

Jurnal Pengabdian

P-ISSN 2621-7155
E-ISSN 2621-7147

Dharma Laksana

Mengabdikan Untuk Negeri



J. Dharma Laksana

Vol. 5

No. 1

Hal. 1- 259

Tangerang Selatan,
Juli 2022

P-ISSN 2621-7155
E-ISSN 2621-7147

@LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

DEWAN REDAKSI

Pelindung

REKTOR UNIVERSITAS PAMULANG

Ketua Penyunting

Dr. Ali Maddinsyah, S.E, M.M

Tim Penyunting

Aeng Muhidin, S.Pd, M.Pd

Denok Sunarsi, S.Pd., M.M, CHt

Dr. Eka Maya Sari Siswi Ciptaningsih, M.S

Gunartin, SE, M.M

Herdi Wisman Jaya, S.Pd, MH

Desain Lay Out

Arga Teriyan, S.E, M.M.

Tata Usaha

Azhar Fathoni

Reviewer

Prof. Dr. Yoyon Suryono, M.S.(Univ. Negeri Yogyakarta)

Prof. Ir. Dr. Anoesyirwan Moein, M.Sc., M.M. (Univ. Persada Indonesia Y.A.I)

Prof. Dr. H. Madyo Ekosusilo, M.Pd (Univ. Veteran Bangun Nusantara)

Prof. Dr. Rusmin Tumanggor, M.A.(Univ. Islam Negeri Jakarta)

Dr. Subarto, M.Pd (Univ. Pamulang)

Focus and Scope

Jurnal Pengabdian Dharma Laksana (JPDL) diterbitkan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Pamulang (LPPM UNPAM) dan terbit setahun 2 kali yaitu bulan Januari dan Juli merupakan *blind and peer-reviewed journal* yang memuat artikel-artikel ilmiah dari berbagai disiplin ilmu yang diadopsi dalam berbagai aktivitas pengabdian kepada masyarakat. JPDL menerima manuskrip atau naskah artikel dalam bidang pengabdian masyarakat yang mencakup bidang keilmuan yang relevan dengan: sosial, pendidikan, teknologi, sains, hukum, bahasa, ekonomi dan kewirausahaan dari berbagai kalangan akademisi baik nasional maupun internasional.

Open Access Policy

Untuk saat ini, JPDL memberlakukan kebijakan akses secara bebas dan dapat diunduh secara gratis (*free of charge*) hanya untuk kepentingan akademik.

Mailing Address

LPPM Universitas Pamulang
Jl. Surya Kencana No. 1 Pamulang Tangerang Selatan Banten. Pos 15417
E-mail: jpdl@unpam.ac.id / denoksunarsi@unpam.ac.id
Website: lppm.unpam.ac.id

Principal Contact

Dr. Ali Maddinsyah, S.E., M.M.

Phone: 0817170571

Email: alimaddinsyah@unpam.ac.id

Support Contact

Editor JPDL

Email: jpdl@unpam.ac.id

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb,

Puji dan syukur kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan ridha-Nya sehingga redaksi dapat menyusun Jurnal Pengabdian DHARMA LAKSANA ini. dimaksudkan untuk media komunikasi ilmiah antara para peneliti, dosen, mahasiswa, dan masyarakat ilmiah dalam bidang keilmuan yang relevan dengan: sosial, kependidikan, teknologi, sains, hukum, bahasa, ekonomi dan kewirausahaan dari berbagai kalangan akademisi baik nasional maupun internasional

Penerbitan edisi kali ini, ditampilkan 36 jurnal penelitian, team redaksi mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang turut membantu sehingga Jurnal Ilmiah ini pada Volume 5, No. 1, Juli 2022 ini dapat terbit sesuai jadwal. kami tetap mengharapkan tulisan-tulisan dari anda semua, khususnya peneliti, dosen, mahasiswa yang berasal dari Universitas Pamulang, maupun yang berasal dari luar Universitas Pamulang.

Redaksi menyadari bahwa dalam penyusunan jurnal Jurnal Pengabdian Dharma Laksana ini masih terdapat banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan.

Oleh karena itu, Redaksi mengharapkan saran dan kritik yang dapat menyempurnakan jurnal Jurnal Pengabdian Dharma Laksana ini, sehingga dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang membutuhkan.

Tangerang Selatan, 10 Juli 2022

Team Redaksi

DAFTAR ISI

- ^{1*}Kurniawati Darmaningrum, ²Laksono Sumarto, ³Sri Wijastuti, ⁴Suyanto,
⁵Syahriar Abdullah, ⁶Rissa Marina Widodo
*Peningkatan Ekonomi Keluarga Paguyuban Penjual Makanan Ringan Di
Waduk Gajah Mungkur Kabupaten Wonogiri Jawa Tengah*
Hal 1 – 6
- ^{1*}Artarina D. A. Samoedra, ²Annisa Lisdayanti, ³Dinda Kayani Putri Bestari,
⁴Gallang Perdana Dalimunthe, ⁵Ni Putu Nurwita Pratami Wijaya
*Enhancing Creative Entrepreneurship Competencies
(UMKM Tradisional Batik Kayu Krebet Yogyakarta)*
Hal 7 – 13
- ^{1*}Mariana Rachmawati, ²Dede Sutisna, ³R. Adjeng Mariana F.,
⁴Suharno Pawirosurto, ⁵Lilis Yuaningsih
*Upaya Meningkatkan Kinerja Perusahaan “Blangkon Surjan Yogyakarta”
Dengan Meningkatkan Kemitraan Efektifitas Strategi*
Hal 14 – 22
- ^{1*}Arip Kristiyanto, ²Istiqomah Rohmawati, ³Selly Septiani, ⁴Angga Pramadjaya,
⁵Andi Romansyah
*Pelatihan Microsoft Office Pada Santriwan / Santriwati Pondok Pesantren Subul
El Salam*
Hal 23 – 29
- ^{1*}Samsul Rizal, ²Siti Minhalina Sajidah, ³Fauziah Nurwanti, ⁴Khoerunnas
Rulloh, ⁵Tri Wahyudi
*Edukasi Manajemen Investasi Dan Pengenalan Risiko Kepada Masyarakat
Dalam Berinvestasi Di Pasar Modal Pada CV. Kreasi Mandiri Desa Cibinong
Kec. Gunung Sindur, Kab. Bogor*
Hal 30 – 40
- ^{1*}Denny Saputera, ²Dwi Fauziansyah Moenardy, ³Gilang Nur Alam, ⁴Rizqi
Muttaqin, ⁵Rina Ariyanthi Dewi, ⁶Hasbi Hawari
*Pemasaran Sentra Sepatu Dalam Meraih Pasar Domestik Dan Global Pada
Sentra Pengerajin Sepatu Kelurahan Cibaduyut*
Hal 41 – 49
- ^{1*}Neneng Susanti, ²Vincentia Wahyu Widajatun, ³Muhammad Bayu Aji
Sumantri, ⁴Tanti Irawati Mukhlis, ⁵Ivan Sambas Putra
Kiat - Kiat Berinvestasi Di Pasar Modal Syariah Indonesia
Hal 50 – 57
- ^{1*}Gaung Eka Ramadhan, ²Rian Agus Setiawan, ³Nila Rostarina
Edukasi Kiat - Kiat Sukses Kewirausahaan Dalam Bidang Kesehatan
Hal 58 – 62

- ^{1*}Sakina Ichسانی, ²Kharisya Ayu Effendi, ³Dede Hertina, ⁴John Henry Wijaya,
⁵R. Susanto Hendiarto
*Perencanaan Dan Pengaturan Keuangan Keluarga Dengan Menggunakan
Konsep Sakinah Finance Di Lembaga Al-Quran Qashwa Bandung*
Hal 63 – 70
- ^{1*}Zandra Dwanita Widodo, ²Angga Ranggana Putra, ³Rini Adiyani, ⁴Suyamto,
⁵Abdullah Zailani, ⁶Suharyoko, ⁷Maha Martabar Mangatas L
*Pelatihan Manajemen Strategi Harga Dalam Rangka Pembinaan Unit
Kegiatan Mahasiswa (UKM) Kewirausahaan Melalui Webinar*
Hal 71 – 77
- ^{1*}Ivo Rolanda, ²Mia Laksmiwati, ³Anissa Amalia Mulya
*Pelatihan Pencatatan Penjualan Melalui Pemanfaatan Teknologi Informasi
Bagi Reseller PT Serikat Raja Lokal (BEEME Skincare Ibu dan Anak)*
Hal 78 – 86
- ¹Yunita Kurnia Shanti, ²Susi Sih Kusumawardhany, ^{3*}Sudarmadi
*Pemahaman Akuntansi Untuk Mendukung Penyusunan
Laporan Keuangan Yang Efektif Pada Yayasan Perguruan Cikini*
Hal 87 – 91
- ^{1*}Soemaryono, ²Rudi Pratono, ³Ismangil
*Pendampingan Strategi Branding Dan Packaging Industri Kerupuk Skala
Rakyat Desa Tlasih Tulangan Sidoarjo*
Hal 92 – 99
- Ratri Candra Hastari
*Penguatan Literasi Matematika Di Tengah Pandemi Covid-19 Melalui Kampus
Mengajar 2*
Hal 100 – 106
- ^{1*}Muhammad Nur Abdi, ²Amran, ³Chairul Iksan Burhanuddin,
⁴Rais Dera Pua Rawi
*Pelatihan Membuat Dan Mengelola Laporan Keuangan Keluarga Secara
Sederhana Di Desa Parang Boddong, Kanreapia Kab. Gowa*
Hal 107 – 113
- Umar Nain
*Perencanaan Program Literasi Mahasiswa Melalui Pemanfaatan Aplikasi
Mendeley Dalam Mendukung Profesi ASN*
Hal 114 – 119
- ¹Muhammad Jihad Firman, ²Maya Kasmita, ³Aris Baharuddin, ⁴Dodi Ilham,
^{5*}Ahmad Syarief Iskandar, ⁶Nurul Aswar
*PKM Kelompok Usaha Masyarakat
(Pengolahan Makanan Barongko Warna Berbagai Rasa)*
Hal 120 – 125
- ^{1*}Lestari, ²Kristiningsih, ³Gimanto Gunawan
*Pendampingan Strategi Branding Dan Packaging Industri Kerupuk Skala
Rakyat Desa Tlasih Tulangan Sidoarjo*
Hal 126 – 132

- ^{1*}Ali Agus, ²Netti Natarida Marpaung, ³Bambang Aviantono, ⁴Aditya Putra Kusuma, ⁵Dwi Endah Widyastuti, ⁶Rini Ardista, ⁷Edison Hamid
Penerapan Manajemen Logistik Dan Penggunaan Istilah Bahasa Inggris Pada Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat Melalui Vaksinasi Booster Kerjasama STIE Tribuana Dan Polres Metro Kota Bekasi
Hal 133 – 144
- ^{1*}Ahmad Khoiri, ²Marwiati, ³Nasokah, ⁴Siti Khoiriyah, ⁵Qori Agussuryani
Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Terintegrasi Sains Islami Untuk Kesehatan Remaja Pelajar Desa Bowongso Kecamatan Kalikajar Kabupaten Wonosobo
Hal 145 – 149
- ^{1*}Heri Erlangga, ²Nurhayati, ³Neng Syifa, ⁴Raihan Ayu Teddy Putri
Peningkatan Kapasitas Usaha Mikro Moikafood Melalui Digital Marketing Dan Aplikasi Akuntansi Untuk Meningkatkan Penjualan Di Kota Cimahi
Hal 150 – 155
- ^{1*}Desy Irsalina Savitri, ²Deqi Alrinda Agustina
Pelatihan Dan Pendampingan Sekolah Inklusi Dalam Mewujudkan Sekolah Ramah Anak
Hal 156 – 161
- ^{1*}Lilik Pirmaningsih, ²Tantri Bararoh, ³Kholidiah
Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Berbasis Android Si Apik Bagi UMKM Amangtiwi Di Malang
Hal 162 – 169
- ^{1*}Siti Djamilah, ²Atty Erdiana, ³Surenggono
Pendampingan Komunikasi Bisnis yang Efektif untuk Meningkatkan Kualitas Layanan Prima Usaha Kecil Menengah Pada Saat Pandemi Covid 19
Hal 170 – 174
- ^{1*}Lia Muliawaty, ²R. Taqwaty Firdausijah, ³Dhika Firmansyah, ⁴Rifa' Athul Mulyaningsih
Sosialisasi Program Bank Sampah Resik Dalam Kemitraan Dengan Pemulung Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Di Kota Bandung
Hal 175 – 183
- ^{1*}Ni Luh Yulyana Dewi, ²Putu Suparna, ³Ni Ketut Arniti, ⁴Ni Nyoman Sunariani
Pengelolaan Retribusi Parkir Oleh Desa Di Kelurahan Kuta Badung
Hal 184 – 188
- ¹Louisa Yesami Krisnalita, ²Yessy Kusumadewi, ³Mutiarany, ⁴Sardjana Orba Manullang, ⁵Verawati BR Tompul
Hasil Visum Menjadi Bukti Penegakan Hukum Dalam Kekerasan Seksual Pada Anak Di Wilayah Depok
Hal 189 – 194

- ^{1*}*Aidil Amin Effendy*, ²*Ahmad Nurhadi*, ³*Widhi Wicaksono*, ⁴*Denok Sunarsi*
Pembentukan Mindset Wirausaha Muda Dengan Tingkat Pendidikan Tinggi
Pada Siswa SMA Negeri 34 Pondok Labu Kota Jakarta Selatan
Hal 195 – 200
- ¹*Mahnun Mas'adi*, ^{2*}*Rachmawaty*, ³*Suyatin*
Pembentukan Mindset Futuristik Leadership Untuk Generasi Milenial Pada
Siswa SMA Negeri 34 Pondok Labu Kota Jakarta Selatan
Hal 201 – 207
- ^{1*}*Eko Sudarmo Dahad Prihanto*, ²*Andri William Johan Imbar*
Edukasi Tentang Pengendalian Diabetes Mellitus Pada Peserta Prolanis Di
Kota Ternate
Hal 208 – 213
- Dyah Eko Setyowati*
Pelatihan Manajemen Dan Komunikasi Pariwisata Di Desa Wisata Jawa Barat
Hal 214 – 219
- ^{1*}*Mukti Sintawati*, ²*Lisa Retnasari*, ³*Asih Mardati*, ⁴*Hanum Hanifa Sukma*
Workshop Pelaksanaan Pembelajaran Online Bagi Guru Se-BKS
(Badan Kerjasama Sekolah) Moyudan
Hal 220 – 227
- ^{1*}*Rijal*, ²*Amiruddin*, ³*Hermanu Iriawan*, ⁴*Dahyar Daraba*
Implementasi Protokol Kesehatan Dalam Pelayanan Publik Sebagai Upaya
Pencegahan Covid-19 Di Kelurahan Yenures
Hal 228 – 235
- ^{1*}*Dwi Bhakti Iriantini*, ²*Redy Eko H.S*, ³*Giyana*
Pelatihan Pemasaran Online Dalam Meningkatkan Kompetensi
Kewirausahaan Bagi Siswa SMK Kartini Surabaya
Hal 236 – 241
- ^{1*}*Rd. Siti Sofro Sidiq*, ²*Ismandianto*, ³*Resdati*, ⁴*Teguh Widodo*,
⁵*Seger Sugiyanto*
Pelatihan Digital Economy, Digital Content, Dan Digital Governance Bagi
Petani Dan UMKM Di Desa Rimbo Panjang Kampar
Hal 242 – 251
- ^{1*}*Irma Rachmawati Maruf*, ²*Rosa Tedjabuwana*, ³*Ibnu Kamurazaman*,
⁴*Yunanda Salsabila*, ⁵*Ken Sofya Arini*, ⁶*Adinda Rana*
Peningkatan Kapasitas Lembaga Masyarakat Desa Hutan (LMDH) Lembang
Melalui Pendidikan Hukum Klinis Di Kawasan Perhutani Badan Kesatuan
Pemangku Hutan (BKPH) Banten
Hal 252 – 258
- PANDUAN SINGKAT BAGI PENULIS JURNAL PENGABDIAN**
DHARMA LAKSANA
Hal 259

**PENINGKATAN EKONOMI KELUARGA PAGUYUBAN PENJUAL
MAKANAN RINGAN DI WADUK GAJAH MUNGKUR KABUPATEN
WONOGIRI JAWA TENGAH**

**^{1*}Kurniawati Darmaningrum, ²Laksono Sumarto, ³Sri Wijiastuti, ⁴Suyanto,
⁵Syahriar Abdullah, ⁶Rissa Marina Widodo**

¹²³⁴⁵Universitas Tunas Pembangunan Surakarta, Indonesia

⁶Universitas Islam Nahdlatul Ulama Jepara, Indonesia

Email : [*kurniawati.darmaningrum@lecture.utp.ac.id](mailto:kurniawati.darmaningrum@lecture.utp.ac.id)

Manuskrip: Maret -2022; Ditinjau: Maret -2022; Diterima: Maret -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Pengabdian ini bertujuan untuk membantu UMKM masyarakat yang berada di sekitar Waduk Gajah Mungkur untuk memaksimalkan produk yang dimiliki, produk-produk yang dijual merupakan panganan lokal khas daerah tersebut, seperti keripik tempe benguk, keripik tempe, pisang dan lain sebagainya. Pandemi yang sudah berlangsung dari awal tahun 2020 tidak hanya berimbas terhadap operasional dari Waduk Gajah Mungkur itu sendiri tapi juga berimbas kepada penjaja makanan ringan yang biasa berkeliling waduk. Meskipun sekarang Waduk Gajah Mungkur dibuka kembali tetapi tempat wisata ini belum beroperasi 100%, sehingga dari segi jumlah pengunjung sendiri belum maksimal. UMKM ini sedang terpuruk dan membutuhkan solusi agar bisa bertahan dalam kondisi seperti sekarang. Solusi yang diberikan adalah dengan memberikan pelatihan bagaimana memaksimalkan produk tersebut agar nilai jualnya bisa naik. Langkah pertama yang akan dilakukan adalah mengidentifikasi variasi produk yang dijual. Langkah kedua kami akan mendampingi UMKM untuk bagaimana menghitung harga pokok produksi, mendesain kemasan yang menarik. Langkah ketiga kami akan membantu bagaimana agar bisa membantu memaksimalkan proses produksi. Langkah keempat kami akan membantu pendampingan agar masyarakat bisa menjadi berdaya dan memiliki usaha yang stabil, sehingga dapat menopang kebutuhan sehari-hari.

Kata Kunci: UMKM, Waduk Gajah Mungkur, Makanan Tradisional

PENDAHULUAN

Waduk Gajah Mungkur merupakan sebuah waduk yang terletak 6 km bagian selatan Kota kabupaten Wonogiri, Provinsi Jawa Tengah. Perairan danau buatan ini dibuat dengan membendung sungai terpanjang di pulau Jawa yaitu sungai Bengawan Solo. Dinamakan Gajah Mungkur, karena lokasinya yang tak jauh dari Pegunungan Gajah Mungkur disebelah barat waduk. Luas Daerah Tangkapan Air (DTA) waduk ini mencapai 1.350 Km dengan pintu masuk melalui beberapa sungai besar yaitu Bengawan Solo, Sungai Kaduang, Sungai Tirtomoyo, Sungai

Parangjoho, Sungai Temon, dan Sungai Posong. Luas genangan maksimum Waduk Gajah Mungkur adalah 8.800 Hektar mencakup 7 kecamatan yaitu Kecamatan Wonogiri, Ngadirojo, Nguntoronadi, Baturetno, Giriwoyo, Eromoko, Kecamatan Wuryantoro. Sedangkan bangunan bendungan berada di Desa Pokohkidul, Kecamatan Wonogiri. (Wikipedia, 2021).

Waduk Gajah Mungkur sendiri ditutup mulai bulan Maret 2020, kemudian dibuka lagi bulan April 2021. Hal ini berdampak terhadap penurunan pemasukan dari Waduk Gajah Mungkur, menurut pengelola tempat wisata terdapat penurunan yang awalnya pendapatan pertahun sebelum pandemi bisa 6 Milyar rupiah, sedangkan pada tahun 2021 pendapatan hanya sebesar 180 juta rupiah. Penurunan pemasukan ini tidak hanya berdampak pada operasional waduk itu sendiri tetapi juga berdampak kepada UMKM masyarakat yang berada di sekitar Waduk Gajah Mungkur yang bergantung perekonomiannya dengan menjajakan oleh-oleh berupa keripik tradisional yang harga perbungkusnya hanya Rp. 5000- Rp. 10.000, dengan adanya penutupan ini otomatis mereka tidak punya tempat untuk menjajakan dagangannya.

Hal ini pun berdampak pada kesejahteraan ekonomi dari para pelaku UMKM di sekitar Waduk Gajah Mungkur. Persoalan yang menjadi permasalahan mitra UMKM adalah kualitas dari produk, penentuan modal dan harga pokok produksi, serta kemasaran yang tidak menarik, dan masalah yang terakhir adalah pembukuan kas untuk usaha. Kualitas produk ini bisa dilihat dari segi ketahanan makanan, keripik karena membutuhkan minyak goreng dalam proses pembuatannya jika tidak ditiriskan dengan tepat membuat produk menjadi berminyak dan tidak awet. Hal ini mengakibatkan kadang produk yang diterima konsumen sudah tidak dalam kualitas yang maksimal dan keawetan produk juga pendek.

Penelitian Aryani dan Rosinta (2010) menyatakan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen. Hasil penelitian Sofyan dkk (2013) mengemukakan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen. Mulyono dkk (2007) dalam penelitiannya juga mengemukakan bahwa semakin tinggi kualitas produk semakin tinggi pula kepuasan konsumen, begitupun dengan kualitas pelayanan, hasil dari penelitian tersebut mengemukakan hasil yang sama dengan penelitian ini. Penelitian dari Basrah dan Arifin (2012) juga mengemukakan bahwa kualitas produk dan kualitas pelayanan berpengaruh secara signifikan terhadap kepuasan konsumen.

Persoalan Mitra yang selanjutnya adalah penentuan modal dan harga pokok produksi, mitra UMKM rata-rata tidak mengetahui berapa jumlah modal yang perlu mereka miliki untuk usaha, karena rata-rata mereka menggunakan kembali pendapatan yang didapatkan untuk modal besoknya, dan pada akhirnya ketika mereka tidak mendapatkan pendapatan, mereka banyak yang berhenti berjualan dulu sampai mendapatkan modal kembali.

Permasalahan dari segi modal ini juga yang ingin ditangani dalam pengabdian ini. Tim kami sudah berdiskusi baik dengan Lurah/ Kepala Desa, Bank yang menyediakan Kredit Usaha Rakyat dan Dinas setempat terkait bagaimana mengatasi permasalahan ini. Selain itu mitra UMKM dalam pengabdian ini rata-

rata tidak tahu harga pokok produksi dari produk mereka. Padahal hal ini sangat penting untuk diketahui, jangan sampai mitra menjual produknya dibawah harga pokok produksi karena pasti akan mengalami kerugian. Persoalan mitra yang ketiga adalah kemasan yang kurang menarik, dari yang tim kami amati, Mitra UMKM hanya menjajakan makanan dalam bungkus plastik seal, dan label ala kadarnya, sehingga tidak menarik konsumen untuk membeli. Penyegelan kemasan pun masih manual menggunakan lilin, sehingga kadang tidak tertutup sempurna.

Penelitian yang dilakukan Kotler & Keller (2012) menyatakan bahwa salah satu cara usaha untuk menarik konsumennya adalah dengan menggunakan kemasan yang menarik. Saat ini kemasan produk menjadi hal yang penting, karena kemasan tidak lagi hanya berfungsi sebagai wadah pembungkus produk makanan atau minuman agar terhindar dari kotoran, debu, udara, benturan dan sinar matahari, tetapi juga digunakan sebagai alat promosi dan menarik minat pembeli. Raheem, Vishnu, & Ahmed (2014) menerangkan bahwa dengan kemasan, penjualan dapat meningkat dan pangsa pasar dan mengurangi biaya promosi dan pasar. Selain itu, Rundh (2005) dalam Raheem, Vishnu, & Ahmed (2014), menyatakan bahwa kemasan dapat menarik perhatian konsumen terhadap merek tertentu, meningkatkan citra, dan merangsang persepsi konsumen tentang produk.

Persoalan terakhir dari mitra UMKM adalah tidak adanya pembukuan usaha, rata-rata mitra UMKM tidak memiliki pembukuan Usaha, mitra hanya menghitung pendapatan harian tanpa memiliki catatan, jadi mereka rata-rata tidak tahu pendapatan mingguan atau bulanan dari usaha mereka. Permasalahan-permasalahan yang dikeluhkan oleh mitra inilah yang memotivasi tim kami untuk melakukan pengabdian masyarakat ini, dengan harapan pengabdian masyarakat ini dapat memberikan paling tidak solusi untuk permasalahan mendasar yang dihadapi oleh mitra UMKM.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Metode pelaksanaan ini nantinya akan dilakukan dengan melakukan pelatihan, konsultasi, dan pendampingan pada mitra, pelatihan akan dilakukan dalam waktu dua minggu, yang nantinya ada pelatihan proses produksi, pelatihan penghitungan modal dan HPP usaha, pelatihan pembukuan kas. Nantinya setelah selesai diadakan pelatihan ini akan ada proses pendampingan selama satu bulan, dan kemudian dilakukan evaluasi terhadap program-program yang sudah dijalankan bersama dengan mitra.

Tahapan-tahapan ini diadakan dalam beberapa tahap, antara lain:

1. Tahap pertama merupakan pelatihan proses produksi. Pelatihan ini sendiri dirasakan penting untuk menambah wawasan dan pengetahuan mitra terhadap proses produksi dari makanan. Tahap ini akan diawali dengan pemberian materi yang kemudian dilanjutkan dengan praktek dan pendampingan proses produksi oleh tim kami.
2. Tahap kedua adalah pelatihan penghitungan modal dan HPP usaha. Pelatihan ini nantinya akan dibuat dengan menyesuaikan dari kebutuhan mitra UMKM agar nantinya lebih mudah diterapkan.

3. Tahap ketiga adalah pendampingan pembuatan desain kemasan untuk produk dari mitra UMKM, bagaimana pemilihan wadah makanan yang tepat, label makanan yang menarik, dan pengetahuan apa saja yang perlu diketahui oleh mitra tentang pengemasan produk.
4. Tahap keempat adalah pelatihan pembukuan kas, pelatihan ini perlu diadakan agar mitra dapat mengetahui bagaimana cara membuat neraca penjualan dan pendapatan sehingga mereka tahu omset dan keuntungan yang didapatkan dari usaha mereka.
5. Tahap kelima adalah pendampingan untuk para mitra usaha dalam penerapan solusi dan pelatihan yang sudah diberikan.
6. Tahap keenam adalah evaluasi kegiatan yang akan dilakukan oleh tim internal kami. Apakah pelatihan yang diberikan sudah baik, sudah maksimal dan memberikan solusi mendasar bagi mitra yang dibimbing.

Peran dari masing-masing tim kami yang berperan dalam pengabdian masyarakat dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Ketua bertugas merencanakan tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat, memimpin kegiatan pengabdian masyarakat, menentukan waktu peninjauan lokasi mitra, memimpin kunjungan, memberikan pelatihan mitra, mendampingi mitra dalam pengabdian masyarakat, dan mengevaluasi kegiatan pengabdian masyarakat.
2. Anggota bertugas melakukan koordinasi dengan mitra, Menyusun program kerja pengabdian masyarakat, memberikan pelatihan kepada mitra, bertanggung jawab tentang surat-menyurat dan perijinan.
3. Mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan pengabdian masyarakat nantinya akan mendapatkan SKS sesuai dengan kegiatan yang dijalankan. Pengabdian ini diharapkan dapat melatih rasa empati, memberikan pengetahuan dan pengalaman bagaimana mengatasi masalah dan memberikan solusi yang nyata dan berkontribusi terhadap masyarakat. Mahasiswa yang terlibat dalam kegiatan ini juga akan diberikan sertifikat yang menyatakan mereka sudah melaksanakan tugas dengan baik dan memberikan kontribusi dalam kegiatan ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian masyarakat yang dilakukan adalah untuk mengatasi permasalahan dan memberikan solusi mendasar untuk mitra UMKM, dalam hal ini permasalahan pertama adalah kualitas dari produk seperti yang sudah diutarakan dalam pendahuluan, masalah kualitas ini yang akan diatasi dengan melakukan pelatihan pengolahan makanan yang baik sehingga akan menghasilkan produk yang maksimal, kebutuhan alat dari mitra sendiri adalah alat peniris minyak dan sealer bungkus makanan yang diharapkan dapat disediakan oleh tim kami untuk membantu mitra menghasilkan produk yang berkualitas baik dan awet. Kualitas sendiri merupakan hal yang penting dalam sebuah produk, oleh karena itu solusi yang kami berikan akan berfokus tentang pengolahan dari produk-produk ini supaya dapat menghasilkan kualitas yang baik dan produk dapat diterima oleh masyarakat.

Solusi dari permasalahan kedua yang terkait dengan penentuan modal dan harga pokok produksi, penentuan modal dan harga pokok produksi, adalah dengan memberikan pelatihan dan pendekatan yang baik kepada mitra, dan menyediakan waktu konsultasi agar mitra dapat terlayani dengan baik dan ilmu yang diberikan terserap dengan baik. Selain itu tim kami sudah berkonsultasi dengan Dinas setempat, Lurah/ Kepala Desa, dan Bank yang memiliki Kredit Usaha Rakyat bagi usaha mikro yang kami bimbing, diharapkan nantinya dengan ini mitra UMKM dapat terfasilitasi, karena dari wawancara yang kami lakukan dengan mitra, mereka masih awam dengan adanya Kredit Usaha Rakyat ini. Tim kami berharap dengan adanya suntikan modal dari berbagai platform ini mereka dapat mengembangkan usahanya dengan lebih baik lagi.

Solusi ketiga yang ingin diberikan oleh tim kami terkait kemasan adalah tim kami akan membantu mendesain kemasan yang menarik dan memiliki daya jual agar bisa menarik konsumen untuk membeli. Tim kami menyadari bahwa kemasan yang menarik merupakan hal yang penting untuk dimiliki oleh pelaku UMKM.

Solusi keempat yang ingin diberikan terkait pembukuan usaha yaitu dengan memberikan pelatihan akuntansi bagi UMKM kecil yang akan dilakukan oleh tim kami, diharapkan dengan adanya pelatihan ini mitra dapat menerapkan pada usaha yang dimiliki sehingga nantinya mereka mengetahui berapa omset usaha mereka dan keuntungan yang didapatkan dari usaha tersebut.

Pada intinya solusi ini nantinya juga akan menggunakan pendekatan personal terhadap mitra, karena kami mengetahui bahwa tidak semua mitra mempunyai permasalahan yang sama. Bentuk pelatihan ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan pengetahuan untuk usaha mereka, sehingga mitra dapat menerapkannya dalam usaha mereka. Konsultasi dan pendampingan juga diperlukan untuk mengatasi persoalan-persoalan yang dihadapi oleh mitra. Pengamatan dan wawancara yang dilakukan oleh tim kami menghasilkan beberapa solusi ini.

KESIMPULAN

Pengabdian masyarakat yang dilakukan adalah untuk mengatasi permasalahan dan memberikan solusi mendasar untuk mitra UMKM. Masalah-masalah yang diatasi dalam pengabdian ini adalah:

1. Masalah kualitas diatasi dengan melakukan pelatihan pengolahan makanan yang baik sehingga akan menghasilkan produk yang maksimal.
2. Masalah penentuan modal dan harga pokok produksi, penentuan modal dan harga pokok produksi, adalah dengan memberikan pelatihan dan pendekatan yang baik kepada mitra, dan menyediakan waktu konsultasi agar mitra dapat terlayani dengan baik dan ilmu yang diberikan terserap dengan baik.
3. Masalah terkait kemasan diatasi tim kami dengan membantu mendesain kemasan yang menarik dan memiliki daya jual agar bisa menarik konsumen untuk membeli.

4. Masalah pembukuan usaha yaitu dengan memberikan pelatihan akuntansi, dengan adanya pelatihan ini mitra dapat menerapkan pada usaha yang dimiliki sehingga nantinya mereka mengetahui berapa omset usaha mereka dan keuntungan yang didapatkan dari usaha tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmed, R. R., Parmar, V., Steinberg, A. M., Raheem, A. R., Vishnu, P., & Ahmed, A. M. (2014). Impact Of Product Packaging On Consumer's Buying Behavior Understanding Structural Equation Modeling View project Relationship between Demographic and Internet Usage View project. *European Journal of Scientific Research*, 122(2), 125–134
- Aryani, D., & Rosinta, F. (2010). Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Dalam Membentuk Loyalitas Pelanggan. *Jurnal Ilmu Administrasi dan Organisasi*.
- Basrah S., & Arifin, S. (2012). Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen dan Minat Beli Pada ranch Mart. *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*, 03, 1-22.
- 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.
- 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.
- Manesah, D., & Alfathoni, M. A. M. (2021). Pelatihan Pembuatan Media Video Promosi Penjualan Dodol Di Desa Lama Hampan Perak. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(2), 140-146.
- Mulyono, B. H., Yoestini, Nugraheni, & Kamal, M. (2007). Analisis Pengaruh Kualitas Produk dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Kasus Pada Perumahan Puri Mediterania Semarang). *Jurnal Studi Manajemen & Organisasi*.
- Sofyan, I. L., Pradanawati, A., & Nugraha, H. S. (2013). Pengaruh Fasilitas dan Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas, Melalui Kepuasan Konsumen Sebagai Variabel Intervening Pada Star Clean Car Wash Semarang. *Diponegoro Journal of Social and Politic*.
- Sunarsi, D. (2020). Implikasi Digitalisasi Umkm. *Digitalisasi UMKM*, 57.
- Wijoyo, H., Vensuri, H., Sunarsi, D., Prasada, D., Setyawati, L., Lutfi, A. M., & Akbar, I. R. (2020). Digitalisasi UMKM. *Insan Cendekia Mandiri*.
- Yuwana, S. I. P., & Hasanah, H. (2021). Literasi Produk Bersertifikasi Halal Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Pada UMKM. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(2), 104-112.

**ENHANCING CREATIVE ENTREPRENEURSHIP COMPETENCIES
(UMKM Tradisional Batik Kayu Krebet Yogyakarta)**

^{1*}Artarina D. A. Samoedra, ²Annisa Lisdayanti, ³Dinda Kayani Putri Bestari,
⁴Gallang Perdhana Dalimunthe, ⁵Ni Putu Nurwita Pratami Wijaya
Universitas Widyatama Bandung, Jawa Barat, Indonesia
Email : *artarina.dewi@widyatama.ac.id

Manuskrip: Maret -2022; Ditinjau: Maret -2022; Diterima: Maret -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

UMKM dituntut untuk selalu meningkatkan daya saingnya agar dapat terus berjalan dan berkembang. Salah satunya adalah dengan menerapkan Teknologi Informasi dan Komunikasi sebagai penunjang kegiatan usahanya. Menumbuh kembangkan kewirausahaan yang sukses menjadi sangat penting dalam menciptakan pertumbuhan ekonomi. Kesuksesan kewirausahaan ditentukan oleh kompetensi yang dimiliki seorang wirausaha. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang diharapkan dapat memberikan ilmu dan pengalaman bagi masyarakat khususnya di masa pandemic seperti ini dengan adanya peralihan dari jual beli manual ke digital mau tidak mau membuat para pelaku usaha UMKM untuk ikut beradaptasi. Maka dari itu, sangat penting bagi UMKM untuk mulai melakukan transformasi digital. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) dilaksanakan secara online dan diikuti oleh para peserta yang terdiri dari UMKM Kota Bandung dan Yogyakarta. Kesuksesan kewirausahaan ditentukan oleh kompetensi yang dimiliki seorang wirausaha.

Kata Kunci: UMKM, Kompetensi Kewirausahaan, Digital Marketing

PENDAHULUAN

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (KemenkopUKM) bulan Maret 2021, jumlah UMKM mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto sebesar 61,07 persen atau senilai Rp8.573,89 triliun. UMKM merupakan pilar terpenting dalam perekonomian Indonesia. Selain menjadi sumber terciptanya lapangan kerja dengan mengurangi pengangguran, kontribusi UMKM pada bidang usaha di seluruh dunia mencapai 80%, hal ini menunjukkan bahwa UMKM sangat menunjang pertumbuhan ekonomi baik dalam lingkup nasional maupun regional (Lin, 1998). Hal ini membuat UMKM menjadi jaring pengaman sekaligus penggerak perekonomian. Hal ini dikarenakan UMKM memiliki siklus transaksi yang cepat dan produknya pun cenderung berhubungan langsung dengan kebutuhan utama masyarakat.

Fenomena ini menjelaskan bahwa UMKM merupakan usaha yang produktif untuk mendukung perekonomian secara makro dan mikro di Indonesia serta memengaruhi sektor-sektor yang lain agar turut berkembang.

Berkaitan dengan era persaingan tersebut, maka UMKM dituntut untuk selalu meningkatkan daya saingnya agar dapat terus berjalan dan berkembang. Salah satunya adalah dengan menerapkan Teknologi Informasi dan Komunikasi sebagai penunjang kegiatan usahanya. Tantangan lain yang juga dihadapi oleh UMKM adalah perkembangan teknologi saat ini yang begitu pesat. Namun, disatu sisi adanya peningkatan perkembangan UMKM di Indonesia ternyata cukup didominasi oleh para pelaku industri di bidang kerajinan. Perkembangan bisnis di bidang kerajinan mengalami pertumbuhan yang sangat signifikan. Industri di bidang kerajinan hingga saat ini masih diyakini sebagai salah satu bentuk usaha yang memiliki prospektif yang sangat cukup bagus di kota Yogyakarta. Suatu peningkatan perekonomian dapat berimbang pada peningkatan pertumbuhan bisnis di Indonesia. Pertumbuhan bisnis diwarnai dengan berbagai macam bisnis lain di segala bidang, tidak terkecuali pada bisnis kerajinan batik kayu. Pertumbuhan bisnis ini dipicu oleh peningkatan usaha kerajinan batik kayu yang makin banyak berkembang di setiap tahun karena harganya yang sangat terjangkau. Keadaan tersebut menuntut para pelaku usaha kerajinan batik kayu untuk memiliki strategi pemasaran yang baik bagi konsumen yang lebih jauh dapat meningkatkan keuntungan bagi pelaku usaha. Wirausaha yang sukses secara umum dapat didefinisikan sebagai mereka yang memiliki kompetensi dalam bidang ilmu pengetahuan dan kualitas-kualitas individual seperti sikap, motivasi dan perilaku untuk dapat menyelesaikan suatu pekerjaan. Kemampuan yang dibutuhkan mencakup kemampuan manajerial, konseptual, sumber daya manusia, pengambilan keputusan dan manajemen waktu. Sedangkan industri kreatif memiliki beberapa kelompok yang terbagi menjadi berbagai sektor seperti periklanan, arsitektur, pasar seni dan barang antik, kerajinan, desain, mode, video, permainan interaktif, musik, seni pertunjukan, percetakan, komputer dan *software*, televisi dan radio dan riset dan pengembangan.

Pengembangan budaya kewirausahaan di dalam masyarakat sebagai alat dasar untuk membangun ekonomi dan sosial yang dapat meningkatkan daya saing suatu negara (Roblesa dan Rodriguez, 2015). Menumbuh kembangkan kewirausahaan yang sukses menjadi sangat penting dalam menciptakan pertumbuhan ekonomi. Kesuksesan kewirausahaan ditentukan oleh kompetensi yang dimiliki seorang wirausaha. Kompetensi yang dimiliki oleh wirausaha akan mempengaruhi langsung keberhasilan kinerja usaha (Camuffo et al., 2012). Wirausaha yang memiliki kemampuan, pengetahuan, kreativitas, imajinasi, dan

menangkap mudah sebuah peluang adalah faktor penting yang mempengaruhi keberhasilan usaha tidak hanya di tahap awal tetapi juga dimasa mendatang, dan hal tersebut menjadi insentif untuk mendorong menciptakan kekayaan wirausaha (Zahra et al., 2009).

Dusun Krebet menjadi salah satu sentra kerajinan batik kayu di kota Yogyakarta yang telah ada sejak sekitar tahun 1970an. Dusun Krebet terletak di Desa Sendangsari, Kecamatan Pajangan, Kabupaten Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta. Dusun Krebet memiliki 54 sanggar kerajinan batik kayu dengan bentuk atau kreasi dan daya tarik yang berbeda-beda. Masing-masing sanggar memiliki usahanya sendiri dengan diversifikasi produk seperti batik kayu dengan bingkai kaca, gantungan kunci, patung wayang, topeng wayang, cermin dan aksesoris lainnya. Mayoritas warga di Dusun Krebet ini bekerja sebagai pengrajin batik kayu yang mana kegiatan tersebut memberikan peluang peningkatan ekonomi bagi masyarakat setempat. Kerajinan batik kayu bukan merupakan hal yang asing di Indonesia, namun batik kayu yang diproduksi di Dusun Krebet berbeda dengan batik lain yang sudah dikenal di Indonesia. Pelaku usaha juga harus melihat berbagai aspek lingkungan internal dan eksternal yang diperlukan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang dapat memberikan peluang maupun ancaman bagi perusahaan.

Selama ini masyarakat mengenal batik sebagai karya seni yang dilukis di atas kain, namun para perajin di Desa Krebet, Bantul, Yogyakarta menggunakan kayu sebagai media untuk membatik. Karya para perajin tersebut dikenal luas sebagai kerajinan seni batik kayu. Kayu-kayu dengan jenis seperti kayu sengon, mahoni, pule dan klepu dibuat menjadi aneka macam kerajinan yang berbentuk piring, mangkok, sendok, garpu, rak buku kecil, tutup gelas dan kotak perhiasan. Prosesnya dimulai dari kayu gelondongan yang kemudian dipotong-potong sesuai dengan ukuran yang diinginkan. Kayu-kayu yang telah dipotong tersebut diukir dan dibuat menjadi bentuk-bentuk tertentu kemudian dilanjutkan dengan proses membatik di permukaannya. Prosesnya sendiri mirip dengan membatik di atas kain namun dengan media yang berbeda.

Pandemi Covid-19 cukup mengakibatkan kemunduran bagi para pengrajin warga desa ini. Beberapa sumber menyatakan bahwa pada tahun 2018 para pengrajin ini sebenarnya telah mencoba memulai untuk *Go global*, namun munculnya Covid 19 awal tahun 2020 membuat penurunan omset pengrajin baik yang lokal ataupun internasional. Perubahan perilaku konsumen dari transaksi offline ke arah transaksi online menjadi kendala tersendiri bagi para pengrajin. Namun kondisi ini sebenarnya dapat dimanfaatkan sebagai peluang bisnis dengan memperkuat strategi penjualan online berbasis digital dengan menggali dan

memperkaya kompetensi kewirausahaan kreatif untuk memberikan nilai lebih terhadap produk yang dihasilkan.

Salah satu UMKM ekonomi kreatif kerajinan batik kayu krebet adalah Sogga Batik yang dimiliki oleh Ny. Giyanti yang sudah diriintis dari lama sekitar tahun 2000. Usaha ini berlokasi di desa Krebet, Bantul, Yogyakarta, jenis produk yang dihasilkan tidak hanya pakaian batik tetapi juga mengenai batik di kayu serta saat ini menambah jenis usaha eco print batik. Tidak dapat dipungkiri usaha ini mengalami naik turun dinamika perkembangan usaha, khususnya pada pandemic seperti ini, semua usaha mengalami penurunan yang cukup dratis. Semua kegiatan difokuskan untuk bertahan dari penurunan ekonomi yang cukup tajam, selain ditopang oleh produk batik kayu krebet, Ny. Giyanti mencoba untuk produk baru yaitu eco prin batik dengan menggunakan bahan dan warna-warna alami.

Berdasarkan masalah diatas, perlu dilakukan salah satu kegiatan pengabdian masyarakat yang diharapkan dapat memberikan ilmu dan pengalaman bagi masyarakat. Secara umum tujuan dari kegiatan ini diharapkan masyarakat mampu menggunakan teknologi yang dapat membantu pelaku usaha untuk mengembangkan bisnis mereka agar dapat bersaing dan unggul. Apalagi, banyak masyarakat yang sudah beralih menggunakan teknologi sehingga beralih ke metode *cashless* saat berbelanja. Adanya peralihan dari jual beli manual ke digital mau tidak mau membuat para pelaku usaha UMKM untuk ikut beradaptasi. Maka dari itu, sangat penting bagi UMKM untuk mulai melakukan transformasi digital.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) dilaksanakan secara online dan diikuti oleh para peserta yang terdiri dari UMKM Kota Bandung dan Yogyakarta. Terbagi dalam tiga tahap yaitu: 1. Tahap perencanaan, 2. Tahap pelaksanaan, 3. Tahap evaluasi. Metode pelaksanaan kegiatan ini menggunakan teknik ceramah, demonstrasi, tanya jawab dan evaluasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan judul *Enhancing Creative Entrepreneurship Competencies (UMKM Tradisional Batik Kayu Krebet Yogyakarta)* sudah dilaksanakan secara 100% yang pelaksanaan kegiatannya dilakukan pada tanggal Rabu, 22 Desember 2021 secara virtual. Pada kegiatan pengabdian melibatkan tim pengabdian dari unsur dosen dan mahasiswa serta pelaku UMKM di Kota Bandung dan Yogyakarta serta kegiatan inipun merupakan kegiatan PKM gabungan dengan tim PKM lainnya dengan tema utamanya adalah “Menciptakan Dan Menginspirasi Kearifan Lokal Umkm Unggul Yang Terstandarisasi Dalam Meningkatkan Komersialisasi Di Pasar International

(UMKM Di Kota Bandung Dan Yogyakarta)”. Kegiatan ini dihadiri oleh 100 orang yang terdata dalam presensi kehadiran di virtual meeting. Berkaitan dengan tim kami pemaparan materi ini disampaikan oleh Bapak Dr. Gallang P. Dalimunthe, S.E., M.M serta di moderatori oleh Ibu Ni Putu Nurwita Pratami Wijaya, S.M.B., M.M.

Dari proses pelaksanaan kegaitan PKM ini dilakukan dengan tiga tahap, yaitu: Tahap pemberian materi dengan metode ceramah dan demonstrasi, tahap tanya jawab, dan tahap evaluasi. Ketiga tahap ini dapat dilihat hasil yang dicapai sebagai berikut:

Tahap Pemberian Materi:

Pada sesi awal, dilakukan terlebih dahulu proses pengenalan satu sama lain dan memberikan pengantar tentang tujuan pelaksanaan kegiatan PKM ini kepada para peserta pelatihan. Materi yang disampaikan dimulai dengan pengertian mengenai ekonomi kreatif dimana Ekonomi kreatif adalah penciptaan nilai tambah yang berbasis ide yang lahir dari kreativitas sumber daya manusia (orang kreatif) dan berbasis ilmu pengetahuan, termasuk warisan budaya dan teknologi. Selanjutnya terkait tentang konsep dan ruang lingkup kewirausahaan, pentingnya customer engagement dimana bisa memaksimalkan web untuk berhubungan dengan konsumen melalui berbagai macam *channel* (media sosial, blog) dengan berbagai jenis *gadget* untuk mengaksesnya. Berikutnya, penjelasan mengenai apa itu digital marketing, perkembangan digital marketing secara umum, keunggulan serta kelemahan dari pemanfaatannya. Pada materi ini yang terpenting ialah para peserta memahami dengan baik segala jenis teknologi online yang dapat dimanfaatkan sebagai media untuk memasarkan produk bisnis yang dijalankan. Social media marketing yang dapat digunakan adalah Facebook, Instagram, Youtube, Twitter, dan Pinterest.



Tahap Tanya Jawab

Tahapan ini berkaitan dengan tanya jawab dari peserta kepada narasumber. Khusus materi kami ada satu peserta yang menanyakan mengenai digital marketing.

Penanya tersebut menanyakan, social media apakah yang paling cocok digunakan untuk masa pandemic seperti ini yang dapat meningkatkan penjualan. Dalam proses tanya jawab pada kegiatan pelatihan ini sangat sebab banyak peserta yang ingin mengajukan pertanyaan dan juga banyak peserta yang berpartisipasi memberikan pandangan lain atau jawaban atas pertanyaan dari peserta lainnya.

Tahap Evaluasi

Evaluasi pada kegiatan pelatihan ini yaitu jumlah peserta yang hadir sebanyak kurang lebih 70 peserta UMKM di Kota Bandung dan Yogyakarta. Para peserta dapat mengikuti pelatihan ini dengan antusias yang tinggi. Dari hasil sharing pengalaman diakhir acara pelatihan masih terlihat beberapa diantara peserta yang meminta waktu di hari berikutnya untuk dilaksanakan kegiatan serupa untuk mengajak anggota lainnya yang belum sempat hadir mendapatkan pengalaman yang sama. Evaluasi kegiatan pelatihan secara umum berjalan efektif dan efisien yang telah memberikan kepuasan bagi para peserta dan tim pelaksana.

KESIMPULAN

Dari seluruh rangkaian kegiatan dalam program pengabdian kepada masyarakat ini, dapat ditarik beberapa simpulan sebagai berikut:

1. Kegiatan pengabdian pada masyarakat yang dilakukan ini sangat bermanfaat dalam meningkatkan pengetahuan peserta dalam memanfaatkan media online sebagai sarana pemasaran produk, sehingga memberikan peluang untuk memperluas pasar produk yang dapat berimbas pada peningkatan omset usaha.
2. Dampak positif social media marketing adalah meningkatkan *traffic*, meningkatkan citra merek, meningkatkan *search rankings*, *Customer intelligence*, meningkatkan penjualan, dan menciptakan loyalitas. Dengan demikian, UMKM bisa terus beradaptasi dengan perubahan yang ada dan tetap menjadi penopang ekonomi yang kuat bagi Tanah Air. Perlu adanya dukungan dari berbagai pihak, seperti kementerian/lembaga, pemerintah daerah, institusi perbankan, *fintech*, *marketplace* dan seluruh pelaku usaha untuk dapat menyiapkan UMKM agar dapat bersaing di pasar domestik dan pasar global melalui digitalisasi.

Terakhir, peserta dapat menjelaskan dan mengantisipasi hal-hal yang boleh dan dilarang pada pemasaran secara online. Adapun saran yang dapat disampaikan untuk peningkatan kegiatan selanjutnya, yaitu karena biaya yang didanai terbatas, maka belum dapat menjangkau Peserta dalam kuantitas lebih banyak dan waktu pelatihan dilakukan secara singkat, sehingga diharapkan adanya penambahan dana

agar program dapat dilaksanakan dengan melibatkan peserta yang lebih banyak dan waktu yang memadai.

DAFTAR PUSTAKA

- Baygrave W and Zacharakis A. 2014. *Entrepreneurship*. Wiley; 3 edition.
- 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.
- Buchari Alma. 2011. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Clow, Kenneth E., Baack, Donald. 2018. *Integrated Advertising, Promotion, and Marketing Communications*, 8th Edition, Pearson Education Limited.
- Kotler, Phillip, & Armstrong, Gary. 2018. *Principles Of Marketing*, Global Edition, 14th Edition, Pearson Education
- Lovelock & Wright. 2007. *Manajemen Pemasaran Jasa*, PT. Indeks, Indonesia
- Mulyadi, D., Humairoh, S., & Sihabudin, S. (2020). EVALUASI STRATEGI PEMASARAN PADA MINI MARKET MOR STORE KARAWANG. *MEDIA BINA ILMIAH*, 13(5), 1215-1222.
- Plucker, Jonathan A. 2017. *Creativity & Innovation: Theory, Research, and Practice*. Prufrock Press Incorporated.
- Purwanti, Y., Erlangga, H., Kurniasih, D., Pratama, A., & Sunarsi, D. (2021). Nurjaya, Abdul Manan, Nur Imam Duta Waskita, Dodi Ilham, Denny Aditya Dwiwarman, Agus Purwanto. (2021). The Influence Of Digital Marketing & Innovation On The School Performance. *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education*, 12(7), 118-127.
- Roblesa, L., dan M. Z. Rodriguez. 2015. "Key Competencies for Entrepreneurship". *Procedia Economics and Finance*, Vol. 23, No., hlm: 828 – 832.
- Sunarsi, D., Hastono, H., Yuangga, K. D., Haryadi, R. N., & Teriyan, A. (2022). Literasi Pemasaran Digital Untuk Mengenalkan Batik Pandeglang di Masa Pandemi pada Desa Wisata Sukarame Banten. *Jurnal PADMA: Pengabdian Dharma Masyarakat*, 2(2).
- Sutrisno, A., Mulyono, S. E., Wafa, H., & Tjahyadi, I. (2021). Strategi Marketing UMKM di Desa Widoro Kecamatan Krejengan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 91-96.
- Zahra, S. A., Gedajlovic, E., Neubaum, D. O., & Shulman, J. M. (2009). A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 519–532.
- Tjiptono, Fandy. 2011, *Pemasaran Jasa*, Bayumedia, Malang

**UPAYA MENINGKATKAN KINERJA PERUSAHAAN “BLANGKON
SURJAN YOGYAKARTA” DENGAN MENINGKATKAN KEMITRAAN
EFEKTIFITAS STRATEGI**

¹*Mariana Rachmawati, ²Dede Sutisna, ³R. Adjeng Mariana F.,
⁴Suharno Pawirosumarto, ⁵Lilis Yuaningsih
Universitas Widyatama Bandung, Jawa Barat, Indonesia
Email : *mariana.rachmawati@widyatama.ac.id

Manuskrip: Maret -2022; Ditinjau: Maret -2022; Diterima: Maret -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Melestarikan dan melestarikan budaya Jawa adalah tugas seluruh masyarakat Jawa sendiri maupun masyarakat yang tinggal di Jawa serta masyarakat dan semua pihak yang peduli terhadap budaya Jawa. Di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) budaya yang dimiliki sangat kental dan masih terjaga dan dilestarikan dengan baik oleh masyarakat dan pemerintah setempat. Di DIY terdapat beberapa tradisi yang mencerminkan pelestarian budaya Jawa, salah satunya adalah tradisi Kamis Pahing. Sesuai dengan peraturan Pemerintah Daerah DIY, setiap siswa sekolah, perangkat Desa dan Aparatur Sipil Negara (ASN) dari Tingkat Kapanewon hingga Pemerintah Kabupaten mengenakan pakaian adat Gagrang Ngayogyakarta. Blangkon dipakai sebagai penutup kepala dan dipasangkan dengan pakaian adat. Untuk Yogyakarta, blangkon memiliki ciri khas mondholan di bagian belakang. Desa Beji di Sleman dikenal sebagai sentra pembuatan blangkon khas Yogyakarta. Banyak orang yang memesan untuk membuat blangkon di tempat ini mulai dari kalangan keraton, artis, politisi hingga konsumen dari luar negeri. Salah seorang perajin blangkon, Ibu Ari Link, yang memulai usaha blangkon pada tahun 1980, mengaku keahliannya dalam membuat blangkon diturunkan secara turun-temurun dari keluarganya. Di desanya dalam satu RT terdapat 20 pengrajin blangkon yang tergabung dalam paguyuban. Diakuinya pesanan blangkon cukup banyak dan terkadang kewalahan karena keterbatasan tenaga serta kurangnya informasi dan pengetahuan strategi Kemitraan dan strategi pemasaran, Saat seorang pengusaha khususnya para UMKM ingin memasarkan produknya di pasar ekspor atau pasar global, mereka harus mengetahui cara agar produk memasuki pasar ekspor.

Kata Kunci: Strategi Kemitraan, Strategi Pemasaran

PENDAHULUAN

Bagaimana menjalankan roda bisnis di pasar-pasar internasional . yakni, apakah akan mengeksport, merundingkan suatu pemberian lisensi atau pertanian waralaba, mendirikan usaha patungan, atau mendirikan anak perusahaan yang dimiliki sepenuhnya. Meskipun secara prinsip pilihan pasar dan cara masuk

merupakan keputusan yang terpisah, karakteristik khusus negara dan juga jalan masuk pasar internasional serta strategi ekspansi akan berdampak pula atas pilihan cara masuk.

Disejumlah negara berbagai karakteristik negara, seperti ukuran pasar, tingkat pertumbuhan, stabilitas politis, risiko lingkungan, kondisi operasi, dan infrastruktur, berdampak atas ketersediaan manajemen mengucurkan sumber daya untuk sebuah negara atau pasar tertentu dan juga cara masuknya. Pasar kecil kerap kali paling baik dilayani melalui pengeksportan atau pemberian lisensi, sebagai contoh. Demikian pula, manajemen mungkin menghendaki pembatasan komitmen sumber daya ke negara-negara dengan tingkat risiko yang tinggi atau infrastruktur yang buruk melalui perjanjian pemberian lisensi atau usaha patungan dengan mitra lokal. Sama halnya, jika manajemen berharap dapat memasuki sejumlah negara secara cepat, sumber daya dan waktu yang dibutuhkan untuk mendirikan anak perusahaan yang dimiliki sepenuhnya mungkin akan menghambat, yang mengakibatkan perusahaan menggunakan cara pemberian lisensi atau usaha patungan.

Karakteristik produk, sifat permintaan, hambatan perdagangan, tujuan manajemen, dan sasaran ekspansi juga mempengaruhi keputusan pemilihan cara masuk. Produk-produk berukuran besar dengan nilai jual rendah, sebagai umpama, membutuhkan lokasi produksi yang dekat dengan pasar disebabkan biaya pengirimannya- sekalipun biaya ini dapat diimbangi oleh skala ekonomis produksi. Salah satu perkembangan paling signifikan dalam praktik dunia usaha dewasa ini adalah pertumbuhan pesat aktivitas internasional. Ekspor, investasi langsung asing dan penentuan sumber pengadaan produk dan komponen di luar negeri telah merebak secara dramatis. Dalam situasi seperti itu, banyak perusahaan yang memasuki pasar internasional untuk mencari sumber komponen secara lebih efektif dan memasuki pasar produk yang bertumbuh yang lebih menjanjikan dibandingkan pasar domestik

Konsep masuk pasar (*market entry*) berkaitan dengan kemudahan atau kesulitan di dalamnya perusahaan dapat menjadi anggota kelompok perusahaan yang bersaing dengan menghasilkan substitusi erat untuk produk yang mereka tawarkan. Perusahaan harus mengembangkan seperangkat produk, aset, dan aktivitas manajemen untuk pasar baru yang disusupi. Kepentingannya di sini terletak pada pasar internasional baru. Masuk yang berhasil akan tergantung pada sejumlah faktor. Hal ini tergantung pada bagaimana perusahaan:

1. Menggunakan informasi peluang untuk menyusup ke pasar yang menguntungkan.
2. Mengakses sumber daya yang produktif.
3. Mengakses pasar.

4. Mengatasi rintangan masuk pasar.

Perusahaan-perusahaan mapan biasanya beroperasi lebih baik dibandingkan perusahaan-perusahaan baru karena faktor-faktor di atas. Masuk ke pasar dapat berlangsung dalam berbagai keadaan, misalnya:

1. Keunggulan kompetitif biaya, strategi penjualan, atau daya tarik produk dari pendatang baru yang memungkinkannya mengatasi pukulan fatal bagi anggota-anggota lemah yang dilancarkan oleh kelompok perusahaan yang telah mapan sebelumnya.
2. Pendatang baru dapat meraup, sejumlah besar lapangan usaha dari beberapa anggota kelompok, yang karena sebab-sebab tertentu keunggulan kompetitifnya tidak bisa ditandingi oleh para pendatang,
3. Kelompok, dimekarkan oleh pendatang baru tersebut, mampu mencapai ekulibrium pada tingkat harga yang lebih tinggi, menutup biaya-biaya unit yang lebih besar yang dapat muncul dari pengurangan skala operasi dari setiap perusahaan.
4. Perusahaan-perusahaan yang telah mapan memilih untuk memasuki pasar baru sebagai bagian dari strategi hubungan antar perusahaan yang melibatkan pasar untuk produk lainnya.

Dalam, banyak kejadian, perusahaan mapan unggul terhadap perusahaan baru dalam kemampuan mereka mengatasi hambatan-hambatan sumber daya dan pasar, dan mencapai skala ekonomis operasi. Masuk pasar telah menjadi ujian tertinggi bagi kemampuan kompetitif. Perusahaan tidak lagi membuktikan kemampuannya dalam lahan bisnis biasa, melainkan membuktikan kompetensinya dalam menjelajahi wilayah baru. Tantangan memasuki internasional baru sangatlah berat dan perusahaan-perusahaan yang berjaya menggunakan beraneka macam, cara masuk pasar.

Melestarikan dan melestarikan budaya Jawa adalah tugas seluruh masyarakat Jawa sendiri maupun masyarakat yang tinggal di Jawa serta masyarakat dan semua pihak yang peduli terhadap budaya Jawa. Di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) budaya yang dimiliki sangat kental dan masih terjaga dan dilestarikan dengan baik oleh masyarakat dan pemerintah setempat. Di DIY terdapat beberapa tradisi yang mencerminkan pelestarian budaya Jawa, salah satunya adalah tradisi Kamis Pahing. Sesuai dengan peraturan Pemerintah Daerah DIY, setiap siswa sekolah, perangkat Desa dan Aparatur Sipil Negara (ASN) dari Tingkat Kapanewon hingga Pemerintah Kabupaten mengenakan pakaian adat Gagrag Ngayogyakarta.

Blangkon dipakai sebagai penutup kepala dan dipasangkan dengan pakaian adat. Untuk Yogyakarta, blangkon memiliki ciri khas mondholan di bagian belakang. Desa Beji di Sleman dikenal sebagai sentra pembuatan blangkon khas

Yogyakarta. Banyak orang yang memesan untuk membuat blangkon di tempat ini mulai dari kalangan keraton, artis, politisi hingga konsumen dari luar negeri. Salah seorang perajin blangkon, Ibu Ari Lik Dhar, yang memulai usaha blangkon pada tahun 1980, mengaku keahliannya dalam membuat blangkon diturunkan secara turun-temurun dari keluarganya. Di desanya dalam satu RT terdapat 20 pengrajin blangkon yang tergabung dalam paguyuban. Diakuinya pesanan blangkon cukup banyak dan terkadang kewalahan karena keterbatasan tenaga.

Istana baru-baru ini memesan 1500 blangkon untuk para abdi dalemnya. Dibuat oleh pengrajin di sini. Lalu ada pesanan untuk dibawa ke Korea, Jepang, ada yang ke Suriname. Ada juga di luar Jawa seperti Kalimantan,” kata Khoirudin di tempat usahanya di Beji, Sidoarum, Godean, Sleman. Selain itu, dia juga pernah mendapat pesanan dari politisi seperti Roy Suryo, kemudian juga artis seperti Rafi Ahmad di sebuah pesta pernikahan untuk oleh-oleh. Membuat blangkon yang sudah puluhan tahun ditekuninya membutuhkan kesabaran dan ketelatenan. Kalau hati tidak tenang, pikiran stress, susah membuat blangkon. “Satu blangkon butuh waktu sekitar 3 jam pembuatannya. Harga jualnya bervariasi, paling tinggi Rp. 250 ribu paling murah Rp. 50 ribu. Menjalankan usaha membuat blangkon seringkali terkendala dengan sulitnya mencari tenaga kerja. Jarang sekali anak muda mau menekuni pembuatan blangkon. Anak muda kurang tertarik karena membuat blangkon membutuhkan kesabaran dan harus duduk cukup lama. Ia berharap pemerintah daerah memikirkan untuk menyediakan personel blangkon. Mungkin dengan membuat kursus agar anak muda tertarik menekuni kerajinan blangkon ini.



Gambar 1. Business Micro Small and Medium Blangkon Surjan Yogyakarta

Dalam kegiatan usaha mikro dan kecil, saya sering menjumpai banyak UMKM yang sulit berkembang (walk in place) padahal sudah lama dikelola dan berbagai perawatan dasar telah dilakukan, misalnya terkait permodalan, usaha manajemen, dan kualitas produk. Sementara itu, kami juga menyaksikan cukup banyak bisnis baru dengan modal pas-pasan dalam waktu singkat mampu

berkembang pesat. Lalu apa yang salah atau kurang dalam pengelolaan usaha tersebut. Selidiki, ternyata bisnis yang berkembang pesat ini memiliki jaringan (kemitraan) yang sangat luas. Mereka sangat menyadari bahwa di era globalisasi adalah kenyataan bahwa tidak ada satu entitas (organisasi) yang mampu berdiri sendiri terpisah dari entitas lainnya. Secara garis besar, kita sangat membutuhkan jaringan untuk membuat hidup kita lebih sukses.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Adapun metode pelaksanaan yang akan dilaksanakan adalah Permasalahan Prioritas Mitra Industri Blangkon Surjan yang di bina oleh Ibu Ari Lik Dhar dengan Edukasi dan Pembinaan dalam Memasuki Pasar Lokal dan Mancanegara:

1. Survey Ke lokasi PKM
2. Pelatihan dan Pendadaran Materi di lokasi Bentuk Diskusi Group
3. Analisis Hambatan Para UMKM Industri Blangkon Surjan dan Bisnisnya.(Analisa SWOT)
4. Analisa Peluang Pasar dan Bisnis Pasar Lokal dan Mancanegara
5. Pembinaan dan Edukasi Dalam Menjalankan bisnis dan Manajemen Bisnisnya dengan memahami Strategi Kemitraan , Strategi Pemasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah dilakukan PKM tim pengusul mendiskusikan dengan mitra Industri Blangkon Surjan yang di bina oleh Ibu Ari Lik Dhar, dapat disimpulkan ada beberapa persoalan prioritas yang disepakati untuk diselesaikan selama pelaksanaan program PKM, meliputi;

a. Segi Pemasaran dan Manajemen Usaha

Mitra belum memiliki kemampuan dalam strategi pemasaran yang *profitable*, yaitu:

1. Pemasaran masih menggunakan cara lama sehingga target penjualan yang diharapkan tidak sesuai dengan ramalan penjualan jangka panjang. Hal ini sulit dijadikan acuan karena tidak memiliki visi dan misi walaupun punya tujuan untuk mengembangkan Bisnis Pembuatan Blangkon Surjan Yogyakarta.
2. Laba yang diharapkan masih dalam prediksi dan tidak dapat ditetapkan secara pasti sehingga belum dapat dihitung berapa profit yang sebenarnya. Hal ini akibat dari hambatan internal yang berimbas pada penjualan, dan eksistensi pertumbuhan Bisnis Pembuatan Blangkon Surjan Yogyakarta dimasa yang akan datang.

3. Industri Kerajinan Blangkon Surjan Yogyakarta sudah menekuni usaha yang dirintis sejak tahun 1998 sampai sekarang ternyata belum menerapkan manajemen usaha yang baik dan benar dilihat dari sisi Manajemen yaitu:
 - a. Permodalan yang dimiliki kedua mitra dianggap belum cukup untuk produksi, untuk pengembangan usaha masih memerlukan permodalan besar, sehingga mampu menopang pertumbuhan usahanya.
 - b. SDM yang ada sekarang belum adanya kaderisasi memiliki keahlian dan keterampilan di bidang pemasaran, akuntansi, teknik informasi yang dibutuhkan untuk menunjang kelancaran usaha rajutan
 - c. Produksi mengutamakan *quality control* yang ketat sehingga kesulitan menentukan pemilihan bahan baku dan bahan penunjang lainnya yang sesuai dengan yang dibutuhkan dalam produksi.
 - d. Promosi hanya terbatas dari mulut ke mulut, dan WhatsApp hanya dikenal di kalangan tertentu/langganannya, saat ini belum memberdayakan *e commers* untuk menunjang penjualannya.

b. Segi Akuntansi dan Keuangan

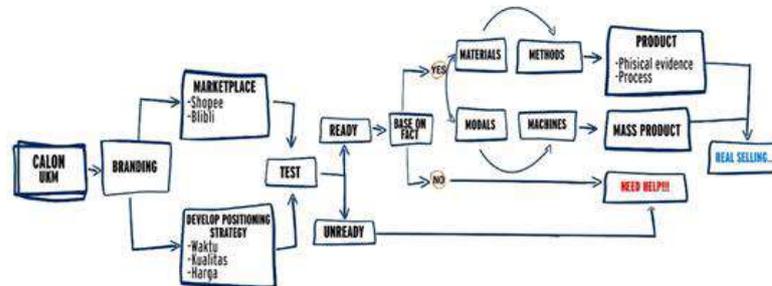
1. Mitra belum memiliki kemampuan dalam pengelolaan keuangan secara benar disebabkan karena belum memahami dalam pembuatan pembukuan sederhana (Neraca dan Laporan Laba- Rugi), sehingga mitra tidak mengetahui apakah profit yang diperoleh itu dapat memenuhi kebutuhan produksi jangka panjang. Hal ini tentunya dapat mempengaruhi kredibilitas Ibu Lilih sebagai kreditor
2. Mitra belum memiliki kemampuan dalam pencatatan persediaan sehingga mitra kesulitan dalam mengetahui persediaan yang ada di gudang baik persediaan yang masuk ke gudang, persediaan yang keluar dari gudang dan sisa persediaan yang ada di gudang. Hal ini akan mempengaruhi pada proses produksi dan penjualan barang.

c. Segi Teknik Informasi

Teknologi informasi dan bisnis *on line/e-marketing*, yang belum tersedia untuk membangun aplikasinya yang dapat digunakan sebagai sarana media promosi, untuk menunjang kuabtutas penjualan dan dikenal luas. Belum memiliki Domain yang digunakan untuk keperluan membuat web.digital Marketing

SOLUSI PERMASALAHAN

Kegiatan Flow Map Industri UMKM Balangkon Surjan akan mengikuti flow map sebagai berikut ;



Gambar 2. Flow Map Industri UMKM Balangkon Surjan Yogyakarta

1. Proses rebranding sangat di dukung penuh dengan penentuan STP pada produk baru creations, Sasaran yang tepat mengenai siapa target pasar potensial, pengelolaan yang benar terhadap segala sektor manajemen (man , money , machine , material, method). Kami akan sosialisasikan terhadap calon ukm dan buat advertising tools nya . Ketika semua proses sudah selesai produk akan segera masuk pada pasar e-comers , disini kami akan terus memantau situasi sejauh mana calon ukm siap dalam bersaing di pasar. Di katakan siap apabila semua sektor pendukung yaitu 5M bisa dikelola dengan baik. Namun bila terbukti tidak siap, team mahasiswa akan membuat problem solve things berdasarkan
2. Merek, Agar suatu merek dapat mencerminkan makna-makna yang ingin disampaikan maka ada beberapa persyaratan yang harus diperhatikan, yaitu:., Merek harus khas atau unik, Merek harus menggambarkan sesuatu mengenai manfaat produk dan pemakainya. Merek harus menggambarkan kualitas produk. Merek harus mudah diucapkan, dikenali, dan diingat. Merek tidak boleh mengandung arti yang buruk di negara dan dalam bahas Merek harus bisa menyesuaikan diri (adaptable) dengan produk-produkbaru yang mungkin ditambahkan dalam lini produk.
3. Kemasan, Pengemasan (packaging) merupakan proses yang berkaitan dengan perancangan dan pembuatan wadah (container) atau pembungkus (wrapper) untuk suatu produk. Tujuan penggunaan kemasan antara lain: Sebagai pelindung isi (protection), misalnya dari kerusakan, kehilangan, Memberikan daya tarik (promotion), yaitu aspek artistic, warna, bentuk, maupun desainnya. Sebagai identitas (image) produk, misalnya berkesan kokoh/awet, lembut, atau mewah. Distribusi (shipping), misalnya mudah disusun, dihitung, dan ditangani. Informasi (labeling), yaitu menyangkut isi, pemakaian, dan

kualitas. Pemberian kemasan pada suatu produk bisa memberikan tiga manfaat utama yaitu manfaat komunikasi, manfaat fungsional, dan manfaat perseptual .

Menjalin kemitraan atau kemitraan usaha telah lama menjadi program terobosan untuk memperluas jaringan usaha guna memperoleh berbagai manfaat yang saling mendukung bagi kepentingan usaha masing-masing dari kedua belah pihak yang melakukan kerjasama usaha, baik manajemen, pembiayaan, kerjasama pemasaran maupun usaha yang saling menguntungkan. kerjasama penggabungan. penguatan berbagai sektor usaha tentunya.

KESIMPULAN

1. Disimpulkan bahwa state of the art dari penelitian ini adalah dimana fakta permasalahan berasal dari kinerja bisnis perusahaan yang bergerak di bidang bisnis yang dipengaruhi oleh strategi bersaing dan kemitraan strategis sebagai variabel intervening dan kekuatan lingkungan eksternal. dan sumber daya perusahaan sebagai variabel eksogen. Menunjukkan bahwa topik penelitian ini belum pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya, maka selama ini penulis menganggap penelitian ini memiliki orisinalitas yang cukup tinggi.
2. Adopsi pendekatan pengukuran kinerja dalam pengaturan kemitraan, proses yang diikuti untuk mengembangkan kerangka kerja pengukuran kinerja multi-lembaga, model yang dihasilkan dan tantangan terkait serta faktor kunci keberhasilan. Makalah ini menggunakan pendekatan studi kasus. Makalah ini menjelaskan model pengukuran kinerja multi-lembaga berbasis hasil yang digunakan oleh Layanan Perencanaan di Irlandia Utara untuk memantau hasil yang disepakati dan mengidentifikasi faktor-faktor kunci keberhasilan dalam mengembangkan dan menerapkan model semacam itu. Temuan terbatas pada analisis pengembangan pendekatan pengukuran kinerja perusahaan dalam menerapkan strategi pemasaran dalam kemitraan tunggal.

DAFTAR PUSTAKA

- Cravens, David W and Nigel.F Piercy, 2013, *Strategic Marketing*. 10th Edition. New York: McGraw-Hill
- David, Fred R, 2013, *Strategic Management, Concepts & Cases*. Pearson Education Limited, England
- Drucker, Peter F, 2012, *The Practice of Management*, Revised Edition, Elsevier
- Drucker, Peter F, 2011, *Management, Tasks, Responsibilities, Practices*, Roudledge, New York
- [Gupta, Vishal K; Dutta, Dev K; Chen, Xiujian](#), 2014, Entrepreneurial Orientation Capability and Firm Performance under Conditions of Organizational Learning, [Journal of Managerial Issues 26.2](#): 157-173,92.

- Hitt, Michael A. ;Ireland, R. Duane; Hoskisson, Robert E., 2015, Strategic Management : Competitiveness & Globalization: Concepts and Cases, Eleventh Edition, Stamford : Cengage Learning
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller. 2007. *Marketing Management* Edisi 8. New Jersey: Prentice Hall.
- Kotler, Philip, dan Keller (2013). *Marketing Management, Thirteen Edition* New Jersey: Prentice Hall
- Lovelock, HI Christopher. 2012., *Service Marketing*. Prentice Hall International, Inc. London
- Mulyadi, D., Humairoh, S., & Sihabudin, S. (2020). EVALUASI STRATEGI PEMASARAN PADA MINI MARKET MOR STORE KARAWANG. *MEDIA BINA ILMIAH*, 13(5), 1215-1222.
- Pearce, John A. II, Richard B. Robinson, Jr., 2015, *Strategic Management: Planning for Domestic & Global Competition*, International Edition, New York: McGraw Hill.
- Purwanti, Y., Erlangga, H., Kurniasih, D., Pratama, A., & Sunarsi, D. (2021). Nurjaya, Abdul Manan, Nur Imam Duta Waskita, Dodi Ilham, Denny Aditya Dwiwarman, Agus Purwanto.(2021). The Influence Of Digital Marketing & Innovation On The School Performance. *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education*, 12(7), 118-127.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sunarsi, D., Hastono, H., Yuangga, K. D., Haryadi, R. N., & Teriyan, A. (2022). Literasi Pemasaran Digital Untuk Mengenalkan Batik Pandeglang di Masa Pandemi pada Desa Wisata Sukarame Banten. *Jurnal PADMA: Pengabdian Dharma Masyarakat*, 2(2).
- Sutrisno, A., Mulyono, S. E., Wafa, H., & Tjahyadi, I. (2021). Strategi Marketing UMKM di Desa Widoro Kecamatan Krejengan. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 91-96.
- Tjiptono, Fandy. 2015, *Service Marketing - Principles, Implementation and Research*, Andi Offset, Yogyakarta.
- Wheelen, Thomas L.; Hunger, J. David; Hoffman, Alan N.; Bamford, Charles E. 2015, *Strategic Management And Business Policy: Globalization, Innovation, and Sustainability*, 14th Edition, Global Edition, Pearson.
- Zulganef, 2015. *Social and Business Research Methods*, First Matter, Graha Ilmu Yogyakarta

**PELATIHAN MICROSOFT OFFICE PADA SANTRIWAN / SANTRIWATI
PONDOK PESANTREN SUBUL EL SALAM**

**^{1*}Arip Kristiyanto, ²Istiqomah Rohmawati, ³Selly Septiani, ⁴Angga
Pramadjaya, ⁵Andi Romansyah**

Sistem Informasi, Ilmu Komputer, Universitas Sutomo, Indonesia

Email : *dosen10027@unpam.ac.id

Manuskrip: Maret -2022; Ditinjau: Maret -2022; Diterima: Maret -2022;

Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Berbicara Pondok Pesantren di Indonesia belum semua memberdayakan teknologi secara maksimal, terutama pondok pesantren berjenis salaf. Perlu kita ketahui bahwa teknologi saat ini tidak lepas dari kontribusi salah satu ilmuwan muslim matematika Al-Khawarizmi. Didasari dengan hal tersebut perlunya santriwan santriwati terutama Pondok Pesantren Subul El Salam untuk mengenal teknologi, salah satu Microsoft Office. Dengan pelatihan softskill Microsoft Office minimal memberi bekal para santri dalam era digital ini, Harapannya menjadi lulusan yang berakhlak mulia dan berwawasan teknologi yang luas. Kegiatan Pengabdian masyarakat ini melalui beberapa tahapan survei lokasi dan pengumpulan data, mengidentifikasi masalah, analisa materi, pembuatan materi, pelaksanaan,, dokumentasi, evaluasi, laporan dan publikasi. Kegiatan PKM dilaksanakan dengan tatap muka dengan 20 peserta, 10 laki laki dan 10 perempuan. Materi pelatihan yang disampaikan adalah Microsoft word dan excel. Dilihat dari hasil pelatihan pemahaman peserta cukup meningkat, pemahaman terhadap Microsoft Word sebelum mengikuti pelatihan sebesar 60,5%, sedangkan setelah mengikuti pelatihan pemahamannya mencapai 87,4%. Pemahaman Microsoft Excel sebelumnya adalah 59,1%, sedangkan setelah mengikuti pelatihan mencapai 85,3%.

Kata Kunci: Pondok Pesantren, Microsoft Office, Soft-Skill

PENDAHULUAN

Sejalan dengan perkembangan teknologi digital saat ini, sebagian besar pekerjaan menggunakan teknologi komputerisasi seperti belajar, mengerjakan tugas sekolah, membuat laporan dan lain lain. Karena hal itu ketrampilan komputer perlu dimiliki setiap siswa pondok pesantren. Pondok pesantren di Indonesia yang ternilai dimasyarakat bahwa kurang maju pemanfaatan teknologi dalam pengelolaan pendidikan.

Di Provinsi Banten terdapat 4579 pondok pesantren yang terdaftar di Kementerian Agama, 2884 pesantren berjenis satuan pendidikan, 1695 pesantren

berstatus penyelenggara satuan pendidikan (ditpdpontren.kemenag, 2022). Pondok pesantren Subul El Salam yang beralamat Kp Parung Ceuri RT/RW.002/001, Kel. Cikande, Kec. Jayanti. Tangerang, Banten. Terdapat dua jenjang pendidikan didalamnya yaitu Madrasah Tsanawiyah (MTs) dan Madrasah Aliyah (MA), untuk program khususnya adalah pendidikan Tahfids. Pondok Pesantren Subul El Salam sendiri belum memiliki lab komputer, sehingga sangat minim sekali para santri belajar komputer.

Microsoft Word adalah aplikasi *Microsoft Office* digunakan untuk pengelolaan data seperti teks, dokumen, laporan dan sebagainya. Terdapat fungsi yang telah tersedia pada aplikasi ini dalam membantu pekerjaan mengetik, laporan, surat kabar dan fax.(Suryana & Koesheryatin, 2014). *Microsoft Excel* merupakan aplikasi yang dimiliki *Microsoft* digunakan untuk mengolah data angka seperti untuk menganalisis data, malacak data, menyimpan data, menulis rumus perhitungan dan sebagainya.

Pengabdian yang telah dilakukan Wayan dkk dengan materi pelatihan *Microsoft Word* pada guru TK Kumara Bhuana II, dari hasil pengabdianya menyimpulkan guru-guru mampu meningkatkan pemahaman materi *Microsoft Word* mencapai 88,19% (Wayan et al., 2020). Selanjutnya Pengabdian Masyarakat yang dilakukan Ahmad dkk. pada guru matematika SMK Majene dengan menggunakan *Microsoft Excel* sebagai media belajar statistika hasilnya para guru mampu meningkatkan minat dan kemampuan mengoperasikan *Microsoft Excel* (Ahmad et al., 2022). Ari Waluyo dkk pada pengabdian yang dilaksanakan di Desa Kebakalan, Karanggayam, Kebumen, melaksanakan kegiatan pelatihan penggunaan aplikasi *Office* untuk meningkatkan kemampuan pemerintah desa. Hasilnya peserta mampu mengaplikasikan fungsi *mail merge*, serta mampu membuat laporan keuangan dengan memasukkan rumus otomatis di dalam *Microsoft Excel* (Ari Waluyo et al., 2020)

Berdasarkan uraian diatas kami berpendapat bahwa perlunya pengetahuan teknologi pada santri terutama pondok belum modern. Disamping mereka fokus belajar ilmu agama jangan sampai tidak mengenal teknologi. Harapannya para santriwan santriwati setelah lulus dari pondok menjadi orang yang berakhlak baik dan mempunyai wawasan yang luas.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat ini terlaksana di fasilitasi Universitas Sutomo terutama oleh dosen dan mahasiswa Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer. PkM ini melibatkan kaprodi, dosen dan mahasiswa. Adapun tahapan-tahapan yang dilakukan dalam kegiatan ini:

1. Langkah awal yang dilakukan adalah survei lokasi Pondok Pesantren Subul El Salam serta mengurus perizinan.
2. Melakukan kordinasi dan musyawarah dengan bagian kurikulum Pondok mengenai masalah untuk menentukan tema pelatihan.
3. Analisa bahan materi yang dijadikan materi pelatihan.
4. Pembuatan materi pelatihan, tahap ini adalah membuat materi pelatihan berbentuk dokumen power point.
5. Pelaksanaan pelatihan, tempat kegiatan pelatihan berlokasi di salah satu ruang kelas Pondok Pesantren Subul El Salam, dengan jumlah peserta 10 santri perempuan, 10 santri laki-laki.
6. Dokumentasi, tahap ini mengumpulkan dokumentasi kegiatan PKM dari awal sampai akhir. Dokumentasi berbentuk foto dan video yang nantinya sebagai bukti kegiatan.
7. Terakhir adalah tahap evaluasi dan laporan, tahap ini mengavaluasi seluruh kegiatan pelatihan, serta tingkat pemahaman peserta pelatihan, sebagai bahan perbaikan kedepan ketika akan melakukan kegiatan PKM dengan tema yang sama. Laporan juga menjadi salah satu bentuk dokumentasi kegiatan serta bahan untuk publikasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat merupakan kegiatan yang dilakukan satu kali di setiap semesternya oleh Program Studi Sistem Informasi Universitas Sutomo. Hal ini sebagai bentuk pengaplikasian Tridharma perguruan tinggi, selain pengajaran dan penelitian perguruan tinggi berkewajiban melakukan Pengabdian kepada Masyarakat. Setelah melalui beberapa tahapan akhirnya dapat melaksanakan pelatihan *Microsoft Office* di Pondok Pesantren Subul El Salam yang dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 6 November 2021. Peserta pada pelatihan ini adalah siswa MA kelas 12, 10 santri perempuan dan 10 santri laki-laki.



Gambar 1. Sambutan dari pihak Pesantren

Pelaksanaan kegiatan dimulai dengan pembukaan dan pembacaan ayat suci Al-quran, kemudian sambutan-sambutan dan materi. Pihak pesantren sangat mengapresiasi kegiatan seperti ini dan diharapkan kegiatan ini rutin dilakukan sehingga santriwan dan santriwati tidak ketinggalan teknologi. Materi pertama *Microsoft word* yang disampaikan oleh Ibu Istiqomah Rohmawati. Materi yang disampaikan dari pengenalan, cara penggunaan dan terakhir praktek membuat paragraf. Pelatihan dilaksanakan dengan penyampaian materi kemudian langsung di praktekan oleh peserta dengan didampingi oleh mahasiswa. Antusiasme peserta dapat dilihat pada gambar 4. mereka sangat serius mengikuti pelatihan ini.



Gambar 2. Santriwan santriwati mengikuti pelatihan materi Ms. word

Materi kedua disampaikan oleh bapak Angga Pramadjaya dengan materinya pengenalan *Microsoft Excel*. Materi yang disampaikan meliputi pengenalan, cara pengoperasian, pembuatan rumus dalam excel serta pembuatan grafik. Metode pelatihan penyampaian materi kemudian langsung di praktekan oleh peserta dengan didampingi mahasiswa.



Gambar 3. Suasana penyampaian materi Ms. Excel

Setelah materi semua disampaikan, dilanjutkan dengan kuis untuk para peserta, sebagai salah satu cara untuk menilai pemahaman para peserta. Peserta yang mampu menjawab pertanyaan mendapatkan hadiah.



Gambar 4. Penyerahan hadiah salah satu pemenang kuis

Terakhir kegiatan ditutup dengan pembacaan doa, dilanjutkan penyerahan cinderamata dan hasil donasi oleh Bapak Kaprodi Sistem Informasi Dede Supriyadi dan Ketua HMSI Zulfi Andriansyah kepada pimpinan Pesantren Subul El Salam Ustadz Edi Sumaedi



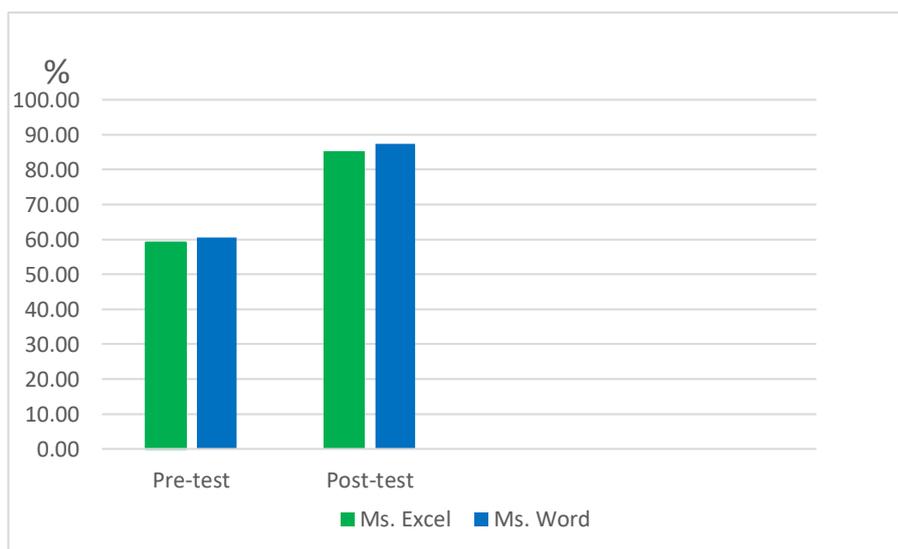
Gambar 5. Penyerahan cinderamata



Gambar 6. Penyerahan donasi

Untuk mengukur tingkat pemahaman kami menggunakan *pre-test* dan *post test*. Berdasarkan gambar 9. menunjukkan adanya peningkatan pemahaman para santri sebelum adanya pelatihan dan setelah pelatihan. Pemahaman santri terhadap pengetahuan *Microsoft Word* sebelum disampaikan materi adalah 60,5 % terjadi peningkatan setelah adanya pelatihan yaitu mencapai 87,4%. Selanjutnya

pemahaman terhadap *Microsoft Excel* juga terjadi peningkatan sebelumnya 59,1% kemudian setelah pelatihan mencapai 85,3%. Berdasarkan hasil tersebut bahwa kegiatan pelatihan cukup efektif dalam meningkatkan pemahan mengenai *Microsoft Office* terutama *word* dan *excel*.



Gambar 7. Hasil Pre-test dan Post test

KESIMPULAN

Berdasarkan dari hasil kegiatan diatas dapat kami simpulkan, kegiatan Pengabdian Masyarakat Pelatihan Microsoft Office kepada Santriwan/ Santriwati Pondok Pesantren Subul El Salam berhasil kami selesaikan hasilnya mampu meningkat pemahaman para santriwan santriwati dalam mengoperasikan Microsoft Excel dan Word. Peningkatan pemahan Microsoft Word mencapai 27,9 %s sebelum disampaikan materi adalah 60,5 % setelah adanya pelatihan mencapai 87,4%. Dengan halnya Microsoft Excel juga terjadi peningkatan mencapai 26,2 % sebelumnya 59,1% kemudian setelah pelatihan mencapai 85,3%. Diharapkan kedepan dapat melaksanakan kegiatan serupa secara rutin untuk meningkatkan kemampuan komputer bagi para santriwan dan santriwati.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, H., Muchtar, T., Latif, A., & al Asyariah Mandar, U. (n.d.). *SIPISSANGNGI Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Pkm-Pelatihan Microsoft Office Excel Sebagai Media Pembelajaran Statistika Pada Guru Matematika*. 2, 2775–2054. <https://doi.org/10.35329/sipissangngi.v2i1.2850>
- Anggita, S. D. (2018). Pelatihan Penggunaan Microsoft Office Di Desa Umbulharjo Kecamatan Cangkringan. *Prosiding Seminar Hasil Pengabdian*

- Ari Waluyo, Hamid Nasrullah, & Sotya Partiwidiwijoyo. (2020). Pelatihan Penggunaan Aplikasi Microsoft Office (Word, Excel, Power Point) 2010 untuk Peningkatan Kemampuan SDM PEMDES Desa Kebakalan, Karanggayam, Kebumen. *JURPIKAT (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 1(1). <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v1i1.273>
- Irfan Fauziawan, A., Indrianto, I., & Sabdar, S. (2020). Pelatihan Microsoft Office untuk Pengasuh Pondok Pesantren Nurul Ihsan Karangasem. *WIDYABHAKTI Jurnal Ilmiah Populer*, 2(3). <https://doi.org/10.30864/widyabhakti.v2i3.198>
- Jarot, S., Shenita, A., & Sudarma, S. (2012). Buku Pintar Microsoft Office 2007 & 2010, Word - Excel - PowerPoint - Google Play. In *MediaKita*.
- Kelen, Y. P.K., Rema, Y. O., Kolloh, R. Y., Naat, V., Benolon, E. M., & Nule, S. Y. (2020). Pelatihan Penggunaan Microsoft Office Bagi Siswa SMPS St. Yosef Maubesi. *JATI EMAS (Jurnal Aplikasi Teknik Dan Pengabdian Masyarakat)*, 4(2). <https://doi.org/10.36339/je.v4i2.330>
- Kuntarto, E. (2018). Bekerja dengan Microsoft Office 2013. *Bekerja Dengan Microsoft Office 2013*.
- Pawening, R. E., Hikmah, F., Kamila, F., Humaidah, F., Zahro, F., Sholehah, P. M., Imami, F. N., & Lailiah, F. (2021). PKM Pelatihan Microsoft Office untuk Meningkatkan Keterampilan Administrasi Perkantoran bagi Siswi SMK Nurul Jadid. *GUYUB: Journal of Community Engagement*, 2(3). <https://doi.org/10.33650/guyub.v2i3.2870>
- Rahman, A. (2020). Dinamika Tradisi Pendidikan Salaf Pesantren Lirboyo Kediri di Tengah Arus Modernisasi. *Jurnal Pendidikan Islam*, 9(1). <https://doi.org/10.38073/jpi.v9i1.232>
- Sarwo Setyohadi, D. P., Riskiawan, H. Y., Wibowo, M. J., & Hariono, B. (2018). Identifikasi dan Analisis Peningkatan Keterampilan Penggunaan Komputer bagi Santri di Ponpes Sirojul Anwar Jember. *J-Dinamika : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2). <https://doi.org/10.25047/j-dinamika.v3i2.1153>
- Suryana, T., & Koesheryatin. (2014). *Mengenal Microsoft Office 2013*. PT. Elex Media Komputindo.
- Syafirullah, L., Purwanto, R., Puspitasari, E. D., Supriyono, A. R., Nurrohman, D. T., & Fahrizal, A. (2019). Peningkatan Keterampilan Guru-guru Sekolah Dasar Melalui Pelatihan Penggunaan Aplikasi Microsoft Office dan Google Education. *Madani : Indonesian Journal of Civil Society*, 1(1). <https://doi.org/10.35970/madani.v1i1.25>
- Wayan, N., Putri, S., Suryati, N. K., Kartini, K. S., & Dwi Krisna, E. (2020). Peningkatan Softskill Ict Guru Melalui Pelatihan Penggunaan Microsoft Office Dan Sosial Media. 4(4), 507–517. <https://doi.org/10.31764/jmm.v4i4.2081>.

**EDUKASI MANAJEMEN INVESTASI DAN PENGENALAN RISIKO
KEPADA MASYARAKAT DALAM BERINVESTASI DI PASAR MODAL
PADA CV. KREASI MANDIRI DESA CIBINONG KEC. GUNUNG
SINDUR, KAB. BOGOR**

**^{1*}Samsul Rizal, ²Siti Minhalina Sajidah, ³Fauziah Nurwanti, ⁴Khoerunnas
Rulloh, ⁵Tri Wahyudi**

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

Email : *samsulrizal0576@gmail.com

Manuskrip: Maret -2022; Ditinjau: Maret -2022; Diterima: Maret -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Pengabdian ini bertemakan edukasi manajemen investasi dan pengenalan risiko kepada masyarakat dalam berinvestasi di pasar modal pada CV Kreasi Mandiri Desa Cibinong Kec. Gunung Sindur, Kab. Bogor. Tujuan umum dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah Memberikan edukasi dan pengetahuan serta wawasan secara praktis ilmu manajemen investasi dan pengelolaan risiko investasi di pasar modal yang diharapkan memberi dampak peningkatan kesejahteraan masyarakat di masa yang akan datang. Metode yang digunakan adalah penyampaian materi secara langsung serta simulasi dan diskusi mengenai manajemen investasi, pengelolaan risiko dan produk investasi pasar modal seperti reksa dana, serta manfaat-manfaat berinvestasi dan pengenalan produk-produk investasi yang tersedia di pasar modal. Kesimpulan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah bahwa akan dilakukan pendampingan lanjutan dan melakukan edukasi dan literasi keuangan dan investasi secara berkesinambungan kepada masyarakat desa binaan dengan mendatangkan pelaku-pelaku industry yang kompeten serta memberikan akses kepada masyarakat pilihan produk-produk investasi yang aman dan menguntungkan dalam upaya mewujudkan kesejahteraan masyarakat Desa Cibinong Kecamatan Gunung Sindur Kabupaten Bogor.

Kata Kunci: Manajemen Investasi, Manajemen Risiko, Pasar Modal

PENDAHULUAN

Indonesia memiliki jumlah usia produktif yang cukup besar berdasarkan Sensus Penduduk tahun 2020, merupakan pasar yang sangat besar untuk pengembangan industri keuangan dan investasi. Investasi di pasar modal yang merupakan bagian dari industri keuangan, mempunyai peranan yang cukup penting untuk dapat meningkatkan pangsa pasar industri keuangan di Indonesia. Perkembangan reksa dana masih relatif baru dibandingkan dengan perbankan maupun asuransi, tetapi seiring dengan perkembangan yang signifikan di industri

pasar modal Indonesia, maka diharapkan investasi di pasar modal Indonesia akan mengalami perkembangan yang pesat.

Keberadaan Reksa dana dapat mempermudah para investor untuk ikut serta dalam investasi di pasar modal tanpa harus terlibat secara langsung dalam transaksi yang dilakukan di pasar modal melalui bursa efek. Perihal Reksa dana ini juga telah diatur dalam Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1995 tentang pasar modal. Reksa dana merupakan sarana investasi yang menggabungkan saham dan obligasi dalam satu produk yang dikelola oleh manajer investasi.

Peranan manajer investasi sangat penting dalam Reksa dana, manajer bertugas menawarkan Reksa dana kepada para investor. Dana yang diperoleh oleh manajer investasi dari para investor ditanamkan dalam bentuk saham atau obligasi yang dinilai menguntungkan. Reksa dana memiliki tujuan untuk mendapatkan pertumbuhan nilai investasi dalam jangka panjang dan memperoleh pendapatan yang berkelanjutan kepada pemodal.

Berdasarkan mekanisme pengelolaan Reksa dana dibedakan menjadi dua yaitu Reksa dana konvensional dan Reksa dana syariah. Reksa dana syariah dan Reksa dana konvensional memiliki landasan filosofi dan metode pengelolaan yang berbeda. Perbedaan pokok tentang Reksa dana konvensional dengan Reksa dana syariah terdapat pada screening process sebagai bagian dari proses alokasi aset. Reksa dana syariah hanya diperbolehkan melakukan penempatan pada saham-saham dan instrumen lain sesuai dengan syariat Islam. Perbedaan Reksa dana syariah ini berdampak pada alokasi dan komposisi aset dalam portofolionya. Reksa dana syariah melakukan cleansing process yang bermaksud membersihkan dari pendapatan yang tidak halal dan tidak sesuai syariat Islam.

Pembentukan Reksa dana syariah memenuhi kebutuhan kelompok investor yang menginginkan keuntungan dari sumber, mekanisme investasi yang bersih, dan dapat dipertanggungjawabkan secara religius serta tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah. Perkembangan Reksa dana syariah tidak terlepas dari berbagai macam faktor yang mempengaruhinya. Perubahan yang terjadi pada faktor-faktor tersebut dapat mempengaruhi perkembangan Reksa dana syariah baik secara positif maupun negatif. Pengelolaan Reksa dana syariah terhadap manajemen investasinya yaitu dengan cara mengelola dana-dana yang ditempatkan pada surat berharga dan merealisasikan keuntungan ataupun kerugian dan menerima dividen atau bunga yang dibukukannya ke dalam "Nilai Aktiva Bersih" (NAB) Reksa dana tersebut.

Keuntungan dari Reksa dana yang dikelola oleh manajer investasi tersebut wajib untuk di simpan pada bank kustodian yang tidak terafiliasi dengan manajer

investasi, dimana bank kustodian inilah yang akan bertindak sebagai tempat penitipan kolektif dan administrator.

Kemunculan pasar modal syariah pertama kali di Indonesia ditandai dengan diluncurkannya Danareksa Syariah oleh Danareksa Investment Management pada Juli 1997. Danareksa syariah merupakan Reksa dana saham yang pertama kali secara eksplisit menyatakan investasinya bersifat syariah. Pada akhir tahun 2000, PT Bursa Efek Jakarta bekerja-sama dengan Danareksa Management Indonesia mengeluarkan Jakarta Islamic Index (JII) yang merupakan indeks dari 30 saham paling likuid dan memenuhi kriteria syariah sesuai ketentuan Dewan Syariah Nasional (DSN). Sedangkan Indeks Saham Syariah Indonesia (ISSI) yang menggambarkan kinerja seluruh saham syariah di Indonesia baru diluncurkan pada 12 Mei 2011.

Indonesia dinyatakan secara resmi memiliki Pasar Modal Syariah pada tanggal 14 Maret 2003, dimana saham-saham yang diperdagangkan adalah saham-saham yang telah melalui proses screening sesuai dengan kriteria syariah dengan batasan maksimal hutang ribawi 45% dari modal. Dengan kriteria tersebut sekaligus sebagai saringan bagi kesehatan perusahaan, karena mitigasi pembiayaan dari bank syariah lebih jelas dalam menyeleksi objek pembiayaan. Kemudian dari sisi modal, perusahaan yang memiliki modal sendiri lebih dominan dibanding hutangnya, maka perusahaan tersebut akan memiliki tingkat kesehatan keuangan yang lebih tinggi daripada yang tidak.

Tahun 2015 adalah tahun yang bersejarah dalam industri keuangan syariah di Indonesia karena pada tahun ini dicanangkan sebagai tahun Pasar Modal Syariah oleh Otoritas Jasa Keuangan atau OJK. OJK bertugas untuk melakukan pengaturan dan pengawasan lembaga keuangan diantaranya perbankan, pasar modal dan industri keuangan non bank. Pembentukan OJK didasari pada pentingnya melakukan pengawasan terhadap Lembaga keuangan secara menyeluruh dalam satu atap pengawasan. Perlunya pengawasan di dalam satu atap oleh OJK karena terjadinya proses globalisasi dalam sistem keuangan dan pesatnya kemajuan di bidang teknologi informasi dan inovasi finansial telah menciptakan sistem keuangan yang sangat kompleks, dinamis dan saling terkait antar masing-masing sub sektor keuangan baik dalam hal produk maupun kelembagaan. Disamping itu, adanya lembaga keuangan yang memiliki hubungan kepemilikan di berbagai sub sektor keuangan (konglomerasi) telah menambah kompleksitas transaksi dan interaksi antar lembaga-lembaga keuangan di dalam sistem keuangan. Dengan begitu dapat dikatakan kewenangan OJK sangatlah luas karena tidak hanya melakukan pengawasan dan pengaturan saja, akan tetapi juga pemeriksaan dan penyidikan pun menjadi kewenangannya.

Tidak bisa dipungkiri bahwa dengan ditetapkannya tahun 2015 saat ini sebagai tahun pasar modal syariah maka OJK (melalui divisi public relations nya) memiliki tanggungjawab besar untuk mempromosikan dan memperkenalkan kepada khalayak ramai tentang apa itu pasar modal syariah dan produk-produk di dalamnya karena pada dasarnya belum semua pihak di Indonesia paham benar tentang pasar modal syariah dan produk-produknya, sehingga bukan merupakan sesuatu yang mengherankan ketika perkembangan pasar modal syariah di Indonesia lebih lambat dibandingkan negara tetangga yaitu Malaysia dan Singapura, bahkan di Malaysia obligasi syariah banyak digunakan sebagai pembiayaan kegiatan pemerintah. Pasar modal syariah ini lebih lanjut memanfaatkan banyak instrumen teknologi dalam penyebaran informasinya di masyarakat termasuk melalui internet. Saat ini, meski instrumen investasi syariah di Indonesia terus menunjukkan pertumbuhannya, namun data Bapepam (Badan Pengawas Pasar Modal) menunjukkan bahwa secara market share industri keuangan syariah dalam kurun waktu lima tahun terakhir masih dalam kisaran 3% dari industri keuangan nasional.

Salah satu cara untuk meningkatkan market share instrumen investasi berbasis syariah adalah dengan menjaga return Syariah ke tingkat yang dapat diterima pasar. Keunggulan prinsip ekonomi Syariah yang menekankan pada prinsip keadilan, perlarangan spekulasi, serta pelarangan riba seharusnya berimbang pula pada return yang dihasilkan. Oleh karena itu untuk tetap menjaga return syariah ke tingkat yang dapat diterima pasar dan meningkatkan market share diperlukan strategi komunikasi yang berbasiskan teknologi untuk mempercepat proses diseminasi informasi nya.

Tingkat partisipasi masyarakat yang begitu tinggi di pasar modal akhir-akhir ini, selain menunjukkan hal yang sangat baik bagi industri keuangan dan pasar modal, juga menimbulkan risiko atau kekhawatiran. Risiko yang dimaksud adalah apakah partisipasi masyarakat untuk mulai berinvestasi di pasar modal sudah diikuti dengan edukasi dan literasi yang cukup sehingga dapat membekali masyarakat dalam memilih dan memutuskan untuk berinvestasi pada instrument dan produk pasar modal tersebut. Karena pertimbangan untuk memutuskan berinvestasi pada instrument tertentu sebaiknya tidak hanya disebabkan oleh faktor potensi keuntungan yang tinggi semata, namun juga perlu dipelajari dan diketahui risiko yang terkandung pada instrument investasi tersebut.

Dengan adanya kegiatan PKM ini, diharapkan dapat mendatangkan manfaat kepada masyarakat pada umumnya dan kepada karyawan CV Kreasi Mandiri dan masyarakat sekitar Desa Cibinong, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor pada khususnya yaitu antara lain semakin meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya berinvestasi sebagai salah satu upaya peningkatan ekonomi

keluarga, meningkatkan minat masyarakat terhadap produk investasi seperti reksa dana selain produk perbankan lainnya seperti tabungan dan deposito, serta dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan masyarakat terhadap pengelolaan manajemen investasi dan pengelolaan risiko pada produk reksa dana.



Gambar 1. Foto bersama dengan Pemilik CV Kreasi Mandiri, Dosen Pembimbing, Peserta PKM dan Ketua RT

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan PKM ini adalah :

Tahap Persiapan

Tahap persiapan yang dilakukan meliputi :

1. Survei awal, Pada tahap ini dilakukan survei lokasi di Desa Cibinong, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor;
2. Observasi. Setelah survei maka ditentukan pelaksanaan dan sasaran peserta kegiatan;
3. Rapat Koordinasi Tim. Pada tahap ini rapat mengenai pembagian tugas, membuat jadwal pelaksanaan, mulai dari persiapan, pelaksanaan, sampai evaluasi dan penyusunan laporan.

Tahap Evaluasi

1. 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
2. Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program
3. Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program PKM ini sangat kooperatif dengan memberikan izin kepada tim untuk melaksanakan pengabdian di desa binaan kampus, 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. BUMDes, Pemda, Dinas Pekerjaan Umum dan UMKM.

Realisasi Pemecahan Masalah

Realisasi pemecahan masalah dalam Pengabdian Kepada Masyarakat di CV Kreasi Mandiri dan masyarakat sekitar Desa Cibinong, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor ini menghasilkan beberapa hal yang dapat dilaksanakan oleh para dosen pascasarjana antara lain:

1. Untuk pengabdian selanjutnya adalah senantiasa dilakukan kembali kegiatan literasi dan edukasi kepada masyarakat tentang materi yang telah disampaikan pada PKM ini, agar masyarakat mendapatkan sumber yang terpercaya dari akademisi.
2. Pada Pengabdian Kepada Masyarakat selanjutnya dapat mengikutsertakan pelaku industri yang relevan untuk meyakinkan kepada masyarakat bahwa produk investasi seperti reksa dana adalah produk yang legal dan aman dari penipuan.

Khalayak Sasaran

Khalayak sasaran dalam Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah seluruh karyawan CV Kreasi Mandiri dan warga sekitar Desa Cibinong, Kecamatan Gunung Sindur, Kab. Bogor, supaya dengan adanya edukasi dan literasi keuangan yang baik dapat meningkatkan pengetahuan masyarakat akan dunia investasi dan dapat meningkatkan keterlibatan masyarakat dalam perkembangan industry pasar modal pada umumnya.

Tempat Waktu

Tempat, Sasaran dan Waktu Pelaksanaan Kegiatan adalah sebagai berikut :

1. Tempat Kegiatan : CV Kreasi Mandiri dan warga sekitar Desa Cibinong, Kecamatan Gunung Sindur, Kab. Bogor, Jawa Barat
2. Sasaran Kegiatan : Karyawan dan masyarakat umum sekitar
3. Hari/Tanggal : Sabtu, 19 Februari 2022 Jam 09.00 – 13.00.



Gambar 2. Tim PKM, Pemilik CV Kreasi Mandiri dan Ketua RT

Melihat permasalahan yang dihadapi maka langkah-langkah yang dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran kegiatan ini maka diadakan pendekatan kepada instansi terkait yaitu melalui workshop dan sosialisasi serta pelatihan berupa penjelasan tujuan edukasi manajemen investasi dan pengenalan risiko dalam berinvestasi di pasar modal kepada karyawan CV Kreasi Mandiri dan masyarakat sekitar di Desa Cibinong, Kec. Gunung Sindur, Kab. Bogor, Propinsi Jawa Barat pada bulan Februari 2022. Kegiatan ini akan dibimbing oleh tim pelaksana staf-staf pengajar dari Universitas Pamulang dengan mengikut sertakan peran instansi terkait baik aparat desa serta masyarakat sekitar.

Metode edukasi dan literasi yang diterapkan berdasarkan solusi atas permasalahan yang ada dikalangan masyarakat dan pada khususnya di Desa Cibinong, Kec. Gunung Sindur, Kab. Bogor. Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang dilaksanakan di Desa Cibinong, Kec. Gunung Sindur, Kab. Bogor, Propinsi Jawa Barat pada bulan Februari 2022, sebagai berikut :

Metode Pelatihan

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 edukasi kepada seluruh karyawan CV Kreasi Mandiri dan warga sekitar, serta komponen desa, termasuk pemerintah desa tentang pentingnya manajemen investasi dan pengelolaan risiko dalam berinvestasi di pasar modal. Adapun metode edukasi dan pelatihannya adalah melalui serangkaian presentasi materi edukasi pengenalan investasi, pentingnya investasi bagi masyarakat, pengenalan reksa dana, pengenalan manajemen investasi dan pengelolaan risiko di pasar modal.

Rencana kegiatan yang akan dilakukan untuk kegiatan ini:

- a. Tahap persiapan, Persiapan ini difokuskan dengan menyiapkan semua peralatan yang dibutuhkan untuk melaksanakan kegiatan ini, studi literatur dan melakukan koordinasi dengan instansi terkait serta tokoh masyarakat untuk melakukan kegiatan edukasi manajemen investasi dan pengenalan risiko kepada masyarakat dalam berinvestasi di pasar modal pada karyawan CV Kreasi Mandiri dan masyarakat sekitar Desa Cibinong Kec. Gunung Sindur, Kab. Bogor;
- b. Penentuan Lokasi, Pada tahap ini dilakukan kunjungan ke lokasi untuk menentukan tempat (lokasi) pendampingan serta pelatihan manajemen alokasi dana desa dalam upaya dan strategi mewujudkan masyarakat Desa Cibinong yang sejahtera masa depannya melalui berinvestasi;
- c. Perancangan sistem dan dalam upaya dan strategi mewujudkan desa sejahtera mandiri di Desa Cibinong, Kec. Gunung Sindur, Kab. Bogor.

Jenis luaran yang akan dihasilkan dari masing-masing solusi yaitu memberikan pendampingan terhadap masyarakat berkaitan dengan urgensi pelaksanaan alokasi dana desa dalam upaya dan strategi mewujudkan desa sejahtera mandiri secara finansial di Desa Cibinong.

Metode Kegiatan : presentasi, diskusi dan tanya jawab seputar manajemen investasi dan pengelolaan risiko berinvestasi di pasar modal.



Gambar 3. Penyampaian materi oleh Mahasiswa

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kesadaran masyarakat di Indonesia dalam berinvestasi di pasar modal masih terbilang kecil apabila dibandingkan dengan negara tetangga seperti Malaysia dan Singapura, bahkan sangat jauh apabila dibandingkan dengan negara maju seperti Amerika Serikat. Hal ini terlihat dari tingkat keterlibatan masyarakat yang berinvestasi di Pasar Modal Indonesia masih sangat rendah yaitu sebesar 2%, angka tersebut dihitung berdasarkan jumlah kepemilikan SID (Single Investor Identification) di Pasar Modal yaitu 3,88 juta dibandingkan dengan total jumlah

penduduk kategori usia produktif sensus penduduk Indonesia 2020, yaitu 191 juta penduduk. Berbeda dengan Malaysia yang keterlibatan masyarakatnya di Pasar Modal yang telah mencapai 9%, Singapura 26% dan Amerika Serikat yang mencapai sekitar 55%. Salah satu upaya Pemerintah untuk menggairahkan dan menarik masyarakat untuk mulai berinvestasi pasar modal di Indonesia adalah melalui kampanye “Yuk Nabung Saham” yang diluncurkan pada tanggal 12 November 2015. Yuk Nabung Saham (YNS) merupakan kampanye yang diselenggarakan oleh PT Bursa Efek Indonesia (BEI) untuk mengajak masyarakat sebagai calon investor untuk berinvestasi di pasar modal dengan membeli Saham secara rutin dan berkala. Sebagai upaya dalam mengembangkan industri pasar modal di Indonesia, PT Bursa Efek Indonesia (BEI) senantiasa mengedukasi dan mengembangkan industri ke arah yang lebih baik. Tujuan BEI tidak semata fokus pada penambahan jumlah investor baru, namun juga berupaya untuk menanamkan kebutuhan berinvestasi di pasar modal, yang secara tidak langsung akan meningkatkan jumlah investor aktif di pasar modal Indonesia.

Tidak berhenti disitu, berbagai upaya juga dilakukan oleh pemangku kepentingan di industri Pasar Modal, seperti Manajer Investasi, Perusahaan Sekuritas, Agen Penjual EFEK Reksa Dana (APERD), maupun asosiasi yang bernaung dibawah koordinasi OJK dan Bursa Efek Indonesia, baik sendiri-sendiri maupun berkolaborasi senantiasa melakukan edukasi dan literasi tentang investasi dan pasar modal dengan harapan meningkatnya pengetahuan masyarakat tentang investasi yang dengan sendirinya akan meningkatkan jumlah partisipasi masyarakat di Pasar Modal Indonesia.

Dengan dilakukannya edukasi dan literasi keuangan pada kegiatan PKM kali ini, paling tidak masyarakat mendapatkan wawasan dan kesadaran bahwa pentingnya melakukan investasi sejak dini. Ditambah dengan pengenalan-pengenalan produk investasi di pasar modal yang selama ini belum pernah didapatkan, maka diharapkan keterlibatan masyarakat terutama bagi karyawan CV Kreasi Mandiri dan masyarakat sekitar di Desa Cibinong, Kecamatan Gunung Sindu, Kabupaten Bogor, dalam berinvestasi di pasar modal akan semakin meningkat. Hal ini ditandai dengan sesi tanya jawab yang hangat dan antusias yang ditanyakan oleh peserta edukasi.

Aparatur desa sebagai perwakilan dari peserta mengatakan bahwa kegiatan seperti ini diharapkan dapat dilakukan secara berkesinambungan agar masyarakat dapat semakin yakin dan percaya bahwa kesejahteraan finansial dapat mereka peroleh, dan bukan hanya di dapat oleh masyarakat yang berada di perkotaan.



Gambar 4. Pemberian Papan Nama kepada Pemilik CV Kreasi Mandiri

KESIMPULAN

1. Mengadakan Pengabdian Kepada Masyarakat Lanjutan dan melakukan edukasi dan literasi keuangan dan investasi secara berkesinambungan kepada masyarakat desa binaan.
2. Pada Pengabdian Masyarakat selanjutnya melaksanakan pendampingan apabila masyarakat ingin bertanya atau menindaklanjuti wawasannya dengan melakukan investasi langsung kepada produk-produk investasi seperti reksa dana sebagaimana yang telah di sampaikan kepada masyarakat melalui kegiatan PKM tersebut. Dalam hal ini kami memberikan kontak person yang dapat dihubungi oleh masyarakat apabila ingin melakukan pendampingan investasi langsung.

DAFTAR PUSTAKA

- Dinandra, M. (2020). Peningkatan Brand Equity Melalui Strategi Marketing Communication Aplikasi Reksadana “Bibit.” P-ISSN : 2443-3691 / E-ISSN : 2715-0089, Vol. 4. Ap, 18.
- Das, K. K., & Ali, S. (2020). The role of digital technologies on growth of mutual funds industry. *International Journal of Research in Business and Social Science* (2147- 4478), 9(2), 171–176.
- Graham, Benjamin (2003). *The Intelligent Investor*. Revised Edition. Harper Business Essentials.
- Hutabarat, Donny (2020). Jumlah Investor Pasar Modal Indonesia Masih Tertinggal dari Singapura dan Malaysia. <https://money.kompas.com/read/2020/10/22/103000226/jumlah-investor-pasar-modal-indonesia-masih-tertinggal-dari-singapura-dan?page=all>. Diakses 8 April 2021 pukul 18.20.
- Izzati, I. N., Safitri, D. N., & Hana, K. F. (2020). Minat Investor Muda Dalam Berinvestasi Reksa Dana Di Bukalapak. *Point*, 2(1).

- Jogiyanto, H.M. (2010). Teori Portofolio dan Analisis Investasi. Edisi Ketujuh. BPFE. Yogyakarta.
- Kustodian Sentral Efek Indonesia (2020). Statistik Pasar Modal Indonesia Desember 2020. <https://ksei.co.id> . Diakses pada 8 April 2021 pukul 20.00
- 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.
- Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia (2018). Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor.13/POJK.02/2018 tentang Inovasi Keuangan Digital. <https://www.ojk.go.id/id/regulasi/Documents/Pages/Inovasi-Kuangan-Digital-di-Sektor-Jasa-Kuangan/pojk%2013-2018.pdf> . Diakses 9 April 2021 pukul 13.00
- Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia (2020). Statistik Mingguan Pasar Modal, Maret Minggu ke-5 (30 Maret – 3 April 2020). <https://www.ojk.go.id/id/kanal/pasar-modal/data-dan-statistik/statistik-pasar-modal/Pages/Statistik-Mingguan-Pasar-Modal---Desember-2020.aspx> . Diakses 9 April 2021 pukul 09.00
- Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia (2020). Digital Finance Innovation Road Map And Action Plan 2020-2024. <https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/publikasi/Pages/Publikasi-Materi-Digital-Finance-Innovation-Road-Map-dan-Action-Plan-2020-2024-serta-Digital-Financial-Literacy.aspx> . Diakses 9 April 2021 pukul 09.30.
- Perkumpulan Agen Penjual Efek Reksa Dana Online (2020). Jumlah Anggota Paperdo 2020. <https://paperdo.id> . Diakses pada 8 April 20.30.
- Purwanti, Y., Erlangga, H., Kurniasih, D., Pratama, A., & Sunarsi, D. (2021). Nurjaya, Abdul Manan, Nur Imam Duta Waskita, Dodi Ilham, Denny Aditya Dwiwarman, Agus Purwanto.(2021). The Influence Of Digital Marketing & Innovation On The School Performance. *Turkish Journal of Computer and Mathematics Education*, 12(7), 118-127.
- Prasetyo, Uriep Budhi (2020). Disokong fintech, investor pasar modal mampu tumbuh di tengah pandemic. <https://investasi.kontan.co.id/news/disokong-fintech-investor-pasar-modal-mampu-tumbuh-di-tengah-pandemi>. Diakses 8 April 2021 pukul 18.30.
- Suwandi, Kuntjoro (2011). Panduan Cerdas Investasi; Reksa Dana, Saham, Stock Option, Valas, Emas. Pinang Merah Publisher. Yogyakarta.
- Tandelilin, E. (2010). Portofolio dan Investasi teori dan aplikasi, Edisi Pertama, KANISIUS, Yogyakarta
- 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.

**PEMASARAN SENTRA SEPATU DALAM MERAIH PASAR DOMESTIK
DAN GLOBAL PADA SENTRA PENGERAJIN SEPATU KELURAHAN
CIBADUYUT**

**^{1*}Denny Saputera, ²Dwi Fauziansyah Moenardy, ³Gilang Nur Alam, ⁴Rizqi
Muttaqin, ⁵Rina Ariyanthi Dewi, ⁶Hasbi Hawari**
Universitas Widyatama, Bandung, Indonesia
Email : [*denny.saputera@widyatama.ac.id](mailto:denny.saputera@widyatama.ac.id)

Manuskrip: Maret -2022; Ditinjau: Maret -2022; Diterima: April -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Sentra Sepatu Cibaduyut merupakan salah satu tempat wisata belanja yang banyak diincar oleh banyak wisatawan ketika berkunjung ke kawasan wisata di wilayah Jawa Barat, yang terletak di kota Bandung yang merupakan salah satu kota di Indonesia yang memiliki keunggulan dalam industri kreatif. Dalam menghadapi persaingan pasar yang bersifat global, perusahaan-perusahaan di Indonesia dituntut untuk masuk ke dalam segmentasi organisasi perusahaan yang bersifat global. Pertumbuhan produksi dan penjualan di Cibaduyut Bandung sebagai sentra sepatu semakin lama semakin memudar karena manurunnya penjualan dikarenakan imbas perekonomian yang kurang baik dimasa penyebaran pandemi Covid-19 yang berimbas pada penurunan permintaan pasar, perlambatan perputaran ekonomi dunia serta terus menurunnya permintaan dan order terhadap produk-produk pada sentra sepatu di Cibaduyut. Untuk menyikapi hal tersebut melalui kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat diharapkan memberikan solusi terbaik dari permasalahan-permasalahan yang dihadapi berupa pemasaran menggunakan cara-cara modern yaitu melalui media online.

Kata Kunci: Pemasaran, Domestik, Global, Online

PENDAHULUAN

Belakangan ini subsektor industri kreatif sedang hangat-hangatnya dibicarakan oleh berbagai kalangan, dimana memiliki banyak peran serta potensi untuk dikembangkan di setiap daerah di Indonesia. Di Indonesia Industri kreatif menjadi kekuatan untuk bersaing dengan negara lain, Indonesia memiliki banyak potensi alam yang indah untuk dapat dikembangkan, sebagai negara kepulauan dan memiliki banyak pulau didalamnya serta memiliki beragam suku bangsa. Indonesia memiliki geografis yang indah dan mengandung unsur budaya yang sangat unik didalamnya. Tak sedikit wisatawan mancanegara yang singgah ke Indonesia hanya untuk keindahan alam dan budaya yang hanya terdapat di Indonesia, yang dapat menciptakan potensi perekonomian.

Bandung adalah salah satu kota di Indonesia yang memiliki keunggulan dalam industri kreatif, memiliki keindahan alam yang sudah terbukti, memiliki beragam kuliner unik yang memberikan daya tarik tersendiri bagi wisatawan untuk berkunjung. Selain itu Kota Bandung memiliki destinasi tempat berbelanja kebutuhan fashion seperti di Pasar Baru, Cihampelas, Trunojoyo dan lain sebagainya. Pemerintah Kota Bandung sangat mendukung keberadaan industri kreatif yang dapat dipercaya memiliki kekuatan ekonomi yang sangat besar untuk meningkatkan pendapatan Kota Bandung serta mampu memberikan daya saing dengan wilayah lain. Pemerintah Kota Bandung memiliki program pengembangan terhadap 5 kawasan industri kreatif, 5 kawasan industri kreatif tersebut merupakan program prioritas Kota Bandung yang tertuang pada Perda Nomor 18 Tahun 2018 Tentang Rencana Tata Ruang Wilayah Kota Bandung Tahun 2011-2031.

Kawasan industri kreatif tersebut terpusat pada 5 (lima) kawasan yaitu : 1) Sentra Kaos Surapati 2) Sentra Tekstil Cigondewah 3) Sentra Boneka Sukamulya 4) Sentra Rajutan Binongjati 5) Sentra Sepatu dan Olahan Sepatu Cibaduyut. Jika kita mendengar nama Cibaduyut tak lepas dari suatu kawasan di daerah Jawa Barat tepatnya di Bandung yang dikenal dengan kawasan sentra industri sepatu dan kerajinan-kerajinan sepatu lainnya, tentunya bukan tanpa alasan bahwa daerah ini dikenal sebagai pusat sepatu dan kerajinan sepatu, pasalnya banyak pengerajin yang dibekali ilmu dalam membuat sepatu dan kerajinan lainnya turun-temurun diwariskan mulai dari tahun 1920 dan berkembang pada tahun 1940 dengan total pengerajin sebanyak 89 orang. Industri sepatu cibaduyut menjadi industri andalan yang ada di Bandung, Berdasarkan data dari dinas koperasi dan UMKM bahwa pengerajin sepatu Cibaduyut sangat banyak baik pengerajin tetap maupun pengerajin musiman.

Industri UMKM memiliki peran penting didalam pembangunan serta pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang seperti di Indonesia, tetapi juga di negara-negara maju seperti Amerika Serikat Jepang, Amerika Serikat dan negara-negara lainnya. Di Indonesia sering kali disampaikan didalam seminar dan lokakarya, dibahas di media masa bahwa UMKM di Indonesia sangat penting sebagai sumber pertumbuhan kesempatan kerja dan pendapatan.

Dalam menghadapi persaingan pasar yang bersifat global, perusahaan-perusahaan di Indonesia dituntut untuk masuk kedalam segmentasi organisasi perusahaan yang bersifat global, seperti WTO (World Trade Organization). GATT (General Agreement Tariff and Trade), AFTA (Asean Free Trade Area), dan ACFTA (Asean China Free Trade Agreement). Persaingan yang cukup ketat ini menjadi

salah satu pemicu kegiatan pelaku usaha di bidang industri baik itu yang termasuk industri UMKM.

Sejak diberlakukannya pasar bebas (AFTA) maupun ACFTA (Globalisasi Perdagangan Dengan Cina), kegiatan pengembangan industri sentra sepatu di kelurahan Cibaduyut mengalami penurunan produksi, banyak sekali perusahaan-perusahaan yang memproduksi dalam jumlah besar yang tentunya dapat mematikan pasar UMKM karena dari sisi keuntungan produksi sudah menggunakan mesin-mesin modern yang benar-benar dapat meminimalisir biaya-biaya yang kemudian menjual dengan harga yang lebih terjangkau dan terpengaruh besar juga pada pandemi Covid-19 yang membuat permintaan pasar pada sentra sepatu kelurahan Cibaduyut berkurang drastis.

Sejak pemberlakuan bisnis global, naiknya harga bahan baku produksi sehingga tidak bisa bersaing dengan produk luar, dan banyaknya produk-produk asal Cina masuk ke Indonesia. Akibat penurunan tersebut banyak pengrajin yang kehilangan mata pencaharian mereka dalam industri sepatu dan terpaksa beralih profesi. Peran pemerintah sangat diperlukan dalam mendukung sentra industri agar dapat berkembang seperti masa kejayaannya mengingat kawasan ini selain menjadi prioritas untuk dikembangkan dan juga sebagai kawasan strategis kota.

Pertumbuhan produksi dan penjualan di Cibaduyut Bandung sebagai sentra sepatu semakin lama semakin memudar, berdasarkan dari sumber CNBC Indonesia banyak para pengusaha dan para pedagang yang terpaksa gulung tikar karena manurunnya penjualan dikarenakan imbas perekonomian yang kurang baik dimasa penyebaran pandemi Covid-19 yang berimbas pada penurunan permintaan pasar, perlambatan perputaran ekonomi dunia serta terus menurunnya permintaan dan order terhadap produk-produk pada sentra sepatu di Cibaduyut. Keputusan para pedagang dan pengusaha untuk menutup tokonya dikarenakan hasil dari penjualan tidak sebanding dari modal yang dikeluarkan.

Penyebaran Covid-19 yang begitu cepat menyebabkan krisis kesehatan dimasyarakat dan menghambat percepatan pembangunan serta pertumbuhan ekonomi makro secara keseluruhan, karena tidak seimbangnya rantai ekonomi dari mulai pasokan, produksi dari produsen hingga ke konsumen yang hampir putus akibat PSBB. Perdagangan konvensional yang ada dimasyarakat bisa dibilang hampir hilang, tetapi masih ada beberapa yang bisa bertahan. Di beberapa kota besar di Indonesia, banyak para pedagang konvensional yang mulai meninggalkan lapak dan berhenti menyewa toko untuk berjualan, perlahan-lahan mereka beralih ke perdagangan online untuk mempertahankan usahanya pada saat toko sepi akibat pembatasan sosial yang dianjurkan oleh pemerintah.

Penelitian dari Nurlala secara global dampak dari pandemi covid-19 untuk sektor perdagangan umum sangat menonjol, ketidakpastian permintaan dan penawaran berubah sangat cepat berimbas pada banyaknya sektor bisnis yang mengalami perubahan sistem dan cara secara signifikan. Dampak tersebut dirasakan oleh pengusaha kecil dan menengah (UMKM) yang berada diujung pertahanan terdepan dalam guncangan krisis ekonomi yang diakibatkan oleh virus Covid-19. Akibat pembatasan sosial dimasyarakat yang hampir menghentikan kegiatan ekonomi konvensional, mendorong masyarakat untuk melakukan transaksi ke sistem digital atau online, dan didukung dengan tersedianya para pebisnis e-commerce yang menyediakan lapak secara gratis untuk masyarakat bisa berjualan online

Strategi pemasaran produk ditengah pandemi Virus Covid-19 ini adalah berita besar karena yang tadinya banyak orang dalam beraktivitas pemasaran terbiasa menggunakan cara-cara konvensional yang langsung berhadapan dengan calon pembeli (pelanggan), kemudian di masa penyebaran Virus Covid-19 ini secara tidak langsung harus membiasakan diri (beradaptasi) dengan menggunakan sosial media atau pun web sebagai tempat atau wadah dalam melakukan aktivitas jual dan beli.

Dalam Penelitian Abdila jumlah UMKM di Indonesia yang mencapai 60 juta menjadi bukti UMKM merupakan salah satu penopang perekonomian negara tetapi hanya 17,1% yang telah beralih ke media digital sedangkan sisanya masih secara konvensional untuk menjual produk-produk mereka. Bentuk dukungan pemerintah dalam gerakan UMKM go online yaitu dengan mendatangkan perwakilan seluruh market place yang ada di Indonesia untuk di bimbing dalam menggunakan market place dan layanan pembayaran virtual karena saat ini kehidupan manusia telah berdampingan dengan teknologi

Para pelaku UMKM terutama pada Kelurahan Cibaduyut harus dapat beradaptasi dengan sistem pemasaran yang menggunakan teknologi komunikasi. Sosial media menjadi media yang mudah dan murah untuk menjangkau konsumen. Sosial Media Marketing mulai jamak di lakukan untuk menjangkau pasar yang lebih luas lagi. Tidak adanya keterbatasan dalam aktivitas jual beli antar lintas negara atau dalam cangkupan global membuat para pelaku UMKM pada sentra sepatu Kelurahan Cibaduyut ini harus membiasakan diri untuk menggunakan kecanggihan teknologi berdagang atau bertransaksi secara online tanpa mengenal batas waktu dan tempat. Tetapi permasalahan utamanya karena perkembangan teknologi yang begitu cepat tidak semua pelaku UMKM pada sentra sepatu Kelurahan Cibaduyut dapat beradaptasi secara cepat, mereka pun harus banyak belajar dengan membiasakan diri menggunakan teknologi (e-commerce).

Hasil survey Sea Insights sebanyak 54% responden pengusaha UMKM semakin adaptif menggunakan media sosial untuk meningkatkan penjualan (Alika, 2020). Para penggunaan e-commerce menjadi trend di Indonesia dan akan terus berkembang hingga menciptakan sesuatu yang baru lainnya. Tidak dapat dipungkiri hal tersebut merupakan salah satu dampak globalisasi dan kemajuan teknologi.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan pada kelurahan Cibaduyut Bandung Jawa Barat, yang dimana kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat tersebut terdiri dari beberapa tahapan, yang pertama pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui survei lapangan terlebih dahulu dan berkoordinasi tentang permasalahan apa saja yang sedang terjadi dengan mitra di kelurahan Cibaduyut Bandung Jawa Barat, setelah melakukan koordinasi dilanjutkan dengan pembuatan proposal pengabdian kepada masyarakat yang menitik beratkan kepada membantu pemasaran di kelurahan Cibaduyut agar dapat merambah pasar domestic dan global, Kemudian di tahap ke tiga setelah proposal dibuat, proposal diajukan kepada LP2M Universitas Widyatama untuk mendapatkan izin tertulis dari pihak universitas dan mendapatkan izin tertulis dari pihak mitra Kelurahan Cibaduyut dalam membantu pemasaran Sentra Sepatu Cibaduyut.

Tahap berikutnya menentukan narasumber yang dapat memberikan solusi dari permasalahan-permasalahan mitra dan berkolaborasi dengan program studi Desain Grafis Universitas Widyatama dengan tujuan agar solusi pemasaran dari mitra juga mendapat sumbangan narasumber berupa pembahasan tentang strategi branding menggunakan kecanggihan teknologi E-commerce di zaman yang serba digital ini.

Selanjutnya menentukan waktu dan tempat pelaksanaannya yang ditentukan yaitu di aula kelurahan Cibaduyut, yang diikuti juga oleh lurah Cibaduyut dan Camat dari BojongLoa Kidul, tahapan berikutnya yaitu membuat Rundown acara yang dihadiri secara offline para pelaku UMKM Cibaduyut dengan jumlah yang terbatas agar menghindari kerumunan yang tidak diinginkan di zaman penyebaran Covid-19. Tahap selanjutnya yaitu pelaksanaan Pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan Kamis, 10 Februari 2022 yang pelaksanaannya dimulai dari pukul 08.00 sampai dengan pukul 13.00 WIB, setelah pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini selesai dilanjutkan dengan tahapan membuat luaran berupa artikel yang akan diterbitkan pada jurnal pengabdian kepada masyarakat, Pengurusan HKI, penerbitan Luaran pada media masa dan pemberian sertifikat kepada mitra dan pelaku UMKM yang telah hadir pada pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Narasumber yang dihadirkan dari prodi perdagangan internasional berjumlah 2 (dua) narasumber yang pertama Bapak Yoga Restu Nugraha, S.H.Int dan Ibu Daisy Yusifa H P, dimana bapak Yoga Restu Nugraha, S.H.Int memberikan pandangannya berkenaan dengan Business Model Canvas yang dimana model bisnis sendiri merupakan sebuah model dasar yang menjelaskan bagaimana sebuah bisnis dapat menghasilkan keuntungan dan dapat dilakukan secara berulang, yang memiliki manfaat yaitu lebih unggul dibandingkan dengan kompetitor, menarik perhatian investor, manajemen keuangan yang teratur serta disiplin. Bapak Yoga Restu Nugraha, S.H.Int menekankan pada penyampaian materinya bahwa untuk menjadi lebih baik, unggul dan beda dari kompetitor-kompetitor lain kita haruslah berpikir bahwa produk sepatu pada pelaku UMKM di Cibaduyut haruslah berpikir “sedikit lebih beda itu lebih baik, dari pada sedikit lebih baik”.

Bapak Yoga Restu Nugraha, S.H.Int kemudian menyampaikan bahwa pelanggan merupakan sekelompok orang yang ingin dicapai dan dilayani oleh perusahaan, segmentasi seperti apa produk yang akan ditawarkan? Orang atau pelanggan seperti apa yang nantinya akan menggunakan produk yang kita tawarkan tersebut, yang dimana menjelaskan bahwa nilai produk seperti apa yang nanti akan kita jual? Apa saja kelebihan produk yang akan kita jual dari kompetitor? Perbedaan apa saja yang ada dari produk-produk sejenis, semuanya mengarah kepada pembeli yaitu “beda” yang membuat produk yang kita tawarkan tersebut mempunyai suatu berbeda dibandingkan dengan produk-produk yang ditawarkan dari kompetitor-kompetitor lainnya.

Produk yang ditawarkan kepada pelanggan menggunakan media apa saja, itu merupakan pertanyaan kepada para pelaku UMKM di Kelurahan Cibaduyut, mereka banyak yang menjawab bahwa masih menggunakan cara-cara konvensional karena belum terbiasa menggunakan alat bantu seperti HP, Komputer, Laptop dan sejenisnya, dari sinilah kemudian Bapak Yoga Restu Nugraha, S.H.Int mengarahkan untuk para pelaku UMKM agar kecanggihan teknologi dan perubahan zaman harus diikuti oleh para pelaku UMKM agar mereka sendiri tidak tergerus sama perubahan zaman sekarang ini yang sudah ke arah serba digital

Tak lepas dari penggunaan alat bantu pemasaran saja hubungan pelanggan pun menjadi pen jembatan agar usaha tetap berjalan lancar, mempertahankan kualitas produk, menjalin hubungan dengan pelanggan dengan cara tetap mempertahankan kepercayaan mereka agar pelanggan tetap setia dalam menggunakan atau memakai produk yang kita tawarkan. Kesetiaan dari pelanggan tersebut dihasilkan dari elemen-elemen aset yang digunakan dan dalam

menghasilkan produk, yang ditawarkan yaitu kuncinya adalah 5M (Man, material, machine, methode, money)

Kemudian narasumber ke 2 (dua) yang disampaikan oleh Ibu Daisy Yusifa H P lebih kearah promosi produk yang ditawarkan melalui promosi online yang mana para pelakunya UMKM kelurahan Cibaduyut kurang memahami penggunaan promosi melalui online, para pelaku beranggapan bahwa sudah banyak sekali pemain-pemain yang sudah merambah ke promosi online ini, rasa takut tersebut yang membuat para pelaku tidak berani untuk mencoba untuk mempromosikan produk mereka lewat media online, kemudian Ibu Daisy Yusifa H P sendiri mencoba mengarahkan agar para pelaku tidak takut untuk mencoba menggunakan media online dalam mempromosikan produk-produk yang mereka tawarkan dengan harapan untuk dapat merangkul pembeli atau pelanggan lebih banyak dan luar lagi sampai dengan pangsa pasar global.

Rasa takut pun dari para pelaku UMKM kelurahan Cibaduyut menghantui mereka dari sisi “takut kalah saing dengan produk-produk serupa dengan tawaran harga yang jauh lebih murah”, Ibu Daisy Yusifa H P juga menekankan akan permasalahan seperti ini dalam hal takut kalah saing dijelaskan bahwa dalam menawarkan produk kepada para pembeli ataupun pelanggan para pelaku UMKM sebaiknya tetap menjaga kualitas, karena dengan kualitas yang terbaik merupakan harga mati dari produk yang ditawarkan karena dari kualitaslah para pelaku UMKM sendiri tetap dapat hati ataupun kepercayaan dari para pelanggan. Kemudian tidak adanya tempat display untuk menyimpan produk-produk yang mereka tawarkan dalam satu tempat, dan diarah untuk membuat display dalam bentuk web, disimpan dalam media sosial yang dikelola oleh perwakilan para pelaku UMKM yang mana jika sewaktu-waktu pelanggan ingin melihat barang ataupun produk yang ditawarkan bisa diarahkan ke web ataupun ke media sosial perwakilan dari kelurahan Cibaduyut itu sendiri.

Pemasaran konvensional (offline) yang masih dijalankan oleh para pelaku sendirinya terdapat plus dan minusnya, baik itu berupa promosinya masih menggunakan gaya lama yaitu promosi dari mulut ke mulut, kemudian dengan cara membuat dan menyebarkan brosur, membuat benner di jalan dan mengikuti event-event bazar yang diselenggarakan pihak swasta dan pemerintah, hal tersebut tidak terlalu efektif dalam mempromosikan produk-produk yang ditawarkan karena membutuhkan tempat, tenaga kerja, waktu dan membutuhkan banyak biaya didalamnya.

Jika menggunakan pemasaran melalui online, bisa menggunakan media sosial untuk branding dan promosi, menggunakan marketplace sebagai etalase online, paid promote dan endorse agar pemasaran pun dapat melebar luar sampai luar

negeri, event kolaborasi, media online membuat minimnya biaya yang dikeluarkan dan ternyata dari penelitian yang ada bahwa belum atau masih 10% produk yang kita tawarkan diketahui oleh jumlah masyarakat dalam negeri, bagaimana menyikapi hal tersebut? Hal tersebut bisa disikapi dengan menggunakan platform media sosial contohnya Facebook, Instagram, Youtube, WhatsApp dan Tiktok. Promosi produk yang ditawarkan lewat youtube bisa menggunakan youtube video dan youtube short, kemudian promosi menggunakan WhatsApp dapat menggunakan WA Story, Broadcast atau jipri dan Dapat menggunakan cara Share melalui Grup WhatsApp (WAG), promosi menggunakan Instagram dapat menggunakan Feed, Story dan Reels, di Facebook promosi produk-produk yang ditawarkan dapat menggunakan postingan, Story dan FB Marketplace, serta Tiktok. Dapat juga menggunakan marketplace sebagai etalas onlie contohnya yaitu Shoppe, Bukalapak, Tokopedia.

KESIMPULAN

Dengan Bussiness Model Canva yang dimana model bisnis sendiri merupakan sebuah model dasar yang menjelaskan bagaimana sebuah bisnis dapat menghasilkan keuntungan dan dapat dilakukan secara berulang, yang memiliki manfaat yaitu lebih unggul dibandingkan dengan kompetitor, menarik perhatian investor, manajemen keuangan yang teratur serta disiplin, untuk menjadi lebih baik, unggul dan beda dari kompetitor-kompetitor lain kita haruslah berpikir bahwa produk sepatu pada pelaku UMKM di Cibaduyut haruslah “sedikit lebih beda itu baik dari pada sedikit lebih baik” dan Para pelaku UMKM di Kelurahan Cibaduyut diharapkan agar dapat menawarkan produk-produk mereka melalui promosi online yang mana para pelakunya UMKM kelurahan Cibaduyut masih kurang memahami penggunaan promosi melalui media online.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditiya, Y., Rahayu, S., & Rumangkit, S. (2021). Pelatihan Starup Digital dan Digital Marketing bagi Siswa-Siswi Sekolah Menengah Atas (SMA) Negeri 1 Metro. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(2), 97-103.
- 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.
- Iwan Cerialy Irawan. 2019. Strategi Pengembangan Bisnis UMKM Sentra Industri Sepatu Cibaduyut Bandung. *Jurnal Administrasi Bisnis*. Vol 5 No. 2. 2019. LPPM Politeknik LP3I Bandung. Jawa Barat.

- 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.
- Mulyadi, D., Humairoh, S., & Sihabudin, S. (2020). EVALUASI STRATEGI PEMASARAN PADA MINI MARKET MOR STORE KARAWANG. *MEDIA BINA ILMIAH*, 13(5), 1215-1222.
- Munny Cahya Lestari. 2016. Strategi Penguatan Citra Cibaduyut Sebagai Kawasan Wisata Kerajinan Sepatu Di Kota Bandung. Vol 13 No. 2 2016. *Jurnal Manajemen Resort Dan Leisure*.
- 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.
- 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.
- Sunarsi, D., Hastono, H., Yuangga, K. D., Haryadi, R. N., & Teriyan, A. (2022). Literasi Pemasaran Digital Untuk Mengenalkan Batik Pandeglang di Masa Pandemi pada Desa Wisata Sukarame Banten. *Jurnal PADMA: Pengabdian Dharma Masyarakat*, 2(2).

KIAT - KIAT BERINVESTASI DI PASAR MODAL SYARIAH INDONESIA

**^{1*}Neneng Susanti, ²Vincentia Wahyu Widajatun, ³Muhammad Bayu Aji
Sumantri, ⁴Tanti Irawati Mukhlis, ⁵Ivan Sambas Putra**

Universitas Widyatama, Bandung, Indonesia

Email : *neneng.susanti@widyatama.ac.id

Manuskrip: Maret -2022; Ditinjau: April -2022; Diterima: April -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

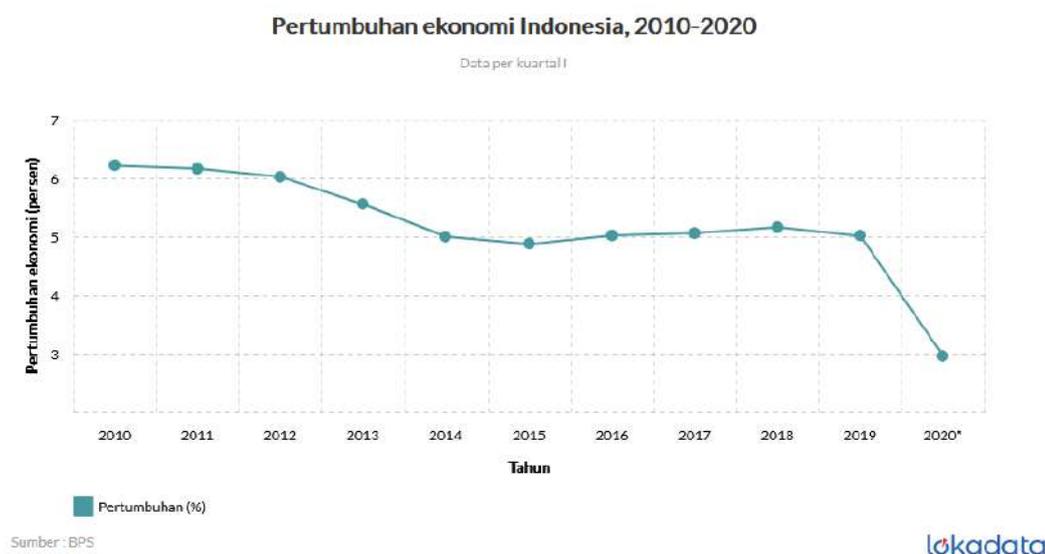
ABSTRAK

Perkembangan pasar modal suatu negara, memiliki pengaruh yang berbanding lurus dengan pertumbuhan ekonomi suatu negara. Indonesia adalah salah satu negara berkembang yang memiliki potensi untuk menjadi negara dengan ekonomi terbesar di dunia. Namun, perkembangan pasar modal di Indonesia sejauh ini masih dapat dikatakan sangat lambat ketika dibandingkan dengan beberapa negara berkembang lainnya. Salah satu hambatan yang dihadapi adalah masih rendahnya literasi dan inklusi di industri pasar modal Indonesia. Masih rendahnya tingkat literasi dan inklusi di industri pasar modal Indonesia mengakibatkan rendahnya partisipasi masyarakat pada pasar modal. Selain itu, sebagai salah satu negara muslim terbesar di dunia, negara Indonesia tidak dapat memandang sebelah mata potensi yang dapat diberikan oleh pasar modal syariah. Sehingga, Indonesia perlu untuk meningkatkan literasi dan inklusi bagi masyarakat Indonesia khususnya bagi masyarakat Indonesia yang beragama Islam sehingga dengan meningkatnya tingkat partisipasi masyarakat dalam kegiatan investasi di pasar modal syariah, maka pasar modal Indonesia secara keseluruhan dapat berkembang sesuai dengan potensinya.

Kata Kunci: Pasar Modal Syariah, Investasi

PENDAHULUAN

Indonesia adalah salah satu negara berkembang di dunia yang memiliki pertumbuhan ekonomi yang cukup baik selama beberapa tahun ke belakang. Selama sepuluh tahun kebelakang, Indonesia selalu mengalami pertumbuhan ekonomi yang positif. Terutama, pada tahun 2010 sampai tahun 2019, pertumbuhan ekonomi Indonesia, selalu berada diatas 5%. Hanya pada tahun 2020 Indonesia mengalami penurunan pertumbuhan ekonomi yang cukup drastis. Penurunan ini pun kita ketahui dipengaruhi secara besar oleh pandemi COVID19.



Gambar 1. Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 2010-2020

Dalam meningkatkan pembangunan pertumbuhan ekonomi Indonesia, salah satunya yang berpengaruh besar adalah investasi. Sarana investasi dibutuhkan untuk menangani sebagian permasalahan perekonomian Indonesia. Didalam sektor investasi terdapat berbagai macam instrumen yang digunakan untuk mendorong laju pertumbuhan ekonomi, salah satunya adalah pada sektor pasar modal. Selain perbankan yang merupakan penyedia modal untuk masyarakat, pasar modal juga merupakan wadah bagi pihak yang kelebihan modal dan pihak yang membutuhkan modal. Selain itu, pasar modal juga berfungsi sebagai pencairan kepemilikan saham dalam suatu perusahaan. Dengan berbagai manfaat dan peran pasar modal menjadikan instrumen ini semakin berkembang khususnya di Indonesia sendiri. Bagi penduduk Indonesia yang notabennya mayoritas Muslim, tidak sedikit juga yang masih mempertanyakan kegiatan investasi dalam pasar modal ini. Oleh karena itu, lahirlah pasar modal syariah yang menjawab keraguan sebagian masyarakat dan telah disahkan pada tahun 2003. Pasar modal syariah ini juga turut mewarnai kebangkitan Islam di bidang ekonomi dengan adanya transaksi dan kegiatan ekonomi berdasarkan prinsip syariah. Dari sisi dasar hukum pasar modal syariah didasarkan pada fatwa Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia (DSN-MUI) dan juga diatur dalam UU No.8 tahun 1995 tentang Pasar Modal. Kegiatan dalam UU tersebut bisa dilakukan sesuai prinsip syariah maupun konvensional.

Pada dasarnya sistem pasar modal syariah secara keseluruhan tidak jauh berbeda dari pasar modal konvensional, hanya saja ada beberapa karakteristik khusus dalam pasar modal syariah yaitu pada mekanisme dan produk di dalamnya tidak bertentangan dengan prinsip syariah dan fiqh mu'amalah. Adapun menurut

salah satu Ahli Tjipto Darmadji mendefinisikan pasar modal syariah sebagai pasar untuk berbagai instrumen keuangan jangka panjang yang bisa diperjualbelikan baik dalam bentuk utang maupun modal sendiri. Dewan Syariah Nasional (DSN) yang merupakan suatu lembaga dibawah naungan Majelis Ulama Indonesia (MUI) telah mengeluarkan ketentuan mengenai kegiatan investasi dan produk investasi di pasar modal syariah Indonesia. Ketentuan tersebut dituang dalam fatwa MUI.

Keberadaan pasar modal syariah yang berkembang saat ini diperlihatkan dengan adanya instrument-instrumen pasar modal syariah yang juga ikut mewarnai perkembangannya diantaranya obligasi syariah, saham syariah, reksadana syariah, dan instrument lainnya. Adanya instrument ini dapat disebut sebagai indikator yang menggambarkan kinerja dari pasar modal syariah. Perkembangan Pasar Modal Syariah di Indonesia setelah melalui berbagai proses dan tahapan, prospek perkembangannya sangat prospektif akhirnya melahirkan berbagai produk atau instrumen investasi syariah di pasar modal syariah dan bertambahnya jumlah perusahaan yang listing dalam daftar Efek Syariah.

Adanya Covid-19 di Indonesia tidak hanya berdampak pada dunia kesehatan saja, namun juga bagi perekonomian negara. Perilaku pengelolaan keuangan menjadi hal yang harus diperhatikan di masa pandemi COVID-19 ini (Neneng, 2019). Salah satu dampak dari kacaunya perekonomian Indonesia adalah anjloknya IHSG di Bursa Efek Indonesia akibat penjualan secara besar-besaran oleh investor karena kekhawatiran atas virus Corona. Tetapi saham syariah tetap bisa bertahan walaupun ekonomi sedang anjlok dikarenakan saham syariah memiliki kekuatan transaksi sehingga tetap stabil dan instrumen syariah lebih *less volatile*.



Gambar 2. Perkembangan Saham Syariah

Saham syariah merupakan instrumen pasar modal syariah lainnya yang kinerjanya lebih unggul dibandingkan saham konvensional. Hal ini dibuktikan dengan melihat gambar 2. statistik perkembangannya sejak tahun 2016 hingga tahun 2020 yang terus meningkat. Pada tahun 2016 periode pertama Daftar Efek Syariah sebesar 321 dan periode kedua meningkat hingga 345. Sedangkan ditahun 2020 periode pertama tercatat 457 dan periode kedua 436 tetapi ditahun 2021 periode pertama kembali meningkat menjadi 454.

Saham syariah jauh lebih baik dalam menghadapi krisis dan terjadi resesi ekonomi secara dapat dilihat dari sisi pengelolaan dan risiko jika dibandingkan dengan perusahaan lainnya yang menerapkan prinsip konvensional. Secara umum transaksi saham syariah mengalami peningkatan dan saham konvensional mengalami penurunan di tengah kondisi pandemi saat ini (Lathifah et al, 2021).

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

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

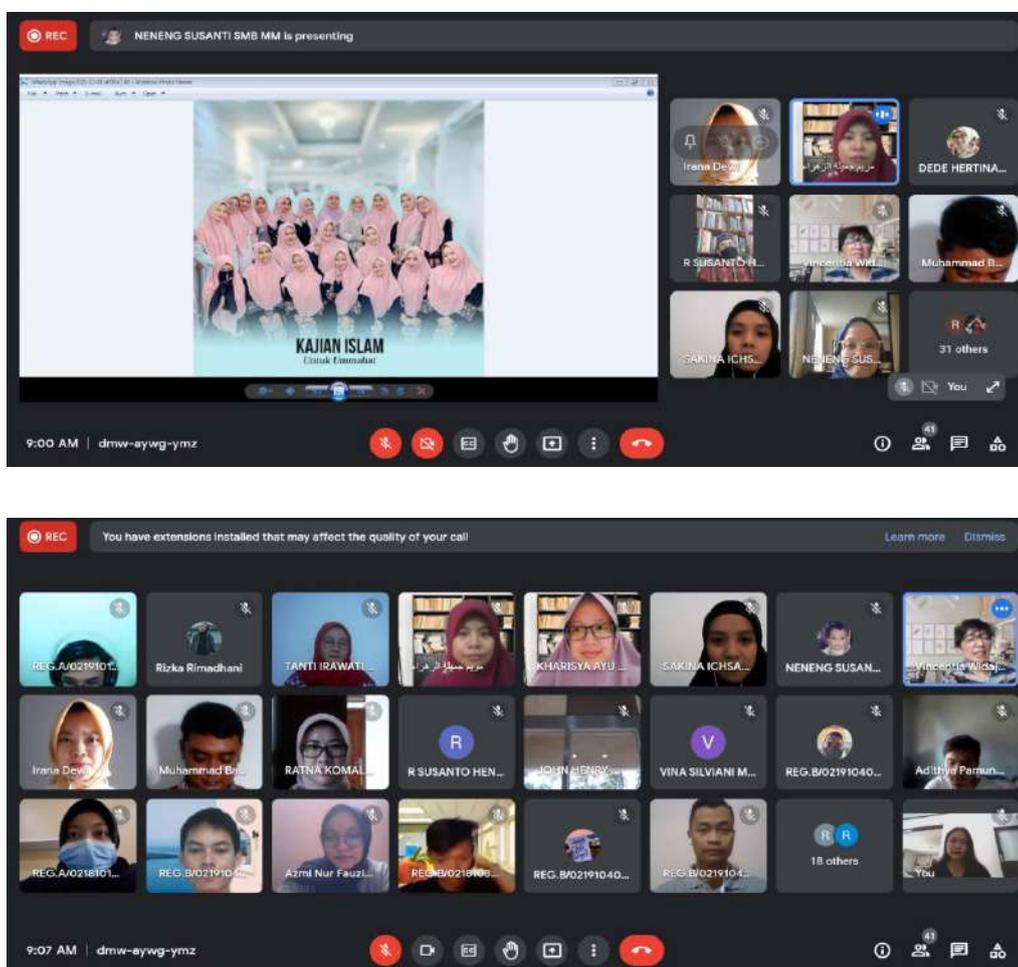
Metode Ceramah dan tutorial

Peserta diberikan wawasan mengenai pentingnya pemahaman atas pasar modal syariah produk investasinya. Kemudian memberikan contoh cara-cara berinvestasi di pasar modal syariah. Langkah pertama diselenggarakan melalui metode ceramah dan tutorial selama 60 menit melalui zoom.

Metode Diskusi

Peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan pasar modal syariah ataupun hal-hal yang ingin mereka tanyakan untuk memulai investasi. Langkah kedua diselenggarakan selama 30 menit.

Setelah pelatihan dilakukan, maka perlu adanya metode pendekatan. Peserta kemudian mengikuti diskusi tentang pasar modal syariah. Pola pelaksanaan adalah pendekatan yang dilakukan oleh tim pelaksana program pengabdian kepada masyarakat sasaran, agar dapat mencapai sasaran secara efektif dan efisien. Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dilakukan secara online melalui Aplikasi Zoom seperti terlihat pada Gambar 1.



Gambar 3. Pengabdian masyarakat melalui aplikasi Google meet

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pasar Modal Syariah adalah segala kegiatan di pasar modal yang tidak bertentangan dengan prinsip syariah. Pasar modal syariah Indonesia merupakan bagian dari industri keuangan syariah yang diatur oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), khususnya Direktorat Pasar Modal Syariah.

Pasar modal syariah dapat diartikan sebagai pasar modal yang menerapkan prinsip-prinsip syariah dalam kegiatan transaksi ekonomi dan terlepas dari hal-hal yang dilarang, seperti: riba, perjudian, spekulasi dan lain-lain. Pasar modal syariah secara resmi diluncurkan pada tanggal 14 Maret 2003 bersamaan dengan penandatanganan MOU antara BAPEPAM-LK dengan Dewan Syariah Nasional –Majelis Ulama Indonesia (DSN –MUI).

Walaupun secara resmi diluncurkan pada tahun 2003, namun instrumen pasar modal syariah telah hadir di Indonesia pada tahun 1997. Hal ini ditandai

dengan peluncuran Danareksa Syariah pada 3 Juli 1997 oleh PT Danareksa Investment Management. Selanjutnya Bursa Efek Indonesia berkerjasama dengan PT Danareksa Investment Management meluncurkan Jakarta Islamic Index pada tanggal 3 Juli 2000 yang bertujuan untuk memandu investor yang ingin menanamkan dananya secara syariah. Dengan hadirnya indeks tersebut maka para pemodal telah disediakan saham-saham yang dapat dijadikan sarana berinvestasi dengan penerapan prinsip syariah.

Perkembangan selanjutnya, instrumen investasi syariah di pasar modal terus bertambah dengan kehadiran Obligasi Syariah PT Indosat Tbk pada awal September 2002. Instrumen ini merupakan obligasi syariah pertama dan dilanjutkan dengan penerbitan obligasi syariah lainnya. Pada tahun 2004, terbit untuk pertama kali obligasi syariah dengan akad sewa atau dikenal dengan obligasi syariah Ijarah. Selanjutnya, pada tahun 2006 muncul instrumen baru, yaitu reksa dana indeks di mana indeks yang dijadikan sebagai underlying adalah Indeks JII.

Dalam beberapa literatur Islam klasik memang tidak ditemukan adanya terminologi investasi maupun pasar modal, akan tetapi sebagai suatu kegiatan ekonomi, kegiatan tersebut dapat dikategorikan sebagai kegiatan jual beli (al bay). Oleh karena itu, untuk mengetahui apakah kegiatan investasi di pasar modal merupakan sesuatu yang dibolehkan atau tidak menurut ajaran Islam maka perlu diketahui hal-hal yang dilarang/diharamkan oleh ajaran Islam dalam hubungan jual beli

Kata perniagaan yang berasal dari kata niaga, yang kadang-kadang disebut pula dagang atau perdagangan amat luas maksudnya, segala jual beli, sewa menyewa, impor dan ekspor, upah mengupah, dan semua yang menimbulkan peredaran harta benda termasuklah itu dalam bidang niaga (Hamka, 2002 dalam Rachmat 2021).

Perbedaan mendasar antara pasar modal syariah dan pasar modal konvensional adalah bahwa pelaksanaan pasar modal syariah secara umum tidak hanya ditentukan oleh kondisi bisnis, lingkungan sosial ekonomi, dan politik. Terdapat prinsip penting mengenai apa yang benar dan apa yang tidak benar yang didasarkan pada al-Quran dan Hadist Rasulullah Saw. Prinsip yang dimaksud adalah pelarangan riba, spekulasi serta serangkaian kegiatan yang dilarang, yaitu ketidakpastian (gharar), judi (maysir), ketidaktahuan (jahl). Prinsip-prinsip tersebut harus dipedomani dalam semua transaksi ekonomi, termasuk pasar modal.

Dewan Syariah Nasional (DSN)-MUI Indonesia memastikan bahwa kegiatan transaksi dan investasi di pasar modal syariah Indonesia tidak melibatkan unsur-

unsur tersebut. Hal ini berlaku baik untuk instrumen ekuitas (saham) maupun utang (obligasi) serta derivatif (instrumen turunan) dari saham. Beberapa fatwa telah dikeluarkan oleh DSN-MUI (Dewan Syariah Nasional-Majelis Ulama Indonesia) terkait dengan transaksi dan instrumen pasar modal yang memenuhi prinsip syariah.

KESIMPULAN

Sistem ekonomi Islam didasarkan pada transaksi aset riil yang produktif pada sektor riil. Olehnya, pasar modal syariah juga harus didasarkan pada pasar sekuritas berbasis ekuitas, bukan berbasis pada utang. Model pasar modal syariah yang memenuhi prinsip Syariah Islam belum diformulasikan secara formal. Namun, perlu diidentifikasi beberapa isu penting sehingga dapat dibedakan pasar modal syariah dengan pasar modal konvensional.

Menurut Iqbal dan Mirakhor (2018), setidaknya tiga hal penting yang harus diperhatikan. Pertama, mengenai perjanjian kontraktual yang dapat merepresentasikan dengan tepat bagian dalam perusahaan saham gabungan dengan liabilitas (utang) terbatas. Kedua, mengenai jenis kontrak yang sesuai untuk saham biasa sebagai mitra dalam saham perusahaan, berdasarkan musyarakah *mulkataumusyarakah* aqed. Pengklasifikasian saham perusahaan dalam kontrak musyarakah *mulka* menyebabkan sebagian besar transaksi saham di pasar modal tidak bisa diterima secara syariah. *Negotiability*, *transferability* dan *tradability* di pasar primer dan sekunder menjadi isu penting ketiga yang perlu dicermati. Sebagaimana disebutkan bahwa ekonomi Islam mendorong transaksi atas aset/barang riil (*tangible*), yang berarti pelarangan terhadap transaksi utang (*dayn*), mata uang, obligasi yang dibatasi dalam barang generik, serta hak kontingen (seperti *options*, *futures*, *forward*), di mana instrumen-instrumen ini ditransaksikan di pasar modal.

DAFTAR PUSTAKA

- 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.
- Hidayat, A., & Sunarsi, D. (2020). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Dana Pihak Ketiga Dan Dampaknya Terhadap Profitabilitas (Survey Pada Bpr Syariah Di Jawa Barat Tahun 2014–2017). *Jurnal Proaksi*, 7(1), 54-65.
- Iqbal, Zamil dan Abbas Mirakhor. 2018. *Pengantar Keuangan Islam*. Jakarta: Kencana.
- Lathifah, Hasya Mazaya (2021) Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Harga Saham Syariah di Indonesia . *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(01), 2021, 224.

- Masoud, N., & Glenn, H. (2012) The impact of financial development on economic growth: Empirical analysis of emerging market countries", *Studies in Economics and Finance*. Vol. 29 Issue: 3, pp.148-173.
- Rachmat dan Ade Pratiwy Susanti. (2021). *Investasi Pasar Modal Syariah Indonesia: Peluang Dan Tantangan Ditengah Pandemi Covid-19 (Dalam Perspektif Fatwa Ulama)*. *Jurnal Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Lancang Kuning*.
- Rahmayanti, R., Padmakusumah, R.R., Susanti, N., Susanto, R. The maintaining of trust of online business trading from islamic perspective. *International Journal of Psychosocial Rehabilitation*, 2020, 24(2), pp. 3067–3073.
- Sulistyowati & Rahmawati, M. F (2020). Analisis Pengaruh Pasar Saham Terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Negara Berkembang (Studi Kajian Literatur). *Research Fair Unsri*, Vol. 4, Nomor 1, 2020.
- Salmah Said. *Pemikiran Ekonom Muslim Tentang Pasar Modal Syariah*. *Jurnal Al-Fikr*. Volume 16. Nomor 2 Tahun 2012.
- Susanti, N., Widajatun, V.W., Mukhlis, T.I., ...Sumantri, M.B.A., Supardi. (2019). MSMEs Financial Management during the Pandemic. *Review of International Geographical Education Online* this link is disabled, 2021, 11(6), pp. 329–334.
- Susanti, N., Yaasmiin, N.N., Ramadanti, D.Z., ...Maghfiroh, N., Nasution, Y.P. (2020). The Influence of Firm Size, Leverage, and Liquidity on Company Performance through Dividend Policy in Manufacturing Companies Listed on the Indonesia Stock Exchange 2015 - 2019 Period Review of *International Geographical Education Online*, 2021, 11(5), pp. 3225–3237.

EDUKASI KIAM - KIAM SUKSES KEWIRAUSAHAAN DALAM BIDANG KESEHATAN

^{1*}Gaung Eka Ramadhan, ²Rian Agus Setiawan, ³Nila Rostarina
Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Pertamedika, Jakarta, Indonesia
Email : *gaungekaramadhan@gmail.com

Manuskrip: April -2022; Ditinjau: April -2022; Diterima: April -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Usaha berdasarkan bakat dan keahlian kejuruan yang dimiliki maupun berdasarkan tren itu sangat penting, terutama dibidang kesehatan. Untuk menemukan peluang usaha yang baik kita senantiasa wajib mencari informasi dari manapun sehingga mengetahui apa yang dibutuhkan masyarakat dan di minati/diinginkan masyarakat terutama dalam bidang kesehatan. Dampak dari edukasi kiam-kiam sukses kewirausahaan siswa bisa menjadi entrepreneur di bidang kesehatan bahkan membuka peluang untuk memperbanyak pekerjaan. Manfaat untuk menumbuhkan jiwa dan memunculkan entrepreneur di bidang kesehatan. Metode dengan memberikan penyuluhan dan memberikan contoh kewirausahaan dengan memeberikan materi cara menumbuhkan jiwa entrepreneur, strategi memulai entrepreneur dan kiam sukses menjadi entrepreneur di bidang kesehatan. Hasil yang diperoleh adalah kegiatan penyuluhan berjalan dengan baik dan peserta aktif mengikuti kegiatan penyuluhan dan pelatihan sampai selesai. Penyuluhan dilakukan dengan interaktif antara narasumber dengan peserta. Kesimpulan dari kegiatan pengabdian masyarakat di SMK Kesehatan Letris Indonesia dapat berjalan dengan baik dan lancar. Peserta antusias dan dapat bekerjasama dengan baik.

Kata Kunci: Kiam - Kiam Sukses, Kewirausahaan, Kesehatan

PENDAHULUAN

Edukasi atau disebut juga dengan pendidikan merupakan segala upaya yang direncanakan untuk mempengaruhi orang lain baik individu, kelompok, atau masyarakat sehingga mereka melakukan apa yang diharapkan oleh pelaku pendidikan (1). Edukasi merupakan proses belajar dari tidak tahu menjadi tahu. Pendidikan merupakan kebutuhan yang sangat penting bagi kehidupan manusia, sudah semestinya usaha dalam menumbuh kembangkan pendidikan secara sistematis dan berkualitas perlu terus di upayakan, sehingga tujuan dari proses pendidikan dapat dicapai secara optimal (2). Kiam-kiam adalah usaha seseorang untuk mencapai tujuan dengan ketekunan dan kiam-kiam yaitu usaha untuk mencapai kesuksesan (3).

Kewirausahaan adalah suatu ilmu yang mengkaji tentang pengembangan dan pembangunan semangat kreativitas serta berani menanggung risiko terhadap pekerjaan yang dilakukan demi mewujudkan hasil karya tersebut (4). terdapat faktor penyebab seseorang berhasil dan gagal dalam berwirausaha. Faktor pertama adalah adanya kemampuan dan kemauan, seseorang yang mempunyai kemampuan tetapi tidak mempunyai kemauan untuk berwirausaha maka hal ini akan sia-sia kemampuannya tersebut tidak diinterpretasikan pada kehidupan sehari-hari karena tidak mempunyai kemauan. Sebaliknya seseorang mempunyai kemauan tetapi tidak mempunyai kemampuan sebagai modal awal untuk berwirausaha. Faktor yang kedua adalah tekad yang kuat dan kerja keras contoh seseorang yang memiliki tekad yang kuat untuk mengembangkan usahanya tetapi karena hasilnya gagal maka ia berhenti sampai disitu saja tidak mau bekerja keras lagi untuk mencapai hasil yang ia harapkan. Faktor yang ketiga adalah seseorang wirausaha yang inovatif adalah mengenang peluang yang ada dengan memanfaatkan kesempatan yang tidak datang dua kali. Selain keberhasilan, seorang wirausaha juga selalu dibayangi oleh potensi kegagalan yang akan memberikan lebih banyak pelajaran (5).

Kesehatan adalah salah satu kebutuhan utama yang dimiliki setiap manusia, sebab percuma saja menjalani hidup di dunia ini tetapi memiliki berbagai penyakit yang menggerogoti. Disamping itu seiring berjalannya waktu, jumlah penyakit yang meneror kesehatan manusia sangat pesat pertumbuhan dan perkembangannya (6). Kemajuan sebuah bangsa didorong oleh kondisi kewirausahaan di dalamnya. Indonesia dengan jumlah penduduk 248,8 juta jiwa pada tahun 2013 masih membutuhkan hampir 5 juta wirausahawan untuk menjadikan negara menjadi maju dan mandiri (7). Wirausahawan adalah pencipta lapangan kerja (job ceator) yang akan berkontribusi positif bagi perekonomian. Jumlah wirausahawan di Indonesia masih sangat sedikit, sementara jumlah pengangguran terbuka masih sangat banyak, tercatat pada tahun 2014 mencapai 7,4 juta jiwa (6,25%) menganggur, dan hampir 700.000 orang diantaranya adalah dari lulusan perguruan tinggi (7). Hal inilah yang menjadi program utama yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Harapannya adalah masyarakat umumnya dan siswa khususnya di SMK Kesehatan Letris Indonesia dapat mengetahui pentingnya melakukan wirausaha khususnya dibidang kesehatan.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Metode pendekatan yang ditawarkan untuk memberikan solusi untuk melakukan usaha lebih untuk mendapatkan uang selain bekerja sebagai petugas kesehatan di suatu institusi, rumah sakit atau perkantoran dengan memberikan penyuluhan edukasi kiat-kiat sukses kewirausahaan dibidang kesehatan di SMK

Kesehatan Letris Indonesia. Alat dan bahan yang LCD, proyektor dan soundsystem. Prosedur kerja untuk mendukung realisasi metode dilakukan penyuluhan terkait indikator kiat sukses kewirausahaan dibidang kesehatan, memberikan contoh beberapa usaha yang bisa dilakukan dibidang, monitoring dan evaluasi untuk memastikan program berjalan dengan baik sesuai tujuan kegiatan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di SMK Kesehatan Letris Indonesia dengan peserta 60 siswa. Pelaksanaan kegiatan adalah edukasi kiat-kiat sukses kewirausahaan dalam bidang kesehatan. Berikut adalah foto-foto kegiatan selama pelaksanaan pengabdian:





Edukasi ini diberikan Sebagian besar merupakan kiat-kiat menjadi sukses kewirausahaan dalam bidang kesehatan. Karena luasnya dimensi pelayanan kesehatan dalam ranah profesi kesehatan, seharusnya dapat dijadikan sebagai peluang dalam membangun budaya berwirausaha, baik berupa barang maupun jasa. Secara keseluruhan pelaksanaan kegiatan dapat berjalan dengan lancar, semua peserta aktif mengikuti penyuluhan serta bersemangat untuk menindak lanjuti edukasi yang telah dilaksanakan. Jenis edukasi yang dilakukan cukup mudah untuk dilakukan mudah dipahami oleh siswa/ remaja, sehingga dapat diterapkan secara mudah kepada diri sendiri, hal ini tergambar pada pretest hasilnya rata-rata pengetahuan 60,20% dan setelah penyuluhan/pelatihan meningkat menjadi 85,62% peningkatan nilai sebesar dalam presentasi meningkat 20,42%.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat di SMK Kesehatan Letris Indonesia dapat berjalan dengan baik dan lancar. Peserta antusias dan dapat bekerjasama dengan baik. Saran untuk pihak sekolah dan pemerintah agar melakukan tambahan pembelajaran terkait kewirausahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agusyanto. (2007). Jaringan Sosial dalam Organisasi. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Abdullah Gymnastiar. 2019. Kiat-kiat Sekolah Unggul. Bandung: Balai Pustaka.
- BPS 2015, Tabel Perkiraan Penduduk Beberapa Negara dan Tabel Pengangguran Terbuka Menurut Pendidikan Tertinggi, <http://www.bps.go.id/linkTabelStatis/view/id/973>, diakses online tanggal 23 Agustus 2015.

- 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.
- Fahmi, Irham. 2013. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Notoatmodjo, Soekidjo. *Pendidikan dan Perilaku Kesehatan*. Jakarta. Rineka Cipta. 2003. h. 3
- Suryana. 2009. *Kewirausahaan, Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Edisi 3. Salemba Empat. Jakarta.
- Sulistyowati N. *Hubungan Pelaksanaan Tugas Kesehatan Keluarga dengan Kekambuhan Skizofrenia di Desa Paringan Kecamatan Jenangan Kabupaten Ponorogo*. Surabaya: Universitas Airlangga. 2012.

**PERENCANAAN DAN PENGATURAN KEUANGAN KELUARGA
DENGAN MENGGUNAKAN KONSEP SAKINAH FINANCE DI
LEMBAGA AL-QURAN QASHWA BANDUNG**

^{1*}Sakina Ichسانی, ²Kharisya Ayu Effendi, ³Dede Hertina, ⁴John Henry Wijaya,
⁵R. Susanto Hendiarto

Universitas Widyatama, Bandung, Indonesia

Email : *sakina.ichسانی@widyatama.ac.id

Manuskrip: April -2022; Ditinjau: April -2022; Diterima: April -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Pendidikan adalah proses belajar yang dilakukan oleh sekelompok orang yang diturunkan melalui pengajaran, pelatihan atau penelitian di bawah bimbingan orang lain seumur hidup. Pengajian atau dikenal juga dengan sebutan Majelis Taklim merupakan forum pembelajaran keagamaan informal yang masih menjadi pilihan umat Islam. Lembaga Al-Quran Qashwa Bandung merupakan lembaga informal yang fokus pada pendidikan agama Islam, seperti Aqidah, Fiqh, Adab dan Qiroatul-quran. Universitas Widyatama dan Lembaga Al-Quran Qashwa Bandung bekerja sama dalam pengabdian masyarakat. Masalah peserta kedepannya adalah bagaimana mencapai kebebasan finansial, oleh karena itu tutor mengambil tema tentang keuangan sakinah. Pengabdian masyarakat ini diikuti oleh 42 peserta. Langkah-langkah perencanaan keuangan dengan konsep keuangan sakinah terdiri dari lima langkah yaitu mengelola pendapatan, mengelola kebutuhan, mengelola impian, mengelola surplus dan defisit, serta mengelola kontinjensi.

Kata Kunci: Konsep Keuangan Sakinah

PENDAHULUAN

Pendidikan adalah proses belajar yang diturunkan oleh sekelompok orang melalui pengajaran, pelatihan atau penelitian di bawah arahan orang lain. Pendidikan dapat dibedakan menjadi tiga jenis yaitu pendidikan formal, pendidikan nonformal, dan pendidikan nonformal. Pendidikan formal adalah jalur pendidikan dengan sistem sosial yang terstruktur dan berlapis. Pendidikan formal biasanya terdiri dari sekolah dasar, sekolah menengah pertama dan sekolah menengah atas yang keberadaannya diselenggarakan dan diakui oleh negara. Pendidikan nonformal merupakan jalur pendidikan selain pendidikan formal yang dapat terstruktur dan berlapis, namun keberadaannya belum tentu dimiliki oleh masyarakat. Esensi dari pendidikan nonformal ini adalah untuk menunjang softskill yang dimiliki seseorang selama menerima pendidikan jenis ini. Pendidikan nonformal adalah jalur pendidikan dalam lembaga keluarga dan dapat juga dipahami sebagai pendidikan berdasarkan prinsip dan nilai tertentu yang diperoleh

dari lingkungan sosial, sehingga memungkinkan setiap individu berkembang sesuai minat dan bakatnya.

Indonesia memiliki berbagai jenis pendidikan formal, informal dan nonformal. Contoh pendidikan formal di Indonesia adalah PAUD, TK, SD, SMP, SMA, SMK, universitas, institut dan perguruan tinggi. Contoh pendidikan nonformal di Indonesia antara lain kursus/bimbingan belajar, homeschooling, dan pesantren. Sedangkan contoh lembaga pendidikan nonformal di Indonesia adalah partai politik, pengajian, TPA, lembaga swadaya masyarakat (LSM), Pasraman, lembaga swadaya masyarakat, keluarga, masyarakat dan kalangan yayasan.

Membaca atau dikenal juga dengan sebutan Majelis Taklim merupakan forum informal pembelajaran agama yang masih menjadi pilihan umat Islam hingga saat ini. Sistem pengajian ini biasa digunakan oleh organisasi masyarakat nirlaba melalui acara rutin mingguan, bulanan, atau bahkan tahunan. Forum ini tergolong pendidikan nonformal karena beberapa orang dengan minat dan preferensi yang sama secara rutin mengadakan kegiatan pendidikan.

Keberadaan tajwid atau taklim majlis saat ini merupakan lembaga pendidikan Islam informal yang bertujuan untuk menanamkan akhlak mulia dan mulia serta meningkatkan kemajuan ilmu pengetahuan dan keterampilan umatnya. Pendidikan nonformal ini juga merupakan lembaga pendidikan masyarakat, yang tumbuh dan berkembang dari masyarakat Islam itu sendiri. Ada banyak hal yang membedakan pengajian atau arisan dengan lembaga pendidikan Islam lainnya, antara lain waktu belajar yang teratur tetapi tidak setiap hari, pesertanya disebut arisan dan dimaksudkan untuk mempromosikan ajaran Islam.

Lembaga Al-Quran Qashwa Bandung adalah sebuah lembaga tidak resmi yang berfokus pada pendidikan agama Islam, seperti akidah, fikih, sastra dan bacaan Al-Qur'an. Lembaga ini didirikan oleh Hilmi Rahman dan Lutfi Khorunisa di Bandung pada tahun 2018. Karena animo masyarakat yang besar untuk mempelajari Islam dan Al-Qur'an, maka telah memperluas ruang lingkup pembelajaran di Lembaga Al-Quran Qashwa Bandung. Saat ini Lembaga Al-Quran Qashwa Bandung telah memiliki cabang di beberapa kota di Indonesia seperti Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi, Yogyakarta dan Malang. Baru-baru ini, lembaga ini membuka pendidikan bagi warga negara Indonesia di luar Indonesia melalui sistem online.

Salah satu isu yang diangkat oleh calon peserta pengabdian masyarakat adalah perlunya berbagi pengetahuan dan pengalaman terkait perencanaan dan pengelolaan keuangan keluarga. Karena mitra kegiatan ini adalah jamaah yang tergabung dalam tajwid, maka perlu adanya sharing ilmu dan pengalaman mengenai perencanaan dan pengelolaan keuangan keluarga islami.

Topik ini dirasa perlu untuk disampaikan dan dirasakan sebagai masalah mitra, akibat pandemi Covid-19 yang menyebabkan perubahan sistem kehidupan dan kebiasaan sehari-hari masyarakat. Banyak calon peserta juga mengungkapkan keinginan mereka untuk mencapai kebebasan finansial.

Kebebasan finansial lebih identik dengan kebebasan dari (keras) bekerja dengan pendapatan pasif yang signifikan yang dapat diperoleh ketika seseorang

hanya mampu mendukung berbagai kebutuhan pendapatan pasifnya, seperti real estat/real estat atau hasil investasi bisnis.

Sedangkan dalam Islam, kebebasan finansial diperoleh ketika sifat kepuasan muncul di hati manusia, atau bebas dari kecemasan atas harta miliknya. Artinya, seseorang tidak lagi merasa kekurangan harta yang sedikit dan tidak melupakan dirinya sendiri ketika memiliki harta yang banyak. Semua ini telah diatur dan harus dalam koridor hukum syariah. Secara sederhana, Maqashid Syariah menjelaskan tujuan/niat/asas penerapan Syariah atau aturan agama. Maqasid al-Syariah dapat dijelaskan dalam tiga dimensi, yaitu: hal atau kebutuhan dasar (Al-Duriyat), kebutuhan atau kebutuhan sekunder (Al-Hajyat), dan segala sesuatu yang melengkapi kehidupan, barang mewah atau kemewahan (Tahseenat).

Masalah yang dihadapi calon peserta adalah mereka tidak memisahkan primer, sekunder atau kebutuhan, serta kemewahan atau perbaikan. Padahal, ada keinginan untuk memenuhi ketiga kebutuhan tersebut, salah satunya melalui agama. Akibatnya, selisih antara pendapatan dan pengeluaran menjadi defisit.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Sebelum kegiatan dilaksanakan, ada beberapa tahapan persiapan sebelum dan sesudah kegiatan pengabdian masyarakat Universitas Widyatama dilaksanakan. Tahap pertama pelaksanaan kegiatan adalah melakukan survei lapangan dan berkoordinasi dengan mitra. Dalam hal ini, dosen pengabdian berkoordinasi dengan pengambil kebijakan di Lembaga Al-Quran Qashwa Bandung untuk memetakan permasalahan yang umumnya dihadapi calon peserta.

Tahap kedua pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini adalah mengajukan proposal pengabdian kepada masyarakat untuk mendapatkan izin tertulis dari pihak universitas dan untuk mendapatkan izin tertulis dari mitra yang diwakili oleh Lembaga Al-Quran Qashwa Bandung. Tahap ketiga setelah melakukan survei lapangan dan mengajukan proposal, selanjutnya dilakukan survei sosial kepada setiap peserta dengan mengajukan kuesioner tertutup. Pemetaan sosial ini berguna agar para guru mendapatkan gambaran tentang permasalahan yang secara khusus dihadapi oleh masing-masing pasangan dan juga agar para mitra mendapatkan gambaran tentang materi yang akan diperoleh. Pada tahap selanjutnya, guru mendiskusikan materi yang akan disajikan. Guru juga berdiskusi dan bertukar pikiran tentang masalah yang dihadapi mitra. Kemudian guru juga menyiapkan solusi dari permasalahan yang dihadapi mitra.

Pada tahap kelima ini, kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan dengan mempertemukan tutor dan mitra menggunakan forum googlemeet. Metode pelaksanaan kegiatan ini adalah dengan memberikan knowledge sharing dengan bantuan media online oleh narasumber. Media yang dipilih adalah media yang menggunakan platform googlemeet. Alasan memilih platform googlemeet karena

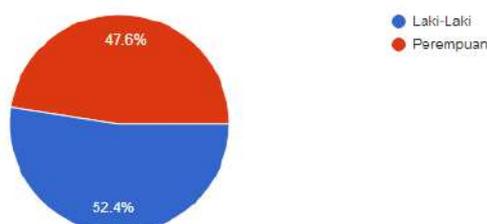
tidak ada batasan waktu dan aplikasi ini lebih familiar bagi pengguna. Usai sharing ilmu oleh para narasumber, kegiatan kemudian dilanjutkan dengan forum diskusi tanya jawab dengan para peserta. Materi tanya jawab adalah tentang permasalahan yang dihadapi dalam merencanakan dan mengelola keuangan keluarga. Hal ini menjadi topik yang menarik untuk dibahas akibat pandemi Covid-19, sehingga perencanaan dan pengelolaan keuangan keluarga menjadi hal yang penting untuk dipersiapkan. Forum diskusi tanya jawab ini diharapkan dapat menjadi sarana penghubung antara tutor dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Widyatama dengan mitra Lembaga Al-Quran Qashwa Bandung.

Tahap terakhir adalah evaluasi dan monitoring. Cara melakukan evaluasi dan monitoring ini adalah dengan memberikan kuisioner final mengenai kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dengan menggunakan media Googleform dan membuka forum diskusi setelah acara selesai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

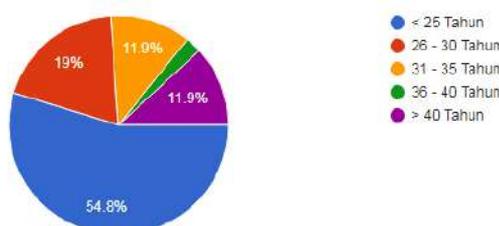
Jumlah peserta kegiatan pengabdian masyarakat ini sebanyak 42 peserta yang profilnya dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Jenis Kelamin



Peserta kegiatan pengabdian masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Widyatama ini terdiri dari 20 perempuan dan 22 laki-laki. Sehingga dapat dijelaskan bahwa perencanaan dan pengelolaan keuangan keluarga tidak hanya dilakukan oleh perempuan, tetapi juga oleh laki-laki yang ikut serta dalam perencanaan dan pengelolaan keuangan keluarga.

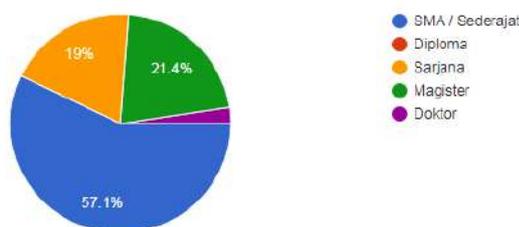
2. Usia



Rentang usia peserta dalam kegiatan ini adalah 54,8% di bawah 25 tahun atau 23 orang, 19% atau 8 orang antara 26-30 tahun, 11,9% atau 5 orang antara 31-35 tahun, 11,9% antara 36-40 tahun tua atau sebanyak 5 orang dan selebihnya berusia diatas 40 tahun.

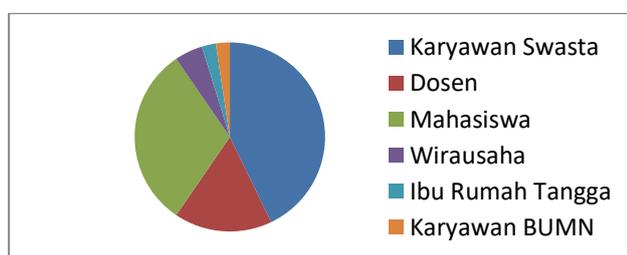
Dari data di atas terlihat bahwa mayoritas peserta adalah peserta yang berusia di bawah 25 tahun. Menurut kebiasaan penduduk perkotaan di Indonesia, mereka yang berusia di bawah 25 tahun biasanya belum berkeluarga atau belum menikah. Dari sini terlihat bahwa perencanaan dan pengelolaan keuangan keluarga tidak hanya menjadi fokus orang yang sudah menikah, tetapi juga bagi orang yang belum menikah, jadi ini juga merupakan hal penting yang perlu dipersiapkan.

3. Pendidikan



Tingkat pendidikan mayoritas peserta adalah SMA/ sederajat yaitu 57,1% atau 24 orang, 9 orang atau 21,4%, pendidikan terakhir strata 2. 19% atau 8 orang pendidikan terakhir strata 1 dan sisanya dokter.

4. Pekerjaan



Dari data di atas terlihat bahwa mayoritas peserta adalah orang-orang yang bekerja di sektor swasta. Diikuti peserta dari kalangan mahasiswa, dosen dan pengusaha. Sedangkan satu peserta merupakan ibu rumah tangga dan satu peserta merupakan pegawai negeri.

Solusi dari permasalahan tersebut adalah dengan mengelola keuangan keluarga dengan menggunakan konsep keuangan sakinah. Pengelolaan keuangan yang dimaksud dan dilakukan adalah proses pengelolaan defisit pendapatan dan kelebihan pengeluaran untuk menghindari kondisi miskin dan utang. Di sisi lain, pengelolaan keuangan biasanya membahas aspek pengelolaan surplus, yang merupakan kondisi ideal dan diharapkan.

Pembiayaan Sakinah dapat dengan mudah dicapai apabila posisi pengeluaran sama dengan atau lebih kecil dari pendapatan, dan dapat juga diartikan sebagai posisi keuangan yang seimbang atau surplus. Kondisi disabilitas harus dihindari. Situasi ini akan membawa kita pada kebiasaan utang yang tidak sehat yang lebih memberatkan untuk hidup dalam jangka panjang.

Ada dua kondisi utama ketika terjadi defisiensi/defisit. Pertama, pendapatan masih rendah. Meskipun tidak mungkin untuk memenuhi kebutuhan dasar (dria), orang-orang ini mungkin termasuk dalam kategori miskin. Kedua: Pengeluaran-pengeluaran yang tidak dapat dikendalikan, terutama pengeluaran yang berlebihan untuk pameran-pameran dan perbaikan-perbaikan, sedangkan pengeluaran-pengeluaran telah terpenuhi. Untuk syarat pertama, defisit harus ditutupi oleh program pemerintah dan masyarakat, baik melalui pajak maupun iuran zakat dan belanja. Sedangkan kondisi kedua terjadi secara alami akibat gaya hidup yang berlebihan dan defisit seringkali harus ditutup dengan utang. Dalam pembiayaan Sakinah berusaha menghindari keadaan tidak mampu baik karena syarat pertama maupun syarat kedua.

Selalu terdapat beberapa langkah sederhana yang dapat diambil untuk menjaga keuangan keluarga diberkati dan keuangan nirwana tercapai adalah dengan mengambil langkah-langkah introspeksi dan korektif berikut. Langkah ini juga mengadaptasi tahapan dan komponen perencanaan keuangan dalam konsep ini. Langkah-langkah ini adalah:

1. Mengatur pendapatan

Manajemen pendapatan adalah bagian terpenting dari perencanaan keuangan karena tanpa pendapatan dari sumber yang bersih, perencanaan keuangan yang baik akan sia-sia.

2. Mengatur kebutuhan

Kebutuhan adalah barang-barang yang kita perlukan untuk menderita tanpa, pada umumnya kita sebut dengan kebutuhan yang sangat mendasar/basic, seperti sandang, pangan dan papan.

Dalam konteks Maqasid al-Syariah, mengelola kebutuhan berarti mengatur konsumsi kita atas semua kebutuhan yang berasal dari dan (sebagian kecil) otentik dalam pemeliharaan atau pelestarian aspek agama, jiwa, harta, keturunan, dan akal.

3. Mengatur Mimpi

Kami memisahkan kebutuhan dan keinginan. Keinginan atau impian adalah hal yang kita inginkan untuk melengkapi hidup kita karena dapat memberikan kenyamanan atau memperindah lingkungan di sekitar kita. Secara

sederhana, keinginan adalah semua kebutuhan yang memiliki dimensi sekunder/kebanyakan setelah penambahan atau perbaikan.

Tidak ada batasan yang mengatur keinginan karena keinginan setiap individu sangat relatif dan berbeda-beda sesuai dengan usia, tempat tinggal atau kondisi sosial ekonominya. Yang perlu diingat, barangkali, adalah membatasinya agar tidak berlebihan atau berlebihan, dan tidak mengabaikan tugas pokok sebagai ciptaan Tuhan.

4. Mengatur kelebihan dan kekurangan keuangan

Dalam pengelolaan keuangan, baik di tingkat rumah tangga maupun di tingkat negara, indikator keberhasilan seringkali berupa hasil akhir, baik berupa surplus, laba berimbang, maupun neraca. Kehilangan atau kecacatan adalah kondisi yang tidak diinginkan. Hal ini karena ketika neraca keluarga surplus atau setidaknya seimbang, keluarga akan dapat berfungsi dengan baik, memenuhi semua kewajiban keuangan, bahkan memenuhi berbagai impian keluarga.

5. Mengatur Kemungkinan

Kita akan selalu menyaksikan kejadian tak terduga dalam kehidupan keluarga, baik yang menimpa kita maupun keluarga dekat kita. Kejadian ini seringkali membutuhkan uang yang terkadang sangat besar dan terjadi saat kita tidak siap. Oleh karena itu, sangat disarankan untuk mempersiapkan diri secara finansial, apalagi tidak setiap saat kita bisa meminta bantuan kepada keluarga atau kerabat. Dana darurat dan perlindungan asuransi adalah dua hal yang direkomendasikan dan akan dibahas pada bab perencanaan keuangan, sebagai langkah persiapan menghadapi keadaan darurat, seperti sakit, terkena bencana, dll.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat Universitas Widyatama terselenggara bekerjasama dengan Lembaga Al-Quran Qashwa Bandung. Jumlah peserta kegiatan ini berjumlah 42 orang yang menggunakan platform googlemeet. Langkah-langkah perencanaan keuangan dengan konsep keuangan sakinah terdiri dari lima langkah yaitu mengelola pendapatan, mengelola kebutuhan, mengelola mimpi, mengelola surplus, dan mengelola kontinjensi.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Quran. Terjemahan Syamil Media.
Bahsoan, A. (2011). Mashlahah sebagai maqashid al syariah (tinjauan dalam perspektif ekonomi Islam). *Jurnal Inovasi*, 8(01).
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.
- Martiana, Martiana (2010) *PENGAJIAN IBU-IBU SEBAGAI SALAH SATU PROSES APLIKASI PENDIDIKAN SEUMUR HIDUP DAN UPAYA MENINGKATKAN BUDAYA MEMBACA*. JKDMM, 26 (1).
- Muflih, Muhammad. *Perilaku Konsumen Dalam Perspektif Ilmu Ekonomi Islam*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- NASUCHA, J. A. (2019). *PENDIDIKAN ISLAM FORMAL, INFORMAL, DAN NON FORMAL*.
- 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.
- Syahatah, Hussein. 1998. *Ekonomi Rumah Tangga Muslim*. Jakarta: Gema Insani Press.
- Tamanni, Luqyan dan Mukhlisin, Muniarti. 2018. *Sakinah Finance*. Solo: Tiga Serangkai

**PELATIHAN MANAJEMEN STRATEGI HARGA DALAM RANGKA
PEMBINAAN UNIT KEGIATAN MAHASISWA (UKM)
KEWIRAUSAHAAN MELALUI WEBINAR**

**^{1*}Zandra Dwanita Widodo, ²Angga Ranggana Putra, ³Rini Adiyani,
⁴Suyamto, ⁵Abdullah Zailani, ⁶Suharyoko, ⁷Maha Martabar Mangatas L**
^{1,3,4,5,6}Universitas Tunas Pembangunan, Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia
²Universitas Pertamina, Jakarta, DKI Jakarta, Indonesia
⁷Universitas Riau, Pekanbaru, Riau, Indonesia
Email : *zandra.widodo@lecture.utp.ac.id

Manuskrip: April -2022; Ditinjau: April -2022; Diterima: Mei -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Pengembangan dan pelatihan kewirausahaan menjadi perhatian penting pada perguruan tinggi yang berkaitan erat dengan pembentukan karakter wirausaha, menciptakan insisiasi berfikir yang kreatif dan inovatif, dan diharapkan dapat menghadirkan values agar mahasiswa mampu memanfaatkan peluang yang ada dan berani mengambil resiko dalam berproses. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah membina mahasiswa yang berada pada Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) Kewirausahaan Universitas Tunas Pembangunan Surakarta agar dapat memahami secara teori dan mampu mempraktikkan langsung mengenai manajemen strategi harga pada bidang wirausaha yang ditekuni mahasiswa. Pelatihan ini berlangsung dengan bertahap, meliputi : kegiatan pertama, mahasiswa diberikan pengetahuan mengenai manajemen strategi harga, kemudian dilanjutkan kegiatan kedua, aktifitas diskusi yang difokuskan pada upaya peningkatan pemahaman realistik pada dunia usaha melalui kajian beberapa kasus yang terjadi pada praktik usaha. Kemudian pada kegiatan ketiga : mengadakan evaluasi proses kegiatan yang telah berlangsung. Evaluasi dilakukan dalam bentuk presentasi desain usaham yang akan dilaksanakan setelah mendapatkan materi dari kegiatan pertama dan kedua. Pada kegiatan ini telah melahirkan usaha mandiri mahasiswa, meliputi : HandSanitizer, Masker Batik, Taho Krispy, Pangsit Milenial.

Kata Kunci: Pelatihan Kewirausahaan, Manajemen, Strategi Harga

PENDAHULUAN

Mahasiswa intelektual dan pemikir diharapkan untuk mampu mengembangkan potensi diri, lingkungan sekitarnya, serta menjadi sosok pembawa perubahan yang berdayaguna bagi bangsa dan negara secara umum (Siswoyo, 2009). Mahasiswa berfikir hanya untuk jangka pendek dalam proses menyelesaikan studi dibangku perkuliahan, tanpa bereksplorasi dengan kegiatan yang mengasah *softskill* dalam praktik berwirausaha, sehingga setelah memperoleh gelar sarjana,

belum mempunyai keberanian untuk berwirausaha mandiri, tetapi lebih mendominasi keinginan untuk menjadi pegawai (Hendrawan & Sirine, 2017). Ketersediaan lapangan pekerjaan yang terbatas dan beberapa tuntutan kualifikasi individu yang semakin tinggi menyebabkan sulitnya mencari pekerjaan, sehingga berdampak pada tingginya angka pengangguran di Indonesia. Dengan adanya hal ini, pemerintah melalui program MBKM (Merdeka Belajar Kampus Merdeka) membuat skema untuk para akademisi berkolaborasi dengan *stakeholder* yang berfokus pada upaya meningkatkan daya saing antar individu sebagai pondasi *interpersonal skill* yang mumpuni dengan menghadirkan *mindset* berwirausaha mandiri pada setiap insan perguruan tinggi (Erita, 2020). Oleh karena itu kami selaku akademisi perguruan tinggi Universitas Tunas Pembangunan (Surakarta) dan berkolaborasi dengan salah satu akademisi Universitas Pertamina (Jakarta) membekali mahasiswa FEB UTP yang tergabung pada UKM (Unit Kegiatan Mahasiswa) Kewirausahaan mengadakan pelatihan manajemen strategi harga melalui webinar. Tidak hanya itu, kegiatan webinar terbuka untuk umum. (Simanjuntak et al., 2021)

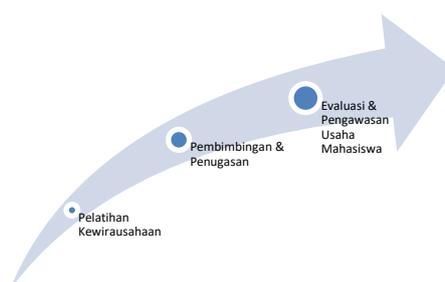
Harapan kepada mahasiswa melalui kegiatan pelatihan ini yaitu, mahasiswa dapat berdiskusi antar kelompok kewirausahaan yang ada pada UKM (Unit Kegiatan Mahasiswa) UTP dan melakukan kegiatan usaha secara mandiri sehingga dapat praktik dan mendapatkan pengalaman berwirausaha secara langsung.

Pendidikan kewirausahaan diperlukan sebagai kegiatan pendampingan dan pengasahan *softskill* mahasiswa menjelang kelulusan. (Lestari & Wijaya, 2012) memberikan pernyataan bahwa pendidikan kewirausahaan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat untuk berwirausaha mahasiswa, sehingga mahasiswa yang telah menyelesaikan sks mata kuliah kewirausahaan diharapkan memiliki nilai-nilai wirausaha yang hakiki beserta karakteristik kewirausahaan, yang nantinya akan meningkatkan minat dan fokus terhadap kegiatan usaha mandiri. (Ramadhani & Nurnida, 2017). Terlebih dalam mempersiapkan sebuah kegiatan usaha dan aktifitas jual serta beli pasti berkaitan dengan harga baik jual maupun beli. Harga jual menjadi peran penting dalam sebuah transaksi, oleh karena itu penetapan harga secara lengkap menjadi hal utama dalam perjalanan sebuah usaha untuk mencapai target (Adiyani, Muzakki, Widodo, & Putra, 2021). Selain pengetahuan berwirausaha, pengembangan Sumber Daya Manusia dalam hal ini skill yang dimiliki mahasiswa juga perlu dikembangkan dalam hal mempersiapkan menjelang kelulusan sebagai sarjana.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Metode pada pelaksanaan pengabdian pelatihan manajemen strategi harga dalam rangka pembinaan Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tunas Pembangunan Surakarta melalui webinar, dengan 3 kegiatan yaitu Pelatihan Kewirausahaan, Pola Pembimbingan, Pengawasan Usaha dan evaluasi pada Mahasiswa pelaku usaha. Kegiatan pengabdian ini terelenggara dengan penyelenggara Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Tunas Pembangunan Surakarta bekerja sama dengan Himpunan Mahasiswa Manajemen dan dengan mitra pengabdian dosen tamu Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pertamina, DKI Jakarta oleh Bapak Angga Ranggana Putra S.A.B.,M.B.A yang diselenggarakan pada tanggal 7 Januari 2022. Kegiatan pengabdian masyarakat ini diselenggarakan secara daring atau online melalui Zoom Meeting yang dimulai pada pukul 09.00-11.30 WIB. Kegiatan pelatihan ini diikuti 63 mahasiswa FEB UTP, dengan melibatkan materi dosen tamu oleh Bapak Angga Ranggana Putra S.A.B.,M.B.A dengan materi tentang manajemen strategi harga, selanjutnya untuk pola pembimbingan dalam hal ini penugasan materi memberi tugas mengenai manajemen strategi harga yang harus dikumpulkan sampai batas 8 Januari 2022. Data evaluasi dan pengawasan usaha mahasiswa untuk pelatihan manajemen strategi harga diperoleh dengan menyebarkan angket melalui platform Google Form yang disebarkan kepada para peserta pelatihan. Soal yang diberikan berjumlah 12 soal angket pada tanggal 8 Januari, pengawasan usaha mahasiswa dilakukan secara berkelanjutan oleh ibu Zandra Dwanita Widodo, S.Pd.,S.E.,M.M selaku pembina UKM Kewirausahaan FEB UTP dan juga selaku Ketua Pelaksana kegiatan pelatihan ini. Berikut gambar model metode pelaksanaan kegiatan pelatihan :



Gambar 1. Model Metode Pelaksanaan Pelatihan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini diawali dengan pembukaan oleh Dekan FEB. Kegiatan teknis berlangsung secara daring (online) melalui aplikasi zoom dan dimulai pukul 09.00 WIB pada tanggal 7 Januari 2022.

Kegiatan 1 Pelatihan Kewirausahaan

Pada pelaksanaan pelatihan ini materi manajemen strategi harga disampaikan oleh bapak Angga Ranggana Putra S.A.B.,M.B.A selaku dosen prodi manajemen Universitas Pertamina, DKI Jakarta sebagai dosen tamu. Pada pelatihan ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan empiris mengenai pemahaman

manajemen strategi harga, dan mendorong motivasi berwirausaha untuk tetap semangat dalam mengeksplorasi, berinovasi dan berkreasi terhadap produk sesuai dengan perkembangan jaman. Hal tersebut juga sependapat dengan pernyataan (Priyanto, 2009) bahwa prinsip dasar dalam berwirausaha melalui pendidikan kewirausahaan adalah mahasiswa tertarik dan termotivasi terlebih dahulu dengan adanya pendidikan kewirausahaan diperguruan tinggi, kemudian mahasiswa diharapkan dapat mengambil kesempatan dengan tepat pada bisnis yang menguntungkan, kemudian yang ketiga adalah mahasiswa diharapkan memiliki keahlian berupa *social skill, industrial skill, organizational skill* dan *strategic skill*.

Kegiatan 2 Pembimbingan & Penugasan

Kegiatan pembimbingan dan penugasan kepada mahasiswa dilakukan secara bertahap, sebelum adanya pelatihan, focus group discussion dilakukan untuk penjarangan usaha yang telah dilakukan oleh mahasiswa UKM Kewirausahaan UTP, penugasan yang dilakukan adalah penyusunan rencana kegiatan bisnis sampai dengan realisasi usaha. Dengan banyaknya interaksi dan komunikasi antara mahasiswa dan pembimbing diharapkan dapat terjalin sinergitas dalam berjalannya usaha.

Kegiatan 3 Evaluasi & Pengawasan Usaha Mahasiswa

Pola pengawasan yang dilaksanakan dilakukan dengan cara memonitoring dan mengevaluasi segala aktifitas yang dilakukan mahasiswa dalam berproses pengembangan usaha mandiri oleh masing masing individu yang mengikuti program kewirausahaan dan pelatihan pendampingan kewirausahaan ini. Kegiatan monitoring dilakukan pada saat mahasiswa mengikuti proses kegiatan mulai dari pelatihan, penugasan dan proses berwirausaha.

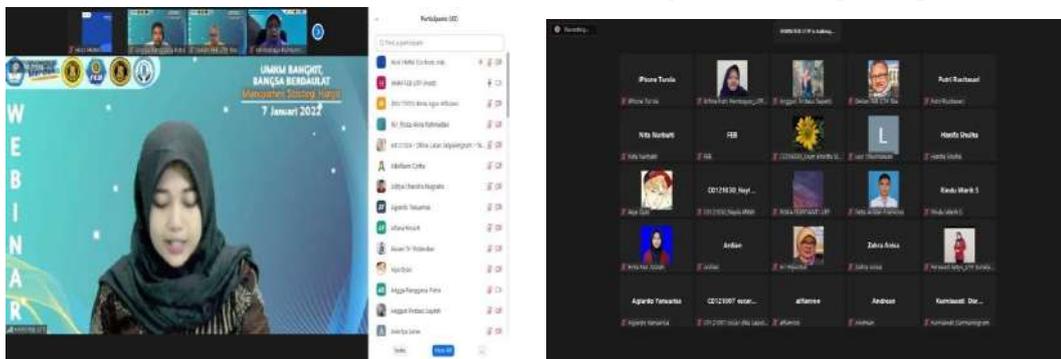
Para peserta pelatihan memberikan apresiasi yang baik, yaitu dengan adanya interaksi dengan banyaknya pertanyaan dan tanggapan yang baik sampai dengan berakhirnya acara.

Materi yang dipaparkan menjadi salah satu hal baru bagi para peserta mengingat pembahasan strategi harga jual produk menjadi bekal pengalaman praktik kewirausahaan secara langsung.

Adapun beberapa dokumentasi dari kegiatan disajikan pada Gambar 2 dan Gambar 3.



Gambar 2. Dokumentasi Pelatihan Manajemen Strategi Harga



Gambar 3. Dokumentasi Pembimbingan & Penugasan

Data yang diperoleh berdasarkan hasil analisis angket yang dibagikan kepada para peserta mengenai pelatihan manajemen strategi harga bagi mahasiswa UKM Kewirausahaan FEB UTP menunjukkan bahwa ada beberapa masalah yang ditemui peserta dalam menentukan harga sebuah produk, model dalam strategi menentukan harga, segmentasi pasar, dan kepuasan konsumen.

Buchari Alma dalam (Alma, 2018) memberikan pernyataan mengenai harga atau price, policies=politik, harga= kebijaksanaan harga, yaitu keputusan mengenai harga yang akan diikuti untuk jangka waktu tertentu. Kemudian menurut Ririn,dkk melalui (Ain & Ratnasari, 2015) memberikan pernyataan mengenai strategi penetapan harga yang dapat dianalogikan sebagai tumpukan berkaki 3 dimana 3 buah kaki yang mendasarinya adalah kompetensi, biaya dan nilai.

Pada tahapan evaluasi hasil menunjukkan bahwa tingkat pemahaman peserta meningkat, tahapan evaluasi ini dilakukan untuk mengetahui tingkat pemahaman peserta terhadap pelatihan yang dilakukan, kemudian untuk melihat efektifitas dan efisiensi kegiatan bagi peserta

KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan manajemen strategi harga dalam rangka pembinaan Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) Kewirausahaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tunas Pembangunan Surakarta melalui webinar dalam prosesnya berjalan dengan lancar dan baik, terlihat dari hasil angket yang diisi oleh peserta dengan aspek memuaskan dan dirasa bermanfaat untuk kegiatan berwirausaha, serta banyak ilmu yang diperoleh dan dapat langsung di implementasikan. Berdasarkan hasil yang diperoleh, yang dapat disampaikan untuk keberlanjutan program pendampingan kewirausahaan untuk pengembangan UKM kewirausahaan di FEB UTP adalah setiap program dan kegiatan program kewirausahaan dan lab kewirausahaan dan segala aktifitasnya diadakan pendampingan secara terukur dan terarah serta bersinergi dengan dukungan yang terintegrasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Adiyani, R., Muzakki, M. H. N., Widodo, Z. D., & Putra, A. R. (2021). Social Media Strategy to Improve Brand Image: in the Context of Students' Decision Making. *JBTI: Jurnal Bisnis: Teori Dan Implementasi*, 12(3), 211–222.
- Ain, N., & Ratnasari, R. T. (2015). Pengaruh citra merek melalui sikap konsumen terhadap niat beli ulang pada produk busana muslim Zoya di Surabaya. *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, 2(7), 553–569.
- Alma, B. (2018). Manajemen pemasaran dan pemasaran jasa.
- El Hasan, S. S., Maden, M., & Misa, B. (2021). Pelatihan Pembuatan Business Plan Bagi Pelaku UMKM di Kelurahan Mekarsari. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(1), 37-43.
- Erita, Y. (2020). *Pedoman Mahasiswa Pembelajaran Kewirausahaan*. IRDH Book Publisher.
- Hendrawan, J. S., & Sirine, H. (2017). Pengaruh sikap mandiri, motivasi, pengetahuan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha (Studi kasus pada mahasiswa FEB UKSW Konsentrasi Kewirausahaan). *Asian Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 2(03), 291–314.
- Lestari, R. B., & Wijaya, T. (2012). Pengaruh pendidikan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha mahasiswa di STIE MDP, STMIK MDP, dan STIE MUSI. In *Forum Bisnis Dan Kewirausahaan Jurnal Ilmiah STIE MDP* (Vol. 1, pp. 112–119). STIE MDP.
- 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.
- Priyanto, S. H. (2009). Mengembangkan pendidikan kewirausahaan di masyarakat. *Jurnal PNFI*, 1(1), 57–82.

- Ramadhani, N. T., & Nurnida, I. (2017). Pengaruh mata kuliah kewirausahaan terhadap minat berwirausaha mahasiswa. *Jurnal Ecodemica Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Bisnis*, 1(1), 89–97.
- Simanjuntak, M., Chandra, E., Sahir, S. H., Sitorus, S. A., Sugiarto, M., Cecep, H., ... Purba, S. (2021). *Kewirausahaan: Konsep dan Strategi*. Yayasan Kita Menulis.
- Siswoyo, B. B. (2009). Pengembangan jiwa kewirausahaan di kalangan dosen dan mahasiswa. *Jurnal Ekonomi Bisnis*, 14(2), 114–123
- Sunarsi, D. (2016). Pengaruh Minat, Motivasi Dan Kecerdasan Kognitif Terhadap Prestasi Belajar (Studi Kasus Pada Mahasiswa Program Studi S-1 Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Pamulang. Thn. Akademik 2015-2016). *Proceedings Universitas Pamulang*, 1(1).

**PELATIHAN PENCATATAN PENJUALAN MELALUI PEMANFAATAN
TEKNOLOGI INFORMASI BAGI RESELLER PT SERIKAT RAJA
LOKAL (BEEME SKINCARE Ibu dan Anak)**

¹**Ivo Rolanda**, ²**Mia Laksmiwati**, ³**Anissa Amalia Mulya**
Universitas Budi Luhur, Indonesia
Email : *ivo.rolanda@budiluhur.ac.id

Manuskrip: April -2022; Ditinjau: April -2022; Diterima: Mei -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Tujuan umum dari pengabdian masyarakat ini adalah untuk memberikan edukasi kepada para pelaku usaha, khususnya reseller Beeme tentang pentingnya pencatatan akuntansi, antara lain: untuk mengetahui kondisi finansial yang terjadi dalam sebuah perusahaan, memberikan informasi secara rinci mengenai keuntungan yang didapatkan, membantu untuk mencatat anggaran yang diperlukan sehingga dapat meningkatkan efisiensi modal yang digunakan, menentukan keputusan bisnis di masa mendatang. Metode yang diaplikasikan pada kegiatan pengabdian ini adalah dengan cara memberikan pembekalan materi atau konsep terlebih dahulu, kemudian di ikuti dengan praktek menggunakan aplikasi pencatatan penjualan (Aplikasi Qasir) dengan menggunakan materi-materi konsep yang telah dipresentasikan. Hasil pengabdian kepada masyarakat ini adalah banyaknya antusiasme dari para peserta mengenai pencatatan penjualan melalui pemanfaatan teknologi informasi yang diikuti dengan banyaknya pertanyaan dari peserta mengenai bagaimana cara menggunakan aplikasi pencatatan penjualan (Qasir), membuat laporan transaksi penjualan dan juga menganalisa laporan transaksi penjualan.

Kata Kunci: Pencatatan, Penjualan, Teknologi Informasi, Qasir

PENDAHULUAN

Kemajuan zaman dan teknologi sekarang ini membuat kita jauh lebih mudah melakukan sesuatu termasuk dalam menjalankan usaha. Zaman yang semakin maju dengan diikuti oleh perkembangan teknologi digital yang semakin pesat secara tidak langsung memberikan banyak perubahan yang terbilang signifikan dalam kehidupan. Kehadiran internet kini banyak dimanfaatkan oleh pemilik usaha untuk menunjang aktivitas operasional pekerjaan, mencari informasi, hingga menjadi salah satu cara untuk mengenalkan produk atau bisnis.

Dalam rangka meningkatkan pendapatan, ada berbagai cara yang dapat dilakukan khususnya ibu rumah tangga. Para ibu rumah tangga tersebut memanfaatkan waktu luang nya dengan produktif. Sekarang aktivitas tersebut dipermudah dengan cara pemanfaatan teknologi informasi. Para ibu rumah tangga

dapat menjalankan usaha sampingan yang secara umum, seharusnya tidak ada istilah gagal dalam bisnis ini karena memang sebatas hanya sebagai usaha sampingan atau penghasilan tambahan dengan turut memanfaatkan internet dengan menggunakan metode yang dikenal dengan digital marketing. Berbagai alasan memiliki usaha sampingan selain untuk menambah pendapatan, seperti dapat mencapai target keuangan, mengisi waktu luang dan memanfaatkan internet, ingin membuktikan kemampuan pribadi di depan pihak tertentu atau di hadapan keluarga besar, persiapan pensiun.

Model bisnis reseller adalah pilihan yang bagus untuk memulai menjalankan usaha sampingan. Sebagai seorang reseller, pada dasarnya bekerja sebagai perantara antara produsen dan pelanggan. Reseller tidak perlu repot membuat produk sendiri, cukup memilih yang sesuai dengan target pasar dan membelinya dari produsen dengan harga murah atau dengan kata lain modal yang dibutuhkan relatif kecil. Keuntungan lain sebagai reseller, karena fokus pada pemasaran produknya saja maka waktu yang dibutuhkan untuk menjadi reseller lebih fleksibel. Tidak harus memproduksi barang jualan, sehingga tidak perlu memikirkan stok, reseller hanya fokus pada penjualan. Beberapa perusahaan umumnya akan memberikan edukasi semacam pelatihan untuk meningkatkan skills atau kemampuan berjualan sebagai reseller dari produknya. Dalam perkembangannya dapat membangun toko online, sehingga dapat jangkauan pasar lebih luas tanpa biaya inventaris yang mahal, atau biaya pengiriman tinggi.

Salah satu produk yang saat ini sedang menjadi pembicaraan di kalangan ibu rumah tangga dan remaja putri, Beeme skincare ibu dan anak. Beeme adalah skincare untuk ibu dan bayi yang diformulasikan dari bahan turunan lebah yaitu lilin lebah, propolis, madu, dan lima bahan alami lainnya seperti vaseline, minyak zaitun, VCO, almond oil, dan essential sweet vanilla honey. Beeme 100% menggunakan bahan organik dan food grade yang aman untuk ibu hamil, menyusui bahkan bayi (tidak berbahaya apabila tertelan). Beeme diklaim mampu bersaing dengan beberapa produk kecantikan bertaraf International lainnya. Hal ini dibuktikan, sejak awal kemunculannya pada 31 Mei 2019, Beeme sudah menjadi incaran konsumen. "Awal produksi menggandeng produsen di Lampung, namun antusias permintaan penggunaannya begitu banyak akhirnya kami bersama pabrik di Jakarta untuk memproduksi Beeme sesuai standard BPOM. Untuk ke jenjang Internasional, kami memasarkan melalui media sosial endorsement serta didukung agen dan reseller di seluruh Indonesia," ungkap Sheyla Taradia Habib, selaku Founder dari Beeme. (www.dkonten.com, Selasa 8 Desember 2020). "Produk Beeme terjual kisaran delapan sampai 10.000 jar/bulan. Dengan banderol harga terjangkau, Beeme Nourishing Balm dan Honey Sunscreen hanya IDR 75 ribu. Sedangkan Beeme Natural soap 3 in 1 IDR 85 ribu," pungkasnya. Saat ini produk Beeme, skincare yang bermanfaat untuk menutrisi kulit tersebut sudah menjangkau seluruh Indonesia melalui para agen dan reseller, total sekitar 400 orang. Bahkan beberapa negara seperti Taiwan, Turki dan Swedia sudah memakai produk tersebut, karena dari sisi harga jauh lebih murah, dan kualitasnya tidak kalah bagus. (www.tribunlampung.com, Selasa 29 September 2020).

Berdasarkan potensi yang sangat menjanjikan ini, maka dipilih reseller produk Beeme sebagai subyek dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat. Pada survai awal kepada para reseller Beeme, diperoleh gambaran sebagai berikut menunjukkan bahwa mayoritas reseller Beeme: 35,7 % melakukan pencatatan secara manual, bahkan 64,3 % belum pernah melakukan pencatatan transaksi penjualan. Hal tersebut akan berpotensi menimbulkan masalah di kemudian hari, seperti: pengeluaran yang dilakukan tidak sebanding dengan pemasukan yang didapatkan, tidak mengetahui berapa modal usaha yang sudah dikeluarkan, keuntungan yang sudah diperoleh, tidak diperoleh data persediaan produk dan lain lain.

Berdasarkan kondisi tersebut maka tema Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilaksanakan adalah: Pelatihan Pencatatan Penjualan Melalui Pemanfaatan Teknologi Informasi bagi Reseller Beeme PT Serikat Raja Lokal (BEEME Skincare Ibu dan Anak). Tujuan dilaksanakannya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan tema tersebut adalah untuk memberikan edukasi kepada para pelaku usaha, khususnya reseller Beeme tentang pentingnya pencatatan akuntansi, antara lain: untuk mengetahui kondisi finansial yang terjadi dalam sebuah perusahaan, memberikan informasi secara rinci mengenai keuntungan yang didapatkan, membantu untuk mencatat anggaran yang diperlukan sehingga dapat meningkatkan efisiensi modal yang digunakan, menentukan keputusan bisnis di masa mendatang.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

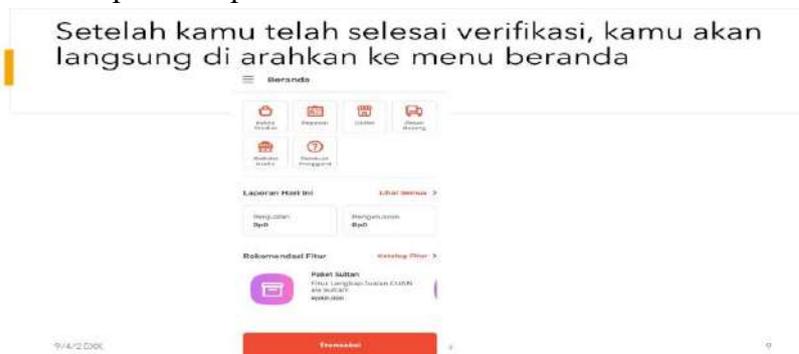
Untuk menjamin keefektifan kegiatan pengabdian pada masyarakat, maka kegiatan ini akan dibagi kedalam beberapa tahapan dengan metode yang berbeda-beda. Kegiatan pengabdian ini akan dibagi dengan beberapa tahapan terkait fitur transaksi Aplikasi Qasir yang dapat digunakan oleh *user* untuk melakukan kegiatan pencatatan jual beli produk/barang dagangan yang dimiliki (fungsi kasir digital). Berikut adalah beberapa petunjuk dalam penggunaan fitur transaksi dalam aplikasi Qasir.

1. Download aplikasi Qasir melalui Google Play Store
2. Pada halaman login, klik tombol “**Daftar Sekarang**” untuk mendaftarkan toko reseller
3. Setelah kamu klik tombol “**Daftar Sekarang**”, masukan data diri dan usaha reseller dan klik tombol “**Daftar**”
4. Setelah klik “**daftar**”, maka akan diminta untuk memasukan kode verifikasi yang dikirimkan ke nomor HP dan email (kalau email diisi).



Gambar 1. Daftar dan Login Aplikasi Qasir

5. Setelah selesai verifikasi, akan langsung diarahkan ke menu beranda, akan muncul beberapa menu pilihan:



Gambar 2. Beranda Aplikasi Qasir

a. Kelola Produk dan Inventori

Setelah masuk ke menu Kelola Produk lalu pilih tombol “+” untuk menambah produk.

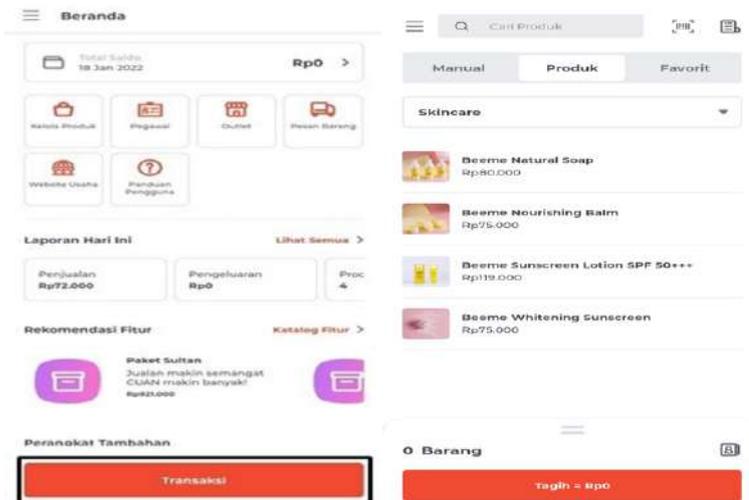
b. Kelola Pegawai

- 1) Untuk mengakses fitur Pegawai, kamu dapat mengakses nya dengan mengklik icon pegawai pada menu beranda
- 2) Kemudian upload foto pegawai kamu, input nama pegawai dan detail pegawai lalu tekan pilih outlet untuk memilih tempat pegawai bekerja, lalu klik Simpan
- 3) Setelah itu ke “**pengaturan**” keluar dan refresh data lalu login ulang dengan akun pegawai yang sudah dibuat

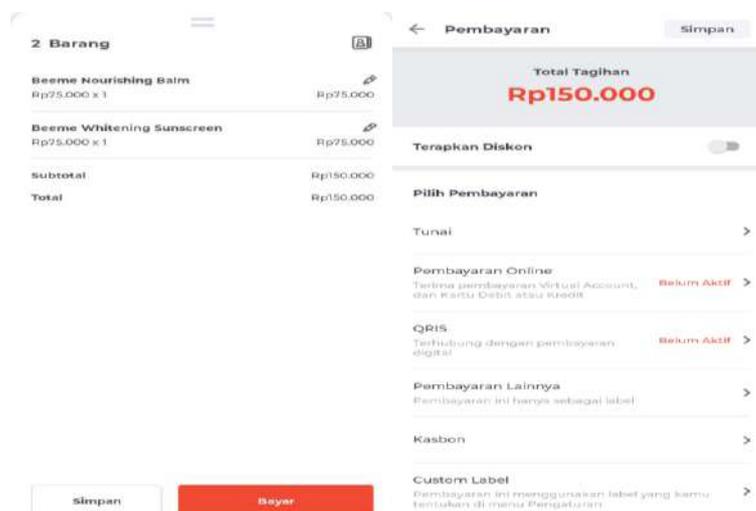
c. Kelola Outlet

- 1) Pertama, kamu dapat mengakses nya dengan mengklik simbol Outlet pada menu Beranda
- 2) Setelah tampilan form ini muncul, silahkan isi data outlet kamu

- 3) Dalam mengelola outlet, Qasir juga memiliki fitur "**Pilih Pegawai**" yang bisa digunakan user untuk memilih pegawai yang akan ditempatkan pada outlet-outlet tertentu, lalu klik "**simpan**".
 - 4) Setelah itu ke "**pengaturan**" keluar dan refresh data lalu login ulang dengan outlet yang sudah dibuat.
- d. Transaksi Penjualan
- 1) Saat pertama kali user mengakses menu transaksi pilih Transaksi
 - 2) Pilih produk dan varian berikut jumlahnya, lalu tambahkan ke pesanan



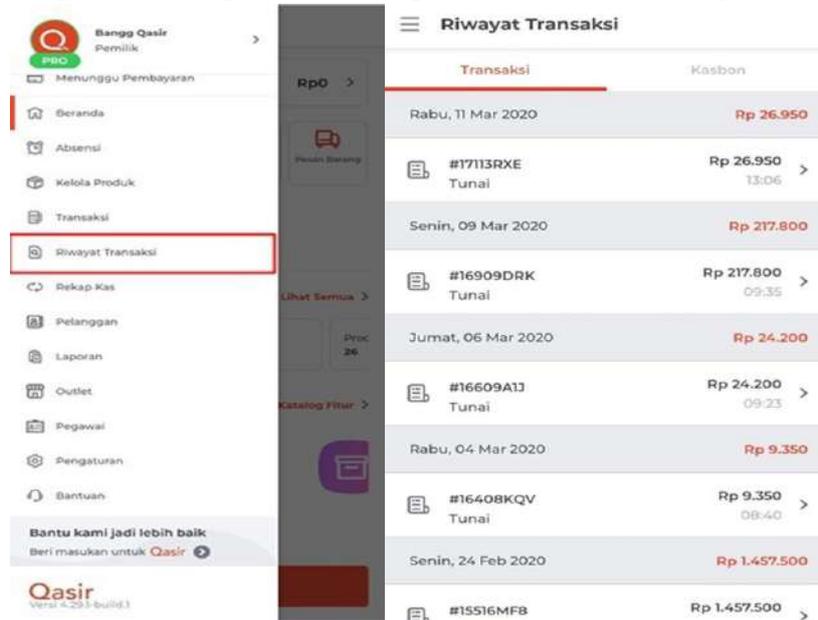
Gambar 3. Transaksi Produk



Gambar 4. Proses Transaksi Penjualan

- e. Riwayat Transaksi
- 1) Untuk mengakses fitur Riwayat Transaksi, kamu dapat mengaksesnya dengan mengklik menu Riwayat Transaksi pada menu *sidebar*

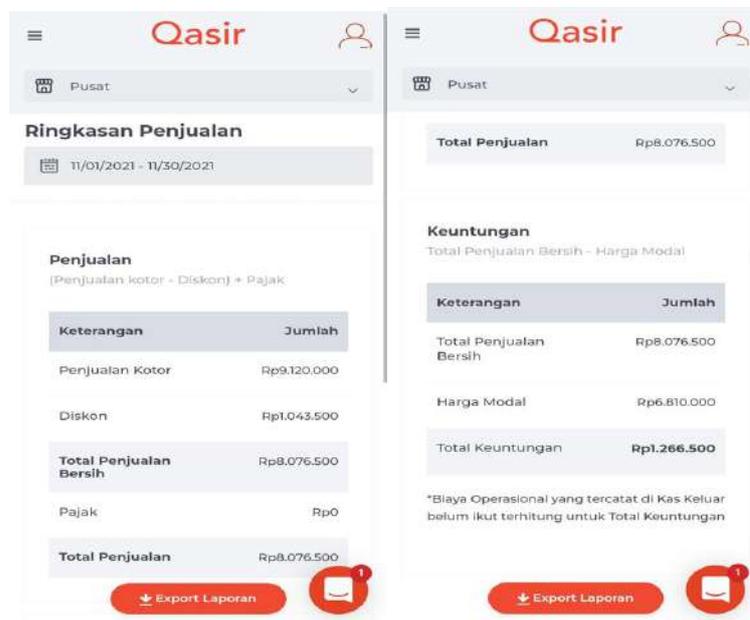
- 2) Setelah kamu mengklik Riwayat Transaksi, kamu akan diarahkan ke daftar Riwayat Transaksi apa saja yang pernah kamu lakukan di aplikasi Qasir
- 3) Rangkuman mengenai bisnis dapat dilihat dalam satu layar.



Gambar 5. Menu Riwayat Transaksi

f. Laporan Transaksi Penjualan





The image shows two side-by-side screenshots of the Qasir application interface. The left screenshot displays the 'Ringkasan Penjualan' (Sales Summary) for the period 11/01/2021 to 11/30/2021. It includes a table for sales details and a total sales summary. The right screenshot displays the 'Keuntungan' (Profit) report, showing the total profit after deducting the cost of goods sold from the net sales.

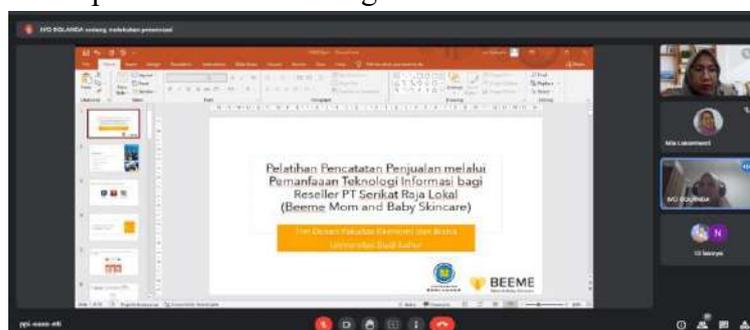
Keterangan	Jumlah
Penjualan Kotor	Rp9.120.000
Diskon	Rp1.043.500
Total Penjualan Bersih	Rp8.076.500
Pajak	Rp0
Total Penjualan	Rp8.076.500

Keterangan	Jumlah
Total Penjualan Bersih	Rp8.076.500
Harga Modal	Rp6.810.000
Total Keuntungan	Rp1.266.500

Gambar 6. Laporan Transaksi Penjualan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan penggunaan aplikasi Qasir dilaksanakan pada 25 Maret 2022 via Google Meet, dan telah berhasil dengan baik dalam mengedukasi peserta yaitu reseller PT Serikat Raja Lokal (Beeme Skincare Ibu dan Anak) tentang pencatatan penjualan melalui pemanfaatan teknologi informasi.



Gambar 7. Pelaksanaan Kegiatan Webinar Pelatihan Pencatatan Penjualan

Pelatihan meliputi ceramah pengenalan aplikasi Qasir, cara *install* aplikasi, cara mengaktifkan aplikasi dan praktik penggunaan. Untuk memudahkan pelatihan, selain pengenalan semua materi disampaikan dengan diskusi masalah dan praktik secara langsung dalam pembuatan laporan keuangan penjualan melalui aplikasi. Dari pelatihan ini dampak yang diharapkan muncul adalah memberikan kemampuan dan keterampilan kepada peserta dalam menggunakan aplikasi pembukuan ini sehingga mampu untuk membuat laporan keuangan yang pada akhirnya dapat memberikan akuntabilitas dan kredibilitas dalam pengelolaan

keuangan yang menghasilkan kepercayaan yang lebih baik kepada pihak-pihak yang terkait.

Setiap peserta memperoleh kesempatan untuk berdiskusi dan berinteraksi, sehingga kesulitan dalam memanfaatkan aplikasi dapat diatasi. Berdasarkan hasil survai setelah mengikuti pelatihan, semua para peserta menyatakan bahwa:

- a. Pelatihan ini sangat bermanfaat
- b. Aplikasi Qasir sangat mempermudah proses pencatatan transaksi
- c. Akan segera menggunakan Aplikasi Qasir

Menyarankan agar frekuensi pelatihan diperbanyak dan diperpanjang waktu pelatihannya.

KESIMPULAN

Adanya pelatihan pencatatan transaksi penjualan berbasis teknologi informasi dengan aplikasi Qasir diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut:

a. Melacak Pengeluaran dan Penerimaan

Pencatatan setiap transaksi dilakukan agar setiap pengeluaran dan penerimaan bisa diketahui dengan jelas. Hal ini akan sangat membantu untuk mengontrol pembelian yang tidak terlalu penting, menentukan harga jual yang akan dibuat, dan menentukan pajak yang harus dibayar dan lain-lain.

b. Membantu Pembuatan Anggaran

Dengan pencatatan dapat mengetahui pengeluaran yang benar-benar dibutuhkan, lebih mudah untuk mengantisipasi biaya yang tidak terduga, mengetahui potensi penerimaan yang akan datang.

c. Pembayaran Pajak

Selain membantu penentuan berapa pajak yang akan dibayar, pencatatan juga akan mempermudah proses pembayarannya, karena dapat memberikan informasi keuangan yang lengkap pada waktu yang dibutuhkan.

d. Membantu Analisis

Pencatatan transaksi usaha yang lengkap dan terperinci akan menjadi alat analisis bagi manajemen untuk menilai kinerja keuangan. Hasil ini selanjutnya dapat menjadi keputusan dalam hal perencanaan dan strategi perusahaan yang akan datang.

e. Kemudahan Pelaporan pada Investor

Investor kerap kali meminta laporan kinerja perusahaan untuk mengukur nilai investasinya. Calon investor lebih cenderung berinvestasi dalam bisnis ketika pelaku usaha telah mengatur informasi keuangan secara teratur. Dengan adanya pembukuan, memungkinkan investor memiliki akses informasi terkini dan terlengkap yang dapat diakses dengan mudah serta cepat. Karena itu,

investor pun dapat membuat keputusan yang lebih baik. Tidak hanya pada investor saat ini tetapi juga investor di masa depan

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.
- Dkonten. Beeme, Skin Care Alami dan Aman untuk Semua Jenis Kulit. Diakses pada Desember 8, 2020, dari <https://dkonten.com/blog/beeme-skincare-alami-dan-aman-untuk-semua-jenis-kulit/>
- Habibah, Margie, A. L., Pratiwi, A.P., Afridayani & Ridwan, M. (2021). Pelatihan akuntansi dan pengelolaan keuangan pada umkm ratengan. *Abdi Laksana: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(3), 430-437. doi: <http://dx.doi.org/10.32493/al-jpkm.v2i3.13481>
- 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.
- Irawan, W. et al. (2022). Pelatihan penggunaan aplikasi otabiu dulamayo selatan kabupaten gorontalo. *Diseminasi: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 4(1A), 96-102. doi: <https://doi.org/10.33830/diseminasiabdimas.v4i1A.2993>
- Linawati, Puspita, E., Winarko, S. P., & Sugeng. (2020). Pelatihan akuntansi dan pengelolaan keuangan bagi wirausaha baru kabupaten nganjuk. *Prosiding Seminar Nasional Abdimas Ma Chung*, vol(no), 203-211. Diakses dari <https://ocs.machung.ac.id/index.php/senam/article/view/25/24>
- Manesah, D., & Alfathoni, M. A. M. (2021). Pelatihan Pembuatan Media Video Promosi Penjualan Dodol Di Desa Lama Hampan Perak. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(2), 140-146.
- Rahayu, I. (2022, Januari 5). Bantuan Qasir. Diakses dari <https://bantuan.qasir.id/id/>
- Suharman, A., Ratnagung, C. G., Nizar, N. I., Ratnasih, P., & Fahmi, E. (2022). Penyuluhan motivasi finance preuner pada masa pandemi. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana Mengabdikan Untuk Negeri*, 4(2), 165-170. doi: <http://dx.doi.org/10.32493/j.pdl.v4i2.18229>
- Utarindasari, D., Purnama, A., & Prihatini, A. (2021). Pelatihan penyusunan laporan keuangan bagi pelaku umkm di keluarahan gandong. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani*, 1(1), 44-52. doi: <https://doi.org/10.51805/jpmm.v1i1.9>
- Yuwana, S. I. P., & Hasanah, H. (2021). Literasi Produk Bersertifikasi Halal Dalam Rangka Meningkatkan Penjualan Pada UMKM. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)*, 1(2), 104-112.

**PEMAHAMAN AKUNTANSI UNTUK MENDUKUNG PENYUSUNAN
LAPORAN KEUANGAN YANG EFEKTIF PADA YAYASAN
PERGURUAN CIKINI**

¹Yunita Kurnia Shanti, ²Susi Sih Kusumawardhany, ^{3*}Sudarmadi
Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia
Email : *dosen00899@unpam.ac.id

Manuskrip: April -2022; Ditinjau: April -2022; Diterima: Mei -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Lembaga organisasi membutuhkan cara dan teknik dalam mengelolanya, dikarenakan setiap lembaga membutuhkan kemajuan dan penataan yang sesuai dengan sistem yang berlaku dalam sebuah perkantoran maupun organisasi. Setiap penataan diperlukan sebuah pengetahuan yang mendasar tentang cara mengelola, mengatur, mengarahkan dan mengevaluasi semua bidang yang ada di dalam perkantoran maupun organisasi tersebut. Hal ini untuk memastikan bahwa semua yang berkaitan dengan perkantoran maupun organisasi yang dibentuk dapat berjalan dengan semestinya. Sebagaimana diketahui bahwa kemajuan sebuah perkantoran seperti kantor pemerintahan, diperlukan sistem penataan yang sistematis. Salah-satunya dalam bidang administrasi dan keuangan yang diatur dalam perkantoran pemerintahan. Perkantoran akan berkembang secara efektif, disebabkan oleh kemampuan para pekerja yang ada di perkantoran. Karena berkembangnya perkantoran membutuhkan para kinerja yang mampu mengelola keuangan dan administrasinya. Dalam menyusun laporan konsolidasi pelaksanaannya secara sistematis dan terstruktur dengan akuntabilitas, manajemen, transparansi dan intergenerational equity. Oleh karena itu, banyak sistem yang harus dipelajari mengenai cara mengelola dan mengembangkan sistem manajemen administrasi dan keuangan agar menjadi sebuah perkantoran maupun organisasi yang menonjol dan mempunyai daya perkembangan yang lebih intensif. Administrasi melingkupi seluruh kegiatan, dari pengaturan hingga pengurusan sekelompok orang yang memiliki diferensiasi pekerjaan untuk mencapai suatu tujuan bersama. Administrasi dapat berjalan dengan dua atau banyak orang terlibat di dalamnya.

**Kata Kunci: Akuntansi, Laporan Keuangan, Akuntabilitas, Manajemen
Transparansi, Intergenerational Equity**

PENDAHULUAN

Yayasan Perguruan Cikini berdiri pada tanggal 1 Agustus 1942 dengan nama Sekolah Rakyat Partikelir Mayumi. Sebelumnya yayasan tersebut hanya sebuah tempat kursus bahasa Indonesia yang diprakarsai oleh Pandu Suradhiningrat dan

bertempat di Jln. Niewelaan (kini Jln. Kramat VIII). Perguruan Cikini kini berpusat di Jln. Cikini Raya, Jakarta Pusat. Unit-unit yang berada di bawah naungan Perguruan Cikini ialah:

1. TK, SD, SMP Perguruan Cikini, Jakarta Pusat
2. SMA Perguruan Cikini, Jakarta Selatan
3. SMK Perguruan Cikini, Jakarta Utara
4. SMK Perguruan Srengseng, Jakarta Selatan
5. Institut Sains dan Teknologi Nasional (ISTN), Jakarta Selatan
6. SMM, Jakarta Pusat

Pada 30 November tahun 1957, Yayasan Perguruan Cikini pernah mendapat musibah ledakan granat, targetnya adalah Presiden Soekarno yang sedang berkunjung ke sekolah tersebut, pada masa itu juga sekolah tersebut tempat putra-putri Presiden Soekarno bersekolah (Guntur, Guruh, dan Megawati). Peristiwa ini dikenal dengan nama “*Peristiwa Cikini*”.

Segera sesudah balatentara Jepang berkuasa di Indonesia, maka dikeluarkanlah larangan adanya perkumpulan-perkumpulan bangsa Indonesia, bukan saja perhimpunan-perhimpunan politik, akan tetapi juga serikat-serikat buruh dan perkumpulan-perkumpulan lain yang bersifat sosial. Bahkan tentara pendudukan Jepang pada waktu itu mengumumkan bahwa sekolah-sekolah di seluruh Jakarta harus ditutup. Menghadapi situasi yang demikian, maka Ibu Paudu Suradhiningrat mengambil prakarsa untuk melaksanakan suatu usaha pendidikan anak-anak dengan membuka sebuah lembaga kursus bahasa Indonesia. Perguruan “Cikini” yang dulunya adalah sebuah lembaga pendidikan kursus bahasa Indonesia, bertempat di rumah Almarhum dr. Rasyid, Jl. Diniewelaan (kini Jalan Kramat VIII). Pada awalnya lembaga kursus bahasa Indonesia ini memiliki jumlah murid 12 orang dengan satu orang guru, yaitu Ibu Mien Soemadji (almarhumah), lalu seiring dengan berjalannya waktu jumlah muridnya pun semakin bertambah, maka lembaga pendidikan kursus bahasa Indonesia ini terpaksa pindah ke Sekolah Rakyat di Jalan Kernolog (kini Jalan Kramat IV) karena tempat di rumah Almarhum Dr. Rasyid sudah tidak mencukupi. Seiring laju pertumbuhan murid semakin pesat, pada tanggal 1 Agustus 1942, lembaga pendidikan kursus bahasa Indonesia ini diubah menjadi Sekolah Rakyat Partikelir “MAYUMI” (anak panah) yang bertempat di Jl. Kramat No. 31A Jakarta. Bari pada 1 November 1942, sekolah ini resmi dipindahkan ke Jalan Cikini Raya No. 76 dengan 200 orang murid yang terbagi dalam lima kelas ditambah 1 kelas Taman Kanak-kanak. Pengurus pada waktu itu diketuai oleh Ibu Paudu Suradhiningrat dengan Kepala Sekolah Ny. Agus Djaya.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Dalam kegiatan ini metode yang diterapkan diharapkan dapat memberikan kemudahan kepada pengurus Yayasan dengan cara memberikan penjelasan wawasan tentang siklus kas, internal control terhadap kas dan dampaknya terhadap organisasi. Selain itu dilakukan diskusi, sharing, tanya jawab, praktik yang dipandu

oleh pemateri. Pada metode penjelasan, instruktur menyampaikan materi terkait dengan pengendalian kas dengan membuat tampilan visual berupa slide power point yang ditampilkan ke layar.

Instruktur dalam menyampaikan penjelasan juga memasukkan unsur “sharing” atau berbagi pengalaman mengenai pengelolaan kas berdasarkan pengalaman dimiliki pemateri, diharapkan dapat memberikan gambaran lebih jelas kepada peserta. Pada metode praktik, peserta membuat disain format perencanaan pengendalian kas dan diajarkan bagaimana tahapan dalam melakukan pengendalian kas. Dengan demikian para peserta yang merupakan pengurus mampu memahami, mengetahui dan memahami akuntabilitas, manajemen transparansi dan intergenerational equity pada pengelolaan laporan keuangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini berkaitan erat dengan upaya pengurus yayasan menciptakan pengelolaan dan pengendalian laporan secara benar berdasarkan prosedur tertentu, sehingga mampu memberikan tingkat kepercayaan publik terhadap yayasan. Laporan keuangan Yayasan disusun untuk menyediakan informasi yang relevan mengenai posisi keuangan dan seluruh transaksi yang dilakukan oleh Yayasan selama satu periode pelaporan. Laporan keuangan terutama digunakan untuk membandingkan realisasi belanja dengan anggaran yang telah ditetapkan, menilai kondisi keuangan, mengevaluasi efektivitas dan efisiensi suatu entitas pelaporan dan membantu Biro Keuangan Yayasan dalam menyusun laporan konsolidasi Yayasan. Yayasan selaku entitas pelaporan mempunyai kewajiban untuk melaporkan upaya-upaya yang telah dilakukan serta hasil yang dicapai dalam pelaksanaan kegiatan secara sistematis dan terstruktur pada suatu periode pelaporan untuk kepentingan:

a. Akuntabilitas.

Mempertanggungjawabkan pengelolaan sumber daya serta pelaksanaan kebijakan yang dipercayakan kepada entitas pelaporan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara periodik.

b. Manajemen.

Membantu para penggunaan untuk mengevaluasi pelaksanaan kegiatan suatu entitas pelaporan dalam periode pelaporan sehingga memudahkan fungsi perencanaan, pengelolaan dan pengendalian atas seluruh aset, kewajiban, dan ekuitas dana pemerintah untuk kepentingan masyarakat.

c. Transparansi.

Memberikan informasi keuangan yang terbuka dan jujur kepada masyarakat berdasarkan pertimbangan bahwa masyarakat memiliki hak untuk

mengetahui secara terbuka dan menyeluruh atas pertanggungjawaban pemerintah dalam pengelolaan sumber daya.

d. Keseimbangan Antargenerasi (intergenerational equity)

Membantu para pengguna dalam mengetahui kecukupan penerimaan pemerintah pada periode pelaporan untuk membiayai seluruh pengeluaran yang dialokasikan dan apakah generasi yang akan datang diasumsikan akan ikut menanggung beban pengeluaran tersebut.

e. Evaluasi Kinerja

Mengevaluasi kinerja entitas akuntansi, terutama dalam penggunaan sumber daya ekonomi yang dikelola pemerintah untuk mencapai kinerja yang direncanakan.

Laporan keuangan Yayasan menyajikan informasi yang bermanfaat bagi para pengguna dalam menilai akuntabilitas dan membuat keputusan baik keputusan ekonomi, sosial, maupun politik dengan:

- a. menyediakan informasi mengenai kesesuaian cara memperoleh sumber daya ekonomi dan alokasinya dengan anggaran yang telah ditetapkan dengan peraturan yang berlaku.
- b. menyediakan informasi mengenai jumlah sumber daya ekonomi yang digunakan dalam kegiatan entitas pelaporan serta hasil-hasil yang telah dicapai.
- c. menyediakan informasi mengenai bagaimana entitas pelaporan mendanai seluruh kegiatannya dan mencukupi kebutuhan kasnya.
- d. menyediakan informasi mengenai perubahan posisi keuangan entitas pelaporan, mengalami kenaikan atau penurunan, sebagai akibat kegiatan yang dilakukan selama periode pelaporan. Untuk memenuhi tujuan-tujuan tersebut, laporan keuangan menyediakan informasi mengenai belanja, aset, kewajiban, ekuitas dan dana Yayasan sebagai suatu entitas pelaporan.

Pengelolaan dan pelaporan keuangan daerah harus mencerminkan adanya kemandirian entitas, yang berarti bahwa pemerintahan daerah sebagai entitas pelaporan dan entitas akuntansi dianggap sebagai unit yang mandiri dan mempunyai kewajiban untuk menyajikan laporan keuangan sehingga tidak terjadi kekacauan antar unit pemerintahan dalam pelaporan keuangan. Salah satu indikasi terpenuhinya asumsi ini adalah adanya entitas untuk menyusun anggaran dan melaksanakannya dengan tanggung jawab penuh. Entitas juga bertanggung jawab atas pengelolaan aset dan sumber daya di luar neraca untuk kepentingan yurisdiksi tugas pokoknya, termasuk atas kehilangan atau kerusakan aset dan sumber daya dimaksud, begitu juga dengan utang piutang yang terjadi akibat keputusan entitas, serta terlaksana atau tidaknya program dan kegiatan yang telah ditetapkan.

Melihat hal tersebut kami bermaksud melaksanakan pengabdian kepada masyarakat untuk memberikan wawasan ke Yayasan Perguruan Cikini dalam memberikan pemahaman penyusunan laporan keuangan yang efektif dalam upaya meningkatkan kinerja di organisasi. Selanjutnya, pemberian contoh penyusunan laporan keuangan yang efektif yang memberikan upaya peningkatan kinerja. Target dalam pengabdian kepada masyarakat ini adalah anggota organisasi terutama keuangan di Yayasan Perguruan Cikini agar mengetahui dan memahami pemahaman penyusunan laporan keuangan yang efektif dalam upaya meningkatkan kinerja di organisasi. Keberadaan kami sebagai dosen Prodi Akuntansi S1 Universitas Pamulang salah satunya bertujuan untuk memberikan wawasan dan pemahaman kepada anggota Yayasan Perguruan Cikini terkait pemahaman penyusunan laporan keuangan yang efektif dalam upaya meningkatkan kinerja di organisasi.

KESIMPULAN

Hasil kegiatan PKM di Yayasan Perguruan Cikini berjalan dengan lancar. peserta terlihat fokus dan antusias dalam mengikuti kegiatan. Selain itu kegiatan ini memberikan motivasi dan wawasan baru bagi peserta dan pengurus untuk lebih peduli mampu memahami, mengaplikasikan dalam pengelolaan laporan keuangan yayasan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arens. 2008. *Audit dan Jasa Assurance: Pendekatan Terpadu (Adaptasi Indonesia)*, Jakarta: Salemba Empat.
- Hidayat. 1986. *Teori Efektifitas Dalam Kinerja Karyawan*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Georgopolous dan Tannenbaum. 1985. *Efektivitas Organisasi*. Jakarta: Erlangga
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2009. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) no.1 Penyajian Laporan Arus Kas (Revisi 2009)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Manoppo, Rannita Margaretha. 2013. "Analisis Sistem Pengendalian Internal Penerimaan dan Pengeluaran Kas Pada PT. Sinar Galesong Prima Cabang Manado". Dalam *Jurnal Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Sam Ratulangi Manado*. Vol 1 no. 4. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/2837/23>. Diakses pada tanggal 3 April 2018.
- Soemarso. (2008). *Akuntansi Suatu Pengantar*, Edisi Ke Lima, Buku Ke Satu. Jakarta : Salemba Empat.
- Utarindasari, Destiana, Ayu Purnama, and Alvia Prihatini. "*Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Bagi Pelaku UMKM Di Kelurahan Gandoang*." *Jurnal Pengabdian Masyarakat Madani (JPMM)* 1, no. 1 (2021): 44-52.

**PENDAMPINGAN STRATEGI BRANDING DAN PACKAGING
INDUSTRI KERUPUK SKALA RAKYAT DESA TLASIH TULANGAN
SIDOARJO**

^{1*}Soemaryono, ²Rudi Pratono, ³Ismangil
Universitas Wijaya Kusuma Surabaya, Indonesia
Email : *maryonofeuwks@gmail.com

Manuskrip: April -2022; Ditinjau: April -2022; Diterima: Mei -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mengembangkan keilmuan khususnya bidang perpajakan bagi para peserta khususnya murid sekolah menengah kejuruan , serta memberikan bekal pengetahuan didalam meningkatkan ketrampilan praktek pelaporan perpajakan yang diterapkan oleh direktorat jenderal pajak. Sasaran yang dituju adalah siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Surabaya Jurusan Akuntansi. Kegiatan pengabdian masyarakat ini pesertanya sebanyak 40 siswa dan 5 orang guru pendamping. Metode pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan dengan cara memberikan materi pengetahuan yang bersifat teori dan praktek yang dimulai dari pemahaman pengertian perpajakan, pengertian pajak penghasilan, tarif pajak penghasilan , jenis formulir perpajakan, fungsi masing-masing formulir perpajakan dan pengisian surat pemberitahuan pajak untuk wajib pajak orang pribadi maupun wajib pajak badan. Hasil yang dicapai dalam kegiatan ini para peserta atau siswa memahami teori perpajakan secara fundamental yang berlaku di indonesia Serta mampu memahami menghitung pajak penghasilan yang harus dibayar baik untuk wajib pajak orang pribadi maupun wajib pajak badan, prosedur pelaporan perpajakan, formulir-formulir yang harus dilengkapi dalam laporan perpajakan, tata cara membayar pajak, melaporkan surat pemberitahuan perpajakan serta laporan pembetulan jika terjadi kesalahan didalam laporan perpajakan.

**Kata Kunci: Teori perpajakan, Tarif Perpajakan, Formulir Perpajakan,
Laporan Perpajakan**

PENDAHULUAN

Sektor pajak merupakan unsur paling penting dalam menopang anggaran penerimaan negara. Pemerintah negara-negara di dunia menaruh perhatian yang begitu besar terhadap sektor pajak. Dalam melaksanakan dan merealisasikan rencana pembangunan nasional, Pemerintah memerlukan dana yang cukup besar guna mewujudkannya rencana pembangunan yang berhenti karena ada wabah

pandemic covid-19. Rencana penerimaan negara tahun 2022 sektor pajak sebagai ujung tombak yang paling besar di Indonesia. Dalam tahun 2022 perbaikan sector Kesehatan masih diperhatikan pemerintah disamping merealisasi rencana pembangunan yang sempat terhenti. Di Indonesia usaha-usaha untuk meningkatkan dan mengoptimalkan penerimaan sektor pajak dilakukan melalui usaha intensifikasi dan ekstensifikasi penerimaan jumlah pajak (Suminarsasi, 2012).

Direktorat Jenderal Pajak, instansi pemerintah di bawah kementerian keuangan sebagai pengelola sistem perpajakan di Indonesia, berusaha melakukan tugas pokoknya yaitu meningkatkan penerimaan pajak dengan mereformasi pelaksanaan sistem perpajakan agar target penerimaan pajak bisa terealisasi. Semua pemasukan negara yang berasal dari pajak akan digunakan untuk membiayai semua pengeluaran umum negara, dalam hal ini digunakan untuk mensejahterakan dan memakmurkan rakyat (Waluyo, 2007). Bila setiap wajib pajak (WP) sadar akan kewajibannya untuk membayar pajak, tentu diharapkan penerimaan negara atas pajak akan terus meningkat, bukan berkurang, sebab jumlah wajib pajak potensial cenderung bertambah setiap tahun (Nugroho, 2012). Akan tetapi dampak dari uang yang mereka keluarkan dalam membayar pajak belum sepenuhnya dirasakan secara adil dan merata oleh rakyat. Sementara itu, setiap tahun jumlah pemasukan dari pajak yang disetorkan selalu meningkat dan disisi lain pemerataan dari pajak yang disetor belum dirasakan masyarakat secara adil (Prasetyo, 2010).

Salah satu Usaha Direktorat Jenderal Pajak dalam meningkatkan penerimaan pajak melakukan sosialisasi perpajakan pada masyarakat, baik masyarakat yang mempunyai usaha maupun masyarakat yang tergolong masih anak sekolah. Dari sosialisasi ini diharapkan masyarakat menyadari akan perlunya penerimaan pajak dalam mendukung pembangunan Negara. Sesuai yang dikemukakan oleh Suminarsasi (2012) dalam penelitiannya mengemukakan bahwa sistem perpajakan di Indonesia yang belum optimal, disertai pemahaman Wajib Pajak yang masih rendah akan peraturan perpajakan yang berlaku merupakan salah satu faktor yang dapat memicu Wajib Pajak enggan melakukan kewajiban perpajakan.

Dari analisis situasi yang seperti ini kegiatan pengabdian masyarakat ini berusaha membantu pemerintah untuk melakukan sosialisasi perpajakan bagi anak didik. Sosialisasi perpajakan ini dilakukan tidak hanya Para anak didik memahami peraturan perpajakan, tetapi juga memahami bagaimana tata cara pelaporan perpajakan yang dilakukan wajib pajak. Untuk itu dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini anak didik akan diberi materi berupa bagaimana melaporkan perpajakan dengan benar sesuai dengan undang-undang perpajakan dan peraturan perpajakan. Harapan yang ingin dicapai dengan memahami tata cara pengisian surat pemberitahuan tahunan perpajakan, anak didik sejak dini diharapkan anak didik bisa membantu pemerintah untuk mensosialisai tata cara perpajakan yang sesuai dengan undang-undang perpajakan maupun peraturan perpajakan. Dari analisis situasi maka identifikasi akar masalah dalam Kegiatan masyarakat ini diantaranya siswa SMK Surabaya masih kurang memahami dan mengerti tentang

Jenis formulir perpajakan yang diperlukan dalam melaksanakan perpajakan, fungsi formulir perpajakan dalam melaksanakan perpajakan, tata cara mengisi formulir perpajakan dalam rangka melaksanakan perpajakan yang dilakukan oleh wajib pajak badan dan Kurang mampu memahami mengisi surat pemberitahuan tahunan bagi wajib pajak badan. Pelaksanaan kegiatan kepada masyarakat ini mempunyai tujuan Memberikan pengetahuan dan pemahaman jenis formulir perpajakan yang diperlukan dalam melaksanakan perpajakan, fungsi formulir perpajakan dalam melaksanakan perpajakan, kemampuan mengisi formulir perpajakan khususnya untuk wajib pajak badan dan mengisi surat pemberitahuan tahunan (SPT Tahunan) wajib pajak badan.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Bentuk atau metode kegiatan kepada masyarakat ini dikemas dalam bentuk pelatihan dengan memberikan teori serta praktek yang dilakukan secara langsung tatap muka yang pelaksanaannya sesuai dengan protokol Kesehatan yang diterapkan oleh pemerintah. Sehingga bisa memberikan pengertian yang sesuai terhadap permasalahan yang dihadapi peserta. Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi peserta maka dilakukan alternative tindakan pelaksanaan kegiatan ini yang meliputi tahapan-tahapan sebagai berikut :

1. Ceramah materi pelatihan meliputi teori perpajakan , jenis pajak yang diterapkan di indonesia, pemahaman subyek pajak, obyek pajak , wajib pajak orang pribadi, wajib pajak badan dan tata cara dalam perpajakan
2. Ceramah materi pelatihan yang meliputi prosedur didalam laporan perpajakan , formulir yang diperlukan dalam laporan perpajakan dan kegunaan formulir perpajakan bagi wajib pajak orang pribadi maupun wajib pajak badan
3. Ceramah materi pelatihan yang meliputi pajak penghasilan wajib pajak orang pribadi maupun pajak penghasilan untuk wajib pajak badan
4. Ceramah materi pelatihan tentang penghasilan tidak kena pajak bagi wajib pajak orang pribadi yang tidak punya tanggungan maupun wajib pajak yang punya tanggungan
5. Praktek menghitung besaran pajak yang harus ditanggung wajib pajak orang pribadi
6. Praktek menghitung besar pajak penghasilan untuk wajib pajak badan
7. Praktek Mengisi formulir-formulir perpajakan yang diperlukan dalam laporan pajak untuk wajib pajak badan beserta lampiran-lampiran yang dibutuhkan untuk laporan perpajakan.
8. Praktek mengisi surat pemberitahuan tahunan (SPT) baik untuk wajib pajak orang pribadi yang mempunyai lebih dari satu penghasilan, Wajib pajak orang pribadi yang mempunyai pekerjaan bebas maupun SPT tahunan wajib pajak badan

9. Praktek melakukan pembetulan laporan perpajakan jika terjadi kesalahan

Tahapan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan 3 (tiga) tahapan. Dimana tahapan pertama merupakan tahapan persiapan. Pada tahap ini team/anggota kelompok pengabdian masyarakat melakukan survey pendahuluan ke lokasi serta melakukan pendalaman terhadap kemampuan calon peserta pelatihan. Tahapan kedua yang merupakan tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat, dimana dalam tahapan ini team pengabdian masyarakat melakukan kegiatan pelatihan. Tahapan ketiga atau terakhir adalah tahapan evaluasi, pada tahap ini dilakukan evaluasi atas pelaksanaan kegiatan. Sehingga mengetahui hasil yang dicapai dalam pelatihan. Yang mana indikator tercapainya tujuan kegiatan pengabdian masyarakat dalam bentuk pelatihan ini kalau lebih dari 90% peserta yang hadir memahami tentang materi pelatihan.

Langkah-Langkah Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang dikemas dalam bentuk workshop/Praktek ini dilakukan secara tatap muka . langkah-langkah yang akan dilaksanakan adalah sebagai berikut :

1. Langkah 1 : Para peserta diberi materi pelatihan
2. Langkah 2 : Pengabdian sebagai tutor diberi kesempatan untuk menjelaskan pemahaman materi teori perpajakan, materi jenis pajak , materi pajak penghasilan untuk wajib pajak orang pribadi maupun wajib pajak badan serta tata cara perpajakan yang diterapkan dirjen pajak.
3. Langkah 3 : Pengabdian sebagai tutor diberi kesempatan untuk menjelaskan jenis formulir perpajakan serta fungsi formulir perpajakan untuk wajib pajak orang pribadi maupun wajib pajak badan
4. Langkah 4 : Pengabdian sebagai tutor diberi kesempatan untuk menjelaskan teknik menghitung pajak yang harus dibayar oleh wajib pajak orang pribadi maupun wajib pajak badan
5. Langkah 5 : Diskusi studi kasus menghitung pajak penghasilan baik wajib pajak orang pribadi yang punya tanggungan maupun wajib pajak orang pribadi yang tidak punya tanggungan serta studi kasus menghitung pajak penghasilan badan
6. Langkah 6 : Praktek mengisi formulir-formulir perpajakan untuk wajib pajak orang pribadi maupun wajib pajak badan
7. Langkah 7 : Praktek mengisi formulir Surat Pemberitahuan Tahunan (SPT) wajib pajak orang pribadi dan wajib pajak badan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan pada siswa atau anak didik Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Surabaya dapat diperoleh hasil yang dicapai dalam kegiatan sebagai berikut,

Faktor Pendukung Kegiatan

Faktor pendukung terlaksananya kegiatan pengabdian masyarakat antara lain

1. Antusias kepala sekolah , guru maupun siswa peserta kegiatan yang cukup tinggi sehingga Kegiatan bisa lancar dan bisa sesuai harapan
2. Para siswa peserta kegiatan merupakan siswa jurusan akuntansi, sehingga bisa menunjang percepatan materi yang disampaikan para team pengabdian masyarakat
3. Kemauan yang tinggi para siswa yang ditunjuk sebagai peserta pengabdian masyarakat salah satu faktor kelancaran kegiatan pengabdian masyarakat
4. Fasilitas kegiatan yang cukup memadai sebagai tempat kegiatan karena dalam ruang tempat kegiatan ada sarana AC, LCD, Kipas Angin, Sound System dengan system Wireless dan sarana alat tulis lainnya
5. Lokasi ruangan yang jauh dari jalan sehingga dalam proses kegiatan tidak terganggu oleh suara bising lalu Lalang kendaraan maupun suara lainnya.

Faktor Penghambat

Faktor penghambat yang dirasakan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat Siswa yang diikutsertakan pengabdian masyarakat belum memperoleh materi mata pelajaran teori perpajakan sehingga dalam pelaksanaan kegiatan diperlukan pemahaman secara fundamental dan konsep perpajakan yang berlaku di Indonesia.

Hasil Kegiatan

Dari evaluasi pada saat akan berakhirnya kegiatan maupun pada saat sudah selesainya pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, maka dapat diperoleh hasil yang dicapai kegiatan ini sebagai berikut

1. Peserta mampu memahami secara konsep , bukan secara hafalan tentang konsep dasar perpajakan khususnya mengenai laporan perpajakan
2. Peserta memahami tentang subyek pajak, obyek pajak dan wajib pajak serta mampu memahami kapan seseorang itu sebagai subyek pajak maupun wajib pajak
3. Peserta mampu memahami secara konseptual tentang pajak penghasilan baik pajak penghasilan untuk wajib pajak orang pribadi maupun wajib pajak badan
4. Peserta mampu memahami tata cara dan prosedur laporan perpajakan baik dimulai dengan cara menghitung pajak yang harus dibayar maupun formulir yang dibutuhkan dalam laporan perpajakan
5. Peserta mampu memahami dan mengerti Tarif pajak penghasilan wajib pajak orang pribadi dan tarif pajak badan
6. Peserta mampu memahami dan mengerti penghasilan tidak kena pajak bagi wajib pajak orang pribadi
7. Peserta mampu memahami dan mengerti teknik menghitung pajak penghasilan yang harus dibayar baik wajib pajak orang pribadi yang memiliki satu sumber

- penghasilan, wajib pajak orang pribadi yang mempunyai lebih dari satu sumber penghasilan, wajib pajak orang pribadi yang memiliki pekerjaan bebas serta pajak penghasilan yang harus dibayar oleh wajib pajak badan
8. Peserta mampu memahami mengisi billing untuk membayar atau menyetor pajak ke lembaga keuangan maupun lembaga lainnya yang bekerjasama dengan dirjen pajak
 9. Peserta mampu memahami mengisi formulir-formulir perpajakan yang digunakan untuk laporan pajak di kantor pelayanan pajak.
 10. Peserta mampu mengisi surat pemberitahuan (SPT) Masa maupun SPT tahunan untuk wajib pajak badan
 11. Peserta mampu mengisi Surat Pemberitahuan (SPT) tahunan untuk wajib pajak orang pribadi yang mempunyai satu sumber penghasilan atau tidak mempunyai pekerjaan bebas
 12. Peserta Mampu Mengisi Surat Pemberitahuan (SPT) Tahunan untuk wajib pajak orang pribadi yang mempunyai pekerjaan tetap dan mempunyai pekerjaan lainnya
 13. Peserta mampu mengisi Surat Pemberitahuan (SPT) Tahunan bagi wajib pajak orang pribadi yang mempunyai pekerjaan bebas
 14. Peserta mampu memahami dan mengerti melakukan pembetulan laporan perpajakan jika laporan tahunan yang sudah dilaporkan ke dirjen pajak melalui kantor pelayan pajak terjadi kesalahan



Gambar 1 : Dokumentasi pengabdian dengan siswa yang berprestasi dalam pelatihan



Gambar 2 : Para Peserta Pelatihan Gambar 3 : Pengabdian memberi pengarahan



Gambar 4 : Suasana kegiatan pelatihan

KESIMPULAN

Kesimpulan dalam kegiatan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat

1. Para kepala sekolah maupun para guru Sekolah Menengah Kejuruan Surabaya sangat Terbuka sekali kegiatan ini karena menambah wawasan dan pengetahuan bidang perpajakan bagi para siswanya, apalagi siswa yang diikutkan kegiatan adalah siswa dari jurusan atau program studi akuntansi
2. Materi pengabdian masyarakat tentang laporan perpajakan yang diberikan ini sangat bermanfaat bagi siswa , karena para siswa yang mengikuti kegiatan pengabdian ini belum mendapatkan mata pelajaran pepajakan disekolah.
3. Para siswa menyadari bahwa dirinya itu sebagai subyek pajak dan suatu saat bisa sebagai wajib pajak

Para peserta atau siswa yang mengikuti kegiatan mengerti dan memahami prosedur laporan perpajakan yang sesuai dengan aturan dirjen pajak.

DAFTAR PUSTAKA

- Nugroho. 2012. Kingdom of Education. <http://www.sangkoeno.com/2018/01/subjek-dan-objek-pajak.html>, diakses 27 april 2019
- Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2013 tentang *Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari Usaha yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu*.
- Suminarsasi. 2012, Peningkatan sector pajak, medika , surabaya
- Prasetyo. 2010. *Penerapan Tax Planning*. Surabaya.
- Undang-undang No.28 Tahun 20017 Tentang ketentuan umum dan tata cara Perpajakan
- Undang-undang No.36 Tahun 2008 Tentang pajak penghasilan
- Waluyo. 2007, Penerapan tax planning untuk pajak penghasilan dalam upaya Penghematan pajak, sinar ilmu, surabaya

PENGUATAN LITERASI MATEMATIKA DI TENGAH PANDEMI COVID-19 MELALUI KAMPUS MENGAJAR 2

Ratri Candra Hastari

Universitas Bhinneka PGRI, Tulungagung, Indonesia

Email : ratricandrahastari@gmail.com

Manuskrip: April -2022; Ditinjau: Mei -2022; Diterima: Mei -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Kondisi learning loss memungkinkan berpengaruh kepada literasi peserta didik di Indonesia, khususnya literasi matematika. Literasi matematika dapat membantu untuk memahami peran serta kegunaan matematika dalam kehidupan sehari-hari. Asesmen kompetensi minimum (AKM) mengukur kemampuan literasi dan numerasi peserta didik di setiap jenjang pendidikan pada siswa sekolah dasar maupun sekolah menengah pertama. Peran mahasiswa pada program kampus mengajar antara lain kolaborasi dengan guru, membantu guru dalam pelaksanaan pembelajaran tatap muka di sekolah maupun pembelajaran jarak jauh, khususnya dalam pembelajaran literasi dan numerasi. Kegiatan mahasiswa membantu mengajar kelas AKM penguatan literasi khususnya literasi matematika meningkatkan motivasi peserta didik dalam mengikuti kelas AKM yang ditunjukkan dengan meningkatnya jumlah peserta didik yang bergabung dalam kelas AKM.

Kata Kunci: AKM, Literasi Matematika, Kampus Mengajar

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan salah satu negara yang mengalami pandemi Covid-19. Pandemi Covid-19 berpengaruh terhadap semua aspek kehidupan, khususnya dunia pendidikan. Menurut CNN Indonesia ribuan sekolah termasuk sekolah di Indonesia harus tutup sebagai upaya untuk menghentikan penyebaran Covid-19. Menurut Sun, Tang, dan Zuo (Satrianingrum & Prasetyo, 2020) pandemi Covid-19 membuat uji coba pelaksanaan pendidikan secara daring yang dilakukan secara masal. Mena

Selama pandemi Covid-19 menyebabkan beberapa masalah pokok dalam dunia Pendidikan, antara lain motivasi belajar peserta didik yang turun, timbulnya kesenjangan, hal ini disebabkan perbedaan yang signifikan fasilitas belajar di rumah yang diberikan oleh orang tua (Dewi Pratiwi, 2021). Menurut Pratiwi (Noviantari & Faridhoh, 2021) dampak nyata dan sangat terlihat dari pandemi adalah dalam bidang ekonomi, sedangkan dalam bidang pendidikan *learning loss* yang menjadi dampak dari adanya lembaga pendidikan yang ditutup selama pandemi. The Education and Development Forum (Arrozi, 2021) menyatakan bahwa *learning loss* adalah situasi dimana peserta didik kehilangan

pengetahuan dan keterampilan baik umum atau khusus atau kemunduran secara akademis, yang terjadi karena kesenjangan yang berkepanjangan atau ketidakberlangsungannya proses pendidikan. Dziuban(Ismuniar & Ardiwinata, 2021) menyatakan *learning loss* merupakan suatu kondisi pada peserta didik yang muncul karena adanya kesulitan-kesulitan dalam proses pembelajaran.

Kondisi *learning loss* memungkinkan berpengaruh kepada literasi peserta didik di Indonesia, khususnya literasi matematika. Literasi matematika Indonesia menurut PISA(*programme for international assessment*) sebelum Covid-19 menduduki peringkat 74 dari 79 negara. OECD(Amri & Kusuma, 2021) menyatakan hasil perolehan skor membaca 371, hasil matematika 379, dan hasil sains 396.

Literasi matematika dalam kerangka PISA didefinisikan sebagai kemampuan seseorang untuk merumuskan, menggunakan, maupun menafsirkan matematika dalam berbagai konteks. OECD (Khoirudin et al., 2017) menyatakan literasi matematika termasuk juga kemampuan penalaran matematis, menggunakan konsep, prosedur, fakta, sebagai alat untuk mendeskripsikan, menjelaskan maupun memprediksi suatu kejadian. Literasi matematika dapat membantu untuk memahami peran serta kegunaan matematika dalam kehidupan sehari-hari. OECD(Muzaki & Masjudin, 2019) menyatakan literasi matematika juga menekankan pada kemampuan siswa untuk menganalisis, memberi alasan, dan mengkomunikasikan ide secara efektif pada pemecahan masalah matematis yang ditemui.

Resti dan Kresnawati (Rohim et al., 2021) menyatakan asesmen merupakan suatu kegiatan untuk mengungkapkan kualitas proses dan hasil pembelajaran. Asesmen adalah penerapan penggunaan alat penilaian untuk mendapatkan informasi sebanyak-banyaknya tentang keberhasilan siswa dalam menguasai kompetensi tertentu. Menteri pendidikan melakukan perubahan dalam ujian nasional dengan assesmen nasional yang terdiri dari tiga bagian yaitu AKM(asesmen kompetensi minimum), survei karakter, dan survei lingkungan. Asesmen kompetensi minimum(AKM) mengukur kemampuan literasi dan numerasi peserta didik di setiap jenjang pendidikan pada siswa sekolah dasar maupun sekolah menengah pertama(Cahyanovianty & Wahidin, 2021). AKM sebagai alat ukur yang menyeluruh mampu memetakan mutu pendidikan dengan kompetensi yang minimum, yang bisa diterapkan baik di sekolah negeri maupun swasta(Ramadhani et al., 2021).

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Waktu pelaksanaan kegiatan pada semester ganjil tahun akademik 2021/2022. Kegiatan dilaksanakan secara daring(dalam jaringan) karena situasi yang masih pandemic covid-19. Lokasi pelaksanaan pengabdian masyarakat berada di SMPN 56 Surabaya. Bentuk pelaksanaan kegiatan adalah pendampingan terhadap mahasiswa kampus mengajar angkatan 2 penempatan di SMPN 56 Surabaya. Kampus mengajar merupakan salah satu program dari kemendikbudristek yaitu

kegiatan pembelajaran mengajar di sekolah dari program MBKM (merdeka belajar kampus merdeka). Tujuan dari kampus mengajar adalah membekali mahasiswa untuk menguasai berbagai keilmuan dan keahlian dengan menjadi partner guru dan sekolah dalam menumbuhkan kreativitas dan inovasi dalam pembelajaran sehingga berdampak pada penguatan pembelajaran literasi dan numerasi di sekolah.

Peran mahasiswa pada program kampus mengajar antara lain kolaborasi dengan guru, membantu guru dalam pelaksanaan pembelajaran tatap muka di sekolah maupun pembelajaran jarak jauh, khususnya dalam pembelajaran literasi dan numerasi, membantu adaptasi teknologi dalam proses pembelajaran, sosialisasi produk pembelajaran kemendikbud, duta edukasi perubahan perilaku di masa pandemi.

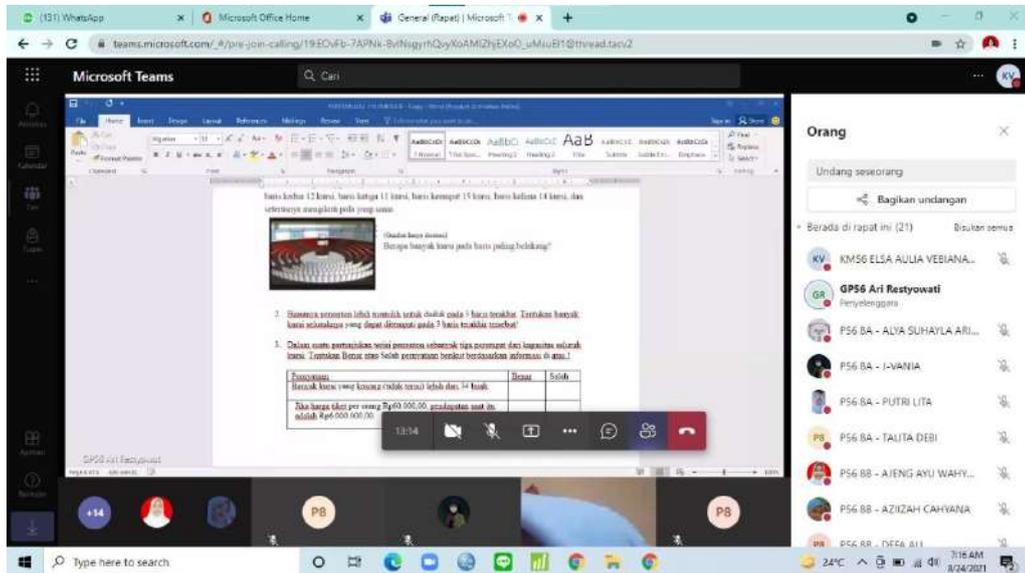
Kegiatan kampus mengajar dilaksanakan selama satu semester yang melibatkan mahasiswa peserta kampus mengajar 2, dosen pendamping, dan sekolah penempatan. Peran dari dosen pendamping atau dosen pembimbing adalah membimbing mahasiswa atau mendampingi mahasiswa selama kegiatan kampus mengajar, memberikan masukan, solusi, saran kepada mahasiswa terhadap kegiatan yang telah berjalan. Pada kegiatan penguatan literasi matematika, membaca, maupun literasi sains dalam kerangka AKM, asesmen nasional (AN), dan PISA mahasiswa berperan membantu bapak ibu guru mengajar kelas AKM yang didampingi oleh bapak ibu guru mata pelajaran tersebut.

Mahasiswa berkonsultasi dengan dosen pembimbing lapangan dilakukan secara daring melalui zoom meeting atau google meet setiap dua minggu sekali atau bisa satu minggu sekali dengan melihat kondisi yang ada di lapangan. Kegiatan mengajar AKM untuk penguatan literasi, khususnya literasi matematika dilakukan mahasiswa secara daring dengan menggunakan Microsoft 365 atau Microsoft teams. Mahasiswa, dosen pembimbing lapangan, maupun guru bidang studi juga menghadiri undangan workshop penguatan literasi matematika yang diselenggarakan oleh badan standar, kurikulum, dan asesmen pendidikan kemendikbudristek yang diselenggarakan pada tanggal 22 september 2021 di hotel grand mercure kota Surabaya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan membantu mengajar kelas AKM sebagai penguatan literasi yang dilakukan mahasiswa berdampak positif bagi jumlah peserta didik yang mengikuti kelas AKM dan juga meningkatkan motivasi peserta didik dalam mengikuti kelas penguatan literasi numerasi. Selain membantu mengajar kelas AKM kegiatan yang dilakukan siswa antara lain mengingatkan siswa untuk mengikuti AKM melalui pesan pribadi, merekap kehadiran siswa, membantu mengerjakan atau

menyelesaikan masalah pada soal-soal literasi kemudian membagikan solusinya ke siswa, membantu menyiapkan materi untuk dibahas pada kelas AKM.



Gambar 1. kegiatan mahasiswa membantu penguatan literasi matematika



Gambar 2. kegiatan mahasiswa membantu penguatan literasi dengan Microsoft teams



Gambar 3. workshop yang diselenggarakan oleh kemendikbudristek tentang penguatan literasi matematika



Gambar 4. workshop yang diselenggarakan oleh kemendikbudristek tentang penguatan literasi matematika bersama guru bidang studi matematika

Pada kegiatan workshop yang dihadiri oleh dosen pembimbing lapangan, mahasiswa dan guru bidang studi narasumber memberikan materi terkait penguatan literasi matematika.

- Ismuniar, C., & Ardiwinata, E. (2021). GAMBARAN PSYCHOLOGICAL WELL-BEING MAHASISWA SELAMA PROSES PERKULIAHAN ONLINE GUNA UNTUK MELIHAT LEARNING LOSS DI UNIVERSITAS BORNEO TARAKAN. *Jurnal Mahasiswa BK An-Nur : Berbeda, Bermakna, Mulia Volume*, 7(3), 105.
- Khoirudin, A., Dwi Styawati, R., & Nursyahida, F. (2017). Profil Kemampuan Literasi Matematika Siswa Berkemampuan Matematis Rendah Dalam Menyelesaikan Soal Berbentuk Pisa. *Aksioma*, 8(2), 33. <https://doi.org/10.26877/aks.v8i2.1839>
- Muzaki, A., & Masjudin, M. (2019). Analisis Kemampuan Literasi Matematis Siswa. *Mosharafa: Jurnal Pendidikan Matematika*, 8(3), 493–502. <https://doi.org/10.31980/mosharafa.v8i3.557>
- Noviantari, I., & Faridhoh, F. (2021). Analisis Learning Loss Kemampuan Literasi Statistis Mahasiswa. *Jurnal Pendidikan Matematika Raflesia*, 6(3), 112–120.
- Ramadhani, Z., N, O. R., Saputra, D. P. J., Afifullah, M. Y., & Darmadi. (2021). Analisis Penerapan Asesmen Kompetensi Minimum (Akm) Terhadap Siswa Sekolah Menengah Pertama (SMP) Di Kabupaten Magetan. *INNOVATIVE: JOURNAL OF SOCIAL SCIENCE RESEARCH*, 1(2), 342–345.
- Rohim, D. C., Rahmawati, S., & Ganestri, I. D. (2021). Konsep Asesmen Kompetensi Minimum Meningkatkan Kemampuan Literasi Numerasi Sekolah Dasar untuk Siswa. *Jurnal Varidika*, 33(1), 54–62. <https://doi.org/10.23917/varidika.v33i1.14993>
- Satrianingrum, A. P., & Prasetyo, I. (2020). Persepsi Guru Dampak Pandemi Covid-19 terhadap Pelaksanaan Pembelajaran Daring di PAUD. *Jurnal Obsesi : Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, 5(1), 633. <https://doi.org/10.31004/obsesi.v5i1.574>

**PELATIHAN MEMBUAT DAN MENGELOLA LAPORAN KEUANGAN
KELUARGA SECARA SEDERHANA DI DESA PARANG BODDONG,
KANREAPIA KAB. GOWA**

**^{1*}Muhammad Nur Abdi¹, ²Amran, ³Chairul Iksan Burhanuddin,
⁴Rais Dera Pua Rawi**

¹²³Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar, Indonesia

⁴Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Sorong, Indonesia

Email : *mnurabdi@unismuh.ac.id

Manuskrip: Mei -2022; Ditinjau: Mei -2022; Diterima: Mei -2022;

Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk membuat pencatatan sederhana sampai penyusunan laporan keuangan secara manual. Laporan keuangan merupakan hal yang berpengaruh terhadap pengelolaan keuangan keluarga. Kegiatan pengabdian masyarakat ini membahas tentang pembuatan laporan keuangan yang ada di Desa Parang Boddong Kanreapia Kabupaten Gowa. Pencatatan yang dilakukan masih berupa catatan kecil tanpa format tertentu yang tidak akan membantu Keluarga jika ditanya mengenai laporannya. Kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan data sekunder yang didapatkan dari Masyarakat sekitar dan berfokus pada edukasi mengenai cara pencatatan sederhana secara manual dari cara menginput data, dan penyusunan laporan keuangan. Adapun beberapa saran yang diberikan untuk menangani masalah yang ada, diantara adalah biasakan dalam melakukan pencatatan keuangan sederhana untuk keluarga sehingga semua pengeluaran dan pendapatan dapat terukur.

Kata Kunci: Laporan Keuangan Keluarga Sederhana, Pencatatan Keuangan

PENDAHULUAN

Perkembangan perekonomian suatu negara sangat berdampak kepada suatu perekonomian masyarakat didalam negara tersebut, sehingga perekonomian yang paling bawah adalah perekonomian suatu keluarga dalam suatu negara tersebut. Arus percepatan yang dicanangkan oleh pemerintah pusat berdampak secara langsung maupun tidak langsung terhadap kelangsungan perekonomian suatu keluarga dimana pada umumnya suatu daerah memiliki mata pencaharian sebagai petani.

Sudah menjadi tradisi bahwa setiap panen raya maka petani sayuran tidak mendapatkan keuntungan maksimal, bahkan sebahagian hasil tani tidak dapat diserap oleh pasar, menurut *Bambang irawan, 2007* Marjin pemasaran sayuran juga

relatif tinggi. Sebaliknya harga yang diterima petani dan transmisi harga dari daerah konsumen ke daerah produsen rendah. Seperti yang dialami di desa parang boddong kanreapia kabupaten gowa, desa tersebut hampir keseluruhan mata pencaharian masyarakat yang kurang lebih 600 jiwa dan menjadi desa terluas di daerah kanreapia adalah seorang petani yang cenderung akan mengikuti cuaca alam yang sangat mempengaruhi kuantitas dan kualitas dari hasil pertanian yang akan di jual ke daerah perkotaan dan sebahagian di kirim keluar kota, daerah dengan kultur geografi pegunungan sehingga menghasilkan iklim yang dingin mempengaruhi jumlah komoditi pertanian yang dapat tumbuh di daerah tersebut, seperti sayuran, tomat dan buah buahan, sehingga mata pencaharian terbesar masyarakat sekitar adalah petani untuk menghidupi keluarga.

Keluarga merupakan suatu institusi yang berperan penting dalam sebuah masyarakat. Keberadaan keluarga yang harmonis dan bahagia bisa menjadi salah satu wujud masyarakat yang maju. Apabila masyarakatnya maju dan berpendidikan maka akan berdampak pada negara. Sehingga bisa dikatakan negara yang maju pasti didalamnya terdapat keluarga yang sejahtera. Keluarga yang sejahtera didalamnya terlepas dari kesulitan ekonomi di mana keluarga bisa memenuhi semua kebutuhan hidupnya, mulai dari urusan perut, sandang dan papan. (Sri mulyani, 2018). Pengelolaan keuangan sering ditemui kesalahan persepsi yang dilakukan orang-orang contohnya: gagal menetapkan tujuan keuangan yang terukur, membuat keputusan keuangan tanpa mengerti dampak dari keputusannya, merasa bingung merencanakan keuangan yang disertai dengan kegiatan investasi, pemikiran perencanaan keuangan hanya untuk menjadi kaya, berpikir bahwa perencanaan keuangan hanya untuk orang dewasa saja, menunggu sampai keuangan kacau baru memulai membuat perencanaan keuangan, berharap keuntungan yang tidak realistis pada kegiatan investasi. (Sri Trisnarningsih, 2010). Sehingga dengan latar belakang tersebut saya membawakan materi pengabdian kepada masyarakat dengan membahas : ***“Pelatihan Membuat Dan Mengelola Laporan Keuangan Keluarga Secara Sederhana Di Desa Parang Boddong, Kanreapia Kab. Gowa”***.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dimulai dari observasi lapangan untuk mengetahui kendala-kendala pencatatan keuangan yang dialami masyarakat desa terkhusus keluarga petani. Permasalahan yang terjadi sebagai dasar penyusunan program pengabdian masyarakat yang akan dilakukan. Keluarga petani masih beranggapan bahwa pencatatan merupakan hal yang tidak begitu penting sehingga tidak dilakukan pencatatan. Permasalahan yang telah diidentifikasi menghasilkan

beberapa program antara lain edukasi pencatatan keuangan, dan pentingnya menabung dan investasi bagi keluarga.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan awal yang dilakukan, yaitu berkoordinasi dengan Kades parang boddong, setelah melakukan diskusi untuk mencari kesepakatan kemudian TIM PKM melakukan koordinasi observasi dengan masyarakat desa atas kesediaan mengikuti pelatihan. Setelah melakukan diskusi dengan masyarakat desa terutama keluarga petani, permasalahan yang dihadapi keluarga petani sebagai berikut :

1. Kurangnya pengetahuan mengenai pembuatan laporan keuangan sederhana, dan kesulitan dalam pembagian pendapatan untuk menutupi kebutuhan keluarga terutama ibu-ibu dalam peranannya sebagai pengelola keuangan keluarga.
2. Kurangnya kesadaran keluarga petani dalam melakukan pencadangan pendapatan dalam bentuk tabungan maupun bentuk lain untuk investasi.

Program pengabdian ini berfokus pada sistem pencatatan laporan keuangan untuk membantu masyarakat desa terutama keluarga petani. Beberapa kegiatan dilakukan antara lain pelatihan pembuatan laporan keuangan sederhana, sosialisasi mengenai bagaimana pembagian pendapatan dalam memenuhi kebutuhan keluarga petani, dan pentingnya pencadangan dana. sehingga program pengabdian diharapkan mampu meningkatkan pengelolaan keuangan keluarga petani.

Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan Keluarga Secara Sederhana

Minat pada perencanaan keuangan keluarga dapat dipengaruhi dari faktor pendidikan dalam keluarga tersebut. Hal itu tidak dapat terlepas dari peran seorang ibu di dalamnya, yang secara umum mengendalikan serta melakukan pengelolaan keuangan dari pendapatan yang masuk dari gaji atau hasil usaha keluarga. Indikator pengukuran minat membuat perencanaan keuangan keluarga dibutuhkan dalam pengelolaan keuangan secara keseluruhan, yaitu rasa ingin tahu terhadap perencanaan keuangan, pencurahan waktu untuk mempraktekan perencanaan keuangan. Dari tangan seorang ibu terdapat istilah “ Pengontrol yang di gerakkan” yang mempunyai arti, seorang ibu mempunyai tugas dan tanggung jawab yang berat. Mulai menjadi seorang pendidik, pengontrol, pengendali keuangan dan yang paling penting adalah kelangsungan hidup keluarga melalui distribusi makanan kepada tiap-tiap mulut di dalam keluarga dan meyakinkan keluarga bahwa keseluruhan keluarga dapat bertahan sampai pendapatan di dapat kembali walaupun dengan usaha keras harus mencukupkan biaya kegiatan sehari-hari. Dari tanggungjawab tersebut maka kinerja ibu rumah tangga tidak dapat dinilai dengan sebelah mata.

Keuangan keluarga dapat dinyatakan sehat, jika dalam pengelolaan keuangan oleh istri atau ibu tersedia dalam bentuk neraca secara periodik. Keluarga dapat memonitor apakah mengalami kemajuan atau malah kemunduran. Tidak harus dengan neraca serumit yang banyak ditemui pada perusahaan-perusahaan kecil, menengah ataupun yang besar. Seperti contoh dapat disusun layaknya perhitungan matematika yaitu seperti berikut ini : harta keluarga – utang keluarga = kekayaan bersih keluarga. Tanggungjawab yang diamanatkan pada seorang ibu, merupakan wujud dari kepedulian para ibu rumah tangga untuk melengkapi kekurangan para suami yang tidak pernah memikirkan pengelolaan keuangan, bagi mereka menghemat itu “pelit” sebab bagi seorang laki-laki tidak dapat membelanjakan uangnya dengan boros karena dengan begitu mereka menyerahkan gaji mereka pada istri dan meminta mereka untuk mengelolanya serta bertanggung jawab atas keuangan mereka, dengan begitu akuntansi adalah salah satu cara menahan para suami untuk melakukan pemborosan. Agar tidak sampai Besar pasak daripada tiang seperti peribahasa yang sering kita dengar. Peribahasa tersebut menggambarkan bagaimana keluarga tidak mampu mengelola pendapatan. dan pengeluaran sehingga seringkali keluarga yang mengalami hal itu harus “tutup lubang gali lubang”. Kondisi di atas dapat diminimalkan apabila keluarga disiplin mengalokasikan pendapatan secara efektif ke dalam tiga motif pengeluaran, yaitu motif transaksi, motif berjaga-jaga dan motif penyimpanan. Motif transaksi berkaitan dengan mengalokasikan pendapatan untuk membiayai kebutuhan hidup keluarga sehari-hari yang berkisar 60-70 persen dari pendapatan. Setiap keluarga memiliki komposisi dan besaran kebutuhan sehari-hari yang berbeda. Besaran pengeluaran tiap keluarga sangat ditentukan oleh profil keluarga (umur, status keluarga, jenis pekerjaan, tanggungan keluarga, dan tempat tinggal) serta gaya hidup yang dipilih keluarga itu.

Apabila biaya kebutuhan keluarga melebihi dari angka 60-70 persen, keluarga tersebut harus memperkecil kebutuhan keluarga dengan mengevaluasi kembali profil keluarga dan gaya hidup yang dipilih. Walaupun sulit, itu harus dilakukan mengingat menambah pendapatan untuk membiayai kebutuhan sehari-hari, keluarga dapat menggunakan sisa pendapatan untuk motif berjaga-jaga. Motif berjaga-jaga berkaitan dengan mengalokasikan sisa pendapatan untuk membentuk dana darurat. Dana darurat dimaksudkan untuk mengantisipasi apabila terjadi sesuatu pada keluarga, contohnya saat pendapatan menurun maka keluarga dapat menggunakannya.

Jika keluarga sudah memiliki dana darurat, keluarga dapat mengalokasikan sisa pendapatan untuk motif penyimpanan. Motif tersebut sangatlah penting bagi kelangsungan keluarga di masa depan. Motif pengeluaran itu menekankan perlunya

memiliki dana masa depan, seperti dana pendidikan, dana hari tua, dana pembelian rumah, dana pembelian mobil, dana wisata atau bahkan dana pembentukan pendapatan pasif. yang dimaksudkan dengan dana pembentukan pendapatan pasif adalah dana yang akan dapat menambah pendapatan keluarga, seperti membeli rumah untuk disewakan atau membuka usaha. Motif-motif tersebut seringkali digunakan oleh banyak keluarga karena dinilai keefektifannya.

Namun, kesadaran akan perlunya pembuatan laporan keuangan keluarga secara sederhana dapat dilatih. Salah satunya melalui pelatihan yang memfasilitasi ibu rumah tangga keluarga petani untuk membuat laporan keuangan sederhana. Sistem laporan keuangan sederhana pada umumnya fokus kepada proses pencatatan keuangan baik itu pemasukan ataupun pengeluaran. Namun, demikian praktik pembuatan laporan keuangan ini dilakukan untuk memberikan pemahaman kepada ibu rumah tangga keluarga petani. Bahwa pembuatan laporan keuangan perlu ilmu yang memadai, sehingga praktiknya kedepan tidak asal-asalan. Adapun, pembuatan laporan keuangan sederhana ini melalui beberapa tahapan yang secara berkala diikuti prosesnya oleh ibu rumah tangga di desa parang boddong. Pada penyampaian materi melalui metode workshop yang dilakukan di kanreapia kab gowa. Berikut ini adalah tahapan-tahapan yang dilakukan sebagai upaya menerapkan pelatihan membuat dan mengelola laporan keuangan keluarga secara sederhana di desa parang boddong kanreapia kabupaten gowa.

1. Pencatatan

Beberapa hal penting yang tidak boleh dilewatkan dalam membuat laporan keuangan sederhana ialah dengan melakukan pencatatan setiap transaksi dan mendokumentasikan bukti-bukti transaksi tersebut (Widjaja, dkk., 2018). Bukti-bukti transaksi seperti nota, kuitansi, faktur, dan lainnya menjadi dasar dalam pencatatan pembuatan laporan keuangan. Mencatat setiap transaksi dengan rinci dan jelas harus dilakukan oleh ibu-ibu. Dalam laporan keuangan sederhana termasuk di dalamnya yang menjadi poin-poin utama, diantaranya; tanggal, uraian, kolom uang masuk atau keluar, dan saldo. Setiap sub tersebut merupakan poin minimum yang harus ada dalam setiap laporan keuangan sederhana.

2. Pengelompokan

Pengelompokan dapat dimulai dengan membangun pemahaman mengenai hubungan antara wujud kekayaan berupa aktiva dan sumber kekayaan berupa modal dan utang. Pada prinsipnya jumlah aktiva dan pasiva haruslah sama. Selanjutnya, kas, jumlah kas dalam pencatatan pembukuan harus sama dengan saldo pada buku kas. Seluruh transaksi pada harta akan mempengaruhi jumlah kas dan pengeluaran pada biaya akan mengurangi jumlah kas dan modal. Proses

penyesuaian kolom bahan baku (stock opname), perlengkapan dan peralatan (penyusutan) serta sewa (beban) akan mengurangi modal.

3. Ihtisar dan Penjabaran

Proses penjabaran atau disebut juga proses menghitung hasil penjualan hasil tani seperti sayuran dll. Adapun perhitungan yang dilakukan antara lain; menghitung total penjualan dikurangi biaya langsung, hal itu lantas mendapatkan angka laba kotor. Selanjutnya laba kotor dikurangi biaya tidak langsung yang akan menghasilkan laba bersih yang diperoleh dari penjualan barang tersebut.

4. Pelaporan

Tahap terakhir membuat laporan keuangan secara detail dari semua tahapan yang telah dilakukan. Pada akhir tahapan ini menghasilkan output berupa pembukuan sederhana dari rangkaian aktivitas yang dilakukan selama melakukan penjualan.

Teknik pengelolaan keuangan keluarga pada ibu rumah tangga di Desa parang boddong ini, bisa memberikan dampak signifikan bagi keluarga itu sendiri. Hanya saja perlu konsistensi dan perhitungan akuntansi dan pencatatan yang tepat. Antusiasme dari ibu rumah tangga di Desa parang boddong sendiri terbilang cukup baik. Dan diharapkan pihak pemerintah desa ikut andil dalam memajukan desa dengan memberikan proposal kepada aparat terkait agar desa tersebut dapat tersentuh oleh pihak bank dan lembaga keuangan lainnya sehingga program desa dan kemajuan literasi keuangan di desa tersebut dapat tercapai.

KESIMPULAN

Pencatatan keuangan di desa Parang Boddong Kanreapia Kabupaten Gowa masih belum berjalan dengan semestinya. Masyarakat sekitar masih belum memahami pentingnya pencatatan dan pengelolaan keuangan sederhana tersebut. Kegiatan pengabdian masyarakat ini mampu memberikan edukasi kepada masyarakat di desa parang boddong kanreapia kabupaten gowa tentang pengelolaan keuangan terkait dengan pencatatan keuangan. Kegiatan ini mampu memberikan peningkatan pemahaman tentang pentingnya laporan keuangan dan dapat diimplementasikan dalam bentuk pencatatan sederhana, sehingga dapat meningkatkan penghasilan penjualan komoditi sayuran dll.

DAFTAR PUSTAKA

Irawan, Bambang. (2007). Fluktuasi Harga, Transmisi Harga dan Marjin Pemasaran Sayuran dan Buah. Analisis kebijakan pertanian. Volume 5 Nomor 4, Desember 2007:358-373

- Mulyani, Sri (2018). Pentingnya Akuntansi Rumah Tangga dalam Meningkatkan Hidup Islami. *Equilibrium : Jurnal Ekonomi Syariah*. Volume 6 Nomor 2, 2018, 206-216 P-ISSN: 2355-0228, E-ISSN: 2502-8316 journal.stainkudus.ac.id/index.php/equilibrium
- Trisnarningsih, Sri dan Fitria widyasari (2010). Manajemen Pengelolaan dan Perencanaan Keuangan Keluarga pada Ibu Rumah Tangga di Kawasan Siwalan Kerto Surabaya. *Jurnal Strategi Akuntansi*. Vol 2 No 1 Januari 2010.
- Yusuf, Ramayani DKK (2021). Pencatatan Sederhana dan Penyusunan Laporan Keuangan Manual untuk Konveksi Rumah Rajut Dusun Babakan Cianjur Kab Bandung. *Jurnal Keuangan Umum dan Akuntansi Terapan*. Vol 3 No 2 November 2021 : 116

**PERENCANAAN PROGRAM LITERASI MAHASISWA MELALUI
PEMANFAATAN APLIKASI MENDELEY DALAM Mendukung
PROFESI ASN**

Umar Nain

Institut Pemerintahan Dalam Negeri (IPDN) Kampus Sulawesi Selatan, Indonesia
Email : umarnain1388@ipdn.ac.id

Manuskrip: Mei -2022; Ditinjau: Mei -2022; Diterima: Mei -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Perencanaan yang baik adalah mampu memberikan hasil yang terbaik dari tujuan yang telah ditetapkan. Demikian halnya dalam melaksanakan pengabdian kepada masyarakat dalam rangka melakukan perencanaan program literasi mahasiswa melalui pemanfaatan aplikasi mendeley dalam mendukung profesi Aparatur Sipil Negara (ASN). Lokasi penelitian dilaksanakan di Universitas Negeri Makassar yaitu di Program Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran, Fakultas Ilmu Sosial dan Hukum. adapun agenda pengabdian yang dilakukan dalam membantu kelancaran program literasi mahasiswa dengan menggunakan aplikasi mendeley yaitu: yaitu: 1) Merencanakan pertemuan menyangkut rencana kegiatan, 2) pertemuan dengan pihak instansi, 3) Menyampaikan rancangan kegiatan menyangkut isu yang dibahas, dan 4) Mengkaji hasil diskusi terkait rancangan kegiatan yang akan dilaksanakan.

Kata Kunci: Perencanaan Kegiatan, Literasi Mahasiswa, Aplikasi Mendeley, ASN

PENDAHULUAN

Pelaksanaan cita-cita bangsa dan mewujudkan tujuan negara sebagaimana tercantum dalam pembukaan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945. Perlu dibangun aparatur sipil negara (ASN) yang memiliki integritas, profesional, netral dan bebas dari intervensi politik, bersih dari praktik korupsi, kolusi, dan nepotisme, serta mampu menyelenggarakan pelayanan publik bagi masyarakat dan mampu menjalankan peran sebagai unsur perekat persatuan dan kesatuan bangsa berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945.

Dalam rangka menanamkan nilai-nilai dasar aparatur sipil negara dibutuhkan perencanaan yang matang. Sehingga setiap program yang akan dilaksanakan dapat terlaksana dengan baik dan terukur. Selain itu, setiap perencanaan akan tertanam bagi sanubari sosok ASN yang profesional yang dapat dilihat dari Nilai-nilai dasar ASN yang meliputi: Akuntabilitas, Nasionalisme, Etika publik, Komitmen mutu, dan Anti korupsi. Kelima nilai-nilai dasar ini diakronimkan menjadi ANEKA.

Perguruan tinggi merupakan salah satu wadah bagi para pendidik dalam mengaktualisasikan diri dan melakukan pengabdian kepada masyarakat. Salah satu upaya yang dilakukan para pendidik dengan mengajak para mahasiswa untuk terlatih menulis dan menambah literasi mereka yang nantinya mampu diaplikasikan dilapangan (Mindarti, 2018; Setyanta, 2019; Suwarno, 2008). Adapun permasalahan yang dihadapi oleh mahasiswa adalah, 1) Minat membaca mahasiswa rendah, 2) Literatur mahasiswa masih kurang, 3) Kemampuan mahasiswa dalam membuat karya ilmiah masih rendah. Oleh karena itu, dibutuhkan perencanaan yang matang dalam membantu menyelesaikan permasalahan tersebut (Akib, 2003; Handoyo, 2012; Sururi, 2016).

Dalam rangka meningkatkan kualitas pendidikan, mahasiswa harus memiliki wawasan yang luas (Darwis et al., 2019; Nasrullah et al., 2018; Salam, 2015a, 2015b). Oleh karena itu, mahasiswa dituntut untuk menambah wawasan mereka dengan banyak membaca buku. Akan tetapi, mahasiswa kurang memiliki gairah untuk membaca literatur sesuai dengan bidang ilmu yang dimiliki. Hal ini disebabkan karena: 1) kurang tersedianya literatur yang sesuai dengan bidang studi yang ingin diketahui, 2) kurangnya bimbingan dari dosen untuk meningkatkan minat membaca mahasiswa, dan 3) kurangnya peran unit perpustakaan untuk meningkatkan motivasi mahasiswa.

Salah satu upaya meningkatkan kualitas pendidikan adalah tersedianya literatur yang lengkap sehingga wawasan mahasiswa mampu menambah wawasan dan meningkatkan kualitas pendidikan (Bakry, 2010; Musfah, 2015; Rachman et al., 2017; Redja Mudyahardjo, 2016; Rieckmann, 2017; Sugiyono, Prof, 2017; Sunarsi, 2020). Akan tetapi, literatur yang disediakan di kampus masih sangat minim dan masih susah diakses oleh mahasiswa baik secara offline maupun secara online. Hal ini disebabkan karena: 1) kurang tersedianya literatur yang sesuai dengan bidang studi yang ingin diketahui, 2) literatur di kampus di program studi belum bisa diakses secara online.

Salah satu penilaian untuk meningkatkan kualitas pendidikan adalah tersedianya kualitas karya ilmiah mahasiswa yang dapat secara offline. Adapun karya ilmiah yang dimaksud adalah makalah ilmiah, karya hasil penelitian, skripsi, prosiding). Akan tetapi mahasiswa dalam membuat karya ilmiah kurang memenuhi kriteria penulisan. Hal ini disebabkan karena: 1) kurangnya pengetahuan mahasiswa terhadap teknik penulisan karya ilmiah, 2) mahasiswa kurang tersedianya literatur yang sesuai dengan bidang studi yang ingin diketahui, 3) mahasiswa kurang memiliki literatur yang dapat diakses secara online, 4) tidak adanya aplikasi yang digunakan dalam mendukung referensi.

Salah satu aplikasi yang digunakan untuk menambah literasi mahasiswa adalah menggunakan aplikasi mendeley (Basri & Patak, 2015; Patak, 2019; Patak & Akib, 2012, 2015; Salija et al., 2016). Aplikasi mendeley merupakan suatu aplikasi yang digunakan untuk mencari referensi, menyesuaikan sitasi dan daftar pustaka yang dikutip. Sehingga tulisan yang dibuat sesuai kaidah penulisan karya ilmiah yang standar. Oleh karena itu, kami tertarik untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat, dengan memberikan strategi perencanaan membuat suatu

Perencanaan Aktualisasi Program Literasi Mahasiswa melalui pemanfaatan aplikasi Mendeley dalam mendukung nilai-nilai dasar profesi Aparatur Sipil Negara.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Alur kegiatan perencanaan aktualisasi yang dilakukan dalam mendukung pengabdian kepada masyarakat melakukan berbagai tahapan yaitu: 1) proses persiapan, 2) pertemuan dengan ketua program studi, pengelola perpustakaan, dosen, 3) diskusi dalam pelaksanaan kegiatan. Dalam proses persiapan perencanaan aktualisasi melakukan persiapan seperti: mengirim undangan terlebih dahulu kepada program studi, menyediakan aplikasi mendeley yang akan disampaikan kepada mahasiswa. Selain itu, dipersiapkan google form untuk instrumen yang akan disampaikan kepada mahasiswa yang akan disampaikan pelatihan pemanfaatan aplikasi mendeley. Sehingga ada umpan balik yang diperoleh dari pengabdian yang dilakukan. Adapun lokasi pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan di Program Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Makassar.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Merencanakan pertemuan menyangkut rencana kegiatan

Sebelum melakukan pertemuan dengan berbagai pihak dalam penentu kebijakan di tingkat program studi seperti: ketua program studi, penjamin mutu program studi, pengelola perpustakaan, maka terlebih dahulu melakukan komunikasi sebagai wujud dari Etika publik saya dalam menyelenggarakan program tersebut.



Gambar 1. Komunikasi Dengan Penentu Kebijakan Di Program Studi

Analisis dampak yang terjadi apabila saya tidak melakukan perencanaan sebelum melakukan pertemuan, maka persiapan yang akan dibahas dalam program kegiatan kedepan tidak tersistematis. Karena suksesnya kegiatan yang akan dapat sangat ditentukan oleh seberapa baiknya perencanaan yang dilakukan.

2. Pertemuan dengan pihak Instansi

Dalam rangka mengaktualisasikan perencanaan untuk melakukan pertemuan dengan pihak instansi yaitu: Penjamin Mutu Program Studi, ketua program studi, pengelola perpustakaan tingkat program studi yang menjadi tanggung jawab sebagai dasar akuntabilitas dalam pertemuan yang dilakukan. Sebagai wujud komitmen kami dalam melaksanakan pertemuan, maka kami telah melakukan pertemuan secara disiplin yaitu melaksanakan pertemuan dengan perjanjian yang telah disepakati. Seperti: pertemuan yang dilaksanakan dengan penjaminan mutu program studi, ketua program studi, pengelola perpustakaan program studi. Sebagai wujud dalam mengaktualisasikan nilai-nilai dalam manajemen ASN. Analisis dampak apabila saya tidak melakukan pertemuan berdasarkan perjanjian yang telah disepakati maka pihak ketua program studi, penjaminan mutu maupun pengelola perpustakaan tidak akan percaya dari konsep aktualisasi yang akan dilaksanakan.

3. Menyampaikan rancangan kegiatan menyangkut isu yang dibahas

Dalam pertemuan yang dilakukan dengan pihak yang terkait, maka saya menyampaikan permasalahan yang dihadapi oleh mahasiswa dalam baik dalam proses perkuliahan sampai pada penyelesaian akhir. Selanjutnya, menawarkan solusi terhadap permasalahan yang dihadapi dengan sebagai wujud dalam memberikan pelayanan terbaik (*service excellence*) yang responsif kepada mahasiswa.

Analisis dampak Apabila saya tidak melakukan diskusi-diskusi maka sulit untuk memperoleh solusi yang tepat terhadap permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh mahasiswa. Selain itu, setiap pelaksanaan yang saya lakukan bisa saja tidak sesuai dengan pendapat dari pihak yang terkait akibatnya tidak tercipta harmonisasi satu sama lainnya.

4. Mengkaji hasil diskusi terkait rancangan kegiatan yang akan dilaksanakan

Berdasarkan hasil diskusi yang telah dilaksanakan, maka tentunya saya akan melakukan perbaikan atau revisi terhadap rancangan kegiatan. Dari hasil diskusi tersebut, maka saya sangat menghargai dari berbagai pendapat sehingga menghasilkan solusi dari proses bimbingan akan dilaksanakan. Analisis dampak Apabila saya tidak melakukan revisi dari hasil diskusi tersebut, maka kurang sesuai dengan hasil kesepakatan bersama yang telah disepakati.

Pelaksanaan koordinasi yang menjunjung tinggi etika publik (komunikasi), bertanggung jawab diharapkan dapat berkontribusi dalam pencapaian misi Universitas Negeri Makassar yaitu: Menghasilkan sumber daya manusia profesional di bidang kependidikan dan nonkependidikan yang memiliki: Ketaqwaan, moral, nilai-nilai etika, integritas intelektual, toleransi perbedaan, serta aspirasi dan kemajuan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni.

NOTULEN RAPAT

Rapat Tanggal/Waktu Jum'at, 26 Mei 2017	Tempat Rapat: Ruang Rapat Prodi Pend. Adm. Perkantoran	
Rapat : Rancangan Aktualisasi Bimbingan Teknis Penulisan Publikasi Ilmiah	Distribusi: Program Studi	
Peserta Rapat:		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Dr. Risma Niswaty, M.Si 2. Muhammad Dawis, S.Pd., M.Pd. (Pangreh) 3. Jamaluddin, S.Pd., M.Si 4. Sirajuddin Saleh, S.Pd., M.Pd. 5. Muh. Nazrullah, S.Pd., M.Pd. 6. Rudi Salam, S.Pd., M.Pd. 7. Nazaruddin, S.Pd., M.Pd. 8. Anis Baharuddin, S.Pd., M.AB. 		
Agenda: - Diskusi rancangan kegiatan bimbingan teknis penulisan publikasi ilmiah		
Materi Pokok Bahasan adalah sebagai berikut:		
NO	URAIAN	KETERANGAN
1.	Pelaksanaan bimbingan teknis melibatkan berbagai pihak dalam proses bimbingan sehingga terikat ada kolaborasi dalam proses bimbingan. Sehingga kualitas bimbingan memiliki kualitas yang baik.	
2.	Melakukan koordinasi dengan koordinator perpustakaan prodi, dan jajaran program studi.	
3.	Peserta bimbingan harus bervariasi dari daerah yang berbeda	
4.	Adapun materi yang disajikan, seperti:	

Gambar 2. Notulen rapat diskusi rancangan aktualisasi

Pelaksanaan koordinasi yang menjunjung tinggi etika publik (komunikasi), bertanggung jawab diharapkan mampu bukan hanya memiliki kemampuan secara intelektual akan tetapi mampu memiliki etika dalam berkomunikasi. Dengan melakukan koordinasi maka akan membantu mengetahui aktivitas-aktivitas yang akan dilaksanakan dan dampak yang akan terjadi dan pada akhirnya tercapai tujuan yang telah direncanakan

KESIMPULAN

Mengaktualisasikan nilai-nilai dasar ASN yang tertuang dalam nilai ANEKA, Memahami kedudukan ASN, pelayanan publik dalam setiap kegiatan telah terlaksana dengan baik. Dalam ruang lingkup perencanaan aktualisasi ada beberapa tahapan yang dilakukan sehingga mampu memberikan perencanaan yang matang untuk setiap kegiatan yang akan dilaksanakan, terutama dalam melaksanakan kegiatan di kampus yaitu: 1) Merencanakan pertemuan menyangkut rencana kegiatan, 2) pertemuan dengan pihak instansi, 3) Menyampaikan rancangan kegiatan menyangkut isu yang dibahas, dan 4) Mengkaji hasil diskusi terkait rancangan kegiatan yang akan dilaksanakan.

DAFTAR PUSTAKA

- Akib, H. (2003). *Merambah Belantara Manajemen Pengetahuan*.
- Basri, M., & Patak, A. A. (2015). Exploring Indonesian students' perception on Mendeley Reference Management Software in academic writing. *2015 2nd International Conference on Information Technology, Computer, and Electrical Engineering (ICITACEE)*, 8–13.
- Darwis, M., Batari, U. D., Salam, R., Kasmita, M., & Baharuddin, A. (2019). Pengaruh Kompetensi Profesional Guru Terhadap Kualitas Proses

- Pembelajaran Pada Paket Keahlian Administrasi Perkantoran Di SMK Negeri 1 Gowa. *Jurnal Ad'ministrare: Jurnal Pemikiran Ilmiah dan Pendidikan Administrasi Perkantoran*, 5(2), 105–112.
- Handoyo, E. (2012). Kebijakan Publik. *Kebijakan Publik Deliberatif*, 9.
- Mindarti, S. (2018). Penguatan Gerakan Literasi Sekolah (GLS) Melalui Konsep Satu Buku Satu Siswa (Sabu Sasis) Pada Era Generasi Milenial. *Jurnal Guru Dikmen dan Dikus*, 1(2), 47–54.
- Musfah, J. (2015). *Manajemen Pendidikan Teori, Kebijakan, dan Praktik*. Kencana.
- Nasrullah, M., Ilmawati, I., Saleh, S., Niswaty, R., & Salam, R. (2018). Minat Menjadi Guru Pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Administrasi Perkantoran Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Makassar. *Jurnal Ad'ministrare*, 5(1), 1–6.
- Patak, A. A. (2019). *The significance of Mendeley usage on the accuracy of citation and references*.
- Rachman, E., Nawawi, J., Arismunandar, Kasmawati, A., & Akib, H. (2017). Autonomy of private higher education management: Financial accountability perspective. *International Journal of Economic Research*, 14(12), 175–185.
- Redja Mudyahardjo. (2016). *Pengantar Pendidikan* (1 ed.). Rajawali Pers.
- Rieckmann, M. (2017). *Education for sustainable development goals: Learning objectives*. Unesco Publishing.
- Salam, R. (2015b). Penerapan Fungsi Administrasi Perkantoran Modern berbasis Daya Saing Organisasi dalam menyongsong MEA 2015. *SEMINAR NASIONAL "Revolusi Mental dan Kemandirian Bangsa Melalui Pendidikan Ilmu-Ilmu Sosial dalam Menghadapi MEA 2015" Himpunan Sarjana Pendidikan Ilmu-Ilmu Sosial Indonesia*, 1, 186–190.
- Salija, K., Hidayat, R., & Patak, A. A. (2016). Mendeley impact on scientific writing: Thematic analysis. *International Journal on Advanced Science, Engineering and Information Technology*, 6(5), 657–662.
- Setyanta, Y. B. (2019). Literasi Sekolah: Tantangan Dan Strategi Pelaksanaan. *Jurnal Guru Dikmen dan Dikus*, 2(2), 105–118.
- Sugiyono, Prof, D. (2017). *Metode penelitian pendidikan, pendekatan kualitatif, kuantitatif dan R & D*. Alfabeta.
- Sunarsi, D. (2020). *Menatap Wajah Pendidikan Indonesia Di Era 4.0: A Book Chapter of Indonesian Lecturer Associations*. Desanta Muliavisitama.
- Sururi, A. (2016). Inovasi Kebijakan Publik, Tinjauan Konseptual dan Empiris. *Sawala Jurnal Administrasi Negara*, 4(3), 1–14. <https://doi.org/10.30656/sawala.v4i3.241>
- Suwarno, Y. (2008). *Inovasi di Sektor Publik*. STIA-LAN Jakarta

**PKM KELOMPOK USAHA MASYARAKAT
(Pengolahan Makanan Barongko Warna Berbagai Rasa)**

¹Muhammad Jihad Firman, ²Maya Kasmita, ³Aris Baharuddin, ⁴Dodi Ilham,
^{5*}Ahmad Syarief Iskandar, ⁶Nurul Aswar

¹IAIN Sultan Amai Gorontalo, Indonesia

^{2,3}Universitas Negeri Makassar, Indonesia

^{4,5,6}Institut Agama Islam Negeri Palopo, Indonesia

Email : *ahmadsyariefiskandar@iainpalopo.ac.id

Manuskrip: Mei -2022; Ditinjau: Mei -2022; Diterima: Mei -2022;

Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Masalah yang dihadapi dalam pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut: 1) Belum memiliki perencanaan bisnis yang jelas sehingga target dan sasaran usaha belum memiliki arah kepada pengembangan usaha bisnis yang lebih mapan, 2) Manajemen yang ada dalam usaha ini belum berjalan baik dikarenakan usaha yang baru ini belum bertahan cukup lama hal ini nantinya akan meenjadi masalah tersendiri. Solusi yang ditawarkan dalam pengabdian masyarakat ini adalah 1) meningkatkan motivasi berwirausaha baik secara individu maupun secara kelompok dan 2) meningkatkan pemahaman mitra tentang manajemen usaha terutama yang berkaitan dengan optimalisasi manajemen sumber daya manusia. Mitra memiliki pengetahuan tentang model pembagian tugas dan kewenangan dalam menjalankan usaha bisnis. Metode yang digunakan adalah ceramah, Tanya jawab, simulasi dan praktek. Partisipasi mitra diharapkan dapat menyediakan tempat pelatihan, serta fasilitas untuk membuat kue. Luaran dalam kegiatan ini adalah 1) Terwujudnya masyarakat yang kreatif dalam pengembangan usaha tradisional, dan 2) Mahasiswa memiliki keterampilan/pemahaman dalam memanfaatkan peluang usaha.. Workshop yang disampaikan menyajikan berbagai materi seperti: 1) pemahaman akan pentingnya makanan tradisional, 2) strategi pemasaran , 3) cara membuat Barongko.

Kata Kunci: Usaha Masyarakat, Pengolahan Makanan, Barongko

PENDAHULUAN

Negara Indonesia merupakan salah satu negara yang terkenal memiliki keberagaman budaya (Harmon, 1987; Geertz, 1996; Hofstede et al., 2010). Tiap daerah memiliki budaya yang unik utamanya dalam bidang kuliner, setiap daerah memiliki makanan khas tradisional yang menjadi ikon dan ciri khas juga banyak diminati di berbagai kalangan karena keunikannya.

Sulawesi Selatan termasuk penghasil buah-buahan dengan jumlah yang cukup banyak terutama jeruk besar. namun, tak hanya itu pisang juga merupakan

buah-buahan yang banyak dihasilkan di Sulawesi Selatan (Uma et al., 2000; Fonsah dan Chidebelu, 2011). Dengan kekayaan alam yang melimpah tak heran, banyak makanan tradisional dari Sulawesi Selatan yang berbahan baku utama pisang antara lain: Pisang ijo, Pallu butung, Pisang Epe', Roko'- roko Unti, Pisang Peppe' dan Barongko.

Berbagai makanan khas Sulawesi tersebut barongko merupakan salah satu makanan yang banyak diminati oleh masyarakat Sulawesi (Nasrah, 2014; Thamdjaya, Tulistyantoro dan Siwalankerto, 2014; Effendy et al., 2015). Namun, sulit dijumpai di beberapa daerah lain. Barongko sendiri biasa ditemui di acara-acara pernikahan atau syukuran. Hal ini sangat disayangkan, karena barongko memiliki rasa juga tekstur yang cocok dinikmati dalam berbagai suasana.

Apalagi kue Barongko saat ini telah ditetapkan sebagai salah satu warisan budaya takbenda yang diberikan pemerintah Indonesia melalui kementerian pendidikan dan kebudayaan. Pengakuan ini merupakan upaya perlindungan warisan budaya di Indonesia agar tidak punah. Sertifikat barongko sebagai warisan budaya Ber-nomor 60128/MPK.E/KB/2017 "Sebagai Warisan Budaya Dari Provinsi Sulawesi Selatan". Barongko yang kini menjadi warisan budaya takbenda akan menjadi cikal bakal budaya Indonesia untuk diajukan ke PBB agar diakui dunia (Tenriwaru dan Yamin, 2016).

Bahan utama dalam pembuatan barongko yaitu pisang, memiliki macam manfaat yang baik bagi kesehatan tubuh sebab buah pisang mengandung karbohidrat, vitamin, dan mineral. Komponen karbohidrat terbesar pada buah pisang adalah pati pada daging buahnya, dan akan diubah menjadi sukrosa, glukosa dan fruktosa pada saat pisang matang (15-20 %) (Rowell, Bello dan Hemingway, 2000).

Berdasarkan informasi di atas, maka kami mencoba untuk berinovasi membuat barongko menjadi salah satu cemilan sehat, higienis dan kekinian dengan menggunakan berbagai varian rasa yang saat ini sedang digemari oleh masyarakat. Inovasi ini juga ditujukan sebagai bentuk pelestarian makanan khas tradisional yang mulai tergeser dengan makanan modern yang kurang memperhatikan kesehatan konsumen. Produk kami bernama "BAWARASA" (Barongko warna berbagai rasa). Adapun manfaat yang diharapkan dari kegiatan ini yaitu melestarikan makanan khas tradisional, menciptakan peluang usaha yang inovatif, memperkenalkan keberagaman kuliner yang ada di Indonesia khususnya Sulawesi Selatan dan menambah varian kuliner sehat.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Instruktur/nara sumber yang digunakan pada kegiatan ini adalah instruktur/nara sumber yang ahli dibidangnya. Materi yang diberikan pada PKM usaha pengolahan makanan barongko warna berbagai rasa adalah (1) meningkatkan motivasi berwirausaha baik secara individu maupun secara kelompok. (2) meningkatkan pemahaman mitra tentang manajemen usaha terutama yang berkaitan dengan optimalisasi manajemen sumber daya manusia. Mitra memiliki

pengetahuan tentang model pembagian tugas dan kewenangan dalam menjalankan usaha bisnis. (3) meningkatkan pemahaman mitra tentang rumusan dan manfaat perencanaan bisnis (business plan) serta pembentukan perencanaan bisnis sebagai rencana pengembangan usaha baik dalam jangka pendek dan jangka panjang. (4) meningkatkan pemahaman mitra tentang manajemen keuangan. Sebagai perincian biaya yang telah dikeluarkan maupun laba yang didapatkan dalam jalannya usaha tersebut. (5) mengembangkan inovasi dan kreativitas dalam menghasilkan varian lain dari olahan barongko yang lebih inovatif dan memiliki nilai jual. (6) meningkatkan pemahaman dan keterampilan mitra tentang proses produksi dengan menggunakan alat yang canggih agar produk yang dihasilkan bermutu tinggi. (7) meningkatkan pemahaman dan keterampilan dalam membuat media promosi dan strategi. (8) meningkatkan peran kelompok usaha olahan pisang ini sebagai pusat kegiatan kewirausahaan pemuda minimal untuk tingkat kota. (9) mengembangkan rancangan mitra kerja untuk memwadahi dan menopang kegiatan kewirausahaan pemuda. Peserta pada kegiatan PKM usaha membuat makanan barongko warna berbagai rasa ini terdiri dari sepuluh orang ibu-ibu warga masyarakat Kelurahan To'Bulung, Kota Palopo. Metode pelaksanaan PKM usaha pengolahan makanan barongko warna berbagai rasa adalah dengan menggunakan metode pemberian materi dengan ceramah dan diskusi kelompok serta peraktek langsung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Manfaat makanan tradisional

Indonesia adalah negara yang mempunyai kekayaan kuliner yang sangat luar biasa baik ragam maupun cita rasanya. Hampir semua daerah di Indonesia memiliki makanan khasnya masing-masing. Dari yang tradisional hingga berbagai varian baru hasil eksperimen dan modifikasi. Beberapa daerah bahkan memiliki lebih dari satu makanan khas. Contohnya adalah kota Makassar, yang memiliki aneka varian makanan tradisional, mulai dari Barongko, Putu, Coto, Pallubasa, Pallukaloe, Sop Saudara, Konro dan lainnya. Banyak masyarakat yang tinggal di daerah lain yang ingin mencicipi cita rasa khas tersebut. Hal inilah yang mendorong beberapa pelaku usaha kuliner mengembangkan inovasi produk santapan tradisional dalam kemasan agar konsumen bisa menyantap makanan itu kapan saja dan di mana saja dengan cara yang praktis.

Makanan tradisional Indonesia dipengaruhi oleh kebiasaan makan masyarakat dan menyatu di dalam sistem sosial budaya berbagai golongan etnik di daerah-daerah. Makanan tersebut disukai, karena rasa, tekstur dan aromanya sesuai dengan selera. Demikian juga dengan kebiasaan makan khas daerah umumnya tidak mudah berubah, walaupun anggota etnik bersangkutan pindah ke daerah lain.

Oleh karena itu melihat peluang yang ada maka bisnis makanan tradisional ini bisa dianggap bisnis yang akan memiliki banyak konsumen yang membelinya, sehingga dapat menghasilkan omset yang besar.

Apabila semua kekayaan kuliner tradisional di seluruh penjuru Tanah Air diinventarisasi dengan baik maka Indonesia dapat menjadi negara dengan kekayaan makanan dan camilan tradisional terbanyak di dunia. Makanan tradisional memiliki keunggulan tersendiri, antara lain: diolah dari bahan segar dan alami, kandungan lemak relatif rendah, tidak menggunakan zat aditif (pewarna dan pengawet), relatif aman bagi kesehatan, sesuai dengan selera dan kebiasaan, biaya relatif murah, juga mudah didapat dan sangat bervariasi (Komariyah, 2010).

Kedua, besarnya permintaan pasar. Budaya yang berkembang di masyarakat Indonesia telah menempatkan oleh-oleh sebagai sebuah kebutuhan. Baik mereka yang sedang bepergian ke suatu daerah atau mereka yang berada di luar daerahnya. Kerinduan pada daerah asal ikut menciptakan permintaan. Promosi pariwisata yang gencar hingga ke manca negara juga berpeluang mengakselerasi permintaan pasar.

Ketiga, pelaku utama bisnis oleh-oleh umumnya adalah usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang biasanya digerakkan oleh tenaga kerja informal. Ini merupakan salah bentuk konkrit sektor riil berbasis masyarakat yang menjadi inti dari pemberdayaan ekonomi kerakyatan. Jika lebih dioptimalkan, bisnis ini bisa menjadi andalan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat termasuk taraf hidup para petani sebagai penyuplai bahan baku maupun sektor pendukung lain dari industri makanan tradisional ini.

Keempat, optimalisasi industri makanan khas daerah bisa menjadi sarana promosi sekaligus pelestarian budaya bangsa. Secara umum, industri makanan tradisional memiliki sejumlah keistimewaan. Selain sebagai sarana pemberdayaan ekonomi masyarakat lokal atau setempat, industri makanan tradisional juga merupakan representasi dari budaya setempat sehingga bisa menjadi sarana pelestarian budaya mengingat sejumlah budaya di Indonesia termasuk kekayaan kuliner mulai terancam kepunahan. Bisnis ritel makanan tradisional juga bisa mendongkrak promosi wisata daerah yang bersangkutan tidak hanya ke seluruh penjuru Tanah Air maupun ke luar negeri.

Strategi Pemasaran Bawarasa

Sudah saatnya produk-produk dalam negeri dapat menguasai pasar yang tidak hanya menguasai market share yang sangat kecil. Khususnya membangun daya saing produk kue-kue tradisional yang tersebar di seluruh Indonesia. Oleh karena itu, meningkatkan daya saing produk tradisional menjadi solusi sederhana untuk

meningkatkan daya saing bangsa. Memaksimalkan produksi dan pemasaran produk tradisional berarti menjadi solusi diversifikasi produk industri pertanian.

Usaha produksi makanan tradisional seharusnya berangkat dari misi yang mulia yakni untuk mendukung ketahanan pangan nasional. Sehingga selain memikirkan jalannya usaha sekaligus membantu pemerintah untuk memikirkan kesejahteraan rakyat. Pemerintah pun diharapkan untuk mendukung penuh proses pengembangan usaha-usaha tradisional.

Bagaimana meningkatkan nilai jual kue-kue tradisional? Meningkatkan nilai jual bukan berarti sekedar menjual dengan harga mahal. Tanpa memperhatikan aspek-aspek yang lain. Meningkatkan nilai jual berarti meningkatkan kualitas produk dengan berbagai inovasi pengembangan yaitu dari segi bentuk, rasa, kandungan gizi dan kemasan produk yang digunakan. Tentu tetap memperhatikan nilai-nilai kearifan lokal meski dengan inovasi yang sangat kreatif.

Cara Membuat Adonan Kue Barongko Khas Bugis

Apabila bahan-bahan yang sudah ditentukan seperti di atas sudah anda siapkan, maka anda bisa langsung mengolahnya. Dimana langkah pertama yang harus dilakukan untuk mengolah adonan kue yang satu ini yaitu, kupas terlebih dahulu pisang yang sudah anda siapkan dan buang bagian hitamnya. Jika sudah, siapkan blender. Masukkan pisang yang sudah anda kupas bersama dengan santan. Blender kedua bahan-bahan ini sampai halus. Jika pisang sudah halus, anda bisa langsung mematikan blender dan masukan pada tempat atau wadah tertentu. Lalu masukan telur dan aduk sampai merata hingga adonan telur tercampur dengan adonan pisang. Setelah itu, masukan garam, gula, vanili dan susu. Aduk kembali sampai merata.

Cara Membungkus Adonan

Jika adonan sudah anda buat, maka anda bisa langsung membungkusnya. Pertama, ambil terlebih dahulu daun pisang muda yang sudah anda siapkan. Lalu potong-potong dengan ukuran sedang. Ambil satu lembar daun pisang yang sudah anda potong tersebut, kemudian simpan beberapa sendok adonan yang sudah dibuat di atas daun pisang. Lalu bungkus adonan dengan daun pisang tersebut. Untuk merekatkannya anda bisa menggunakan stepler atau diikat agar tidak terlepas. Siapkan alat-alat untuk mengukus. Lalu kukus semua adonan yang sudah dibungkus tersebut. Kukus selama kurang lebih 25 menit atau sampai benar-benar matang. Jika sudah matang, anda bisa langsung mengangkatnya. Diamkan beberapa saat baru setelah itu anda bisa langsung menyajikannya.

KESIMPULAN

Dilihat dari perspektif bisnis, kekayaan ini bisa menjadi ‘tambang’ bisnis yang sangat potensial. Terdapat sejumlah nilai strategis lain pada potensi makanan tradisional ini, dilihat dari aspek pemberdayaan ekonomi rakyat, pengurangan angka kemiskinan dan pengangguran, pemanfaatan sumber daya alam hingga pelestarian budaya bangsa. Lebih dari itu, industri makanan tradisional khususnya yang dapat dijadikan oleh-oleh khas suatu daerah, memiliki potensi besar untuk menembus pasar internasional. Jika ini terwujud, tentunya akan lebih banyak manfaat yang bisa diperoleh dari bisnis ini. Mengingat besarnya potensi dan nilai strategis yang dimilikinya, bisnis ritel makanan berbasis local knowledge ini seharusnya menjadi perhatian semua pihak khususnya pemerintah daerah dan pihak terkait. Ada beberapa alasan yang mendasarinya. Pertama, Indonesia adalah negara yang sangat kaya akan budaya yang salah satunya berbentuk makanan tradisional daerah termasuk oleh-oleh. Kekayaan ini didukung oleh sumber daya alam berupa bahan baku pangan yang sangat melimpah. Tentunya sangat disayangkan jika dua anugerah yang tidak semua negara di dunia memilikinya ini tidak dimanfaatkan secara optimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Effendy, D. S. *et al.* (2015) “The influence of supplementary feeding by local food and 123 milk toward increasing the nutritional status of 12-24 months children with undernutrition status in southeast Sulawesi province , Indonesia,” *Int J Res Med Sci*, 3(10), hal. 2704–2710. doi: <http://dx.doi.org/10.18203/2320-6012.ijrms20150818>.
- Hofstede, G. *et al.* (2010) “Comparing regional cultures within a country: Lessons from Brazil,” *Journal of Cross-Cultural Psychology*. Sage Publications Sage CA: Los Angeles, CA, 41(3), hal. 336–352.
- Nasrah, R. (2014) “Selera bugis membuat lidah sukar melupakannya,” *Utusan Kampus*, hal. 12.
- Tenriwaru, T. dan Yamin, N. Y. (2016) “Alms and Awards: Reflections Meaning of Liability Celebration: A Phenomenological Study,” *Qualitative and Quantitative Research Review*, 1(1).
- Thamdjaya, L., Tulistyantoro, L. dan Siwalankerto, J. (2014) “Perancangan Interior Restoran Tradisional,” 2(2), hal. 277–282.
- Uma, S. *et al.* (2000) “Collection and characterisation of banana and plantains of northeastern India,” in *Advancing Banana and Plantain R & D in Asia and Pacific, Proceedings of the 10th INIBAP-ASPNET Regional Advisory Committee meeting. Bangkok, Thailand*, hal. 10–11

**PENDAMPINGAN STRATEGI BRANDING DAN PACKAGING
INDUSTRI KERUPUK SKALA RAKYAT DESA TLASIH TULANGAN
SIDOARJO**

^{1*}Lestari, ²Kristiningsih, ³Gimanto Gunawan
Universitas Wijaya Kusuma Surabaya, Indonesia
Email : *lestarife@uwks.ac.id

Manuskrip: Mei -2022; Ditinjau: Mei -2022; Diterima: Mei -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini berusaha untuk memberikan solusi strategi pemasaran, yaitu strategi Branding dan Packaging sehingga dapat membantu produk untuk mencapai persaingan unggul. Keberhasilan keunggulan bersaing dicapai dengan volume penjualan yang meningkat. Obyek dari kegiatan ini adalah industri kerupuk skala rakyat di Desa Tlasi Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo. Di Wilayah ini banyak sekali masyarakat yang menekuni kegiatan pembuatan kerupuk untuk di jual di bernagai daerah teramsuk di luar Jawa. Metode kegiatan yang di pakai adalah pendampingan. Pendampingan dilakukan dengan membantu dan terlibat dalam proses branding dan Pengemasan produk-produk yang dihasilkan oleh industry kerupuk skala rakyat di Desa Tersebut. Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah dibuat rencana strategi untuk pemasaran produk kerupuk yang sudah matang, mendesain ulang merek dengan menambah beberapa informasi tentang merek yang berupa label merek, label produk, label tingkatan dan label deskriptif, serta pengemasan .

Kata Kunci: Strategi Branding, Strategi Packaging

PENDAHULUAN

Persaingan dalam industry di era globalisasi ini menghendaki pelaku usaha selalu kreatif dalam menjalankan bisnisnya. Berbagai macam strategi dilakukan agar industry dapat bersaing dengan para pesaingnya. Persaingan kian berat dan pesaing juga semakin mempertajam ruang kompetisi malalui penciptaan produk terbaru yang mirip dan menyempurnakan produk lama. Perubahan strategis dalam bisnis demi menjawab tantangan harus dilakukan yang disebabkan perubahan yang terjadi. Persaingan globalisasi membuat perusahaan berlomba menciptakan produk bagi masyarakat dan konsumen dalam skala besar (Anholt, 2007).

Produk yang tidak mampu membaca peta perubahan dan pergeseran persaingan bisnis dengan melakukan penyesuaian strategi bisnis akan tertinggal. Salah satu contohnya adalah suatu produk atau perusahaan yang jika tidak berubah dalam waktu yang lama maka pembeli atau klien akan bosan, tidak melihat adanya inovasi, dan dapat berpindah ke produk pesaing yang mungkin sudah melakukan

perubahan. Karena itu, perubahan dalam suatu perusahaan terhadap produknya perlu dilakukan, dan salah satu perubahan yang perlu dilakukan adalah dengan melakukan rebranding produk (Aaker, 2015).

Rebranding produk atau perusahaan mencerminkan adanya pembaruan dalam beberapa hal pada produk atau perusahaannya. Rebranding bisa dilaksanakan melalui beberapa macam dan tidak hanya terbatas pada perubahan logo maupun tagline iklan akan tetapi bisa dilakukan melalui diferensiasi produk. Hal yang dilakukan perusahaan untuk melakukan rebranding yaitu melalui penelitian mendalam akan kebutuhan pasar/pasar dan penelitian keinginan konsumen. Proses evaluasi produk yang diluncurkan produk setelah rebranding harus dianalisis supaya pasar/konsumen semakin menyukai (Markplus, 2009).

Strategi branding tidak hanya perusahaan besar saja yang perlu tetapi perusahaan skala menengah bahkan skala rakyat pun perlu menerapkan strategi branding. Salah satu usaha skala rakyat yang perlu melakukan strategi branding adalah industri kerupuk skala rakyat di Desa Tlasi Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo. Masyarakat Desa Tlasi banyak yang menekuni usaha membuat kerupuk skala kecil/skala rakyat. Hasil olahan kerupuk mentah dijual ke berbagai daerah bahkan sampai pulau Sumatra dan Kalimantan. Berbagai dinamika persaingan telah tercipta dengan berbagai keunggulan atribut, mulai dari rasa, bentuk dan lain-lain.

Untuk mencapai keberhasilan yang optimal peran merek menjadi sangat penting. Merek tidak hanya sekedar nama, simbol, atau kalimat, tetapi juga bagian dari atribut sebagai sarana komunikasi dan informasi tentang produk tersebut. Merek merupakan unsur penting yang mempengaruhi banyaknya permintaan konsumen dan banyaknya penjualan terhadap produk. Hal ini karena konsumen akan mengingat merek dengan mengingat nama, mengingat simbol dan lain-lain.

Selain Merek, pengemasan (packaging) menjadi salah satu cara untuk dapat menarik konsumen dalam membeli sebuah produk, Kemasan suatu produk memiliki peran yang sangat penting dalam proses penjualan produk. Kemasan hendaklah mudah dibawa kemana-mana. Hal ini untuk mempermudah pendistribusian produk dan menjaga kualitas produk dimana anda tidak perlu memegang produk secara langsung sehingga meminimalkan kontaminasi (Kotler, 2000). Karena itu dalam mendesain sebuah kemasan, hendaklah dibuat dengan bentuk, warna, dan tulisan yang menarik dan unik sehingga tampak berbeda dengan yang lainnya. Kemasan yang unik akan mencuri perhatian konsumen untuk memperhatikan produk anda dan kemudian akan mempertimbangkannya untuk membelinya. Bisa saja terjadi, seorang konsumen pada awalnya tidak tahu produk anda, tapi karena produk anda memiliki kemasan yang menarik maka ia menjadi tertarik dan membelinya. (Zahir, 2021).

Strategi branding dan Packaging produk kerupuk skala rakyat di Desa Tlasi Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo merupakan salah satu strategi untuk mencapai keunggulan bersaing. Konsumen potensial akan tertarik dengan produk yang sudah punya merek dengan beranggapan produk tersebut lebih berkualitas. Sedangkan pelanggan akan melakukan pembelian ulang produk kerupuk dengan

mengingat merek yang mereka pernah beli.

Berdasarkan pada uraian di atas maka perlu adanya pendampingan pembuatan merek dan pengemasan kerupuk produksi industri skala rakyat di Desa Tlasi Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Target utama dari kegiatan pengabdian masyarakat ini ditujukan kepada pelaku industri kerupuk skala rakyat yang tergabung dalam asosiasi UMKM kerupuk Desa Tlasi Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo Jawa Timur. Metode kegiatan pengabdian masyarakat pada industri kerupuk skala rakyat di Desa Tlasi Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo adalah dengan pendampingan yang dilakukan dengan cara membimbing, mengarahkan dan membantu membuat merek produk kerupuk industri skala rakyat tersebut. Metode ini dipilih dengan maksud agar produsen melakukan praktek langsung membuat merek produk mereka.

Agar kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dapat berjalan dengan lancar maka dilakukan langkah-langkah sebagai berikut:

Tabel 1. Jadwal Kegiatan Pengabdian Masyarakat

NO	KEGIATAN	URAIAN KEGIATAN
1.	Persiapan	a. Survei lapangan b. Penyusunan proposal
2.	Pelaksanaan	a. Koordinasi dengan pihak terkait b. Persiapan materi c. Pelaksanaan kegiatan ceramah / Penyuluhan umum Melakukan pendampingan proses pembuatan merek industri kerupuk skala rakyat di Desa Tlasi Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo d. Konseling strategi Konsultasi tentang permasalahan masing masing pelaku usaha kerupuk yang menjadi obyek pengabdian masyarakat dan solusi yang disarankan
3	Pelaporan	a. Penyusunan laporan kegiatan b. Penggandaan laporan kegiatan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum melaksanakan pendampingan dilakukan koordinasi antara Tim Pengabdian Masyarakat Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UWKS dengan Kepala Desa dan Perangkat desa Tlasi Kecamatan Tulangan Sidoarjo didampingi oleh Ketua Asosiasi UMKM Kerupuk Desa Tlasi "MEKAR BERSAMA". Koordinasi itu

merupakan bagian dari survey lapangan dilakukan dalam rangka mengidentifikasi permasalahan yang sedang dihadapi oleh pelaku usaha kerupuk. Hasil dari survey lapangan menunjukkan bahwa permasalahan yang sedang dihadapi adalah terkait merek yang mereka buat.

Kegiatan pendampingan strategi branding kerupuk skala rakyat desa Tlasih dilaksanakan di Balai desa Tlasih Kecamatan Tulangan Kabupaten Sidoarjo. Peserta yang hadir berjumlah 30 Orang dari 30 unit usaha. Dalam pendampingan ini dilaksanakan 2 kegiatan terkait dengan strategi branding produk kerupuk hasil dari UMKM Desa Tlasih, kegiatan tersebut adalah:

1. Ceramah / penyuluhan tentang peran penting merek dan kemasan bagi produk, (barang atau jasa) dalam kegiatan strategi pemasaran. Hal-hal yang dibahas pada sesi ini antara lain
 - a. Pentingnya merek dan kemasan bagi produsen maupun bagi konsumen.
 - 1) Merek adalah atribut penting yang dimiliki oleh produk. Kehadiran merek pada produk memberikan selling point tersendiri. Jadi merek tidak hanya sekedar pemberian nama produk, tetapi juga termasuk identitas khusus yang mudah dikenali. Umumnya merek dituliskan dalam bentuk gambar, kata, huruf, susunan warna ataupun simbol tertentu Philip Kotler (2009). Merek akan memberikan identitas pada produk yang dijual perusahaan. Merek bukan hanya bagian dari produk saja tetapi justru merek-lah yang memberikan nilai positif bagi suatu produk
 - 2) Kemasan produk secara umum adalah suatu wadah ataupun pembungkus yang memiliki fungsi untuk mencegah ataupun meminimalisir terjadinya kerusakan pada produk yang dikemas. Kemasan membantu dalam melindungi isi produk. Dengan pengemasan, produk tak hanya terhindar dari kerusakan seperti terjatuh, tetapi juga terhindar dari cuaca, seperti hujan, matahari, kontaminasi kotoran dan debu. Fungsi kemasan produk selanjutnya adalah untuk menjaga keamanan isi kemasan selama penyimpanan.
 - b. Manfaat merek dan kemasan bagi produsen kerupuk untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan dan memperluas pemasaran
 - Merek mampu memberikan manfaat bagi pelanggan antara lain adalah sebagai berikut:
 - 1) Sebagai identifikasi sumber produk.
 - 2) Penetapan tanggung jawab pada pamanufaktur atau distributor tertentu.
 - 3) Pengurang risiko.
 - 4) Penekan biaya pencarian (search cost) internal dan eksternal.
 - 5) Janji atau ikatan khusus dengan
 - 6) produsen.
 - 7) Alat simbolis yang memproyeksikan citra diri.
 - 8) Signal kualitas

Pengemasan (packaging) merupakan proses yang berkaitan dengan perancangan dan pembuatan wadah (container) atau pembungkus (wrapper) untuk suatu produk. Tujuan penggunaan kemasan antara lain meliputi:

- 1) Sebagai pelindung isi (protection) misalnya dari kerusakan, kehilangannya kadar/isi, dan sebagainya.
 - 2) Untuk memberikan kemudahan dalam menggunakan (operating), misalnya supaya tidak tumpah, sebagai alat pemegang, mudah menyempitkannya (seperti obat nyamuk, parfum), dan lain-lain.
 - 3) Bermamfaat dalam pemakaian ulang (reusable), misalnya untuk diisi kembali (refill) atau untuk wadah lain.
 - 4) Memberikan daya tarik (promotion), yaitu aspek artistik, warna, bentuk, maupun desainnya.
 - 5) Sebagai identitas (image) produk, misalnya berkesan kokoh/awet, lembut, awet, atau mewah.
 - 6) Didistribusi (shipping), misalnya mudah disusun, dihitung, dan ditangani.
 - 7) Informasi (labelling) yaitu menyangkut isi pemakaian, dan kualitas.
 - 8) Sebagai cermin inovasi produk, berkaitan dengan kemajuan teknologi dan daur ulang.
- c. Tata acara registrasi merek untuk produk pangan
- Menjelaskan mengenai merek dari perspektif usaha melalui bersifat praktis dan penjelasan-penjelasan yang disertai dengan contoh-contoh dan gambar yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman kepada pelaku usaha yang menjadi obyek pengabdian masyarakat. Hal ini dimaksudkan dengan tujuan untuk mengintegrasikan agar mampu melakukan strategi merek yang mereka miliki ke dalam strategi bisnis mereka secara keseluruhan
- d. Tata Cara Pembuatan Kemasan dan label pada produk
- Disadari bahwa kemasan produk merupakan salah satu bagian terpenting dari sebuah produk. Maka cara melakukan kemasan harus memberikan wajah yang akan dilihat oleh konsumen. Pemahaman yang diberikan kepada pelaku usaha kerupuk sebagai obyek pengabdian masyarakat adalah bagaimana membuat kemasan produk yang unik yang menarik bagi pelanggan dan calon pelanggan. Hal-hal yang disampaikan kepada pelaku usaha kerupuk adalah:
- 1) Penggunaan Desain kemasan yang Sederhana.
 - 2) Penggunaan Warna Cerah dan Berbeda.
 - 3) Memanfaatkan Gambar yang Menarik.
 - 4) Menambahkan Data Legalitas dari Lembaga Pemerintah.
 - 5) Menambahkan Informasi Penting Dengan Font Menarik.
 - 6) Menggunakan Kemasan dengan Bahan Berbeda dan Terjangkau
2. Pendampingan Strategi merek dan kemasan produk kerupuk. Kegiatan pada sesi ini antara lain membahas tentang:
- a. Evaluasi terhadap beberapa merek yang sudah ada. Hal-hal yang dievaluasi terkait dengan merek dan kemasan adalah: Gambar, simbol/logo dan keretakan terkait dengan atribut produk (Label merek, label produk, label tingkatan dan label deskriptif)
 - b. Membuat beberapa alternatif desain merek dan kemasan yang mencakup mengenai: Nama merek, gambar, strategi label yang harus dicantumkan

dalam kemasan, strategi label tingkatan untuk membuat perbedaan produk berdasarkan pada kualitas (varian rasa, perbedaan bahan, pedas/tidak, dan lain-lain), dan label diskriptif yang menjelaskan tentang komposisi bahan yang digunakan dalam membuat kerupuk.

- c. Pengambilan keputusan oleh pelaku usaha untuk tetap menggunakan merek yang sudah ada dengan memberikan tambahan karakteristik merek sebagai bagian dari strategi pemasaran atau membuat merek baru.

Tabel .2. Perbandingan Sebelum dan Sesudah Pendampingan

NO	SEBELUM KEGIATAN	SETELAH KEGIATAN
1	<p>Strategi Pemasaran Dilakukan dengan menjual kerupuk mentah ke penggoreng dengan dikemas plastik ukurna 5 sampai 10 kg.</p>	<p>Strategi Pemasaran Terdapat inisistif untuk melakukan penjualan kerupuk matang dengan kemasan yang sudah ada merek.</p>
2	<p>Merek Nama, gambar dan simbol sudah ditampilkan tetapi sebagian besar belum menampilkan penjelasan secara lengkap atribut produknya</p> 	<p>Merek Sudah menampilkan penjelasan terkait atribut produk menjadi bagian dari merek</p> 
3	<p>Pendaftaran Merek Sebagian besar sudah punya merek tetapi belum terdaftar karena belum memenuhi persyaratan.</p>	<p>Pendaftaran Merek Mulai dilakukan inventarisir kelengkapan terutama persyaratan infrastruktur yang harus dipenuhi.</p>
4	<p>Kemasan Sudah ada kemasan tetapi bentuknya masih sederhana dalam desain, karena lebih mengutamakan fungsi kemasan sebagai penbungkus produk saja</p>	<p>Kemasan diperkenalkan jenis jenis, bentuk dari berbagai kemasan yang unik dan menarik yang dapat memudahkan konsumen mengenali dan mengidentifikasi merek dibanding pesaing</p>

KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian masyarakat ini menjadi hal yang sangat penting bagi masyarakat industri Krupuk skala rakyat di Tulangan Sidoarjo karena mempunyai dampak yang sangat besar dalam merubah perspektif masyarakat sebagai pelanggan atau calon pelanggan. Bahwa selama ini mereka hanya menjual krupuk mentah pada industry lain sebagai bahan setengah jadi, pada akhirnya dapat membuka wawasan mereka untuk bisa menjual krupuk kepada konsumen akhir. Dengan menggunakan strategi *branding dan Packaging* adalah membuat kesadaran bagi masyarakat akan kehadiran produk atau jasa yang ditawarkan. Sehingga menjadikan industry ini dapat bersaing di tangan persiapan industry krupuk yang sudah mapan, dengan demikian dapat menaikkan nilai bisnis karena akan memberikan pengaruh yang kuat dalam industry.

Produk kerupuk yang diproduksi oleh UMKM di Desa Tlasih Kecamatan Tulangan Sidoarjo disukai tidak hanya oleh masyarakat sekitar Desa Tlasih saja, tetapi juga disukai oleh masyarakat di propinsi-propinsi lain, misalnya: Jakarta bandung dan lain-lain. Pengembangan merek produk kerupuk Desa Tlasih menjadi penting untuk membangun kepercayaan konsumen dan loyalitas pelanggan yang sudah tertarik untuk mengkonsumsi prodruk tersebut, terutama konsusmen di luar Jawa Timur. Dengan demikian pesan yang akan disampaikan oleh produk kerupuk Desa Tlasih dapat mudah diterima masyarakat sebagai pelanggan atau calon pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aaker, David (1991), *Managing brand Equity: Capitalizing on The Value of a Brand Name*. New York: The Free Press
- Anholt, Simon (2007), *Competitive Identity. The New Brand Management for nations, Cities and Regions*, Palgrave Macmillan
- David AAKER (2015), *Aaker On Branding 20 Prinsip Esensial Mengelola dan Mengembangkan Brand*, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama
- Kotler Philip (2000), *Marketing Management Millenium Edition*, Prentice Hall International, Inc, Kotler, Phillip & Amstrong, Gary (1996), *Principles of Marketing*. Prentice Hall. Inc
- Kotler, Philip & Keller. (2008). *Manajemen Pemasaran*. Edisi Ketigabelas. Jilid 1. Jakarta: Erlangga
- Laksana, Fajar. (2008). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Markplus Institute of Marketing (2009), *Brand Operation*, Jakarta : Erlangga
- Sadat, M. Andi. (2009). *Brand Belief: Strategi Membangun Merek Berbasis Keyakinan*. Jakarta: Salemba Empat
- Suryani, Tatik (2008), *Perilaku Konsumen Implikasi Pada Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: Graha Ilmu.

**PENERAPAN MANAJEMEN LOGISTIK DAN PENGGUNAAN ISTILAH
BAHASA INGGRIS PADA PELAKSANAAN PENGABDIAN
MASYARAKAT MELALUI VAKSINASI BOOSTER KERJASAMA STIE
TRIBUANA DAN POLRES METRO KOTA BEKASI**

**^{1*}Ali Agus, ²Netti Natarida Marpaung, ³Bambang Aviantono, ⁴Aditya Putra
Kusuma, ⁵Dwi Endah Widyastuti, ⁶Rini Ardista, ⁷Edison Hamid**
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tribuana, Bekasi, Jawa Barat, Indonesia
Email : *allieaugust310868@gmail.com

Manuskrip: Mei -2022; Ditinjau: Mei -2022; Diterima: Mei -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Upaya penanggulangan Covid-19 terus dilakukan dengan berbagai strategi. Pesatnya penyebaran Covid-19 menyebabkan sekedar mematuhi protokol kesehatan saja tidak cukup. Diperlukan langkah cepat yang efektif dan dalam waktu singkat untuk meminimalisir dampak yang ditimbulkannya. Salah satu cara yang sangat mungkin untuk mencegah penyebaran virus ini adalah dengan mengembangkan vaksin. Ini karena vaksin tidak hanya melindungi mereka yang divaksinasi, tetapi juga melindungi masyarakat luas dengan mengurangi penyebaran penyakit dalam populasi. Vaksinasi merupakan upaya kesehatan masyarakat yang dianggap paling efektif dan efisien dalam mencegah penularan penyakit yang berbahaya. Dalam upaya penanggulangan pandemi Covid19, STIE Tribuana bekerjasama dengan Polres Metro Kota Bekasi mengadakan vaksinasi booster secara massal yang sarannya adalah civitas akademik dan masyarakat sekitar. Pelaksanaan kegiatan berlangsung dalam satu hari yaitu pada tanggal 30 Maret 2022 dengan peserta sebanyak 367 orang dewasa. Dengan target jumlah peserta vaksinasi booster yang banyak, diperlukan suatu sistem manajemen logistik yang mumpuni agar dapat memetakan kebutuhan logistik baik dosis vaksin maupun sumber daya manusia yang dapat dikerahkan supaya pelaksanaan vaksinasi bisa berjalan dengan lancar. Pada saat kegiatan, penting juga diadakan penjelasan singkat istilah-istilah yang biasa digunakan dalam vaksinasi, dengan tujuan memberikan pencerahan kepada masyarakat sekitar tentang istilah-istilah umum bahasa Inggris yang sering digunakan dalam kegiatan vaksinasi booster.

Kata Kunci: Manajemen Logistik, Covid19, Istilah Dalam Vaksinasi

PENDAHULUAN

Indonesia adalah salah satu Negara yang terjangkit virus corona pada awal tahun 2020 (Marpaung, 2021). Covid-19 adalah bagian dari keluarga besar virus (Coronavirus) yang dapat menyebabkan penyakit mulai dari flu biasa hingga penyakit yang lebih parah (Yang et al., 2020). Kemunculan virus ini bermula di kota Wuhan, Tiongkok pada Desember 2019 lalu, sehingga diistilahkan Covid-19 (Sahu, 2020). Kemudian Covid-19 menyebar secara luas di Indonesia dan di berbagai Negara lainnya. Covid-19 merupakan jenis virus yang memiliki sifat penyebaran secara contagious, yaitu virus yang menyebar secara cepat dalam sebuah jaringan. Apabila terdapat elemen yang saling terhubung dalam sebuah jaringan, maka virus ini dapat secara cepat menular (Octafia, 2021).

World Health Organization (WHO) telah menyatakan Covid-19 sebagai *Global Pandemic* dan Pemerintah telah menetapkan kedaruratan kesehatan masyarakat Covid-19 di Indonesia melalui Keputusan Presiden Nomor 11 Tahun 2020 tentang Penetapan Kedaruratan Kesehatan Masyarakat Corona Virus Disease 2019 (Covid-19), sehingga wajib dilakukan upaya penanggulangan sesuai dengan ketentuan peraturan perundangundangan (Republik Indonesia, 2020). Penetapan kedaruratan kesehatan masyarakat Covid-19 dilakukan mengingat penyebaran Covid-19 yang bersifat luar biasa ditandai dengan jumlah kasus dan jumlah kematian yang telah meningkat dan meluas hingga lintas wilayah dan lintas negara dan berdampak pada aspek politik, ekonomi, sosial, budaya, pertahanan dan keamanan, serta kesejahteraan masyarakat di Indonesia. Selain itu, atas pertimbangan penyebaran Covid-19 berdampak pada meningkatnya jumlah korban dan kerugian harta benda, meluasnya cakupan wilayah terdampak, serta menimbulkan implikasi pada aspek sosial ekonomi yang luas di Indonesia, maka pemerintah mengeluarkan Keputusan Presiden Nomor 12 Tahun 2020 tentang Penetapan Bencana Non-alam Penyebaran Corona Virus Disease 2019 (Covid19) Sebagai Bencana Nasional (Indonesia, 2020).

Upaya penanggulangan Covid-19 terus dilakukan dengan berbagai strategi. Pesatnya penyebaran Covid-19 menyebabkan sekedar mematuhi protokol kesehatan saja tidak cukup. Diperlukan langkah cepat yang efektif dan dalam waktu singkat untuk meminimalisir dampak yang ditimbulkannya. Salah satu cara yang sangat mungkin untuk mencegah penyebaran virus ini adalah dengan mengembangkan vaksin. Ini karena vaksin tidak hanya melindungi mereka yang divaksinasi, tetapi juga melindungi masyarakat luas dengan mengurangi penyebaran penyakit dalam populasi (Octafia, 2021).

Vaksinasi merupakan upaya kesehatan masyarakat yang dianggap paling efektif dan efisien dalam mencegah penularan penyakit yang berbahaya (Kementerian Kesehatan Republik Indonesia, 2021). Sejarah telah mencatat besarnya peranan vaksinasi dalam menyelamatkan masyarakat dari kesakitan, kecacatan, bahkan kematian akibat penyakit yang dapat dicegah dengan vaksinasi (PD3V). Dalam upaya penanggulangan pandemi Covid19, vaksinasi Covid-19 bertujuan untuk meminimalisir penyebaran Covid-19, menurunkan angka positif dan kematian akibat Covid-19, mencapai kekebalan kelompok (*herd immunity*) dan

melindungi masyarakat dari Covid19 agar tetap produktif secara sosial dan ekonomi.

Upaya vaksinasi Covid-19 telah dilakukan oleh berbagai negara, termasuk Indonesia (Kementerian Kesehatan Republik Indonesia, 2021). Namun, permasalahan yang dihadapi Indonesia sejak munculnya wacana tentang vaksinasi adalah masih banyak masyarakat yang menolak vaksinasi. Di tengah maraknya vaksinasi yang dicanangkan pemerintah, timbul pro-kontra terkait itu. Beberapa faktor yang membuat masyarakat enggan melakukan vaksinasi adalah dengan menyebarnya berita bohong yang menyatakan bahwa vaksin itu berbahaya untuk kesehatan manusia, vaksin yang mengandung minyak babi, vaksin memiliki alat pelacak (chip), vaksin mengandung efek samping dengan dosis yang sangat tinggi, sehingga menyebabkan kematian (Octafia, 2021). Jika merujuk pada perdebatan di Twitter tentang vaksin Covid-19 umumnya aspek perdebatan dititikberatkan keterburuburuan, sertifikasi halal vaksin, dan keraguan masyarakat terkait dengan kualitas vaksin (Rachman & Pramana, 2020). Berita bohong seperti itu memengaruhi masyarakat dan membuat masyarakat takut untuk mendapatkan vaksin. Masalah lain yang muncul dari pandemi ini adalah terjadinya informasi bohong tentang virus dan ketidakpastian akan masa depan. Ada juga anggapan bahwa ada niatan mencari keuntungan ekonomis dengan memaksakan penggunaan produk suatu vaksin melalui penggunaan tangan kekuasaan dan kepentingan Negara. Kajian (Nani Rahayu, 2021) yang berfokus pada berita hoaks terkait vaksin, menunjukkan bahwa berita hoaks yang beredar dalam berita-berita berbasis daring diklasifikasikan atas hoaks terkait kandungan, efek samping, dan penolakan vaksin. Dalam *survey cross sectional* secara daring melalui aplikasi *Whatsapp* dengan sampel sebesar 399 responden yang dilakukan oleh (Putri et al., 2021) menunjukkan bahwa meskipun 81,2% responden menyatakan kesediaannya untuk divaksin, 48,1% responden mengalami kecemasan terhadap vaksin. Dengan diselenggarakannya sosialisasi vaksin Covid-19, akan memberikan pencerahan kepada masyarakat tentang pentingnya vaksinasi, maka diperlukan sosialisasi tentang Pandemi Covid-19 dan cara pencegahannya (Lamirin et al., 2021).

Menurut (Kholidiyah et al., 2021) ada hubungan yang signifikan antara persepsi masyarakat tentang vaksin Covid-19 dan kecemasan mereka saat akan menjalani vaksinasi tersebut. Kajian (Nugroho & Hidayat, 2021) yang berfokus pada efektivitas dan keamanan vaksin, mengindikasikan bahwa berdasarkan uji klinis, semua jenis vaksin Covid-19 menunjukkan imunogenisitas yang menjanjikan dengan tingkat efektivitas perlindungan dan keamanan yang dapat diterima.

Pemerintah Indonesia juga mendapat banyak kritikan atas penanganan Covid-19 dan ini berlangsung hingga ke tahap vaksinasi Covid-19 (Farina, 2021). Diduga kebijakan yang diambil tersebut terkesan tergesa-gesa tanpa disertai pembuktian empiris akan kegunaan vaksin. Meskipun demikian, tidak sedikit masyarakat merespon secara positif terhadap program vaksinasi. Dengan berfokus pada respon masyarakat terhadap vaksinasi dengan memanfaatkan data dari media sosial menunjukkan bahwa masyarakat lebih banyak memberikan respon positif terhadap

wacana tersebut (30%) dibandingkan dengan respon negatifnya (26%) (Rachman & Pramana, 2020). Kata-kata bersentimen yang paling sering muncul juga mengindikasikan lebih banyak kata yang bersentimen positif dibandingkan dengan kata yang bersentimen negatif (Mahrus Zain et al., 2021). Program vaksinasi ini terlaksana setelah pada tanggal 11 Januari 2021, Badan POM mengeluarkan persetujuan penggunaan darurat (EUA) untuk vaksin dan dikeluarkannya fatwa halal oleh Majelis Ulama Indonesia (<https://covid19.go.id/>). Tahap pertama vaksinasi Covid-19 menyoar kepada tenaga kesehatan telah mencapai lebih dari 70% dan belum ditemukan kejadian ikutan pasca imunisasi (KIPI) yang serius (Fitriani Pramita Gurning et al., 2021). Namun pengadaan vaksin Covid-19 tidak secepat penyebarannya (Octafia, 2021). Vaksin Covid-19 yang bertujuan untuk mencegah penyakit yang menular dan untuk memperoleh respon imun yang kuat secara umum lebih aman dan lebih mudah diperoleh (Makmun & Hazhiyah, 2020). Ini menunjukkan bahwa vaksin Covid-19 saat ini adalah langkah terbaik untuk menghentikan pandemi yang melanda dunia, termasuk Indonesia. Pandemi Covid-19 tidak hanya berdampak dalam bidang ekonomi dan pendidikan, tetapi juga berperan dalam bidang hukum (Masnun et al., 2021). Aspek hukum dapat dijadikan sebagai dasar intervensi negara dalam melindungi vaksin Covid-19 sebagai karya intelektual manusia. World Health Organization (WHO) menargetkan setiap negara untuk memvaksinasi paling sedikit 40% dari populasi pada akhir tahun 2021, dan 70% pada pertengahan 2022 (<https://kumparan.com/>). Dengan cakupan vaksinasi dosis pertama sebesar 62,5 persen dan dosis kedua yang mencapai 40,4 persen per 14 November 2021, maka Indonesia telah melampaui target yang telah ditetapkan oleh WHO. Data dari Kemenkes per tanggal 15 November 2021 menunjukkan bahwa cakupan vaksinasi di Indonesia telah mencapai 215,17 juta dosis vaksin Covid-19. Sekitar 130,62 juta orang (62,72%) dari 208,2 juta sasaran telah menerima dosis pertama dan lebih dari 84,55 juta (40,60%) sudah mendapatkan dosis kedua. Untuk vaksinasi dosis ketiga (booster) bagi tenaga kesehatan telah diberikan kepada sekitar 1,19 juta orang (81,11%) dari target sasaran (<https://www.bpkp.go.id/>).

Manajemen Logistik pelaksanaan vaksinasi booster Covid-19 kerjasama STIE Tribuana dengan Polres Metro Kota Bekasi telah dilaksanakan sejak awal Maret 2022 dengan tujuan mematangkan persiapan logistik vaksin dan persiapan sumber daya manusia yang dibutuhkan untuk mensukseskan pelaksanaan vaksinasi booster covid-19. Tidak hanya melayani vaksin booster saja, namun sejak dari pendaftaran yang disebar melalui link google form, calon peserta sudah diberikan kemudahan untuk memilih vaksin yang sesuai peruntukan masing-masing. Jadi panitia tetap menyediakan jenis vaksin mulai dari dosis pertama hingga dosis booster. Hal tersebut dicanangkan dalam upaya untuk memonitoring dan mengevaluasi manajemen logistik Vaksin COVID-19 diantaranya ketersediaan mesin pendingin atau refrigerator penyimpanan vaksin, *log tag*, *cold box*, *vaccine carrier* (www.pusat2.litbang.kemkes.go.id/). Selain itu dilakukan juga survei terkait pengelolaan vaksin, ketersediaan vaksin dan pemantau suhu, dan tempat pelaksanaan vaksinasi. Lokasi penyebaran link pendaftaran adalah untuk civitas akademik kampus sekitar Bekasi dan masyarakat sekitar.

Jika membandingkan antara dosis pertama dan kedua pada semua jenis vaksin, maka yang dosis kedua memberikan respon imun yang lebih kuat. Vaksin Pfizer memiliki tingkat efektivitas dan keamanan hingga 94,6% tanpa efek samping yang serius (Nugroho & Hidayat, 2021). Meskipun literatur yang ada telah mencakup tentang perdebatan terkait vaksin di media khususnya media sosial, kontribusi baru dalam Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah pendampingan kepada masyarakat penerima Vaksin Booster dan pentingnya pemahaman tentang Vaksin Booster di antaranya membantu pemerintah dalam hal ini tenaga kesehatan untuk memberikan pencerahan tentang vaksinasi dan memberikan pemahaman tentang istilah-istilah umum seputar covid-19 beserta istilah-istilah berbahasa Inggris dalam lingkup vaksin covid-19 untuk mencapai *herd immunity* civitas akademik perguruan tinggi dan masyarakat sekitar.

METODE

Metode yang dilakukan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah pendampingan dan penjelasan yang dilakukan dalam bentuk penyuluhan, diskusi dan tanya jawab yang dilanjutkan dengan pemberian Vaksin Booster ataupun Vaksin pertama dan kedua sesuai kebutuhan dan melalui *screening* awal yang dilakukan oleh petugas tenaga kesehatan yang telah ditentukan. Hal-hal yang dijelaskan pada kegiatan tersebut adalah :

1. Virus Corona dan efek yang ditimbulkan
2. Penyakit atau akibat yang ditimbulkan oleh Virus Corona
3. Cara Penyebaran Virus Corona
4. Pentingnya Vaksin Corona
5. Pentingnya Vaksin Booster
6. Jenis-jenis Vaksin Booster yang tersedia
7. Akibat yang akan timbul bila mengabaikan vaksin Booster
8. Ungkapan-ungkapan pendek dalam Bahasa Inggris yang muncul pada Covid 19

Panitia yang dilibatkan dalam Pengabdian kepada Masyarakat ini serta bertugas untuk melakukan pendampingan dan penyuluhan serta menangani manajemen operasional dari pelaksanaan vaksinasi tersebut berjumlah 37 orang yang terdiri dari dosen-dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tribuana dan beberapa mahasiswa, didukung oleh jajaran kepolisian dari Polres Metro Kota Bekasi beserta tenaga kesehatan yang ditugaskan untuk melakukan *screening* dan vaksinasi. Tujuan dilibatkannya mahasiswa dalam kegiatan ini agar mahasiswa juga belajar dalam hal menangani sebuah kegiatan yang nantinya dapat mematangkan mahasiswa jika sudah terjun ke masyarakat.

Penjelasan tentang istilah-istilah yang sering digunakan seputar covid-19 yang dipaparkan oleh dosen-dosen diharapkan supaya masyarakat lebih memahami dan memiliki wawasan yang luas akan istilah-istilah tersebut serta untuk meminimalkan tingkat kesalahan dalam melafalkan kata terutama saat menggunakan bahasa Inggris ketika berbicara, menulis ataupun membaca.

Dalam melaksanakan kegiatan vaksinasi booster ini, panitia menjalankan tahapan-tahapan sebagai berikut: 1) Acara dibuka oleh Ketua STIE Tribuana, 2)

Sambutan dari perwakilan Kapolres Metro Kota Bekasi, 3) Sambutan dari Ketua Panitia Vaksinasi Booster, 4) Mempresentasikan materi tentang virus corona dan efek yang ditimbulkan, 5) Memberikan penyuluhan pentingnya vaksinasi, jenis vaksin yang tersedia serta efek yang ditimbulkan oleh vaksin, 6) Memberikan pemaparan dan penjelasan tentang istilah-istilah seputar Covid-19 dan vaksinasi, materi-materi disampaikan melalui *power point*, 7) Pendaftaran ulang peserta dan screening, 8) Pemberian dosis vaksin oleh tenaga kesehatan sesuai peruntukannya, 9) Memberikan kuesioner untuk mengevaluasi kepuasan peserta vaksinasi terhadap layanan yang diberikan oleh panitia Kegiatan Vaksinasi Massal Booster Covid-19, 10) Evaluasi pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat melalui kegiatan vaksinasi massal, 11) Penyusunan laporan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat, 12) Menyampaikan Laporan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat kepada Ketua STIE Tribuana lewat ketua Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (P3M) STIE Tribuana.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemerintah telah menetapkan kedaruratan kesehatan masyarakat Covid-19 di Indonesia melalui Keputusan Presiden Nomor 11 Tahun 2020 tentang Penetapan Kedaruratan Kesehatan Masyarakat Corona Virus Disease 2019 (Covid-19), sehingga wajib dilakukan upaya penanggulangan sesuai dengan ketentuan peraturan perundangundangan (Kementerian Kesehatan Republik Indonesia, 2021). Penetapan kedaruratan kesehatan masyarakat Covid-19 dilakukan mengingat penyebaran Covid-19 yang bersifat luar biasa ditandai dengan jumlah kasus dan jumlah kematian yang telah meningkat dan meluas hingga lintas wilayah dan lintas negara dan berdampak pada aspek politik, ekonomi, sosial, budaya, pertahanan dan keamanan, serta kesejahteraan masyarakat di Indonesia. Selain itu, atas pertimbangan penyebaran Covid-19 berdampak pada meningkatnya jumlah korban dan kerugian harta benda, meluasnya cakupan wilayah terdampak, serta menimbulkan implikasi pada aspek sosial ekonomi yang luas di Indonesia, maka pemerintah mengeluarkan Keputusan Presiden Nomor 12 Tahun 2020 tentang Penetapan Bencana Non-alam Penyebaran Corona Virus Disease 2019 (Indonesia, 2020).

Virus ini ditularkan melalui kontak langsung dengan percikan dahak dari orang yang terinfeksi melalui batuk dan bersin, dan jika menyentuh permukaan yang terkontaminasi virus. Virus ini dapat bertahan selama beberapa jam di permukaan, tetapi disinfektan sederhana dapat membunuhnya.

Pentingnya Vaksin Corona

1. Merangsang Sistem Kekebalan Tubuh.

Vaksin yang terdiri dari berbagai produk biologi dan bagian dari virus yang sudah dilemahkan yang disuntikkan ke dalam manusia, akan merangsang timbulnya imun atau daya tahan tubuh seseorang.

2. Mengurangi Risiko Penularan

Tubuh seseorang yang telah disuntikkan vaksin, akan merangsang antibodi untuk belajar dan mengenali virus yang telah dilemahkan tersebut. Dengan demikian, tubuh akan mengenali virus dan mengurangi risiko terpapar.

3. Mengurangi Dampak Berat dari Virus

Dengan kondisi kekebalan tubuh yang telah mengenali virus, maka jika sistem imun seseorang kalah dan kemudian terpapar, maka dampak atau gejala dari virus tersebut akan mengalami pelemahan.

4. Mencapai Herd Immunity

Semakin banyak individu yang melakukan vaksin di sebuah daerah atau negara, maka Herd Immunity akan tercapai, sehingga meminimalisir risiko paparan dan mutasi dari virus Covid-19.

Ada beberapa manfaat dari pemberian vaksin booster COVID-19, antara lain:

1. Mencegah infeksi virus Corona;
2. Mempertahankan tingkat kekebalan tubuh;
3. Memperkuat antibodi yang sudah terbangun;
4. Memperpanjang masa perlindungan dari virus.

Dengan melakukan vaksinasi segera dan menerapkan prokes secara ketat, diharapkan penularan virus corona bisa segera dikendalikan. Selalu kenakan masker saat harus beraktivitas di luar rumah, hindari kerumunan, dan rajin mencuci tangan atau menggunakan *hand sanitizer*.

Jenis-jenis Vaksin Booster yang tersedia

Syarat dan Kriteria Vaksin Booster

Vaksin Primer	Vaksin Booster	Dosis
Sinovac	AstraZeneca	1/2 Dosis (0,25 ml)
	Pfizer	1/2 Dosis (0,15 ml)
	Moderna	1 Dosis (0,5 ml)
AstraZeneca	Moderna	1/2 Dosis (0,25 ml)
	Pfizer	1/2 Dosis (0,15 ml)
	AstraZeneca	1 Dosis (0,5 ml)
Pfizer	Pfizer	1 Dosis (0,3 ml)
	Moderna	1/2 Dosis (0,25 ml)
	AstraZeneca	1 Dosis (0,5 ml)
Moderna	Moderna	1/2 Dosis (0,25 ml)
Janssen (J&J)	Moderna	1/2 Dosis (0,25 ml)
Sinopharm	Sinopharm	1 Dosis (0,5 ml)

Akibat yang akan timbul bila mengabaikan vaksin Booster

Dokter Nadia dalam (www.bpkp.go.id/) menyebutkan vaksinasi lengkap ditambah booster dapat memberikan perlindungan hingga 91% dari kematian, atau risiko terburuk lainnya akibat COVID-19. Oleh sebab itu, pemerintah terus mempercepat laju vaksinasi bekerja sama dengan pemerintah daerah, serta instansi-instansi lain, seperti TNI dan Polri mengingat pentingnya vaksinasi.

Ungkapan-ungkapan pendek dalam Bahasa Inggris dan Bahasa asing yang digunakan pada Jenis Obat-obatan, Penanggulangan Virus Corona dan Istilah-istilah dalam pemberian vaksin

1. Vaksin (Vaccine)

Vaksin adalah produk atau zat yang dimasukkan ke dalam tubuh manusia untuk menstimulasi sistem kekebalan tubuh manusia (imunitas). Kedua, Vaksinasi adalah prosedur memasukkan vaksin ke dalam tubuh untuk menstimulasi sistem imun tubuh dan akhirnya bisa memproduksi kekebalan terhadap suatu penyakit. Ketiga, Imunisasi adalah suatu proses yang membuat tubuh manusia terlindung dari suatu penyakit melalui proses vaksinasi tersebut. Keempat, Imunitas yaitu kemampuan kekebalan tubuh memerangi suatu penyakit. Dengan demikian, dengan adanya imunisasi akan terbentuk imunitas, sehingga akhirnya masyarakat bisa terlindungi dari penyakit menular.



2. Carrier (pembawa)

Perlu diperhatikan bahwa adanya penyakit yang pembawanya (carrier) orang dewasa dapat menularkan kepada anggota keluarga lain. Oleh karena itu, manfaat imunisasi bukan hanya dirasakan oleh yang menerima, tetapi juga keluarga dan lingkungan.

3. Vaccination (Vaksinasi)

Kegiatan pemberian vaksin kepada masyarakat luas.

4. Comorbid (komorbid)

Komorbidity adalah kondisi di mana seseorang menderita dua penyakit atau lebih pada saat yang bersamaan. Penyakit tersebut umumnya bersifat kronis atau menahun.

5. Booster (Penguat)

Kata booster, jika kita membuka kamus, memang banyak maknanya dan tergantung bidang ilmunya. Booster dalam hal ini berarti 'pendorong'.



6. Virus Corona (Coronavirus)

Keluarga besar virus yang dapat menyebabkan penyakit pada hewan atau manusia.

7. SARS-CoV-2

Nama virus yang menyebabkan penyakit Covid-19

8. Covid-19

Nama penyakit yang disebabkan virus corona atau virus SARS-CoV-2

9. ODP

Orang dalam pantauan, biasanya memiliki gejala ringan tetapi tidak ada kontak erat dengan penderita positif.

10. PDP

Pasien dalam pengawasan, biasanya dari hasil observasi ada saluran nafas bawah yang terganggu serta terjadi kontak erat dengan penderita positif.

11. Suspect

Diduga terkena virus karena sudah menunjukkan gejala dan pernah berkontak atau bertemu dengan orang yang positif corona.

12. Positif

Pasien yang dinyatakan positif terinfeksi Corona virus

13. Lockdown

Sebuah negara melakukan pengawasan ketat di semua wilayah negara, mengunci masuk atau keluar dari suatu wilayah/daerah/Negara.

14. Social Distancing

Menjauhi segala bentuk perkumpulan, menjaga jarak antar manusia, menghindari berbagai pertemuan yang melibatkan banyak orang.

15. Physical Distancing

Menjaga jarak fisik antara satu dengan yang lainnya sesuai anjuran.

16. Isolasi

Istilah perawatan kesehatan yang berarti menjauhkan orang-orang yang terinfeksi penyakit menular dari mereka yang tidak terinfeksi

17. Karantina

Direkomendasikan untuk individu yang diyakini telah terpapar penyakit menular seperti COVID-19, tetapi tidak bergejala.

18. Imported Case

Kasus virus corona COVID-19 yang menimpa seseorang yang baru kembali dari luar negeri, tanpa terkait dengan kluster manapun.

19. Local Transmission

Penularan Corona virus yang terjadi secara lokal atau di lokasi tempat pasien positif COVID-19 berada saat ini.

20. Klaster

Sistem yang digunakan untuk mengategorikan dari mana asal penyebaran virus itu terjadi.

21. Spesimen

Keseluruhan atau contoh bagian dari kelompok organisme yang diambil dari lingkungan dan disimpan dalam wadah berupa botol atau kotak.

Dokumentasi Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian melalui vaksinasi booster massal kerjasama STIE Tribuana dengan Polres Metro Kota Bekasi dilaksanakan selama satu hari yaitu pada hari Rabu tanggal 30 Maret 2022 bertempat di pelataran Gedung

Mutinem STIE Tribuana yang dimulai pada pukul 7.00 WIB. Pelaksanaan kegiatan pelatihan diawali dengan penyampaian sambutan dari Ketua STIE Tribuana, sambutan dari perwakilan Kapolres Metro Kota Bekasi, sambutan dari Ketua Panitia Pelaksana Program vaksinasi booster dan dilanjutkan dengan penyuluhan untuk menyampaikan informasi tentang agenda dan tujuan kegiatan vaksinasi booster massal dan dilanjutkan dengan penjelasan tentang istilah-istilah yang sering diungkapkan seputar isu mengenai pandemik covid19 beserta vaksinasi covid19 dan pemberian dosis vaksin ke peserta sesuai peruntukannya.



KESIMPULAN

Pemahaman masyarakat terhadap pencegahan penyebaran dan penyembuhan Covid-19 masih sangat terbatas. Tidak semua lapisan masyarakat bahkan dosen dan mahasiswa mengetahui secara lengkap tentang Covid-19 sehingga dibutuhkan

pendampingan dan penyuluhan tentang hal seputar Covid-19 dan vaksinasi. Banyak informasi yang menyesatkan mengenai vaksinasi Covid-19 sehingga menimbulkan pro dan kontra di masyarakat. Padahal, pemerintah telah bersusah payah memberikan fasilitas-fasilitas yang diperlukan dalam menangani Covid-19. Pendampingan dan penyuluhan sangat dibutuhkan oleh masyarakat sehingga timbul pemahaman yang baik terhadap permasalahan Covid-19 tersebut dan pemberian vaksinasinya. Pendampingan dan penyuluhan ini dibutuhkan supaya masyarakat paham tentang bahaya Covid-19 dan pencegahannya sehingga informasi-informasi yang menyesatkan yang beredar di masyarakat dapat ditepis. Yang pasti kegiatan penyuluhan ini tidak hanya dapat melindungi masyarakat dari bahaya Covid-19 tetapi juga ikut membantu pemerintah mensukseskan pemberantasan Covid-19.

DAFTAR PUSTAKA

- Farina. (2021). Vaksinasi Covid-19 dan Kebijakan Negara: Perspektif Ekonomi Politik. *Pelaksanaan Vaksinasi Covid-19 Di Indonesia: Hak Atau Kewajiban Warga Negara*, 10(1), 244–254.
- Fitriani Pramita Gurning, Laili Komariah Siagian, Ika Wiranti, Shinta Devi, & Wahyular Atika. (2021). Kebijakan Pelaksanaan Vaksinasi Covid-19 Di Kota Medan Tahun 2020. *Jurnal Kesehatan*, 10(1), 43–50. <https://doi.org/10.37048/kesehatan.v10i1.326>
- Indonesia, P. R. (2020). KEPPRES NO 12 TH 2020 Tentang Penetapan Bencana Nonalam Penyebaran Corona Virus Disease 2019 Sebagai Bencana Nasional. *Fundamental of Nursing*, 01, 18=30.
- Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2021). Keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor HK.01.07/Menkes/4638/2021 Tentang Petunjuk Teknis Pelaksanaan Vaksinasi Dalam Rangka Penanggulangan Pandemi Corona Virus Disease 2019 (Covid-19). *Jurnalrespirologi.Org*, 2019(2), 1–4. <http://www.jurnalrespirologi.org/index.php/jri/article/view/101>
- Kholidiyah, D., Sutomo, & N, K. (2021). Hubungan Persepsi Masyarakat Tentang Vaksin Covid-19 Dengan Kecemasan Saat Akan Menjalani Vaksinasi Covid-19. *Jurnal Keperawatan*, 8–20.
- Lamirin, Nurian, Sentosa, H., & Liana. (2021). Sosialisasi dan Vaksinasi Covid-19 Kepada Tenaga Pendidik serta Kependidikan di Perguruan Buddhis Bodhicitta Medan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Budhi Dharma*, 1(1), 21–28.
- Mahrus Zain, M., Nathamael Simbolon, R., Sulung, H., & Anwar, Z. (2021). Analisis Sentimen Pendapat Masyarakat Mengenai Vaksin Covid-19 Pada Media Sosial Twitter dengan Robustly Optimized BERT Pretraining Approach. *Jurnal Komputer Terapan*, 7(Vol. 7 No. 2 (2021)), 280–289. <https://doi.org/10.35143/jkt.v7i2.4782>
- Makmun, A., & Hazhiyah, S. F. (2020). Tinjauan Terkait Pengembangan Vaksin Covid 19. *Molucca Medica*, 13, 52–59. <https://doi.org/10.30598/molmed.2020.v13.i2.52>
- Marpaung, N. N. (2021). *Implementation of Online Learning Applications in SD*

- Bina Kreasi Mandiri Bekasi : Infrastructure Effect Analysis*. 2019(December 2019), 1796–1807.
- Masnun, M. A., Wardhana, M., Perwitasari, D., & ... (2021). Politik Hukum Penguasaan Teknologi di Indonesia. ... *Law Journal*, 16(2), 266–277. <https://journal.unnes.ac.id/nju/index.php/pandecta/article/view/31458%0Ahttps://journal.unnes.ac.id/nju/index.php/pandecta/article/download/31458/12492>
- Nani Rahayu, R. (2021). Vaksin Covid 19 Di Indonesia : Analisis Berita HOAX. *Jurnal Ekonomi, Sosial & Humaniora*, 2(7), 39–49.
- Nugroho, S. A., & Hidayat, I. N. (2021). Efektivitas Dan Keamanan Vaksin Covid-19 : Studi Refrensi. *Jurnal Keperawatan Profesional*, 9(2), 61–107. <https://doi.org/10.33650/jkp.v9i2.2767>
- Octafia, L. A. (2021). Vaksin Covid-19: Perdebatan, Persepsi dan Pilihan. *Emik*, 4(2), 160–174. <https://doi.org/10.46918/emik.v4i2.1134>
- Putri, K. E., Wiranti, K., Ziliwu, Y. S., Elvita, M., Frare, D. Y., Purdani, R. S., & Niman, S. (2021). Kecemasan Masyarakat. *Jurnal Keperawatan Jiwa (JKI)*, 9(3), 539–548.
- Rachman, F. F., & Pramana, S. (2020). Analisis Sentimen Pro dan Kontra Masyarakat Indonesia tentang Vaksin COVID-19 pada Media Sosial Twitter. *Health Information Management Journal*, 8(2), 100–109. <https://inohim.esaunggul.ac.id/index.php/INO/article/view/223/175>
- Republik Indonesia. (2020). Keputusan Presiden (Keppres) Nomor 11 Tahun 2020 tentang Penetapan Kedaruratan Kesehatan Masyarakat Covid-19. *Sekretariat Negara*, 031003, 1–2.
- Sahu, P. (2020). Closure of Universities Due to Coronavirus Disease 2019 (COVID-19): Impact on Education and Mental Health of Students and Academic Staff. *Cureus*. <https://doi.org/10.7759/cureus.7541>
- Yang, L., Liu, S., Liu, J., Zhang, Z., Wan, X., Huang, B., Chen, Y., & Zhang, Y. (2020). COVID-19: immunopathogenesis and Immunotherapeutics. *Signal Transduction and Targeted Therapy*, 5(1), 1–8. <https://doi.org/10.1038/s41392-020-00243-2>

**PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT (PKM) TERINTEGRASI SAINS
ISLAMI UNTUK KESEHATAN REMAJA PELAJAR DESA BOWONGSO
KECAMATAN KALIKAJAR KABUPATEN WONOSOBO**

^{1*}Ahmad Khoiri, ²Marwiati, ³Nasokah, ⁴Siti Khoiriyah, ⁵Qori Agussuryani

^{1,3,5}Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan, Universitas Sains Al-Quran Jawa
Tengah di Wonosobo, Indonesia

^{2,4}Fakultas Ilmu Kesehatan, Universitas Sains Al-Quran Jawa Tengah di
Wonosobo, Indonesia

Email : *akhoiri@unsiq.ac.id

Manuskrip: Mei -2022; Ditinjau: Mei -2022; Diterima: Mei -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Tujuan kegiatan pengabdian untuk memberikan edukasi pemahaman remaja pelajar Desa Bowongso Kecamatan Kalikajar dalam mengkaji ilmu agama yang terintegrasi dengan sains dan kesehatan. Memberikan pemahaman real tentang pentingnya sains untuk kesehatan. Teknik yang digunakan dalam menyampaikan materi adalah Bimbingan dengan menggunakan alat bantu multimedia berupa laptop, LCD, simulasi dan bahan yang mendukung lainnya. Hasil yang diperoleh meliputi: 1) Peningkatan pemahaman tentang shalat untuk kesehatan tubuh bagi remaja pelajar melalui kegiatan bimbingan. 2)Tingkat pemahaman remaja pelajar pada kegiatan pengabdian sains islami untuk kesehatan sebesar 73,33% kategori cukup, perlunya tindak lanjut berupa kegiatan pendampingan keagamaan. 3) Semakin menambah motivasi untuk melakukan shalat setelah mengetahui faidah kesehatan.

Kata Kunci: Islami, Kesehatan, Remaja Pelajar, Sains

PENDAHULUAN

Sains untuk masyarakat masih sangat tabu bahkan seakan-akan terpisah antara keduanya, makna dan fungsi sains selalu tidak ada buktinya, padahal ketika dikaji mendalam banyak manfaat yang dapat dikaji, salah satunya melalui sains islami yang sangat berguna bagi masyarakat Khususnya remaja pelajar di desa Bowongso kec. Kalikajar mengenai kesehatan sebagai pembelajaran terintegrasi (Chanifudin & Nuriyati, 2020). Sains islami yang dimaksud dalam pengabdian ini adalah kegiatan atau ritual ibadah yang dapat dijelaskan secara sains yang berguna bagi kesehatan (Saraswati et al., 2014). Adapaun rumpun materi yang dibahas adalah Shalat lima waktu dan wudhu. Kegiatan ubudiyah ini seakan-akan suatu kewajiban semata tanpa ada manfaatnya untuk kesehatan bagi yang melakukannya(A Khoiri et al., 2017).

Realita di lapangan bahwa remaja pelajar masih rendah dalam pemahaman ritual ibadah yang selalu terpisah dengan penjelasan sains perspektif kesehatan (Warto, 2019). Berdasarkan tes pemahaman yang dilakukan bahwa Masyarakat Desa Bowongso Kec. Kalikajar tingkat pendidikannya kategori rendah terbukti dari hasil wawancara dengan kepala desa bahwa remaja desa hanya tamat sampai dengan Sekolah Menengah Pertama (SMP) dan Sekolah Menengah Atas (SMA), sangat sedikit yang melanjutkan ke jenjang perguruan tinggi (Wiwik Kusdaryani, In Purnamasari, 2018). Hal ini menjadi pemicu dalam pemahaman pendidikan yang kurang meskipun banyak santri atau belajar ilmu agama. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari Desa Bowongso Kec. Kalikajar masalah yang dihadapi dapat diidentifikasi. Edukasi dan Pemahaman remaja pelajar terhadap ilmu sains, khususnya di dunia kesehatan, masih terpisahnya pemahaman antara sains dan kegiatan ibadah, Kurangnya kesadaran remaja pelajar akan pentingnya pendidikan, Belum dapat memahami integrasi sains untuk kesehatan di tinjau dari kegiatan ibadahnya (Ahmad Khoiri & Fuadi, 2020; Ningrum, 2021). Tujuan yang ingin dicapai dalam kegiatan ini adalah memberikan pemahaman pada remaja pelajar Desa Bowongso Kec. Kalikajar dalam mengkaji ilmu agama yang terintegrasi dengan sains dan kesehatan. Memberikan pemahaman real tentang pentingnya sains untuk kesehatan.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Realisasi Pemecahan Masalah

Kegiatan seminar Sains Islami untuk kesehatan melalui kegiatan bimbingan belajar sains telah dilaksanakan pada tanggal 24 Mei 2022, namun sebelum pelaksanaan telah melakukan kegiatan dengan perincian jadwal dan materi sebagai berikut.

Tabel 1. Jadwal Kegiatan

<i>Uraian Kegiatan</i>	<i>Minggu ke-</i>			
	1	2	3	4
Observasi awal	√			
Analisis kebutuhan		√		
Penyuluhan			√	
Pengumpulan Data				√

Sasaran

Sasaran dalam kegiatan ini adalah remaja pelajar di desa Bowongso Kec. Kalikajar Kab. Wonoso berjumlah 87 remaja pelajar.

Metode Kegiatan

Teknik yang digunakan dalam menyampaikan materi adalah bimbingan dengan menggunakan alat bantu multimedia berupa laptop, LCD, simulasi bahan yang mendukung lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan tes hasil pemahaman gerakan shalat dikaji secara sains untuk kesehatan manusia, terdiri dari 10 soal yang diberikan kepada responden memperoleh rata-rata skor 73.22% kategori cukup. Untuk melihat sejauh mana prosentase jawaban benar dan salah dalam tiap soal dapat disajikan dalam tabel 3 berikut:

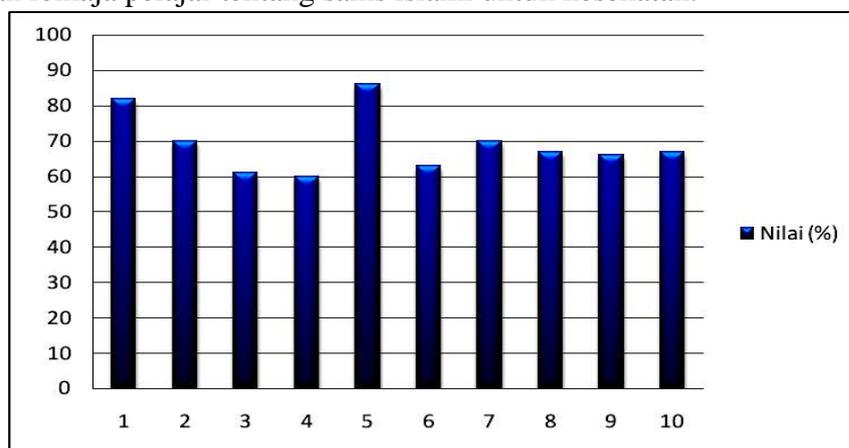
Tabel 2. Soal dan Prosentase Jawaban

No	Soal	Persentase (%)	
		Benar	Salah
1	Sebutkan urutan dalam shalat	82	18
2	Jelaskan bagaimana takbiratul ihram dapat memperlancar sirkulasi darah?	70	30
3	Pada saat sujud, otak berada di bawah jantung, sehingga memungkinkan aliran darah akan masuk ke bagian otak, jelaskan, mengapa?	61	39
4	Bagaimana rukuk dapat mencegah penyakit lambung, jelaskan?	60	40
5	Sebutkan 2 macam gerakan shalat yang kaitannya dengan ilmu sains.	86	14
6	Alasan sains kenapa wudhu harus tertib atau sistematis	63	37
7	Berapa jumlah tulang yang terjamah dalam wudhu	70	30
8	Bagaimana penjelasan sains kenapa harus debu pengganti air saat wudhu (tayamum)	67	33
9	Pada saat mencuci telapak tangan dan kaki, hikmah kesehatan apa yang dapat diperoleh?	66	34
10	Sebutkan dan jelaskan perbedaan Duduk iftirosy dan tawwaruk yang berhubungan dengan kesehatan	67	33

Sejumlah remaja pelajar Desa Bowongso mempunyai variasi pandangan terhadap kegiatan shalat yang kaitannya dengan sains, keseluruhan sampel memberikan respon paling tinggi pada soal no 1 yaitu mengurutkan gerakan shalat dari awal sampai dengan akhir memperoleh 82% siswa mampu menjawab soal dengan benar karena hanya mengurutkan gerakan shalat yang belum ada kaitannya dengan sains, shalat yang setiap hari dilakukan menjadi kebiasaan dan menghafal saja. Soal No 2. Takbiratul Ihram yang dapat memperlancar sirkulasi darah memperoleh 70%, pada saat posisi tegak semua anggota badan otak serta darah dalam kondisi seimbang sehingga darahnya mengalir dengan lancar. Soal no 3 tentang sujud hampir sebagian responden belum paham manfaat sujud secara kesehatan otak, memperoleh jawaban benar 61%.

Soal no 4 tentang rukuk terjadi kesalahpahaman pada penafsirannya yaitu dianggap bahwa rukuk lebih bersifat memperlancar darah bukan untuk mencegah penyakit lambung sehingga sebagian menjawab benar hanya 60% saja. Soal no 5 2 macam gerakan shalat yang kaitannya dengan ilmu sains sangat mudah hanya menjawab 2 macam gerakan saja sehingga memperoleh rata-rata 86% paling tinggi jika dibandingkan dengan soal-soal yang lain. Soal no 6. Alasan sains tentang wudhu harus tertib atau sistematis belum dapat berhasil menjawab dengan benar hanya 63% responden, hal ini menjadi pertimbangan hamper seluruh siswa belum paham ilmunya kenapa harus urut dari telapak tangan sampai dengan kaki. Fakta ini menjadi tolak ukur bahwa pemahaman anak tentang wudhu saja masih sangat minim perlunya ada tindak lanjut dari pihak terkait desa ataupun kepala sekolah untuk mengembangkan kegiatan yang berorientasi keagamaan, meskipun sudah terdapat TPQ ataupun qiroati namun bimbingan keislaman perlu dibentuk sedini mungkin. No 7 sampai dengan 10 juga sama mempunyai tingkat pemahaman siswa kategori kurang masing-masing memperoleh: 70% pemahaman tentang jumlah tulang yang terjamah dalam wudhu, 67% tentang pengganti air wudhu yaitu debu, 66% hikmah sains ketika mencuci telapak tangan serta 67% perbedaan duduk isytirosyy dan tawaruk.

Berikut kami sajikan Gambar 1. untuk lebih mempermudah gambaran pemahan remaja pelajar tentang sains islami untuk kesehatan.



Gambar 1. Persentase Hasil Pemahaman tiap soal

KESIMPULAN

Harapan dari penyuluhan memberikan pemahaman kepada para pelajar khususnya di MTs Bowongso dalam rangka pengabdian ini menunjukkan rendahnya pemahaman sains islami remaja pelajar jika ditinjau kesehatan, mempunyai masalah serius jika tidak ada tindak lanjut yang real. Karena segala sesuatu kegiatan jika tidak tahu manfaat yang bias langsung dirasakan si pelaku tidak akan

mungkin semanga untuk melakukannya, sama seperti melakukan shalat apalagi shalat wajib/fardhu harus dilakukan bagi kaum muslim yang telah baligh tidak terkecuali. Remaja pelajar harus paham dan mengetahui faidah kesehatan pada gerakan shalat apabila dikaji dengan ilmu sains. Semakin tahu manfaatnya semakin bergairah untuk melakukan shalat tentunya dalam niat karena Allah SWT semata bukan karena menginginkan kesehatan namun faidah setelah melakukan kewajiban berupa shalat, tubuh kita semakin segar dan sehat.

Manfaat kegiatan pengabdian meliputi: 1) Membekali remaja pelajar untuk semangat dalam mengkaji ilmu agama; 2) Memotivasi remaja pelajar untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi; 3) Semakin giat dalam menjalankan ritual ibadah karena telah mengerti manfaatnya bagi kesehatan; 4) Meningkatkan masyarakat yang melek sains dan kesehatan; 5) Meningkatkan kesadaran akan pentingnya bagi masyarakat; 6) Memajukan desa melalui kegiatan ibadah (Saraswati et al., 2014).

DAFTAR PUSTAKA

- Chanifudin, C., & Nuriyati, T. (2020). Integrasi Sains dan Islam dalam Pembelajaran. *ASATIZA: Jurnal Pendidikan*, 1(2), 212–229. <https://doi.org/10.46963/asatiza.v1i2.77>
- Khoiri, A, Agussuryani, Q., & Hartini, P. (2017). Penumbuhan Karakter Islami melalui Pembelajaran Fisika Berbasis Integrasi Sains-Islam. *Tadris: Jurnal Keguruan Dan Ilmu Tarbiyah*, 2(1), 19. <https://doi.org/10.24042/tadris.v2i1.1735>
- Khoiri, Ahmad, & Fuadi, S. I. (2020). Pemberdayaan Pondok Pesantren Darul Islah Sebagai Pusat Pengembangan Keterampilan Dan Kewirausahaan Agribisnis Di Kabupaten Wonosobo. *Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNSIQ*, 7(3), 309–319. <https://doi.org/10.32699/ppkm.v7i3.2055>
- Ningrum, N. P. (2021). Edukasi Kesehatan Pada Remaja Tentang Meningkatkan Imun Melalui Akupresur Di Masa Adaptasi Kebiasaan Baru. *Prosiding Penelitian Pendidikan Dan ...*, July. <http://prosiding.rcipublisher.org/index.php/prosiding/article/view/282>
- Saraswati, K., Aprilia, D. I. N., & Nurfitriani. (2014). Islamic Health Education Centre: Sarana Pendidikan Ilmu Kesehatan Berbasis Al-Quran Untuk Indonesia Sehat Berkarakter Di Era Globalisasi. *Jurnal Pena*, 1(2), 109–118.
- Warto, W. (2019). Ibadah Dan Kesehatan Dalam Perspektif Islam Dan Sains. *Rausyan Fikr: Jurnal Pemikiran Dan Pencerahan*, 15(2), 105–121. <https://doi.org/10.31000/rf.v15i2.1809>
- Wiwik KUSDARYANI, Iin Purnamasari, dan A. T. D. (2018). *Pendidikan Ramah Anak*. 125–133/.

**PENINGKATAN KAPASITAS USAHA MIKRO MOIKAFOOD MELALUI
DIGITAL MARKETING DAN APLIKASI AKUNTANSI UNTUK
MENINGKATKAN PENJUALAN DI KOTA CIMAH**

^{1*}Heri Erlangga, ²Nurhayati, ³Neng Syifa, ⁴Raihan Ayu Teddy Putri
Universitas Pasundan, Bandung, Indonesia
Email : [*heri.erlangga@unpas.ac.id](mailto:heri.erlangga@unpas.ac.id)

Manuskrip: Mei -2022; Ditinjau: Mei -2022; Diterima: Mei -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Pandemi Covid-19 yang menyambangi Indonesia sejak tahun lalu memberikan dampak besar bagi perekonomian. Salah satunya bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah atau UMKM di Kota Cimahi, banyak yang gulung tikar karena tak mampu bertahan. Berdiri sejak 2017, Moikafood adalah usaha rumahan asal Kota Cimahi, Jawa Barat, yang menawarkan makanan beku (frozen food) berbahan dasar aci seperti baso aci, cireng (aci goreng), basreng, dan menu-menu lainnya. Dalam menjalankan usahanya tentu tidak terlepas juga dari permasalahan yang dihadapi oleh MoikaFood diantaranya adalah :1. Pencatatan dilakukan masih manual walaupun sudah menggunakan Komputer , belum menggunakan aplikasi keuangan seperti MYOB atau Accurate karena keterbatasan pengetahuan admin dalam melakukan aplikasi tersebut. 2. Perlunya pelatihan digital marketing karena diperlukannya promosi yang efektif dengan mengikuti trend yang terjadi pada saat ini di dunia digital. Tujuan dan maksud dilaksanakannya Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah dapat meningkatkan pendapatan mitra sehingga dapat mengembangkan usahanya, serta dengan diberikannya pelatihan digital marketing dapat menambah pengetahuan membuat konten yang menarik, promosi bisa dilakukan dengan cepat dan jangkauan yang luas. Pelatihan aplikasi akuntansi program accurate dapat memberikan keakuratan perhitungan kuantitas barang, dapat mengelompokkan laporan keuangan dan laporan rugi laba serta fitur-fitur yang dapat mempermudah membuat laporan keuangan. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah Pada tahap awal dilaksanakan observasi, dan wawancara, Pelatihan. Pada tahapan ini meliputi pelatihan digital marketing dan pelatihan program aplikasi Akuntansi (Accurate). Pendampingan. Metode ini bertujuan untuk mentransfer IPTEK kepada mitra agar mitra mampu mempraktekkan hasil dari Bimbingan Teknis dan hasil pelatihan yang diberikan oleh Tim. Luaran yang dihasilkan akan dipublikasikan di jurnal nasional dan media massa (Pikiran Rakyat)

Kata Kunci: Digital Marketing, Aplikasi Akuntansi Accurate

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi berdampak luas dalam kehidupan manusia. Teknologi informasi dan komunikasi membawa manusia pada era baru. Suatu era dimana informasi menjadi hal yang sangat penting bagi manusia. Teknologi informasi dan komunikasi merupakan alat atau cara yang digunakan manusia dalam menyampaikan, menerima dan mencari informasi-informasi serta berkomunikasi dalam kehidupan sehari-hari. Diera globalisasi ini, telekomunikasi dan pengelolaan keuangan berbasis teknologi merupakan factor terpenting dalam kegiatan operasional perusahaan.

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan salah satu unsur penting dalam organisasi. SDM merupakan aset organisasi yang sangat vital. Dalam organisasi apapun, baik bisnis atau pemerintahan, SDM sangatlah penting. Karena Sumber Daya Manusia mempunyai peran sebagai pengelola agar sistem tetap berjalan sesuai aturan, maka pengelolaannya tentu harus memperhatikan aspek-aspek penting seperti pelatihan, pengembangan, dan motivasi. Peran dan fungsinya tidak dapat digantikan oleh sumber daya lainnya. Dalam suatu organisasi, SDM bukan hanya sebagai alat dalam produksi, tetapi juga berperan aktif dalam kegiatan produksi. Saat ini, kedudukan SDM bukan hanya sebagai alat produksi tetapi juga penggerak dan penentu segala aktivitas organisasi. Sumber Daya Manusia memiliki andil besar dalam menentukan maju atau mundurnya suatu organisasi ditentukan pula oleh kualitas dan kapabilitas SDM didalamnya.

Sebagai upaya penyelenggaraan pemerintahan berbasis elektronik perlu dikembangkan sistem aplikasi yang membantu pelaksanaan penyelenggaraan pemerintahan tersebut dengan didukung oleh sumber daya manusia yang menguasai dan memahami tentang perkembangan teknologi tersebut. Pertumbuhan teknologi belum tentu secara cepat diserap seluruhnya oleh seluruh pengelola teknologi sehingga memerlukan pengembangan dan pemberdayaan sumber daya manusia agar perkembangan teknologi dapat diikuti dan dikuasai.

Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) saat ini sangat pesat dan maju seiring dengan tumbuhnya start-up baru dimana di masa pandemic Covid-19 ini tidak semua pelaku usaha mengalami kebangkrutan atau gulung tikar. Pelaku usaha yang masih bertahan tentu saja mengharuskan membuat inovasi-inovasi baru untuk memajukan usahanya dan mampu terbuka terhadap perubahan baik secara sosial maupun digital.

Pandemi Covid-19 yang menyambangi Indonesia sejak tahun lalu memberikan dampak besar bagi perekonomian. Salah satunya bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah atau UMKM di Kota Cimahi, banyak yang gulung tikar karena tak mampu bertahan. Berdasarkan data Dinas Perdagangan UMKM Koperasi dan Perindustrian (Disgakoperind) Kota Cimahi, tercatat ada sekitar 30% dari total sekitar 44.000 pelaku UMKM yang gulung tikar sepanjang 2020. Secara keseluruhan, semua pelaku UMKM di Kota Cimahi sangat terdampak dengan kedatangan virus corona. Khususnya pelaku usaha yang bergerak di sektor makanan, fashion, dan craft. Berdasarkan hasil survei Disgakoperind sepanjang 2020, tercatat sebesar 40% UKM yang mengalami penurunan usaha, penurunan

omzet rata-rata 53% , penurunan kapasitas produksi rata-rata 44%, dan penurunan tenaga kerja rata-rata 23%.(Belasan Ribu UMKM Di Cimahi Gulung Tikar Akibat Pandemi - Ayo Bandung, n.d.)

Tetapi hal tersebut tidak terjadi kepada mitra usaha yaitu MoikaFood Cimahi sebagai salah satu home industry dimana di saat pandemi seperti sekarang ini mengalami kenaikan penjualan yang diuntungkan dengan adanya pembelian secara online atau lewat E-Commerce. Meskipun pada bulan Agustus 2021 mengalami penurunan yang sangat signifikan disebabkan adanya peraturan pemerintah (PPKM) dan adanya kebutuhan mendesak dari para orang tua sehingga mendahulukan kepentingan sekolah anaknya.

Berdiri sejak 2017 oleh Bapak Aji dan Ibu Sugiharti, Moikafood adalah usaha rumahan asal Kota Cimahi, Jawa Barat, yang menawarkan makanan beku (frozen food) berbahan dasar aci seperti baso aci, cireng (aci goreng), basreng, dan menu-menu lainnya. Berawal dari menu yang disajikan saat tiba-tiba kedatangan tamu, Teh Ugi akhirnya terinspirasi membuat Baso Aci—yang kini menjadi produk best seller di Moikafood. Kini, produk di bawah merek Moikafood sudah bisa dinikmati oleh tidak hanya masyarakat Indonesia, namun juga di luar negeri mulai dari Singapura, Brunei Darussalam, Malaysia, Thailand, Taiwan, Korea Selatan, Australia, hingga Amerika Serikat. Moika Food ini sudah berinovasi dengan memiliki 22 varian produk dimana produknya sudah memperoleh tanda sertifikat halal dari MUI, PIRT untuk beberapa jenis varian makanan serta Sertifikat Kompetensi.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Berdasarkan Solusi dan Target Luaran dari rencana pelaksanaan program penerapan produk teknologi pada mitra yang telah ditetapkan, maka tim menetapkan metode pendekatan dan Langkah-langkah sebagai berikut :

- a. Identifikasi Permasalahan Mitra. Pada tahap awal dilaksanakan observasi, dan wawancara secara langsung dengan mitra (Pemilik Usaha),hal ini bertujuan untuk mengetahui gambaran kondisi mitra dan untuk mengetahui permasalahan/kendala yang dihadapi oleh pelaku usaha.
- b. Pelatihan. Pada tahapan ini meliputi pelatihan digital marketing dan pelatihan program aplikasi Akuntansi (Accurate) yang dalam hal ini memanggil instruktur yang berpengalaman dalam kedua bidang tersebut.
- c. Pendampingan operasional. Metode ini bertujuan untuk mentransfer IPTEK kepada mitra agar mitra mampu mempraktekkan hasil dari Bimbingan Teknis dan hasil pelatihan yang diberikan oleh Tim dalam mengatasi permasalahan yang terjadi di mitra yang berupa Praktek dan Pelatihan aplikasi akuntansi yang dapat diterapkan serta digunakan oleh pelaku usaha , hal ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mengenai manajemen keuangan usaha agar tidak tercampur antara keuangan keluarga dengan keuangan usaha.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan dan hasil pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) Peningkatan Kapasitas Usaha Mikro Moikafood Melalui Digital Marketing dan Aplikasi Akuntansi Untuk Meningkatkan Penjualan Di Kota Cimahi, dimaksudkan untuk mendapatkan luaran yang diharapkan. pelaksanaan kegiatan Pelatihan SDM dalam Pemasaran melalui pelatihan Digital Marketing dan Keuangan berupa Aplikasi Akuntansi untuk meningkatkan kompetensi dan kapasitas SDM Moikka Food tersebut di lingkup UMKM. Dengan adanya Laporan Kegiatan Pelatihan SDM dalam bidang keuangan ini diharapkan dapat memberikan informasi yang berguna khususnya sebagai sarana untuk meningkatkan akuntabilitas/pertanggungjawaban dan transparansi pengelolaan kegiatan tersebut.

Pelatihan Digital Marketing dan Aplikasi Akuntansi dilaksanakan di Moika Food Jalan Pondok Mutiara IX no 19 Cimahi pada hari Selasa 22 Maret 2022 09.00 s/d 12.00. Pelatihan digital pemasaran merupakan cara yang bisa mempercepat peningkatan penjualan dengan memanfaatkan media sosial dalam memasarkan produk. Kegiatan ini diawali dengan sharing antara pemilik Moikafood dengan Bapak Andry yang merupakan salah satu Dosen Program Studi Administrasi Bisnis yang memiliki keahlian dibidang pemasaran digital, membahas mengenai upaya apa saja yang telah dilakukan untuk dapat memasarkan produk melalui digital. Hal tersebut dilakukan agar mengetahui hal apa saja yang harus dilakukan atau ditingkatkan agar pemasaran melalui digital lebih maksimal.

Dari hasil pelatihan tersebut didapatkan beberapa point:

Pada dasarnya, marketplace merupakan pihak perantara yang mengakomodasi pihak penjual dan pihak pembeli di dalam dunia maya. Situs marketplace akan menjadi layaknya pihak ketiga dalam transaksi online dengan menyediakan fitur penjualan serta fasilitas pembayaran yang aman. Marketplace sendiri bisa kita artikan sebagai suatu department store-nya online store

- a. Insight dari akun sosial media instagram Moikafood itu menunjukkan angka yang baik jika akun tersebut berupa akun pribadi dan bukan berupa akun bisnis.
- b. Memaksimalkan pemasaran melalui beberapa market place dengan mengikuti beberapa campaign yang diadakan oleh marketplace tersebut.
- c. Memaksimalkan pembuatan konten sebagai bentuk interaksi antara Moikafood dengan konsumen.
- d. Pada Bulan Februari telah terjadi penurunan viewers/followers, setelah adanya perbaikan marketplace berupa instagram dan tiktok terdapat peningkatan viewers dari 8.000 viewers menjadi 15.000 viewers dalam akun Instagram.
- e. Juga diberikan pemahaman akun grabfood sehingga dapat meningkatkan penjualan produk Moika food.

Pelatihan Laporan Keuangan

Tujuan dari Kegiatan Pelatihan/Bimbingan Software *Accurate Accounting* ini adalah untuk meningkatkan kuantitas dan kualitas sumber daya manusia dalam pengelolaan seluruh transaksi keuangan yang dilakukan oleh instruktur Lusiana, S.Sos.,M.Si

Accurate merupakan suatu sistem perangkat lunak computer yang diciptakan untuk pencatatan dan pengelolaan keuangan pada setiap jenis perusahaan, baik perusahaan dagang, perusahaan jasa maupun perusahaan produksi. Accurate accounting adalah salah satu software akuntansi yang digunakan untuk mempermudah pengelolaan data keuangan dengan tingkat akurasi yang tinggi sehingga menghasilkan laporan keuangan, Neraca Laba Rugi lebih cepat dan tepat.

Pelatihan laporan keuangan merupakan pelatihan aplikasi akuntansi program accurate yang dapat memberikan keakuratan perhitungan kuantitas barang, dapat mengelompokkan laporan keuangan dan laporan rugi laba serta fitur-fitur yang dapat mempermudah membuat laporan keuangan. Kegiatan ini diawali oleh pengenalan dan pengarahan penggunaan Software Accurate yang nantinya bisa membantu tim finance dari Moikafood untuk membuat bukti transaksi atas keluar masuknya stock, cash, hutang, piutang yang terjadi sehingga menghasilkan laporan keuangan laporan keuangan, neraca dan laba rugi. Teori yang disampaikan dalam Pelatihan Accurate merupakan suatu sistem perangkat lunak computer yang diciptakan untuk pencatatan dan pengelolaan keuangan pada setiap jenis perusahaan, baik perusahaan dagang, perusahaan jasa maupun perusahaan produksi. Accurate accounting adalah salah satu software akuntansi yang digunakan untuk mempermudah pengelolaan data keuangan dengan tingkat akurasi yang tinggi sehingga menghasilkan laporan keuangan, Neraca Laba Rugi lebih cepat dan tepat. Langkah awal menggunakan *Accurate Accounting* :

- a. Mengisi kelengkapan data dan pengaturan awal pada informasi perusahaan, fitur dasar, penjualan, pembelian, persediaan, dan akun perkiraan.
- b. Fitur dasar
Jenis perusahaan apakah membuka cabang dilokasi lain atau tidak, kemudian fitur dasar bisa disesuaikan dengan kebutuhan bisnis menyesuaikan dengan menu preferensinya.
- c. Dasar menu penjualan
Pemilihan kebutuhan penjualan nantinya apakah perusahaan membuat surat penawaran harga kepada pelanggan, penagihan faktur, komisi salesman dan pembayaran lainnya.
- d. Dasar menu pembelian
Pemilihan fitur yang akan anda dapatkan pada menu pembelian. Contoh :
Apakah perusahaan membuat *Purchase order* ke pemasok ?
Dalam proses pembelian barang, apakah proses pengirimannya di proses oleh pemasok lain (*Forwarder*) ?
- e. Dasar menu persediaan
Pemilihan fitur pengelolaan persediaan, accurate online memiliki 2 metode yaitu perhitungan pesediaan fifo dan AVERAGE.
- f. Opsi pencatatan beban per departemen/ proyek
Fitur untuk mencatat semua beban dengan banyak departemen, biasanya dipilih jika bisnis sudah berskala menengah keatas menangani berbagai departemen atau proyek yang berbeda anggarannya.

g. Pengaturan akun perkiraan

Accurate online membutuhkan akun perkiraan sebagai penampung nilai kas, pendapatan, persediaan, biaya, dan beban.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha adalah dengan adanya pelatihan aplikasi keuangan tersebut adalah dapat membuat laporan keuangan dengan lebih cepat dan disiplin dalam melakukan pencatatan atau transaksi pembelian.

KESIMPULAN

Dengan demikian, hasil pengabdian ini dapat disimpulkan bahwa peningkatan kapasitas dalam usaha dapat dilakukan dengan baik yang tentunya dapat menggunakan media digital marketing dan penguasaan dalam hal perhitungan. Tentu dalam menghitung pengeluaran dan pemasukan dapat dilakukan dengan aplikasi. Dengan penggunaan aplikasi Accurate akan memudahkan para pengusaha dalam mengelola dan menghitung hasil usaha mereka masing-masing.

DAFTAR PUSTAKA

- Heri Erlangga Nurhayati, Hj. Yayan Mulyana, 2020, *Pemberdayaan Pengelolaan Keuangan Dalam Meningkatkan Kemampuan Manajerial Bagi Pelaku Usaha Di Desa warnasari Kecamatan Pangalengan Kabupaten Bandung*, Kaibon Abhinaya, <http://e-journal.lppmunsera.org/index.php/KA>, hal 66-70
- Kho Sin Hien, Fransiska Ida Mariani, 2021, *Financial Management Canvas Dapatkan Esensi Laporan Keuangan Secara Visual Untuk Meningkatkan Kinerja Perusahaan*, PT. Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Sutrisno, 2013, *Manajemen Keuangan, Teori Konsep dan Aplikasi*, Penerbit Ekonisia, Yogyakarta
- V. Wiratna Sujarweni, 2017, *Analisa Laporan Keuangan : Teori, Aplikasi dan Hasil Penelitian*, Pustaka Baru Press Yogyakarta
- Suryana, 2021, *Modul Komputer Akuntansi: Accurate Accounting Software*, Bandung
- Belasan Ribu UMKM di Cimahi Gulung Tikar Akibat Pandemi - Ayo Bandung.* (n.d.).

PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN SEKOLAH INKLUSI DALAM MEWUJUDKAN SEKOLAH RAMAH ANAK

^{1*}Desy Irsalina Savitri, ²Degi Alrinda Agustina

Pendidikan Guru Sekolah Dasar, FKIP, Universitas Borneo Tarakan, Indonesia

Email : *desy.irsalinasavitri@borneo.ac.id

Manuskrip: Mei -2022; Ditinjau: Mei -2022; Diterima: Juni -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Manusia memiliki berbagai macam keberagaman dalam cara mendapatkan ilmu pengetahuan. Setiap peserta didik adalah pembelajar yang unik dengan segala macam karunia, bakat, dan kemampuannya yang masih belum banyak terjamah oleh dunia pendidikan. Sekolah ramah anak merupakan sekolah yang melayani keberagaman peserta didik. Sekolah ini juga memfasilitasi segala jenis hak yang seharusnya didapatkan oleh peserta didik. Sekolah ini diharapkan mampu untuk memfasilitasi manusia. Adanya sekolah ramah anak ini diharapkan agar bukan hanya anak normal saja yang dapat kesempatan untuk belajar di sekolah umum. Indonesia terdiri dari berbagai pulau dan daerah kecil yang membuat pemerataan fasilitas dan sosialisasi sekolah ramah anak menjadi lambat. Di Tarakan belum ada sekolah inklusi yang ramah anak. Anak berkebutuhan khusus masih sekolah di SLB. Oleh karena itu kami mengadakan sosialisasi penggerak sekolah inklusi ramah anak bermitrakan seluruh guru dan stake holder di Tarakan. Evaluasi dari pelatihan ini, tahun depan SD Utama 1 Kota Tarakan mulai tahun ajaran baru 2022 menjadi pilot sekolah Inklusi ramah anak yang pertama.

Kata Kunci: Sekolah Inklusi, Sekolah Ramah Anak

PENDAHULUAN

Hasil observasi menurut kepala sekolah SLB di Kota Tarakan tahun 2020 pihak di sekolah menemukan hasil analisis salah satu peserta didiknya memiliki potensi untuk masuk ke sekolah umum. Namun karena masih terbatasnya pengetahuan tenaga pendidik tentang sekolah inklusi menjadikan peserta didik ini yang seharusnya dapat difasilitasi dengan baik serta mendapatkan pendidikan yang cukup layak tapi akhirnya harus dikembalikan ke SLB. Hal tersebut pasti berbanding terbalik dengan pembahasannya tentang sekolah yang ramah anak.

Jika dibandingkan dengan provinsi lain, Provinsi Kalimantan Utara sendiri merupakan provinsi yang masih muda dan terdiri dari berbagai kabupaten yang berada di pulau kecil, kesulitan jaringan juga membuat terhambatnya informasi yang sampai, terbukti pemerintah dalam hal ini Menteri Kependidikan Sudah mulai mengusahakan sekolah inklusi yang ramah anak sejak tahun 2002, namun hingga tahun 2021 di Kalimantan Utara belum ada sekolah inklusi yang ramah anak.

Oleh karena itu perwakilan dosen PGSD UBT mengadakan sebuah pengabdian kepada guru dan kepala sekolah se-Kota Tarakan guna mensosialisasikan sekolah ramah anak dalam hal ini inklusi. Sasaran kami agar sekolah reguler mempersiapkan diri untuk bisa mengakomodasi anak yang memiliki sesuatu yang spesial agar mampu menerima pembelajaran sebagaimana anak normal memperoleh pendidikan. Pada kegiatan ini kami memberikan materi pokok yang menaungi sekolah ramah anak, Pendidikan Inklusi, Karakteristik anak berkebutuhan khusus, Assesment ABK, Media Pembelajaran bagi ABK di Sekolah Inklusi, Penyusunan Rancangan Produksi Media Pembelajaran, Penyusunan Program Pembelajaran Individual, dan Simulasi pembuatan Media. Pada saat program berjalan ternyata ada kepala sekolah dari SDN Utama 001 yang berkenan untuk menjadikan sekolahnya menjadi pelopor sekolah ramah anak.

Berdasarkan permasalahan yang terjadi maka diperlukan alternatif solusi sesuai permasalahan yang dijabarkan pada tabel berikut:

Tabel 1: Identifikasi dan Alternatif Pemecahan Masalah

Identifikasi Permasalahan	Alternatif Pemecahan
<ul style="list-style-type: none">• Terdapat Assesment dari Kepala Sekolah yang memaparkan temuan peserta didiknya layak untuk belajar di Sekolah Reguler.• Guru memiliki kesulitan memberikan pembelajaran kepada anak spesial luaran dari SLB Kota Tarakan.• Anak berkebutuhan khusus dari SLB yang selayaknya bisa mendapatkan fasilitas pembelajaran sekolah reguler selama 1 semester terpaksa harus kembali bersekolah di SLB.	Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan tersebut disusunlah sebuah kegiatan Pendampingan Pelatihan Sekolah Inklusi dalam Mewujudkan Sekolah Ramah anak di Kota Tarakan.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Kegiatan yang dilakukan meliputi kegiatan awal seperti membangun kerjasama dengan pihak mitra yaitu Ibu Yuswati, S.Pd selaku Kepala SDN 021 Kota Tarakan, Beliau merupakan Penggerak Kurikulum 2013 di Kota Tarakan. Ini dilakukan sebagai magnet yang mampu menggerakkan kepala sekolah serta guru-guru SD Se-Kota Tarakan tertarik untuk mengikuti Sosialisasi Program Ramah Anak ini, dengan harapan kegiatan ini merupakan cikal bakal terbentuknya sekolah Inklusi Di Kota Tarakan. Kemudian pengambilan data awal di SLB guna memantau perkembangan program terdahulu sebagai studi pendahuluan. kegiatan selanjutnya yaitu pengenalan Sekolah ramah beserta karakteristik ABK dan Assesment Inklusi kepada guru secara daring serta melakukan pendampingan guru dan kaderisasi untuk keberlanjutan program, sosialisasi, pendampingan, monitoring, dan evaluasi.

Strategi pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan ini adalah dengan melakukan webinar secara sinkronus dan melakukan pendampingan secara asinkronus melalui *whatsapp group*. Pelaksanaan kegiatan tersebut dideskripsikan sebagai berikut:

a. Webinar Sekolah Ramah Anak

Pada webinar minggu pertama dilaksanakan pada hari Sabtu, tanggal 20 November 2021 dengan tema “Sekolah Ramah Anak” disampaikan oleh Ibu Yuswati, S.Pd yang merupakan Kepala SDN 021 Kota Tarakan. Beliau merupakan Penggerak Kurikulum 2013 di Kota Tarakan. Materi ini perlu disampaikan pada awal kegiatan ini untuk menambah wawasan guru bahwa semua sekolah pada dasarnya dapat mewujudkan sekolah ramah anak dengan peran serta seluruh warga sekolah. Sekolah ramah anak merupakan sekolah umum yang mampu memberikan pemenuhan hak dan perlindungan khusus bagi siswa, dimana pemenuhan tersebut mencakup penanganan khusus. Sekolah ramah ini memperhatikan turunan dari hak dasar anak dengan mempertimbangkan perkembangan tanpa diskriminasi.



Gambar 1. Webinar Sekolah Ramah Anak oleh Ibu Yuswati, S.Pd

b. Webinar Pendidikan Inklusi

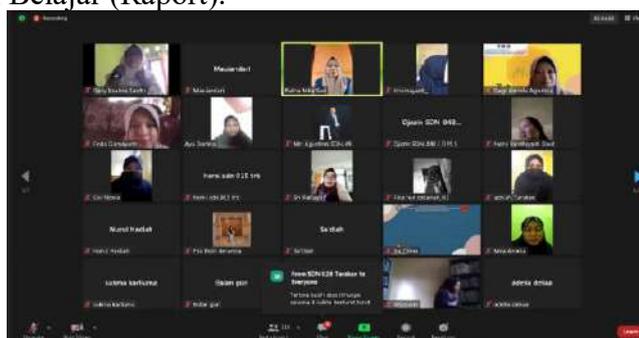
Pada webinar minggu kedua dilaksanakan pada hari Sabtu, tanggal 27 November 2021 dengan tema “Pendidikan Inklusi” disampaikan oleh Bapak Roby Zulkarnain, M.Pd yang merupakan Dosen PGSD Universitas Borneo Tarakan dengan bidang keahlian Pendidikan Anak Berkebutuhan Khusus. Pendidikan inklusi merupakan sistem penyelenggaraan pendidikan yang memberikan kesempatan kepada semua peserta didik yang berkebutuhan khusus dan memiliki potensi kecerdasan dan atau bakat istimewa untuk mengikuti pendidikan atau pembelajaran dalam satu lingkungan pendidikan secara bersama-sama dengan peserta didik pada umumnya. Pendidikan inklusi bukan sekedar menempatkan siswa berkelainan secara fisik dalam kelas atau sekolah reguler, dan bukan pula sekedar memasukkan anak berkebutuhan khusus sebanyak mungkin dalam lingkungan belajar siswa normal.



Gambar 2. Webinar Pendidikan Inklusi oleh Bapak Roby Zulkarnain, M.Pd

c. Webinar Suplemen Pendidikan Inklusi

Pada webinar minggu ketiga dilaksanakan pada hari Sabtu, tanggal 4 Desember 2021 dengan tema “Suplemen Pendidikan Inklusi” disampaikan oleh Ibu Desy Irsalina Savitri, M.Pd dan Degi Alrinda Agustina, M.Pd yang merupakan Dosen PGSD Universitas Borneo Tarakan. Suplemen Pendidikan inklusi merupakan komponen pendukung penerapan pendidikan inklusi yang terdiri dari Program Pembelajaran Individual (PPI), Bahan Ajar, Rencana Pelaksanaan Pembelajaran, Media Pembelajaran, Program Tahunan, dan Laporan Hasil Belajar (Raport).



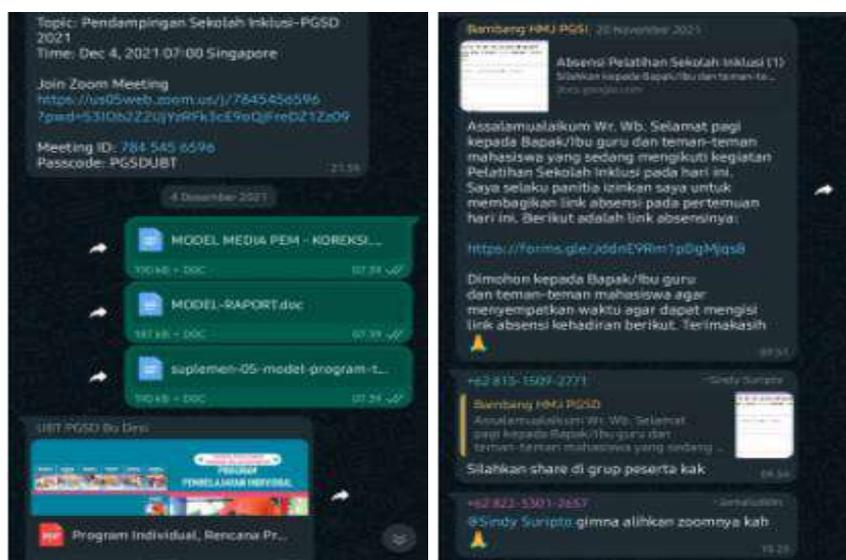
Gambar 3. Webinar Suplemen Pendidikan Inklusi oleh Ibu Desy Irsalina Savitri, M.Pd



Gambar 4. Webinar Suplemen Pendidikan Inklusi oleh Ibu Degi Alrinda Agustina, M.Pd.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Setelah memperoleh tiga materi terkait pendidikan inklusi, guru dikumpulkan dalam satu grup *whatsapp* untuk melanjutkan diskusi penyusunan Program Pembelajaran Individual (PPI). Pendampingan dilakukan selama satu minggu. Pendampingan dilakukan oleh para narasumber.



Gambar 5. Pendampingan penyusunan Suplemen Pendidikan Inklusi

Tahap akhir kegiatan merupakan tahapan monitoring dan evaluasi kegiatan terutama terkait suplemen pendidikan inklusi yang dibuat oleh guru agar hasil kegiatan dapat dimanfaatkan dan diimplementasikan secara berkesinambungan oleh guru-guru di sekolah. Harapan selanjutnya semakin banyak guru yang tergerak untuk melaksanakan sekolah ramah anak di Kota Tarakan.

KESIMPULAN

Evaluasi hasil pengabdian kegiatan pelatihan dan pendampingan sekolah inklusi dalam mewujudkan sekolah ramah anak berdasarkan angket respon guru, dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 2. Evaluasi Hasil Pengabdian

Aspek	Nilai	Persentase Ketuntasan
Kegiatan pelatihan dan pendampingan sekolah inklusi dalam mewujudkan sekolah ramah anak	88,00	100%

Berdasarkan hasil evaluasi kegiatan PKM dengan pelatihan dan pendampingan sekolah inklusi dalam mewujudkan sekolah ramah anak mengalami peningkatan sehingga dapat dikatakan kegiatan ini berhasil menumbuhkan kecakapan dan keterampilan guru dalam mewujudkan sekolah ramah anak di Kota Tarakan.

DAFTAR PUSTAKA

- Anak, P. S. R. (2015). *Deputi Tumbuh Kembang Anak Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak*. 1–41.
- Damanik, H. (2018). Pengembangan Bahan Ajar Tentang Sekolah Ramah Anak Pada Mata Kuliah Manajemen Berbasis Sekolah. *Jurnal Keluarga Sehat Sejahtera*, 16(31), 37–50. <https://doi.org/10.24114/jkss.v16i31.10172>

- Fahmi, A. (2021). Implementasi Program Sekolah Ramah Anak Dalam Proses Pembelajaran. *Jurnal Visionary : Penelitian Dan Pengembangan Dibidang Administrasi Pendidikan*, 6(1), 33. <https://doi.org/10.33394/vis.v6i1.4086>
- Hasibuan, A. T., & Rahmawati, R. (2019). Sekolah Ramah Anak Era Revolusi Industri 4.0 Di SD Muhammadiyah Pajangan 2 Berbah Yogyakarta. *Al-Bidayah: Jurnal Pendidikan Dasar Islam*, 11(01), 49–76. <https://doi.org/10.14421/al-bidayah.v11i01.180>
- Kristanto, K., Khasanah, I., & Karmila, M. (2012). Identifikasi Model Sekolah Ramah Anak (Sra) Jenjang Satuan Pendidikan Anak Usia Dini Se-Kecamatan Semarang Selatan. *Paudia : Jurnal Penelitian Dalam Bidang Pendidikan Anak Usia Dini*, 1(1), 38–58. <https://doi.org/10.26877/paudia.v1i1.257>
- Nuraeni, L., & Nurunnisa, R. (2020). Efektifitas Program Sekolah Ramah Anak Dalam Meningkatkan Kompetensi Sosial. *STKIP Siliwangi Jurnal*, 6(1), 2581–0413. <http://www.e-journal.stkipsiliwangi.ac.id/index.php/tunas-siliwangi/article/view/1481>
- Putri, Y., & Rahaju, T. (2020). Implementasi kebijakan Sekolah Ramah Anak Di Sma Negeri 3 Kota Kediri. *Publika*. <https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/publika/article/view/32042%0Ahttps://ejournal.unesa.ac.id/index.php/publika/article/download/32042/29063>
- Rangkuti, S. R., & Maksum, I. R. (2019). Implementasi Kebijakan Sekolah Ramah Anak Dalam Mewujudkan Kota Layak Anak di Kota Depok. *Publik (Jurnal Ilmu Administrasi)*, 8(1), 38. <https://doi.org/10.31314/pjia.8.1.38-52.2019>
- Rangkuti, S., & Maksum, I. R. (2019). Analisis Implementasi Kebijakan Sekolah Ramah Anak Di Smp Negeri 6 Depok. *Natapraja*, 7(2), 231–244. <https://doi.org/10.21831/jnp.v7i2.24757>
- Rohmana, F. S., & Suyanto, T. (2019). Implementasi Program Sekolah Ramah Anak Sebagai Pengarusutamaan Hak Anak di MTsN 6 Jombang. *Kajian Moral Dan Kewarganegaraan*, 7(2), 646–660.
- Rohmanurmeta, fauzatul M. (2018). Pendidikan dasar. *Profesi Pendidikan Dasar*, 5(2), 109–118. <http://journals.ums.ac.id/index.php/ppd/article/view/5877>
- Rohmawati, N., & Hangestiningasih, E. (2019). Kajian Program Sekolah Ramah Anak dalam Pembentukan Karakter di Sekolah Dasar. *Prosiding Seminar Nasional PGSD*, 35, 225–229.
- Sakti, B. P. (2016). Indikator Sekolah Dasar Ramah Anak, 36(1). Diambil dari <http://ejournal.utp.ac.id/index.php/PROPKO/article/view/596>
- Wuryandani, W., & Senen, A. (2018). Implementasi pemenuhan hak anak melalui sekolah ramah anak Informasi artikel ABSTRAK Sejarah artikel: Diterima Revisi Dipublikasikan. *Jurnal Civics: Media Kajian Kewarganegaraan*, 15(1), 86–94. <https://journal.uny.ac.id/index.php/civics/index>
- Yosada, K. R., & Kurniati, A. (2019). Menciptakan Sekolah Ramah Anak. *JURNAL PENDIDIKAN DASAR PERKHAUSA: Jurnal Penelitian Pendidikan Dasar*, 5(2), 145–154. <https://doi.org/10.31932/jpdp.v5i2.480>

PELATIHAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN BERBASIS ANDROID SI APIK BAGI UMKM AMANGTIWI DI MALANG

^{1*}Lilik Pirmaningsih, ²Tantri Bararoh, ³Kholidiah

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Wijaya Kusuma Surabaya, Indonesia

Email : [*lilikpirmaningsih@uwks.ac.id](mailto:lilikpirmaningsih@uwks.ac.id)

Manuskrip: Mei -2022; Ditinjau: Mei -2022; Diterima: Juni -2022;

Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

Abstrak

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan kepada UMKM Amangtiwi di Malang tentang penyusunan laporan keuangan dengan menggunakan aplikasi akuntansi berbasis Android Si Apik. Dengan menyesuaikan kondisi saat ini (Pandemi), di mana lagi trend para pelaku UMKM banyak yang memasarkan produknya dengan sistem online dengan memanfaatkan berbagai media sosial. Maka sebaiknya pencatatan dan pelaporan keuangan juga menggunakan aplikasi yang lebih mudah dan praktis. Dengan aplikasi ini tidak diperlukan pemakaian kertas dan alat tulis lagi, tetapi cukup memanfaatkan HP untuk mengoperasikan. Metode yang digunakan adalah pelatihan dan sekaligus pendampingan dalam penggunaan aplikasi akuntansi berbasis Android Si Apik bagi UMKM Amangtiwi di Malang. Kegiatan pelatihan ini dapat dikatakan berhasil karena peserta beragumen bahwa pelatihan ini sangat bermanfaat bagi mereka karena dapat menambah pengetahuan mereka tentang aplikasi akuntansi berbasis Android Si Apik. Pelatihan ini juga meningkatkan ketrampilan mereka menyusun laporan keuangan menggunakan aplikasi akuntansi tersebut.

Kata kunci : Aplikasi Si Apik, Laporan keuangan, UMKM Amangtiwi

PENDAHULUAN

Suatu unit bisnis dapat maju dan berkembang bila didukung dengan adanya administrasi yang baik. Salah satu administrasi yang harus ada pada unit usaha adalah laporan keuangan. Laporan keuangan merupakan hasil akhir dari proses akuntansi, yang berupa laporan posisi keuangan dan hasil usaha perusahaan. Dimana tujuan laporan keuangan yaitu menyediakan informasi yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan (Pirmaningsih : 9).

Salah satu unit bisnis itu bisa berupa UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah). Kesan yang tergambar adalah usaha berskala kecil, namun dampak UMKM besar bagi negara berkembang, termasuk Indonesia. UMKM berperan dalam pemerataan tingkat perekonomian rakyat karena berada di berbagai tempat yang menjangkau daerah pelosok sehingga masyarakat tidak perlu ke kota untuk memperoleh kehidupan yang layak. SAK EMKM merupakan sebuah standar

penyusunan laporan keuangan yang digunakan oleh EMKM untuk menyusun laporan keuangan.

Berkembangnya suatu teknologi pada saat ini menuntut berbagai kalangan untuk melakukan suatu perubahan, terutama dalam hal ini untuk memenuhi kebutuhan suatu informasi. Saat ini sudah menjadi kebutuhan bahwa teknologi informasi membawa banyak kemudahan bagi para pemakainya. Kemudahan yang ditawarkan oleh teknologi informasi ini memberikan kemudahan untuk pemrosesan data data keuangan yang semula menggunakan pemrosesan data manual menjadi tersistem dengan adanya bantuan dari teknologi informasi. Teknologi saat ini dapat digunakan dengan beberapa cara, salah satunya menggunakan software yang diterapkan melalui perangkat keras komputer dan saat ini telah ada fitur yang lebih baru yakni menggunakan aplikasi yang telah tersistem dalam sebuah android yang ada pada smartpone. Tujuan dari perkembangan ini adalah untuk mengoptimalkan kinerja Sistem Informasi Akuntansi agar sesuai dengan lingkungan perusahaan dimana Sistem Informasi Akuntansi tersebut dijalankan.

Saat ini, ponsel pintar sudah banyak digunakan oleh berbagai kalangan, termasuk pelaku usaha. Salah satu ponsel pintar yang digunakan oleh masyarakat adalah ponsel pintar berbasis android. Selain penggunaannya yang lebih mudah, ponsel pintar berbasis android mempunyai harga yang relatif terjangkau bagi masyarakat. Ponsel pintar saat ini banyak menyediakan fitur fitur yang dikembangkan oleh pengembang aplikasi berbasis android untuk memudahkan bagi para pengguna aplikasi berbasis android, seperti adanya fitur keuangan dan media sosial.

Pada pengabdian masyarakat ini, kami akan memberikan pelatihan sekaligus pendampingan kepada UMKM Amangtiwi di Malang karena mereka belum melakukan penyusunan laporan keuangan, karena keterbatasan pengetahuan tentang penyusunan laporan keuangan, serta mereka belum memahami pentingnya laporan keuangan untuk menilai kinerja keuangan usahanya sehingga membantu dalam menganalisis perkembangan usahanya. Dengan pengabdian masyarakat ini, kami berusaha untuk memberikan pelatihan penyusunan laporan keuangan berbasis android Si Apik kepada UMKM Amangtiwi di Malang. Besar .keuangan, tidak lagi ribet dengan pemberkasan menggunakan kertas dan alat tulis. Menurut Rofiq Muhammad Hidayat dkk, telah melakukan pengujian penggunaan aplikasi Si Apik pada UMKM krupuk ikan ibu Sulastri, telah sesuai dengan kebutuhan karena penggunaannya mudah, praktis dan efisien. Hal yang sama juga diungkapkan oleh Elvira, J, G. (2018). Dan pada akhirnya setelah pelatihan penyusunan laporan keuangan berbasis android Si Apik ini, UMKM Amangtiwi tersebut dapat mengoperasikan aplikasi sekaligus nantinya juga menerapkan penggunaan aplikasi tersebut dalam bisnisnya.

Pengertian Android Aplikasi akuntansi Si Apik

Android adalah suatu sistem operasi yang merupakan sumber terbuka dan Geogle merilis kode lisensinya. Rianto (2014:662), mengungkapkan bahwa

android adalah sistem operasi berbasis linux yang dirancang untuk perangkat seluler layar sentuh, seperti telepon pintar dan computer tablet.

Aplikasi akuntansi Si Apik merupakan aplikasi yang sudah memiliki standard tersendiri yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia (BI) dan IAI (Ikatan Akuntan Indonesia). Jadi sistem aplikasi Si Apik ini sudah menjadi sistem yang baku, yang sudah diakui dan sudah dapat diterima oleh perbankan serta Lembaga keuangan lainnya.

Untuk mengunduh aplikasi Si Apik ini, tidak perlu mengeluarkan dana dikarenakan aplikasi tersebut sudah tersedia pada ponsel pintar dan bisa diunduh secara gratis. Hanya diperlukan modal paket data (pulsa) yang digunakan untuk mengakses internet yaitu untuk menginstal aplikasi tersebut. Aplikasi Si Apik sendiri dalam penggunaannya tidak memerlukan koneksi internet.

Kita bisa melakukan pencatatan transaksi dengan mudah dan sangat praktis digunakan. Hal tersebut sebanding dengan penerapan aplikasi tersebut yang bebas biaya untuk mengaksesnya. Aplikasi Si Apik bisa digunakan di mana saja dan kapan saja karena aplikasi ini sudah ada di smartphone, sehingga memudahkan penggunanya dalam mengoperasikan aplikasi tersebut tanpa ada batasan waktu. Selain itu, pengguna aplikasi membutuhkan waktu yang sebentar untuk melakukan pencatatan setiap satu transaksi.

Pengertian Dan Tujuan Laporan Keuangan

Laporan Keuangan merupakan hasil akhir proses akuntansi, yang dirancang untuk pembuat keputusan (intern maupun ekstern) mengenai posisi keuangan dan hasil usaha perusahaan (Pirmaningsih 2014). Adapun tujuan Laporan Keuangan adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi.

Menurut Jusup AL Hariyono (1992) Laporan Keuangan yang lengkap terdiri dari : Neraca (*Balance Sheet*), Laporan Laba Rugi (*Income Statement*), Laporan Perubahan Ekuitas (Saldo Laba), Laporan Arus Kas, dan Catatan Atas Laporan Keuangan. Neraca disebut juga laporan posisi keuangan, yaitu daftar aktiva, hutang (kewajiban) dan ekuitas (modal) suatu perusahaan pada suatu saat tertentu. Atau suatu laporan keuangan yang dapat memberi informasi mengenai sumber-sumber daya yang telah diperoleh perusahaan dan dari mana asalnya. Sedangkan Laporan Laba Rugi adalah ikhtisar pendapatan dan biaya suatu perusahaan untuk suatu jangka waktu tertentu. Atau laporan yang disusun sedemikian rupa agar dapat memberikan gambaran mengenai hasil usaha perusahaan dalam periode tertentu. Adapun Laporan Perubahan ekuitas pemilik adalah Ikhtisar mengenai perubahan ekuitas suatu perusahaan yang terjadi selama jangka waktu tertentu.

METODE

Pelaksanaan pengabdian ini meliputi perencanaan (*planning*), Tindakan (*acting*), dan evaluasi (*evaluating*). Pada tahap perencanaan, ada beberapa kegiatan yang dilakukan yaitu merespon permintaan mitra dengan mengirimkan surat,

sosialisasi kegiatan pengabdian, menyusun program pelatihan, melakukan administrasi dan mempersiapkan materi pelatihan.

Pada tahap pelaksanaan kegiatan yaitu melakukan pelatihan dan sekaligus pendampingan yang lebih banyak kepada peningkatan ketrampilan dengan menggunakan aplikasi berbasis Android Si Apik. Pada tahap ini diberikan materi tentang laporan keuangan dan pengetahuan aplikasi yang digunakan, pelatihan penggunaan aplikasi, diskusi dengan mitra, serta pendampingan dalam pengoperasian.

Pada tahap akhir yaitu dilakukan evaluasi dengan melakukan pengamatan secara langsung saat pelaksanaan, dan menyebarkan questioner yang diisi oleh peserta pelatihan mengenai bagaimana pelaksanaan pelatihan ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sesuai dengan yang sudah direncanakan yaitu mengirimkan surat kepada UMKM Amangtiwi di Malang untuk menindaklanjuti permintaan pelatihan sesuai kebutuhan mereka. Yang selanjutnya sebelum pelaksanaan kegiatan, kami menentukan kapan dan dimana lokasi yang akan dilakukan, dan secara resmi dikirimkan undangan kepada para peserta pelatihan sebanyak kurang lebih 30 orang yang menjadi anggota UMKM Amangtiwi. Kami Tim Pengabdian juga sudah menyiapkan materi pelatihan sedemikian rupa, juga penataan layout ruangan dan lain-lain.

Pada Tahap pelaksanaan pelatihan, yaitu pada hari Sabtu, 2 Juli 2022 pukul 09.00 sampai dengan pukul 12.15, kegiatannya terangkum dalam tabel berikut :

Tabel 1. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat, Sabtu, 2 Juli 2022

Waktu	Acara	Keterangan
08.30 – 09.00	Registrasi peserta	Berjalan lancar sesuai rencana
09.00 – 09.15	Pembukaan dan Doa	Berjalan lancar sesuai rencana
09.15 – 09.25	Sambutan	Berjalan lancar sesuai rencana
09.25 – 12.00	Pelatihan, pendampingan, dan tanya jawab	Berjalan lancar sesuai rencana
12.00 – 12.15	Pengisian kuesioner	Berjalan lancar sesuai rencana
12.15 – 12.45	Ramah tamah	Berjalan lancar sesuai rencana

Sumber: diolah penulis

Pelaksanaan pelatihan pada pengabdian kepada masyarakat ini dihadiri oleh 34 peserta, yang merupakan anggota yang tergabung pada UMKM Amangtiwi di Malang. Mereka memiliki berbagai usaha (produksi) antara lain konstruksi, kuliner, kerajinan tangan, pakaian, asesoris dan lain-lain.



Gambar 1. Peserta Pelatihan dan Tim Pengabdian

Pada saat pelaksanaan, pemateri menjelaskan materi mengenai pengertian laporan keuangan, jenis-jenis laporan keuangan, manfaat dari informasi laporan keuangan kepada peserta. Dari hasil diskusi dan tanya jawab, dapat disimpulkan ada sebagian peserta yang sudah mengetahuinya dan sebagian yang lain tidak mengetahui hal tersebut. Rata-rata mereka belum melakukan penyusunan laporan keuangan karena merasa belum bisa karena keterbatasan pengetahuan, ribet untuk membuatnya, serta belum mengetahui manfaat yang diperoleh dari penyusunan laporan keuangan. Pada tahap ini, peserta yakin kalau pelatihan seperti ini sangat mereka butuhkan dalam rangka menjalankan usaha atau bisnisnya.



Gambar 2. Pemateri menjelaskan pelatihan



Gambar 3. Diskusi peserta

Setelah pemateri menjelaskan pengetahuan tentang laporan keuangan, selanjutnya penjelasan tentang aplikasi Si Apik, yaitu siapa yang membuat aplikasi, apa kegunaannya, bagaimana cara mendapatkannya, bagaimana dari sisi keamanan pemakaiannya, dan yang terutama yaitu bagaimana pengoperasiannya.

Kami Tim Pengabdian mendampingi peserta mengoperasikan penggunaan aplikasi Si Apik, mulai dari *men-download* dari menu *playstore* sampai penyusunan laporan keuangan. Untuk penggunaan selanjutnya setelah diunduh tidak memerlukan jaringan internet. Adapun langkah awal adalah memasukkan data-data: jenis usaha, nama badan usaha, alamat, nomor telepon, pemilik, usaha, KTP/NPWP (jika ada), serta membuat password. Langkah berikutnya mengisi data-data mengenai bahan, barang jadi, pelanggan, pemasok, pemberi pinjaman, dan lain-lain. Mengisi saldo awal akun, yang selanjutnya cara mencatat berbagai macam transaksi misalnya transaksi pembelian bahan, penjualan barang, penerimaan piutang, pembayaran hutang dan lain-lain. Terakhir kita bisa memilih laporan keuangan yang ingin ditampilkan (Neraca, Laporan Laba Rugi, Laporan Perubahan Modal, dan Laporan Arus Kas).



Gambar 4. Peserta sedang mempraktekkan aplikasi Si Apik dengan menggunakan Handphone

Sebagai umpan balik atas pelaksanaan pelatihan penyusunan laporan keuangan dengan menggunakan aplikasi Si Apik, berikut adalah rekapitulasi jawaban kuesioner yang diberikan setelah dilaksanakannya pelatihan.

Tabel 2. Rekapitulasi Jawaban Kuesioner

NO.	PERTANYAAN	JAWABAN	
		YA	TIDAK
1	Apakah materi pelatihan ini sesuai dengan kebutuhan ?	34	0
2	Apakah materi pelatihan ini dapat diterima dan diterapkan dengan mudah ?	34	0
3	Apakah materi pelatihan disampaikan dengan urut dan sistematikanya jelas ?	34	0
4	Apakah bpk/ibu merasa puas dengan pelatihan ini ?	34	0

Sumber: Hasil kuesioner yang diisi oleh peserta pelatihan

Dari Tabel 2 di atas, diperoleh hasil bahwa semua peserta yaitu sebanyak 34 orang membutuhkan pelatihan tentang penyusunan laporan keuangan dengan menggunakan aplikasi Si Apik. Demikian juga materi dapat diterima dan diterapkan dengan mudah. Materi pelatihan kami sampaikan dengan urut dan sistematikanya jelas juga disetujui oleh semua peserta. Dan akhirnya semua peserta merasa puas dengan pelatihan yang kami laksanakan.

PENUTUP

KESIMPULAN DAN SARAN

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yaitu pelatihan penyusunan laporan keuangan berbasis Android Si Apik bagi UMKM Amangtiwi di Malang yang dilakukan, maka dapat diberikan kesimpulan sebagai berikut :

1. Secara keseluruhan, kegiatan berhasil dilaksanakan dengan sukses tanpa hambatan yang berarti.
2. Seluruh peserta yang hadir antusias mengikuti pelaksanaan kegiatan dari awal hingga akhir.
3. Pelatihan penyusunan laporan keuangan berbasis Android Si Apik dapat dipahami dengan mudah, tidak seperti yang mereka bayangkan. Dengan cara praktek langsung pengoperasian aplikasi Si Apik untuk mencatat transaksi dan menyusun laporan keuangan.
4. Seluruh peserta menggunakan HP Android untuk mempraktekkan aplikasi Si Apik.

Tim Pengabdian mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas Wijaya Kusuma Surabaya yang telah memberi kesempatan dan dukungan dana atas kelancaran kegiatan ini. Tak lupa kami juga mengucapkan terima kasih kepada mitra UMKM Amangtiwi di Malang yang telah bersedia bekerja sama untuk pelaksanaan kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Elvira, J, G., 2018, *Analisis Penerapan Aplikasi Akuntansi Berbasis Android Si Apik Untuk Memenuhi Kebutuhan Sistem Informasi Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (Study Kasus di GR Souvenir Pundong, Bantul Yogyakarta)*. Skripsi Dipublikasikan FE Universitas Sanata Dharma.
- IAI, 2016, *Standar Akuntansi Keuangan – Entitas Mikro, Kecil dan Menengah (SAK – EMKM)*, Jakarta.
- Jusup, AL Haryono.1992. *Dasar-dasar Akuntansi*.Jilid 2.edisi ke-4.Bagian Penerbitan Sekolah Ilmu Ekonomi YKPN.Yogyakarta.
- Pirmaningsih. Lilik dan Agus Sumanto, 2014. *Pengantar Akuntansi 1*. Mitra Wacana Media.
- Rianto, Dedi Rahadi, 2014, *Pengukuran Usability Sistem Menggunakan Use Questionnaire Pada Aplikasi Android*, Jurnal Perorangan Pascasarjana, Universitas Bina Darma, Palembang.
- Rofiq, Muhammad Hidayah dkk, *Pemanfaatan Aplikasi Akuntansi Berbasis Android Si Apik Untuk Menunjang Pelaporan Keuangan UMKM (Studi Kasus Pada UMKM Kerupuk Ikan Ibu Sulastri Besuki)*.

**PENDAMPINGAN KOMUNIKASI BISNIS YANG EFEKTIF UNTUK
MENINGKATKAN KUALITAS LAYANAN PRIMA USAHA KECIL
MENENGAH PADA SAAT PANDEMI COVID 19**

¹Siti Djamilah, ²Atty Erdiana, ³Surenggono
Universitas Wijaya Kusuma Surabaya, Jawa Timur, Indonesia
Email : *djamilahsiti@gmail.com

Manuskrip: Mei -2022; Ditinjau: Juni -2022; Diterima: Juli -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Pandemi covid-19 berdampak pada hampir semua sektor kehidupan, termasuk Usaha Kecil Menengah (UKM). Oleh karena itu, UKM perlu menyesuaikan cara bisnisnya termasuk dalam komunikasi bisnisnya. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah membantu pengusaha yang tergabung dalam Asosiasi Usaha Kecil Menengah Amangtiwi Malang untuk menerapkan komunikasi bisnis yang efektif untuk UKM supaya UKM dapat memberikan kualitas layanan prima. Dalam komunikasi bisnis yang efektif dikenal perspektif *You view pointt* yang artinya dalam berkomunikasi mesti mengutamakan penerima pesan (*receiver*). Dengan demikian UKM dalam berkomunikasi, baik lewat tatap muka maupun lewat media tertentu harus memperhatikan atau mengutamakan kebutuhan konsumen atau calon konsumen. Hal tersebut membuat konsumen atau calon konsumen mendapatkan perhatian dari UKM dan secara tidak langsung merasa mendapatkan kualitas layanan yang prima dari UKM. Tahapan pendampingan pengabdian masyarakat dimulai dari pemberian materi tentang jenis komunikasi bisnis, komunikasi bisnis efektif dan kualitas layanan prima. Setelah pemberian materi, pada pertemuan-pertemuan selanjutnya dilakukan evaluasi kegiatan pengabdian pada masyarakat misalnya berupa pendampingan pembuatan iklan dan bentuk-bentuk promosi yang lainnya.

Kata Kunci: Komunikasi Bisnis, Kualitas Layanan Prima, UKM

PENDAHULUAN

Pandemi covid-19 membuat para pengusaha kecil dan menengah untuk cepat beradaptasi dengan kondisi baru agar kegiatan usahanya tetap berjalan normal. Saat pandemi covid 19 terjadi pembatasan kegiatan masyarakat sehingga mobilitas masyarakat menjadi berkurang. Oleh karena itu, muncul kegiatan-kegiatan masyarakat yang semula secara *offline* (luring) menjadi kegiatan *online* (daring). Pengusaha yang tergabung dalam Asosiasi Usaha Kecil Menengah Amangtiwi Malang perlu beradaptasi dalam komunikasi bisnisnya, baik dalam komunikasi secara *offline* maupun *online*.

Komunikasi merupakan proses penyampaian informasi kepada pihak lain untuk mencapai tujuan tertentu melalui suatu media atau saluran (Purwanto, 2011). Komunikasi bisnis yang berhasil dengan baik, adalah komunikasi yang bisa dilakukan secara efektif sesuai dengan situasi dan kondisi di organisasi bersangkutan. Komunikasi bisnis dalam bentuk *offline* sejak pandemi Covid 19 juga berubah, misalnya dalam komunikasi tatap muka, ada keharusan menggunakan masker, menjaga jarak, mencuci tangan menggunakan sabun, menggunakan sarung tangan ketika bisnisnya merupakan bisnis makanan dan minuman. Kehatihatian dalam melayani konsumen yang datang untuk melakukan pembelian di tempat, membuat konsumen merasa aman dan pada akhirnya menimbulkan kepuasan konsumen. Komunikasi bisnis *online* juga perlu diperhatikan oleh pengusaha kecil dan menengah, contohnya saat mempromosikan produk lewat media massa atau media sosial, saat penjualan secara *online*, saat pengiriman barang, dan lain-lain.

Konsep tersebut sebenarnya merupakan penjaminan kualitas pelayanan prima. Menurut Tjiptono (2004), level mutu dari kegiatan yang diberikan kepada pihak-pihak lain yang meliputi jasa, produk, lingkungan dan proses yang melebihi atau memenuhi harapan konsumen merupakan kualitas pelayanan prima. Pengusaha dapat mengetahui apakah kualitas pelayanan prima atau tidak berdasarkan apakah pelayanan sesuai dengan yang diharapkan konsumen atau tidak seperti harapan konsumen (Parasuraman *et al.*, 1988).

UKM dalam berkomunikasi, baik secara *offline* seperti lewat tatap muka maupun lewat media tertentu (*online*) harus memperhatikan atau mengutamakan kebutuhan konsumen atau calon konsumen. Hal tersebut membuat konsumen atau calon konsumen merasa mendapatkan perhatian dari UKM dan secara tidak langsung merasa mendapatkan kualitas layanan yang prima dari UKM.

Keuntungan kualitas pelayanan prima adalah konsumen melakukan pemakaian (pembelian) ulang, sedangkan calon konsumen akan bersedia melakukan pembelian, sehingga pada akhirnya dapat meningkatkan keuntungan perusahaan. Sebaliknya juga, kualitas pelayanan yang jelek, maka perusahaan dapat mengalami kerugian karena konsumen mungkin akan mencari kualitas pelayanan yang lebih baik (<https://www.gurupendidikan.co.id>).

Berdasar penjelasan di atas, maka kami para akademisi perlu untuk terlibat pada kegiatan pelaku usaha yang terdampak pandemi Covid-19 ini melalui kegiatan Tridarma Perguruan Tinggi dalam bentuk pengabdian pada masyarakat. Adapun tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah membantu pengusaha yang tergabung dalam Asosiasi Usaha Kecil Menengah Amangtiwi Malang untuk menerapkan komunikasi bisnis yang efektif untuk UKM supaya UKM dapat memberikan kualitas layanan prima.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Survey pendahuluan ke obyek kegiatan yaitu Asosiasi Usaha Kecil Menengah Amangtiwi yang beralamat di Jl. Kapi Minda Raya 10.A/24 Sawojajar 2 Malang dilakukan sebagai kegiatan awal pengabdian masyarakat. Pada tahap awal ini, tim pengabdian meminta izin pada pimpinan Asosiasi untuk melakukan kegiatan

pengabdian masyarakat di Amangtiwi. Tim Pengabdian juga mengumpulkan informasi terkait dengan aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh pelaku usaha yang tergabung dalam asosiasi ini, khususnya yang berkaitan dengan aktivitas komunikasi bisnisnya.

Tahap selanjutnya ditetapkan jadwal pendampingan pengabdian pada masyarakat. Pendampingan dimulai dari pemberian materi tentang: jenis komunikasi bisnis, komunikasi bisnis efektif dan kualitas layanan prima. Komunikasi merupakan proses penyampaian informasi kepada pihak lain untuk mencapai tujuan tertentu melalui suatu media atau saluran. Komunikasi bisnis yang berhasil dengan baik, adalah komunikasi yang bisa dilakukan secara efektif sesuai dengan situasi dan kondisi di organisasi bersangkutan. Dengan komunikasi bisnis yang efektif dapat diperoleh manfaat seperti:

1. Konsumen atau calon konsumen bisa memahami produk Anda
2. konsumen atau calon konsumen tertarik untuk membeli produk Anda
3. Menghasilkan basis pelanggan loyal

Setelah pemberian materi, pada pertemuan-pertemuan selanjutnya dilakukan evaluasi kegiatan pengabdian masyarakat misalnya berupa pendampingan pembuatan iklan dan bentuk-bentuk promosi yang lainnya.



Gambar 1. Anggota Asosiasi UKM Amangtiwi



Gambar 2. Foto Bersama Peserta Penmas

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat pada anggota Asosiasi Usaha Kecil Menengah Amangtiwi yang berlokasi di jalan Kapi Minda Raya 10.A/24 Sawojajar 2 Malang dilaksanakan selama 3 bulan yang dimulai pada bulan April 2022. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di hari Sabtu dan berlangsung pada jam 9.30 hingga jam 12.30 wib yang menyesuaikan dengan waktu luang yang dimiliki oleh anggota asosiasi UKM Amangtiwi. Mengingat saat pelaksanaan masih dalam situasi pandemi, maka peserta yang hadir pada kegiatan penmas ini dibatasi hanya sekitar 30 orang. Dalam pelaksanaan acara ini tetap memperhatikan dan menerapkan protokol kesehatan sesuai anjuran pemerintah (memakai masker, menjaga jarak dan mencuci tangan).

Pemberian materi saat pendampingan pengabdian masyarakat antara lain tentang komunikasi bisnis yang efektif yang dikenal dengan perspektif *You view pointt*. Konsep tersebut artinya dalam berkomunikasi mesti mengutamakan penerima pesan (*receiver*). Dengan demikian UKM dalam berkomunikasi, baik lewat tatap muka maupun lewat media tertentu harus memperhatikan atau mengutamakan kebutuhan konsumen atau calon konsumen. Hal tersebut membuat konsumen atau calon konsumen mendapatkan perhatian dari UKM dan secara tidak langsung merasa mendapatkan kualitas layanan yang prima dari UKM.

Kegiatan pendampingan dalam pengabdian masyarakat ini, ini tidak hanya dilakukan satu hari saja, tetapi kegiatan ini berlanjut sesuai dengan permintaan peserta saat pemberian materi komunikasi bisnis. Peserta pengabdian masyarakat memerlukan pendampingan untuk penerapan konsep *You view pointt* seperti saat komunikasi tatap muka perlu mendengarkan apa yang dimau oleh konsumen atau calon konsumen, bersikap empati dan UKM harus bersedia menjadi pendengar yang baik meskipun itu berupa kritikan, masukan atau keluhan konsumen atau calon konsumen. Pada saat komunikasi secara *online* juga tetap memerlukan konsep *You view pointt*, contohnya saat pembuatan iklan menekankan pada apa yang dibutuhkan konsumen atau calon konsumen pada UKM dan bukan berpusat pada apa yang tersedia di UKM tersebut.

Pendampingan berlangsung selama 4 bulan, sehingga tim pengabdian mempunyai target di tahun 2022, para anggota asosiasi UKM Amangtiwi mampu menerapkan komunikasi bisnis yang efektif sesuai konsep *You view pointt*. Dengan komunikasi bisnis yang efektif dapat diperoleh manfaat seperti: 1) konsumen atau calon konsumen paham produk Anda, 2) konsumen atau calon konsumen tertarik untuk membeli produk Anda, 3) Menghasilkan basis pelanggan loyal. Diharapkan pengabdian masyarakat ini membawa dampak positif bagi usaha UKM yaitu kualitas layanan prima diterima oleh konsumen atau calon konsumen, sehingga berdampak pada keputusan pembelian atau keputusan pembelian ulang. Dengan demikian, akan terjadi kenaikan penjualan produk UKM, sehingga hal ini akan membantu UKM meningkatkan pendapatannya baik di masa pandemi Covid 19 maupun se usai masa pandemi Covid 19 berlalu.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini berupa pendampingan komunikasi bisnis yang efektif untuk meningkatkan kualitas layanan prima usaha kecil menengah (UKM) pada saat pandemi Covid 19. Kegiatan ini diikuti oleh sekitar 30 orang anggota Asosiasi Usaha Kecil Menengah Amangtiwi yang beralamatkan di jalan Kapi Minda Raya 10.A/24 Sawojajar 2 Malang.

Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah membantu pengusaha yang tergabung dalam Asosiasi Usaha Kecil Menengah Amangtiwi Malang untuk menerapkan komunikasi bisnis yang efektif untuk UKM supaya UKM dapat memberikan kualitas layanan prima. Kualitas layanan prima yang diterima oleh konsumen atau calon konsumen diharapkan berdampak pada keputusan pembelian atau keputusan pembelian ulang. Dengan demikian, akan

terjadi kenaikan penjualan produk UKM, sehingga hal ini akan membantu UKM meningkatkan pendapatannya baik di masa pandemi Covid 19 maupun di masa yang akan datang saat pandemi berubah menjadi endemi.

Harapan Tim Pengabdian terhadap UKM yang tergabung dalam Asosiasi Usaha Kecil Menengah Amangtiwi hendaknya selalu berkomunikasi bisnis yang baik dan efektif dengan menerapkan konsep *You view point*. Selain itu, UKM juga tanggap terhadap perubahan teknologi dan mampu melakukan komunikasi tidak hanya secara *offline* tapi juga secara *online*. Dengan demikian, akan diperoleh tanggapan yang positif dari konsumen maupun calon konsumen karena konsep komunikasi *you view point* identik dengan *nguwonke uwong* atau “mendorong orang”.

Tim Pengabdian mengucapkan terima kasih untuk Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Wijaya Kusuma Surabaya, pimpinan Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan pimpinan Program Studi di FEB UWKS yang telah mendukung Tim Pengabdian untuk menyelesaikan kegiatan Tridarma Perguruan Tinggi yang berupa pengabdian masyarakat ini. Tim Pengabdian juga mengucapkan terima kasih kepada pimpinan Asosiasi Usaha Kecil Menengah Amangtiwi yang telah memberikan kesempatan pada Tim Pengabdian untuk melakukan kegiatan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- <https://www.gurupendidikan.co.id/pengertian-pelayanan-prima/Pengertian-pelayanan-prima> 5 November 2021 diakses tanggal 6 Desember 2021
- Parasuraman, Zeithaml, dan Berry. 1988. SERVQUAL : A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perception of Service Quality. *Journal of Retailing*. Marketing Science Institute. 1(64): h: 12-40.
- Purwanto, Djoko. 2011. *Komunikasi Bisnis*. Jakarta: Penerbit Erlangga
- Tjiptono, Fandy. 2004. *Manajemen Jasa*, Edisi Pertama, Yogyakarta: Andi Offset.

**SOSIALISASI PROGRAM BANK SAMPAH RESIK DALAM
KEMITRAAN DENGAN PEMULUNG UNTUK MENINGKATKAN
KESEJAHTERAAN DI KOTA BANDUNG**

^{1*}Lia Muliawaty, ²R. Taqwaty Firdausijah, ³Dhika Firmansyah,
⁴Rifa' Athul Mulyaningsih

^{1,2}Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Pasundan.

^{3,4}Mahasiswa Fisip, Universitas Pasundan.

Email : *lia.muliawaty@unpas.ac.id

Manuskrip: Juni -2022; Ditinjau: Juni -2022; Diterima: Juli -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Meskipun pemulung tidak memiliki kualifikasi yang diperlukan untuk bekerja di ekonomi formal, mereka dapat melakukannya di kota karena adanya modal sosial, atau koneksi yang dapat dimanfaatkan untuk keuntungan ekonomi dan sosial. Pemulung di kota-kota besar sering kali bergabung dengan komunitas pemulung, di mana mereka dapat melakukan pekerjaan mereka dan bertemu dengan anggota lain. Permasalahannya adalah: Bank Sampah belum mampu menjadikan pemulung tertarik menjadi nasabah Bank Sampah. Bank Sampah kurangnya mensosialisasikan keberadaan serta kemanfaatan kepada pemulung. Berdasarkan hasil monitoring dan evaluasi maka dapat dipetakan keberlanjutan program PKM berdasarkan fakta kongkrit di lapangan akan meningkatnya nasabah Bank sampah serta multiplier effect kepada anggota mitra yang lain yang ikut serta dan menjadikan edukasi sebagai pengetahuan baru bagi mitra

Kata Kunci: Bank Sampah, Pemulung, Sosialisasi.

PENDAHULUAN

Pemulung sering dipandang oleh sebagian orang sebagai masalah sosial yang harus segera ditangani. Perbuatan pemulung dianggap melanggar hukum dan liar, mengganggu pemandangan dan ketertiban. Berbeda dengan “pasukan kuning” yang dibayar bulanan untuk memungut segala bentuk sampah, pemulung hanya memungut sampah yang bernilai ekonomis, seperti barang-barang yang terbuat dari plastik, besi, kertas, dan apa saja yang dapat dijual kembali.

Pemulung adalah orang yang mencurahkan waktu dan tenaganya untuk membersihkan sampah orang lain setiap hari, suka atau tidak suka. “Pemulung adalah pahlawan program 3R (reduce, reuse, and recycle) yang disahkan UU Pengelolaan Sampah,” tegas Bagong. Munculnya pemulung menggambarkan penerapan dunia nyata dari motto pengelolaan sampah berkelanjutan. Terlepas dari stigma buruk yang melekat pada pemulung, buruh ini telah menjadi semacam tiga penunjak keuangan dalam solusi masalah sampah perkotaan.

Sekalipun mereka tidak memiliki keterampilan untuk bekerja di sektor formal, pemulung dapat bertahan di kota karena aspek modal sosial, termasuk koneksi yang dapat dimanfaatkan untuk mencapai keuntungan ekonomi dan sosial. Banyak pemulung di kota-kota besar yang tergabung dalam komunitas pemulung, yang berfungsi sebagai ruang pertemuan bagi mereka untuk melakukan pekerjaan mereka.

Dalam kerangka eksistensi komunitas pemulung, seringkali didahului dengan pengambilalihan (pembelian) lahan kosong oleh orang yang nantinya menjadi pemimpin komunitas pemulung. Setelah itu, ketua mulai membangun komunitas pemulung dengan secara resmi merekrut pemulung berdasarkan kekerabatan dan rekomendasi dari mantan anggota. Bergabung dengan komunitas semacam ini dapat membantu orang-orang yang ingin menjadi pemulung. Paling tidak, mereka dapat tinggal di bangunan yang disediakan oleh pemilik tanah dan menyimpan barang-barang hasil rampasan mereka.

Selain itu, meskipun pemilik/pemilik tanah (yang juga kepala pemulung) kadang-kadang dapat mengadopsi aturan informal secara sepihak, aturan tersebut dapat dipilih secara kolektif. Bagi pemulung yang hidup dalam komunitas, norma tidak tertulis yang mengatur pola kerja tidak dilihat sebagai hambatan atau batasan, melainkan sebagai sumber konsistensi. Sementara itu, modal sosial menjembatani kesenjangan antara kolaborasi internal dan eksternal. Struktur hubungan dan aktivitas pemulung menunjukkan pola kerjasama mereka dengan perusahaan dan pemerintah. Hal ini ditentukan oleh kemampuan jejaring sosial kepala pemulung.

Pengadaan bank sampah berupaya menggunakan konsep reduce, reuse, dan recycle agar tidak berdampak buruk bagi kesehatan masyarakat dan lingkungan (Menteri Lingkungan Hidup RI No. 13 Tahun 2012). Keuntungan bank sampah tidak hanya mencakup kebersihan lingkungan dan kesehatan masyarakat, tetapi juga situasi ekonomi konsumen. Pembentukan Bank Sampah telah memberikan tambahan uang tunai kepada penduduk setempat, meningkatkan semangat untuk memilah sampah, dan mengembangkan semangat gotong royong dalam masyarakat.

Kapasitas bank sampah untuk beroperasi dengan lancar diatur oleh berbagai elemen seperti ketersediaan, kinerja, dan kualitas. Singkatnya, keberhasilan bank sampah ditentukan oleh kemudahan konsumen, pengelola, dan pemangku kepentingan dalam memanfaatkan bank sampah. Kemudian ada pembagian kerja yang jelas, tidak ada oposisi terhadap pemberdayaan, dan inisiatif saat ini dijalankan secara efektif dan memiliki dampak besar. Indikator kelembagaan, strategi operasional, keuangan, undang-undang, dan keterlibatan masyarakat semuanya berkontribusi terhadap kinerja bank sampah.

Mitra percaya bahwa Dinas Lingkungan Hidup Kota Bandung memiliki posisi negosiasi yang sangat buruk dengan Bank Sampah terkait dengan pelapak dan pengepul besar. Pemulung terkadang tidak berdaya karena tidak dapat mengevaluasi nilai produk lama yang mereka peroleh. Harga ditentukan oleh vendor. Skenario memburuk ketika penjual mengangap harga sangat rendah.

Pemulung menyukai kolektor meskipun botol plastik dan barang-barang lainnya lebih murah dari yang seharusnya.

Pola interaksi Dinas Lingkungan Hidup dengan Bank Sampah, seolah-olah pemulung, terjadi dalam dua dimensi: horizontal dan vertikal. Pemulung vertikal bersentuhan langsung dengan pelapak/bandar/pemberi pinjaman. Pemulung vertikal juga terikat dengan industri secara tidak langsung. Alur kebutuhan pokok, pendapatan, dan utang usaha diwakili oleh struktur hubungan vertikal.

Program Bank Sampah Badan Lingkungan Hidup bertujuan untuk membiasakan warga akan pentingnya tidak membuang sampah sembarangan, mengajak warga memilah sampah agar lingkungan bersih, memaksimalkan penggunaan barang bekas, menanamkan pemahaman kepada masyarakat bahwa barang bekas bisa berguna, dan untuk mengurangi jumlah barang bekas yang terbuang. Selanjutnya jika bank sampah ini berhasil maka akan mengurangi jumlah sampah di masyarakat, meningkatkan pendapatan masyarakat, menciptakan lingkungan yang bersih dan sehat, menumbuhkan kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga dan menghargai lingkungan, serta mengurangi beban sampah yang masuk ke TPA..

METODE

Menyusun rencana agenda operasional kegiatan

Sebagai bagian dari proses ini, kelompok mengembangkan agenda untuk segala hal mulai dari tim koordinasi hingga penulisan artikel ilmiah dan publikasi di jurnal bereputasi nasional. Agenda tersebut antara lain: penetapan kriteria, pemilihan fasilitator, penyusunan jadwal acara, penyusunan program pendampingan dan evaluasi pelaksanaan program PKM, dan lain-lain.

Melaksanakan koordinasi

Sebagai bagian dari proses ini, tim mengadakan rapat pembagian tugas dan menjadwalkan rapat koordinasi untuk melaksanakan kegiatan mulai dari perencanaan hingga pelaksanaan dan evaluasi hingga penyusunan laporan dan penyampaian laporan dan artikel serta keluaran lainnya sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Pemulung dan peserta PKM dididik tentang inisiatif bank sampah Dinas Lingkungan Hidup.

Menyusun Jadwal kegiatan PKM

Diperkirakan membutuhkan waktu 8 (delapan) bulan untuk menyelesaikan operasi PKM yang melibatkan pemulung bank sampah mulai dari perencanaan hingga pelaporan (evaluasi, penyusunan dan laporan kegiatan serta penulisan artikel ilmiah internasional dan hasil lainnya).

Metode Pendekatan

Penyuluhan

Penyuluhan tentang proses pemilahan sampah yang akan dijadikan dasar untuk bahan yang dapat diolah menjadi sesuatu yang mempunyai nilai ekonomis

meningkatkan kemampuan masyarakat dalam tata kelola memilah sampah materi penyuluhan meliputi:

- a) Program Bank Sampah
- b) Pemilahan sampah,
- c) Mekanisme pendaftaran menjadi nasabah bank sampah
- d) Untuk memastikan mitra Bank Sampah memiliki tingkat kreativitas dan inovasi yang tinggi, serta peningkatan estetika, proses pengembangan melibatkan penggunaan bahan penyuluhan:
 1. Pemahaman tentang program bank sampah serta mengedukasi pemulung untuk menjadi nasabah serta untuk menguatkan motivasi untuk tertarik memilah sampah sehingga keinginan untuk menjual ke bank sampah tinggi.
 2. Berpikir di luar kotak. Selain itu, penyuluhan ditujukan untuk memperkuat kemampuan seseorang dalam bereaksi terhadap penggunaan produk bekas yang telah disortir. Mitra dalam penyuluhan inovasi ini diharapkan dapat mengajarkan masyarakat bagaimana menggunakan ide-ide baru atau pemecahan masalah yang kreatif untuk berbagai masalah dan bagaimana memanfaatkan prospek komersial.

Sosialisasi

Agar mitra mempraktikkan hasil metode pendekatan perilaku dan tidak takut untuk mengunjungi bank sampah, proses sosialisasi terdiri dari:

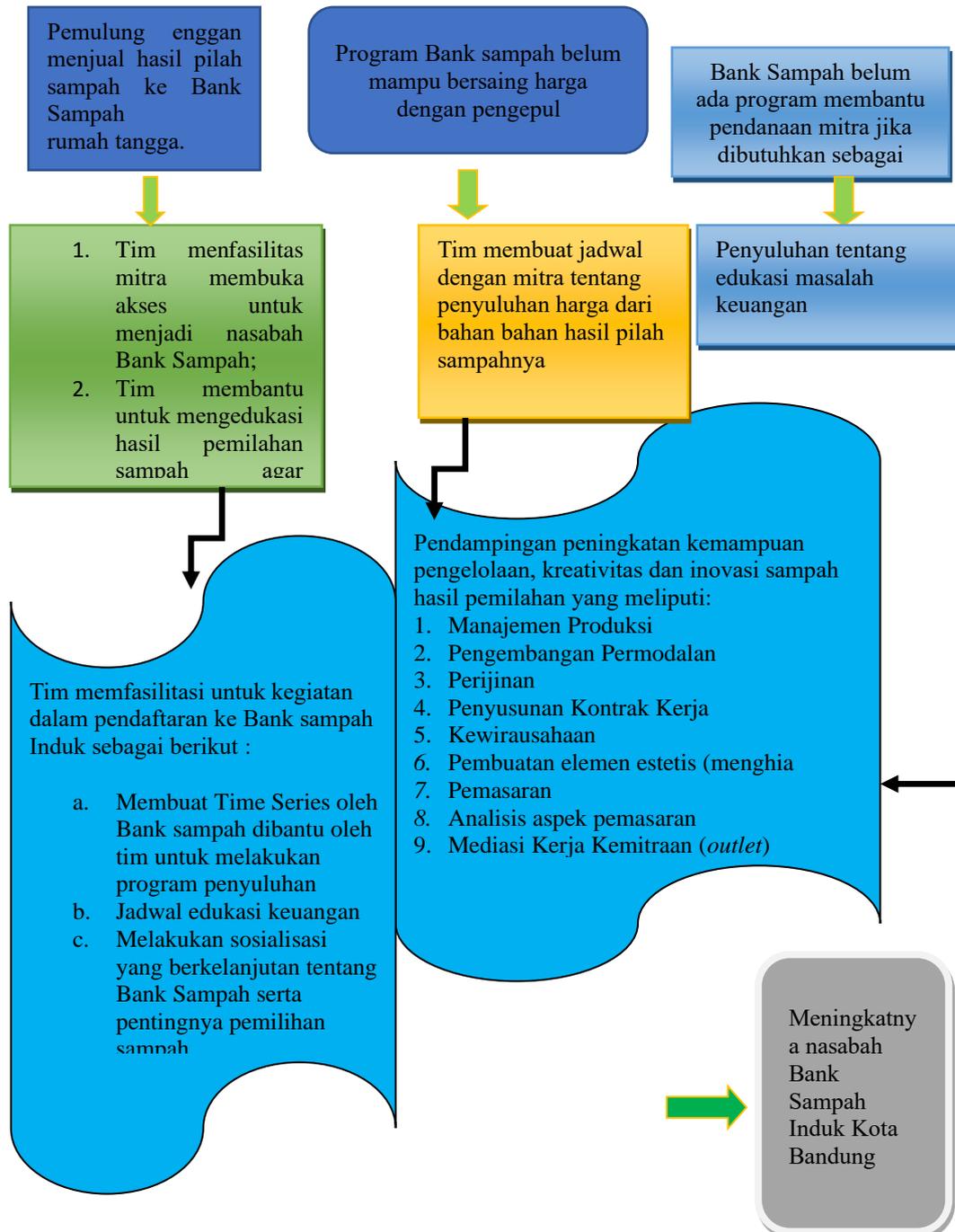
- a) Sosialisasi proses menjadi nasabah dan kemudahannya Dalam metode sosialisasi ini, mitra didampingi oleh tim/asisten Bank Sampah; Hal ini dilakukan agar mitra cepat menjadi nasabah Bank Sampah.
- b) Sosialisasi program merupakan bentuk pemberian motivasi untuk meningkatkan kesadaran pemulung yang dilakukan oleh mitra tentang memilah sampah serahkan ke Bank sampah.

Langkah solusi dan permasalahan mitra

Langkah sebagai salah satu pemberian solusi yang hendak dilakukan kepada mitra adalah sebagai berikut :

- a) Mitra melaksanakan sosialisasi terjadwal yang berisi program program Bank Sampah langsung di lapangan atau tempat dimana pemulung terus diberi pembelajaran berkaitan dengan mekanisme akses menjadi nasabah Bank sampah. Tim memfasilitasi akses terhadap mitra yang meliputi identifikasi jadwal koordinator mitra dengan bank sampah.
- b) Mitra Menyiapkan agar mau menjual hasil sampahnya kepada Bank Sampah dengan langsung didaftarkan menjadi nasabah Bank Sampah.
- c) Sosialisasi program yang ada di bank Sampah selain menjadikan mitra nasabah maka mengedukasi apa yang harus dilakukan sampah yang mereka cari sehingga mempunyai nilai ekonomi yang lebih.

Rencana kegiatan atau langkah-langkah untuk solusi pada mitra digambarkan pada gambar 1. berikut ini:



Gambar 1. Permasalahan mitra

Partisipasi Mitra

Pencapaian tujuan program PKM ini adalah meningkatnya nasabah Bank Sampah tingkat partisipasi mitra akan sangat menentukan kemajuan dengan

meningkatnya edukasi dari mitra tentang nilai ekonomis sampah. Tujuan ini dapat tercapai jika terwujud partisipasi dan sinergi mitra, tim pengusul dan bank sampah memberikan kontribusi yang signifikan pada kegiatan ini. Mitra ikut berpartisipasi mulai dari kesepakatan permasalahan yang akan ditangani, penentuan prioritas masalah, perencanaan solusi pemecahan masalah, metode pemecahan masalah, penentuan tempat dan waktu pelaksanaan kegiatan. Berdasarkan partisipasi mitra tersebut maka tim pengusul optimis bahwa pelaksanaan program akan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan.

Evaluasi Pelaksanaan dan Keberlanjutan Program

Evaluasi program PKM merupakan kegiatan penilaian dari pelaksanaan kegiatan program PKM yang mencakup penilaian semua metode kegiatan. Hasil evaluasi menjadi rekomendasi bagi keberlanjutan program. Metode yang dievaluasi adalah meningkatnya nasabah Bank Sampah dengan kesadaran mitra dan pendampingan yang terdiri dari:

- a) Pelaksanaan penyuluhan serta sosialisasi kepada pemulung di jalan Parakan saat Kelurahan Antapani Tengah.
- b) Pelaksanaan penyuluhan serta sosialisasi pengembangan program edukasi dan inovasi bank sampah.
- c) Pelaksanaan penyuluhan masalah harga hasil pilahan sampah mitra.

Pelaporan pelaksanaan program PKM ini didasarkan pada hasil pelaksanaan kegiatan, adapun tahapan penyusunan atau jenis laporan meliputi kegiatan sebagai berikut:

- a) Menyusun laporan pendahuluan
- b) Menyusun laporan kemajuan
- c) Menyusun laporan akhir

Solusi yang dilaksanakan

Solusi dari pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) adalah membuka akses bagi pemulung dengan meningkatnya jumlah nasabah bank sampah. Adapun solusi spesifik di bagi ke dalam 4 bagian sebagai berikut:

- a) Meningkatkan Peran Mitra dengan jalan sosialisasi program secara rutin kepada Pemulung sehingga muncul kepekaan kedudukan Bank sampah dan bertambahnya nasabah bank sampah yang ditandai terbukanya akses Bank Sampah.
- b) Faktor-faktor pendukung yang disediakan mitra untuk menunjang terlaksananya program bank sampah di Kota Bandung serta apa yang dilakukan dalam mengelola sampah dan mengajak pemulung untuk menjual hasil pengumpulannya ke Bank Sampah.
- c) Terciptanya kemampuan Pengelolaan sampah dilingkungan pemulung melalui pengembangan program Bank Sampah. Meningkatnya pemahaman akses ke Bank sampah dari para pemulung.

- d) Terdorongnya ekonomi kreatif pemulung melalui bank sampah. Bank Sampah membuat suatu pengembangan yang inovatif dalam pemberdayaan pemulung tentang nilai ekonomis sampah yang telah dipilah.

HASIL

Jawaban yang disarankan untuk mengatasi kesulitan mitra adalah memberikan informasi dan wawasan tentang penyuluhan atau sosialisasi tentang keterampilan berbagai macam barang bekas (sampah plastik) yang bernilai ekonomis. Menggunakan teknik sosialisasi dan pelatihan (ceramah, diskusi, tanya jawab). Sesi pelatihan bertempat di Jalan Parakan Saat di Desa Antapani Tengah, Kecamatan Antapani, Kota Bandung. Masalah lain yang dihadapi mitra adalah kurangnya pelatihan bakat dari barang bekas yang bernilai ekonomi dan kesadaran akan sistem bank sampah. Maka solusi yang diajukan adalah bantuan mitra berupa Focus Discussion Groups (FGD) untuk membekali mitra dengan kemampuan atau talenta. Berdasarkan hasil observasi dan diskusi dengan mitra, masalah lainnya adalah kurangnya pengetahuan dan perhatian mitra untuk melaksanakan keterampilan dari jenis barang bekas (sampah plastik) untuk dijadikan produk bernilai ekonomi, meskipun faktanya bahwa ada banyak jenis sampah plastik yang dapat dikumpulkan dan diolah. dapat dimanfaatkan sebagai komoditas yang murah untuk dijual, menambah pendapatan masyarakat pemulung atau mitra, serta pelatihan menjadi konsumen tempat sampah. Berikut tahapan pelatihan yang kemudian dilakukan di desa mitra;

Tahap Persiapan; Di Jalan Parakan Saat, Desa Antapani Tengah, Kecamatan Antapani, Kota Bandung, Mitra dialokasikan untuk membuat tempat atau lokasi pertemuan dan partisipasi, untuk kegiatan pelatihan keterampilan dari jenis sampah plastik yang akan dimanfaatkan sebagai barang bernilai ekonomi. Tim PkM juga mengadakan pertemuan terbatas dengan mitra (masyarakat pemulung, dan pegawai pemerintah kecamatan) untuk membahas perencanaan kegiatan PkM sebelum pertemuan ini. Peran mitra adalah menawarkan tempat dan mengambil bagian dalam aktivitas dan percakapan dengan Anda.



Gambar 2. Kondisi hasil di jual ke pengumpul

Tahap Praktik atau Pemberian Keterampilan; Pada tahapan ini Tim PkM mendampingi peserta PkM untuk melakukan pelatihan keterampilan jenis-jenis sampah plastik yaitu materi dan draft pelatihan keterampilan yang telah disiapkan oleh Tim PkM dan dibagikan kepada peserta PkM untuk dibahas yaitu focus group discussion metode, diskusi terfokus dengan komunitas pemulung. Tujuan harus dipenuhi, seperti menerapkan dan memahami pengetahuan dan pemahaman sampah plastik untuk menciptakan bakat yang dapat dipasarkan dari jenis sampah ini di komunitas mitra dari waktu ke waktu. Di sisi lain, pelatihan bank sampah juga memberikan instruksi bagaimana menghitung biaya produksi barang bank sampah. Menemukan cara untuk mendapatkan keuntungan dari bank sampah bukanlah tugas yang mudah. Pembangunan bank sampah ini juga diharapkan dapat mendorong warga sekitar untuk lebih sadar lingkungan, terutama saat musim hujan.



Gambar 3. Bank Sampah Induk di Kota Bandung

Tahap Evaluasi; dalam rangka meningkatkan kualitas produk keterampilan yang dihasilkan, Tim PkM meminta masukan dari peserta saat sosialisasi dan penyuluhan tentang barang bekas untuk dijadikan produk nilai ekonomi di bank sampah kecamatan Antapani Tengah. Publikasi kemudian dilakukan untuk penetapan di Jalan Parakan Saat di Desa Antapani Tengah dan sekitarnya. Selain itu, keterampilan produk komunitas pemulung telah menghasilkan produk keterampilan yang terbuat dari berbagai jenis sampah plastik yang dapat digunakan untuk nilai ekonomi dan dipasarkan dan dipromosikan secara lokal. Ternyata sampah daur ulang atau olahan (sampah plastik) bisa diubah menjadi barang yang bermanfaat secara ekonomi.

PENUTUP

Tidak ada kendala yang berarti selama upaya PKM untuk meningkatkan pendapatan pemulung di Desa Antapani Tengah, Kecamatan Antapani, Kota Bandung dengan mensosialisasikan bank sampah. Tim pengabdian menerima banyak pertanyaan dari mitra selama sosialisasi dan pelatihan. Prosesnya berjalan lancar berkat keterlibatan aktif penyuluh/nara sumber, dan diharapkan dapat memberikan manfaat bagi mitra pengabdian masyarakat dalam pengelolaan sampah

dan menjadi nasabah bank sampah untuk mendapatkan lingkungan yang sehat dan meningkatkan pendapatan. Sebagai akibat dari kurangnya keterlibatan pemerintah kecamatan dalam inisiatif tersebut, masalah bagi mitra menjadi lebih rumit.

DAFTAR PUSTAKA

- Asteria, D., & Heruman, H. (2016). Bank sampah sebagai alternatif strategi pengelolaan sampah berbasis masyarakat di Tasikmalaya (Bank Sampah (Waste Banks) as an alternative of community-based waste management strategy in Tasikmalaya). *Jurnal manusia dan lingkungan*, 23(1), 136-141.
- Bachtiar, H. (2015). *Pengembangan bank sampah sebagai bentuk partisipasi masyarakat dalam pengelolaan sampah (studi pada koperasi bank sampah Malang)* (Doctoral dissertation, Brawijaya University).
- Buku Pedoman Pengabdian Kepada Masyarakat FISIP UNPAS edisi ke 1
- Hani, M., & Safitri, D. P. (2019). Pengembangan Kapasitas Bank Sampah untuk Mereduksi Sampah di Kota Tanjungpinang. *KEMUDI: Jurnal Ilmu Pemerintahan*, 4(1), 123-143.
- Hidayah, E. N., Maulana, A. A., & Cahyonugroho, O. H. (2021). Sosialisasi Pengelolaan Sampah Kertas, Plastik Dan Logam Melalui Bank Sampah Di Kawasan Perumahan. *SELAPARANG Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 4(2), 108-112.
- Peraturan Daerah Kota Bandung Nomor 09 tahun 2011 tentang Pengelolaan Sampah.
- Peraturan Direksi Nomor 6 Tahun 2016 tentang Pembentukan Bank Sampah Resik dan hijau lestari
- Peraturan Menteri Lingkungan Hidup Nomor 13 Tahun 2012 Tentang Pedoman Pelaksanaan Reduce, Reuse, Recycle (3R) Melalui Bank Sampah.
- Rozak, A. (2014). Peran bank sampah Warga Peduli Lingkungan (WPL) dalam pemberdayaan perekonomian nasabah.
- Saputro, Y. E., Kismartini, K., & Syafrudin, S. (2016). Pengelolaan sampah berbasis masyarakat melalui bank sampah. *Indonesian Journal of Conservation*, 4(1).
- Sekarningrum, B. (2017). Pengembangan bank sampah pada masyarakat di Bantaran Sungai Cikapundung. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(5).
- Wardany, K., Sari, R. P., & Mariana, E. (2020). Sosialisasi pendirian “Bank sampah” bagi peningkatan pendapatan dan pemberdayaan perempuan di Margasari. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 364-372.

PENGELOLAAN RETRIBUSI PARKIR OLEH DESA DI KELURAHAN KUTA BADUNG

¹Ni Luh Yulyana Dewi, ²Putu Suparna, ³Ni Ketut Arniti, ⁴Ni Nyoman Sunariani
Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora, Universitas Pendidikan Nasional Denpasar,
Indonesia

Email : [*yulyanadewi@undiknas.ac.id](mailto:yulyanadewi@undiknas.ac.id)

Manuskrip: Juni -2022; Ditinjau: Juli -2022; Diterima: Juli -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Tulisan ini bertujuan untuk mengetahui mekanisme pengelolaan sistem retribusi parkir di Kelurahan Kuta Badung serta upaya dan strategi pemerintah daerah dalam meminimalkan tindakan pungutan liar retribusi parkir yang dilakukan oleh juru parkir di Kelurahan Kuta Badung. Tulisan ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan hanya menggunakan satu jenis data. Data yang digunakan merupakan data sekunder yakni berupa dokumen pengelolaan parkir, peraturan tentang pengelolaan retribusi parkir serta isu masalah pengelolaan parkir. Selanjutnya data dikumpulkan dan melakukan analisis data dengan menyajikan data, menafsirkan, dan menarik kesimpulan. Adapun hasil akhir dari laporan ini menjelaskan bahwa mekanisme retribusi dana parkir dan pengelolaan parkir sudah sesuai dengan SOP dan peraturan daerah, namun dalam pelaksanaannya masih belum optimal. Faktor yang menyebabkan pelaksanaannya menjadi belum optimal yaitu sumber daya manusia, tindakan pungutan liar yang dilakukan oleh juru parkir dipengaruhi oleh tekanan, peluang, dan rasionalisasi. Sedangkan pemerintah daerah dalam melakukan pengawasan masih belum memadai, sehingga pelaksanaannya kurang optimal. Oleh karena itu, guna menjaga fungsi pengendaliannya pemerintah daerah perlu meningkatkan kinerja SDM seksi pengawasan dan pengamanan parkir, memberlakukan pajak parkir tahunan, serta meningkatkan tugas dari Dinas Perhubungan setempat. Adapun saran kepada pemerintah daerah agar memberikan pembinaan mengenai aturan parkir yang berlaku sehingga dapat meminimalisir tindakan pungutan liar.

Kata Kunci: Pengelolaan, Retribusi, Parkir

PENDAHULUAN

Pendapatan asli daerah atau PAD merupakan pendapatan yang diperoleh oleh daerah yang dipungut berdasarkan Peraturan Daerah sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang ada. Salah satu sumber pemasukan pendapatan daerah selain dari pajak daerah yaitu berasal dari Retribusi daerah. Menurut ketentuan Pasal 1 angka (64) Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2009 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah, yang dimaksud retribusi daerah, yang selanjutnya disebut retribusi adalah pungutan daerah sebagai pembayaran atas jasa atau pemberian izin tertentu yang khusus disediakan dan/atau diberikan oleh Pemerintah Daerah untuk kepentingan orang pribadi atau badan.

Di sisi lain, meningkatnya jumlah kendaraan yang ada di Kabupaten Badung, membuat kebutuhan akan lahan parkir semakin lama semakin meningkat. Meningkatnya jumlah kendaraan dapat dilihat dari makin padatnya arus lalu lintas di Kabupaten Badung. Hal ini tentu saja menuntut pemerintah Kabupaten Badung harus mengatasi permasalahan

yang ada. Bukan hanya masalah lalu lintas, namun juga masalah keterbatasan lahan parkir, dimana setiap kendaraan yang bergerak pasti pada akhirnya akan berhenti di tempat parkir. Namun, karena keterbatasan lahan parkir, banyak masyarakat yang memarkirkan kendaraannya di tempat yang tidak seharusnya seperti di pinggir jalan.

Dengan adanya masalah lahan parkir tersebut merupakan masalah umum yang sering terjadi dalam lalu lintas jalan dan merupakan salah satu penghasilan Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Badung. Potensi pendapatan dari lahan parkir yang ada di Kabupaten Badung sangatlah besar tetapi Pemerintah Kabupaten Badung tidak membentuk Perusahaan Daerah (PD) Parkir untuk menangani pengelolaan jasa parkir di Kabupaten Badung. Pengelolaan parkir khususnya di Kelurahan Kuta, tertulis dalam surat perjanjian Nomor: 050/5579/DISHUBKOMINFO dan Nomor: 058/LPM-KUTA/XII/2014 yang dikelola langsung oleh Lembaga Pemberdayaan Masyarakat (LPM) Kelurahan Kuta yang dikoordinasi oleh Dinas Perhubungan Komunikasi dan Informatika Kabupaten Badung untuk menangani langsung pengelolaan parkir di wilayah Kelurahan Kuta.

Sistem pengelolaan retribusi merupakan hal penting dalam melakukan setiap kegiatan dimana aliran dana yang masuk dalam jumlah yang cukup besar. Hal ini yang kemudian sangat disayangkan apabila dalam pelaksanaan perparkiran masih banyak ditemui juru parkir yang tidak jujur dan disiplin sehingga berdampak bagi sumbangan retribusi parkir terhadap retribusi daerah yang menjadi salah satu pemasukan dalam Pendapatan Asli Daerah. Ketidakjujuran dan ketidak-disiplinan inilah yang seharusnya menjadi peran sektor seksi pengawasan dan pengamanan parkir di wilayah Kelurahan Kuta dalam mengevaluasi sistem pengelolaan retribusi parkir supaya mengambil langkah-langkah tegas yang berujung pada kepuasan dari masyarakat sebagai pengguna jasa parkir. Namun seperti yang terjadi di lapangan pelaksanaan pengawasan ini dinilai kurang optimal didukung dengan minimnya jumlah SDM seksi pengawas yang ada.

Pelaksanaan sistem pengelolaan retribusi parkir melalui langkah pengawasan yang berjalan optimal tentunya merupakan jawaban dari permasalahan yang dihadapi dalam penyelenggaraan parkir dewasa ini khususnya, serta dibutuhkan partisipasi dari masyarakat dan pengelola retribusi parkir untuk menjalankan sistem yang dapat diaplikasikan dengan sangat baik dalam pemanfaatan sumber kekayaan daerah. Pengelolaan sistem pengendalian internal yang baik dalam retribusi parkir di wilayah Kelurahan Kuta, tentunya akan dapat lebih meningkatkan pendapatan dari sebelumnya dan menciptakan kepuasan pelayanan parkir di daerah Kabupaten Badung. Dengan pembahasan dari topik ini, kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan guna menyumbangkan konsep pemikiran dalam aspek pengoptimalan sistem retribusi parkir oleh desa di kelurahan Kuta-Badung.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini penulis lakukan dalam waktu dua bulan pada tahun 2022 awal. Adapun topik yang dibahas dengan beberapa metode, yaitu: tempat penelitian di Kelurahan Kuta, Kecamatan Kuta, Kabupaten Badung. Teknik pengumpulan data melalui observasi dengan cara mengamati dan menyaksikan langsung kondisi dan jalannya kegiatan di lapangan sebagai data yang mendukung penulisan dan studi dokumen dengan cara membaca dan mempelajari beberapa buku, artikel, dan jurnal yang berkaitan dengan lingkup data yang mendukung penulisan jurnal pengabdian masyarakat. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan memanfaatkan sumber data sekunder atau pencarian data secara tidak langsung dengan teknik observasi dan studi dokumen. Teknik analisis data yang saya lakukan adalah dengan teknik analisis deskriptif kualitatif yaitu

dengan menganalisis hasil observasi dan dikaitkan dengan studi dokumen mengenai permasalahan yang ada di wilayah Kelurahan Kuta-Badung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan topik pembahasan, penulis memberikan solusi terhadap permasalahan yang terjadi, dan penulis sudah merealisasikan tentang pengelolaan retribusi parkir, serta pembuatan jurnal pengabdian masyarakat guna kedepannya sistem retribusi parkir ini berjalan dengan transparan dan tidak merugikan berbagai pihak.



Gambar 1. Pemberlakuan Pajak Parkir, Optimalisasi Tugas DISHUB, Sosialisasi untuk Juru Parkir dan Masyarakat

a. Memberlakukan Pajak Parkir/Retribusi

Kabupaten Badung tepatnya wilayah Kelurahan Kuta sendiri sebelumnya telah memiliki sistem retribusi parkir. Namun, masih banyak masyarakat yang belum mengetahui adanya sistem retribusi parkir tersebut. Hal tersebut bisa saja disebabkan oleh beberapa faktor, salah satunya adalah kurang optimalnya pelaksanaan sistem tersebut di lapangan. Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk mengoptimalkan sistem tersebut adalah dengan melaksanakan sistem retribusi parkir tersebut sesuai ketentuan yang ada seperti membayar pajak kendaraan secara rutin yang sudah diakumulasi dengan pajak parkir. Dengan begitu pemasukan kepada pemerintah daerah berjalan dengan lancar dan dapat meminimalkan kasus pungutan liar (pungli).

Melalui Peraturan Daerah Nomor. 66 Tahun 2001 tentang retribusi daerah yang merupakan pungutan daerah sebagai pembayaran atas jasa atau pemberian ijin tertentu yang khusus disediakan atau diberikan oleh Pemerintah Daerah untuk kepentingan pribadi atau badan. Beberapa kriteria retribusi daerah yang saat ini dipungut di Indonesia yaitu: Pertama, retribusi merupakan pungutan yang dipungut berdasarkan

undang-undang dan peraturan daerah yang berkenaan. Kedua, hasil penerimaan retribusi masuk ke kas pemerintah daerah. Ketiga, pihak yang membayar retribusi mendapatkan kontra presentasi (balas jasa) secara langsung dari pemerintah daerah atas pembayaran yang dilakukannya. Keempat, retribusi terutang apabila ada jasa yang diselenggarakan oleh pemerintah daerah yang dinikmati oleh orang atau badan. Dan Kelima, sanksi yang dikenakan pada retribusi adalah sanksi secara ekonomis, yaitu jika tidak membayar retribusi, tidak akan memperoleh jasa yang diselenggarakan oleh pemerintah daerah.

b. Mengoptimalkan Tugas Dinas Perhubungan (DISHUB)

Dinas Perhubungan (DISHUB) merupakan unsur pelaksana pemerintah daerah di bidang perhubungan yang dipimpin oleh Kepala Dinas dan berkedudukan di bawah dan bertanggung jawab kepada Bupati melalui Sekretaris Daerah. Dinas Perhubungan (DISHUB) disini dapat menggantikan peran juru parkir dalam mengelola lahan parkir sehingga tidak mengganggu pengendara atau pengguna jalan lain. Masyarakat pun tidak perlu membayar parkir secara berulang kepada petugas parkir. Pemerintah daerah juga tidak perlu mengeluarkan karcis parkir yang kurang mendapat perhatian dari masyarakat, sehingga oknum juru parkir tidak bisa bermain curang.

c. Memberikan Sosialisasi Kepada Juru Parkir Dan Masyarakat

Sosialisasi berarti suatu proses belajar seorang anggota masyarakat untuk mengenal dan menghargai budaya orang-orang dilingkungan mereka. Sosialisasi terhadap juru parkir dan masyarakat ini menjadi salah satu faktor penting yang dapat dilakukan untuk mengoptimalkan solusi sebelumnya. Sosialisasi terhadap juru parkir mengenai pentingnya kejujuran dan ke disiplinian serta rasa tanggung jawab terhadap tugasnya dalam membantu masyarakat dalam pengaturan lahan parkir agar tidak mengganggu pengguna jalan yang lain. Sedangkan sosialisasi terhadap masyarakat yaitu mengenai pentingnya peranan karcis parkir terhadap pemasukan pemerintah daerah. Selain itu peranan karcis parkir juga untuk meminimalkan tingkat ketidakjujuran oknum juru parkir.

d. Kerjasama Pengelolaan Parkir

Kerjasama merupakan suatu usaha bersama antara individu atau kelompok sosial untuk mencapai tujuan bersama. Kerjasama dilakukan sejak manusia berinteraksi dengan sesamanya. Kebiasaan dan sikap mau bekerjasama dimulai dalam kehidupan keluarga lalu meningkat dalam kelompok sosial yang lebih luas. Kerjasama berawal dari kesamaan orientasi (Rahman, 2011).

Dalam sebuah pengelolaan terdapat sebuah proses untuk memulai sesuatu yang dimulai dari perencanaan, pengawasan, penggerakan sampai dengan proses pencapaian sebuah tujuan tertentu. Pengelolaan merupakan fungsi manajemen yang meliputi perencanaan, pengawasan, penggerakan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Jadi, kerjasama pengelolaan parkir yang dimaksudkan disini adalah suatu usaha bersama antara dua pihak atau lebih dengan mengendalikan dan memanfaatkan sumber daya untuk mencapai tujuan dari hasil Kerjasama tersebut.

Terlihat jelas bahwa untuk mencapai peningkatan efektivitas kegiatan pengelolaan lahan parkir yang ada di wilayah Kelurahan Kuta adalah melalui pengelolaan retribusi parkir yang memegang peranan penting karena dengan adanya pengelolaan parkir yang baik akan diperoleh hasil yang baik pula untuk kepentingan bersama.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dilakukan dengan memberikan suatu ide atau gagasan terhadap suatu permasalahan yang ada. pemberlakuan pajak parkir, mengoptimalkan tugas DISHUB, memberikan sosialisasi kepada juru parkir dan masyarakat, guna mempermudah lajur retribusi dana tersebut kepada pemerintah dan meminimalisir kecurangan pada oknum juru parkir. Sistem ini merupakan hasil pemikiran terhadap kurangnya tingkat kejujuran pada oknum juru parkir dan kurangnya kesadaran masyarakat tentang hal tersebut. Dengan adanya ide atau gagasan ini diharapkan masyarakat lebih peduli terhadap kebijakan-kebijakan yang dibuat oleh pemerintah, guna memajukan kualitas dari sumber daya manusia itu sendiri.

DAFTAR PUSTAKA

- Handalina Soza, Nina dkk. Penyelenggaraan Retribusi Parkir di Tepi Jalan di Kota Denpasar. <https://ojs.unud.ac.id/index.php/Kerthanegara/article/view/13093> .
- Prayudi, Made Aristya. (2017). Analisis Sistem Pengendalian Internal Atas Retribusi Parkir Dalam Meminimalkan Tindakan Pungutan Liar (Pungli) Oleh Juru Parkir Kota Denpasar. Vol: 8 No. 2. <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/S1ak/article/view/14698> .
- Rahman, M.T. (2011). *Glosari Teori Sosial*. Bandung: Ibnu Sina Press. ISBN 978-602-99802-0-2.
- Sugianto. (2008). Pajak dan Retribusi Daerah (Pengelolaan Pemerintah Daerah Dalam Aspek Keuangan, Pajak dan Retribusi Daerah). PT Gramedia Widiasarana. Jakarta.
- Yusuf, Dicky dkk. (2019). Strategi Pengelolaan dan Pemungutan Retribusi Parkir di Kota Palu. *Jurnal Manajemen Transportasi & Logistik* – Vol 06 No. 01. <https://journal.itltrisakti.ac.id/index.php/jmtranslog/article/view/294> .
- Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2009 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah
- Peraturan Daerah Kabupaten Badung Nomor 4 tahun 2011 tentang Retribusi Pelayanan Parkir di Tepi Jalan Umum
- Peraturan Daerah Kabupaten Badung Nomor 14 Tahun 2011 tentang Pajak Parkir
- Peraturan Daerah Kabupaten Badung Nomor 7 Tahun 2020 tentang Perubahan Atas Peraturan Daerah Nomor 14 Tahun 2011 tentang Pajak Parkir

HASIL VISUM MENJADI BUKTI PENEGAKAN HUKUM DALAM KEKERASAN SEKSUAL PADA ANAK DI WILAYAH DEPOK

¹Louisa Yesami Krisnalita, ²Yessy Kusumadewi, ³Mutiarany, ⁴Sardjana
Orba Manullang, ⁵*Verawati BR Tompul
Fakultas Hukum Universitas Krisnadwipayana, Bekasi, Jawa Barat, Indonesia
Email : *verawati@unkris.ac.id

Manuskrip: Juni -2022; Ditinjau: Juli -2022; Diterima: Juli -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Kekerasan seksual terhadap anak di bawah umur terjadi pada Mei 2021. Kasus ini dilaporkan ke Polres Depok. Korbannya adalah seorang anak perempuan berusia 8 tahun. Dan pelakunya masih di bawah umur. Anak harus dilindungi dari segala bentuk kekerasan. Diversi merupakan solusi untuk kasus-kasus anak, mulai dari pidana hingga illegal. Proses diversi dalam Putusan Pengadilan No.5/Pid.Sus-Anak/2022/PN.Dpk. Dalam kasus pelecehan seksual terhadap anak, tidak diperlukan prosedur diversi. Diversi adalah salah satu bentuk upaya penyelesaian perkara di luar pengadilan namun hal ini masih menimbulkan pro dan kontra di masyarakat. Oleh karena itu hasil *visum et repertum* (VIR) atau dikatakan sebagai keterangan tertulis yang dibuat oleh dokter dalam ilmu kedokteran forensik atas permintaan penyidik yang berwenang mengenai hasil pemeriksaan medik terhadap manusia, baik hidup atau mati ataupun bagian atau diduga bagian tubuh manusia, diperlukan demi memberikan rasa keadilan bagi korban berdasarkan Undang-Undang Nomor 35 tahun 2014 perubahan atas undang-Undang nomor 23 tahun 2002 tentang perlindungan anak dan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2012 tentang Sistem Peradilan Pidana Anak.

Kata Kunci: Anak, Korban kekerasan seksual, Visum et repertum, Sistem peradilan Anak

PENDAHULUAN

Ketika anak-anak dilahirkan, mereka tidak dapat memilih dan memutuskan untuk dilahirkan dalam keluarga yang layak secara finansial, untuk hidup di lingkungan yang sehat, keluarga yang harmonis atau tidak. Masyarakat yang harus menjamin perkembangan dan kemajuan anak (Handayani, 2017; Singgalinggih & Ningsih, 2019). Anak-anak perlu dididik dengan baik dalam perkembangannya. Agar seorang anak berakhlak mulia dan sebagai orang dewasa dapat melaksanakan hak-hak sipil dan kewajibannya secara sah, ia dapat mempertanggungjawabkan segala sesuatu yang dilakukannya (Warseno, 2019; Sari et al., 2015). Anak-anak berisiko mengalami pelecehan seksual. Pendidikan seks memiliki pro dan kontra. Arti kata "pendidikan seks" didefinisikan sebagai gender (makna yang tepat) (Maharani & Ketut, 2017; Rosyidah & Nurdin, 2018). Pendidikan seks belum menjadi bagian dari kurikulum. Pendidikan seks yang komprehensif harus memberikan materi tentang perkembangan organ reproduksi, perubahan fisik,

mental dan sosial, perilaku yang baik dan kesehatan reproduksi. Aspek pendidikan seks adalah: mengembangkan kesadaran diri anak, belajar tentang apa yang pribadi dan dilindungi (Legoh, 2018; Elisabeth et al., 2018). Orang tua dan guru perlu mengetahui aspek-aspek pendidikan seks agar dapat berdialog dengan anak-anaknya. Orang tua dan guru harus berteman dengan anak-anak mereka (Marzuki., 2021; Widodo, 2012). Tempat dimana anak-anak memiliki keberanian untuk mengatakan segalanya. Oleh karena itu, keterampilan komunikasi dan mendengarkan anak sangat dibutuhkan agar anak dapat mengembangkan rasa percaya diri dan keterbukaannya (Manullang, 2021; Immanuel, 2016).

Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak (KemenPPPA) melaporkan, ada 797 anak yang menjadi korban kekerasan seksual sepanjang Januari 2022. Jumlah tersebut setara dengan 9,13 persen dari total anak korban kekerasan seksual pada tahun 2021 lalu yang mencapai 8.730. Berdasarkan data KemenPPPA, jumlah anak korban kekerasan seksual sepanjang tahun 2019 hingga 2021 mengalami peningkatan. Pada tahun 2019, jumlah anak korban kekerasan seksual mencapai 6.454, kemudian meningkat menjadi 6.980 di tahun 2020. Selanjutnya dari tahun 2020 ke tahun 2021 terjadi peningkatan sebesar 25,07 persen menjadi 8.730.

Kekerasan seksual terhadap anak di bawah umur terjadi pada Mei 2021. Kasus ini dilaporkan ke Polres Depok. Korbannya adalah seorang anak perempuan berusia 8 tahun. Dan pelakunya masih di bawah umur. Anak harus dilindungi dari segala bentuk kekerasan. Anak adalah seseorang yang berusia di bawah 18 tahun. Anak-anak menjadi dewasa, mereka mengalami perubahan. Terutama di bagian tubuh. Bayi itu semakin besar dan besar. Perubahan tidak hanya fisik tetapi juga mental.

Tujuan dari hasil pengabdian ini adalah agar masyarakat khususnya orangtua semakin lebih peduli untuk melindungi anak-anaknya dari pelecehan seksual serta memberikan pengetahuan dan pendidikan seks dini yang berkaitan dengan tubuh anak sehingga anak tidak mudah untuk dibujuk dan dimanfaatkan oleh pihak-pihak yang tidak bertanggungjawab. Selain itu hasil pengabdian ini untuk memberikan pemahaman mengenai sistem peradilan anak .

METODE

Pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 28 Mei 2021 dalam bentuk pendampingan proses hukum terhadap anak sebagai korban yang dilakukan di Polres Depok.

Pelaksanaan pengabdian masyarakat ini juga merupakan bentuk kontribusi akademisi dalam melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi untuk lebih memahami lebih jauh tentang proses beracara di pengadilan sebagai implementasi undang-undang sistem peradilan anak. Mengingat pelaksanaan pengabdian ini dilakukan pada saat pandemi Covid-19, strategi yang dilakukan agar pengabdian masyarakat dapat terlaksana tanpa melanggar protokol kesehatan dimana salah satunya tidak mengadakan kegiatan yang menciptakan kerumunan adalah dimana dalam proses pendampingan hanya satu orang saja yang mendampingi anak sebagai

korban kekerasan seksual. Kegiatan ini diikuti oleh penulis sebagai dosen Fakultas Hukum Universitas Krisnadwipayana. Penyelenggara kegiatan ini adalah Para Dosen yang berkolaborasi dengan Forum Bantuan Hukum untuk kesetaraan yang fokus dalam penanganan kasus isu anak dan perempuan. Metode pengabdian masyarakat menggunakan metode pendampingan hukum dimulai dari non litigasi (konsultasi) sampai dengan proses peradilan. Pada pelaksanaannya, dilakukan terlebih diskusi terhadap kasus yang akan ditangani untuk memberikan pemahaman bagi proses pendampingan anak sebagai korban.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Anak adalah investasi dan harapan masa depan bangsa serta sebagai penerus generasi di masa mendatang. Dalam siklus kehidupan, masa anak-anak merupakan fase dimana anak mengalami tumbuh kembang yang menentukan masa depannya. Perlu adanya optimalisasi perkembangan anak, karena selain krusial juga pada masa itu anak membutuhkan perhatian dan kasih sayang dari orang tua atau keluarga sehingga secara mendasar hak dan kebutuhan anak dapat terpenuhi secara baik (Ratna, 2020; Wahyuni, 2016)

Perkembangan teknologi dan informasi yang saat ini semakin cepat dan berkembang mendorong semua lapisan masyarakat untuk masuk kedalam sistem dunia yang mengglobal dan universal yang sering di sebut fenomena globalisasi (Simbolon, 2018; Rizky et al., 2019). Globalisasi tersebut meliputi seluruh aspek kehidupan manusia yaitu aspek ekonomi, politik, sosial, budaya, teknologi dan informasi. Pada zaman sekarang, dimana teknologi yang semakin maju, yang semakin canggih, yang dapat mengakses informasi secara mudah dan yang praktis dapat dimiliki semua umur, orang dewasa, remaja, bahkan anak-anak (Sulandjari, 2017; Sulistiyowati et al., 2018). Arus globalisasi tanpa penyaringan yang membawa dampak signifikan terhadap budaya dan perilaku masyarakat, mengakibatkan seks sering disalahartikan dan mengalami pergeseran makna kearah negatif. Bahkan banyak remaja yang terjebak di dalamnya, padahal belum mengenal seks dengan benar.

Pengetahuan seks penting diajarkan sejak dini pada anak. Baik anak laki-laki maupun perempuan harus mendapatkan itu, terutama dimulai dari keluarga lebih dulu. Hal ini diperlukan agar mereka mengetahui bagaimana perilaku seksual yang sehat serta mencegah terjadinya pelecehan seksual.

Pendidikan seks diperlukan sejak usia dini untuk mencegah pelecehan seksual terhadap anak. Hal ini juga digunakan dalam kurikulum sekolah. Unsur-unsur deskripsi seksual, seperti perkembangan rasa percaya diri anak, menjelaskan bagaimana hal-hal yang bersifat pribadi dan dilindungi di depan umum, kemampuan untuk mengurus diri sendiri, dan bagaimana mereka harus bersikap untuk mengurus diri sendiri. Hal ini dikarenakan anak belum memiliki pengetahuan dan pemahaman.

Seperti disebutkan di atas, kasus anak yang menjadi korban kekerasan seksual disebabkan oleh kurangnya pengetahuan tentang seksualitas. Dimulai ketika bermain dengan anak-anak di lingkungan tempat tinggalnya. Korban diajak pelaku

untuk memeriksa ikan yang dimilikinya. Tanpa ragu korban menerimanya. Di sana pelaku meminta korban untuk melepas celananya dan diiming-imingi uang sebesar Rp 4.000,00 (*Empat Ribu Rupiah*), setelah itu Pelaku menjatuhkan korban ke tanah. Pelaku menempel alat kelamin (penis) kepada korban (vagina). Setelah pelaku melepaskan gairahnya, korban diperbolehkan pulang dan mengancam supaya tidak memberitahukan kepada orang tuanya. Korban tidak berani pulang, Rumah bibi korban bersebelahan dengan rumah orang tua korban. Bibi korban mulai curiga bahwa cara jalan korban berbeda. Dan membawa korban ke rumah orang tua korban. Bibi korban dan orang tua korban menyanyakan apa yang terjadi pada korban. Namun korban diam. Ayah korban melepas baju korban, celana dalam dan darah dari celananya. Keluarga korban “shock”. Bibi korban meminta korban untuk bercerita bahwa pelaku mengajak bermain dirumah korban. Korban diminta pelaku untuk membuka baju dan mendorong korban hingga terjatuh. Lalu pelaku memberikan Rp 4000,00 (*Empat Ribu Rupiah*) kepada korban.

Dalam praktek dimasyarakat, ada istilah-istilah aneh (tidak lazim) yang dipergunakan oleh anak dalam menyebut alat biologis. Misalnya alat pipis, air susu dll. Dalam hal ini kita bisa melihat betapa sedikitnya kita memahami yang namanya alat biologis di dalam tubuh. Untuk orang tua yang menggunakan istilah aneh. Akhirnya, orang tua korban melaporkan kejadian tersebut ke Polsek Metro Depok. Pidana (Pihak Pelapor) Orang tua adalah kasus kekerasan seksual yang dialami korban pada masa kanak-kanak dan pelaku pada masa kanak-kanak. Dalam penyidikan kasus tersebut, orang tua korban menikah secara siri dan korban tidak memiliki akta kelahiran karena tidak memiliki biaya untuk memperoleh akta kelahiran. Dalam proses penyidikan dan penyelidikan, hasil Visum, Psikolog dan Bukti Pengajuan pembuatan Akte Lahir menjadi bukti lampiran pemeriksaan. Setelah pemberkasan lengkap, perkara ini dilimpahkan dikejaksaan dan persidangan dimulai dengan penjatuhan hukuman, pemberian keterangan tentang anak dan orang tua, penetapan saksi dan pemeriksaan terhadap pelaku dan pelaku telah divonis pada Mei 2022.



Gambar 1. Pelaporan dibantu oleh tim dari Universitas Krisnadwipayana sebagai salah satu Pengabdian Masyarakat

Karena adanya peradilan anak, kasus anak sedang diselidiki sebelum keputusan dapat dibuat. Sistem peradilan anak mengakui adanya penyimpangan. Diversi merupakan solusi untuk kasus-kasus anak, mulai dari pidana hingga illegal. Proses diversi dalam kasus tersebut sedang berlangsung di pengadilan. Dalam kasus pelecehan seksual terhadap anak, tidak diperlukan prosedur diversi. Jika perdamaian ingin dibangun dalam kasus pelecehan seksual anak, kita harus melihat ke masa depan (pertumbuhan dan perkembangan anak, lingkungan sosial). Butuh persidangan, pembedahan, dan psikologi kasus sekitar 1 (satu) tahun untuk menyelesaikan proses hukum ini. Anak korban kekerasan seksual mendapat perlindungan hukum. Bahkan trauma tidak bisa disembuhkan.

KESIMPULAN

Anak-anak berada pada peningkatan risiko eksploitasi seksual. Itulah mengapa pendidikan seks sejak dini dan komunikasi yang baik antara orang tua, guru, dan anak-anak sangat penting. Tidak semua anak yang lahir di dunia ini dapat memilih untuk dilahirkan dalam keluarga yang sama.

Seperti halnya dalam kasus yang dialami, kekerasan seksual yang terjadi di wilayah Depok oleh Pelaku usia 14 tahun yang merupakan tetangga korban dan teman bermain korban yang berusia 8 tahun dan diperkuat dengan hasil visum yang membuktikan bahwa telah terjadi kekerasan seksual. Salah satu penyebabnya dikarenakan kurangnya pengawasan orangtua atau keluarga korban yang seharusnya peran orangtua atau keluarga lebih mewaspadai lingkungan di sekitar tempat tinggal.

DAFTAR PUSTAKA

- Chaerul, M., Marbun, J., Destiarti, L., Armus, R., Marzuki, I., NNPS, R. I. N., ... & Firdaus, F. (2021). *Pengantar Teknik Lingkungan*. Yayasan Kita Menulis.
- Elisabeth, N., Yulika, F., & Waspada, A. E. B. (2018). Desain Komunikasi Visual Iklan Layanan Masyarakat tentang Pelecehan Seksual pada Anak di Kota Medan. *ANDHARUPA: Jurnal Desain Komunikasi Visual & Multimedia*, 4(02), 188-195.
- Handayani, M. (2017). Pencegahan Kasus Kekerasan Seksual pada Anak melalui Komunikasi Antarpribadi Orang Tua dan Anak. *Jurnal Ilmiah Visi*, 12(1), 67-80.
- Immanuel, R. D. (2016). Dampak Psikososial pada Individu yang Mengalami Pelecehan Seksual di Masa Kanak-Kanak. *Psikoborneo: Jurnal Ilmiah Psikologi*, 4(2).
- Legoh, N. (2018). Pelecehan Seksual terhadap Anak Ditinjau dari Undang-Undang Nomor 35 Tahun 2014. *Lex Crimen*, 7(4).
- Maharani, R. I. G. A. A. K., & Ketut, S. I. (2017). Faktor-Faktor Sosial Ekonomi Penyebab Terjadinya Kasus Pelecehan Seksual pada Anak di Kota Denpasar. *PIRAMIDA: Jurnal Kependudukan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia*.

- Manullang, S. O. (2020). Ciri-ciri Pelayanan Birokrasi yang Berkualitas. *Medan: Kita Menulis*.
- Manullang, S. O. (2021). Perubahan Sosial Masyarakat Pedesaan Di Era Teknologi. *Cross-border*, 4(1), 83-88.
- Manullang, S. O. (2021). Understanding the sociology of customary law in the reformation era: complexity and diversity of society in Indonesia. *Linguistics and Culture Review*, 5(S3), 16-26.
- Rizky, M. N., Fitriani, R. I., Sudiby, M. W., Husnasari, F. A., & Maulana, F. (2019). Perlindungan Hukum terhadap Anak Korban Eksploitasi Seksual Komersial melalui Media Sosial. *Media Iuris*, 2(2), 197-216.
- Rosyidah, F. N., & Nurdin, M. F. (2018). Perilaku Menyimpang: Media Sosial sebagai Ruang Baru dalam Tindak Pelecehan Seksual Remaja. *Jurnal Pemikiran dan Penelitian Sosiologi*, 2(2), 38-48.
- Sari, R., Nulhaqim, S. A., & Irfan, M. (2015). Pelecehan seksual terhadap anak. *Prosiding Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(1).
- Sari, R., Nulhaqim, S. A., & Irfan, M. (2015). Pelecehan Seksual terhadap Anak. *Prosiding Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(1).
- Sigalingging, G., & Sianturi, I. A. (2019). Hubungan Teman Sebaya dengan Perilaku Seksual Remaja di SMK Medan Area Medan Sunggal. *Jurnal Darma Agung Husada*, 5(1), 9-15.
- Simbolon, D. F. (2018). Kurangnya Pendidikan Reproduksi Dini Menjadi Faktor Penyebab Terjadinya Pelecehan Seksual Antar Anak. *Soumaterana Law Review*, 1(1), 43-66.
- Sulandjari, R. (2017). Literasi Media sebagai Pengantisipasi Pelecehan Seksual Pada Anak dan Remaja (Studi Kasus di Kelurahan Pudukpayung Kecamatan Banyumanik Kotamadia Semarang). *Majalah Ilmiah Inspiratif*, 2(3).
- Sulistiyowati, A., Matulesy, A., & Pratikto, H. (2018). Psikoedukasi Seks: Meningkatkan Pengetahuan untuk Mencegah Pelecehan Seksual pada Anak Prasekolah. *Jurnal Ilmiah Psikologi Terapan*, 6(1), 17-27.
- Vizza, N. A., & Ningsih, Y. T. (2019). Kontribusi Dukungan Sosial Teman Sebaya terhadap Penerimaan Diri Remaja Yatim atau Piatu di Panti Asuhan. *Jurnal Riset Psikologi*, 2019(3).
- Wahyuni, H. (2016). Faktor Resiko Gangguan Stress Pasca Trauma pada Anak Korban Pelecehan Seksual. *Khazanah Pendidikan*, 10(1).
- Warseno, A. (2019). Tingkat Pendidikan Ibu Memiliki Hubungan dengan Status Perkembangan Motorik Halus Anak Usia Prasekolah. *Jurnal Keperawatan Malang*, 4(1), 57-66.
- Widodo, N. (2012). Studi Kasus Anak Korban Pelecehan Seksual di Rumah perlindungan Sosial Anak (RPSA) Batu, Malang. *Sosio Konsepsia: Jurnal Penelitian dan Pengembangan Kesejahteraan Sosial*, 17(2), 134-153.

**PEMBENTUKAN MINDSET WIRAUSAHA MUDA DENGAN TINGKAT
PENDIDIKAN TINGGI PADA SISWA SMA NEGERI 34
PONDOK LABU KOTA JAKARTA SELATAN**

^{1*}Aidil Amin Effendy, ²Ahmad Nurhadi, ³Widhi Wicaksono, ⁴Denok Sunarsi
Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia
Email : *aidil00967@unpam.ac.id

Manuskrip: Juli-2022; Ditinjau: Juli-2022; Diterima: Juli-2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Saat usia muda, perlunya membentuk mindset wirausaha dan menempuh Pendidikan di tingkat Pendidikan tinggi agar memiliki ilmu dan wawasan dalam berwirausaha. Dalam mewujudkan seorang wirausaha muda, maka sebuah Lembaga Pendidikan, seperti SMA Negeri 34 Jakarta perlu memfasilitasi siswanya agar dapat menjadi wirausaha sejak dini, agar diharapkan mampu menambah jumlah wirausaha khususnya di Kota Jakarta Selatan dan sekitarnya. Adapun tujuan dari Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini adalah untuk memotivasi mengenai ilmu kewirausahaan dan motivasi kisah sukses dalam berwirausaha, terutama materi yang berkaitan dengan pembentukan mindset wirausaha pada anggota Siswa SMA Negeri 34 Jakarta. Metode yang digunakan pada Pengabdian masyarakat ini berupa Penyampaian materi PKM ini dilakukan secara *Hybrid learning* yaitu model pembelajaran secara bersamaan dengan bantuan teknologi menggunakan via aplikasi zoom bagi peserta yang online dan menggunakan infocus secara offline bagi peserta yang mengikuti kegiatan pengabdian kepada masyarakat di sekolah. Dengan sebuah materi mengenai Pembentukan Mindset Wirausaha Muda dengan Tingkat Pendidikan Tinggi dan simulasi cara menjadi wirausaha di era kompetitif saat ini. Hasil pengabdian masyarakat oleh dosen-dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pamulang dapat membuahkan hasil yang positif terlihat dari antusias dan bersemangat dalam mengikuti pemberian materi, tanya jawab dan diskusi, serta bertambahnya ilmu pengetahuan, wawasan dan bimbingan mengenai Pembentukan Mindset Wirausaha Muda dengan Tingkat Pendidikan Tinggi

Kata Kunci: Mindset, Wirausaha Muda, Tingkat Pendidikan Tinggi, SMA Negeri 34, Jakarta

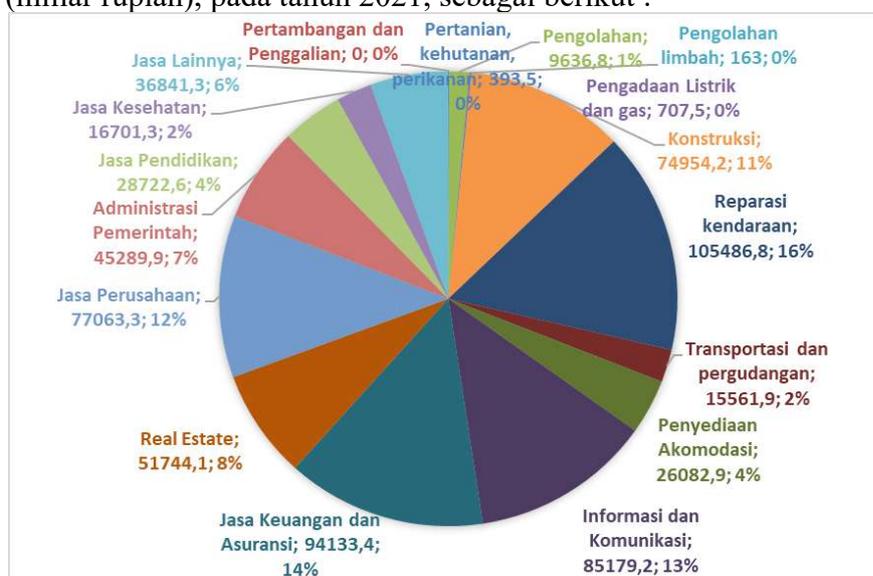
PENDAHULUAN

Usia remaja diibaratkan seperti emas yang berkilau, selain usia dini tentunya, karena dapat dikatakan pada usia tersebut adalah sebuah peluang seorang remaja dalam mengembangkan kemampuan dan pembentukan karakternya yang dapat diibaratkan menjadi sebuah peluang emas menuju masa depan yang lebih sukses. Jika pada saat remaja dapat terus mengembangkan kepribadian yang baik dan

positif, seperti saat mudanya memiliki kemauan untuk menjadi seorang wirausaha di usia muda, dengan berusaha mencoba untuk berwirausaha, maka jika dilakukan dengan pantang menyerah dapat menjadikan dirinya berhasil menjadi seorang wirausaha muda. Namun hal tersebut perlu diawali dengan pembentukan mindset wirausaha dan menempuh Pendidikan di tingkat Pendidikan tinggi agar memiliki ilmu dan wawasan dalam berwirausaha.

Dalam mewujudkan seorang wirausaha muda, maka sebuah Lembaga Pendidikan, seperti SMA Negeri 34 Pondok Labu Jakarta perlu memfasilitasi siswanya agar dapat menjadi wirausaha sejak dini, agar diharapkan mampu menambah jumlah UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) khususnya di Kota Jakarta Selatan dan sekitarnya, namun sebagai wirausaha pemula yaitu Siswa SMA Negeri 34 Pondok Labu perlu mempelajari keilmuan dasar di pendidikan tinggi mengenai kewirausahaan agar usaha yang dijalankan dapat terus berjalan dan berkembang.

Berdasarkan data BPS (Badan Pusat Statistik) kota Jakarta Selatan, pada tahun 2021 menunjukkan bahwa Struktur perekonomian pada dasarnya menunjukkan besaran kontribusi masing-masing sektor ekonomi terhadap perekonomian suatu daerah. Jika kita meninjau PDRB dari sisi sektoral, maka lapangan usaha Reparasi Kendaraan memberikan kontribusi terbesar dalam pembentukan PDRB Kota Jakarta Selatan tahun 2021 yaitu sebesar 16%, kemudian diikuti oleh Jasa Keuangan dan Asuransi sebesar 14%, dan Industri Lainnya sebagaimana data terlampir dalam diagram di bawah ini. Produk Domestik Regional Bruto Kota Jakarta Selatan Atas Dasar Harga Berlaku Menurut Lapangan Usaha (miliar rupiah), pada tahun 2021, sebagai berikut :



Gambar 1. Distribusi PDRB Menurut Lapangan Usaha, tahun 2021

Dari data diagram di atas, masih terbatasnya jumlah industri usaha yang tersebar di wilayah Jakarta Selatan, menurut peneliti salah satu faktor terbatasnya jumlah industri usaha ialah faktor kurangnya UMKM dalam memasarkan produk atau jasanya secara digital atau *Online*, karena Efektivitas pemasaran *Online* atau

digital pada sebuah usaha perlu diperhatikan, agar terus meningkatkan penjualannya.

Sebagaimana dalam riset oleh A. Budiyanto, & A.A. Effendy, (2020), diantara hambatan perkembangan UMKM ialah “Terbatasnya sarana dan prasarana usaha terutama berhubungan dengan alat-alat teknologi. Kebanyakan UMKM menggunakan teknologi yang masih sederhana sehingga sulit untuk bersaing secara kualitas dan kuantitas.”

Hal ini diperkuat oleh riset yang dilakukan oleh Effendy, A. A., & Sunarsi, D. (2020). “Promosi sangat efektif dilakukan melalui media *Online* terutama lebih efektif dilakukan promosinya melalui media sosial dibandingkan promosi melalui media elektronik, dan media cetak.”

Oleh karena itu, Siswa SMA Negeri 34 Pondok Labu Kota Jakarta Selatan, perlu mempelajari secara mendalam mengenai keilmuan berbisnis yang disarankan untuk menempuh Pendidikan Tinggi, agar usaha atau bisnis yang dijalankan dapat mampu bertahan dan berkembang di saat pandemi seperti saat ini. Namun para remaja yang merupakan siswa SMA Negeri 34 Pondok Labu perlu juga didukung karena baik organisasi ataupun “Sebuah lembaga, semestinya perlu didukung oleh semua elemen masyarakat, baik guru, orangtua, masyarakat sekitar dan termasuk dosen-dosen diharapkan dapat mengabdikan dan berperan serta dalam membentuk untuk mewujudkannya. (Effendy, A. A., et. Al. 2020).

Maka pada dasarnya usia remaja adalah termasuk usia yang masih perlu terus mengasah kemampuan, belajar dan memperdalam wawasan, maka disarankan di usia remaja, harus terus haus ilmu dan belajar. “Belajar pada hakikatnya adalah ‘perubahan’ yang terjadi di dalam diri seseorang setelah berakhirnya melakukan aktivitas belajar. walaupun pada kenyataannya tidak semua perubahan termasuk kategori belajar.” (Hamalik dalam Mas’adi, et. al, 2021).

Dalam pengabdian kepada masyarakat (PKM) yang dilakukan oleh dosen-dosen UNPAM khususnya dosen Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, merupakan salah satu upaya dalam berpartisipasi dan menjalankan peran untuk membekali dan memberikan ilmu pengetahuan, keterampilan dan karakter pada Siswa SMA Negeri 34 Pondok Labu dengan tema, “Pembentukan Mindset Wirausaha Muda dengan Tingkat Pendidikan Tinggi pada Siswa SMA Negeri 34 Pondok Labu Kota Jakarta Selatan”.

METODE

Metode Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat ini di antaranya : Tahap Pertama yaitu Pemberian materi PKM kepada Siswa SMA Negeri 34 Pondok Labu Jakarta, di antara materi yang disampaikan Tim PKM Dosen yaitu mengenai materi yang berkaitan dengan “Pembentukan Mindset Wirausaha Muda dengan Tingkat Pendidikan Tinggi”.

Dalam Effendy, A. A., et. al., (2020), menurut Nasution (2015:26) berpendapat mengenai “Ciri-ciri Belajar yang ditinjau berdasarkan sumber yaitu diantaranya memanfaatkan sepenuhnya segala sumber informasi sebagai sumber bagi pelajaran termasuk alat-alat audio-visual dan memberi kesempatan untuk

merencanakan kegiatan belajar dengan mempertimbangkan sumber-sumber yang tersedia.” Dalam pemberian materi PKM oleh dosen-dosen menggunakan alat bantu berupa infocus untuk peserta yang hadir secara offline dan aplikasi zoom untuk yang hadir secara online, dikarenakan masih dalam masa pandemi, sehingga metode pelaksanaan ini secara *hybrid learning*, seperti gambar di bawah ini:



Gambar 2. Tim PKM menyampaikan materi secara offline dan online via zoom

Penyampaian materi PKM ini dilakukan secara *Hybrid learning* yaitu model pembelajaran secara bersamaan dengan bantuan teknologi menggunakan via aplikasi zoom bagi peserta yang online dan menggunakan infocus secara offline bagi peserta yang mengikuti kegiatan pengabdian kepada masyarakat di sekolah. Agar menambah kefokus dan semangat untuk peserta, tim PKM mengadakan *ice breaking* di tengah-tengah pemberian materi PKM agar peserta lebih fokus dalam mengikuti penyuluhan yang dilakukan dosen-dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pamulang

Tahap kedua yaitu : Diskusi dan Tanya Jawab mengenai Pembentukan Mindset Wirausaha Muda dengan Tingkat Pendidikan Tinggi. Salah satu strategi terbaik yang diberikan kepada mitra PKM yaitu dengan berusaha membentuk mindset wirausaha kepada generasi remaja agar dapat termotivasi menjadi seorang *entrepreneur*, di antaranya melalui sebuah motivasi yang diberikan berupa kisah Sukses dalam berwirausaha untuk menjadi seorang wirausaha sukses. Kegiatan diadakan pada Siswa SMA Negeri 34 Jakarta selama 3 hari yaitu pada tanggal 22-24 Mei 2022 melalui *Video Conference* dengan aplikasi Zoom untuk peserta yang online dan Sebagian peserta lainnya hadir secara offline di sekolah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari pemberian materi mengenai bagaimana Pembentukan Mindset Wirausaha Muda dengan Tingkat Pendidikan Tinggi oleh dosen Manajemen Universitas Pamulang dan simulasi cara menjadi wirausaha di era revolusi industri yang penuh dengan sebuah persaingan agar peserta PKM dapat berhasil pada penerapannya.

Setelah Tim PKM Dosen menyampaikan materi PKM, dilanjutkan dengan sesi tanya jawab kepada peserta agar peserta dapat lebih memahami dan menerapkan keilmuan materi PKM ini dalam usahanya masing-masing. Hasil pengabdian

masyarakat yang diperoleh adalah bertambahnya keilmuan Siswa SMA Negeri 34 Jakarta, khususnya untuk menjadi wirausaha di era kompetitif saat ini.



Gambar 3. Sesi Diskusi dan Tanya Jawab bersama Siswa SMA Negeri 34 Jakarta

Adapun gambar di atas yaitu diskusi dan tanya jawab antara peserta kepada Tim PKM, kemudian Tim PKM yang merupakan dosen-dosen Unpam menanggapi dan menjawab pertanyaan yang diajukan oleh para peserta dan memberikan hadiah kepada para peserta yang bertanya dan berhasil menjawab pertanyaan dari Tim PKM Dosen.

KESIMPULAN

Hasil dari Pelaksanaan kegiatan PKM oleh dosen-dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pamulang dapat membuahkan hasil yang positif terlihat dari antusias dan bersemangat dalam mengikuti pemberian materi, tanya jawab dan kuis. Berikut terlihat gambar peserta yang hadir secara offline di kelas dan yang hadir secara online melalui *Video Conference* dengan aplikasi Zoom.



Gambar 4. Para Peserta Offline dan Online (*Hybrid Learning*)

Kami berharap kegiatan pengabdian kepada masyarakat di masa yang akan datang dapat lebih terprogram dan terlaksana dengan baik. Semoga kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat bermanfaat bagi masyarakat, khususnya Siswa SMAN 34 Jakarta.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS (Badan Pusat Statistik) Kota Jakarta Selatan. (2022). Kota Jakarta Selatan Dalam Angka 2022. <https://jakselkota.bps.go.id/publication.html>, diakses pada April 2022
- Budiyanto, A., & Effendy, A. A. (2020). Analisa Kebijakan Pemerintah Kota Tangerang Selatan terhadap Pemberdayaan Koperasi dan UMKM dan Dampaknya terhadap Pemerataan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Mandiri: Ilmu Pengetahuan, Seni, Dan Teknologi*, 4(1), 80-93.
- Effendy, A. A., Budiyanto, A., Nurhadi, A., Murtiyoko, H., & Mas'adi, M. (2020). "Implementasi Kewirausahaan dan Koperasi di Sekolah pada SMK Mulia Buana, Parung Panjang-Kab. Bogor." *DEDIKASI PKM*, 1(2), 105-110.
- Effendy, A. A., Mas'adi, M., Wicaksono, W., Nurhadi, A., & Murtiyoko, H. (2020). "Mewujudkan Generasi Muda Yang Unggul Di Era Globalisasi Dengan Berbekal Ilmu Wirausaha Yang Kreatif, Inovatif Dan Diferensiatif Pada Remaja Masjid Al Hikmah Reni Jaya Pamulang Tangerang Selatan." *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana*, 3(1), 8-15.
- 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.
- Mas'adi, M., Effendy, A. A., Nurhadi, A., Wicaksono, W., & Murtiyoko, H. (2021). BERWIRUSAHA DENGAN SEMANGAT KOLABORASI BERSAMA KURIR ONLINE PADA PELAKU UMKM DI WILAYAH RENI JAYA PAMULANG BARAT. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana*, 3(2), 173-178.
- Nasution. (2015). "Berbagai Pendekatan dalam Proses Belajar dan Mengajar", PT Bumi Aksara, Jakarta
- Sunarsi, D., & Asmalah, L. (2018). "Pelatihan Manajemen Pengembangan Diri Bagi Penerima Beasiswa RZIS UGM Dan Dompot Shalahuddin Jogjakarta". *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana*, 1(1).

**PEMBENTUKAN MINDSET FUTURISTIK LEADERSHIP UNTUK
GENERASI MILENIAL PADA SISWA SMA NEGERI 34 PONDOK LABU
KOTA JAKARTA SELATAN**

¹Mahnun Mas'adi, ^{2*}Rachmawaty, ³Suyatin

Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia

Email : *dosen01925@unpam.ac.id

Manuskrip: Juli-2022; Ditinjau: Juli-2022; Diterima: Juli-2022;

Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Salah satu penyebab perubahan perilaku manusia pada era digital ini adalah internet dan smartphone. Generasi yang sangat dekat dengan kemajuan internet adalah generasi Z, dibandingkan generasi sebelumnya (generasi X dan generasi Y). Menurut Stelman Stillman (2018) dalam (Mas et al., n.d., p. 7820) dikatakan bahwa generasi Z memiliki ciri digital yang melihat dunia nyata dan dunia virtual saling tumpang tindih. Semakin maju teknologi memang membuat generasi muda menjadi cerdas secara kognitif namun lemah secara afektif. Hal ini tampak pada keseharian, dimana membully, menghina dengan terang-terangan di media sosial, perilaku kekerasan, hingga karakter seksual menyimpang tak lagi menjadi hal yang tabu atau bahkan malu untuk diperlihatkan. Gawai dan media sosial membuat banyak generasi-generasi penggunaannya menjadi manusia yang manipulatif, seolah-olah tidak sesuai dengan kenyataannya. Majunya dunia digital dan meningkatnya persaingan di semua lini sosial, maka generasi muda lah yang harus menjadi generasi unggul dalam berinovasi dan melakukan hal yang kreatif. Pemimpin futuristik harus lahir dari generasi yang memiliki mindset futuristik. Dari SMA 34 inilah akan muncul calon pemimpin masa depan. Calon pemimpin milenial yang akrab dengan kemajuan teknologi. Adaptif dengan dunia digital yang dapat meningkatkan daya jual dirinya sebagai calon pemimpin milenial dan bersaing secara kompetitif. Hal ini menjadi sangat relevan dengan kebutuhan pemimpin dari kalangan milenial.

Kata Kunci: Generasi Milenial, Mindset, Pemimpin Futuristik, SMA Negeri 34, Jakarta

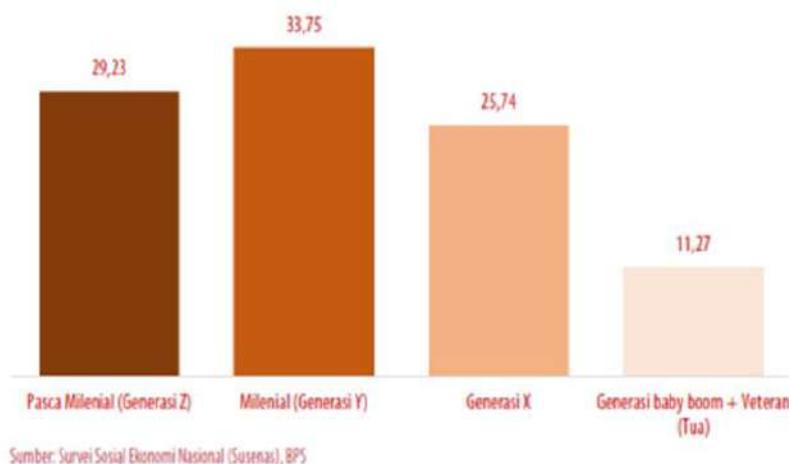
PENDAHULUAN

Belakangan Semakin maju teknologi memang membuat generasi muda menjadi cerdas secara kognitif namun lemah secara afektif. Hal ini tampak pada keseharian, dimana membully, menghina dengan terang-terangan di media sosial, perilaku kekerasan, hingga karakter seksual menyimpang tak lagi menjadi hal yang tabu atau bahkan malu untuk diperlihatkan. Gawai dan media sosial membuat

banyak generasi-generasi penggunanya menjadi manusia yang manipulatif, seolah-olah tidak sesuai dengan kenyataannya.

Di tengah berkecamuknya dampak-dampak tersebut, solusi pendidikan yang berkarakter kebangsaan dan dibentengi dengan keyakinan pada nilai-nilai norma ketuhanan dan sosial, menjadi solusi yang tidak mudah untuk ditegakkan. Terlebih era revolusi industri 4.0 memaksa manusia untuk berubah, seiring dengan perubahan penemuan teknologi baru yang semakin cepat.

Hasil publikasi yang dikeluarkan oleh Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak dengan Badan Pusat Statistik, Indonesia mendapatkan bonus demografi pada tahun 2020, generasi millennial berada pada rentang usia 20 tahun hingga 40 tahun (Budiati et al., 2018, p. 21). Seperti diagram terlampir di bawah ini:



Gambar 1. Komposisi Penduduk Menurut Generasi tahun 2020 (persen)

Dilihat berdasarkan daerah tempat tinggal, persentase generasi milenial di perkotaan lebih tinggi dibandingkan di daerah perdesaan. Ada sekitar 55 persen generasi milenial yang tinggal di daerah perkotaan. Jumlah ini mengikuti pola penduduk Indonesia pada umumnya yang mulai bergeser dari masyarakat perdesaan (rural) ke masyarakat perkotaan (urban). Perubahan ini berimplikasi pada perubahan budaya, nilai-nilai sosial, perilaku, dan pola pikir. Masyarakat perkotaan merupakan masyarakat terbuka dan multikultur.

Ciri dan karakter generasi milenial perkotaan juga sudah dipengaruhi pola pikir penduduk perkotaan. Ada tiga ciri utama yang dimiliki generasi milenial perkotaan, yaitu confidence; mereka ini adalah orang yang sangat percaya diri, berani mengemukakan pendapat, dan tidak sungkan-sungkan berdebat di depan publik. Kedua, creative; mereka adalah orang yang biasa berpikir out of the box, kaya akan ide dan gagasan, serta mampu mengomunikasikan ide dan gagasan itu dengan cemerlang. Ketiga, connected; yaitu pribadi-pribadi yang pandai bersosialisasi terutama dalam komunitas yang mereka ikuti, mereka juga aktif berselancar di media sosial dan internet.

Generasi secara sederhana dapat diartikan sebagai kumpulan individu yang memiliki kesamaan tahun kelahiran dan pengalaman hidup yang membentuk hidup mereka. Satu generasi ke generasi lainnya memiliki hubungan. Generasi sebelumnya memberikan pengajaran kepada generasi berikutnya (Mas et al., n.d., p. 7823). Bagi generasi Z informasi dan teknologi merupakan hal yang sudah menjadi bagian dari kehidupan mereka, karena mereka dilahirkan dimana akses informasi khususnya internet telah menjadi budaya global, sehingga mempengaruhi nilai, pandangan dan tujuan hidup mereka. (Surya, n.d., hal.132) dalam (Mas et al., n.d., p. 7824)

Generasi millennial diharapkan menjadi tulang punggung baru dalam segala bidang. Baik di dunia usaha, social, informasi dan sumber daya manusia atau social. Majunya dunia digital membuat mindset kepemimpinan berubah. Dunia digital merubah pola pikir, pandangan tradisional Indonesia menjadi pola pikir, dan pandangan yang lebih liberal. Dampak tersebut bisa menjadi negative bila mindset generasi milenial tidak dibatasi nilai nilai kepemimpinan local yang sesuai dengan budaya Indonesia. Sesuai penelitian dalam (Sunarsi, 2018, p. 3); “kepemimpinan merupakan tulang punggung pengembangan organisasi karena tanpa kepemimpinan yang baik akan sulit mencapai tujuan organisasi. Jika seorang pemimpin berusaha untuk mempengaruhi perilaku orang lain, maka orang tersebut perlu memikirkan gaya kepemimpinannya”. Penguatan karakter kebangsaan dan akhlak yang baik sedari dini, sejak di lingkungan keluarga sangat perlu ditekankan. Jangan sampai dengan kemajuan teknologi ini, handphone pintar tapi manusia bodoh, smart-phone, dump-people.

Motivasi dalam merubah mindset yang ke barat-baratan kedalam mindset yang lebih local dan berbudaya Indonesia harus di dorong terus. Dalam (Effendy & Fitria, 2020, p. 266); “Motivasi sebagai proses yang ikut menentukan intensitas, arah, dan ketekunan individu dalam usaha mencapai sasaran”. Sedangkan dalam (Anismadiyah et al., 2020, p. 104); “berada di era globalisasi, cukup jarang menemukan orang yang berjiwa sosial tinggi. Secara garis besar jiwa kepemimpinan ini timbul akibat dari rasa tanggungjawab atas sesuatu yang dirasa harus diurus guna untuk memberikan kenyamanan bagi orang lain yang tengah kita pimpin dalam wadah kelompok untuk mencapai kemakmuran bersama dan jiwa kepemimpinan ada untuk memberikan motivasi kepada orang lain yang tengah kita pimpin.

Selain motivasi yang tidak kalah pentingnya adalah perencanaan karir. Dalam (Jati et al., 2020, p. 88); “dengan perencanaan karir yang mantab, siswa akan lebih bisa fokus dalam belajar, dapat mengatur diri dengan baik, memiliki tujuan yang pasti, serta akan membuatnya mampu berpikir secara rasional. Siswa akan lebih mengenal dirinya sendiri, potensi yang dimiliki serta upaya yang dapat dilakukan untuk meraih keinginannya dan dapat menikmati prosesnya dengan benar.” Potensi yang dimiliki siswa millennial diarahkan menjadi mindset atau pola pikir growth mindset. Growth mindset merupakan pola pikir yang wajib dimiliki generasi muda bila ingin meraih kesuksesan di masa mendatang. Berbeda dengan fixed mindset yang hanya bertumpu pada kemampuan dasar dan bakat semata, growth mindset

justeru mampu membuat seseorang lebih berkembang karena senantiasa menambah wawasan dan mau menerima saran serta kritikan dari orang lain. Growth mindset ini sesuai dengan gaya kepemimpinan demokratis dan kendali bebas, menurut Veitzal Riva'i (2005:2) dalam (Sudarso, 2017, p. 135); "menurut Rivai ada tiga macam gaya kepemimpinan yaitu gaya kepemimpinan otoriter, demokratis dan kendali bebas.

Dalam pengabdian kepada masyarakat (PKM) yang dilakukan oleh dosen-dosen Universitas Pamulang khususnya dosen Manajemen S1, Fakultas Ekonomi, merupakan salah satu upaya dalam berpartisipasi dan menjalankan peran untuk membekali dan memberikan ilmu pengetahuan, motivasi dan karakter dalam tugasnya memberikan transfer ilmu pada SMA Negeri 34 Jakarta Selatan dengan tema, "Pembentukan Mindset Futuristik Leadership Untuk Generasi Milenial".

METODE

Permasalahan yang dihadapi oleh Permasalahan yang dihadapi oleh para siswa SMAN 34 Jakarta Selatan adalah kurangnya pembentukan mindset pemimpin futuristik terbentuk pada siswa SMAN 34 Jakarta Selatan, belum adanya bimbingan yang didapat siswa SMAN 34 dalam pembentukan mindset pemimpin futuristik?

Solusi yang diusulkan atau ditawarkan dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah sebagai berikut: (1)Pemberian motivasi dan ilmu kepemimpinan futuristik

Dalam Pemberian motivasi dan ilmu kepemimpinan futuristik millennial kepada siswa SMA Negeri 34 Jakarta Selatan mengenai bagaimana menjadi pemimpin futuristik pada zaman millennial. Keilmuan kepemimpinan ini tidak hanya sekedar teori namun terdapat motivasi-motivasi, yaitu motivasi yang diberikan berupa kisah dan pengalaman beberapa orang yang sukses dalam menjadi pemimpin futuristik dalam banyak bidangnya seperti kisah sukses Bapak Nadiem Makarim (pendiri Gojek dan Menteri Pendidikan, Kebudayaan, Riset, Teknologi Republik Indonesia), Bapak Sandiaga Uno (Pengusaha dan Menteri Pariwisata Dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia) ibu Putri Indah sari Tanjung (Pengusaha dan Staf Khusus Presiden Republik Indonesia), Raffi Ahmad (Aktor, Pengusaha, Youtuber dan Selebritas berkebangsaan Indonesia) dan masih banyak pemimpin milenial futuristik lainnya. Pemberian ilmu kepemimpinan futuristik dan motivasinya ini agar para siswa SMA Negeri 34, dan mahasiswa Universitas Pamulang, sebagai generasi millennial muda dapat termotivasi dan mengambil pelajaran yang diberikan oleh orang-orang yang sudah menjadi pemimpin futuristik millennial. (2). Bimbingan dalam menjadikan pemimpin futuristik yang memiliki growth mindset. Solusi yang diberikan kepada mitra atau siswa SMA Negeri 34 Jakarta Selatan, dan mahasiswa Universitas Pamulang : bimbingan bagaimana cara menjadi pemimpin futuristik dan merubah fixed mindset menjadi growth mindset, sehingga para peserta yang terdiri dari pelajar dan mahasiswa benar-benar dapat mengembangkan potensinya, seperti pengetahuan bagaimana merubah fixed mindset menjadi growth mindset. Sehingga diharapkan tertanam di potensi dan

benak para peserta Pengabdian Kepada Masyarakat ini, sebuah kepemimpinan futuristic millennial.

(3). Pelatihan Cara Merubah fixed mindset ke growth mindset. Pihak Mitra yaitu siswa SMA Negeri 34 Jakarta Selatan dan Mahasiswa Universitas Pamulang diberikan pelatihan secara singkat dan mudah dipahami bagaimana Merubah fixed mindset ke growth mindset. Sehingga diharapkan memunculkan potensi siswa dan mahasiswa menjadi pemimpin futuristic.

Dosen-Dosen dalam pemberian materi secara tatap muka dan alat bantu berupa zoom dikarenakan masih dalam masa pandemic, agar peserta dapat mengikuti penyuluhan seperti gambar di bawah ini:



Gambar 2. Tim PKM Dosen Universitas Pamulang sedang memberikan materi

Kegiatan diadakan pada siswa SMA Negeri 34 Jakarta Selatan selama 3 hari yaitu pada tanggal 22 sampai dengan 24 Mei 2022

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari pemberian materi wawasan oleh dosen Manajemen Universitas Pamulang dan simulasi dan pendampingan bagi mitra yaitu siswa SMA Negeri 34 Jakarta Selatan dan Mahasiswa Universitas Pamulang diberikan pelatihan secara singkat dan mudah dipahami bagaimana Merubah fixed mindset ke growth mindset. Sehingga diharapkan memunculkan potensi siswa dan mahasiswa menjadi pemimpin futuristic yang memiliki growth mindset

Dari serangkaian kegiatan pengabdian Tim PKM Dosen dan mahasiswa Fakultas Ekonomi jurusan Manajemen Universitas Pamulang, maka hasil dari kegiatan pengabdian yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Dalam Pemberian motivasi dan ilmu kepemimpinan futuristic millennial kepada siswa SMA Negeri 34 Jakarta Selatan mengenai bagaimana menjadi pemimpin futuristic pada zaman millennial. Keilmuan kepemimpinan ini tidak hanya sekedar teori namun terdapat motivasi-motivasi, yaitu motivasi yang diberikan berupa kisah dan pengalaman beberapa orang yang sukses dalam menjadi pemimpin futuristik dalam banyak bidangnya seperti kisah sukses Bapak Nadiem Makarim (pendiri GoJeg dan Menteri Pendidikan, Kebudayaan, Riset, Teknologi Republik Indonesia), Bapak Sandiaga Uno (Pengusaha dan Menteri Pariwisata Dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia) ibu Putri Indah sari Tanjung (Pengusaha dan

Staf Khusus Presiden Republik Indonesia), Raffi Ahmad (Aktor, Pengusaha, Youtuber dan Selebritas berkebangsaan Indonesia) dan masih banyak pemimpin milenial futuristik lainnya. Pemberian ilmu kepemimpinan futuristic dan motivasinya ini agar para siswa SMA Negeri 34, dan mahasiswa Universitas Pamulang, sebagai generasi millennial muda dapat termotivasi dan mengambil pelajaran yang diberikan oleh orang-orang yang sudah menjadi pemimpin futuristic millennial.

2. Solusi yang diberikan kepada mitra atau siswa SMA Negeri 34 Jakarta Selatan, dan mahasiswa Universitas Pamulang : bimbingan bagaimana cara menjadi pemimpin futuristic dan merubah fixed mindset menjadi growth mindset, sehingga para peserta yang terdiri dari pelajar dan mahasiswa benar-benar dapat mengembangkan potensinya, seperti pengetahuan bagaimana merubah fixed mindset menjadi growth mindset. Sehingga diharapkan tertanam di potensi dan benak para peserta Pengabdian Kepada Masyarakat ini, sebuah kepemimpinan futuristic millennial.
3. Pelatihan Cara Merubah fixed mindset ke growth mindset

Pihak Mitra yaitu siswa SMA Negeri 34 Jakarta Selatan dan Mahasiswa Universitas Pamulang diberikan pelatihan secara singkat dan mudah dipahami bagaimana Merubah fixed mindset ke growth mindset. Sehingga diharapkan memunculkan potensi siswa dan mahasiswa menjadi pemimpin futuristic yang memiliki growth mindset. Konsultasi dan Bimbingan oleh Tim Dosen Unpam



Gambar 3. Pembukaan oleh Tim PKM Gambar 4. Pemberian Materi PKM

Kegiatan pada gambar di atas pembukaan dan doa agar seluruh rangkaian kegiatan PKM dapat berjalan lancar, yang dilanjutkan dengan mengadakan *ice breaking* sebelum pemberian materi keuangan agar peserta lebih fokus dalam mengikuti penyuluhan yang dilakukan dosen-dosen Fakultas Ekonomi Universitas Pamulang.

KESIMPULAN

Hasil dari Pelaksanaan kegiatan PKM oleh dosen-dosen Fakultas Ekonomi Universitas Pamulang dapat membuahkan hasil yang positif terlihat dari antusias dan bersemangat dalam mengikuti pemberian materi, tanya jawab dan kuis.

Saran kami bagi siswa SMA Negeri 34 untuk dapat bertambahnya keilmuan tentang kepemimpinan futuristik.. Kami berharap kegiatan pengabdian kepada masyarakat di masa yang akan datang dapat lebih terprogram dan terlaksana dengan baik. Semoga kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat bermanfaat bagi

masyarakat, khususnya siswa SMAN 34 Jakarta Selatan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih pengabdian haturkan kepada SMA Negeri 34 Jakarta yang memfasilitasi pembelajaran kepada Siswa-siswi SMA Negeri 34 Jakarta. Terima kasih juga disampaikan kepada segenap kepala sekolah, guru, serta segenap staf di SMA Negeri 34 Jakarta yang telah menerima dengan baik, memfasilitasi, serta bekerjasama dengan tim PKM Dosen Universitas Pamulang ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Anismadiyah, V., Sulaiman, S., Effendy, A. A., Purnomo, B., & Prasetyo, H. (2020). Membangun Jiwa Kepemimpinan Enterpreneur Muda Dalam Menghadapi Era Globalisasi Untuk Karyawan Pt. Teknolabindo Penta Perkasa. *Jurnal ABDIMAS Tri Dharma Manajemen*, 1(1), 102. <https://doi.org/10.32493/abmas.v1i1.p102-110.y2019>
- Budiati, I., Susianto, Y., Adi, W. P., Ayuni, S., Reagan, H. A., Larasaty, P., Setiyawati, N., Pratiwi, A. I., & Saputri, V. G. (2018). *Profil Generasi Milenial Indonesia*. 1–153. www.freepik.com
- Effendy, A. A., & Fitria, J. R. (2020). Pengaruh Gaya Kepemimpinan, Motivasi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Kasus PT. Modernland Realty, TBK). *JENIUS (Jurnal Ilmiah Manajemen Sumber Daya Manusia)*, 3(3), 264. <https://doi.org/10.32493/jjsdm.v3i3.4864>
- Effendy, A. A., Mas'adi, M., Wicaksono, W., Nurhadi, A., & Murtiyoko, H. (2020). Mewujudkan Generasi Muda Yang Unggul Di Era Globalisasi Dengan Berbekal Ilmu Wirausaha Yang Kreatif, Inovatif Dan Diferensiatif Pada Remaja Masjid Al Hikmah Reni Jaya Pamulang Tangerang Selatan. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana*, 3(1), 8. <https://doi.org/10.32493/j.pdl.v3i1.6268>
- Jati, W., Triyadi, T., Sudarso, A. P., Maulana, S. R., & Yuangga, K. D. (2020). Memperkuat Motivasi Belajar dengan Penyusunan Rencana Karir SMK Sasmitajaya. *BAKTIMAS: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 2(2), 86–89. <https://doi.org/10.32672/btm.v2i2.2128>
- Mas, M., Narimawati, U., Affandi, A., Priadana, S., & Erlangga, H. (n.d.). *Instagram Customer Behavior Pattern Connectivity Based on Customer Path 5A Advocacy in Purchasing Decision Making*. 7820–7828.
- Sudarso, A. P. (2017). Analisis Pengaruh Gaya Kepemimpinan Dan Insentif Terhadap Kinerja Karyawan Pada Yayasan Pendidikan Mulia Buana. *JENIUS (Jurnal Ilmiah Manajemen Sumber Daya Manusia)*, 1(1). <https://doi.org/10.32493/jjsdm.v1i1.659>
- Sunarsi, D. (2018). Pengaruh Gaya Kepemimpinan, Motivasi Dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Pendidik Yayasan Marvin. *Inovasi*, 5(1), 1. <https://doi.org/10.32493/inovasi.v5i1.y2018.p1-18>

EDUKASI TENTANG PENGENDALIAN DIABETES MELLITUS PADA PESERTA PROLANIS DI KOTA TERNATE

^{1*}Eko Sudarmo Dahad Prihanto, ²Andri William Johan Imbar
Fakultas Kedokteran Universitas Khairun, Maluku Utara, Indonesia
Email : *medicobarista@yahoo.com

Manuskrip: Juli -2022; Ditinjau: Juli -2022; Diterima: Juli -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Diabetes mellitus (DM) merupakan masalah kesehatan utama penyakit tidak menular karena penambahan kasus yang tinggi dalam waktu yang singkat. Pengendalian DM penting untuk mencegah terjadinya komplikasi pada jantung, mata dan ginjal serta memperberat komorbid tuberkulosis. Pengendalian DM dengan indikator HbA1C pada peserta prolanis di Kota Ternate sangat rendah yaitu hanya 29,3%, oleh karena itu perlu upaya perbaikan untuk mengurangi komplikasi yang mungkin terjadi. Usaha yang dilakukan adalah dengan melakukan edukasi dan pendampingan secara terus-menerus pada penderita DM. **Objective:** meningkatkan pemahaman dan peran serta penderita DM peserta prolanis terhadap penanganan DM. **Metode:** diawali dengan analisa situasi melalui penelitian pendahuluan, dilakukan edukasi tentang penanganan DM dan komplikasinya dan dilakukan evaluasi pelaksanaan kegiatan. **Hasil:** kegiatan edukasi dilaksanakan di dua tempat yaitu *Diabetes Center* Kota Ternate dan Puskesmas Kalumpang, peserta sebanyak 87 orang, terbanyak usia diatas 60 tahun 53 orang (60,9%) dan terbanyak berjenis kelamin perempuan 66 orang (75,9%). Evaluasi kegiatan menunjukkan bahwa cara/metode yang digunakan 84% peserta menyatakan baik, 88,2% menyatakan bermanfaat, 94,1% peserta menginginkan program yang berkelanjutan dan 96,1% akan mengikuti program pengobatan sesuai jadwal atau lebih baik. Perlu dilakukan kegiatan dengan skala lebih luas, berkelanjutan dan evaluasi pengendalian pada tahun berikutnya.

Kata Kunci: Pengendalian, Diabetes Mellitus, Edukasi

PENDAHULUAN

Diabetes mellitus (DM) adalah salah satu masalah kesehatan utama yang juga merupakan salah satu dari empat penyakit tidak menular (PTM) prioritas yang peningkatannya mengkhawatirkan. Diabetes mellitus juga menjadi penyebab utama kebutaan, penyakit jantung, , gagal ginjal dan menyebabkan kematian prematur. (*World Health Organization*, 2016)

Diabetes melitus meningkatkan risiko berkembangnya tuberkulosis (TB) dua hingga tiga kali lipat, meningkatkan risiko kegagalan pengobatan, kekambuhan, dan kematian akibat TB. Diabetes mellitus menyebabkan TB menjadi lebih berat, reaktivasi fokus TB yang tidak aktif, dan hasil pengobatan TB yang buruk.(Aditya

Nugraha, 2021) Jumlah kasus dan prevalensi DM terus meningkat selama beberapa dekade terakhir, saat ini setengah miliar orang yang hidup menderita diabetes di seluruh dunia. Penelitian Minuljo, dkk. menemukan bahwa mortalitas dan morbiditas COVID-19 sangat tinggi pada penderita DM dan hampir seluruh pasien mengalami gangguan koagulasi dan inflamasi akut. (Minuljo, 2020)

International Diabetes Federation (IDF) melaporkan bahwa diabetes mellitus merupakan masalah kesehatan darurat dengan pertumbuhan paling cepat di abad ke-21 yang diperkirakan paling sedikit terdapat pada 463 juta (9,3%) orang di usia 20-79 tahun yang menderita DM pada tahun 2019 di seluruh dunia. Diperkirakan akan terjadi peningkatan menjadi 578 juta orang pada tahun 2030 dan 700 juta orang pada tahun 2045. Peningkatan prevalensi DM juga dikaitkan dengan penambahan usia penduduk menjadi 11,9% atau 111,2 juta orang pada usia 65-79 tahun.. Berdasarkan jenis kelamin, IDF memperkirakan terdapat 9% penderita DM berjenis kelamin perempuan dan 9,65% penderita berjenis kelamin laki-laki di tahun 2019. (International Diabetes Federation, 2019)

Data IDF menunjukkan bahwa Indonesia menduduki peringkat ke-7 (10,7 juta) kasus DM yang berkontribusi besar terhadap prevalensi kasus DM di Asia Tenggara. (International Diabetes Federation, 2019) Berdasarkan data Analisis Beban Penyakit Nasional dan Sub Nasional Indonesia tahun 2017 yang diterbitkan oleh Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan (Litbangkes) Kemenkes RI tahun 2018, DM merupakan PTM yang menjadi salah satu penyebab kematian utama di Indonesia. (Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan Kemenkes RI, 2018) Hasil Riskesdas 2018 menunjukkan bahwa prevalensi DM di Indonesia berdasarkan diagnosis dokter pada usia ≥ 15 tahun sebesar 2%, terdapat peningkatan dibanding hasil Riskesdas tahun 2013 yaitu sebesar 1,5%. Pada hasil riskesdas 2018, prevalensi DM pada perempuan (1,78%) lebih tinggi dibandingkan laki-laki (1,21%), berbeda dengan dan pada riskesdas 2013 prevalensi pada perempuan (1,7%) dan perempuan (1,4%). Hasil riskesdas menunjukkan prevalensi pada perempuan mengalami peningkatan. (Kementerian Kesehatan Republik Indonesia, 2020)

Pada penelitian yang dilakukan oleh Ramadhan, dkk. didapatkan bahwa dari 85 penderita DM, 84,7% memiliki nilai HbA1c $\geq 6,5\%$, yang sebagian didominasi perempuan, usia lanjut, pendidikan rendah dan lama menderita DM kurang dari 5 tahun. (Ramadhan, 2015) Penelitian di Purwokerto mebahwa sendapatkan besar 50% penderita DM tipe 2 berjenis kelamin perempuan, usia 55-64 tahun merupakan kelompok usia terbanyak (41%), tingkat pendidikan terbanyak adalah SMA (40%), sebagian besar menderita DM kurang dari 5 tahun (49%), sebagian besar tidak memiliki riwayat keluarga DM (61%) dan sebagian besar penderita teratur berobat (87%) serta teratur mengkonsumsi obat (81%). (Humas Litbangkes, 2019)

Data yang diterbitkan Litbangkes Kemenkes RI tahun 2018, menunjukkan bahwa angka kejadian DM di Propinsi Maluku Utara pada tahun 2017 masih tinggi dan merupakan salah satu dari 5 penyakit penyebab kematian tertinggi dan berada di posisi ke-4, berada di posisi ke-5 sebagai penyebab kematian prematur, berada di posisi pertama sebagai penyakit dan cedera penyebab disabilitas atau *Years of Life with Disability* (YLD), berada di posisi ke-4 sebagai penyakit yang

menyebabkan *Disability Adjusted Life of Years* (DALY's) atau jumlah tahun yang hilang untuk hidup sehat karena kematian dini, penyakit atau disabilitas. (Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan Kemenkes RI, 2018; NSA, 2018)

Di Kota Ternate sendiri menurut data Dinas Kesehatan (Dinkes) Kota Ternate tahun 2019 tercatat penderita DM dengan kategori pasien baru (kunjungan pertama dan belum tercatat di rumah sakit atau fasilitas kesehatan lainnya) mencapai 1.154 kasus. Sedangkan untuk penderita DM dengan kategori pasien lama (kunjungan kedua atau lebih) mencapai 4.683 kasus. (Dinas Kesehatan Kota Ternate, 2020) Pengendalian DM pada peserta prolans di kota Ternate pada tahun 2020 menunjukkan hasil yang kurang memuaskan dari 273 pasien DM didapatkan terkendali dengan parameter HbA1C < 7% hanya 80 penderita (29,3%) dan terkendali dengan parameter kolesterol LDL pada 30 penderita (11%). (Prihanto et al., 2021)

Rendahnya jumlah kasus DM tipe 2 peserta prolans di kota Ternate yang terkendali baik berdasar parameter HbA1C maupun parameter kolesterol LDL menjadi alasan utama perlunya diberikan tambahan pengetahuan tentang diabetes melitus dan penanganannya secara komprehensif, sehingga dapat mencegah komplikasinya.

METODE

Metode yang digunakan adalah *community development* dan *active learning*. Metode pelaksanaan pengabdian yaitu observasi situasi pengendalian DM peserta prolans kota Ternate, memberikan penyuluhan kesehatan tentang DM dan penanganannya secara komprehensif, sehingga dapat mencegah komplikasinya, konsultasi dengan pemateri, serta evaluasi. Sasaran sosialisasi tentang diabetes melitus merupakan masyarakat kota Ternate khususnya peserta Prolans. Tahapan proses penelitian yang dilakukan diantaranya:

1. Analisa situasi

Pada tahap ini dilakukan penelitian pendahuluan tentang pengendalian DM peserta prolans kota ternate, yang terpisah tetapi merupakan rangkaian dari penelitian ini.

2. Sosialisasi tentang DM

Pada tahap ini upaya pemberian pemahaman kepada masyarakat tentang DM dan penanganannya secara komprehensif, sehingga dapat mencegah komplikasinya dengan cara pemberian materi, melalui presentasi maupun leaflet dan dilakukan diskusi secara mendalam.

3. Evaluasi

Evaluasi akan dilakukan dengan cara membagikan kuisisioner untuk mengetahui apakah kegiatan yang dilaksanakan ini memberi manfaat bagi peserta prolans di Kota Ternate, serta evaluasi pelaksanaan kegiatan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL

Hasil kegiatan edukasi tentang diabetes melitus dan penanganannya secara komprehensif pada masyarakat kota Ternate khususnya penderita DM peserta Prolanis, yang dilaksanakan pada *Diabetes Center* kota Ternate dan Puskesmas Siko. Kegiatan dilakukan dengan pembagian leaflet, pemberian edukasi oleh pemateri mengenai DM meliputi pengertian, gejala klinis yang ditimbulkan, pengobatan, pencegahan serta komplikasi yang dapat ditimbulkan dari penyakit DM, dan dilanjutkan dengan diskusi / tanya jawab untuk lebih memperdalam pemahaman terhadap materi yang diberikan. Pada akhir kegiatan dilakukan evaluasi pelaksanaan kegiatan dengan membagikan kuisioner kepada peserta kegiatan.

Jumlah penderita DM peserta prolanis Kota Ternate yang ikut dalam kegiatan di dua tempat kegiatan yaitu *Diabetes Center* Kota Ternate dan Puskesmas Siko sebanyak 87 orang. Dengan karakteristik peserta yang hadir terdapat pada tabel 1.

Tabel 1. Karakteristik Peserta Sosialisasi Dengan Penyakit Diabetes Melitus

Karakteristik	N	%
Usia		
• < 60 Tahun	34	39,1%
• > 60 Tahun	53	60,9%
Jenis Kelamin		
• Laki-laki	21	24,1%
• Perempuan	66	75,9%
Total	87	100%

Dari tabel 1, dapat dilihat adanya perbedaan sebaran usia dari peserta sosialisasi antara kelompok usia > 60 tahun berjumlah 53 orang (60,9%) dan kelompok usia < 60 tahun berjumlah 34 orang (39,1%). Untuk jenis kelamin perempuan berjumlah 66 orang (75,9%) dan jenis kelamin laki-laki berjumlah 21 orang (24,1%).

Setelah dilakukan pelaksanaan program maka dilakukan evaluasi pelaksanaan kegiatan melalui kuisioner yang dibagikan kepada peserta dengan pertanyaan yang meliputi ketepatan metode, kemanfaatan program, keberlanjutan program dan kesadaran untuk melakukan kontrol/ pemeriksaan rutin ke dokter setelah mendapatkan edukasi.

Tabel 2. Hasil Evaluasi Program

	N	%
Ketepatan metode		
• Baik sekali	43	84,3%
• Baik	6	11,7%
• Cukup	2	3,9%
Kemanfaatan program		
• Baik sekali	45	88,2%
• Baik	6	11,7%
Keberlanjutan program		
• Perlu	48	94,1%
• Sekali saja	3	5,8%

Melakukan kontrol ke fasilitas kesehatan		
• Tetap seperti biasa	2	3,9%
• Sesuai waktu yang ada	24	47,0%
• Akan lebih rutin	25	49,0%

PEMBAHASAN

Dari pelaksanaan edukasi yang dilakukan di dua tempat yaitu *Diabetes Center* Kota Ternate dan Puskesmas Siko, diikuti oleh 87 orang yang merupakan peserta prolanis Kota Ternate. Peserta didominasi oleh golongan lansia dengan umur lebih dari 60 tahun yaitu sebanyak 53 orang (60,9%) hal ini karena yang seluruh peserta adalah DM tipe 2 yang terbanyak di usia lanjut. Berdasar jenis kelamin menunjukkan bahwa perempuan lebih banyak yang mengikuti acara ini yaitu sebanyak 66 orang (75,9%), hal ini sebanding dengan komposisi demografik penderita DM pada peserta prolanis di Kota Ternate.

Pelaksanaan kegiatan menurut peserta menunjukkan cara/ metode yang diberikan sudah sesuai dengan kebutuhan peserta dengan 43 orang (84%) menjawab baik sekali. Manfaat yang dirasakan peserta setelah mengikuti acara edukasi ini baik sekali yang dinyatakan oleh 45 orang peserta (82%). Acara seperti yang dilakukan ini dirasakan perlu untuk dilaksanakan secara terus menerus dinyatakan oleh 48 peserta (94,1%), hal ini memang diperlukan agar selalu diingatkan untuk melakukan kontrol teratur serta perlu diberikan materi yang lain yang sesuai kebutuhan peserta. Setelah mengikuti program edukasi DM ini timbul kesadaran dari peserta untuk mengikuti pengobatan dengan lebih baik, 25 peserta (49%) akan lebih rutin dan 24 peserta (47%) akan mengikuti program pengobatan sesuai waktu yang ada.

Dengan hasil seperti yang telah dibahas diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa peserta yang mengikuti edukasi tentang penanganan DM sesuai dengan demografi yang ada. Program edukasi sangat diperlukan peserta prolanis dan diharapkan dapat berjalan rutin berkesinambungan. Perlu dilakukan di beberapa tempat lagi di Kota Ternate kegiatan seperti ini dan perlu dilakukan penelitian berikutnya mengenai pengendalian DM serta komplikasi yang menyertainya.

DOKUMENTASI KEGIATAN



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan

DAFTAR PUSTAKA

- Aditya Nugraha, I. (2021). Diabetes Melitus sebagai Faktor Risiko Tuberkulosis. *J Kedokt Meditek*, 27(3), 237.
- Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan Kemenkes RI. (2018). *Analisis Beban Penyakit Nasional dan Sub Nasional Indonesia 2017*.
- Dinas Kesehatan Kota Ternate. (2020). *Laporan Jumlah Kasus dan Kematian Tidak Menular Menurut Jenis Kelamin dan Usia*.
- Humas Litbangkes. (2019). *Beban Ganda Penyakit Mengancam Indonesia*. Info Litbangkes. <https://www.litbang.kemkes.go.id/beban-ganda-penyakit-mengancam-indonesia/>
- International Diabetes Federation. (2019). *IDF Diabetes Atlas Ninth edition 2019*. 4–5.
- Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2020). Tetap Produktif, Cegah Dan Atasi Diabetes Mellitus. *Pusat Data Dan Informasi Kementerian Kesehatan RI*.
- Minuljo, T. (2020). Karakteristik dan Keluaran Pasien COVID-19 dengan DM di RS Umum Pusat Dr . Kariadi. *Medica Hosp*, 7(1), 150.
- NSA, G. (2018). Karakteristik Penderita Diabetes Melitus (Dm) Tipe 2 Di Purwokerto. *J Kesehatan*, 1(2), 14.
- Prihanto, E., Imbar, A., & Giringan, F. (2021). Pengendalian Diabetes Melitus dan Hubungannya dengan Kejadian Mikroalbuminuria di Kota Ternate. *Syntax Literate ; Jurnal Ilmiah Indonesia*, 6(2), 1297–1307.
- Ramadhan, N. (2015). Karakteristik Penderita Diabetes Melitus Tipe 2 Berdasarkan Kadar HbA1c di Puskesmas Jayabaru Kota Banda Aceh. *SEL J Penelit Kesehat*, 2(2), 49–56.
- World Health Organization (WHO). (2016). *Fact Sheet of Diabetes*.

PELATIHAN MANAJEMEN DAN KOMUNIKASI PARIWISATA DI DESA WISATA JAWA BARAT

Dyah Eko Setyowati

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bisnis Indonesia

Email : *dyahantariksa@gmail.com

Manuskrip: Juli -2022; Ditinjau: Juli -2022; Diterima: Juli -2022;

Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Penelitian pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan melalui pelatihan manajemen dan komunikasi pariwisata bagi pelaku UMKM di sekitar desa wisata Jawa Barat. Pelatihan yang kami lakukan pada saat melakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat UMKM Desa Wisata di Jawa Barat dilakukan kombinasi antara penyuluhan/ceramah, dengan penayangan video, diskusi dan tanya jawab dengan mengambil waktu yang tersedia mengenai pelatihan manajemen dan komunikasi pariwisata pelaku UMKM di desa wisata Jawa Barat. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Wilayah Kecamatan Bandung Wetan Jl Batununggal nomor 3 Bandung Jawa Barat dengan acara tatap muka dan penyampaian malkalah tentang Manajemen dan komunikasi pariwisata desa wisata agar para pelakun UMKM di desa wisata dapat berkomunikasi dengan benar sehingga dapat menarik mitra bisnisnya. Setelah pemaparan makalah dilanjutkan dengan acara tanya jawab dan dsikusi. Kesimpulan dari pengabdian ini dapat terlaksana dengan baik.

Kata Kunci: Pelatihan, Manajemen, Komunikasi, Pariwisata, UMKM, Desa Wisata.

PENDAHULUAN

Desa wisata yang bermunculan di daerah Jawa Barat sangat mendukung meningkatnya taraf ekonomi masyarakat di Jawa Barat (Pratama & Kurnia, 2019). Dari data yang ada desa wisata banyak memberikan lapangan usaha bagi UMKM di sekitarnya, untuk ambil bagian dalam meramaikan desa wisata tersebut (Raharjo, 2019). Telah diketahui bahwa UMKM berkontribusi besar bagi pertumbuhan ekonomi negara, apalagi 61,97% dari PDB (Product Domestik Bruto) Indonesia berasal dari UMKM. Di Tahun 2020 Kementerian Koperasi Dan UMKM berhasil menambah devisa negara sebesar Rp 8.500. Triliun Rupiah (Wardiningsih, 2022). Dengan demikian UMKM dianggap memiliki peran strategis dalam memerangi kemiskinan dan pengangguran, karena menyerap tenaga kerja 97% dari daya serap usaha pada tahun 2020 (Ilmi, 2021).

Dalam mensukseskan desa Wisata di Jawa Barat UMKM merupakan salah satu usaha untuk mengembangkan dan mengoptimalkan potensi perekonomian

Indonesia. Namun UMKM perlu mendapat pencerahan dan pembinaan agar produknya lebih berkualitas dan menarik sehingga lebih dapat bersaing (Windusancono, 2021). Dimasa kemajuan teknologi informasi dan pemasaran digital, maka pemerintah mendukung para pelaku UMKM untuk “ go online” atau memasarkan produk yang berkualitas dan kemasan yang menarik secara daring (Idah & Pinilih, 2020). Namun menurut informasi dari Lembaga layanan pemasaran dan UMKM Kemenkop, saat ini baru ada 3,97 juta UMKM dari total 60 UMKM, yang menjajakan dagangannya secara daring. Oleh sebab itu Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilaksanakan oleh Forum Pemberdayaan Perempuan Indonesia bersama STIE Bisnis Indonesia mengambil topik Pelatihan Manajemen Dan Komunikasi Desa Wisata Di Jawa Barat yang diselenggarakan pada tanggal 17 – 19 Desember 2021.

Berdasar data, dari tahun ke tahun terjadi peningkatan jumlah UMKM yang beroperasi di Desa Wisata, untuk dapat bersaing maka UMKM harus berusaha untuk meningkatkan kualitas Manajemen pemasarannya agar produk nya dikenal masyarakat di beli dengan kualitas bagus sehingga memuaskan konsumen dan pada akhirnya meraih loyalitas konsumen (Manggu & Beni, 2021). Perlu disampaikan pada media manajemen pemasaran kemajuan yang dicapai UMKM di Desa Wisata Jawa Barat sehingga konsumen tahu kemajuan Desa Wisata dengan UMKMnya seperti telah terstandarisasi produk yang dijual, barang tidak sesuai harapan konsumen, telah diterapkan Standar Operasional Prosedur yang memadai. Kondisi ini harus dikomunikasikan, di pasarkan kepada konsumen UMKM meningkatnya kualitas produk sehingga dapat mencapai tujuan seperti yang diinginkan oleh pihak Desa Wisata, banyak pengunjung yang datang (Rachmawati, 2018).

Produk menurut Kotler (2018) adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dibeli, digunakan, atau dikonsumsi untuk memuaskan keinginan atau kebutuhan. Secara konseptual, produk adalah pemahaman subjektif produsen terhadap sesuatu yang dapat ditawarkan sebagai upaya pencapaian tujuan organisasi melalui pemenuhan kebutuhan dan aktivitas konsumen, sesuai dengan kompetensi dan kapasitas organisasi, serta daya beli pasar.

Produk, menurut Kotler dan Keller (2016), merupakan komponen penting dari keseluruhan penawaran pasar. Lebih lanjut, produk dapat diartikan sebagai persepsi konsumen yang digambarkan oleh produsen melalui manufakturnya (Tjiptono, 2017). Pelanggan (customer) berasal dari kata custom yang berarti “membuat sesuatu menjadi kebiasaan atau kebiasaan” dan “melakukan kebiasaan”. Griffin (2005) mendefinisikan pelanggan sebagai "seseorang yang telah terbiasa membeli". Kebiasaan terbentuk dari waktu ke waktu melalui pembelian dan interaksi berulang. Tanpa hubungan yang kuat dan pembelian berulang, orang tersebut adalah pembeli daripada pelanggan. Pelanggan sejati meningkat dari waktu ke waktu (Griffin, 2005).

Pengembangan UKM memerlukan perhatian yang signifikan baik dari pemerintah maupun masyarakat agar mampu bersaing dengan pelaku ekonomi lainnya. Kebijakan pemerintah ke depan harus lebih kondusif bagi pertumbuhan dan perkembangan UMKM. Pemerintah harus berperan lebih besar dalam

pemberdayaan UMKM di Desa Wisata Jawa Barat, serta membina komunikasi bisnis yang saling menguntungkan antara pengusaha besar dan kecil serta meningkatkan kualitas sumber daya manusianya. Kondisi UMKM Indonesia Saat Ini (1) Pertanian, Peternakan, Kehutanan, dan Perikanan; (2) Perdagangan, Hotel, dan Restoran; (3) Industri Pengolahan; (4) Transportasi dan Komunikasi; dan (5) Jasa merupakan sektor ekonomi UMKM dengan proporsi unit usaha tertinggi.

UMKM memang unggul, karena sebagian besar usaha di Indonesia (lebih dari 99 persen) berbentuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Namun, jika total omzet dan aset UMKM di Indonesia digabungkan, belum tentu jumlahnya bisa bersaing dengan satu perusahaan skala nasional. Berdasarkan statistik tersebut, UMKM hadir di sebagian besar sektor usaha di Indonesia.

Berdasarkan uraian tersebut di atas maka kegiatan pengabdian masyarakat ini ditujukan untuk Meningkatkan manajemen pemasaran UMKM Desa Wisata di Jawa Barat agar konsumen/ masyarakat Indonesia pada khususnya dan wisatawan mancanegara mengenal Desa Wisata lewat UMKM yang dipromosikan secara massif dan dapat dikembangkan dan di pasarkan secara online.

METODE DAN MATERI KEGIATAN

1. Metode

Pelatihan yang kami lakukan pada saat melakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat UMKM Desa Wisata di Jawa Barat dilakukan kombinasi antara penyuluhan/ceramah, dengan penayangan video, diskusi dan tanya jawab. Diskusi dan tanya jawab mengambil waktu yang tersedia, dengan tujuan agar kegiatan berjalan lebih hidup dan tidak membosankan yang disebabkan peserta aktif berpartisipasi dalam kegiatan yang kami lakukan. Hal ini juga lebih mempermudah upaya memahami materi yang kami sampaikan, karena materi yang kami sampaikan sesuai dengan apa yang menjadi masalah bagi mereka. Pada kegiatan pelatihan dan pendamping yang kami lakukan ini untuk meningkatkan pemahaman Pelaku UMKM di Desa Wisata mengenai manajemen Pemasaran dan Komunikasi.

2. Subyek dan Profil Peserta

Peserta dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah masyarakat pelaku UMKM wilayah Desa Wisata Jawa Barat. Peserta yang hadir pada saat itu kurang lebih 20 orang pelaku UMKM.

3. Pelaksana

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang kami lakukan bersifat Monodisiplin, PKM ini diselenggarakan pada tanggal 17 – 19 Desember 2021.

Pelaksanaan Kegiatan ini dapat dikategorikan menjadi 2 kegiatan: yaitu Pra-pelaksana kegiatan dan pelaksana kegiatan yang dirinci sebagai berikut:

a. Pra-Pelaksana

Aktivitas-aktivitas pra pelaksana bahkan telah dimulai sejak awal januari dengan melakukan koordinasi dari komite PKM. Selanjutnya

koordinasi telah diintensifkan berupa pertemuan-pertemuan serta survey-survey dengan waktu sebagai berikut :

Tabel 1. Pra Pelaksanaan

No	Kegiatan	Waktu
1.	Survei	2 September 2021
2.	Rapat pertama, penentuan kegiatan	15 September 2021
3.	Koordinasi dengan pemberi materi	19 September 2021
4.	Pembuatan modul	5 Desember 2021
5.	Koordinasi dengan pengurus kegiatan wilayah	6 Desember 2021
6.	Pengumpulan Modul	15 Desember 2021
7.	Pelaksanaan kegiatan PKM	17-19 Desember 2021

Koordinasi juga dilakukan untuk anggota tim PKM lainnya, dimulai dari penyusunan proposal, pembagian tugas, pembuatan modul serta koordinasi pelaksanaannya.

b. Pelaksanaan kegiatan

Kegiatan yang kami lakukan pada tanggal 17-19 Desember 2021, bertempat Wilayah Kecamatan Bandung Wetan Jl Batununggal nomor 3 Bandung Jawa Barat. Secara keseluruhan kami sangat bergembira karena respon yang positif yang diperlihatkan oleh para peserta pelatihan tersebut. Team bersama UMKM berkeliling mengunjungi beberapa Daerah Desa Wisata di Daerah Jawa Barat untuk memberikan penyuluhan, dan di wilayah Kecamatan Bandung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan oleh kami TIM PKM dari Forum Pemberdayaan Perempuan Indonesia dan STIE Bisnis Indonesia yang dilakukan terhadap masyarakat di wilayah Desa Wisata di Wilayah Jawa Barat. Awalnya diawali dengan kata sambutan oleh Ketua PKM STIEBI. Setelah itu kata sambutan dari pihak setempat yang disampaikan oleh Koordinator UMKM Desa Wisata, setelah itu kami masing-masing membawa makalah yang berisikan tema “Manajemen dan komunikasi pariwisata desa wisata”.

Setelah semua pemakalah menyampaikan makalahnya. Acara selanjutnya dilanjutkan dengan tanya jawab yang berlangsung dengan antusias dimana semua peserta banyak yang bertanya kepada kami mengenai masalah-masalah yang dihadapinya.

Sejumlah besar peserta mengikuti acara ini dengan memberikan masukan dan masukan, mengungkapkan tantangan yang mereka hadapi saat ini untuk berdiskusi dan menemukan solusi potensial, atau memberikan masukan dan masukan kepada penyelenggara acara mengenai masalah yang berkaitan dengan sistem moneter.

Pembicaraan yang kami lakukan ternyata memberikan hasil yang positif terhadap masalah yang mereka hadapi, dan mereka akan melaksanakan apa yang termasuk dalam masukan kami kepada mereka.



Gambar 1. Kegiatan Pengabdian Masyarakat pada Desa Wisata



Gambar 2. Berinteraksi dengan Pelaku UMKM di Desa Wisata Jawa Barat



Gambar 3. Pemaparan Materi tentang Manajemen Strategi Komunikasi Pariwisata

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dan saran yang ditarik atas terselenggaranya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat adalah sebagai berikut:

1. Materi yang disampaikan bagaimana “Manajemen Pemasaran yang sedang tren saat ini dan komunikasi pariwisata yang benar untuk menarik mitra bisnis” dapat diterima dengan baik.
2. Tentunya masih dibutuhkan program berikutnya agar dapat dievaluasi dan tepat guna bagi peserta.
3. Pelatihan ini akan dilanjutkan dengan pelatihan pelatihan manajemen dan komunikasi sebagai pendampingan satu tahun kedepan oleh Team PKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Griffin, J. (2005). *Customer Loyalty Menumbuhkan dan Mempertahankan Kesetiaan Pelanggan*. Jakarta: Erlangga
- Idah, Y. M., & Pinilih, M. (2020). Strategi Pengembangan Digitalisasi UMKM. *Prosiding*, 9(1).
- Ilmi, N. A. N. (2021). Peran UMKM Dalam Mengurangi Tingkat Pengangguran Masyarakat dan Strategi UMKM Ditengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 18(1), 96-107.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management (15th global ed.)*. England: Pearson.
- Manggu, B., & Beni, S. (2021). Analisis Penerapan Segmentasi, Targeting, Positioning (STP) dan Promosi Pemasaran Sebagai Solusi Meningkatkan Perkembangan UMKM Kota Bengkayang. *Sebatik*, 25(1), 27-34.
- Pratama, F. G., & Kurnia, G. (2019). Strategi Pengembangan Desa Wisata Berbasis Masyarakat (Studi Kasus: Desa Lebakmuncang, Kecamatan Ciwidey, Kabupaten Bandung). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 5(1), 1014-1028.
- Rachmawati, F. (2018). *Penerapan digital marketing sebagai strategi komunikasi pemasaran terpadu produk usaha kecil dan menengah (UKM) pahlawan ekonomi surabaya* (Doctoral dissertation, UIN Sunan Ampel Surabaya).
- Raharjo, T. W. (2019). *Penguatan Strategi Pemasaran dan Daya Saing UMKM Berbasis Kemitraan Desa Wisata*. Jakad Media Publishing.
- Tjiptono, F. (2017). *Service, quality, dan satisfaction*. Jakarta: Pelitabangsa.
- Wardinarsih, R. (2022). Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Kecamatan Pujut. *YASIN*, 2(3), 383-392.
- Windusancono, B. A. (2021). Upaya Percepatan Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Indonesia. *Mimbar Administrasi Fisip Untag Semarang*, 18(2), 32-45.

WORKSHOP PELAKSANAAN PEMBELAJARAN ONLINE BAGI GURU SE-BKS (BADAN KERJASAMA SEKOLAH) MOYUDAN

^{1*}Mukti Sintawati, ²Lisa Retnasari, ³Asih Mardati, ⁴Hanum Hanifa Sukma

Universitas Ahmad Dahlan, Yogyakarta, Indonesia

Email : *mukti.sintawati@pgsd.uad.ac.id

Manuskrip: Juli -2022; Ditinjau: Juli -2022; Diterima: Juli -2022;

Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Workshop pelaksanaan pembelajaran online ini dilatarbelakangi oleh diterapkannya Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) di awal tahun 2021. Kebijakan tersebut berdampak pada proses kegiatan belajar mengajar (KBM) yang harus dilakukan secara online atau dalam jaringan. Namun, guru-guru sekolah dasar se-BKS (Badan Kerjasama Sekolah) Moyudan belum siap melaksanakan proses KBM dengan sistem full online karena pengetahuan yang masih kurang dalam menyelenggarakan KBM online. Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan guru dalam menyelenggarakan pembelajaran secara online. Sasaran kegiatan ini adalah guru sekolah dasar se-BKS Moyudan. Pelatihan yang diberikan berupa pelatihan memanfaatkan Google Form dan Google Classroom dalam pembelajaran online. Workshop dilaksanakan secara tatap muka dengan 2 kali pertemuan. Metode yang digunakan yaitu workshop dan pendampingan. Hasil dari kegiatan ini yaitu guru-guru se-BKS Moyudan yang mengikuti workshop mampu menyajikan soal dalam google form, membuat kelas virtual dalam google classroom dan melengkapinya dengan materi dalam bentuk file word, pdf, dan video.

Kata Kunci: Google Classroom, Google Form, Pembelajaran Online

PENDAHULUAN

Pandemi Covid-19 yang melanda dunia berdampak pada sistem pembelajaran. Pembelajaran tatap muka di Indonesia yang biasanya di laksanakan di sekolah dialihkan menjadi school from home atau belajar di rumah sejak awal tahun 2020. Pemerintah mengharapkan kegiatan selama school from home dilaksanakan secara daring (dalam jaringan). Hal ini merupakan perubahan besar dalam sistem pendidikan di Indonesia. Tidak semua sekolah siap dalam menyelenggarakan pembelajaran secara daring atau online. Kurangnya peralatan pendukung seperti jaringan internet, smartphone, laptop atau komputer, dan pengetahuan guru tentang penyelenggaraan pembelajaran secara online menjadi beberapa penyebab ketidaksiapan sekolah dalam menyelenggarakan pembelajaran

online. Oleh karena itu, masih ada beberapa sekolah yang tetap menyelenggarakan kegiatan belajar mengajar (KBM) secara tatap muka di sekolah dengan menerapkan protokol kesehatan. Seperti yang terjadi di beberapa sekolah di Kecamatan Moyudan Sleman Daerah Istimewa Yogyakarta. Beberapa sekolah tetap melakukan interaksi antara guru dan siswa seperti mengambil tugas dan mengumpulkan tugas di sekolah, serta pembelajaran tatap muka kelompok kecil.

Semakin banyaknya orang yang terpapar Covid-19 menyebabkan diterapkannya Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) di Kabupaten Sleman sesuai instruksi Bupati Sleman tahun 2021. Kebijakan ini juga melarang sekolah untuk menyelenggarakan KBM tatap muka meskipun dengan skala kecil. Hal ini tentu mengharuskan guru untuk menyesuaikan proses KBM sesuai peraturan terbaru. Guru-guru SD se-BKS Moyudan melaksanakan proses pembelajaran melalui Whatsapp Grup (WAG). Guru memberikan instruksi melalui WAG, kemudian siswa mengerjakan di kertas/buku kemudian hasil pekerjaan tersebut di foto dan dikirimkan ke guru. Berdasarkan hasil wawancara dengan guru dan kepala sekolah, proses pembelajaran seperti ini membuat guru kesulitan dalam menyampaikan materi dan melakukan koreksi pada pekerjaan siswa. Selain itu, siswa juga merasa bosan dengan tugas yang diberikan setiap hari.

Berdasarkan uraian diatas, pelatihan penyelenggaraan KBM secara online/daring perlu diberikan bagi guru se-BKS Moyudan. Pelatihan ini diberikan karena guru maupun siswa sebenarnya memiliki peralatan mendukung dalam pembelajaran online seperti smartphone, laptop/komputer dan jaringan internet. Hal ini sesuai dengan pendapat Gikas & Grant (2013) bahwa proses KBM secara online harus didukung sarana yang memadai seperti smartphone, laptop/komputer dalam mengakses informasi pembelajaran. Moore, Dickson-Deane, dan Galyen (2011) menambahkan bahwa pembelajaran online adalah proses KBM yang membutuhkan akses internet. Selain itu, Kemampuan guru dalam menyelenggarakan pembelajaran online merupakan salah satu kemampuan guru dalam memanfaatkan teknologi. Hal ini tercantum dalam permendikbud no 65 tahun 2013 tentang standar proses pembelajaran yang memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi secara terintegrasi, sistematis, dan efektif sesuai dengan situasi dan kondisi.

Pelatihan penyelenggaraan KBM secara online yang diberikan kepada guru se-BKS Moyudan yaitu pelatihan penggunaan Google Form dan Google Classroom. Google form dan Google Classroom dipilih karena kedua platform tersebut gratis dan tidak membutuhkan instalasi dengan syarat pengguna memiliki akun google. Fungsi dari Google Form di bidang pendidikan yaitu memberikan tugas/ulangan, mengumpulkan pendapat orang lain (wawancara tertulis), mengumpulkan data siswa/guru, membuat formulir pendaftaran, dan membagikan

kuesioner online (Batubara, 2016). Pelatihan google form bagi guru bertujuan agar guru lebih mudah memberikan soal/kuis dan melakukan koreksi terhadap hasil pekerjaan siswa. Google form dapat mengoreksi pekerjaan siswa secara otomatis untuk soal pilihan ganda dan isian singkat (Purwati & Nugroho, 2018).

Pelatihan Google Classroom bertujuan agar guru lebih mudah mengelola pembelajaran secara online. Google Classroom dirancang untuk mempermudah interaksi guru dan siswa dalam pembelajaran online (Bender & Waller, 2014). Google Classroom memiliki fitur-fitur yang mendukung pembelajaran yaitu fitur upload materi berupa file, video, atau mentautkan link. Fitur lainnya yaitu fitur tugas dan skoring, dimana guru bisa langsung melakukan penilaian di Google Classroom.

Penggunaan Google Form dan Google Classroom dalam pembelajaran online ini diharapkan dapat meningkatkan keefektifan pembelajaran di masa school from home. Hasil penelitian Santoso (2019) menunjukkan bahwa Google Form efektif digunakan dalam pembelajaran. Selanjutnya, Hasil Penelitian Sabran & Sabara (2018) menunjukkan bahwa Google Classroom efektif sebagai media pembelajaran.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Mitra dalam kegiatan ini adalah guru-guru SD se-BKS Moyudan. Tujuan kegiatan pengabdian yaitu untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan guru dalam menyelenggarakan kegiatan pembelajaran dalam jaringan atau online. Pelaksanaan kegiatan dilakukan sebanyak 2 kali secara tatap muka dengan menerapkan protokol kesehatan. Pelaksanaan dilakukan pada tanggal 13 Februari dan 6 Maret 2021. Peserta kegiatan sebanyak 25 guru SD se-BKS Moyudan. Kegiatan ini terdiri dari tiga tahap yaitu persiapan, pelaksanaan, dan evaluasi kegiatan. Metode yang digunakan dalam menyampaikan materi yaitu ceramah, praktik, dan pendampingan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap persiapan dimulai dengan melakukan observasi dan wawancara kepada beberapa kepala sekolah dan guru SD di BKS Moyudan. Hasil dari wawancara diperoleh kesimpulan bahwa guru-guru masih kesulitan dalam menyelenggarakan pembelajaran online. Hal ini dikarenakan minimnya pengetahuan guru tentang aplikasi yang dapat digunakan dalam pembelajaran online. Berdasarkan hasil observasi diketahui bahwa beberapa sekolah SD di BKS Moyudan memiliki jaringan internet, guru dan orangtua siswa memiliki smartphone, komputer atau laptop yang mendukung pembelajaran online. Berdasarkan temuan tersebut,

dipilihlah workshop Google Form dan Google Classroom untuk pembelajaran online. Setelah materi ditentukan, selanjutnya dilakukan koordinasi dengan mitra untuk menentukan jadwal pelaksanaan dan persiapan sarana dan prasarana.

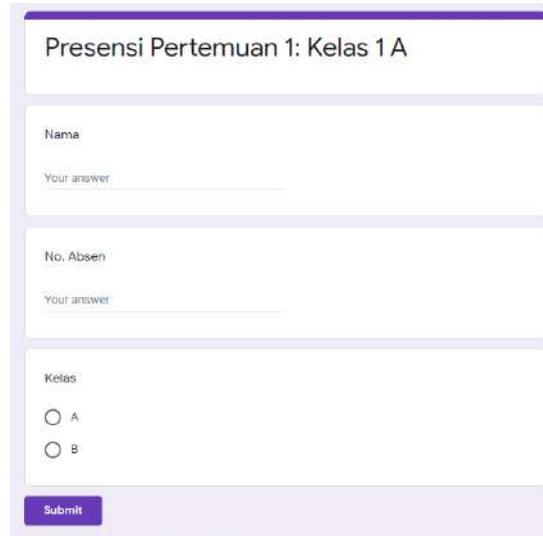
Pada tahap persiapan, tim mitra berperan dalam menyiapkan sarana dan prasarana berupa tempat pelatihan, LCD, sound system, akses internet, banner, konsumsi, dan melakukan sosialisasi jadwal kegiatan kepada guru-guru SD se-BKS Moyudan. Tim dosen pelaksana bertugas menyusun jadwal, menyiapkan materi, dan memberikan pelatihan.

Tahap pelaksanaan dilaksanakan secara offline dan online. Pelaksanaan workshop secara offline dilaksanakan sebanyak dua kali tatap muka. Pertemuan tatap muka pertama dilaksanakan pada tanggal 13 Februari 2021 dengan menerapkan protokol kesehatan. Pelaksanaan kegiatan bertempat di SD Muhammadiyah Semingin Moyudan Sleman Yogyakarta. Kegiatan diawali dengan upacara pembukaan. Materi workshop yang diberikan yaitu penggunaan Google Form dalam pembelajaran. Guru mendapatkan penjelasan tentang fitur-fitur Google Form dan praktek menggunakannya dalam pembelajaran. Guru praktek membuat formulir dan membuat soal atau kuis dengan Google Form. Foto-foto kegiatan pada pertemuan pertama disajikan pada Gambar 1.

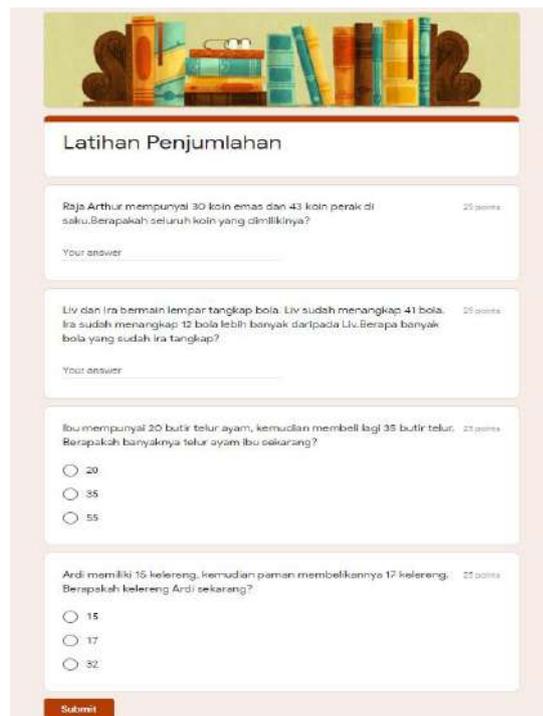


Gambar 1. Kegiatan Pertemuan Pertama

Setelah guru membuat formulir dan soal pada Google Form, guru-guru saling membagikan link/tautan formulir dan soal tersebut melalui aplikasi Whatsapp. Guru-guru kemudian mencoba mengisi formulir dan mengerjakan soal milik guru yang lain. Kemudian guru berlatih mendownload formulir dan soal yang telah diisi/dikerjakan oleh guru lain. Hasil formulir dan soal yang telah dibuat guru dalam Google Form disajikan pada Gambar 2 dan Gambar 3.



Gambar 2. Salah satu hasil formulir yang dibuat Guru



Latihan Penjumlahan

Raja Arthur mempunyai 30 koin emas dan 43 koin perak di sakunya. Berapakah seluruh koin yang dimilikinya? 25 points

Your answer

Liv dan Ira bermain lempar tangkap bola. Liv sudah menangkap 41 bola. Ira sudah menangkap 12 bola lebih banyak daripada Liv. Berapa banyak bola yang sudah Ira tangkap? 25 points

Your answer

Ibu mempunyai 20 butir telur ayam, kemudian membeli lagi 35 butir telur. Berapakah banyaknya telur ayam Ibu sekarang? 25 points

20

35

55

Ardi memiliki 15 kelereng, kemudian pamannya membelikannya 17 kelereng. Berapakah kelereng Ardi sekarang? 25 points

15

17

32

Submit

Gambar 3. Salah satu soal yang dibuat Guru

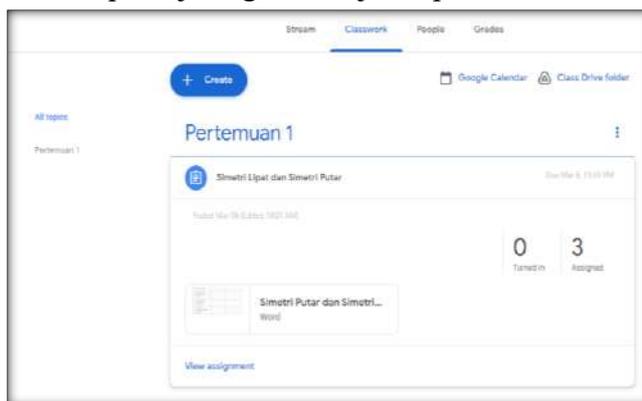
Pelaksanaan pertemuan tatap muka kedua dilaksanakan pada tanggal 20 Maret 2021 dengan menerapkan protokol kesehatan. Kegiatan bertempat di SD Muhammadiyah Gamplong Moyudan Sleman Yogyakarta. Materi workshop yang

diberikan yaitu pembelajaran online menggunakan Google Classroom. Guru-guru mendapatkan penjelasan apa saja fitur dalam Google Classroom dan manfaatnya. Guru-guru praktek membuka aplikasi Google Classroom dan login menggunakan gmail. Guru mempraktikkan membuat kelas virtual dan mengunggah materi berupa file pdf, word, dan video. Guru-guru juga berlatih menautkan link video dan soal yang telah dibuat dalam Google Form. Foto kegiatan pada pertemuan kedua disajikan pada Gambar 4.



Gambar 4. Foto kegiatan pertemuan kedua.

Pada pertemuan kedua ini, guru-guru dilatih memberikan tugas kepada siswa melalui menu assignment/tugas pada aplikasi Google Classroom. Guru-guru juga dilatih membuat rubrik penilaian dan memberikan nilai pada tugas siswa. Selanjutnya, para guru berlatih menjadi guru dan siswa dalam pembelajaran menggunakan Google Classroom. Para guru saling berbagi link dan kode kelas Google Classroom. Hasil pekerjaan guru disajikan pada Gambar 5.



Gambar 5. Salah satu contoh kelas dalam Google Classroom

Setelah kegiatan tatap muka dilaksanakan, selanjutnya dilakukan monitoring secara online melalui Whatsapp Grup. Guru mempraktekan pelaksanaan pembelajaran menggunakan Google Form dan Google Classroom pada kelas yang diampunya. Tim dosen pelaksanan bersama kepala sekolah memantau pelaksanaan pembelajaran tersebut.

Tahap evaluasi dilakukan untuk melihat hasil pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan. Berdasarkan hasil evaluasi, diperoleh bahwa mayoritas guru dapat mengembangkan kelas virtual melalui Google Form dan Google Classroom secara mandiri. Data keterlaksanaan pembelajaran online yang dilakukan guru selama uji coba disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Keterlaksanaan Pembelajaran Online

Kriteria	Persentase
Terlaksana	60
Tidak Terlaksana	40

Tabel 1 menunjukkan bahwa dari 25 guru, 60% dapat melaksanakan pembelajaran online menggunakan Google Form dan Google Classroom, sedangkan 40% tidak dapat melaksanakan atau kesulitan dalam melaksanakan. Kesulitan yang dialami guru ini disebabkan beberapa orangtua siswa kesulitan dalam menggunakan Google Classroom.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat berupa workshop pelaksanaan pembelajaran online bagi guru se-BKS Moyudan berjalan dengan baik. Guru peserta workshop mampu menggunakan Google Form dan Google Classroom dalam pembelajaran online.

Berdasarkan hasil kegiatan diperoleh bahwa pelaksanaan dilapangan terkendala kesulitan siswa dan orangtua siswa dalam menggunakan classroom, oleh karena itu perlu pendampingan bagi guru untuk melakukan pelatihan/pengenalan Google Classroom pada siswa/ orangtua siswa.

DAFTAR PUSTAKA

- Batubara, H.H. (2016). Penggunaan Google Form Sebagai Alat Penilaian Kinerja Dosen di Prodi PGMI Uniska Muhammad Arsyad Al Banjari. *AL-BIDAYAH: Jurnal Pendidikan Dasar Islam*. 8(1). 39-50.
- Bender, W., & Waller, L. (2014). Google Apps. In *Cool Tech Tools for Lower Tech Teachers: 20 Tactics for Every Classroom*. <https://doi.org/10.4135/9781483387840.n16>

- Gikas, J., & Grant, M. M. (2013). Mobile computing devices in higher education: Student perspectives on learning with cellphones, smartphones & social media. *Internet and Higher Education*.
<https://doi.org/10.1016/j.iheduc.2013.06.002>
- 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.
- Kemendikbud. (2013). Permedikbud Nomor 65 Tahun 2013 Tentang Standar Proses. Jakarta: Kemendikbud
- Moore, J. L., Dickson-Deane, C., & Galyen, K. (2011). E-Learning, online learning, and distance learning environments: Are they the same? *Internet and Higher Education*. <https://doi.org/10.1016/j.iheduc.2010.10.001>
- Purwati, D., & Nugroho, A. N. P. (2018). Pengembangan Media Evaluasi Pembelajaran Sejarah Berbasis Google Formulir di SMA N 1 Prambanan. *ISTORIA: Jurnal Pendidikan dan Ilmu Sejarah*. 4(1). 1-10.
- Sabran & Sabara, E. (2018) Keefektifan Google Classroom Sebagai Media Pembelajaran. *Prosiding Seminar Nasional Lembaga Penelitian Universitas Negeri Makassar, Makassar, Indonesia*, 122-125.
- Santoso, P.B. (2019). Efektivitas Penggunaan Media Penilaian Google Form Terhadap Hasil Belajar Pelajaran TIK. *Prosiding Seminar Nasional Penelitian dan Evaluasi Pendidikan Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta, Indonesia*, 287-292.

IMPLEMENTASI PROTOKOL KESEHATAN DALAM PELAYANAN PUBLIK SEBAGAI UPAYA PENCEGAHAN COVID-19 DI KELURAHAN YENURES

^{1*}Rijal, ²Amiruddin, ³Hermanu Iriawan, ⁴Dahyar Daraba
Institut Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (IISIP) Yapis Biak, Papua, Indonesia
Email : *rijalbudiman020390@gmail.com

Manuskrip: Juli -2022; Ditinjau: Juli -2022; Diterima: Juli -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Memberikan pelayanan publik di masa pandemi Covid-19 ini tentu harus mengacu pada Protokol Kesehatan yaitu 5M, yang harus diterapkan dengan baik dan maksimal untuk mencegah tersebarnya Covid-19 di Kelurahan Yenures, Kabupaten Biak Numfor, Untuk itu kegiatan ini sebagai Edukasi untuk Aparat Pemerintah dan masyarakat agar bisa lebih berhati-hati dan mematuhi protokol kesehatan yang ditetapkan. Metode yang digunakan pada kegiatan ini yaitu metode sosialisasi yang mana menyampaikan langsung hal-hal berkaitan dengan protokol kesehatan yang harus diterapkan dalam pelayanan publik sebagai bentuk dari pencegahan Covid-19 di Kelurahan Yenures, Kabupaten Biak Numfor.

Kata Kunci: AKM, Literasi Matematika, Kampus Mengajar

PENDAHULUAN

Corona virus adalah kumpulan virus yang bisa menginfeksi sistem pernapasan. 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 sudah banyak kasus virus ini, meski virus ini hanya menyebabkan infeksi pernapasan ringan, seperti flu, batuk, sakit tenggorokan, namun virus ini juga bisa menyebabkan infeksi pernapasan berat, seperti infeksi paru-paru (pneumonia) dan juga bisa menyebabkan beberapa penyakit yang kita derita bertambah ganas (Kurniawansyah et al., 2020, p. 133) Ditambah lagi virus ini sangat mudah menular terutama bagi para lansia sehingga penyebarannya sangat cepat hampir semua Wuhan terinfeksi virus ini dan juga banyak korban yang meninggal dikarenakan virus ini, bahkan dalam beberapa bulan saja virus ini sudah hampir tersebar di seluruh dunia.

Beberapa pasien dengan infeksi Covid-19 memiliki tanda gejala saluran pernapasan atas yang menonjol (misalnya bersin atau sakit tenggorokan), Penyakit ini dapat berujung pada pneumonia Hui, 2020 dalam (Widiyanto et al., 2021, p. 242). WHO mengatakan bahwa virus yang mengakibatkan Covid-19 ini dapat meluas utamanya dari satu orang ke orang lainnya melalui percikan-percikan

yang biasanya dari hidung dan mulut seseorang, atau biasa disebut dengan droplet. Droplet ini biasanya keluar saat orang yang mengidap Covid-19 sedang batuk, berbicara, dan juga bersin (World Health Organization, 2020) Orang-orang yang mengalami Covid-19 mempunyai berbagai macam gejala, dimulai dari gejala ringan sampai gejala berat. Gejala ini biasanya muncul 2-14 hari setelah seseorang terinfeksi virus corona (CDC, 2020), (Lai et al., 2020). Namun, rata-rata periode inkubasi COVID-19 adalah 5 hari (Velavan & Mayer, 2020, p. 278) WHO menyarankan cara yang dapat ditempuh seseorang untuk melindungi dirinya serta mencegah penyebaran Covid-19 adalah dengan melakukan kebiasaan mencuci tangan dengan air dan sabun sesuai tata cara yang benar, menggunakan cairan antiseptik ketika berada di luar rumah agar praktis, selalu menjaga jarak dengan orang lain minimal 1 meter, serta menghindari segala bentuk keramaian. Selain itu juga disarankan menjalankan etika batuk dan bersin, yaitu menutup area mulut serta hidung dengan tisu atau siku (World Health Organization, 2020).

Pandemi Covid-19 ini diperkirakan akan masih berlangsung selama beberapa waktu ke depan, sehingga mau tidak mau pemerintah dan masyarakat perlu menyesuaikan diri untuk hidup berdasarkan protokol kesehatan yang ditetapkan demi mencegah penularan Covid-19. Untuk itu Kegiatan ini dalam rangka membantu masyarakat menghadapi kondisi *New Normal*, dengan membantu masyarakat hidup dengan menaati protokol kesehatan. Kurangnya kesadaran dan pengetahuan masyarakat tentang Virus Covid-19 ini dapat diatasi dengan memberikan pengetahuan, melalui sosialisasi tentang pentingnya melaksanakan protokol Kesehatan dalam pelayanan publik sebagai upaya pencegahan Covid-19. Melakukan langkah-langkah kecil yang berdampak besar untuk penanganan pandemi ini dengan Menerapkan Protokol Kesehatan. (Dermawan et al., 2020, p. 116)

Mengantisipasi dan mengurangi jumlah penderita virus Corona di Indonesia, pemerintah sudah melakukan serangkaian tindakan preventif guna memutus rantai penyebaran virus Corona diantaranya melalui *physical distancing*, *social distancing*, kewajiban menggunakan masker, pengadaan alat pelindung (APD) sampai pada pembatasan sosial berskala besar (PSBB) di daerah tertentu (Silalahi, 2020).

Berdasarkan bukti ilmiah, COVID-19 dapat menular dari manusia ke manusia melalui percikan batuk/bersin (*droplet*), tidak melalui udara. Orang yang paling berisiko tertular penyakit ini adalah orang yang kontak erat dengan pasien COVID-19 termasuk yang merawat pasien COVID-19. Rekomendasi standar untuk mencegah penyebaran infeksi adalah melalui cuci tangan secara teratur menggunakan sabun dan air bersih, menerapkan etika batuk dan bersin, menghindari kontak secara langsung dengan ternak dan hewan liar serta menghindari kontak dekat dengan siapapun yang menunjukkan gejala penyakit pernapasan seperti batuk dan bersin. Selain itu, menerapkan Pencegahan dan Pengendalian Infeksi (PPI) saat berada di fasilitas kesehatan terutama unit gawat darurat (Kementerian Kesehatan, 2020).

Pandemi COVID-19 yang terjadi diperkirakan akan memicu dampak negatif bagi masyarakat (Agil & Panglima, 2020, p. 20) Protokol kesehatan wajib diterapkan selama masa pandemi tersebut (Buana, 2020, p. 219) Protokol Kesehatan untuk penanggulangan COVID-19 terdiri dari fase pencegahan, fase deteksi dan fase respon (Suni, 2020). Peran dari masyarakat dalam setiap fase sangat dibutuhkan untuk menghindari terjadinya penularan yang lebih banyak. Pemerintah telah mengeluarkan pedoman kesiapsiagaan dalam menghadapi penyebaran COVID-19.

Protokol kesehatan 5M (memakai masker, mencuci tangan pakai sabun dan air mengalir, Menjaga jarak, menjauhi kerumunan serta membatasi mobilitas dan interaksi merupakan cara terbaik yang dapat diterapkan untuk menghentikan rantai penyebaran COVID-19. Upaya ini menuntut kedisiplinan tinggi dan harus diterapkan setiap saat secara konsisten. Hal ini sesuai dengan pernyataan World Health Organization (WHO), bahwa salah satu upaya memelihara diri agar terhindar dari penyakit ini adalah dengan rajin membersihkan tangan menggunakan sabun maupun cairan berbasis alkohol, hindari sering menyentuh bagian wajah (mata, mulut dan hidung) serta melakukan pembatasan kontak fisik dengan orang lain (social distancing) (Wiranti et al., 2020, p. 118). Pada implementasinya, penerapan protokol kesehatan 5M ini disikapi beragam oleh masyarakat banyak yang mematuhi dengan penuh kesadaran, namun ada pula yang tidak peduli. Ketidakpatuhan masyarakat inilah yang membuat penyebaran virus Covid-19 bisa lebih cepat.

Ketidakpatuhan dalam kaitan dengan kesehatan diartikan sebagai kondisi ketika individu atau kelompok berkeinginan untuk patuh, tetapi ada sejumlah faktor yang menghambat kepatuhan terhadap saran tentang kesehatan yang diberikan oleh tenaga kesehatan (Prihantana & Wahyuningsih, 2016). Tingginya jumlah pelanggaran yang terjadi secara masif di masyarakat yang tidak hanya di satu tempat merupakan sebuah permasalahan sosial di Indonesia dalam konteks penanganan COVID-19, namun yang lebih mengkhawatirkan adalah “ketidakpedulian” atau “acuh tak acuhnya” masyarakat terhadap protokol kesehatan (Rachmawan, 2020).

Oleh karena itu salah satu upaya yang dilakukan oleh Pemerintah dan masyarakat dalam pencegahan Covid-19 yang semakin hari semakin meningkat adalah dengan adanya penerapan protokol kesehatan dalam pelayanan publik yaitu 5M, Memakai masker, Mencuci tangan pakai sabun dan air mengalir, Menjaga jarak, Menjauhi kerumunan, serta Membatasi mobilisasi dan interaksi. Akan tetapi upaya itu masih mengalami kendala, salah satu contoh kendalanya adalah dimana masih banyak sekali masyarakat yang tidak mengikuti dengan baik penerapan kesehatan tersebut, sehingga langkah alternatif yang ditempuh oleh Pemerintah adalah melakukan *Social Distancing/PSBB* agar Penyebaran Covid-19 tidak menyebar dengan cepat.

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

Penerapan protokol kesehatan dalam pelayanan publik sebagai upaya pencegahan covid-19 ini dilakukan di Kelurahan Yenures, Biak Numfor dan adapun langkah-langkah dalam mengatasi penyebaran virus Covid-19. Yaitu Pertama Aspek Ekonomi seperti Pendataan dan pembentukan kelompok masyarakat, metode pelaksanaan digunakan adalah pendataan masyarakat yang akan ikut berpartisipasi dalam kegiatan dan Pelatihan terkait 5M yang harus dilakukan secara maksimal, dan Kedua Aspek yaitu diperlukan Kolaborasi antara pemerintah dan masyarakat yang dapat menjamin kelangsungan hidup masyarakat di Kelurahan Yenures dan akan lebih menguatkan ketersediaan dan keandalan infrastruktur penanganan covid-19.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian kepada masyarakat adalah usaha untuk menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni kepada masyarakat. Kegiatan tersebut harus mampu memberikan suatu nilai tambah bagi masyarakat, baik dalam kegiatan ekonomi, kebijakan, dan perubahan perilaku (sosial). kegiatan pengabdian kepada masyarakat diharapkan mampu memberi perubahan bagi individu/masyarakat agar dapat memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai manfaat penggunaan masker untuk mencegah penyebaran COVID-19.

Keterlibatan aparat Pemerintah dalam pencegahan Covid-19 sangatlah berpengaruh. Di Kabupaten Biak Numfor khususnya di Kelurahan Yenures aparat Pemerintah dalam hal memberikan pelayanan publik harus menerapkan Protokol Kesehatan yaitu 5 M dengan baik dan maksimal dengan tujuan untuk mencegah tersebarnya Covid-19 dan membuat masyarakat sebagai penerima layanan bisa memahami terkait pentingnya 5M.

Secara umum kondisi masyarakat Biak Numfor khususnya di lokasi pengabdian dimana yang terlihat bahwa masih ada saja beberapa masyarakat yang belum menggunakan masker sebagai pelindung diri dari bahaya Covid-19. Hal tersebut bisa dikarenakan informasi penggunaan masker yang pada awalnya belum diwajibkan oleh pemerintah di Kelurahan Yenures. Namun, seiringnya waktu berjalan, dan bertambahnya penderita Covid-19 maka dikeluarkan surat edaran mengenai kewajiban menggunakan masker. Di sisi lain, pada saat keluar rumah juga tidak ada persiapan pemakaian *hand sanitizer* jika suatu saat tangan dibutuhkan dalam kondisi bebas virus, seperti pada saat makan, pada saat memegang bahan makanan, memegang uang atau pada saat memilih bahan-bahan lainnya. Cara penggunaan *hand sanitizer* pun dipaparkan kepada masyarakat agar dilakukan hanya sewaktu waktu ketika berada di luar rumah. Pada saat di dalam

rumah dianjurkan tetap mencuci tangan menggunakan sabun, mengingat bahan-bahan *hand sanitizer* merupakan bahan yang membuat kulit menjadi kering jika dipakai secara terus menerus, mandi dan mencuci pakaian setelah beraktivitas sehari-hari diluar rumah.

Dari hasil survei yang kami lakukan dilapangan dimana kondisi masyarakat di Biak Numfor khususnya di lokasi pengabdian, masalah yang dihadapi salah satunya adalah kurangnya edukasi yang diberikan kepada masyarakat sehingga masih banyak masyarakat yang mengabaikan peraturan-peraturan yang ditetapkan oleh pemerintah di Kabupaten Biak Numfor. Untuk itu sangat dibutuhkan untuk melakukan kegiatan sosialisasi penerapan protokol kesehatan dalam pelayanan publik sebagai upaya pencegahan Covid-19 di Kelurahan Yenures.

Kegiatan ini dilakukan dengan cara mengumpulkan aparat pemerintah dan Masyarakat di Kelurahan Yenures. Pertama kami melakukan sosialisasi kepada masyarakat tentang pemahaman virus corona atau Covid-19. Dalam hal ini bagaimana seharusnya tetap mematuhi protokol kesehatan yang diterapkan oleh Aparat Pemerintah dalam Pelayanan Publik kepada masyarakat. untuk itu kami juga harus turut memahami tentang apa itu Covid-19, bagaimana cara penularannya hingga cara pencegahannya agar tidak terjadi kesalahpahaman mengenai Covid-19 ini. Dengan antusias masyarakat menyimak dengan baik dan menyatakan telah paham atas apa yang telah kami sampaikan di depan masyarakat langsung terkait bagaimana Protokol Kesehatan dalam Pelayanan Publik dengan menerapkan 5M.



Gambar 1. Sosialisasi di Kelurahan Yenures

Kedua kami mencoba Membangun Kepercayaan di Masyarakat, Hal ini disebabkan karena banyak masyarakat di Indonesia sudah hilang kepercayaan kepada tim medis dan juga pemerintah dalam hal masalah wabah yang muncul di akhir tahun 2019 tersebut di kota Wuhan. Selama wabah terjadi di Indonesia khususnya di Kelurahan Yenures, kejanggalan dan keanehan dalam menangani kasus covid terus saja bermunculan. Betapa tidak, untuk penanganan masyarakat yang terjangkit virus atau tidak, lebih disarankan untuk melakukan tes swab. Bukan tes swab yang menjadi masalah mendasar di sini, tapi kebijakan dari swab itu

sendiri. Sempat terdengar informasi bahwa, bila masyarakat yang melakukan tes swab dan hasilnya positif, maka yang menanggung biaya tes akan ditanggung negara. Untuk itu di masa pandemi ini membangun kepercayaan di masyarakat sangatlah menjadi prioritas, untuk membuat masyarakat lebih yakin bahwa memang virus corona ada dan itu dapat membahayakan nyawa semua orang, hal ini juga menjadi sesuatu yang dapat mengurangi penyebaran virus corona dengan adanya rasa kepercayaan masyarakat kepada protokol-protokol yang ada.



Gambar 2. Registrasi Peserta Sosialisasi di Kelurahan Yenures

Setelah kegiatan sosialisasi dan membangun kepercayaan di masyarakat Kelurahan Yenures, kami melakukan Pembagian Masker dan Hand Sanitizer Gratis, guna Masyarakat dalam hal ini juga menjadi salah satu contoh bentuk edukasi tentang kesadaran akan pentingnya penggunaan masker dan Hand Sanitizer saat beraktifitas diluar rumah dalam rangka mendukung kebijakan dan anjuran pemerintah terkait pencegahan dan penyebaran Covid-19. Adapun tujuan penyelenggaraan partisipasi pembagian Masker dan Handsanitizer itu guna untuk Mensosialisasikan tindakan protokol pencegahan Covid-19, Mensosialisasikan Langkah-langkah kewaspadaan dan pencegahan penyebaran Covid-19 serta Pemberian bantuan Masker dan Hand Sanitizer secara gratis dalam rangka mendukung kepatuhan masyarakat dalam pemakaian masker dan Hand Sanitizer saat beraktifitas diluar rumah. Sehingga dampak dari penyelenggaraan ini adalah masyarakat dapat memahami tentang kesiapan dan keseriusan Pemerintah dalam melakukan penanganan virus Covid-19, sehingga pada akhirnya masyarakat akan lebih sadar untuk mematuhi beberapa anjuran pemerintah untuk tetap stay dirumah, menjaga kesehatan dengan perilaku hidup bersih dan sehat serta kepatuhan akan pentingnya penggunaan masker dan Hand Sanitizer saat beraktifitas diluar rumah demi untuk mengurangi penyebaran virus Covid- 19 yang semakin hari semakin meningkat penularannya.



Gambar 3. Alat Protokol Kesehatan di Kelurahan Yenures

KESIMPULAN

Kegiatan yang diselenggarakan selama beberapa tahap dan mendapat sambutan yang baik dari peserta. Demikian Jurnal pengabdian ini disusun agar menjadi bahan rujukan Penerapan Protokol Kesehatan oleh Aparat Pemerintah dalam memberikan Pelayanan Publik kepada Masyarakat dapat terlaksana dengan maksimal, sehingga penyebaran Virus Covid-19 dapat diatasi Khususnya di Kelurahan Yenures.

DAFTAR PUSTAKA

- Agil, R., & Panglima, J. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Perlambatan Ekonomi Sektor UMKM. *Jurnal Bidang Ekonomi Dan Kebijakan Publik*, 12(6), 19–24.
- Buana, D. R. (2020). Analisis Perilaku Masyarakat Indonesia Dalam Menghadapi Pandemi Virus Corona (Covid-19) dan Kiat Menjaga Kesejahteraan Jiwa. *Salam : Jurnal Sosial Dan Budaya Syar-I*, 7(3), 217–226.
- CDC. (2020). *Symptoms of Coronavirus* (p. 317142). <https://www.cdc.gov/coronavirus/2019-ncov/symptoms-testing/symptoms.html>.
- Dermawan, D., Miharja, D., Sri Rejeki Waluyo Jati, R., & Isnaniah, E. (2020). Sikap Keberagaman Masyarakat Menghadapi Wabah Covid-19. *Religious Jurnal Studi Agama-Agama Dan Lintas Budaya*, 4(2), 115–124.
- Kementerian Kesehatan. (2020). *Situasi Terkini Perkembangan Coronavirus Disease (Covid-19) 31 Mei 2021*. <https://covid19.kemkes.go.id/>
- Kurniawansyah, H., Amrullah, Salahuddin, M., Muslim, & NUrhidayati, S. (2020). Konsep Kebijakan Strategis dalam Menangani Eksternalitas Ekonomi Dari Covid-19 pada Masyarakat Rentan di Indonesia. *Indonesian Journal Of Social Sciences and Humanities*, 1(2), 130–139.
- Lai, C., Shih, T., Ko, W., Tang, H., & Hsueh, P. (2020). *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2 (SARS-CoV-2) and Coronavirus Disease-19 (COVID-19)*. The Epidemic and The Challenges.

- Prihantana, A. S., & Wahyuningsih, S. S. (2016). *Hubungan Pengetahuan dengan Tingkat Kepatuhan Pengobatan Pada Pasien Tuberkulosis*. RSUD Dr. Soehadi Prijonegoro Sragen.
- Rachmawan, D. (2020). *Melampaui "Ketidakpatuhan Masyarakat", Kebingungan dan Keacuhan dalam Kejenuhan Perdebatan yang Tiada Henti*. PMB LIPI. <https://pmb.lipi.go.id/melampaui-ketidakpatuhan-masyarakat-kebingungan-dan-keacuhan-dalam-kejenuhan-perdebatan-yang-tiada-henti/>
- Silalahi, A. (2020). *Perubahan Pola Hidup Pada Situasi Covid-19 Adaptasi Pada Pola Hidup Normal Baru*. Dipresentasikan Pada Diskusi Ikatan Alumni Jurusan Kimia Unimed, Medan.
- Suni, N. S. . (2020). *Kesiapsiagaan Indonesia Menghadapi Potensi Penyebaran Corona*. Pusat Penelitian Badan Keahlian DPR RI, XII (3/1).
- Velavan, T. P., & Mayer, C. G. (2020). The COVID-19 Epidemic. *Tropical Medicine & International Health*, 25(3), 278. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/tmi.13383>
- Widianto, E., Dzillah, F. N., & Mashito, S. A. D. (2021). Sosialisasi Cara Berinteraksi Melalui Video dan Banner Sebagai Upaya Pencegahan COVID-19. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 241–252.
- Wiranti, Suratmi, A., & Kusumastuti, W. (2020). Determinan Kepatuhan Masyarakat Kota Depok Terhadap Kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar Dalam Pencegahan Covid-19. *Jurnal Kebijakan Kesehatan Indonesia*, 9(3), 117–124.
- World Health Organization, W. (2020). *Pertanyaan dan Jawaban Terkait Coronavirus Disease* (pp. 1–13).

**PELATIHAN PEMASARAN ONLINE DALAM MENINGKATKAN
KOMPETENSI KEWIRAUSAHAAN BAGI SISWA SMK KARTINI
SURABAYA**

^{1*}Dwi Bhakti Iriantini, ²Redy Eko H.S, ³Giyana

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Wijaya Kusuma, Surabaya, Indonesia

Email : *dwibhaktiiriantini@uwks.ac.id

Manuskrip: Juli -2022; Ditinjau: Juli -2022; Diterima: Juli -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Pemasaran online merupakan ide yang dituangkan dalam dunia digital, hal yang menjadi tolak ukur kesuksesannya adalah ketika produk yang ditawarkan menjadi bahan pembicaraan masyarakat. Media digital memungkinkan konsumen untuk menelusuri informasi lebih dalam yang dibutuhkan untuk membuat keputusan sebelum melakukan pembelian. Selain itu, konsumen dapat melakukan interaksi secara cepat dengan penjual berkenaan dengan produk yang bisnis online. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini untuk meningkatkan kompetensi kewirausahaan sejak dini pada siswa melalui pemasaran online. Diharapkan pada waktu yang akan datang para siswa menjadi wirausahawan yang handal dan profesional. Kegiatan ini dilakukan oleh team pengabdian masyarakat FEB UWKS dan bekerja sama dengan Kepala Sekolah SMK Kartini Surabaya, dari bulan maret 2022 sampai Agustus 2022. Jumlah siswa yang dibina dalam pelatihan pemasaran online sebanyak 35 orang, metode pelaksanaan kegiatan ini menggunakan pendekatan pelatihan pemasaran online. Adapun pelaksanaan kegiatan pelatihan dilakukan dengan pemberian materi kewirausahaan, pemasaran online dan praktek pemasaran online.

Kata Kunci: Kewirausahaan, Pemasaran Online

PENDAHULUAN

Perkembangan internet dan perkembangan teknologi gadget yang cukup pesat telah merevolusi proses jual beli akhir-akhir ini. Dikarenakan kondisi jalan yang semakin macet, dan kesibukan orang-orang dalam bekerja sehingga fenomena jual beli melalui toko online menjadi semakin marak. Melihat paradigma tersebut, maka kemampuan membuat toko online akan menjadi nilai tambah bagi setiap orang yang ingin memulai usaha tapi belum bisa memiliki toko secara fisik. Disamping itu, kemampuan membuat toko online itu dapat menjadi modal untuk ditawarkan kepada pemilik toko fisik agar bisa juga memanfaatkan toko online untuk meningkatkan pangsa pasar mereka

Lembaga sekolah khususnya SMK merupakan sarana strategis untuk menumbuhkan jiwa wirausaha. Hal ini karena sekolah adalah institusi pendidikan yang dipercaya masyarakat untuk membawa masa depan lebih baik. SMK juga merupakan sekolah formal di bawah Departemen Pendidikan Nasional yang bertujuan menghasilkan tamatan siap memasuki dunia kerja secara mandiri sebagai wirausaha (entrepreneur). Dan saat ini

pemerintah telah merancang kurikulum SMK dengan memasukkan mata pelajaran Produk Kreatif dan Kewirausahaan yang jumlah jamnya cukup banyak yaitu kelas XI 7 jam dan kelas XII 8 jam. Dengan jumlah jam yang demikian banyak tersebut diharapkan siswa terbekali dengan ilmu dan keterampilan yang akan menjadi bekal hidup di masyarakat (Anas, 2019)

Pelatihan pemasaran online memberikan keterampilan khusus pada siswa, sehingga dapat mengelola keterampilannya sebagai sumber kehidupannya. Menumbuhkan jiwa berwirausaha pada siswa akan mengurangi tingkat pengangguran, karena setelah lulus dari sekolah diharapkan siswa mampu merintis usaha sendiri. Menghadapi kenyataan diatas, SMK merupakan salah satu bagian dari sistem pendidikan diharapkan dapat menghasilkan lulusan yang berkompeten dalam bidangnya, SMK membekali siswanya untuk bisa bekerja secara mandiri dan terampil. Bekal yang di dapat oleh siswa selama proses pelatihan online marketing diharapkan mampu meningkatkan jumlah wirausaha. Sehingga, siswa lebih mandiri dan mampu menghadapi para pesaing di masa depan.

Salah satu jenis usaha yang sedang marak saat ini adalah berjualan secara online atau biasa dikenal dengan bisnis online. Dengan memanfaatkan media sosial seperti Whatsapp, Facebook marketplace, Instagram, Youtube dan sebagainya dapat menjadi sarana bagi mereka yang mau memulai usaha onlinenya (Artantri et al., 2021). Media sosial semakin populer sebagai alat marketing, sebab konsumen dimudahkan membeli produk tanpa harus mendatangi toko dan bertatap muka dengan penjualnya. Cukup dengan memilih produk atau jasa yang diinginkan dan barang dapat dikirim dalam waktu yang telah disepakati penjual dan pembeli.

Menghadapi kenyataan diatas, SMK merupakan salah satu bagian dari sistem pendidikan diharapkan dapat menghasilkan lulusan yang berkompeten dalam bidangnya, SMK membekali siswanya untuk bisa bekerja secara mandiri dan terampil. Bekal yang di dapat oleh siswa selama proses pelatihan pemasaran online diharapkan mampu meningkatkan jumlah wirausaha. Sehingga, siswa lebih mandiri dan mampu menghadapi para pesaing di masa depan

Salah satu upaya yang kami lakukan sebagai tim abdimas FEB Universitas Wijaya Kusuma adalah memberikan pengetahuan materi pemasaran online untuk meningkatkan jiwa kewirausahaan bagi siswa SMK Kartini. Hal ini dilakukan karena perkembangan pemasaran online yang semakin diperlukan dan tidak memerlukan modal besar, namun diperlukan ide kreatif inovatif. Dengan adanya penyuluhan pelatihan pemasaran online diharapkan dapat mengasah kemampuan mereka dan menjadi lebih semangat dalam berwirausaha, dan mampu bersaing ,terutama mendapatkan uang saku dan siswa lebih mandiri terhadap finansial.

TINJAUAN PUSTAKA

Pemasaran online

Pemasaran online sudah terbukti memberikan banyak manfaat bagi para pelaku bisnis. Seperti, membantu perusahaan melakukan riset pasar sendiri. Dengan melakukan riset pasar, maka akan membantu Anda dalam menciptakan strategi pemasaran yang tepat, bahkan pemasaran online dapat lebih sukses dari pemasaran *offline* karena dapat menjangkau pasar lebih luas. Tidak bisa dipungkiri jika manusia semakin bergantung pada perangkat digital, kecanggihan teknologi, dan internet.

Bagi perusahaan, dengan melakukan pemasaran secara online, maka akan dapat menghemat anggaran perusahaan. Terlebih lagi jika berkaitan dengan komersil maupun

bisnis, dimana teknologi modern dan internet sangat membantu menunjang perusahaan dalam mengembangkan usahanya menjadi lebih besar.

Beberapa manfaat pemasaran online

1. Jangkauan Pasar Yang Lebih Luas

Dengan adanya internet dan teknologi yang canggih seperti sekarang ini, maka bukan hal sulit untuk menghubungkan antara satu orang dengan orang lainnya. Bahkan jarak yang jauh sekalipun bukan menjadi masalah besar. Internet bisa diakses setiap saat, pengunjung bisa mengunjungi situs tempat yang Anda gunakan untuk memasarkan produk atau jasa milik perusahaan Anda kapanpun dan dimanapun selama konsumen mendapatkan akses internet. Bahkan bagi mereka yang tinggal di luar negeri sekalipun.

2. Menghemat Waktu Dan Biaya

Siapun pelaku usaha dalam menjalankan sebuah bisnis, pasti menginginkan agar semua hal dapat dilakukan secara efektif. Baik dalam segi waktu maupun biaya yang dikeluarkan. Ketika melakukan pemasaran secara online, maka Anda bisa memangkas waktu dan biaya. Karena tanpa keluar rumah pun Anda sudah bisa memantau dan memasarkan bisnis Anda kapanpun dan dimanapun tanpa batas

3. Kemudahan Memilih Target Pasar

Pelaku bisnis bisa menawarkan produk kepada para komunitas tertentu melalui forum maupun sosial media. Anda bahkan bisa memasang iklan baik secara gratis maupun berbayar dengan kata kunci tertentu. Hal tersebut akan membantu Anda dalam menentukan target pasar yang potensial dan tepat.

4. Mudah Untuk Dipantau

Karena pemasaran yang dilakukan dengan menggunakan metode online, maka perkembangan bisnis Anda dapat dipantau kapan saja dan dimana saja. Prosesnya pun tidak sulit. Sehingga Anda tidak perlu mengkhawatirkan hal tersebut.

5. Bisnis Menjadi Lebih Mudah Dan Sederhana

Anda tidak perlu lagi memajang produk atau barang yang Anda jual secara fisik, namun Anda hanya cukup menyediakan katalog maupun daftar barang dengan deskripsi singkat mengenai masing-masing barang tersebut. Pelaku bisnis juga tidak membutuhkan banyak karyawan dalam menjual barang, Anda hanya perlu karyawan yang bertugas menangani pemesanan secara online dan karyawan yang melakukan pengiriman barang.

METODE

Metode yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini yaitu pelatihan pemasaran online yang berupa menyampaikan materi dan diskusi tentang pemasaran di internet atau pemasaran online. serta praktik pemasaran online. Praktik pemasaran online berupa melakukan pemasaran online dengan memaksimalkan media sosial. Di akhir pertemuan, dilakukan evaluasi terhadap pelatihan yang dilakukan..dengan rincian sebagai berikut :

1. Memberikan pemahaman bagaimana menjadi wirausaha yang sukses
2. Memberikan pemahaman keuntungan pemasaran online
3. Memberikan Pelatihan cara melakukan pemasaran online
4. 4.Mendampingi melakukan pemasaran online5.Evaluasi pelaksanaan

Tahapan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM): a.Survei Tempat Pelaksanaan Kegiatan Dosen pengabdikan berkoordinasi dengan mahasiswa dan Kepala Sekolah SMK Kartini Surabaya untuk menggali informasi mengenai kondisi geografis dan kondisi semua warga sekolah beserta untuk mendapatkan informasi lokasi serta permasalahan yang dihadapi.b.Persiapan Sarana dan Prasarana Kegiatan ini dilakukan guna

memperhatikan kebutuhan para siswa dengan menyediakan sarana dan prasarana demi tercapainya target Pengabdian kepada Masyarakat. C. Pelaksanaan Kegiatan Setelah melakukan survey dan persiapan sarana dan prasarana maka pelaksanaan kegiatan dilaksanakan oleh ketua pengusul beserta anggota dan beberapa mahasiswa. Kegiatan berupa pelatihan pemasaran online untuk berwirausaha dalam bentuk pertemuan secara langsung dengan siswa kelas 3 SMK Kartini Surabaya. D. Monitoring dan Evaluasi Kegiatan ini dimaksudkan untuk meninjau perkembangan siswa terhadap kegiatan yang telah dilakukan sebelumnya dengan harapan dapat dilaksanakan sesuai dengan pelatihan yang diperoleh oleh para siswa dari para dosen dan mahasiswa. Evaluasi bertujuan untuk memahami pola pemahaman siswa terhadap pelatihan yang diperoleh dari pelaksanaan kegiatan. Hasil ini diharapkan siswa mampu dan termotivasi untuk menjadi wirausaha dalam melaksanakan pemasaran online

PELAKSANAAN KEGIATAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah terlaksana dengan baik bertempat di SMK Kartini Surabaya. Tim pelaksana dari program studi Manajemen UWKS , Terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan dan disepakati oleh SMK Kartini Surabaya sebelum kegiatan ini dilaksanakan

Pengabdian kepada masyarakat ini telah melalui beberapa tahapan. Tahapan pertama dimulai dengan melakukan tahap persiapan, pada tahapan ini dimulai dengan mempersiapkan proposal kegiatan pengabdian pada masyarakat, selanjutnya dilakukan observasi dan permohonan izin kepada pihak sekolah SMK Kartini Surabaya sebagai tempat pelaksanaan pengabdian ini. Disamping itu juga mengumpulkan informasi mengenai jumlah peserta yaitu jumlah siswa yang akan mengikuti pelatihan pembuatan makanan frozen

Tujuan dari kegiatan pelatihan ini dilaksanakan adalah dalam rangka pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi UWKS , yang salah satu adalah pengabdian pada masyarakat. Pelatihan ini ditujukan kepada siswa kelas X sebagai sasaran pemberdayaan pelatihan keterampilan dipilih karena beberapa alasan, diantaranya: masih belum padat dan berat beban mata pelajarannya sehingga waktu yang luang bisa dimanfaatkan secara positif, masih berperilaku seperti anak Sekolah Menengah Pertama (SMP). Remaja Kelas X mempunyai karakteristik masa remaja (12-21 tahun) yang merupakan masa peralihan antara masa kehidupan anak-anak dan masa kehidupan orang dewasa. (Desmita.2009: 37)

Tahap kedua adalah Tahapan pelaksanaan kegiatan dimulai dengan menjelaskan materi tentang Pemasaran online, manfaat pemasaran online, optimisasi pemasaran online. Dengan implementasi pemasaran online yang optimal siswa dapat memasarkan produk sesuai dengan target pasar yang diinginkan, para siswa yang berwirausaha dapat memantau dan menyediakan kebutuhan serta keinginan calon konsumen untuk memperoleh seluruh informasi mengenai produk dan bertransaksi melalui internet. Media yang sering digunakan dalam adalah *media sosial, website, Email marketing, influencer marketing, content marketing*. .

Tahapan pelaksanaan selanjutnya yaitu Peserta diberi kesempatan untuk mempraktekan secara langsung dengan bimbingan dari team penmas



Gambar. Kegiatan

HASIL YANG DICAPAI

Setelah kegiatan ini selesai dilaksanakan, maka tim abdimas melakukan evaluasi. Adapun evaluasi dari kegiatan ini dapat dinyatakan secara umum berhasil dengan baik dan memuaskan peserta siswa SMK kartini Surabaya maupun tim abdimas yang memberi pelatihan ini sendiri. Pelatihan ini mendapatkan sambutan yang hangat dan antusias yang sangat baik dari pihak sekolah terselenggaranya pelatihan ini.

Untuk menjembatani siswa yang mengalami kesulitan dalam mempraktekkan hasil makanan frosen ini, tim abdimas memberikan kesempatan pada siswa untuk berkoordinasi setiap hari Sabtu melalui daring selama 3 bulan. Mereka berharap pelatihan ini dapat dilaksanakan untuk tahun-tahun berikutnya.

SIMPULAN

Hasil kegiatan Pengabdian masyarakat pada SMK Kartini Surabaya berjalan dengan baik. Siswa antusias mempelajari pemasaran online yang disampaikan oleh para dosen pengabdian beserta para mahasiswa. Pelatihan ini memberikan keterampilan wirausaha, dapat mengasah kemampuan mereka dan menjadi lebih semangat dalam berwirausaha, serta mampu bersaing sebagai bekal wirausaha.

Peningkatan dan pengembangan keterampilan oleh siswa SMK Kartini Surabaya akan berdampak terhadap pertumbuhan usaha rumah tangga yang nantinya mampu meningkatkan pendapatan siswa sekaligus dapat menciptakan lapangan usaha bagi siswa, terutama mendapatkan uang saku serta siswa lebih mandiri terhadap finansial.

SARAN

Para Siswa SMK Kartini Surabaya diharapkan lebih berinovasi dan kreatif dalam menerapkan pemasaran online sehingga mampu menjadi wirausaha dengan mengikuti perkembangan dalam memasarkan produk

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, A. (2021) 'Ekonomi Kreatif Sub-Sektor Kuliner Dalam Menunjang Pertumbuhan Ekonomi Masa Pandemi Di Blitar', *JUPEKO: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 6(1), pp. 35–38. doi:<https://doi.org/10.29100/jupeko.v6i1.1916>
- Artantri, M. W. et al. (2021) 'The Development of Digital-Based Economics in Sustaining Interest in Shopping Online through the Marketplaces during the COVID-19 Pandemic', 8(March), pp. 260–268. Available at: https://www.ijrrjournal.com/IJRR_Vol.8_Issue.3_March2021/IJRR034.pdf
- Atiya, T. and Osman, Z. (2021) 'The effect of entrepreneurial characteristics on the entrepreneurial intention of university students in Oman and Sudan', *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 8(4), pp. 217–234. doi: 10.9770/jesi.2021.8.4(12).
- Fierro, F. and Andrade, J. M. (2021) 'The complex relationship between entrepreneurship and its context', *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 8(4), pp. 235–249. doi: 10.9770/jesi.2021.8.4(13)
- Gawel, A. (2021) 'The gender-based attainment of education and female entrepreneurship: the European perspective', *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 8(4), pp. 403–417. doi: 10.9770/jesi.2021.8.4(24)
- Handayani, S. et al. (2021) 'Peningkatan Young Entrepreneur Di Masa Pandemi Covid-19 Melalui Pengeolaan Ekonomi Kreatif', *Jurkami*, 6(1), p. 2021. doi: <https://doi.org/10.31932/jpe.v6i1>
- Handayani, Muri, 2016, *Emak-Emak Jago Jualan*, Bandung: Billionaire Sinergi Korpora. <http://smkmuh2-yog.sch.id/v2/>, diakses pada 9 April 2018.
- Muttaqin, Zainal, 2011, *Facebook Marketing Dalam Komunikasi Pemasaran Modern*, Teknologi, Vol. 1, No. 2, 103.
- Ramsaran, Rooma, 2013, *The Implications of Facebook Marketing for Organization*, *Contemporary Management Research* Vol. 9 No. 1
- Utami, Agustin dan Purnama, B, 2012, *Pemanfaatan Jejaring Sosial (Facebook) Sebagai Media Bisnis Online (Studi Kasus Di Batik Solo 85)*, Seruni FTI UNSA, Volume 1

**PELATIHAN *DIGITAL ECONOMY, DIGITAL CONTENT,*
DAN *DIGITAL GOVERNANCE* BAGI PETANI DAN UMKM
DI DESA RIMBO PANJANG KAMPAR**

**^{1*}Rd. Siti Sofro Sidiq, ²Ismandianto, ³Resdati, ⁴Teguh Widodo,
⁵Seger Sugiyanto**

^{1,3,4,5}Jurusan Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau

²Jurusan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau

Email : ¹sitisofofrosidiq@lecturer.unri.ac.id, ²ismandianto@lecturer.unri.ac.id,

³resdati@lecturer.unri.ac.id, ⁴teguh.widodo@lecturer.unri.ac.id,

⁵seger.sugiyanto7965@grad.unri.ac.id

Manuskrip: Juli -2022; Ditinjau: Juli -2022; Diterima: Juli -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Digitalisasi dapat membantu petani dan pelaku UMKM untuk memperluas jaringan pemasaran. Namun, untuk terlibat aktif dan menjadi bagian dari ekonomi digital perlu upaya untuk meningkatkan literasi tentang ekonomi digital serta aspek penunjangnya. Tujuan pengabdian ini adalah memberikan pelatihan dan literasi kepada petani dan pelaku UMKM tentang 3 (tiga) aspek yaitu *digital economy*, *digital content*, serta *digital governance*. Pengabdian dilakukan dengan metode *Participatory Rural Appraisal* dengan tahapan survey dan identifikasi masalah, diskusi terfokus, pelaksanaan pelatihan serta evaluasi. Hasil survey dan diskusi dalam kegiatan pengabdian ini menemukan bahwa kawasan Rimbo Panjang Kampar memiliki potensi yang beragam dalam bidang pertanian antara lain perkebunan nanas, hortikultura, hingga tanaman obat. Mayoritas dijual dalam skala terbatas melalui tengkulak. Demikian juga dengan produk turunan UMKM, pemasaran masih terbatas dan belum menggunakan sistem online. Dalam kegiatan ini masyarakat dikenalkan mengenai ekonomi digital dan berbagai hal penting lain untuk mengoptimalkan pemasaran produk mereka sehingga dapat meningkatkan ekonomi keluarga. Keberhasilan pengabdian ini dilihat dari kemampuan peserta menjelaskan tentang ekonomi digital serta aspek penting lain sebagai kebutuhan utama dalam konteks pemasaran digital. Namun, terdapat masalah yang menjadi hambatan dan harus segera diselesaikan yaitu uji produk hingga perizinan edar.

Kata Kunci: Digital Economy, Digital Content, Digital Governance, Petani, UMKM

PENDAHULUAN

Potensi lokal dan produk yang dihasilkan oleh kreativitas petani maupun pelaku UMKM merupakan peluang dalam membangun ekonomi yang tangguh. Namun, dalam konteks mewujudkan ekonomi tangguh tersebut, terdapat tantangan sekaligus hambatan dalam hal lemahnya pemasaran sehingga penghasilan kurang

memadai (Islami et al., 2021). Optimalisasi memberdayakan petani dan pelaku UMKM di era digital dapat ditempuh melalui pemanfaatan pemasaran online (Az-Zahra, 2021) yang dapat menjangkau lebih banyak konsumen tanpa mengenal ruang dan waktu. Pemasaran online sangat penting untuk memaksimalkan pendapatan rumah tangga petani dan UMKM (Jalil et al., 2021). Di sisi lain, dengan pemanfaatan pemasaran digital maka hal ini merupakan wujud mendorong transformasi digital era 4.0 dan menyongsong society 5.0 (Sidiq et al., 2021).

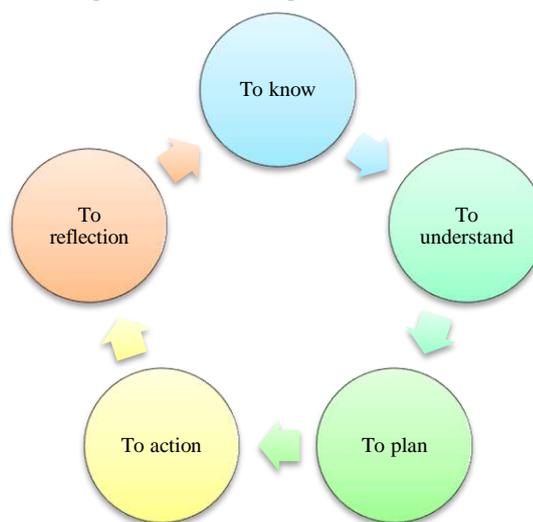
Akses informasi bagi petani dan pelaku UMKM mengenai ekonomi digital diperlukan sebelum mereka memasuki pemasaran online agar menjadi pedoman yang mengarahkan pada kemajuan serta melindungi diri mereka sendiri dari kejahatan *cyber*. Untuk memberikan literasi, upaya yang dapat dilakukan adalah melalui aktivitas pengabdian kepada masyarakat sebagai bagian dari Tridharma Perguruan Tinggi (Budyastomo & Hasan, 2021). Berkaitan dengan pentingnya literasi ekonomi digital dan peran Perguruan Tinggi tersebut, tim pengabdian Jurusan Sosiologi dan Ilmu Komunikasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Riau bekerjasama dengan mahasiswa/i Kuliah Kerja Nyata melakukan kegiatan pelatihan 3 (tiga) pilar utama yaitu *digital economy*, *digital content*, dan *digital governance* di Desa Rimbo Panjang Kampar.

Karakteristik kawasan Rimbo Panjang Kampar adalah gambut yang dimanfaatkan oleh masyarakat menjadi lahan pertanian hortikultura maupun perkebunan nanas. Terdapat 366 orang yang bekerja di sektor pertanian, 983 buruh tani dan 2.255 jiwa wiraswasta sekaligus beberapa diantaranya memiliki usaha penjualan nanas (*Profil Desa Rimbo Panjang*, 2021). Budidaya nanas dilakukan dengan sederhana baik penanaman awal hingga panen lebih banyak dilakukan sendiri. Ketika panen, hasil penjualan lebih banyak ditampung oleh pengepul sehingga ada kecenderungan harga tertekan. Kreativitas dan inovasi muncul dari sebagian petani untuk mengolah nanas dalam bentuk produk jadi agar nilai tambah penjualan juga meningkat.

Namun, aspek pemasaran produk masih sangat lemah sehingga kurang memberikan kontribusi pada penghasilan rumah tangga petani dan pelaku UMKM serta pengembangan potensi secara maksimal (Sidiq et al., 2022). Pemasaran yang digunakan masih bersifat mulut ke mulut. Meskipun sudah pernah dibawa dalam acara pameran tetapi hal itu tidak berpengaruh signifikan pada peningkatan penjualan. Umumnya, mereka tertarik pada pemasaran digital. Tetapi, tidak semua petani memahami bagaimana cara pemasaran digital dan etika dalam ekonomi digital. Pemahaman ini penting dalam menyukseskan petani *go online* secara global dalam pemasaran produk usaha tani serta meningkatkan penghasilan rumah tangga (Widodo & Sidiq, 2019). Aspek yang akan menjadi fokus pelatihan adalah mengenai *Digital Economy*, *Digital Content*, dan *Digital Governance* untuk memperbanyak pengetahuan dan softskill petani dalam pemasaran produk secara digital.

METODE

Pengabdian ini dilakukan dengan kerjasama dari 3 (tiga) dosen Jurusan Sosiologi dan 1 (satu) dosen Jurusan Ilmu Komunikasi FISIP Universitas Riau dengan 10 (sepuluh) mahasiswa Kuliah Kerja Nyata Terintegrasi tahun 2022. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah berbasis pada *Participatory Action Research (PAR)* dengan siklus sebagai berikut:



Terdapat 5 (lima) prinsip yang dijadikan sebagai acuan (Rahmat & Mirnawati, 2020). *To Know* (untuk mengetahui) tahap ini merupakan pemikiran subjektif dari tim pengabdian mengenai kehidupan masyarakat serta analisis potensi Sumber Daya Manusia dan Sumber Daya Alam. *To Understand* (untuk memahami) tim pengabdian bersama Pemerintah Desa Rimbo Panjang, masyarakat dan tim Kuliah Kerja Nyata berdiskusi mengidentifikasi masalah yang ada berkaitan pengembangan potensi. *To Plan* (untuk merencanakan) diskusi terarah dalam kelompok terbatas juga merumuskan rencana pelaksanaan kegiatan dalam menyusun konten maka dipertimbangkan aspek kondisi terkini masyarakat Rimbo Panjang sekaligus konteks global. *To Action* (melancarkan aksi) tim pengabdian melaksanakan kegiatan dengan bertujuan mengubah *mindset* untuk terjun dalam dunia digital memasarkan produk serta merangsang peran aktif kelembagaan. *To Reflection* (refleksi) pasca kegiatan pelatihan dilakukan maka terjadi proses diskusi dan pengamatan lebih lanjut untuk mengukur keberhasilan pelatihan tersebut.

Penjabaran tahap pengabdian meliputi 3 (tiga) hal yaitu persiapan, pelaksanaan dan evaluasi, rincian kegiatan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 1. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

	Tahap Pengabdian	Kegiatan
1	Persiapan	1. Diskusi internal tim untuk penyamaan persepsi serta mempersiapkan keperluan pengabdian meliputi dokumen perizinan, materi pengabdian, hingga pedoman observasi dan evaluasi 2. Koordinasi dengan Pemerintah Desa Rimbo Panjang dan pengurusan dokumen administrasi 3. Diskusi rencana kegiatan pengabdian

2	Pelaksanaan	<ol style="list-style-type: none">1. Observasi aktivitas dan kegiatan masyarakat sehari-hari2. Survey dan observasi potensi desa bidang pertanian dan perkebunan3. Survey dan observasi unit usaha masyarakat seperti gerai produksi nanas dan <i>lapak</i> dagang4. Diskusi lanjutan memahami dinamika dan persoalan yang dihadapi masyarakat dalam pemasaran produk pertanian mereka5. Diskusi mengenai langkah apa saja yang pernah dilakukan dan capaiannya6. Pengenalan pada dunia pemasaran digital, penyusunan konten, dan etika dalam bisnis online termasuk keperluan administrasi produk yang akan dipasarkan
3	Evaluasi dan Tahap Pasca Pelaksanaan	<ol style="list-style-type: none">1. Diskusi dan Tanya jawab2. Perumusan langkah tindak lanjut kegiatan3. Penulisan laporan dan luaran serta rekomendasi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Potensi Lahan Gambut Desa Rimbo Panjang Kampar

Pemanfaatan lahan gambut untuk budidaya tanaman hortikultura dan perkebunan nanas sudah berlangsung sejak lama. Mereka menanam pada kebun milik sendiri atau sistem buruh dengan orang lain. Pada umumnya, posisi kebun tidak jauh dari tempat tinggal dan bersebelahan. Kepemilikan kebun terutama untuk jenis tanaman nanas berada di angka 2-3 hektar dengan kondisi sudah lebih dari 7 (lima) siklus panen. Sementara untuk tanaman hortikultura jumlahnya tidak banyak pada umumnya kurang dari 1 (satu) hektar.



Gambar 1. Potensi Tanaman Hortikultura



Gambar 2. Survey Potensi Perkebunan Nanas

Tanaman nanas dijual dengan harga berkisar antara 5.000-7.000 untuk setiap satu buah tergantung ukuran. Sementara hortikultura dijual langsung ke pasar dan pengepul di Pekanbaru. Jika di jual langsung petani dapat memperoleh penghasilan yang baik, tetapi jika dijual ke pengepul harganya berkurang. Rata-rata untuk penghasilan dari pemanenan nanas dalam kondisi yang baik satu kali siklus mencapai 2.000.000 tergantung luas dan pemupukan.

Pertanian di Desa Rimbo Panjang Kampar, tidak hanya dilakukan sendiri, kumpulan petani membentuk kelompok untuk memudahkan aktivitas pertanian terutama jika mereka hendak mendaftarkan bantuan tani. Terdapat sekitar 8 (delapan) kelompok tani tetapi situasi saat ini tidak semuanya aktif. Hal ini disebabkan adanya faktor kesibukan lain di luar aktivitas pertanian. Penyebab berikutnya adalah terjadi alih fungsi lahan pertanian menjadi kawasan permukiman yang cukup massif sejak 10 tahun terakhir sehingga membuat presentase lahan tani berkurang. Sedangkan untuk meningkatkan nilai jual nanas, dibentuk Kelompok Masyarakat (Pokmas) Nanas Berduri yang pernah memiliki pengalaman pendampingan dari Badan Restorasi Gambut sekitar tahun 2020 (Resdati et al., 2022). Pokmas Nanas Berduri diketuai oleh Desi Muliati dan beranggotakan 5 perempuan yaitu Wilda, Zili Febriana, Eli Suryani, Erna Dewita, Ria Susanti serta beranggotakan 2 laki-laki yaitu Zuhendrianto dan Syafriadi. Namun, dari 8 (delapan) anggota hanya 5 (lima) orang yang aktif dan sebagian besar adalah perempuan.



Gambar 3. Produk Olahan Nanas Kelompok Masyarakat Berduri

Mereka mengolah nanas menjadi aneka produk seperti minuman, dodol nanas, keripik nanas, stick nanas, rendang nanas, dan lain-lain. Teknologi yang digunakan masih sederhana, meskipun telah memiliki alat produksi dodol tetapi alat tersebut belum digunakan karena keterbatasan tempat. Produk yang diolah Pokmas Nanas Berduri telah diupayakan untuk dijual ke berbagai tempat. Mereka juga sudah berupaya untuk membuat akun instagram dan menitipkan pada toko oleh-oleh di Pekanbaru tetapi belum memberikan dampak signifikan pada penjualan dan penghasilan kelompok.

Pelaksanaan Pelatihan *Digital Economy, Digital Content, dan Digital Governance*

Digitalisasi dapat memberikan manfaat dalam perluasan jaringan pemasaran produk usaha yang dimiliki oleh masyarakat. Produk yang diproduksi tidak hanya akan menjangkau pasar nasional tetapi juga hingga tingkat global. Adanya perluasan akses tersebut merupakan peluang yang baik dalam meningkatkan penjualan serta penghasilan. Selama ini, akses pemasaran adalah problem yang paling banyak ditemui serta menjadi penghambat perkembangan usaha. Sehingga diperlukan literasi yang dapat memberikan pengetahuan dan pemahaman kepada

petani dan pelaku UMKM tentang ekonomi digital dan unsur penting yang harus diperhatikan. Untuk itu, kami mendesain materi pengabdian yang menggabungkan antara dasar teori dan kondisi lapangan dengan rincian sebagai berikut:

Tabel 2. Materi Pengabdian Masyarakat

	Materi Pengabdian	Penanggungjawab
<i>Digital Economy</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revolusi industry 4.0 dan pemberdayaan era society 5.0 2. Tujuan ekonomi digital 3. Peluang ekonomi digital dalam pemberdayaan berkelanjutan 4. Tantangan dan masalah dalam digitalisasi ekonomi 	Prof. Dr. Dra. Rd. Siti Sofro Sidiq, M.Si
<i>Digital Content</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mengenali target pasar 2. Etika ekonomi digital 3. Prinsip AIDA (<i>Attraction</i>: konten yang menarik melalui gambar atau kombinasi warna; <i>Interest</i>: membuat tagline, quote, logline, misi; <i>Desire</i>: menyusun narasi atau cerita yang menarik berupa bujukan dan sugesti; <i>Action</i>: menuliskan informasi pendukung seperti alamat, telepon, harga, dan tagar) 	Ismandianto, S.I.Kom.,M.I.Kom
<i>Digital Governance</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Regulasi, pelayanan, dan kebijakan terkait <i>platform</i> media sosial dan pemberdayaan ekonomi digital 2. Prosedur perizinan dan administrasi yang berkaitan dengan pemasaran produk 3. Aplikasi dan/atau <i>platform</i> legal yang dapat dimanfaatkan dalam pemasaran 	Resdati, S.Sos.,M.Si Teguh Widodo, S.Sos.,M.Si
Materi Pelengkap	<ol style="list-style-type: none"> 1. Peran pemerintah desa dalam pemberdayaan masyarakat dan pengembangan potensi lokal 2. Kelembagaan dan kolaborasi dalam pemberdayaan masyarakat 	Seger Sugiyanto, S.Sos

Keseluruhan materi yang diberikan tidak hanya disesuaikan pada realitas lapangan di lokasi pengabdian, tetapi disesuaikan pula pada konteks pengetahuan mengenai ekonomi digital yang memadai dan *update* untuk menghadapi percepatan transformasi digital (Auliasari et al., 2021). Materi disampaikan secara bergiliran di hadapan 30 peserta oleh tim dosen dan anggota pengabdian dengan durasi waktu sekitar 15-20 menit.



Gambar 4. Penyampaian Materi Pengabdian

Tidak hanya berfokus pada ekonomi digital, pelatihan juga dilengkapi dengan informasi tentang manajemen kelembagaan sebagai bagian penting dalam suksesti pengembangan potensi melalui *platform* digital. Dalam konteks pemberdayaan berkelanjutan melalui pemanfaatan *platform* digital, kami mendorong peran aktif kelembagaan baik Pemerintah Desa Rimbo Panjang, BUMDes Rimbo Panjang, serta Kelompok Masyarakat (Pokmas) Nanas Berduri untuk bergerak aktif dalam memasarkan produk mereka melalui media sosial seperti *Marketplace Facebook, Instagram, Tiktok, Youtube*, toko online seperti *Shopee, Lazada, Tokopedia*, dan website penjualan lainnya. Hal ini perlu dilakukan terutama pasca pelatihan sebagai bentuk penerapan materi yang diberikan menyangkut ekonomi digital. Partisipasi aktif dari kelembagaan Desa Rimbo Panjang diperlukan untuk keberhasilan pemasaran yang lebih luas. Dengan adanya partisipasi aktif tersebut, petani dan pelaku UMKM akan lebih sejahtera karena terjadi perluasan pasar serta peningkatan penghasilan.

Pasca penyampaian materi pelatihan dilanjutkan dengan kegiatan diskusi. Proses diskusi tidak hanya membahas potensi Desa Rimbo Panjang secara umum, tetapi juga mengungkap masalah yang selama ini dihadapi baik oleh masyarakat maupun pemerintah desa. Antusias peserta mengikuti pelatihan dapat dikatakan baik dilihat dari banyaknya pertanyaan yang muncul dan proses diskusi yang timbal balik.



Gambar 5. Diskusi dan Foto Bersama Peserta Pengabdian

Peserta pengabdian memiliki antusias yang baik mendengarkan materi pelatihan sekaligus aktif bertanya kepada narasumber. Sesi diskusi berlangsung dalam waktu sekitar 30 menit dengan pembahasan mengenai pengalaman pihak Pemerintah Desa Rimbo Panjang dalam memajukan UMKM serta meningkatkan kesejahteraan petani nanas. Diskusi berlangsung dua arah dengan dipandu oleh masing-masing narasumber secara berurutan sesuai materi yang dipertanyakan.

“Alhamdulillah ada pelatihan ini. Pelatihan digital penting untuk mendukung kami mengembangkan potensi yang ada khususnya nanas. Selama ini memang kendala paling besar di pemasaran sementara pelatihan digital jarang didapatkan.” (Disampaikan oleh Bapak Junaedi sebagai Kepala Seksi Kesejahteraan Desa Rimbo Panjang Kampar, 05 Agustus 2022).

Pembahasan mengenai *digital economy*, *digital content*, dan *digital governance* menjadi materi baru yang menarik dan membantu dalam membuka ide serta wawasan pemasaran. Selama ini petani maupun pelaku UMKM masih jarang mendapatkan pelatihan berbasis online. Setelah adanya pelatihan peserta diharapkan mampu mencoba dengan memanfaatkan *platform* digital sederhana seperti *marketplace facebook* sebagai tempat jual beli yang sudah biasa dilihat atau diakses. Dorongan ini ditujukan untuk membiasakan diri serta merangsang kreativitas dalam pemasaran sehingga tujuan mewujudkan *digitalisasi* ekonomi Rimbo Panjang dapat terealisasi.

Pembahasan

Rangkaian kegiatan pengabdian terlaksana dengan baik sesuai jadwal yang telah ditentukan. Namun, terdapat kendala yang ditemui yaitu sulitnya mengumpulkan petani dan pelaku UMKM untuk mengikuti kegiatan pelatihan karena faktor kesibukan pada aktivitas pertanian. Akan tetapi, komunikasi dan koordinasi dengan Pemerintah Desa Rimbo Panjang yang berjalan baik dapat mengatasi persoalan tersebut. Meskipun pelatihan ini tidak dapat menjangkau seluruh petani dan pelaku UMKM di Rimbo Panjang tetapi 30 peserta yang hadir diharapkan dapat menjadi *agent* untuk mendorong digitalisasi ekonomi pengembangan potensi pertanian. *Digitalisasi* ekonomi di Rimbo Panjang Kampar diharapkan terlaksana dengan baik sehingga petani dan pelaku UMKM mampu bertahan serta memiliki taraf kehidupan yang lebih sejahtera.

Diskusi ini juga menghimpun informasi penting. *Pertama*, Kelompok Masyarakat Nanas Beduri (PONARI) sebagai kelembagaan yang dibentuk dalam mengembangkan potensi khususnya nanas dan produk turunannya belum mampu memasarkan produk secara *online* karena keterbatasan informasi cara menyusun konten serta mengoperasikannya. *Kedua*, produk yang sudah dihasilkan berupa dodol nanas, sirup nanas, stick nanas, dan rendang nanas belum memiliki izin edar dan label halal. *Ketiga*, produk nanas dan turunannya belum pernah diuji untuk mengetahui kandungan gizi yang ada di dalamnya. *Keempat*, keterbatasan dana untuk melengkapi sarana produksi, pengurusan perizinan, dan uji kualitas. *Kelima*,

BUMDes Rimbo Panjang belum menunjukkan kontribusi aktif dalam pengembangan potensi yang ada.

Sebagai tolak ukur dan capaian dari kegiatan pengabdian dapat dilihat dari komitmen petani, pelaku UMKM, dan unsur Pemerintah Desa Rimbo Panjang Kampar untuk berkolaborasi bersama tim pengabdian dalam hal pembinaan maupun pendampingan mengurus keperluan usaha termasuk dokumen administrasi. Tindak lanjut berbasis kolaborasi dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat diharapkan menjadi langkah yang baik untuk optimalisasi pemasaran produk petani serta UMKM di Desa Rimbo Panjang Kampar.

PENUTUP

Kesimpulan

Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilaksanakan oleh Dosen Jurusan Sosiologi dan Ilmu Komunikasi FISIP Universitas Riau memberikan pengetahuan dan pemahaman kepada petani dan pelaku UMKM terkait 3 (tiga) aspek penting yaitu *digital economy*, *digital content*, dan *digital governance*. Aspek lain sebagai daya dukung juga disampaikan menyangkut kelembagaan sosial. Tujuan utama dari kegiatan pengabdian ini adalah mendorong petani dan pelaku UMKM untuk memanfaatkan *platform* digital dalam pemasaran produk sehingga terjadi peningkatan penghasilan. Kegiatan pengabdian berlangsung dengan baik, peserta pengabdian memiliki antusias yang tinggi mengikuti kegiatan dari awal hingga akhir. Demikian pula dengan unsur Pemerintah Desa Rimbo Panjang yang memberikan respon dalam bentuk kesiapan bekerja sama dan kolaborasi pembinaan petani serta pelaku UMKM memasuki ekonomi digital.

Rekomendasi

Kegiatan pengabdian ini memberikan rekomendasi sebagai berikut:

1. Diperlukan dukungan dalam bentuk pendanaan untuk pemberdayaan ekonomi dari Pemerintah Desa Rimbo Panjang dan Dinas terkait dari Pemerintah Kabupaten Kampar.
2. Diperlukan dukungan dalam bentuk pendampingan usaha serta perizinan administrasi produk dan uji kualitas terutama dari Pemerintah Desa Rimbo Panjang dan Dinas terkait dari Pemerintah Kabupaten Kampar.
3. Diperlukan kerjasama dan kolaborasi untuk penguatan kelembagaan serta peningkatan pengetahuan dan pemahaman mengenai ekonomi digital secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Auliasari, K., Kertaningtyas, M., & Willis, D. (2021). Penerapan Model AIDA pada Pembuatan Konten Digital Marketing Kreasi Kayu IMMUX. *Suluh Benda: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 21(3), 341–348.
- Az-Zahra, N. S. (2021). Implementasi Digital Marketing sebagai Strategi dalam Meningkatkan Pemasaran UMKM. *NCOINS: National Conference of Islamic Natural Science*, 77–88.

- Budyastomo, A. W., & Hasan, S. (2021). Peran Pengabdian Masyarakat Melalui Penguatan Keluarga, Kelembagaan Sosial dan Desa di Masa Pandemi Covid-19. *Batoboh: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 6(1), 19–33.
- Islami, N. W., Supanto, F., & Soeroyo, A. (2021). Peran Pemerintah Daerah dalam Mengembangkan UMKM yang Terdampak Covid-19. *Karta Rahardja: Jurnal Pembangunan Dan Inovasi*, 3(1), 45–57. <https://ejournal.malangkab.go.id/index.php/kr/article/view/44>
- Jalil, A., Yesi, & Sugiyanto, S. (2021). Pemberdayaan Ekonomi Perempuan Melalui Pengembangan Produk Dodol Nenas di Desa Tanjung Leban Bengkulu. *Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1–8.
- Rahmat, A., & Mirnawati, M. (2020). Model Participatory Action Research dalam Pemberdayaan Masyarakat. *Aksara: Jurnal Ilmu Pendidikan Nonformal*, 6(1), 62–71.
- Resdati, Syafrizal, Hidir, A., & Marnelly, T. R. (2022). Penguatan Ketangguhan Modal Sosial Kelompok Nanas Berduri Akibat Pandemi Covid-19 di Desa Rimbo Panjang Kecamatan Tambang Kabupaten Kampar. *Tridarma: Pengabdian Kepada Masyarakat (PkM)*, 5(1), 80–88.
- Sidiq, R. S. S., Resdati, Fadli, M., Widodo, T., & Sugiyanto, S. (2022). Kapabilitas Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) dalam Pengembangan Ekonomi Lokal. *International Journal of Demos*, 4(2), 773–779.
- Sidiq, R. S. S., Susanti, R., Widodo, T., & Sugiyanto, S. (2021). Pemberdayaan Petani Gambut Melalui Pemanfaatan Cyber Extension di Desa Rimbo Panjang Kabupaten Kampar. *Education and Development*, 9(4), 380–384.
- Widodo, T., & Sidiq, R. S. S. (2019). Pemberdayaan Kelompok UMKM Keripik Nenas dalam Upaya Peningkatan Kesejahteraan Keluarga. *Kelola: Jurnal Sosial Politik*, 2(2), 1–10.

**PENINGKATAN KAPASITAS LEMBAGA MASYARAKAT DESA
HUTAN (LMDH) LEMBANG MELALUI PENDIDIKAN HUKUM KLINIS
DI KAWASAN PERHUTANI BADAN KESATUAN PEMANGKU HUTAN
(BKPH) BANTEN**

**^{1*}Irma Rachmawati Maruf, ²Rosa Tedjabuwana, ³Ibnu Kamurazaman,
⁴Yunanda Salsabila, ⁵Ken Sofya Arini, ⁶Adinda Rana**
Universitas Pasundan, Bandung, Indonesia
Email : [*irma.rachmawati@unpas.ac.id](mailto:irma.rachmawati@unpas.ac.id)

Manuskrip: Juli -2022; Ditinjau: Juli -2022; Diterima: Juli -2022;
Online: Juli-2022; Diterbitkan: Juli-2022

ABSTRAK

Perhutanan Sosial di BKPH Lembang Perum Perhutani dengan stake holder lainnya termasuk Fakultas Hukum Universitas Pasundan Tujuan dari pengabdian untuk melakukan pendampingan dalam pemberdayaan hutan pasca Omnibus Law, pendampingan perjanjian Kerja sama Perhutanan Sosial dan penyelesaian perselisihan yang mungkin terjadi dalam pelaksanaan Kerjasama tersebut. Metode Pengabdian Pada Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini, pada pelaksanaannya Tim akan melakukan kegiatan didasarkan pada beberapa metode. Adapun metode yang dilaksanakan akan melalui beberapa metode diantaranya: Pelatihan (Ceramah dan Diskusi), Bimbingan Teknis (Bimteks), Praktek dan Pendampingan usaha pada mitra.dalam pengelolaan hutan lestari di Indonesia khususnya di Provinsi Jawa Barat Kabupaten Bandung Barat. Permasalahan-permasalahan yang telah teridentifikasi pada mitra, maka tim bersama mitra mendiskusikan untuk menentukan kesepakatan dalam menentukan permasalahan-permasalahan prioritas yang segera di carikan solusinya, Permasalahan yang akan diselesaikan terkait dengan prinsip perhutanan sosial yaitu edu wisata, perkebunan dan kuliner, dengan tujuan peningkatan pendapatan dan pengembangan usaha Lembaga Desa Hutan di BKPH Lembang Perum Perhutani Kabupaten Bandung Barat.

Kata Kunci: Pendampingan, Perhutanan Sosial , Pembedayaan Masyarakat, Hutan Lestari

PENDAHULUAN

Kabupaten Bandung Barat dibentuk pada tahun 2007, sebelumnya adalah bagian dari wilayah Barat Kabupaten Bandung. Ibukota dari Kabupaten ini adalah Ngamprah, Kabupaten Bandung Barat memiliki potensi alam dan potensi ekonomi yang memberikan kontribusi cukup besar terhadap perkembangan perekonomian daerah maupun nasional. Beberapa potensi yang dimiliki Kabupaten Bandung Barat diantaranya pertambangan antara lain adanya andesit, pasir, marmer, kapur yang tersebar di beberapa kecamatan. Potensi kehutanan dengan adanya hutan lindung/

hutan wisata/hutan baru. Potensi perkebunan yaitu teh, cengkeh, kopi dan karet, potensi peternakan terdiri atas sapi perah, sapi potong, kerbau, kuda, domba, kambing, ayam buras, ayam petelur, ayam pedaging, dan itik. Potensi tanaman pangan dan hortikultura dengan adanya sentra produksi komoditas tanaman jagung, padi, kacang tanah, ubi jalar, kentang, kubis, tomat, cabe merah, salak, rambutan, pisang, tanaman hias.

(http://jabarprov.go.id/index.php/potensi_daerah/detail/173/2).

Kawasan Hutan yang dikuasai oleh Perhutani di Kecamatan lembang seluas 39,80 ha yang berlokasi di Kecamatan Lembang, Kabupaten Bandung Barat sangat potensial untuk objek pengembangan. Sayangnya, dalam konteks sosial, ekonomi, kebijakan, dan perubahan iklim, potensi tersebut belum teridentifikasi dengan baik. Hutan di Kawasan Lembang belum memberikan kontribusi nyata bagi kehidupan sosial dan ekonomi masyarakat sekitar hutan (Hidayat, 2020; Situmorang et al., 2019). Mata pencaharian utama masyarakat sekitar hutan sebagai petani (sayuran) dan pedagang di obyek-obyek wisata wilayah tersebut dianggap mampu mencukupi kebutuhan hidup mereka (Astuti et al., 2020; Ramadhan, 2020; Purwanto et al., 2020). Namun demikian, peran dan fungsi hutan secara langsung maupun tidak langsung dalam memberikan manfaat bagi mereka belum dipahami dan dirasakan secara seksama (Sanusi, 2019; Felcone et al., 2020; Mann et al., 2021). Kawasan hutan tersebut yang sebagian besar merupakan hutan lindung dengan era perhutanan sosial diharapkan memberikan kontribusi kepada masyarakat yaitu sarana pendidikan, penelitian, dan pengabdian serta pemberdayaan masyarakat melalui inovasi ilmu kepariwisataan hutan dengan penerapan konsep ekowisata iptek yang berkelanjutan (Fachrezi & Wibowo, 2020; Marchi et al., 2018).

Perhutanan Sosial di wilayah kerja Perum Perhutani merupakan sistem pengelolaan hutan lestari yang dilaksanakan dalam kawasan hutan Negara bersama masyarakat sekitar hutan yang tergabung dalam LMDH sebagai pelaku utama, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat, keseimbangan lingkungan dan dinamika sosial budaya dalam bentuk pemanfaatan lahan hutan melalui mekanisme Kerjasama (Aguiar, 2021).

Lembang sebagian besar didominasi Kerjasama wisata alam, kuliner. Menurut Afriza, Sastrayuda, dan Sedarmayanti (2018) daya tarik wisata alam dapat dijelaskan meliputi: 1) Daya tarik wisata alam yang berbasis potensi keanekaragaman dan keunikan lingkungan alam wilayah perairan laut yang berupa bentangan pesisir pantai, bentangan laut, kolom air, dan dasar laut; dan 2) Daya tarik wisata alam yang berbasis potensi keanekaragaman dan keunikan lingkungan alam di wilayah daratan yang berupa pegunungan dan hutan alam/taman Nasional/taman wisata/taman hutan raya, perairan sungai dan danau, pertanian, bentangan alam khusus. Wisata tersebut antara lain:

1. Wisata Orchid Forest berlokasi di Desa Cikole Kecamatan Lembang tepatnya di Jalan Raya Tangkuban Parahu Km 8. Orchid Forest berdiri pada Agustus 2017 dengan total luas kawasan yakni 10.4 ha. Secara geografis letak Orchid Forest Cikole Lembang berada pada ketinggian 1500 m diatas permukaan laut (DPL). Keunikan dari wisata Orchid Forest adalah memadukan keindahan hutan pinus

- di kawasan hutan lindung KPH Lembang dengan ditunjang dengan keindahan tanaman anggrek. Orchid Forest dirancang sebagai wisata dengan pusat budidaya, konservasi, dan penangkaran bunga anggrek. Pembangunan kawasan wisata dengan keindahan bunga anggrek ini terinspirasi dari jumlah jenis anggrek di Indonesia yang mencapai 1/6 dari jenis anggrek yang ada di dunia.
2. wisata hutan pinus, di Cikole. Yakni, Cozy Land yang dikelola bersama Kelompok Usaha Perhutanan Sosial (KUPS) Maju Madani, Bi Land bersama Bina Mitra Mandiri dan Taman Wisata Kebon Pines bersama Harupat. Dalam pengelolaannya kewajiban LMDH adalah menjaga pelestarian hutannya, kebersihannya, budaya kearifan local seperti moto Desa Cikole yaitu “Leuweungna Hejo Wargana Ngejo” atau artinya hutannya hijau warganya bisa makan.. Sehingga harus memperhatikan dan melestarikan lingkungannya dan Hutan tetap harus lestari
 3. Taman Hutan Jaya Giri Lembang merupakan sebuah tempat wisata yang betemakan alam hutan yang berlokasi di Lembang Bandung bagian barat, tempat wisata Lembang Bandung ini merupakan sebuah hutan alami yang didominasi oleh hutan pinus dengan luas yang mencapai 7 hektaran dengan tinggi 1.450 meter di atas permukaan laut. Tempat Wisata Alam Bandung Jayagiri adalah nama sebuah desa yang merupakan penghubung atau rute jalan menuju Gunung Tangkuban perahu, dan biasa digunakan para Hikers (penghobby Hiking) sebagai salah satu akses menuju ke Gunung Tangkuban Perahu, potensi wisata alam yang sangat luar biasa, dimana hutan kawasan ini masih lebat, padat, asri dan rindang dan kawasan hutan nya sendiri didominasi oleh pohon pinus, pusa dan pohon besar lainnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

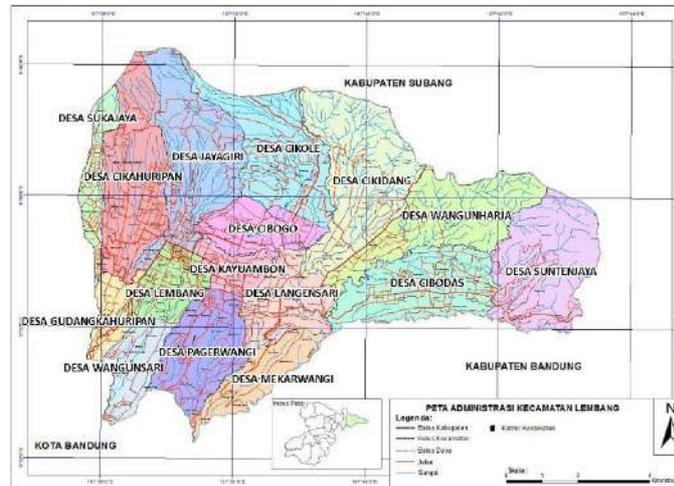
Langkah-Langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan memuat hal-hal berikut :Pelatihan (Ceramah, Diskusi, Demonstrasi, Praktek langsung dan Observasi) dan Bimbingan Teknis (Bimteks) .Berikut penjelasan dari masing – masing metode ipteks yang akan diterapkan:

1. Pelatihan

Pelatihan atau *training* adalah merupakan suatu metode yang diberikan dalam rangka memberikan ilmu pengetahuan dan hal – hal tertentu yang dibawakan oleh seorang trainer (Gendro Salim, dalam Panduan bisnis lengkap, sinergi media, Jakarta. 2010).

2. Bimbingan Teknis (Bimteks)

Bimbingan teknis (Bimtek) merupakan kegiatan yang dilaksanakan setelah kegiatan pelatihan (*training*) dilaksanakan. Kegiatan bimbingan teknis ini diberikan kepada mitra dan atau pegawainya (Damanik, 2019; Purnomo et al., 2018). Tujuan dari bimbingan teknis ini mitra dan atau pegawainya dapat menerapkan hasil dari pelatihan dengan bimbingan dan arahan secara teknis dari *trainer* (pembimbing).



Gambar 1. Peta hutan Lembang

Adapun aspek-aspek yang di bimbing secara teknis ini, adalah tindak lanjut dari semua aspek dari kegiatan pelatihan mulai dari produksi, keuangan dan pemasaran.

Tabel 1. Pelaksanaan BIMTEK

Tanggal	Pelaksanaan
13 Februari 2022	Melakukan koordinasi sebelum pelaksanaan kegiatan
	Melakukan persiapan peralatan /tools pengabdian
	Melakukan Latihan sebelum kegiaan
	Evaluasi kegiatan
	Dokumentasi
14 Februari 2022	Melakukan Swab test
	Pembukaan dengan Ice Breaking
	Pemaparan anatomi perjanjian
	Role Play
	Pembagian kelompok kecil pada peserta
	Evaluasi Peserta
	Pemberian hadiah kepada peserta terbaik
	Penutupan
	Dokumentasi

3. Diskusi

Program Perhutanan Sosial yang dikerjasamakan dengan Lembaga Masyarakat Desa Hutan di wilayah Perhutani KPH Bandung Utara selaku subkoordinat kepada BKPH Lembang adalah masyarakat sekitar hutan yang memberikan kesempatan kepada satu kepala keluarga untuk mengelola maksimal 2 ha. Program Perhutanan Sosial. Ini merupakan program Pemerintah yang harus didukung dengan ikut serta mengawal dari proses awal sampai keluarnya SK, dengan tidak mengesampingkan tujuan utama dalam pengelolaan

khususnya di kawasan hutan yang selama ini dikelola oleh Perum Perhutani bersama LMDH sehingga diharapkan tidak memicu terjadinya konflik di lapangan.



Gambar 2. Foto pelaksanaan I



Gambar 2. Foto pelaksanaan II

Pada prinsipnya sama dengan program Pengelolaan Hutan Bersama Masyarakat (PHBM) yang sudah dilakukan Perum Perhutani selama ini sudah terbukti mampu memberi kontribusi besar bagi masyarakat sekitar hutan yang ada. Kawasan Hutan BKPH Lembang memiliki potensi pariwisata yang sangat besar hal ini yang menyebabkan Kerjasama Perhutanan Sosial di BKPH Lembang.

Dengan mengetahui Prinsip-prinsip Perjanjian dasar, akan memudahkan LMDH untuk mengetahui bagaimana melakukan dan membuat perjanjian yang dapat memberikan pengetahuan untuk membuat perjanjian dalam bentuk sederhana dan tidak berat sebelah kepada salah satu pihak. Dalam pelatihan di jelaskan bagaimana membuat perjanjian dengan sederhana dan cara yang mudah yaitu: 1) Bagian Pembuka yang terdiri dari Judul, tanggal dan tempat perjanjian dibuat, serta siapa pihak yang berwenang menandatangani perjanjian; 2) Bagian Batang tubuh perjanjian yang terdiri bagian pendahuluan , transaksional dan bagian umum perjanjian; dan 3) Bagian Penutup perjanjian yaitu tempat untuk menandatangani perjanjian dan pembubuhan tanda tangan dan bea materai. Pada bagian evaluasi.



Gambar 3. Foto pelaksanaan III



Gambar 4. Foto pelaksanaan IV

Fasilitator memberikan pertanyaan kepada Audience di Big Group Fasilitator mempersilahkan atau jika tidak ada yang mau menjawab bisa ditunjuk salah satu Audience untuk menjawab Apa saja syarat sahnya dari suatu perjanjian? Bisa tolong jelaskan Cakap dalam melakukan perjanjian itu seperti apa? Siapa saja para pihak dalam suatu perjanjian? Apa yang dimaksud dengan Badan Hukum? Apakah Komparasi merupakan bagian dari pendahuluan? Apakah ketentuan pokok merupakan bagian dari pendahuluan?

Saksi itu boleh dari suami/istri salah satu pihak? Jelaskan contoh dalam ketentuan Pokok Makna yang bisa kita ambil dari kegiatan hari ini apa saja? Dengan kegiatan ini diharapkan peserta dapat mempunyai template mengenai bentuk perjanjian untuk pengelolaan tempat wisata perhutani BKPH Lembang dan melakukan perjanjian dengan aspek perhutanan sosial.

KESIMPULAN

Pemahaman secara masif sebagai pedoman dalam melakukan pengawalan terkait implementasi Perhutanan Sosial merupakan kondisi yang paling krusial. Perhutanan Sosial merupakan program untuk memanfaatkan kawasan hutan, jasa lingkungan, hasil hutan kayu dan non kayu dibawah tegakan secara optimal dan adil untuk kesejahteraan masyarakat dengan tidak mengganggu tanaman pokok kehutanan, serta tetap menjaga kelestarian hutan. Sedangkan LMDH merupakan masyarakat desa yang berkepentingan dalam kerjasama pengelolaan sumber daya hutan bersama masyarakat dengan anggota dari unsur lembaga desa atau unsur masyarakat desa tersebut yang mempunyai kepedulian terhadap sumber daya hutan. Jalan yang paling mudah diantara keduanya adalah dengan memberikan pemahaman yang dituangkan dalam perjanjian diantara kedua belah pihak.

DAFTAR PUSTAKA

- Adolf, H. (2007). *Fundamentals of International Contract Law. Dasar-dasar Hukum Kontrak Internasional, PT Refika Aditama, Bandung.*
- Afifah Kusumadara, S. H., & LL M, S. J. D. (2022). *Kontrak Bisnis Internasional: Elemen-Elemen Penting dalam Penyusunannya.* Sinar Grafika.

- Aguiar, M. O., da Silva, G. F., Mauri, G. R., de Mendonça, A. R., de Oliveira Santana, C. J., Marcatti, G. E., ... & Leite, C. C. C. (2021). Optimizing forest road planning in a sustainable forest management area in the Brazilian Amazon. *Journal of Environmental Management*, 288, 112332.
- Astuti, N. K. N., Mangku, D. G. S., & Yuliantini, N. P. R. (2020). Implementasi Hak Pistole Terhadap Narapidana Kurungan Di Lembaga Pemasyarakatan Kelas II B Singaraja. *Jurnal Komunitas Yustisia*, 3(1), 37-47.
- Fachrezi, F. B., & Wibowo, P. (2020). Upaya Pemenuhan Hak Pelayanan Kesehatan Kepada Narapidana Di Lembaga Pemasyarakatan. *Widya Yuridika: Jurnal Hukum*, 3(2), 363-376.
- Falcone, P. M., Tani, A., Tartiu, V. E., & Imbriani, C. (2020). Towards a sustainable forest-based bioeconomy in Italy: Findings from a SWOT analysis. *Forest policy and Economics*, 110, 101910.
- Firdaus, I. (2019). Peranan pembimbing kemasyarakatan dalam upaya penanganan overcrowded pada lembaga pemasyarakatan. *Jurnal Ilmiah Kebijakan Hukum*, 13(3), 339-358.
- Hidayat, R. H. (2020). Langkah-langkah Strategis Untuk Mencegah Pandemi Covid-19 Di Lembaga Pemasyarakatan Indonesia. *Jurnal Pendidikan Kesehatan*, 9(1), 43-55.
- Purnomo, E. P., Ramdani, R., Setyadiharja, R., & Muzwardi, A. (2018). *Collaborative governance dalam tata kelola hutan berbasis masyarakat*. Lembaga Penelitian, Publikasi, dan Pengabdian Masyarakat, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- Purwanto, K. A. T., Yuliantini, N. P. R., & Mangku, D. G. S. (2020). Implementasi Perlindungan Hukum Terhadap Narapidana Sebagai Saksi Dan Korban Di Lembaga Pemasyarakatan Kelas II-B Singaraja. *Jurnal Komunitas Yustisia*, 2(2), 113-123.
- Ramadhan, I. L. (2020). Strategi pencegahan penyebaran covid-19 di lembaga pemasyarakatan. *JUSTITIA: Jurnal Ilmu Hukum dan Humaniora*, 7(3), 518-522.
- Sanusi, A. (2019). Evaluasi Pelaksanaan Pembinaan Narapidana Di Lembaga Pemasyarakatan Terbuka. *Jurnal Ilmiah Kebijakan Hukum*, 13(2), 123-138.
- Saravistha, D. B., Sukadana, I. K., & Suryana, K. D. (2022). Urgency of Contract Model Settings in the Global Digital Market Related To Tourism Business: A Study on Consumer Protection and Electronic Information and Transactions. *Budapest International Research and Critics Institute (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences*, 5(1), 4549-4556.
- Situmorang, V. H., HAM, R., & Kav, J. H. R. S. (2019). Lembaga Pemasyarakatan sebagai Bagian dari Penegakan Hukum. *Jurnal Ilmiah Kebijakan Hukum*, 13(1), 85.
- Stepanova, V. V., & Kiseleva, L. A. (2014). Challenges in translating commercial agreements. *Рыцукта*, (3), 87-95.
- Tennessee, I., & Workplace, D. F. (2002). The Clayton Center for Entrepreneurial Law. *TransactionS*, 3(2).

PANDUAN SINGKAT BAGI PENULIS JURNAL DHARMA LAKSANA

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

1. Naskah ditulis dalam Bahasa Indonesia dengan Abstrak Bahasa Indonesia atau Bahasa Inggris dalam bentuk Font 12" 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 1 kolom
3. Judul ditulis dalam bentuk font *Times New Roman* 12" dengan huruf besar kecil dicetak tebal dan ditempatkan ditengah halaman,, serta tidak lebih dari 18 kata.
4. Tulisan karya ilmiah dalam bentuk font *Times New Roman* 12" dengan ukuran spasi 1,0 spasi dalam bentuk kolom.
5. Gambar diberi nomor dan keterangan, sedangkan tabel diberi nomor dan keterangan di atasnya.
6. Penulisan persamaan matematika yang terdapat pada halaman naskah hendaknya menggunakan *equation editor*.
7. Daftar pustaka hanya memuat literature yang dirujuk dalam keterangan dan dicantumkan pada bagian akhir naskah dilakukan dengan memberikan nomor.
8. Margin atas dan kiri 4cm, kanan dan bawah 3cm, dan ukuran kertas A4.
9. Dokumentasi Foto kegiatan maksimal 5.
10. Email Redaksi : jpd@unpam.ac.id / denoksunarsi@unpam.ac.id



9 772621 714000

Di Terbitkan Oleh :
Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat
Universitas Pamulang
Jl. Surya Kencana No. 1, Pamulang Barat, Tangerang Selatan 15417
Banten
Telp/Fax : (021) 741 2566