengajar TPQ Nurul Ikhlas agar tidak terpaku pada kemampuan non

formal saja.

- 2) Agar seluruh pengelola Yayasan TPQ Nurul Ikhlas berperan aktif dalam penerapan ilmu manajemen dalam meningkatkan kualitas SDM demi kemajuan TPQ

DAFTAR PUSTAKA

- Badrudin, B. (2013). Dasar-dasar manajemen. Dasar-Dasar Manajemen, (4), 1-141.
- Bahri, S., & Arafah, N. (2020). Analisis Manajemen Sdm Dalam Mengembangkan Strategi Pembelajaran Di Era New Normal. *Tafkir: Interdisciplinary Journal of Islamic Education*, 1(1), 20-40.
- Herawati, E., Puspitasari, P., Susanti, M., & Rahmahdani, N. (2021). Pelatihan Kewirausahaan bagi Remaja Karang Taruna di Desa Dayeuh. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 17-21.
- Masriah, I., Sunarsi, D., Yuangga, K. D., Utaminingsih, S., & Teriyan, A. (2022). Implementasi Digitalpreneur Dalam Menunjang Kualitas SDM Di Era Revolusi Industri 4.0 Pada PT Gunung Slamet. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana*, 4(2), 283-286.
- Suryawati, M. (2015). Penerapan manajemen mutu ISO 9001: 2008 dan sistem penilaian prestasi kerja guru di SMK Negeri 3 Malang (Doctoral dissertation, Universitas Negeri Malang). <http://ejournal.iainu-kebumen.ac.id/index.php/cka/article/view/40>
- Taryaman, C. (2018). Pengaruh Manajemen Sekolah terhadap Kinerja Guru dalam Mewujudkan Prestasi Belajar Siswa. *Khazanah Akademia*, 2(1), 29-38.

PENERAPAN ILMU MANAJEMEN DALAM MENGEMBANGKAN KOMPETENSI SUMBER DAYA MANUSIA DAN LEMBAGA PENDIDIKAN DI YAYASAN TPQ NURUL IKHLAS

^{1*}Vita Sukaesi Sihombing, ²Nelissa Lenjau, ³Formula Adi Pranata, ⁴Randi Hermawan, ⁵Sarwani

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[*vitasihombing@yahoo.com](mailto:vitasihombing@yahoo.com)

Abstrak

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang berjudul Penerapan Ilmu Manajemen Dalam Mengembangkan Kompetensi Sumber Daya Manusia dan Lembaga Pendidikan di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas diadakan dengan tujuan membekali para SDM di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas tentang pentingnya meningkatkan kapasitas SDM, khususnya menjadi tenaga didik. Selain itu, tujuan lain dari pengadaan program ini adalah membekali SDM tentang perlunya memajukan organisasi yang mewadahi yayasan tersebut. Program Pengabdian Masyarakat dilaksanakan di Kecamatan Gunung Sindur, Bogor pada tanggal 14 November 2021. Metode yang digunakan adalah metode survei, pemaparan materi secara langsung, serta simulasi dan diskusi mengenai penerapan ilmu manajemen. Program Pengabdian Kepada Masyarakat ini menghasilkan kesimpulan bahwa penerapan ilmu manajemen dalam aspek mengajar peserta didik maupun dalam kehidupan berorganisasi sangat diperlukan untuk bersaing dan berkembang secara maksimal di tengah era digital.

Kata Kunci: Penerapan Manajemen, Tenaga Didik, Organisasi, Era Digital

Abstract

The Community Service Program entitled The Application of Management Science in Developing the Competence of Human Resources and the Educational Institution of TPQ Nurul Ikhlas Foundation was held with the aim of equipping the human resources in at the TPQ Nurul Ikhlas Foundation about the importance of increasing the capacity of human resources, especially as teachers. In addition, the other purpose of the procurement of this program is to equip human resources about the need to advance the organization that accommodates the foundation. The Community Service Program was held in Gunung Sindur District, Bogor on November 14th 2021. The methods used were survey methods and presented materials as well as simulations and discussions on the application of management science. This Community Service Program concludes that the application of management knowledge in the teaching aspect and in organizational life is very necessary to compete and develop optimally in the midst of the digital era.

Keywords: Application Of Management, Students, Organization, Digital Era

PENDAHULUAN

Proses belajar mengajar atau pembelajaran merupakan suatu kegiatan melaksanakan kurikulum dalam lembaga pendidikan supaya siswa dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Tujuan pendidikan pada dasarnya mengantarkan para siswa menuju perubahan tingkah laku baik intelektual, moral, maupun sosial budaya. Proses pembelajaran menekankan pada terjadinya interaksi antara peserta didik, guru, metode, kurikulum, sarana, dan aspek lingkungan yang terkait untuk mencapai kompetensi pembelajaran.

Keberhasilan dalam pembelajaran dipengaruhi oleh banyak faktor, baik faktor

internal dari dalam diri siswa, maupun faktor eksternal yang berasal dari luar siswa. Sebagai salah satu faktor yang mempengaruhi belajar, minat adalah kecenderungan seseorang terhadap objek atau suatu kegiatan yang digemari yang disertai dengan perasaan senang, adanya perhatian dan keaktifan berbuat.

Selain faktor minat, motivasi juga berpengaruh terhadap keberhasilan belajar siswa. Motivasi merupakan suatu perubahan yang terdapat dalam diri seseorang untuk melakukan sesuatu guna mencapai tujuan. Dengan motivasi ini, siswa menjadi tekun dalam proses belajar mengajar, dan dengan motivasi pula kualitas hasil belajar siswa

dapat diwujudkan dengan baik. Siswa yang mempunyai motivasi kuat dan jelas akan tekun dalam proses belajar mengajar dan akan berhasil dalam belajarnya. Selanjutnya, salah satu faktor eksternal yang sangat berpengaruh terhadap keberhasilan belajar adalah terletak pada guru. Metode mengajar yang digunakan oleh guru mempengaruhi belajar siswa. Cara menyajikan bahan pelajaran yang menarik akan membuat siswa tertarik untuk belajar, sedangkan metode mengajar yang kurang baik akan mempengaruhi belajar siswa yang kurang baik pula.

Pendidikan merupakan aspek yang sangat penting karena merupakan pintu menuju kesejahteraan sebuah bangsa. Saat ini, dunia sedang memasuki revolusi industri 4.0, sebuah era di mana teknologi berkembang dengan begitu pesat dan memengaruhi seluruh aspek kehidupan manusia. Menurut Prasetyantono dalam Abdullah (2019), pengaruh revolusi industri 4.0 terlihat dari adanya kecerdasan buatan (*artificial intelligence*), perdagangan digital (*e-commerce*), data raksasa (*mass data*), teknologi finansial (*financial technology*), energi berbagi, dan penggunaan robot. Ketika dunia mengalami perubahan era, berbagai bidang ikut mengalami transformasi, termasuk pendidikan. Perkembangan teknologi dan informasi sedang menuntun generasi milenial menuju dunia literasi digital. Saat ini, era digital sendiri sudah menyatu dengan kehidupan berbagai lapisan masyarakat. Kondisi ini memudahkan masyarakat untuk melakukan segala aktivitasnya dengan lebih mudah. Selain itu, teknologi informasi sangat berguna karena mengatasi keterbatasan ruang dan waktu. Semua pihak dapat mempelajari apa saja dan berhubungan dengan siapa saja berkat kehadiran *software* dan internet.

Di tengah revolusi industri 4.0, banyak tenaga kerja dituntut untuk memiliki keterampilan digital, baik dalam bidang pembangunan, bisnis, maupun pendidikan. Dalam bidang pendidikan, seorang pendidik wajib berbaur dengan teknologi demi merancang pembelajaran yang inovatif, kreatif, dan efektif. Berbagai media pembelajaran yang berbasis teknologi atau digital dapat diterapkan dalam proses

belajar mengajar secara mudah. Namun secara fakta, kita perlu mengakui bahwa masih banyak SDM di Indonesia yang belum memanfaatkan teknologi. Hal ini bisa dikarenakan berbagai faktor, seperti keterbatasan dana untuk membeli perangkat pendukung, masalah jaringan, dan ketidaksiapan SDM untuk berbaur dengan teknologi.

Pada tahun ini, mahasiswa dari program studi Pascasarjana Manajemen Universitas Pamulang akan melaksanakan program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) di sebuah yayasan Taman Pengajian Alquran (TPQ) bernama Nurul Ikhlas. Yayasan Nurul Ikhlas terletak di Jalan Cendana Rawakalong No. 31, RT. 02/RW. 05, Kelurahan Rawakalong, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor. Taman Pengajian Al Quran (TPQ) adalah lembaga pendidikan Islam yang mendidik anak-anak berusia 6-12 tahun. Yayasan Taman Pengajian Al Quran (TPQ) adalah lembaga pendidikan Islam dibawah naungan Yayasan Ini Media Kita.



Gambar 1. Pembukaan Program PKM di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas

Tujuan pendirian TPQ adalah mencetak santri-santri yang takwa, beriman, dan mampu membaca Al Quran secara baik dan benar. Di yayasan TPQ, tugas para ustadz dan ustadzah adalah mengajarkan karakter religius yang berpedoman pada kisah-kisah Nabi. Pendidikan religius perlu ditekankan karena merupakan cerminan iman terhadap Tuhan Yang Mahaesa. Agar integritas dan sifat agamis tersebut berkembang dalam diri anak-anak, mereka perlu diajarkan untuk toleran terhadap perbedaan, melindungi kaum yang lemah dan tertindas, anti terhadap kekerasan, dan berpendirian teguh agar tidak goyah oleh pengaruh lingkungan yang korup dan tidak jujur. Agar dapat mengembangkan peserta didik dan lembaga pendidikannya di era digital, Yayasan TPQ Nurul Ikhlas perlu menerapkan sistem manajerial efektif. Hal itu dapat dilakukan

dengan memaksimalkan kompetensi SDM yang terlibat di dalamnya sehingga mereka mencapai tujuan Yayasan TPQ Nurul Ikhlas secara signifikan.

Berdasarkan uraian tersebut, kami dari terdorong untuk mengembangkan kompetensi SDM dan lembaga pendidikan di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas. Untuk itu, kami memilih judul **“Penerapan Ilmu Manajemen Dalam Mengembangkan Kompetensi Sumber Daya Manusia dan Lembaga Pendidikan di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas”**.

METODE

Prosedur yang dilakukan selama pelaksanaan program PKM, yaitu:

1. Tahap Persiapan

- a) Survei terhadap kawasan di Kelurahan Rawakalong, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor.
- b) Observasi terhadap pelaksanaan kegiatan belajar mengajar dan sistem manajerial di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas.
- c) Rapat koordinasi untuk membahas pembagian tugas, jadwal kegiatan, persiapan, dan pelaksanaan.

2. Tahap Pelaksanaan

- a) Sosialisasi program yang akan diarahkan pada calon mitra di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas.
- b) Pelatihan dan pendampingan terkait penerapan ilmu manajemen di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas.

3. Tahap Evaluasi

- a) Penilaian terhadap penerapan manajemen yang telah dilaksanakan di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas.
- b) Penilaian terhadap keseluruhan program pelatihan dan pendampingan yang diselenggarakan di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas.
- c) Pemberian saran untuk memperbaiki sistem manajemen di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas.



Gambar 2. Narasumber Mahasiswa UNPAM Dalam Sesi Sosialisasi kegiatan PKM

HASIL DAN PEMBAHASAN

Selama kegiatan sosialisasi kepada tim di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas, kelompok kami memaparkan sebuah materi dengan topik yang berkenaan dengan sumber daya manusia. Pada hakikatnya, SDM merupakan aset utama di setiap organisasi karena mereka merupakan motor penggerak dari seluruh rencana kegiatan yang akan dijalankan organisasi tersebut. Tanpa sumber daya manusia yang handal, visi dan misi organisasi tidak mungkin tercapai. SDM di sebuah organisasi memiliki peranan penting, antara lain sebagai perencana, pelaksana, maupun tim evaluator.

Dalam sebuah yayasan pendidikan, peran SDM sangat diperlukan. Perkembangan zaman yang begitu pesat telah menuntut setiap individu untuk melaksanakan program kegiatannya secara efektif dan efisien. Dan karena itu, setiap guru—tanpa terkecuali—perlu menguasai aspek-aspek penting lainnya di luar pendidikan. Adapun aspek yang mula-mula perlu dikuasai oleh tenaga pendidik milenial adalah ilmu manajemen. Guru-guru milenial perlu memahami aspek-aspek manajerial yang bersifat mendasar agar mereka mampu menerapkannya dalam kegiatan belajar mengajar (KBM). Pada dasarnya, aspek manajerial meliputi empat tahapan, yaitu: 1) tahap perencanaan (*planning*), tahap pengorganisasian (*organizing*), tahap pelaksanaan (*actuating*), dan tahap pengendalian (*controlling*).

Setelah meninjau kondisi riil di lapangan, kami menjabarkan empat tahapan manajemen yang dapat diterapkan untuk mendukung rangkaian proses kegiatan belajar mengajar di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas:

1. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan yang dapat dilakukan, antara lain merancang modul pembelajaran dan bahan ajar (RPP) dalam bentuk sederhana, merencanakan jadwal kegiatan belajar, merencanakan media serta modul yang akan digunakan, membuat tata tertib sekolah, dan mempersiapkan kelas sebelum kegiatan belajar mengajar dilaksanakan.

2. Pengorganisasian (*Organizing*)

Pengorganisasian dapat diartikan sebagai tindakan mengatur hal-hal dalam

tajuk rencana agar tidak meleset dari jalur yang telah ditentukan. Pengorganisasian yang dapat dilakukan terkait bahan ajar adalah membuatnya secara urut dan sistematis sehingga materi yang akan disampaikan kepada peserta didik bersifat terstruktur.

3. Pelaksanaan (*Actuating*)

Pelaksanaan merupakan tindakan eksekusi atau penerapan rencana-rencana yang telah dibuat sebelumnya. Pada tahap ini, tenaga pendidik harus memastikan bahwa apa yang telah mereka rencanakan sebelumnya benar-benar diterapkan di kelas. Sebagai contoh, pada tahap perencanaan, tenaga pendidik telah menentukan topik bahwa peserta didiknya akan mempelajari materi yang berkenaan dengan kejujuran. Dalam pertemuan yang direncanakan kelak, materi itu akan diangkat dari kisah Nabi Muhammad yang tidak pernah menipu siapa pun dan tidak pernah mengurangi takaran atau timbangan. Agar materi tersebut diserap dengan baik, murid-murid akan melakukan sebuah *role play* tentang kejujuran. Dalam pelaksanaannya, guru-guru perlu memastikan bahwa murid-murid melaksanakan *role play* yang berkenaan dengan kisah kejujuran Nabi Muhammad.

4. Pengendalian (*Controlling*)

Agar proses pelaksanaan berjalan secara terarah, tenaga pendidik perlu menerapkan tahap pengendalian. Hal ini diperlukan untuk meminimalisir hal-hal yang bisa menghambat proses kegiatan belajar mengajar. Sebagai contoh, murid-murid akan melaksanakan *role play* mengenai kejujuran Nabi Muhammad. Untuk memastikan bahwa *role play* berjalan dengan baik dan terarah, guru-guru perlu menerapkan sistem *controlling* tertentu seperti memastikan bahwa setiap kelompok terdiri dari jumlah anggota tertentu, membatasi durasi waktu tampil, memastikan bahwa murid-murid mengenakan kostum yang sesuai, dan sebagainya.

Selain ilmu manajemen, aspek penting lainnya yang wajib dikuasai oleh setiap guru milenial adalah teknologi. Seperti yang telah diulas pada bab-bab sebelumnya, dunia sedang mengalir di tengah revolusi industri

4.0 dan *Society 5.0*. Memanfaatkan teknologi dalam kegiatan belajar mengajar telah menjadi tuntutan setiap guru karena hal itu akan menentukan kualitas peserta didiknya di masa depan. Di tengah zaman yang begitu berkembang, hamper setiap individu tidak asing lagi dengan gadget *smartphone* dan laptop. Untuk memacu perkembangan peserta didiknya, guru-guru perlu mulai merancang media pembelajaran yang kreatif dan interaktif dengan menggunakan *software* maupun aplikasi-aplikasi sederhana. Fitur-fitur seperti ini diperlukan untuk menunjang proses pembelajaran kurikulum 2013 yang berorientasi pada HOTS (*higher order thinking skills*).

Dalam penerapannya, guru-guru dapat menggunakan media presentasi *online* maupun *offline* seperti PowerPoint dan Prezi untuk menyampaikan materi. Sementara itu, mereka juga perlu mulai memanfaatkan media-media berbasis game seperti Mentimeter untuk menguji pemahaman peserta didik tentang materi yang telah disampaikan sebelumnya. Selain itu, guru-guru juga perlu memanfaatkan media seperti YouTube untuk mengunggah penjelasannya kepada murid-murid dan bahkan mengunggah video berisi presentasi maupun karya-karya lain yang dihasilkan oleh peserta didiknya.

Selain memberi pemaparan yang berkenaan dengan SDM, tim kami juga membekali peserta dengan materi bahwasannya mereka perlu mulai memikirkan langkah untuk mengembangkan lembaga pendidikan di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas. Adapun alasan yang melandasi hal ini adalah agar yayasan tersebut dapat dikenal secara luas sehingga mampu menjangkau lebih banyak peserta maupun tenaga pendidik. Dalam kegiatan sosialisasi tersebut, kami menyampaikan beberapa hal yang dapat dilakukan oleh Yayasan TPQ Nurul Ikhlas untuk mengembangkan lembaga pendidikannya:

1. Menentukan visi dan misi

Visi dan misi merupakan komponen yang wajib ditentukan oleh setiap organisasi, baik yang berbentuk usaha maupun yayasan. Visi dan misi merupakan pemaparan praktis dari tujuan (*goals*) suatu organisasi. Ketika kami melakukan survei di lapangan, kami

menemukan bahwa Yayasan TPQ Nurul Ikhas belum memiliki visi dan misi. Karena itu, di dalam penelitian ini, kami menyarankan agar pengelola Yayasan TPQ Nurul Ikhas tersebut menentukan visi dan misi agar setiap hal yang dilakukan oleh SDM yayasan tersebut menjadi terarah dan signifikan.

2. Merancang struktur organisasi paten

Selanjutnya, untuk mengembangkan lembaga pendidikan Yayasan TPQ Nurul Ikhas, tim pengelola beserta dengan guru-guru perlu merancang sebuah struktur organisasi yang bersifat paten. Ini bertujuan agar setiap individu bisa melaksanakan tanggung jawab yang sifatnya administratif (selain menjadi tenaga didik). Struktur organisasi dapat dirancang secara sederhana dan meliputi pengurus-pengurus utama seperti ketua, sekretaris, dan bendahara.

3. Membuat *job desk* spesifik

Pada dasarnya, tujuan dari *job desk* tidak jauh berbeda dengan tujuan struktur organisasi, yakni merincikan tugas setiap individu yang terlibat di dalam organisasi. Namun dalam hal ini, *job desk* lebih berkenaan dengan hal-hal yang menyangkut pendidikan. Setiap guru subjek perlu memiliki *job desk*-nya masing-masing agar materi yang disampaikan kepada peserta didik menjadi terstruktur.

4. Membangun relasi dengan sekitar

Membangun relasi berarti menjalin hubungan dengan pihak-pihak lainnya. Sebagai sebuah yayasan pendidikan keagamaan, TPQ Nurul Ikhas tentu telah dikenal oleh masyarakat sekitar. Peluang ini perlu dimanfaatkan untuk mengembangkan yayasan tersebut lebih jauh. Dalam hal ini, pengelola dan tenaga-tenaga didik Yayasan TPQ Nurul Ikhas dapat membangun relasi dengan cara bersilaturahmi dan memberikan bantuan sosial kepada warga sekitar di hari-hari perayaan keagamaan, serta menjalin kerja sama dengan yayasan-yayasan TPQ lainnya untuk menyelenggarakan lomba atau kegiatan lainnya yang memacu kreativitas peserta didik di hari-hari nasional seperti Hari Kemerdekaan, Hari Sumpah Pemuda, dan Hari Pahlawan.

5. Menggunakan kurikulum relevan

Langkah lain yang dapat dilakukan untuk membangun lembaga pendidikan adalah dengan menggunakan kurikulum yang relevan dengan tuntutan akademis di abad ke-21. Saat ini, kurikulum yang menjadi standar di Indonesia adalah kurikulum 2013 karena kurikulum ini memberi penekanan pada cara berpikir kritis yang lebih dikenal dengan istilah HOTS (*higher order thinking skills*). Untuk memajukan lembaga pendidikan, para tenaga pendidik di Yayasan TPQ Nurul Ikhas perlu melibatkan peserta didiknya secara aktif di dalam pembelajaran. Ini berarti, peserta didik tidak boleh semata-mata menjadi objek yang menerima penjelasan guru, tetapi juga berperan sebagai subjek yang mengekspresikan nilai-nilai yang ia pelajari di kelas dalam berbagai cara, seperti melakukan presentasi, membuat *role play*, dan sebagainya.

6. Memanfaatkan beragam teknologi

Untuk mengembangkan lembaga pendidikan, sebuah yayasan perlu melibatkan peran teknologi. Ini dikarenakan, teknologi saat ini merupakan jendela kepada hamper semua hal. Dengan memanfaatkan teknologi, pengelola TPQ Nurul Ikhas bisa memperkenalkan keberadaan yayasan tersebut serta mencari *partner* demi mewujudkan visi dan misinya.



Gambar 3. Tim Tenaga Pendidik di Yayasan TPQ Nurul Ikhas

PENUTUP

KESIMPULAN DAN SARAN

Pelaksanaan program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) di Yayasan TPQ Nurul Ikhas menuntun kami pada dua kesimpulan, yaitu:

1. Tenaga pendidik di era milenial perlu menguasai tiga aspek sekaligus, yaitu aspek pendidikan, aspek manajerial, dan

teknologi. Ketiga hal ini perlu diintegrasikan secara proporsional dan profesional demi menerapkan pendidikan yang efektif di tengah kalangan peserta didik.

2. Untuk mengembangkan lembaga pendidikan, sebuah yayasan atau instansi perlu memiliki struktur organisasi yang kuat, menggunakan kurikulum pendidikan yang relevan, dan menjalin relasi yang terintegrasi dengan pihak-pihak sekitar.

Setelah melaksanakan program Pengabdian Kepada Masyarakat, kami menyarankan agar di masa depan, segenap tim di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas melakukan hal-hal berikut demi mengembangkan SDM yang menjadi tenaga didik maupun lembaga pendidikan:

1. Mendorong alokasi dana untuk membangun sarana dan prasarana yang diperlukan untuk menunjang proses kegiatan belajar mengajar (KBM). Alokasi dana ini perlu dilakukan ke depannya untuk membeli beberapa peralatan teknologi seperti beberapa unit laptop dan LCD untuk mendukung proses pembelajaran yang kreatif dan terintegrasi.
2. Menjalinkan relasi dengan BUMDES dan yayasan-yayasan TPQ lainnya demi memperkenalkan keberadaan yayasan secara lebih luas.



Gambar 4 | Foto Bersama Mahasiswa dan Dosen Pembimbing Dalam Program PKM

DAFTAR PUSTAKA

- Furqon. (2015). *Etnopedagogi : Pendekatan Pendidikan Berbudaya dan Membudayakan*. Makalah Seminar Internasional. FPIPS Universitas Lambung Mangkurat.
- Griffin, Patrick, Barry McGraw, Esther Care (ed). (2012). *Assessment and Teaching of 21st Century Skills*. Esther Care Melbourne.

Mukminan. (2014). *Tantangan pendidikan Abad 21*. Makalah Seminar Nasional. Prodi Teknologi Pendidikan. Pascasarjana Universitas Negeri Surabaya.

Prior, A., Patricia, S., Nuryana, A., Hamsinah, H., & Wahyudi, W. (2022). Tips dan Trik Meningkatkan Profit Selama Pandemi Dengan Peningkatan Skill Sistem Cross Training Pada UMKM Jabar Juara 2021. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 2(1), 85-89.

Ridwan, A., Marfiah, A., Mustofa, S., & Santoso, S. (2022). Meningkatkan Penjualan UMKM Binaan Program Jabar Juara Kota Depok Melalui Optimalisasi Target Market. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 2(1), 78-84.

Veletsianos (Ed.), *Emerging technologies in distance education*. Edmonton: Athabasca University Press.

Wahyudi, W., & Sunarsi, D. (2021). Manfaat penerapan manajemen pengetahuan bagi kinerja dosen di masa pandemi Covid-19. *JPII (Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia)*, 7(2), 285-291.

METODE KOMUNIKASI DENGAN GENERASI MILENIAL DALAM MEMBENTUK SUMBER DAYA MANUSIA YANG BERKARAKTER PADA MASYARAKAT BAROS, SUKABUMI, JAWA BARAT

¹Ifat Latifah, ²Maghfiroh Realis Murphi, ³Herryawan, ⁴Ramdani Sampurna, ⁵Suprpto Adi P

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Jawa Barat, Indonesia

[*ifatlatifah72@gmail.com](mailto:ifatlatifah72@gmail.com)

Abstrak

Pengabdian ini berjudul Metode Komunikasi Dengan Generasi Milenial Dalam Membentuk Sumber Daya Manusia yang Berkarakter Pada Masyarakat Baros, Sukabumi, Jawa Barat. Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Memberikan pelatihan dan pengetahuan secara praktis ilmu manajemen dan metode komunikasi pada anak yang berdampak pada pembentukan karakter anak sejak dini. Generasi Millennial adalah mereka yang lahir antara 1982 – 1994 (ada juga yang menyebutkan sampai sebelum tahun 2000). Generasi Millennial telah mendapatkan perhatian yang tinggi di dunia kerja. Generasi ini lebih menyukai telepon seluler daripada PC atau TV. Karena generasi ini lahir di era dimana teknologi sudah sangat berkembang dan canggih. Bagaimana cara menjalin komunikasi dengan generasi milenial yang mempunyai karakteristik berbeda dengan generasi saat ini atau bahkan generasi sebelumnya yang menyebabkan kesulitan berkomunikasi atau bahkan *misscommunication*. Pada akhirnya karakter anak inilah yang akan membawa mereka berbaur dengan masyarakat, sehingga diperlukan pemahaman sejak dini bagaimana berkomunikasi dengan anak yang sudah berbeda generasi dengan orang tua mereka. Studi ini dilakukan di lingkungan masyarakat Baros Kota Sukabumi.

Kata Kunci: Manajemen, Metode Komunikasi, Sumber Daya Manusia Berkarakter

Abstract

This service is entitled Communication Methods With Millennial Generations in Forming Character Human Resources in the Baros Society, Sukabumi, West Java. The general purpose of this community service activity is to provide training and practical knowledge of management science and communication methods to children which have an impact on the formation of children's character from an early age. Millennials are those born between 1982 – 1994 (some say before 2000). Millennials have received high attention in the world of work. This generation prefers cell phones over PCs or TVs. Because this generation was born in an era where technology is very developed and sophisticated. How to establish communication with the millennial generation who have different characteristics from the current generation or even the previous generation which causes communication difficulties or even miscommunication. In the end, it is this child's character that will bring them into the community, so an early understanding is needed on how to communicate with children who are already different generations from their parents. This study was conducted in the Baros community, Sukabumi City.

Keywords: Management, Method of Communication, Character Human Resources

PENDAHULUAN

Sebagai makhluk sosial, manusia selalu berhubungan dengan manusia yang lain. Manusia yang satu dengan yang lainnya saling membutuhkan. Komunikasi yang terjalin antara manusia yang membuat mereka lebih hidup. Kehidupan manusia bisa saja menjadi hampa karena tidak ada komunikasi yang terjalin. Saat ini kemampuan komunikasi sudah sangat berkembang, dari hal yang tidak pernah ada, saat ini menjadi serba ada

dan serba instan, semua mempergunakan komunikasi sebagai sarana untuk dapat menyampaikan pesan kepada lawan bicara.

Komunikasi dilakukan dalam bentuk apapun. Adanya teknologi telah merubah cara manusia berkomunikasi secara drastis. Kemudahan akses teknologi membuat manusia beralih cara berkomunikasi dengan yang lain. Dahulu, orang-orang lebih sering bertemu untuk menyelesaikan suatu urusan.

Namun, cara tersebut sudah jarang ditemui sekarang ini karena dibantu adanya kecanggihan teknologi. Terciptanya smartphone membuat manusia tinggal menulis pesan dan tinggal kiri. Apalagi adanya internet yang membuat akses lebih cepat. Namun, tidak jarang komunikasi tersebut menimbulkan salah penerimaan dan salah persepsi.

Memasuki era digitalisasi, Indonesia merupakan Negara yang tercepat dalam memasuki dunia digital, saat ini hampir semua sektor sudah memanfaatkan kecanggihan teknologi ini, termasuk warga pedesaan sudah mulai dikenalkan dengan adanya internet di setiap desa. Adanya program internet di setiap desa, sangat berpengaruh terhadap perkembangan kemampuan komunikasi masyarakat di pedesaan. Pemerintah dalam hal ini Kementerian Komunikasi dan Informatika akan memperluas jaringan layanan internet yang mengalir sampai desa, Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kominfo) berencana membangun 4.200 Base Transceiver Station (BTS) di tahun 2021.

"Tahun 2021 akan membangun 4.200 BTS di setiap desa. Untuk sekarang setiap puskesmas di tiap desa sudah ada ini hal yang baik," ujar Johnny sebagaimana dikutip dari situs Kominfo.

Kota Sukabumi salah satu Kota yang mendapatkan jaringan Internet, dan Kota Sukabumi terus berkembang menjadi kota transit bagi pendatang yang ingin menikmati keindahan alam dan kesejukan udara di sekitarnya. Lokasi Kota Sukabumi yang dikelilingi gunung, rimba, laut, dan pantai (gurilap) memang strategis dijadikan tempat peristirahatan dan tujuan wisata. Kota Sukabumi terdiri dari 7 kecamatan yaitu Kecamatan Baros, Citamiang, Warudoyong, Gunung Puyuh, Cikole, Lembur Situ, dan Cibereum, seluas 48,02 km² dengan jumlah penduduk keseluruhan sejumlah 252.420 jiwa (tahun 2000).

Pengetahuan dan kemampuan warga Sukabumi Khususnya Kelurahan Baros dipastikan sangat berkembang pesat karena sebagai kota Transit yang banyak didatangi pendatang lainnya, dan hal ini sangat berpengaruh terhadap kemampuan komunikasi yang terjadi di kalangan beda

generasi, hal ini menjadikan adanya miskomunikasi antar generasi yang ada pada saat ini

Sikap, meskipun sikap kemampuan komunikasi yang berbeda karena adanya perbedaan generasi, hal ini sudah dirasakan dan dapat dijadikan permasalahan jika hal ini tidak segera disikapi dengan memberikan edukasi tentang bagaimana menyikapi perbedaan komunikasi yang terjadi di antara masyarakat yang berbeda generasi dan berbeda pemahaman terhadap pemanfaatan digital.

Praktek, Adanya Variabelitas warga dalam kemampuan berkomunikasi ini, dan kesiapan warga untuk berpartisipasi dalam kegiatan pembelajaran untuk memahami metode komunikasi yang tepat dengan generasi milenial dalam rangka membetuk sumber daya manusia yang berkarakter sehingga dapat menjadikan Kota Sukabumi sesuai dengan motonya Reugreug Pageuh, Repeh Rapih.

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 pada Kelurahan Baros, Kota Sukabumi.

Untuk melaksanakan program PKM ini, prosedur kerjanya sebagai berikut :

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan yang dilakukan meliputi :

- 1) Survei awal, Pada tahap ini dilakukan survei lokasi di Kelurahan Baros Kota Sukabumi.
- 2) Observasi, Setelah survei maka ditentukan pelaksanaan dan sasaran peserta kegiatan.
- 3) Diskusi internal tim, Pada tahap ini dilakukan diskusi dan koordinasi internal tim untuk menentukan sasaran kelompok dan lokasi kegiatan.
- 4) Diskusi dengan kelompok sasaran (Lurah Baros). Setelah diskusi melalui zoom meeting maka diidentifikasi permasalahan dan rencana pelaksanaan dan sasaran peserta kegiatan.

- 5) Rapat Koordinasi Tim. Pada tahap ini rapat mengenai pembagian tugas, membuat jadwal pelaksanaan, mulai dari persiapan, pelaksanaan, sampai evaluasi dan penyusunan laporan

2. Tahap Evaluasi

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program PKM ini sangat kooperatif dengan memberikan izin kepada tim untuk melaksanakan pengabdian di masyarakat, memberikan keterangan baik berupa informasi atau data-data yang dibutuhkan sampai rencana pelaksanaan berupa kegiatan pelatihan/pendampingan nantinya. Dalam pengembangan sarana prasarana yang diperlukan partisipasi mitra dan pemda/lembaga terkait juga. BPBD Kota Sukabumi, Pemda, PMI Kota Sukabumi, PU Kota Sukabumi dan UMKM. Dst.

Khalayak Sasaran

Sasaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah ibu-ibu PKK kelurahan Baros Kota Sukabumi yang memiliki anak usia pertumbuhan antara 6-17 tahun, dimana usia-usia ini adalah masa anak mendapat pendidikan sekolah dan berinteraksi dengan dunia luar. Usia emas dimana anak-anak atau remaja membutuhkan pendampingan dari orangtua dan guru dalam tumbuh kembang dan pendidikannya, sehingga ketika memasuki usia dewasa, mereka sudah bisa berbaur dengan masyarakat tanpa pendampingan orang tua.

Metode Kegiatan

Metode kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang kami lakukan adalah penyuluhan, diskusi interaktif dan tanya jawab. Kami juga menambahkan beberapa permainan (ice breaking), juga contoh pengaplikasian metode komunikasi pada anak usia 6-17 tahun.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi komunikasi dengan generasi milenial seharusnya sangat mudah dan praktis, mengingat generasi milenial sudah sangat akrab dengan teknologi. Hampir seluruh komunikasi yang sekiranya bisa dilakukan melalui dunia maya akan dilakukan melalui dunia maya, mengingat pesatnya teknologi yang berkembang. Komunikasi

tersebut bisa dilakukan melalui text messaging atau chatting di dunia maya, dan membuat akun yang berisikan profil dirinya, seperti Instagram, twitter, line, facebook, dan lain sebagainya.

Membangun komunikasi dengan generasi milenial harus dengan strategi sesuai dengan gaya generasi dalam berkomunikasi, ada beberapa strategi untuk berkomunikasi dengan generasi ini, diantaranya:

1. Komunikasi dengan singkat, jelas dan padat.
2. Berikan penjelasan secara detail
3. Pilih media yang populer dalam berkomunikasi
4. Hindari merendahkan atau membuat lelucon tentang usia
5. Dengarkan mereka
6. Penuhi janji yang sudah dibuat.

Beberapa strategi diatas dapat digunakan untuk berkomunikasi dengan generasi milenial, tentunya masih banyak strategi lain yang bisa digunakan sebagai usaha orang tua untuk berkomunikasi dengan anak generasi milenial. Yang Namun fokus penyuluhan yang kami lakukan adalah memberikan strategi komunikasi diatas agar para orang tua bisa menggunakannya kepada anaknya.

Penyuluhan dilakukan oleh tim PKM, dalam penyuluhan dibuka sesi diskusi dan tanya jawab berdasarkan beberapa kasus yang sering ditemukan di lingkungan masing-masing. Dalam sesi materi dan diskusi yang dilakukan, pihak PMI tidak lupa memberikan sesi *Ice Breaking* untuk membuat suasana lebih hidup, sehingga peserta dan pemateri dapat berbaur, membuat batas antara pemateri dan peserta dirasa tidak ada, hal ini memungkinkan peserta lebih terbuka kepada penyuluh atau pemateri.

Dari beberapa kajian komunikasi dengan generasi milenial, setidaknya komunikasi dengan generasi ini memiliki 2 efek, baik positif dan efek negatif yaitu sebagai berikut :

Efek Positif

1. Sumber informasi, lebih mudah dan cepat didapatkan serta lebih transparan. Informasi yang dapat ditemukan di media sosial sangat beragam, mulai dari bahan

- pekerjaan, pendidikan, masakan, hingga bahan ringan seperti game atau komik.
2. Media komunikasi, dengan jangkauan luas, kemudahan penggunaan, dan biaya yang relatif murah.
 3. Memperluas pergaulan, terhubung dengan teman lama ataupun membuat pertemanan baru dengan mudah.
 4. Ajang promosi
 5. Mengemukakan pendapat secara luas.

Efek Negatif

1. Terjadi kesenjangan informasi baik antara para pengguna media sosial.
2. Menciptakan identitas baru yang sama sekali tidak sesuai dengan identitas diri.
3. Pencurian identitas
4. Konsumtif
5. Mempermudah penyebaran virus

Dalam penggunaan komunikasi yang serba instan, diharapkan bagi para generasi milenial harus memahami norma komunikasi melalui media sosial. Pastikan ketika kita menciptakan suatu konten, konten tersebut tidak merugikan orang lain. Begitu pula dengan konten-konten yang kita bagikan, baca dengan baik isi konten dan pastikan kebenaran isinya sebelum membagikannya. Jangan sampai kita membagikan hoax atau konten yang berisi penipuan dan penyalahgunaan lainnya.

Terdapat beberapa manfaat bagi masyarakat Desa Baros Kelurahan Baros dalam kegiatan penyampaian materi tentang metode kemampuan komunikasi dengan generasi milenial sebagai sumber daya manusia yang memiliki karakter, yaitu :

1. Meningkatnya pemahaman warga terhadap komunikasi yang tepat untuk generasi milenial
2. Mampu menjalin komunikasi yang harmonis tepat dengan generasi sebagai sumber daya manusia di kelurahan baros Mampu melakukan edukasi yang berkelanjutan sehingga tidak terjadi kesenjangan komunikasi antara generasi milenial dengan generasi sebelumnya.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi warga kelurahan Baros, terutama Kaum Ibu seperti yang dijelaskan pada bab sebelumnya, yaitu kurangnya pemahaman tentang kemampuan cara berkomunikasi dengan generasi milenial yang saat ini memanfaatkan teknologi dibandingkan

generasi sebelumnya, maka solusi yang ditawarkan kepada mitra adalah:

- a. Adapun solusi dan target pertama yang akan dicapai adalah mengupayakan bagaimana membantu memberikan edukasi tentang metode komunikasi kepada Ibu PKK didesa Baros Kelurahan Baros
- b. Solusi tersebut dilaksanakan selama 3 hari, dengan penyelesaian sesuai target pelatihan.
- c. Luaran selama 1 Hari sebagai berikut :
 1. Terlaksananya Kegiatan Pengabdian Masyarakat yang dilakukan oleh Mahasiswa Pasca Sarjana Universitas Pamulang
 2. Terlaksananya Kegiatan Sosialisasi Metode Komunikasi di masyarakat kelurahan Baros
 3. Terjadinya Kerjasama yang baik antara Universitas Pamulang, dengan PKK Kelurahan Baros Kecamatan Baros Kota Sukabumi
 4. Tim Pengusul akan berupaya untuk melaksanakan pengabdian ini semaksimal mungkin sesuai dengan rencana, tujuan dan luaran yang telah ditetapkan untuk dapat memberi manfaat bagi warga dusun dataran dan sekitarnya.

PENUTUP

KESIMPULAN DAN SARAN

Jenis luaran yang akan dihasilkan dari masing-masing solusi yaitu memberikan pendampingan terhadap masyarakat berkaitan dengan urgensi pelaksanaan pemberian edukasi desa dalam upaya dan strategi mewujudkan kemampuan berkomunikasi masyarakat di Desa Baros Kecamatan baros Sukabumi sehingga aparatur desa ataupun masrakat dapat terjalin komunikasi yang harmonis dengan generasi Milenial sebagai sumber daya manusia di Desa Baros Kecamatan Baros Sukabumi . Proses pendampingan dan pelatihan, yakni :

1. Pengumpulan data (dengan memberikan kuisisioner atau wawancara dengan Masyarakat kelurahan Baros)
2. Pelatihan Metode Komunukasi (dengan memberikan penyuluhan kepada Ibu Ibu PKK, masyarakat dan aparatur Desa)

3. Memberikan pendampingan (dengan memberikan pelatihan kepada pengelola, masyarakat dan aparatur mewujudkan kesejahteraan masyarakat di Desa Baros Kecamatan Baros).

SARAN

Hasil dari kegiatan ini, diharapkan para orang tua mampu mempraktekan kepada anak. Tentunya tidak bisa hanya 1 kali percobaan. Orang tua harus lebih bersabar dalam mencoba berkomunikasi dengan anak, begitupun sebaliknya, anak harus lebih diberi penguatan dalam etika berkomunikasi dengan orang tua ataupun sesama.

DAFTAR PUSTAKA

- Dewi, R. V. K., Sunarsi, D., & Akbar, I. R. (2020). Dampak Penggunaan Teknologi Informasi dan Komunikasi Terhadap Minat Belajar Siswa di SMK Ganesa Satria Depok. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 6(4), 1001-1007.
- Haikal, H., Ridwan, A., Andrianto, I., Afif, W., Rusli, R., & Sunarsi, D. (2021). Penyuluhan Pemanfaatan Media Sosial Bagi Perkembangan Sumber Daya Manusia (SDM) Pada Masyarakat Desa. *Jurnal PADMA: Pengabdian Dharma Masyarakat*, 1(3).
- 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.
- Ilham, D., Sunarsi, D., Suryakencana, U., & Barat, J. (2021). Manajemen Sumber Daya Manusia [Human Resource Management]. *Jurnal Ilmiah*, 4(3), 332-346.
- Santoso, D. A. A., & Prasetyo, A. (2021). PKM Peningkatan Kemampuan Berbicara pada Karang Taruna RT 007 RW 05 Kelurahan Tanjung Barat, Jagakarsa Jakarta Selatan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 70-74.
- Undang-Undang Nomor 24 Tahun 2007 ayat 1 pasal 10 dan pasal 11 tentang Penanggulangan Bencana.
- Manual Kesiapsiagaan Bencana Berbasis Masyarakat (KBBM) Palang Merah Indonesia, 2007 http://journal2.um.ac.id/index.php/jp_audase
- Widowati, D. (2022). Literasi Desa: Pelatihan Public Speaking Kepada Ibu-Ibu PKK Sebagai Tenaga Penyuluh Penanggulangan Banjir di Desa Bojong Kulur, Gunung Putri, Bogor. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 2(1), 23-32.
- Wiemar, R., Rianingrum, C. J., & Adisurya, S. I. (2021). Meningkatkan Keterampilan dan Kreatifitas Santri Melalui Pengolahan Limbah Botol Plastik Menjadi Produk Siap Pakai. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(2), 172-179.

PERAN IDENTIFIKASI RESIKO TERHADAP PENGELOAAN KEUANGAN DI YAYASAN TPQ NURUL IKHLAS

¹Ade Kharisma Maharanie, ^{2*}Ganggas Himawan, ³Pepiyanti, ⁴Randi Irawan,
⁵Nardi Sunardi, ⁶Firman Tatariyanto

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

[*ganggas.freedom@gmail.com](mailto:ganggas.freedom@gmail.com)

Abstrak

Pengabdian ini berjudul tentang Peran Identifikasi Risiko Terhadap Pengelolaan Keuangan Di Yayasan Tpq Nurul Ikhlas Jl. Cendana Rawakalong Kec Gunung Sindur Kab Bogor. Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan penyuluhan ilmu manajemen keuangan kepada para pengurus maupun pengajar di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas yang diharapkan dapat meningkatkan kualitas pengelolaan keuangan berbasis risiko, karena selain dalam dunia Pendidikan ilmu manajemen dapat diterapkan di kehidupan sehari-hari.

Kata Kunci: Ilmu Manajemen, Keuangan, Identifikasi risiko

Abstract

This service is entitled about the role of risk identification on financial management at Yayasan Tpq Nurul Ikhlas Jl. Cendana Rawakalong Kec Gunung Sindur Kab Bogor..The general purpose of this community service activity is to provide financial management knowledge to administrators and teachers at the TPQ Nurul Ikhlas Foundation which is expected to improve the quality of risk-based financial management, because apart from in the world of education, management science can be applied in everyday life.

Keywords: Management Science, Finance, Risk Identification

PENDAHULUAN

Manajemen keuangan yang baik akan memberikan manfaat besar. Dengan melakukan pencatatan keuangan dengan tertib dapat mengetahui kondisi keuangan sekaligus perkembangan usahanya. Kondisi aset, utang, modal, arus kas, serta fluktuasi laba juga dapat diketahui dengan mudah sehingga membantu pelaku usaha/yayasan dalam membuat keputusan bisnis penting, seperti pembelian aset baru dan rencana pengembangan usaha.

Pengelolaan keuangan pendidikan diharapkan dapat menjadi alat penjamin terpenuhinya kebutuhan dana bagi dunia pendidikan, tersedianya dana sangatlah penting karena dalam mengembangkan dunia pendidikan masalah pendanaan merupakan salah satu bagian yang mendukung keberhasilan dalam mengembangkan dunia pendidikan. Tersedianya dana dapat mendukung berbagai program yang akan dijalankan sehingga proses perbaikan baik yang bersifat fisik maupun nonfisik dapat berlangsung sesuai dengan yang diinginkan.

Menurut www.media.diknas.go.id, definisi pengelolaan keuangan pendidikan adalah suatu usaha dan kegiatan pengaturan uang yang meliputi kegiatan perencanaan, sumber keuangan, pengalokasian, penganggaran, pemanfaatan dana, pembukuan, penyimpanan, pemeriksaan dan pengawasan, pertanggung jawaban dan pelaporan uang yang digunakan dalam penyelenggaraan pendidikan.

Sedangkan menurut Herabudin definisi pengelolaan keuangan pendidikan adalah proses melaksanakan seluruh aktivitas keuangan yang berkaitan dengan bidang-bidang kependidikan yang didalamnya melibatkan kerjasama seluruh personal dan adanya kinerja sesuai dengan tugas dan kedudukannya dalam rangka mencapai tujuan yang telah ditetapkan. (2009;11). Menurut Hafidhuddin dan Beik (2010) dan Andriyanto (2011) bahwa pengelolaan keuangan yang profesional, terpercaya dan transparan menjadi sebuah instrumen penting yang dapat memakmurkan.

Salah satu Taman Pendidikan Al-Qur'an atau yang lebih familiar dengan istilah TPQ yang ada di Kec. Gn Sindur, Bogor yang tetap bertahan dalam masa pandemi adalah Yayasan TPQ Nurul Ikhlas. Yayasan TPQ Nurul Ikhlas merupakan yayasan pendidikan yang berbentuk sosial dengan sejarah didirikannya bertujuan agar masyarakat setempat dapat mengenal huruf Al-Quran dan bisa membacanya. Definisi risiko menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) adalah akibat yang kurang menyenangkan (merugikan, mem-bahayakan) dari suatu perbuatan atau tindakan. Manajemen Risiko Menurut Hanafi (2006) bahwa risiko muncul karena ada kondisi ketidakpastian. ISO Guide (2009) mendefinisikan risiko yaitu sebagai efek dari ketidakpastian terhadap pencapaian tujuan.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa pengelolaan keuangan dengan melakukan identifikasi risiko sangat diperlukan untuk mengurangi masalah serta dampak pandemi yang mengganggu capaian tujuan organisasi. Namun demikian, penyuluhan untuk meningkatkan pengelolaan keuangan pada Yayasan TPQ Nurul Ikhlas yang berada di Jl. Cendana Rawakalong No.31 RT.2/RW.5, Rawakalong, Kec. Gn Sindur, Bogor belum dilakukan di Yayasan pendidikan tersebut. Oleh sebab itu, kami bermaksud untuk melakukan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM).

METODE

Untuk melaksanakan program PKM ini, prosedur kerjanya sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan

Tahap persiapan yang dilakukan meliputi:

- Survei awal, Pada tahap ini dilakukan survei lokasi di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas di Jl. Cendana Rawakalong No.31, RT.02/RW 05, Rawakalong, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor.



Gambar 1. Foto murid Yayasan TPQ Nurul Ikhlas saat survei kegiatan PKM

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

2. Tahap Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan yang dilakukan meliputi :

- Sosialisasi Program. Pada tahap awal pelaksanaan dilakukan sosialisasi program kepada calon mitra di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas di Jl. Cendana Rawakalong No.31, RT.02/RW 05, Rawakalong, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor.
- Pelatihan/Pendampingan. Sesuai dengan langkah selanjutnya adalah memberikan pelatihan / pendampingan berupa pelatihan ilmu manajemen di lokasi mitra.



Gambar 2. Sambutan Pimpinan TPQ Nurul Ikhlas Jl. Cendana Rawakalong Kec Gunung Sindur Kab Bogor



Gambar 3. Team Narasumber PKM Pascasarjana Unpad di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas Jl. Cendana Rawakalong Kec Gunung Sindur Kab Bogor

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.

Adapun waktu pelaksanaan kegiatan :

- a. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan Jumat - Minggu / 12-14 November 2021
- b. Tempat pelaksanaan di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas di Jl. Cendana Rawakalong No.31, RT.02/RW 05, Rawakalong, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor.
- c. Sasaran kegiatan kepada Pengurus dan Pengajar Yayasan TPQ Nurul Ikhlas.

Jenis luaran yang dihasilkan dari masing-masing solusi dari kegiatan pengabdian masyarakat dengan kelompok sasaran Pengajar Yayasan TPQ Nurul Ikhlas 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 Pengurus dan Pengajar Yayasan TPQ Nurul Ikhlas sehingga mampu menjadi penggerak rekan mahasiswa lainnya untuk melakukan hilirisasi ilmu di kampus ke masyarakat.



Gambar 4. Pascasarjana Unpam Di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas Jl. Cendana Rawakalong Kec Gunung Sindur Kab Bogor

Metode Kegiatan: Presentasi, Diskusi dan tanya jawab seputar manajemen keuangan tentang Identifikasi Risiko Terhadap Pengelolaan Keuangan Guna meningkatkan kualitas pengelolaan keuangan berbasis risiko, dan dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengelolaan keuangan dengan melakukan identifikasi risiko sangat diperlukan untuk mengurangi masalah serta dampak pandemi yang mengganggu capaian tujuan organisasi. Banyak pengelola usaha/yayasan yang mengelola usahanya tanpa memiliki dasar pengetahuan maupun ketrampilan mengenai manajemen usaha dan manajemen keuangan yang baik. Tidak jarang usaha hanya dijalankan dengan mengandalkan insting dan pengalaman saja.

Aspek-aspek manajemen usaha yang meliputi perencanaan usaha, pengorganisasian, implementasi, dan pengendalian usaha menjadi sesuatu yang jarang diperhatikan; padahal hal tersebut sangat penting dalam membangun dan mengembangkan usaha. Demikian pula dengan pengelolaan keuangan usaha; banyak yang tidak melakukan pembukuan formal terhadap usahanya.

Manajemen keuangan yang baik akan memberikan manfaat besar. Dengan melakukan pencatatan keuangan dengan tertib dapat mengetahui kondisi keuangan sekaligus perkembangan usahanya. Kondisi aset, utang, modal, arus kas, serta fluktuasi laba juga dapat diketahui dengan mudah sehingga membantu pelaku usaha/yayasan dalam membuat keputusan bisnis penting, seperti pembelian aset baru dan rencana pengembangan usaha. Sebagaimana diketahui bahwa pandemi telah membuat krisis perekonomian yang berdampak hingga ke sektor Pendidikan.

Setelah ada Pandemi Covid 19, banyak kendala yang dihadapi pada sektor Pendidikan dimana dalam proses pembelajaran secara online oleh guru dan siswa kini melibatkan peran orang tua. Kelangsungan belajar mengajar yang tidak dilakukan di sekolah (online) pun berpotensi menimbulkan dampak negatif yang berkepanjangan seperti ancaman putus sekolah dikarenakan perekonomian keluarga, penurunan capaian belajar dan kekerasan pada anak.

Tabel 1. Materi Pembahasan Identifikasi Risiko Pengelolaan Keuangan di TPQ

No	Aktivitas	Risiko Teridentifikasi	Sebab		Akibat	
1	Penerimaan Kas	Risiko berkurangnya penerimaan kas	1	Berkurangnya Donatur karena dampak Pandemi	1	Pembiayaan Operasional terganggu
			2	Berkurangnya sumbangan	2	Pemenuhan Program dan Pencapaian Tujuan terhambat
2	Pengeluaran Kas	Risiko pembiayaan meningkat	1	Adanya kebutuhan baru dimasa pandemi (Protokol Kesehatan & kebutuhan perangkat penunjang)	1	Kesulitan dalam pembiayaan
3	Pelaporan Keuangan	Risiko salah saji/ belum dibuat	1	Belum memiliki anggota yang dapat menyusunnya	1	Tidak tepat dalam pengambilan keputusan organisasi
					2	Menurunkan reputasi organisasi

Dari materi pembahasan tersebut, diharapkan pengurus, pengelola maupun pengajar dapat melakukan identifikasi setiap kegiatan yang mereka lakukan khususnya mengenai pengelolaan keuangan yang dapat mengoptimalkan tujuan/ program yang diharapkan Yayasan. Risiko-risiko tersebut umumnya ada dan telah dilakukan mitigasi dalam pengelolaan keuangan, namun memang dalam pendokumentasiannya yang belum dilakukan optimal. Pendokumentasian terhadap catatan-catatan risiko akan dapat memberikan keputusan yang tepat bagi pihak yang membutuhkan, seperti ketika adanya perubahan pengurus maka pengurus selanjutnya dapat melihat dokumentasi risiko yang ada sebelumnya sehingga tujuan yang diharapkan dapat lebih optimal dicapai.

Manfaat Manajemen Risiko Menurut Susilo dan Kaho (2011) bila manajemen risiko diterapkan dan dirawat sesuai dengan standar internasional (ISO 31000), akan memungkinkan tercapainya tujuan organisasi, antara lain untuk dapat:

1. Meningkatkan kemungkinan tercapainya sasaran organisasi
2. Mendorong manajemen yang proaktif
3. Meningkatkan kesadaran untuk mengidentifikasi dan menangani risiko di seluruh bagian organisasi
4. Memperbaiki kemampuan identifikasi ancaman dan peluang
5. Mematuhi peraturan hukum dan perundangan dan standar internasional yang berlaku

6. Memperbaiki sistem pelaporan baik yang wajib maupun yang sukarela
7. Memperbaiki governance organisasi
8. Meningkatkan kemampuan dan kepercayaan pemangku kepentingan
9. Menetapkan suatu landasan yang kokoh dalam pengambilan keputusan dan perencanaan
10. Memperbaiki pengendalian
11. Mengalokasikan dan menggunakan sumber daya secara efektif dan menangani keperluan risiko
12. Meningkatkan kesehatan dan keselamatan kerja dan juga meningkatkan perlindungan terhadap lingkungan hidup
13. Memperbaiki sistem pencegahan kerugian dan pengelolaan tanggap darurat
14. Meminimalkan kerugian
15. Memperbaiki daya tahan organisasi

Penerapan ilmu manajemen untuk meningkatkan identifikasi risiko terhadap pengelolaan keuangan di TPQ Nurul Ikhlas menjadi hal penting untuk dikembangkan, hal ini memberi keuntungan yang dapat diperoleh yaitu:

1. Meningkatnya kemampuan identifikasi risiko pada TPQ Nurul Ikhlas dalam hal pengelolaan keuangan.
2. Mengetahui penyebab dan akibat yang menghambat kegiatan/ tujuan.
3. Mampu mencegah dan memitigasi/ meminimalkan risiko yang pernah terjadi

PENUTUP

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari pengabdian kepada masyarakat dalam penerapan ilmu manajemen yaitu:

1. Memberikan pengetahuan mengenai identifikasi risiko untuk keuangan di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas yang berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap kinerja pengajar.
2. Meningkatkan pengelolaan keuangan dalam penerapan ilmu manajemen keuangan di kehidupan sehari-hari bagi pengajar di Yayasan TPQ Nurul Ikhlas.

Adapun saran dalam pengabdian kepada masyarakat ini yaitu:

1. Melakukan identifikasi risiko pada setiap kegiatan khususnya dalam pengelolaan keuangan TPQ Nurul Ikhlas sehingga dapat meminimalkan risiko yang menghambat kegiatan/tujuan/program/rencana yang ada.
2. Agar seluruh pengelola berperan aktif dalam mengelola keuangan pada Yayasan TPQ Nurul Ikhlas.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, S., & Tarigan, E. S. B. (2021). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan di Kelurahan Cibubur Jakarta Timur. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 22-30.
- Astuti, D.D. 2011. Pengaruh Laporan Keuangan Auditan, Risiko Investasi, Dan Image Perusahaan Terhadap Respon Investor Dalam Pengambilan keputusan Investasi Studi Kasus Pada Perusahaan Investasi di Jember. *Jember. Relasi, Jurnal Ekonomi-STIE Mandala Jember*.
- Anand, D. (2018). Penerapan Penyusunan Laporan Keuangan Yayasan Berdasarkan PSAK 45. *Jurnal Kajian Akuntansi*, 2(2), 160-177.
- Hanafi dalam Yuntar, Bagus (2011): *Analisa Risiko Konstruksi Pada Proyek Pembangunan Apartemen Petra Square Surabaya ITS: Surabaya*.
- Nur'aidawati, S., Harsono, Y., Widodo, A., Fajri, C., & Satiaputra, B. E. (2021). *Pengelolaan Keuangan Dan Pengkaderan Staf Yang Baik Pada UMKM Mitra Koperasi Maestro, Pamulang. Abdimas Awang Long*, 4(1), 29-40.
- Purnomo, S. (2017). *PARTISIPASI MASYARAKAT DALAM PEMBIAYAAN PENDIDIKAN (Studi Kasus di Taman Pendidikan I-Qur'an Al-Ittihad Teluk Kecamatan Purwokerto Selatan Kabupaten Banyumas)* (Doctoral dissertation, IAIN Purwokerto).
- Raharjo, K., Dalimunte, N. D., Purnomo, N. A., Zen, M., Rachmi, T. N., & Sunardi, N. (2022). Pemanfaatan Financial Technology dalam Pengelolaan Keuangan pada UMKM di Wilayah Depok. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 2(1), 67-77.
- Rudy, R., Sunardi, N., Kartono, K., Sudarso, A. P., & Lutfy, A. M. (2019). *Pengelolaan Keuangan Masyarakat untuk Mewujudkan Desa Sejahtera Mandiri di Desa Cihambulu, Kec. Pabuaran Kab. Subang, Jawa Barat. Jurnal Abdi Masyarakat Humanis*, 1.
- Surjono, P. Ariwibowo, and Mima Nizma. "Penerapan Standarisasi Laporan Keuangan UMKM Bagi Pengusaha Kecil Menengah Untuk Meningkatkan Kinerja Usaha." *Jurnal PKM: Pengabdian kepada Masyarakat* 1, no. 3 (2018): 295-303.
- Susilo dan Kaho (2011) : *Manajemen Resiko ISO 31000;2018: Jakarta*.
- 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.
- Utarindasari, D., Purnama, A., & Prihatini, A. (2021). *Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Bagi Pelaku UMKM Di Kelurahan Gandoang. Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 44-52

PENERAPAN ILMU MANAJEMEN BENCANA BERBASIS MASYARAKAT PMI KOTA SUKABUMI BERDAMPAK PADA KELURAHAN TANGGUH BENCANA KELURAHAN BAROS KEC. BAROS, KOTA SUKABUMI

^{1*}Herwin Heriyanto, ²Muchrzial Harris Ritonga, ³Herlina Duma, ⁴Teti Susilowati, ⁵Tomi, ⁶Mukhlis Catio

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Jawa Barat, Indonesia

[*herwin@brin.go.id](mailto:herwin@brin.go.id)

Abstrak

Pengabdian ini berjudul Penerapan Ilmu Manajemen Bencana Berbasis Masyarakat PMI Kota Sukabumi berdampak pada Kelurahan Tangguh Bencana Kelurahan Baros Kecamatan Baros Kota Sukabumi. Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Memberikan pengetahuan dan meningkatkan pemahaman masyarakat secara praktis ilmu manajemen bencana berbasis masyarakat yang berdampak pada ketangguhan masyarakat dalam menghadapi ancaman bencana di sekitar seperti banjir, gempa bumi dan lainnya. Metode yang digunakan adalah metode survey dan penyampaian materi secara langsung dan diskusi mengenai manajemen bencana berbasis masyarakat yang akan berkontribusi kepada program masyarakat Tangguh pemerintah nasional. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah bahwa telah terlaksananya pendampingan dalam peningkatan pemahaman manajemen bencana berbasis masyarakat yang telah dibentuk oleh PMI Kota Sukabumi, yaitu Kelompok Siaga Bencana Berbasis Masyarakat (SIBAT) sebagai tim inti ataupun penggerak di tengah masyarakat dalam upaya mewujudkan Kelurahan Tangguh Bencana.

Kata Kunci: Manajemen, Tangguh Bencana, PMI, Masyarakat

Abstract

This Community Service entitled the Application of Community-Based Disaster Management Science of PMI Sukabumi City has an impact on the Disaster Resilient Village, Baros Village, Baros District, Sukabumi City. The general purpose of this community service activity is to provide knowledge and increase communities understanding in implementing community-based disaster management which has an impact on community resilience in responding the surrounding disaster threats such as floods, earthquakes and others. The method used is a survey and direct delivery of materials and discussions on community-based disaster management that will contribute to the national government's Tangguh community program. The conclusion of this community service is that assistance has been implemented in increasing understanding of community-based disaster management that has been established by PMI Sukabumi City, namely the Community-Based Action Team (CBAT) as the core team or facilitator in the community in an effort to develop a Disaster Resilient Village.

Keywords: Management, Disaster Resilient, PMI, Communities

PENDAHULUAN

Terletak di sepanjang patahan tektonik Cimandiri, Kota Sukabumi dan lebih kurang 323.000 penduduknya berada di wilayah yang sangat rentan terhadap gempa bumi, terutama sekitar 30 persen penduduk kota yang dianggap paling rentan. Dalam dua dekade terakhir, 64 persen dari total kerusakan rumah yang parah disebabkan oleh gempa bumi (Data dan Informasi Bencana, BNPB). Kelurahan Baros.

Berdasarkan hasil baseline study yang dilakukan oleh FutureProof Idea pada awal

tahun 2020 melalui Program Kesiapsiagaan Gempa yang dilakukan oleh PMI Kota Sukabumi dengan dukungan Palang Merah Amerika di Indonesia dalam kurun waktu dua tahun, Juli 2019 sampai dengan Mei 2021.

Secara keseluruhan, temuan dari Baseline studi ini menunjukkan tingkat kesiapsiagaan gempa yang rendah di tingkat masyarakat di Kelurahan Baros dimana terlihat dari pengetahuan yang rendah akan penyebab gempa bumi dan sikap yang rendah dalam menentukan Tindakan mitigasi terhadap gempa bumi, sementara praktik

terkait dengan kesiapsiagaan gempa bumi bervariasi.

Hasil baseline studi ini juga didukung kuat melalui hasil kajian risiko terhadap kapasitas dan kerentanan yang dilakukan secara partisipatif Bersama masyarakat dimana potensi bencana di kelurahan Baros yang mengancam adalah gempa bumi disusul banjir dan kemudian longsor, kebakaran, angin putting beliung, dan wabah penyakit

Sebagai kegiatan unggulan PMI Kota Sukabumi, Kelurahan Baros telah memiliki 20 anggota aktif tim Siaga Bencana Berbasis Masyarakat (SIBAT) yang berfungsi sebagai penggerak dimasyarakat dalam hal manajemen pengurangan risiko bencana. Beberapa kegiatan sudah dilakukan, termasuk pembuatan dokumen Rencana Kontingensi dan SOP Gempa Bumi. Para tim SIBAT juga sudah mendapatkan beberapa pelatihan sebagai peningkatan kapasitas seperti Pertolongan Pertama, Pelatihan Penguatan Rumah Tahan Gempa dan pelatihan Keluarga Aman dan Tangguh.

Namun Program Kesiapsiagaan Bencana Berbasis masyarakat yang dilaksanakan PMI Kota Sukabumi di Kelurahan Baros lebih focus kepada ancaman gempa bumi sementara ancaman bencana lain seperti banjir dan tanah longsor juga menjadi ancaman di masyarakat, sehingga kapasitas yang ditingkatkan belum komprehensif dalam menghadapi beberapa ancaman bencana yang ada.

Proses pembelajaran di masyarakat juga nantinya diharapkan bisa berkesinambungan sehingga masyarakat di kelurahan Baros mampu menjalankan manajemen bencana secara mandiri dan mengetahui akses sumber daya yang ada di Pemangku Kepentingan di Kota Sukabumi baik itu pemerintah ataupun dunia bisnis.

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa Manajemen Pengurangan Risiko yang berbasis masyarakat sangat diperlukan untuk meningkatkan kapasitas masyarakat dalam menghadapi ancaman bencana. Untuk itu kelurahan Baros memerlukan sebuah pendekatan manajemen bencana yang menyeluruh dan terintegrasi yang dimiliki oleh PMI sejak tahun 2007 yaitu Pengurangan Risiko Bencana Terpadu Berbasis Masyarakat atau PERTAMA

PERTAMA sebagai upaya pemberdayaan agar masyarakat dengan potensi dan sumber daya yang dimilikinya mampu menurunkan tingkat risiko dampak bencana yang terjadi di wilayahnya, maka perlu rencana yang matang. Salah satu cara untuk melakukan ini adalah melalui penyusunan rencana kerja. PERTAMA dilakukan oleh masyarakat sendiri, bila masyarakat belum mampu merencanakan secara mandiri rencana kerja PERTAMA tersebut, maka Relawan PMI dan tim SIBAT dapat menjadi fasilitator proses penyusunan rencana kerja, namun semua keputusan yang dihasilkan dan proses dalam perencanaan tersebut sepenuhnya harus dilakukan oleh masyarakat sendiri

Program PERTAMA tidaklah berdiri sendiri, namun menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari manajemen kesiapsiagaan dan penanggulangan Bencana secara keseluruhan. Program PERTAMA adalah bagian dari kesiapsiagaan dan merupakan salah satu komponen yang memberi andil besar dalam manajemen penanganan bencana.

METODE

Melihat permasalahan yang dihadapi maka langkah-langkah yang dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran kegiatan ini maka hal pertama yang dilakukan adalah melakukan koordinasi internal dengan membentuk tim kecil diantara kelompok mahasiswa dengan adanya peran dan tanggungjawab di masing-masing mahasiswa, kemudian diadakan pendekatan kepada instansi terkait yaitu pemerintah kelurahan dan tim SIBAT yang difasilitasi oleh PMI Kota Sukabumi dan kemudian dilaksanakan pertemuan warga untuk melakukan sosialisasi berupa penjelasan penerapan ilmu manajemen bencana berbasis masyarakat milik PMI dalam pengembangan strategi Kelurahan Tangguh Bencana Kelurahan Baros, Kecamatan Baros, Kota Sukabumi.

Kegiatan Sosialisasi yang dirancang untuk mengembangkan sumber daya manusia melalui rangkaian kegiatan identifikasi, pengkajian serta proses belajar yang terencana. Untuk mengatasi permasalahan yang ada, tim telah melakukan sosialisasi kepada komponen kelurahan,

termasuk pemerintah kelurahan tentang bagaimana membangun kelurahan Tangguh bencana melalui ilmu manajemen bencana yang dimiliki oleh Palang Merah Indonesia (PMI) yaitu Program Pengurangan Risiko Bencana Terpadu Berbasis Masyarakat.



Gambar 1. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat di Kelurahan Baros, Kecamatan Baros, Kota Sukabumi, Provinsi Jawa Barat

Adapun metode pelatihnannya sebagai berikut:

Metode 1: pengumpulan data (dengan melakukan diskusi atau wawancara dengan kelurahan dan tim SIBAT Kelurahan Baros, Kecamatan Baros dan PMI Kota Sukabumi melalui zoom meeting.

Metode 2: Membuat materi sosialisasi dan berkoordinasi dengan PMI Kota Sukabumi (Hal-hal yang perlu disampaikan, alat dan tools yang digunakan).

Metode 3: Melakukan Sosialisasi secara tatap muka melalui Pertemuan di Masyarakat terkait ilmu Manajemen Bencana Berbasis Masyarakat

HASIL DAN PEMBAHASAN

Jumlah Kelurahan yang Mengalami Bencana Alam 2011-2018

Search:

Kecamatan	Jumlah Kelurahan yang Mengalami Bencana Alam								
	Banjir			Gempa bumi			Tanah longsor		
	2011	2014	2018	2011	2014	2018	2011	2014	2018
Baros	1	2	-	-	-	-	-	3	1
Lemburatu	-	1	-	5	-	-	2	3	-
Ciburuan	-	-	-	4	-	-	1	-	-
Cianjulang	-	-	-	5	-	5	-	-	-
Wanduyong	-	-	1	4	-	-	1	1	-
Gurang Puyuh	2	1	3	3	-	4	4	3	3
Ciide	1	1	4	1	-	-	1	2	3
Kota Sukabumi	4	5	8	22	0	9	9	11	7

BPS, Pendataan Potensi Desa (Podes)

Gambar 2. Jumlah Kelurahan yang Mengalami Bencana Alam 2011-2018

Berada di atas sesar (patahan) aktif Cimandiri membuat sistem masyarakat kota Sukabumi rentan akan gempa bumi dan juga bencana lainnya jika dilihat dari topografi wilayahnya. Patahan Cimandiri adalah sesar aktif yang garis patahannya memanjang dari barat ke timur wilayah Sukabumi bagian

selatan. Bentuk morfologinya terekam dalam bentangan Teluk Pelabuhan Ratu hingga selatan Kota Sukabumi berupa kelurusan sepanjang lembah Cimandiri.

Pergerakan sesar ini tercatat bergerak 4 hingga 6 mm per tahun dengan bentuk patahan yang bergeser ke kiri (left lateral). Para peneliti mengindikasikan bahaya risiko bencana gempa bumi sepanjang jalur patahan Cimandiri ini. Melihat catatan sejarah kebencanaan gempa bumi yang terjadi sejak awal abad 19 menunjukkan bahwa [Sesar Cimandiri](#) bertanggung jawab terhadap gempa bumi Pelabuhan Ratu (1900), gempa bumi Cibadak (1973), gempa bumi Gandasoli (1982), gempa bumi Padalarang (1910), serta gempa bumi Sukabumi (2011), dan banyak lagi gempa-gempa lainnya hingga saat ini tahun 2019. Gambar di bawah ini juga memberikan infografis lengkap tentang kejadian bencana di Kota Sukabumi secara umum.



Gambar 3. Informasi Grafis Visual Bencana Kota Sukabumi 2019

Banjir dan Tanah longsor juga sering terjadi di kelurahan Baros Ketika hujan dengan intensitas tinggi turun. Beberapa bulan terakhir telah merendam belasan rumah dan mengakibatkan pengungsian.

Menurut data BPS tahun 2011 - 2018, kelurahan Baros telah mengalami 1 kali banjir besar di tahun 2011 dan 2 kali di tahun 2014 seperti yang terlihat di dalam gambar di bawah ini

Saat ini kelurahan Baros telah memiliki 20 anggota tim Siaga Bencana Berbasis Masyarakat yang aktif dan siap membantu masyarakat dalam hal penanganan bencana. Tim SIBAT ini baru dibentuk dua tahun sehingga kapasitas dan keterampilannya masih perlu ditingkatkan baik melalui kegiatan-kegiatan kebencanaan termasuk pelatihan dan pendalaman ilmu-ilmu kebencanaan.

Dengan jumlah kepala keluarga sebanyak 4000 orang dan jumlah penduduk sekitar 17.000 jiwa tentunya menjadi pertimbangan bagaimana membangun ketangguhan masyarakat terhadap potensial bencana yang dimiliki, apa yang harus dilakukan bagaimana mekanisme yang baik dan terintegrasi. Poin-poin tersebut menjadi alasan kuat untuk perlunya diberikan sosialisasi tentang Ilmu Penanganan Bencana Berbasis Masyarakat yang komprehensif dan terintegrasi dengan semua pihak.

PMI telah mempunyai sebuah program Manajemen Bencana Berbasis Masyarakat atau program PERTAMA yang dapat diperkenalkan kepada masyarakat khususnya tim SIBAT Kelurahan Baros. Program PERTAMA ini sangat cocok dan mampu menjadikan kelurahan Baros sebagai Kelurahan Tangguh Bencana yang juga selaras dengan Program Pemerintah Nasional melalui Badan Penanggulangan Bencana Nasional (BNPB)

Beberapa intervensi yang terdapat dalam PERTAMA tentunya berkontribusi terhadap indikator nasional Kelurahan Tangguh Bencana dan hal ini juga sesuai dengan Standard Pelayanan Minimum Urusan Bencana Kota Sukabumi. Disamping itu, Pengetahuan dan Keterampilan tim SIBAT telah bertambah dan masyarakat kelurahan Baros Kota Sukabumi telah mendapatkan gambaran apa yang harus dilakukan dalam pengembangan kelurahan Tangguh Bencana.

Kriteria Tingkatan Kelurahan Tangguh Bencana itu ada tiga, yaitu Kelurahan Tangguh Bencana Utama, Kelurahan Tangguh Bencana Madya, dan Kelurahan Tangguh Bencana Pratama

Kriteria Kelurahan Tangguh Bencana Utama yaitu

1. Adanya kebijakan PRB yang telah dilegalkan dalam bentuk Perdes atau perangkat hukum setingkat di kelurahan
2. Adanya dokumen perencanaan PB yang telah dipadukan ke dalam RPJMDes dan dirinci ke dalam RKPDes
3. Adanya forum PRB yang beranggotakan wakil-wakil masyarakat, termasuk kelompok perempuan dan kelompok rentan, dan wakil pemerintah desa/kelurahan, yang berfungsi dengan aktif.

4. Adanya tim relawan PB Desa/Kelurahan yang secara rutin terlibat aktif dalam kegiatan peningkatan kapasitas, pengetahuan dan pendidikan kebencanaan bagi para anggotanya dan masyarakat pada umumnya
5. Adanya upaya-upaya sistematis untuk mengadakan pengkajian risiko, manajemen risiko dan pengurangan kerentanan, termasuk kegiatankegiatan ekonomi produktif alternatif untuk mengurangi kerentanan
6. Adanya upaya-upaya sistematis untuk meningkatkan kapasitas kesiapsiagaan serta tanggap bencana

Untuk Kriteria Kelurahan Tangguh Bencana Madya, yaitu:

1. Adanya kebijakan PRB yang tengah dikembangkan di tingkat desa atau kelurahan
 2. Adanya dokumen perencanaan PB yang telah tersusun tetapi belum terpadu ke dalam instrumen perencanaan desa
 3. Adanya forum PRB yang beranggotakan wakil-wakil dari masyarakat, termasuk kelompok perempuan dan kelompok rentan, tetapi belum berfungsi penuh dan aktif
 4. Adanya tim relawan PB Desa/Kelurahan yang terlibat dalam kegiatan peningkatan kapasitas, pengetahuan dan pendidikan kebencanaan bagi para anggotanya dan masyarakat pada umumnya, tetapi belum rutin dan tidak terlalu aktif
 5. Adanya upaya-upaya untuk mengadakan pengkajian risiko, manajemen risiko dan pengurangan kerentanan, termasuk kegiatankegiatan ekonomi produktif alternatif untuk mengurangi kerentanan, tetapi belum terlalu teruji
 6. Adanya upaya-upaya untuk meningkatkan kapasitas kesiapsiagaan serta tanggap bencana yang belum teruji dan sistematis
- Dan terakhir, Kriteria Kelurahan Tangguh Bencana Pratama, yaitu

1. Adanya upaya-upaya awal untuk menyusun kebijakan PRB di tingkat desa atau kelurahan
2. Adanya upaya-upaya awal untuk menyusun dokumen perencanaan PB
3. Adanya upaya-upaya awal untuk membentuk forum PRB yang beranggotakan wakil-wakil dari masyarakat

4. Adanya upaya-upaya awal untuk membentuk tim relawan PB Desa/Kelurahan
5. Adanya upaya-upaya awal untuk mengadakan pengkajian risiko, manajemen risiko dan pengurangan kerentanan
6. Adanya upaya-upaya awal untuk meningkatkan kapasitas kesiapsiagaan serta tanggap bencana.

Bedasarkan permasalahan utama masyarakat yang dijelaskan pada bab sebelumnya, yaitu lemahnya pengetahuan, sikap dan praktek masyarakat terhadap ilmu manajemen bencana serta berada di wilayah lintang sesar Cimandiri yang berdampak kepada ketangguhan masyarakat terhadap bencana kelurahan Baros Kecamatan Baros Kota Sukabumi, serta minimnya keterampilan tim SIBAT terhadap manajemen bencana berbasis masyarakat yang komprehensif dan terintegrasi, maka solusi yang ditawarkan kepada masyarakat khususnya tim SIBAT adalah:

- a. Mengupayakan bagaimana membantu untuk mengetahui dan apa saja yang harus dilakukan serta bagaimana mekanisme koordinasi dalam manajemen bencana di kelurahan dalam upaya dan strategi mewujudkan kelurahan Tangguh Bencana di Kelurahan Baros, Kecamatan Baros Kota Sukabumi
- b. Solusi tersebut dilaksanakan melalui kegiatan sosialisasi selama 1 hari, dengan penyelesaian sesuai target sosialisasi.
- c. Luaran selama 1 Hari sebagai berikut
 1. Terlaksananya Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan oleh Mahasiswa Pasca Sarjana Universitas Pamulang
 2. Terlaksananya Kegiatan Sosialisasi Ilmu Manajemen Bencana di masyarakat kelurahan Baros
 3. Terjadinya Kerjasama yang baik antara Universitas Pamulang, PMI Kota Sukabumi dan Kelurahan Baros Kecamatan Baros Kota Sukabumi
- d. Tim Pengusul akan berupaya untuk melaksanakan pengabdian ini semaksimal mungkin sesuai dengan rencana, tujuan dan luaran yang telah ditetapkan untuk dapat memberi manfaat bagi warga kelurahan Baros dan sekitarnya.

Jenis luaran yang dihasilkan dari masing-masing solusi yaitu memberikan peningkatan kapasitas dan pengetahuan terhadap masyarakat berkaitan dengan Manajemen Bencana Berbasis Masyarakat dalam upaya dan strategi mewujudkan Kelurahan Tangguh Bencana di Kelurahan Baros, Kecamatan Baros, Kota Sukabumi sehingga pemerintah ataupun masyarakat kelurahan bisa dengan mandiri melaksanakan kegiatan-kegiatan Pengurangan Risiko Bencana dalam Manajemen Bencana untuk mewujudkan Kelurahan Tangguh Bencana.

PENUTUP

KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN:

1. Manajemen Bencana berbasis masyarakat perlu dilaksanakan oleh setiap elemen masyarakat di dalam Kelurahan
2. Masyarakat paling terdampak, masyarakat harus mampu menjadi first responder. (Tidak lagi Objek tetapi harus menjadi subjek)
3. Pengurangan risiko (Mitigasi) bencana harus menjadi perhatian (Tanggap darurat) dan masuk dalam prioritas pembangunan jangka Panjang daerah.
4. Jika masyarakat Tangguh, maka risiko dapat dikurangi, sehingga ekonomi pun akan stabil.
5. Manajemen bencana menjadi tanggung jawab Bersama dan semua pihak, untuk itu sinergitas Pemerintah, PMI, dan Masyarakat harus tetap terjalin dalam manajemen bencana berbasis masyarakat.
6. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat sudah dilaksanakan bekerjasama dengan Pemerintah dan Masyarakat Kelurahan Baros dan PMI Kota Sukabumi. Kegiatan ini berjalan sukses dan diharapkan mampu meningkatkan pemahaman masyarakat akan manajemen bencana berbasis masyarakat sehingga berkontribusi dalam pengembangan kelurahan Tangguh bencana di wilayah kota Sukabumi Provinsi Jawa Barat.

SARAN

1. Mendorong agar pelaksanaan PKM bertepatan manajemen bencana berbasis masyarakat bisa lebih diperbanyak lagi di lingkungan Universitas Pamulang karena

- 80% wilayah di Indonesia dan khususnya di wilayah Banten rawan akan bencana.
2. Mendorong alokasi dana kelurahan tidak selalu digunakan untuk pembangunan infrastruktur saja, tetapi juga dapat dialokasikan untuk sarana dan prasarana yang lebih dibutuhkan oleh masyarakat khususnya dalam hal manajemen bencana dan menuju kelurahan Tangguh bencana.
 3. Agar seluruh elemen kelurahan Baros dapat bekerjasama dalam manajemen bencana.
 4. Meningkatkan Kerjasama di bidang yang lain antara Universitas Pamulang dan PMI Kota Sukabumi dan juga Pemerintah Kelurahan Baros Kecamatan Baros Kota Sukabumi.

DAFTAR PUSTAKA

- Baseline Study Proyek Kesiapsiagaan Gempa Indonesia Palang Merah Indonesia dan Palang Merah Amerika
- Handoko, T. Hani. 2012. *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta. BPFE
- Hasibuan, Malayu SP. (2014). *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Cetakan keempatbelas, Jakarta, Penerbit : Bumi Aksara.
- Joesyiana, K., Prihastuti, A. H., Wahyuni, S., & Susanti, D. (2021). Pengembangan Badan Usaha Milik Desa (BumDes) Untuk Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat Desa Bukit Ranah Kabupaten Kampar Provinsi Riau. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(2), 132-139.
- Manual Kesiapsiagaan Bencana Berbasis Masyarakat (KBBM) Palang Merah Indonesia, 2007
- Prasetyo, B. D., Pranata, E. P., Meydina, I., Fauzi, Z. N., & Sunarsi, D. (2021). Pelatihan Strategi Bersaing Sumber Daya Manusia Di Era 5.0 Pada Masyarakat Desa. *Jurnal PADMA: Pengabdian Dharma Masyarakat*, 1(4).
- Ramli, Soehatman, 2010. *Manajemen Bencana*, Cetakan Pertama, PT. Dian Rakyat
- Sobarna, A., Rizal, R. M., Hambali, S., Asmara, H., & Sunarsi, D. (2021). PENYULUHAN MANAJEMEN SISTEM PERTANDINGAN OLAHRAGA UNTUK PENGEMBAN KEGIATAN KARANG TARUNA DI DESA GIRI MUKTI KECAMATAN SAGULING KAB. BANDUNG BARAT. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana*, 3(2), 179-185.
- Undang-Undang Nomor 24 Tahun 2007 ayat 1 pasal 10 dan pasal 11 tentang Penanggulangan Bencana.
- Widowati, D. (2022). Literasi Desa: Pelatihan Public Speaking Kepada Ibu-Ibu PKK Sebagai Tenaga Penyuluh Penanggulangan Banjir di Desa Bojong Kulur, Gunung Putri, Bogor. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 2(1), 23-32.

PENTINGNYA EDUKASI UNTUK TINGKATKAN LITERASI KEUANGAN PADA REMAJA GUNA MENGATUR KEUANGAN PRIBADI SERTA INVESTASI DI MASA YANG AKAN DATANG

¹Lindah Krystianti, ²Adela Nurfadila, ³Sanah, ⁴Rahayuni Dianita

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

lindahkrystianti83@gmail.com

Abstrak

Keuangan merupakan pondasi dasar dalam memenuhi hal yang akan dicapai dalam segi materi, pemahaman terhadap literasi keuangan merupakan kebutuhan dasar bagi setiap orang agar terhindar dari masalah keuangan. Kesalahan yang sering terjadi dalam pengelolaan keuangan yaitu lebih mendahulukan keinginan dari pada kebutuhan, hal inilah yang menjadi salah satu masalah dalam literasi keuangan. Saat ini tingkat literasi keuangan pada remaja masih rendah, mereka cenderung lebih mementingkan keinginan daripada kebutuhan. Padahal kebutuhan merupakan sesuatu yang perlu di prioritaskan, untuk itu remaja perlu dibekali dengan literasi keuangan. selain itu, tabungan dan investasi merupakan salah satu indikator dalam Literasi Keuangan yang dapat memberikan manfaat dimasa depan. Dengan menabung dapat melatih membiasakan diri untuk hidup hemat, kemudian pengeluaran disesuaikan dengan kebutuhan bukan berdasarkan keinginan. Investasi juga dapat menjadi faktor dari literasi keuangan, mengelola keuangan dengan baik bisa dilakukan dengan cara berinvestasi, hal ini dapat ditunjang dengan banyaknya aplikasi sebagai platform investasi yang penggunaannya jauh lebih mudah.

Kata Kunci: Literasi Keuangan, Investasi, Keinginan dan Kebutuhan

Abstract

Finance is the basic foundation in fulfilling what will be achieved in terms of material, understanding financial literacy is a basic need for everyone to avoid financial problems. Errors that often occur in financial management are prioritizing desires over needs, this is one of the problems in financial literacy. Currently the level of financial literacy in adolescents is still low, they tend to be more concerned with wants than needs. Whereas needs are something that needs to be prioritized, for that teenagers need to be equipped with financial literacy. In addition, saving and investment is one of the indicators in Financial Literacy that can provide benefits in the future. Saving can train you to get used to living frugally, then spending is adjusted according to needs, not based on desires. Investment can also be a factor of financial literacy, managing finances well can be done by investing, this can be supported by many applications as investment platforms that are much easier to use.

Keywords: Financial Literacy, Investment, Wants and Needs

PENDAHULUAN

Dewasa ini remaja tidak hanya dituntut untuk sekedar menuntut ilmu disekolah saja, namun mereka juga harus mengenal akan pentingnya wawasan mengenai keuangan. Hal ini dilakukan demi terciptanya generasi yang tidak konsumtif. Terlebih lagi literasi keuangan merupakan kebutuhan dasar bagi setiap orang agar terhindar dari masalah keuangan. Literasi keuangan ini penting untuk meningkatkan kesadaran remaja dalam mempersiapkan dan mencapai kemandirian finansial di masa yang akan datang. Maka dari itu literasi keuangan perlu diajarkan sejak dini untuk

dapat memberikan pemahaman bahwa menabung untuk persiapan finansial di masa depan lebih penting dan aman dibandingkan dengan memperbanyak utang untuk memenuhi kebutuhan yang sifatnya konsumtif. Pada saat ini sikap konsumtif telah menjadi suatu kebiasaan yang membuat masyarakat kurang memiliki budaya menabung seperti misalnya berinvestasi. Padahal investasi merupakan suatu pengorbanan yang dilakukan pada saat sekarang dengan tujuan untuk mendapatkan manfaat yang lebih besar di masa yang akan datang (Haming dan Basalamah, 2010).

Tujuan penting dari mengedukasi remaja mengenai literasi keuangan ini yaitu salah satunya untuk lebih mengarahkan remaja dalam mengelola keuangannya. Dengan begitu remaja akan lebih mengerti mengenai konsep pengelolaan keuangan yang baik dan benar. Seperti misalnya dengan memberikan pengetahuan tentang cara membedakan mana yang menjadi kebutuhan dan mana yang hanya sekedar keinginan. Dengan pengenalan akan perbedaan tersebut maka remaja diharapkan akan lebih mampu untuk mengontrol pengeluaran keuangan yang mereka gunakan. Sehingga dengan edukasi ini justru akan dapat berdampak panjang dalam kehidupan mereka nantinya. Serta mampu untuk membiasakan diri agar dapat memahami pengendalian diri mereka terhadap bagaimana mereka memperlakukan pengeluaran keuangan mereka sendiri, sehingga pengelolaan atas keuangan yang diharapkan akan jauh lebih efisien dari sebelumnya.



Gambar 1. Berfoto Bersama Peserta PKM

Mengingat pentingnya mengajarkan literasi keuangan sejak dini yang mana ini akan membuat seseorang memiliki andil atas dirinya dalam membuat keputusan pribadi mengenai uang yang dikelolanya, seseorang tidak hanya sekedar memiliki wawasan mengenai literasi keuangan saja tetapi mereka juga membutuhkan keterampilan mengenai pengambilan keputusan tersebut. Tapi pada prakteknya, ini tidak relevan dalam kehidupan sehari-hari, yang mana hal tersebut sangat jarang sekali didapatkan baik di sekolah maupun di lingkungan sekitar mereka. Dengan demikian, kegiatan PKM ini hadir di tengah-tengah masyarakat guna mengarahkan serta meningkatkan kesadaran mereka terhadap betapa pentingnya literasi keuangan dalam kehidupan sehari-hari, baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang. dengan

tujuan agar mereka tidak menjadi generasi yang konsumtif nantinya.

METODE

Kegiatan Pengabdian Mahasiswa Kepada Masyarakat P(M)KM ini dilakukan dalam bentuk penyuluhan atau melalui sosialisasi kepada anak-anak Yayasan Setiabudi Amanah Pamulang yang berjumlah sekitar 20 anak, kegiatan ini telah dilaksanakan pada hari Minggu 14 November 2021. Metode penyampaian materi disampaikan dalam bentuk presentasi dan tanya jawab kepada peserta PKM yang hadir, adapun materi didalamnya membahas mengenai Pentingnya Literasi keuangan serta investasi dimasa yang kan datang. Dengan dilakukannya sosialisasi mengenai edukasi literasi keuangan kepada anak-anak Yayasan Setiabudi Amanah Pamulang ini diharapkan dapat memberikan wawasan serta meningkatkan pengendalian diri dan keterampilan dalam mengelola keuangan (Haryant, 2020) pribadi mereka. Selain penting sebagai bekal dalam merencanakan keuangan, penyuluhan ini juga penting sebagai pendidikan karakter bagi mereka.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tujuan dari diadakannya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini yaitu untuk menyadarkan masyarakat akan pentingnya Literasi Keuangan guna meningkatkan kemampuan pengelolaan keuangan individu dengan bijak.

Seperti yang kita ketahui sekarang ini edukasi keuangan masih jarang diajarkan atau dibahas dalam pembelajaran baik disekolah maupun dirumah oleh orang tua, padahal edukasi ini sangat berguna bagi anak-anak agar mereka melek ekonomi, sehingga mereka dapat lebih mengetahui kepentingan tata ekonomi global baik hari ini maupun dimasa yang akan datang. Pada kondisi saat ini masyarakat Indonesia belum sepenuhnya memiliki pengetahuan yang cukup mengenai bagaimana mengoptimalkan uang untuk kegiatan yang produktif. Sehingga peran orang tua dan pendidik sangat dibutuhkan dalam memberikan pemahaman mengenai apa yang menjadi kebutuhan dan yang hanya sekedar keinginan, mereka dapat

mengajarkan anak – anak untuk terbiasa menabung sejak dini, mengenalkan lembaga keuangan seperti bank, asuransi, dan investasi secara bertahap. Untuk itu maka diadakannya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini.



Gambar 2. Berfoto Bersama Peserta PKM

Pelaksanaan kegiatan tersebut di mulai dari perencanaan, persiapan, pelaksanaan dan evaluasi kegiatan. Sebelum pelaksanaan kegiatan, anggota PKM telah menyiapkan beberapa hal seperti membuat surat izin pelaksanaan kegiatan, merancang materi, menyiapkan modul dan souvenir, serta beberapa teknis yang akan berjalan selama hari H berlangsung. Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini tetap menerapkan prokes 3M yaitu memakai masker, menjaga jarak dan mencuci tangan. Dalam kegiatan tersebut dihadiri oleh bapak Eka Rima Prasetya M. Pd selaku dosen pembimbing, serta Bapak Muhammad Faly Hasan, S.Q, M.M selaku Kepala Yayasan Setiabudi Amanah Pamulang. Kegiatan dimulai pada pukul 09.00 WIB dengan pembukaan dan setelah itu dilanjutkan dengan sambutan-sambutan. Pemberian sambutan pertama oleh bapak Eka Rima Prasetya M.Pd selaku dosen pembimbing, yang kemudian disambung dengan pemberian sambutan kedua oleh ketua Yayasan Setiabudi Amanah Pamulang bapak Muhammad. Faly Hasan, S.Q, M.M.

Selanjutnya pada pukul 09.30, dilanjutkan pemaparan materi oleh anggota PKM yang membahas mengenai pentingnya edukasi literasi keuangan dan investasi di masa yang akan datang. Dalam pemaparan materi tersebut juga dibagikan modul yang sudah dipersiapkan untuk dipelajari oleh peserta Panti Asuhan Amanah Pamulang. Berikut adalah pembahasan materi yang disampaikan:

1. Memberikan pemahaman pengetahuan dasar tentang keuangan pribadi yang membahas mengenai pengertian dan

manfaat dari literasi keuangan, yang mana dijelaskan bahwa literasi keuangan adalah pengetahuan yang dimiliki oleh setiap individu terkait ekonomi dan digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan untuk mengelola keuangan yang dimiliki. Adapun manfaat dari pengetahuan keuangan dan literasi keuangan akan membantu individu dalam mengatur perencanaan keuangan pribadi, sehingga individu tersebut bisa memaksimalkan nilai waktu uang dan keuntungan yang diperoleh oleh individu akan semakin besar dan akan meningkatkan taraf kehidupannya.

2. Memberikan tips kepada peserta mengenai cara pengelolaan keuangan pribadi dengan bijak. Salah satunya yaitu dengan memisahkan antara keinginan dan kebutuhan, karena hal yang paling penting dalam pengelolaan keuangan adalah bagaimana meminimalkan pengeluaran. Dalam hal ini kebutuhan hendaknya harus menjadi prioritas dalam pengeluaran pribadi kita. Dan tips yang lainnya yaitu Sisihkan pendapatan untuk ditabung, Kurangi keperluan yang kurang penting, Mulai belajar investasi dan yang terakhir carilah sumber penghasilan baru.
3. Mengedukasi peserta tentang definisi, serta manfaat menabung. Selain itu di bahas juga mengenai masalah pinjaman. Yang mana di jelaskan seperti berikut; Menabung adalah menyimpan sejumlah uang agar dapat digunakan di kemudian hari jika diperlukan. Melalui menabung seseorang bisa menjadi pribadi yang lebih hemat dan dapat belajar mengatur keuangan. Sedangkan, pinjaman adalah sejumlah dana yang diberikan dengan jaminan atau tanpa jaminan dan berstatus sebagai hutang, dimana orang tersebut wajib mengembalikannya dengan atau tanpa bunga dalam jangka waktu tertentu. Tujuan pinjaman adalah untuk mendapatkan dana secara cepat disaat kita membutuhkan.
4. Memberikan pengetahuan serta pemahaman pada remaja tentang investasi yang masih sangat minim. Hal tersebut disebabkan karena pengetahuan, pemahaman dan

pendidikan yang masih kurang dirasakan oleh remaja dan umumnya cara berinvestasi masih menggunakan cara lama yaitu berinvestasi dengan cara menabung, membeli tanah, rumah, dll. Maka dari itu, selain memberi wawasan mendalam mengenai jenis-jenis investasi. Dengan kegiatan ini pula peserta di ajarkan bagaimana caranya untuk berinvestasi dengan menggunakan berbagai aplikasi-aplikasi yang ada saat ini sehingga praktek investasi dasar ini diharapkan akan menumbuhkan minat generasi muda dalam berinvestasi.

PENUTUP

Pengabdian mahasiswa kepada masyarakat P(M)KM ini dilakukan untuk meningkatkan soft skill mahasiswa, selain itu kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan tentang literasi keuangan kepada anak-anak Yayasan Setiabudi Amanah Pamulang. Kegiatan ini butuh kerjasama dan koordinasi antar mahasiswa. Dengan sosialisasi yang kami berikan diharapkan anak-anak Yayasan Setiabudi Amanah Pamulang dapat memahami pengelolaan keuangan dengan baik dan dapat membedakan mana kebutuhan mana keinginan. Kami pun mensosialisasikan pentingnya menabung dan berinvestasi sejak dini agar mendapatkan manfaat dimasa depan.

Literasi keuangan adalah kemampuan seseorang dalam membuat keputusan secara efektif yang berhubungan dengan keuangannya. Dengan memahami literasi keuangan akan membantu individu terhindar dari masalah keuangan terutama yang terjadi akibat kesalahan pengelolaan keuangan yang mendahulukan keinginan dibandingkan kebutuhan.

Pentingnya literasi keuangan bagi individu bukan hanya sekedar sebagai ilmu pengetahuan ataupun teori saja, tetapi diharapkan dapat membuat individu lebih bijaksana dan pandai dalam mengelola aset yang dimilikinya sehingga dapat memberikan manfaat dalam mendukung keuangan pribadi baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

Ardianto, P. (2020, Agustus 13). *Literasi*

Keuangan Penting bagi Pendidikan Karakter. Diakses 03 Desember, 2021, dari Investor.id: <https://investor.id/others/219686/li-terasi-keuangan-penting-bagi-pendidikan-karakter>.

Ferdinand, N., Maulana, N. I., & Aziz, T. (2021). Pelatihan Pemasaran dan Pembukuan Keuangan Dalam Mendapatkan Pembiayaan Bank Syariah Bagi Pedagang Pasar Cileungsi. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 65-69.

Hartomo, G. (2020, Juli 17). *Kebutuhan vs Keinginan, Begini Cara Atur Keuangannya*. Diakses 03 Desember, 2021, dari Okezone: <https://economy.okezone.com/read/2020/07/17/320/2248223/kebutuhan-vs-keinginan-begini-cara-atur-keuangannya>

Haryanti, P. R. (2020). Sosialisasi Literasi Keuangan Syariah Pada Anak Usia Dini. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 136-145.

Lubis, S. H. (2020). Menyemai Benih Investasi Pasar Modal Sejak Dini Pada Usia Remaja Di SMK Negeri 8 Batam. *Adimas :Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 99-103.

Putri, N. d. (2017). Pengaruh Tingkat Financial Literacy dan Faktor Sosiodemografi Terhadap Perilaku Keputusan Investasi Individu. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 6(9), 3407-3434.

Subroto, R. (2016). Pendidikan Literasi Keuangan Pada Anak ; Mengapa dan Bagaimana. *Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan*, 6(2), 14-28.

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.

Yushita, A. N. (2017). Pentingnya Literasi Keuangan Bagi Pengelolaan Keuangan Pribadi. *Nominal: Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen*, 6(1) , 11-26.

PELATIHAN PENGELOLAAN KEUANGAN PADA UMKM DI KELURAHAN BAROS, KECAMATAN BAROS, SUKABUMI, JAWA BARAT

^{1*}Delfi Anugrah, ²Harto Basori, ³May Randi Putra, ⁴Ayu Sindi Aprilia, ⁵Ernawati Dwi Ayu
Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Jawa Barat, Indonesia
*anugrah.delfi@gmail.com

Abstrak

Pengabdian ini berjudul Pelatihan Pengelolaan Keuangan pada UMKM di Kelurahan Baros, Kecamatan Baros, Sukabumi, Jawa barat. Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Memberikan pelatihan dan pengetahuan secara praktis ilmu manajemen dalam pengelolaan keuangan pada UMKM di kelurahan Sukabumi, Jawa Barat. Metode yang digunakan adalah metode penyampaian materi secara langsung serta simulasi dan diskusi mengenai manajemen, pengelolaan keuangan, dan penerapan MSDM dalam pengelolaan keuangan pada UMKM yang berdampak pada kesejahteraan masyarakat. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah bahwa akan dilakukan pendampingan dalam manajemen dalam pengelolaan keuangan dalam upaya mewujudkan kesejahteraan masyarakat Desa Baros.

Kata Kunci: Manajemen, Pengelolaan Keuangan, Kesejahteraan Masyarakat

Abstract

This community service program is entitled Financial Management Training for MSMEs in Baros Village, Baros District, Sukabumi, West Java. The general purpose of this community service activity is to provide training and practical knowledge of management science in financial management for MSMEs in the Sukabumi village, West Java. The method used is the method of delivering the material directly as well as simulations and discussions on management, financial management, and the application of HRM in financial management for MSMEs that have an impact on the welfare of the community. The conclusion of this community service is that there will be assistance in management in financial management in an effort to realize the welfare of the Baros Village community.

Keywords: Management,; Financial Management, Community Welfare

PENDAHULUAN

Kewirausahaan merupakan salah satu faktor pendorong pertumbuhan perekonomian Indonesia. Kewirausahaan melalui usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) diharapkan dapat meningkatkan kreatifitas dan kapasitas masyarakat menggunakan sumber daya alam yang tersedia untuk menyampaikan ide dan kreasi mereka. Selain koperasi, UMKM merupakan salah satu penopang perekonomian Indonesia. Selain itu, UMKM juga merupakan salah satu sektor yang belum terkena dampak krisis global.

UMKM merupakan pilar penting dalam perekonomian Indonesia. Berdasarkan data kementerian koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,07%. Kontribusi UMKM meliputi kemampuan menyerap 97%

dari total tenaga kerja. Sehingga dikatakan UMKM mampu mengurangi kemiskinan dan pengangguran.

Pandemi Covid-19 yang melanda dunia, khususnya Indonesia sangat berdampak signifikan khususnya dalam hal pertumbuhan ekonomi, salah satunya dirasakan oleh Usaha Kecil Mikro Menengah (UMKM). Berdasarkan survei terhadap 202 pelaku usaha kuliner seperti usaha roti, biskuit, cake, jajanan pasar, pancake dan pastry di Surabaya dan Jakarta, sekitar 94% UMKM terdampak Covid-19 (Laoli, 2020). Menghadapi kondisi tersebut, pemerintah cukup menunjukkan dukungannya untuk terus mengajak UMKM bertahan, bahkan bergerak maju demi menopang perekonomian Indonesia. Salah satu dukungan yang diberikan pemerintah, terwujud melalui komitmen pemberian dana yang disiapkan untuk UMKM dalam program

Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) sebesar Rp 123,46 triliun, yang sampai dengan 30 Juli 2020 sudah terserap sekitar 22,57% atau sebesar Rp 27,86 triliun. UMKM diharapkan menjadi garda terdepan dalam pencapaian pilar perekonomian agenda pembangunan dunia di tahun 2030 sesuai dengan target tujuan pembangunan berkelanjutan atau Sustainable Development Goals (SDGs). Lebih lanjut harapan tersebut diwujudkan dalam bentuk penciptaan lapangan pekerjaan penciptaan kondisi kerja yang layak, inovasi bisnis, adaptasi dan mitigasi dampak negatif ekonomi, sosial dan lingkungan pada operasi bisnis untuk pertumbuhan ekonomi yang inklusif serta berkelanjutan (Siregar, 2020). Sesuai rilis Katadata Insight Center (KIC), mayoritas UMKM (82,9%) merasakan dampak dari pandemi ini dan hanya sebagian kecil (5,9%) yang mengalami pertumbuhan positif.

Meskipun jumlah pelaku UMKM cukup banyak dan memberikan kontribusi yang besar bagi perekonomian nasional, namun sebagian besar UMKM mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Secara umum, persoalan yang dihadapi oleh UMKM meliputi akses permodalan, pemasaran, manajemen usaha dan keuangan, aspek legal dan perpajakan.

Banyak pelaku UMKM yang mengelola usahanya tanpa memiliki dasar pengetahuan maupun ketrampilan mengenai manajemen usaha dan manajemen keuangan yang baik. Tidak jarang usaha hanya dijalankan dengan mengandalkan insting dan pengalaman saja. Aspek-aspek manajemen usaha yang meliputi perencanaan usaha, pengorganisasian, implementasi, dan pengendalian usaha menjadi sesuatu yang jarang diperhatikan; padahal hal tersebut sangat penting dalam membangun dan mengembangkan usaha. Demikian pula dengan pengelolaan keuangan usaha; banyak UMKM yang tidak melakukan pembukuan formal terhadap usahanya. Perhitungan laba sering dilakukan dengan sederhana tanpa melakukan analisis biaya secara memadai. Misalnya usaha yang menggunakan bahan baku/bahan mentah yang diambil dari lahan sendiri dan melibatkan anggota keluarga sendiri, biasanya tidak memasukkan komponen tersebut sebagai biaya bahan baku dan biaya

tenaga kerja dalam penghitungan formal biaya.

Meskipun demikian, UMKM yang ada belum berkembang secara optimal karena masih kurangnya pengetahuan mengenai manajemen usaha dan manajemen keuangan usaha. Hal ini dimungkinkan karena kurangnya pemahaman terhadap pentingnya manajemen usaha dan keuangan serta kesibukan oleh aktivitas bisnis demikian pula bagi pemuda/pemudi yang masih sekolah/kuliah, kegiatan wirausaha melalui UMKM masih dianggap sebagai sesuatu yang sulit dikarenakan kurangnya bekal pengetahuan dan ketrampilan teknis untuk menjalankannya, termasuk kekhawatiran bahwa sehari-hari.

Manajemen keuangan yang baik akan memberikan manfaat besar bagi UMKM. Dengan melakukan pencatatan keuangan dengan tertib, UMKM dapat mengetahui kondisi keuangan sekaligus perkembangan usahanya. Kondisi aset, utang, modal, arus kas, serta fluktuasi laba UMKM dapat diketahui dengan mudah sehingga membantu pelaku UMKM dalam membuat keputusan bisnis penting, seperti pembelian aset baru dan rencana pengembangan usaha. Manajemen keuangan yang baik juga akan memperbaiki aspek pengendalian usaha, dimana pelaku UMKM dapat mengetahui apakah rencana 4 keuangannya tercapai atau tidak serta membantu mencari tahu penyebabnya. Begitu juga dengan aspek permodalan, dengan memiliki administrasi keuangan yang tertib akan memudahkan UMKM dalam pengajuan pinjaman modal kepada pihak bank atau lembaga keuangan lainnya.

Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai bentuk pelaksanaan tridharma perguruan tinggi untuk memberikan pelatihan kepada UMKM terkait pembukuan sederhana, termasuk di dalamnya cara membukukan dan manfaatnya bagi unit usaha. Selain itu, tujuan dari pengabdian kepada masyarakat ini juga merancang bentuk pembukuan sederhana yang paling mungkin dilakukan oleh UMKM, sekaligus mendampingi UMKM dalam mengimplementasikan pembukuan tersebut di dalam aktivitas bisnis sehari-hari. Adapun manfaat dari kegiatan ini adalah meningkatkan pemahaman pelaku usaha

tentang manfaat dari melakukan pembukuan dan secara praktis dapat membukukan setiap transaksi keuangan yang terjadi, termasuk di dalamnya dapat melakukan pemisahan entitas bisnis usaha dan pribadi.

Menurut Undang-Undang Nomor 28 tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (Peraturan Pemerintah Republik Indonesia, 2007), pembukuan sederhana merupakan suatu proses pencatatan yang dilakukan secara teratur dan berkala untuk mengumpulkan data dan informasi keuangan. Pencatatan keuangan ini meliputi harta, kewajiban, modal, penghasilan, dan biaya, serta jumlah harga perolehan dan penyerahan barang atau jasa. Berikutnya luaran yang dihasilkan dari pencatatan keuangan tersebut berupa laporan keuangan yang biasanya berupa neraca, laporan laba rugi, laporan arus kas dan laporan perubahan modal.

Asumsi dasar akuntansi perlu dipertimbangkan di dalam penyusunan laporan keuangan, tujuannya adalah agar laporan keuangan dapat disajikan secara akurat dan dapat dipertanggungjawabkan. Salah satu asumsi dasar akuntansi tersebut adalah asumsi kesatuan usaha. Konsep ini melihat sebuah organisasi sebagai suatu unit usaha yang berdiri sendiri, terpisah dari pemiliknya. Organisasi atau perusahaan dianggap sebagai unit akuntansi yang terpisah dari pemiliknya atau dari kesatuan usaha yang lain (Wadiyo, 2020). Dengan demikian untuk konsep kesatuan usaha maka semua transaksi yang ada di dalam perusahaan harus dipisah dengan transaksi pribadi pemilik perusahaan (Aanwijzing, 2019).

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa ntuk meningkatkan akses terhadap pembiayaan perlu kemampuan menjalankan manajemen usaha yang baik. Karena tantangan besarnya akses pembiayaan yang masih rendah. Pelatihan merupakan salah satu kunci pemberdayaan usaha mikro untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha mikro dalam hal pengelolaan keuangan. Program Pengabdian Masyarakat yang dilakukan adalah memberikan pelatihan manajemen keuangan pada UMKM, khususnya mengenai pengelolaan keuangan yang standar.

METODE

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, dan diskusi. Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

1. Langkah 1 (Metode Ceramah): Peserta diberikan wawasan mengenai pentingnya manajemen keuangan dalam memulai maupun menjalankan usaha. Langkah pertama diselenggarakan melalui metode ceramah selama 15 menit
2. Langkah 2 (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. Langkah kedua diselenggarakan selama 30 menit.
3. Langkah 2 (Metode Diskusi): 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. Langkah ketiga diselenggarakan selama 15 menit.

Kegiatan Pengabdian ini akan 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 juga dapat diketahui. Berikut ini disajikan tabel evaluasi program pengabdian ini.



Gambar 1. Pelaksanaan Kegiatan di Lokasi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan sesuai dengan rencana kegiatan. Pelatihan dilaksanakan pada hari Kamis, 4 Oktober 2021 setelah sebelumnya di bulan September, tim pengabdian melakukan survei pendahuluan melalui zoom meeting untuk melihat kondisi UMKM di Kelurahan Baros, Kecamatan Baros, Kota Sukabumi, Jawa Barat. Pelatihan dilaksanakan selama 1 hari dengan menyampaikan materi terkait pembukuan sederhana, kemudian dilanjutkan dengan tanya jawab dan praktik pencatatan pembukuan sederhana langsung ke UMKM.

Permasalahan utama yang dihadapi para UMKM adalah tidak adanya pemisahan antara keuangan rumah tangga dan usaha. Sebagian besar UMKM yang ada sejauh ini memang melakukan pencatatan tetapi hanya transaksi penjualan saja. Terkait dengan alokasi biaya usaha, masih tercampur dengan perhitungan biaya untuk keperluan rumah tangga. Bahkan masih sebagian tidak pernah melakukan pencatatan sama sekali. Pelaku UMKM cenderung menggunakan ingatan sebagai dasar pencatatan, transaksi yang dicatat dengan menggunakan dokumen pendukung tertulis yang lengkap masih sangat kurang. Sebagian besar UMKM hanya memiliki nota penjualan rangkai sebagai salah satu bentuk dokumen pendukung terkait dengan transaksi penjualan, namun untuk transaksi selain itu lebih banyak tanpa menggunakan

dokumen pendukung. Selain itu, belum ada kebijakan-kebijakan akuntansi yang diterapkan di UMKM, misalnya terkait saldo piutang yang menggantung, perhitungan metode persediaan dan pembebanan biaya ke produk. Secara umum permasalahan yang dialami oleh UMKM yang ada di Kelurahan Baros ini lebih kepada kurangnya pengetahuan terkait kebijakan akuntansi dalam melakukan pembukuan sederhana dan mekanisme penentuan harga. Sebagian besar pelaku UMKM menentukan harga juga berdasarkan dengan kebiasaan dan harga pasaran. Penentuan biaya ke produk untuk menentukan harga jual cenderung diabaikan dan hanya berdasarkan intuisi saja. Selain permasalahan tersebut, para pelaku UMKM ini cenderung tidak memiliki waktu khusus untuk mengerjakan hal-hal yang bersifat administratif seperti membuat pembukuan sederhana. Kebanyakan dari UMKM ini memiliki pekerjaan lain di luar dari usaha yang dijalankan, ditambah dengan mereka melakukan semua aktivitas bisnis UMKM sendiri, sehingga tidak memiliki cukup waktu untuk tertib administrasi.

Berdasarkan hasil presentasi, secara umum, UMKM sudah mampu membuat pembukuan keuangan sederhana sendiri. UMKM sudah memahami alur dari mulai penentuan saldo awal di buku kas, identifikasi atas transaksi serta pencatatannya di buku kas mana yang masuk debit dan mana yang masuk kredit. Kendala di dalam pembuatan laporan keuangan sederhana yang dilakukan oleh UMKM ini antara lain, keterbatasan sumber daya manusia. Sebagian besar pengelola UMKM berlatar belakang pendidikan bukan dari akuntansi atau manajemen, serta banyaknya yang memiliki fungsi ganda yaitu sebagai pemilik UMKM sekaligus sebagai ibu rumah tangga. Hal ini menyebabkan terbatasnya waktu untuk melakukan pembukuan sekaligus berpotensi menyebabkan keuangan usaha dan rumah tangga tercampur.

PENUTUP

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan yang dapat diberikan dari kegiatan pengabdian masyarakat berupa pelatihan dan pendampingan pembukuan sederhana bagi UMKM di Kelurahan Baros, Kecamatan Baros, Kota Sukabumi, Jawa Barat

ini adalah bahwa kegiatan tersebut dapat dilaksanakan dengan baik, Pelatihan dan Pendampingan dilakukan selama 3 hari. Hasil pelatihan dan pendampingan memberikan peningkatan literasi keuangan UMKM melalui pembuatan Buku Kas sederhana. Pelaku UMKM pada akhirnya memiliki pemahaman bahwa laporan keuangan dapat dipakai sebagai sarana pengambilan keputusan bisnis. Terlihat bahwa kegiatan pengabdian masyarakat ini meningkatkan kesadaran pelaku UMKM bahwa penting untuk mampu memisahkan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha. Meski demikian, kendala terkait sumber daya manusia yang merangkap di semua fungsi dalam aktivitas bisnis UMKM membuat ketidakmampuan dalam melakukan pembukuan usaha, di samping juga terkait latar belakang pendidikan dari masing-masing pelaku UMKM yang berbeda membuat adanya perbedaan di dalam memahami dan mengimplementasikan pembukuan sederhana yang diberikan.

Untuk dapat meningkatkan kemampuan literasi keuangan dari pelaku UMKM di Kelurahan Baros, Kecamatan Baros, Kota Sukabumi, Jawa Barat, diharapkan pemerintah setempat mengalokasikan dana untuk dapat terus memberikan pelatihan literasi keuangan dan akuntansi serta pendampingan secara berkelanjutan. Selain itu perlu adanya penilaian terkait kinerja UMKM terkait pembuatan pembukuan sederhana oleh UMKM yang ada di Kelurahan Baros.

DAFTAR PUSTAKA

Aanwijzing. (2019, November 10). Retrieved from Aanwijzing: <https://www.aanwijzing.com/2019/01/asumsi-dan-konsep-dasar-akuntansi.html>

- Alinsari, & Natasia. (2020). Peningkatan Literasi Keuangan Pada UMKM Melalui Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana. *Magistrorum Et Scholarium : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 256-268.
- Fahmi, I. (2012). Analisis Laporan Keuangan Cetakan Ke 2. Bandung: Alfabeta.
- Gultom, A. W. (2020). Pelatihan Kewirausahaan Pembuatan Rencana Bisnis Bagi UMKM di Kabupaten Oku. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 4(3), 598-606.
- Hairunisa, N., & Subiyantoro, H. (2017). Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Pada Pengusaha UMKM di Kecamatan Karangrejo Kabupaten Tulungagung. *Jurnal Adimas*.
- Harahap, S. S. (2013). Analisa Kritis Atas Laporan Keuangan. Jakarta: Rajawali Pers.
- Horne, J. C. (2016). Prinsip-Prinsip Dasar Manajemen Edisi 13. Jakarta: Salemba Empat.
- Sutrisno. (2013). Manajemen Keuangan, Teori, Konsep dan Aplikasi Cetakan ke Sembilan. Yogyakarta: Ekonisia.
- 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.
- Wijandari, A., Arifin, S., Maulana, N. I., Rahmadani, P., & Mulani, A. (2022). Pengelolaan Uang Saku Siswa pada Masa Pandemi Covid-19 di SMK Bina Mandiri Multimedia. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 2(1), 108-113.

LITERASI PEMASARAN DIGITAL UNTUK MENGENALKAN BATIK PANDEGLANG DI MASA PANDEMI PADA DESA WISATA SUKARAME BANTEN

^{1*}Denok Sunarsi, ²H. Hastono, ³Kharisma Danang Yuangga, ⁴Rofiq Noorman Haryadi, ⁵Arga Teriyan

^{1,2,3,5}Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia.

⁴STEBIS Bina Mandiri, Bogor, Jawa Barat, Indonesia

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

Abstrak

Virus corona 2019 sebuah nama baru yang diberikan oleh *World Health Organization* bagi pasien dengan infeksi virus novel corona 2019 yang pertama kali dilaporkan dari kota Wuhan, Cina pada akhir 2019. Pada tanggal 10 Januari 2020, etiologi penyakit ini diketahui pasti yaitu termasuk dalam virus ribonucleid acid yaitu virus corona jenis baru, betacoronavirus dan satu kelompok dengan virus corona penyebab *Severe Acute Respiratory Syndrome* dan *Middle East Respiratory Syndrome*. Batik Pandeglang merupakan salah satu kekayaan budaya Indonesia yang sudah ada sejak turun-temurun di masyarakat Banten. Batik yang terkenal dengan ciri khas yang unik ini masih banyak diproduksi secara tradisional dan dikembangkan oleh desa setempat, salah satunya seperti yang dijumpai pada Desa Wisata Sukarame Banten. Yang masih giat memproduksi dan melestarikan warisan budaya ini meski keadaan sektor pariwisata masih belum ada pemulihan yang signifikan.

Kata Kunci: Literasi Pemasaran, Pemasaran Digital, Batik Pandeglang

Abstract

Coronavirus 2019 is a new name given by the World Health Organization to patients with infection with the 2019 novel coronavirus which was first reported from the city of Wuhan, China at the end of 2019. On January 10, 2020, the etiology of this disease was known for sure, namely it was included in the ribonucleic acid virus. namely a new type of coronavirus, betacoronavirus and a group with the coronavirus that causes *Severe Acute Respiratory Syndrome* and *Middle East Respiratory Syndrome*. Batik Pandeglang is one of Indonesia's cultural treasures that has existed for generations in Banten society. Batik, which is famous for its unique characteristics, is still widely produced traditionally and developed by local villages, one of which is found in the Sukarame Tourism Village, Banten. Those who are still active in producing and preserving this cultural heritage, even though the state of the tourism sector has not yet had a significant recovery.

Keywords: Marketing Literacy, Digital Marketing, Batik Pandeglang

PENDAHULUAN

Desa Wisata Sukarame merupakan salah satu desa wisata di Provinsi Banten yang masuk dalam daftar 50 besar Desa Wisata Terbaik dalam Anugerah Desa Wisata Indonesia 2021. Desa wisata yang berlokasi di Kabupaten Pandeglang ini memiliki beragam potensi yang dapat dinikmati wisatawan, misalnya wisata konservasi alam bawah laut. Andalkan Wisata Warna-warni dan Alam Kampung Riris Jaya, Desa Wisata di Lampung Barat untuk Pencinta Kopi Desa Wisata Carangsari Banten, Desa dengan 14 Daya Tarik Wisata Team PKM dosen Universitas Pamulang berkunjung ke desa wisata Sukarame ini guna memberi

dukungan agar desa wisata makin mengembangkan wisata edukasi tersebut. Beberapa yang kurang tersedia di desa dengan banyak potensi wisata ini seperti kurang tersedianya jaket pelampung, kacamata selam, snorkel, dan fin lantaran selama ini Desa Wisata Sukarame belum memiliki alat-alat tersebut untuk disewakan kepada wisatawan.

Wisata edukasi seputar batik Pandeglang adalah alternatif lain yang ditawarkan Desa Wisata ini selain wisata pantai dan penangkaran ikan Nemo. Di tempat ini wisatawan yang sudah puas berwisata pantai dapat melanjutkan kegiatan dengan belajar seputar batik

Pandeglang.

Jumlah wisatawan turun drastic, dan minat untuk mendatangi objek wisata menurun dikarenakan berbagai macam aturan pemerintah dan tindakan preventive untuk tetap menjaga jarak dan menerapkan protocol kesehatan, padahal Desa Wisata Sukarame memiliki banyak potensi yang membuat wisatawan dapat menikmati budaya dan kearifan lokal yang dilestarikan seperti pertunjukan kesenian Tarian Dzikir Saman, Tarian Ahlan Wa Sahlan, Kendang Pencak, dan Rampak Bedug. Universitas Pamulang merupakan kampus yang berdiri di bawah naungan Yayasan Sasmita Jaya yang beralamat di Jl. 1 pamulang dengan mengemban visi «Bermutu dalam pengembangan pendidikan, penelitian, dan pengabdian terjangkau seluruh lapisan masyarakat, berlandaskan ridha tuhan yang maha esa». Pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yang dilakukan oleh dosen dan mahasiswa di perguruan tinggi.

Pengabdian kepada masyarakat ini untuk memberikan pelayanan kepada masyarakat yang meliputi berbagai bidang kehidupan, seperti contohnya pelayanan di bidang pendidikan, kesehatan, ekonomi, dan lain sebagainya.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat team Dosen dan Mahasiswa Universitas Pamulang ini dilaksanakan di Kantor kelurahan Desa Wisata Sukarame Banten. Daya tarik wisata alam di Desa Wisata Sukarame diselaraskan dengan pelestarian budaya dan kearifan lokal masyarakat dengan berbagai macam kegiatan wisata budaya. Seperti pertunjukan kesenian Tarian Dzikir Saman, Tarian Ahlan Wa Sahlan, Kendang Pencak, Rampak Bedug, serta berbagai macam perayaan kebudayaan seperti Ngoclok (mancing gurita) juga Festival Perahu Ruat.

Tim Pengabdian Kepada Masyarakat berharap dengan adanya kegiatan ini. Desa Wisata Sukarame dapat terus berkembang sehingga dapat meningkatkan perekonomian lokal dan terus menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat lokal. Pemasaran digital akan memberikan kesempatan untuk mengenalkan potensi Desa Wisata Sukarame agar ke depan menjadi destinasi wisata yang berkelas

dunia, berdaya saing dan berkelanjutan demi kesejahteraan rakyat untuk Indonesia bangkit.

Dunia digital yang saat ini berkembang sangat pesat merupakan kunci dalam permasalahan yang tengah dihadapi UMKM dalam menjual produk yang telah dibuat. Terutama yang menjadi tantangan Desa Wisata Sukarame yang harus mengembangkan inovasi dalam lini pemasarannya agar tetap bisa menjual produk-produknya yang berkualitas.

Diperlukan terobosan baru dalam pemasaran digital yang saat ini sudah ada agar mendongkrak penjualan dan menciptakan trend kain batik meski ditengah pandemic covid 19. Sehingga melalui kegiatan penyuluhan ini ada penambahan wawasan dalam berpikir, bersikap dan bertingkah laku. Saat ini menjalankan usaha adalah hal yang sangat menantang, karena menyatukan perbedaan dan serta mampu menyatukan seluruh anggotanya dalam suatu organisasi harus tetap berkarya dengan ancaman kebijakan akan virus covid 19. Harapan segala wawasan dan pengetahuan dalam penyuluhan ini mampu diterapkan para Pengerajin batik di Desa Wisata Sukarame agar mampu bersaing dan bertahan di kondisi saat ini.

METODE

Jumlah wisatawan turun drastic, dan minat untuk mendatangi objek wisata menurun dikarenakan berbagai macam aturan pemerintah dan tindakan preventive untuk tetap menjaga jarak dan menerapkan protocol kesehatan, padahal Desa Wisata Sukarame memiliki banyak potensi yang membuat wisatawan dapat menikmati budaya dan kearifan lokal yang dilestarikan seperti pertunjukan kesenian Tarian Dzikir Saman, Tarian Ahlan Wa Sahlan, Kendang Pencak, dan Rampak Bedug. Universitas Pamulang merupakan kampus yang berdiri di bawah naungan Yayasan Sasmita Jaya yang beralamat di Jl. 1 pamulang dengan mengemban visi «Bermutu dalam pengembangan pendidikan, penelitian, dan pengabdian terjangkau seluruh lapisan masyarakat, berlandaskan ridha tuhan yang maha esa». Pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu dari Tri Dharma

Perguruan Tinggi yang dilakukan oleh dosen dan mahasiswa di perguruan tinggi.

Pengabdian kepada masyarakat ini untuk memberikan pelayanan kepada masyarakat yang meliputi berbagai bidang kehidupan, seperti contohnya pelayanan di bidang pendidikan, kesehatan, ekonomi, dan lain sebagainya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan latar belakang serta permasalahan yang ditemukan di lapangan, tim Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Pamulang akan mengadakan Literasi Pemasaran Digital sebagai bentuk kepedulian dan pengabdian kepada masyarakat pada Pengerajin batik di Desa Wisata Sukarame Banten. Pelatihan ini akan melakukan pendekatan kekinian sehingga dapat lebih mudah dipahami oleh Pengerajin batik Desa Wisata Sukarame yang rata-rata adalah pemuda yang memiliki semangat untuk maju dan berkembang.

Belajar Tentang Iklan Digital

Di dalam penyuluhan akan mempelajari segala hal tentang strategi pemasaran, salah satunya adalah iklan. Mulai dari jenis iklan hingga implementasi iklan dalam dunia digital. Dengan mengikuti penyuluhan Literasi pemasaran digital ini akan memahami seperti apa yang dimaksud iklan digital. Akan belajar bagaimana cara *capture* produk dengan bagus dan estetik. Sehingga produk dapat terkemas dengan kesatuan pola dan tema yang estetik. Pada pelatihan Pemasaran Digital juga akan belajar bagaimana cara berkomunikasi secara digital dalam sosial media. Untuk dapat memahami hal itu, biasanya di dalam pelatihan akan dibagi ke dalam beberapa kelompok. Masing-masing kelompok itu akan memiliki tugas masing-masing yang harus diselesaikan secara bersama-sama dalam menyusun konsep dan *highlight* produk sehingga menarik minat pelanggan untuk membeli.

Sayangnya, setelah iklan tersebut diunggah, tak satu pun konversi Pengerajin batik dapatkan. Bahkan, Pengerajin batik telah mengeluarkan dana cukup besar untuk memanfaatkan iklan berbayar, namun belum juga mendapatkan penjualan terlebih lagi di tengah *pandemic* yang tak kunjung usai

seperti saat ini. Tentu itu bukan berarti Pengerajin batik telah gagal dalam membuat iklan yang menarik perhatian konsumen.

Memanfaatkan Kekuatan Sosial Media

Facebook, Tweeter, dan Instagram saat ini merupakan sosial media dengan pengunjung terbesar. Untuk itu keahlian fotografi dasar, *capture* gambar serta membuat penawaran di sosial media sangat dibutuhkan ketika hendak memanfaatkan dunia digital dalam kegiatan pemasaran produk. Dalam membuat iklan yang efektif tentu bukanlah pekerjaan mudah.

Iklan juga kerap dipandang sebelah mata sebab sering menyajikan konten yang *lebih-lebihkan*, ditambah perkembangan dunia digital yang semakin berkembang, membuat para pelaku usaha harus dapat membangun kepercayaan kepada para pelanggan.

Iklan pun dapat dilakukan dengan memberikan informasi kepada konsumen melalui media online baik berupa aplikasi maupun website.

Alhasil banyak pula yang menggunakan iklan digital untuk menawarkan produk dan menciptakan kompetitor baru. Oleh karena itu, Pengerajin batik dituntut membuat iklan yang efektif sehingga masyarakat tertarik pada produk yang ditawarkan dan tidak pindah ke lain hati.

Beberapa hal yang harus diperhatikan untuk mampu memasarkan produk yang bagus di dunia digital adalah sebagai berikut:

1. Melakukan Riset Pasar

Elliot Simmonds, salah satu *nominee* Stockport's Young Business Person of the Year 2014 sekaligus pimpinan konsultan Rippleout Marketing menegaskan, bahwa Pengerajin batik perlu melakukan riset pasar secara berkala meskipun iklan yang dibuat sudah mencapai jumlah konversi yang ditargetkan. Pengerajin batik tetap harus meluangkan waktu untuk mencari tahu sendiri, profil konsumen mana yang paling banyak? Siapakah orang yang *kemBanten* berkali-kali? Dari mana asal mereka?

Riset ini akan banyak membantu Pengerajin batik dalam mewujudkan cara membuat iklan yang efektif serta

menghasilkan penjualan. Dengan mengetahui detail profil konsumen, maka Pengerajin batik tahu apa yang harus dilakukan pada pembuatan iklan selanjutnya. Cara ini juga dapat membantu Pengerajin batik merencanakan strategi pemasaran yang tepat dengan target pasar yang demikian.

2. Menciptakan Elemen Kreatif

Setiap perusahaan bisnis tentu memiliki elemen kreatifnya masing-masing, yang sudah ada sejak awal pengenalan merek dagang atau branding. Baik berupa maskot, logo, warna, jenis huruf, bahkan theme song, elemen-elemen kreatif inilah yang memudahkan konsumen atau calon konsumen mengingat dan mengenali produk Pengerajin batik.

Mempertahankan konsistensi visualisasi elemen kreatif yang Pengerajin batik buat, berperan penting dalam menjamin kesuksesan sebuah iklan. Di Indonesia, beberapa perusahaan besar sukses mendapatkan penjualan secara besar-besaran melalui setiap iklan yang diciptakan.

3. Memilih Platform

Setelah melakukan riset pasar dan detail profil konsumen ada di tangan Pengerajin batik, inilah saatnya memilih platform mana yang terbaik dan tepat sasaran sesuai dengan konsumen Pengerajin batik. Beberapa platform bisa saja bekerja sangat baik untuk satu perusahaan, namun belum tentu untuk perusahaan Pengerajin batik.

Bersikap bijak dalam memilih platform tempat iklan diletakkan juga menjadi salah satu cara membuat iklan terlihat oleh konsumen yang telah Pengerajin batik targetkan. Jika perusahaan Pengerajin batik adalah sebuah startup yang memiliki produk baru dan inovatif yang belum pernah ada di pasaran, maka sebaiknya menghindari memasang iklan baris di mesin pencarian.

4. Memberikan Penawaran Menarik

Konsumen sangat menyukai tawaran yang Pengerajin batik berikan. Jadi, cara membuat iklan yang menarik adalah dengan memberikan tawaran yang bagus sehingga mereka akan kemBanten membeli produk Pengerajin batik berkali-

kali dengan senang hati.

Pengerajin batik bisa menawarkan potongan harga yang tidak terkalahkan, pembelian berhadiah, pengiriman gratis atau paket-paket pembelian yang akan menghasilkan penjualan dalam jumlah besar. Begitu perusahaan Pengerajin batik datang dengan tawaran yang menarik, konsumen pun akan kesulitan untuk menolaknya.

5. Menjelaskan Manfaat Produk

Menjelaskan fitur produk atau layanan Pengerajin batik memang penting, namun menjelaskan manfaat bagi konsumen adalah magnet terkuat yang dapat menarik minat pembelian mereka. Secara logika, tentunya konsumen lebih tertarik pada apa yang mereka dapatkan dari produk Pengerajin batik daripada apa yang bisa dilakukan dengan produk tersebut.

Pengerajin batik dapat membuat daftar produk apa saja yang Pengerajin batik tawarkan lengkap dengan kelebihan masing-masing produk tersebut. Pastikan Pengerajin batik terlebih dahulu membicarakan manfaat yang akan diperoleh konsumen, bukan kelebihan produk tersebut.

6. Menciptakan Urgensi

Melalui cara membuat iklan yang tepat sasaran tentu tidak sekadar ingin menanam benih, tetapi juga menghasilkan penjualan dari apa yang sudah ditawarkan secepat mungkin. Saat konsumen melihat iklan dan berpikir untuk melakukan pembelian nanti, mungkin mereka benar-benar bermaksud melakukannya.

Namun, boleh jadi mereka akan dengan mudah melupakan penawaran yang Pengerajin batik berikan di dalam iklan tersebut. Oleh karena itu, Pengerajin batik harus mendorong konsumen untuk membeli sekarang bukan nanti. Pengerajin batik dapat menciptakan urgensi ini dengan berbagai cara.

7. Menggunakan Testimoni

Salah satu bagian terpenting dalam membuat iklan yang efektif adalah membangun kepercayaan dan ketertarikan konsumen pada perusahaan Pengerajin batik. Ingat bahwa konsumen memiliki banyak kekhawatiran akhir-

akhir ini, terlebih saat mereka harus berbelanja online.

Penting untuk membangun kepercayaan mereka pada bisnis Pengerajin batik. Tips membuat iklan yang dapat meningkatkan kepercayaan konsumen adalah dengan menunjukkan bahwa orang lain telah puas membeli atau menggunakan layanan Pengerajin batik.

Ingatlah bahwa Pengerajin batik tidak dapat membuat orang mencari ulasan online tentang bisnis Pengerajin batik, namun Pengerajin batik bisa memberi mereka ketenangan pikiran dengan menambahkan testimoni dari konsumen yang senang dengan apa yang Pengerajin batik tawarkan. Melihat konsumen lain yang sama seperti mereka senang dengan produk Pengerajin batik, dapat mendorong calon konsumen untuk mencobanya.



Gambar 1. Foto Tim Penagbdi



Gambar 2. Pemasangan Media Informasi

PENUTUP

KESIMPULAN

Pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yang dilakukan oleh dosen dan mahasiswa di perguruan tinggi. Pengabdian kepada masyarakat ini untuk

memberikan pelayanan kepada masyarakat yang meliputi berbagai bidang kehidupan, seperti contohnya pelayanan di bidang pendidikan, kesehatan, ekonomi, dan lain sebagainya.

Batik Pandeglang merupakan salah satu kekayaan budaya Indonesia yang sudah ada sejak turun-temurun di masyarakat Banten. Batik yang terkenal dengan ciri khas yang unik ini masih banyak diproduksi secara tradisional dan dikembangkan oleh desa setempat, salah satunya seperti yang dijumpai pada Desa Wisata Sukarame Banten. Yang masih giat memproduksi dan melestarikan warisan budaya ini meski keadaan sektor pariwisata masih belum ada pemulihan yang signifikan.

SARAN

UMKM yang masih mengangkat warisan kebudayaan daerah dengan modal yang kecil cenderung terdampak dengan adanya pandemic COVID-19 yang berkepanjangan ini. Sehingga perlu dilakukan tindakan-tindakan penyelamat agar UMKM yang melestarikan warisan budaya ini tidak gulung tikar dan mampu mengatasi krisis yang ada.

Peran tim dalam pengabdian kepada masyarakat sangatlah diperlukan eksistensinya dalam membantu memberikan informasi bukan saja tentang Covid-19 dan Penerapan Protokol Kesehatan 3M yang diberikan oleh Pemerintah, namun pemikiran-pemikiran solutif untuk dapat bertahan bahkan memulihkan diri di kondisi yang menjadi serba tidak pasti.

DAFTAR PUSTAKA

- Andrianto. (2014). *Membentuk Anak Cerdas Dan Tangguh*. Yogyakarta: Universitas Atmajaya Yogyakarta.
- Basu Swastha, DH, SE, MBA. *Pengantar Bisnis Modern*. Liberty, Yogyakarta, 2000.
- Buchari Alma. *Pengantar Bisnis*, Alfabeta, Bandung, 2004
- Ebert R.J., dan R.M. Griffin. 2000. *Business Essential*. New Jersey: Prentice Hall
- 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.

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

Josephson, M.1988. Teaching Ethical Decision Making and Principled Reasoning, Ethics: Easier Said Than Done. musim dingin, hlm 28-19.

Kuriloff, A.H., J.M. Memphill, Jr., D. Cloud. 1993. *Starting and Managing the Small Business 3rd ed.* New York: McGraw-Hill Inc

Mahmud Machfoed, BA, S.Pd. *Pengantar Bisnis Modern*, Andi, Yogyakarta, 2007

Zimmerer, T.W., N.M. Scarborough. 1996. *Entrepreneurship and The New Venture Formation*. New Jersey: Prentice Hall International, Inc.

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 di atasnya.
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

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

