

# DIGITALISASI TATA KELOLA KEUANGAN TK AISYIYAH BUSTANUL ATHFAL 1 SUKODONO KABUPATEN SIDOARJO

Zulfi Dzulqarnain<sup>1</sup>, Auliyaur  
Rabbani<sup>2</sup>, Teguh Prasetyo<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Universitas Muhammadiyah  
Sidoarjo, Sidoarjo, Indonesia

Artikel

Diterima : 17 September 2022

Disetujui : 30 Januari 2023

Email :

[zulfi.dzulqarnain@gmail.com](mailto:zulfi.dzulqarnain@gmail.com)

## Abstrak

Lembaga pendidikan perlu mengelola dana pendidikan dengan baik untuk mencapai tujuannya. Upaya untuk mengelola dana pendidikan dengan baik juga dilakukan oleh TK Aisyiyah Bustanul Athfal 1 Sukodono, namun metode yang digunakan masih konvensional atau manual seperti menggunakan buku untuk pencatatan dan perangkat lunak *Microsoft Word* untuk pelaporan. Sehingga terdapat beberapa kelemahan dan dapat menimbulkan masalah yang berkaitan dengan efektivitas dan efisiensi. Berdasarkan permasalahan tersebut, tim pengabdian masyarakat berupaya memberikan kontribusi berupa digitalisasi tata kelola keuangan dengan menyusun aplikasi berbasis web yang akan mengatasi berbagai permasalahan terkait pengelolaan keuangan dengan metode manual. Metode yang digunakan pada pengabdian ini adalah survey lokasi, observasi, wawancara, penyusunan aplikasi, pelatihan dan pendampingan, serta evaluasi. Hasil dari kegiatan pengabdian ini adalah pihak TK dapat melakukan pengelolaan keuangan, dari pencatatan hingga pelaporan dengan lebih mudah, efisien dan efektif dengan menggunakan aplikasi tata kelola keuangan yang tersistem.

**Kata Kunci:** Tata kelola keuangan, Laporan keuangan, Digital

## Abstract

*Educational institutions need to manage education funds properly to achieve its goals. Efforts to manage education funds properly are also carried out by Aisyiyah Bustanul Athfal 1 Sukodono kindergarten, but the methods they use are still conventional or manual, such as using books for recording and Microsoft Word software for reporting. So there are several weaknesses and can also cause problems related to effectiveness and efficiency. Based on these problems, the community service team seeks to contribute in the form of digitizing financial governance by developing a web-based application that will overcome various problems related to financial management using manual methods. The methods used in this service are site surveys, observations, interviews, application development, training and mentoring, and evaluation. The result of this service activity is that the Kindergarten can carry out financial management, from recording to reporting more easily, efficiently and effectively by using a systematic financial management application.*

**Keywords:** Financial governance, Financial reports, Digital

---

## PENDAHULUAN

Lembaga pendidikan adalah sebuah organisasi yang menyediakan layanan serta bertanggung jawab terhadap pendidikan peserta didik sesuai dengan tujuan organisasi tersebut. Terdapat tiga jenis lembaga pendidikan di Indonesia, yaitu lembaga pendidikan formal, lembaga pendidikan non formal, dan lembaga pendidikan informal. Lembaga pendidikan formal meliputi jenjang pendidikan mulai dari Taman Kanak-Kanak/Raudhatul Athfal (TK/RA) hingga Perguruan Tinggi. Sedangkan lembaga pendidikan yang termasuk kategori non formal meliputi kelompok bermain, kelompok belajar, taman penitipan anak, lembaga pelatihan, sanggar, pusat kegiatan belajar masyarakat, majelis taklim, dan lembaga khusus. Berbeda dengan lembaga pendidikan formal dan non formal, pendidikan informal adalah pendidikan dengan ruang lingkup yang lebih mengarah pada keluarga dan masyarakat (Bafadhol, 2017).

Lembaga pendidikan baik formal maupun non formal pada jenjang apapun, memerlukan dana yang digunakan untuk mendukung kegiatan operasional pada lembaga tersebut (Ahmad & Dwianika, 2021). Dana atau biaya dalam pendidikan adalah segala sumber daya yang diberikan baik oleh pemerintah, orang tua/wali murid, maupun masyarakat kepada lembaga pendidikan, baik dalam bentuk barang maupun uang agar tujuan lembaga pendidikan bisa tercapai (Togatorop, 2017). Untuk mencapai tujuannya, lembaga pendidikan perlu mengelola dengan baik dana pendidikan tersebut. Pengelolaan yang baik atas dana pendidikan akan membuat lembaga pendidikan memiliki kemampuan untuk mengatur keuangan secara tepat dan efisien. Salah satu wujud pertanggungjawaban pengelolaan keuangan secara akuntabilitas adalah laporan keuangan (Firmansyah et al., 2022). Laporan keuangan adalah sumber informasi keuangan yang merupakan hasil akhir dari proses pencatatan transaksi. Laporan keuangan menunjukkan kondisi keuangan lembaga pendidikan pada suatu periode akuntansi (Satria & Fatmawati, 2021).

Upaya untuk mengelola keuangan dengan baik juga dilakukan oleh TK Aisyiyah Bustanul Athfal 1 Sukodono, Sidoarjo. Secara umum, sumber dana operasional di TK ini berasal dari SPP dan BOP. Meskipun pencatatan dan pelaporan keuangan yang dilakukan sudah sesuai dengan standar akuntansi, namun metode yang digunakan masih konvensional atau manual seperti menggunakan buku dan perangkat lunak *Microsoft Word*. Sehingga memiliki beberapa kelemahan seperti adanya kemungkinan kesalahan dalam penghitungan dan pencatatan, serta data tidak bisa terintegrasi secara otomatis. Menurut Amalia & Sari (2020), laporan keuangan manual dapat menimbulkan masalah yang berkaitan dengan efektivitas dan efisiensi. Efisiensi terkait pengerjaan dari pencatatan transaksi menjadi laporan keuangan yang membutuhkan waktu yang lebih lama dibandingkan ketika laporan keuangan sudah tersistem. Sistem pembukuan yang baik dapat membantu dalam penghitungan dan pelaporan keuangan (Hatta et al., 2022).

Berdasarkan permasalahan di atas, tim pengabdian masyarakat Universitas Muhammadiyah Sidoarjo berusaha untuk memberikan kontribusi dengan melakukan pengabdian di TK Aisyiyah

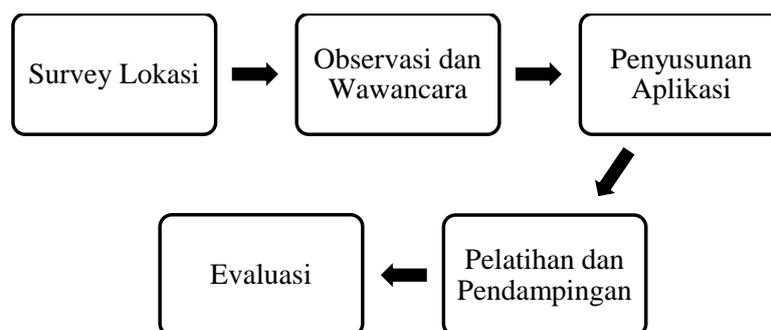
Bustanul Athfal 1 Sukodono dengan tema: Digitalisasi tata kelola keuangan TK Aisyiyah Bustanul Athfal 1 Sukodono Kabupaten Sidoarjo. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah pihak TK dapat melakukan pengelolaan keuangan, dari pencatatan hingga pelaporan dengan lebih mudah, efisien dan efektif dengan menggunakan aplikasi tata kelola keuangan. Sehingga diharapkan masalah-masalah yang dapat disebabkan oleh pencatatan dan pelaporan keuangan dengan metode manual atau konvensional dapat diatasi.

## METODE

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan bersamaan dengan proses Kuliah Kerja Nyata-Terpadu (KKN-T) Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang dilaksanakan pada tanggal 20 Juli 2022 sampai dengan 18 September 2022. Pengabdian ini bertujuan untuk mengatasi permasalahan serta meningkatkan kualitas tata kelola keuangan TK Aisyiyah Bustanul Athfal 1 Sukodono.

Metode yang digunakan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah survey lokasi, observasi, wawancara, penyusunan aplikasi, pelatihan dan pendampingan, serta evaluasi. Proses survey lokasi dilakukan sebelum kegiatan KKN-T dilaksanakan. Survey dilakukan melalui kunjungan tim KKN-T ke ranting Aisyiyah desa Sambungrejo, Sukodono. Pada tahap ini, tim pengabdian menggali informasi mengenai kondisi TK Aisyiyah Bustanul Athfal 1 Sukodono, baik dari sisi potensi maupun permasalahan yang ada. Pada proses selanjutnya, tim KKN-T melakukan observasi dan wawancara dengan pihak TK untuk mendapatkan informasi mendalam terhadap permasalahan yang ada.

Pemahaman yang mendalam terhadap permasalahan yang ada akan menjadi dasar dalam proses selanjutnya, yaitu proses penyusunan aplikasi. Penyusunan aplikasi tata kelola keuangan disesuaikan dengan kebutuhan, permasalahan, dan kendala yang dihadapi pihak TK, sehingga aplikasi akan memberikan manfaat yang tepat sasaran. Pada tahapan ini, dilakukan beberapa pertemuan dengan pihak TK, agar aplikasi yang disusun sesuai dengan harapan dan kebutuhan. Setelah proses penyusunan aplikasi tata kelola keuangan selesai, proses selanjutnya adalah pelatihan dan pendampingan. Tahap pelatihan dan pendampingan dilakukan pada dua kali pertemuan tatap muka. Kemudian tahap akhir dari rangkaian kegiatan pengabdian ini adalah evaluasi untuk mendapatkan masukan sebagai bahan perbaikan pada kegiatan. Tahapan dalam kegiatan pengabdian ini dapat dilihat di gambar 1.



**Gambar 1.** Alur kegiatan pengabdian masyarakat

## PEMBAHASAN

### Survey lokasi

Tahap pertama pada pengabdian masyarakat ini adalah survey lokasi yang dilaksanakan pada tanggal 10 Juli 2022. Di tahap ini seluruh tim pengabdian mengunjungi ranting Aisyiyah desa Sambungrejo, Sukodono sebelum rangkaian Kuliah Kerja Nyata Terpadu resmi dimulai pada 20 Juli 2022. Pada kegiatan survey lokasi tim pengabdian menggali informasi dari pihak-pihak terkait dari ranting Aisyiyah. Dari proses survey, ditemukan informasi mengenai kendala-kendala dan permasalahan yang ada di ranting Aisyiyah desa Sambungrejo. Salah satunya adalah permasalahan yang ada di TK Aisyiyah Bustanul Athfal 1 Sukodono, yang memiliki permasalahan dimana pencatatan dan pelaporan keuangan yang dilakukan masih menggunakan metode manual.



**Gambar 2.** Kegiatan survey lokasi ranting Aisyiyah Sambungrejo

### Observasi dan wawancara

Hasil survey yang telah dilakukan menjadi dasar untuk proses selanjutnya yaitu observasi dan wawancara. Observasi dan wawancara dilakukan secara berkelanjutan mulai tanggal 20 Juli 2022 sampai dengan 30 Juli 2022. Proses ini dilakukan untuk mengkaji secara lebih lanjut dan terkait permasalahan tata kelola keuangan yang dihadapi TK Aisyiyah Bustanul Athfal 1 Sukodono. Observasi dilakukan dengan mengamati proses pencatatan hingga pelaporan keuangan, serta mengkaji dokumen yang digunakan untuk melakukan pencatatan dan pelaporan keuangan TK. Untuk kegiatan wawancara, tim pengabdian mewawancarai kepala sekolah. Kepala sekolah dipilih sebagai subjek wawancara karena kepala sekolah yang memiliki tugas dan bertanggung jawab terhadap pencatatan dan pelaporan keuangan TK.

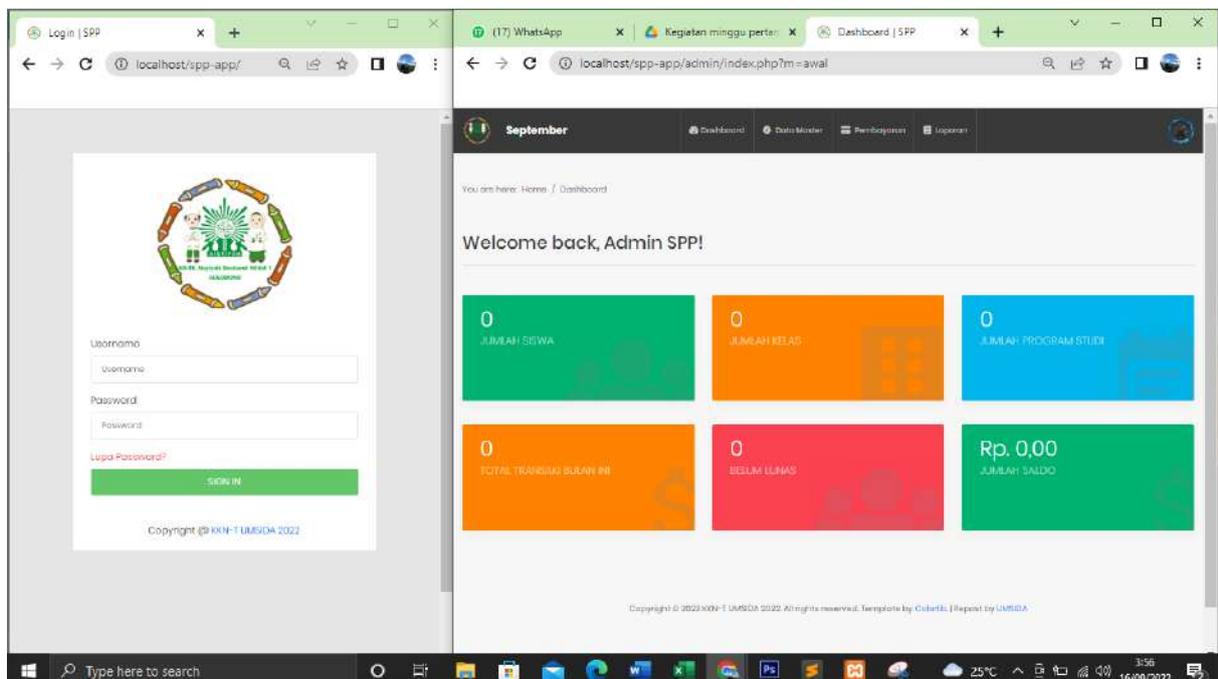
Dari hasil observasi dan wawancara didapatkan informasi bahwa pencatatan dan pelaporan keuangan yang dilakukan di TK Aisyiyah Bustanul Athfal 1 Sukodono masih menggunakan metode konvensional atau manual seperti menggunakan buku dan program *Ms. Word*. Metode ini memiliki

beberapa kelemahan seperti adanya potensi kesalahan dalam pencatatan dan penghitungan, serta data tidak terintegrasi secara otomatis sehingga menimbulkan masalah yang berkaitan dengan efektivitas dan efisiensi dalam pengerjaan mulai dari pencatatan hingga pelaporan keuangan. Dari permasalahan tersebut, tim pengabdian memberikan solusi berupa pembuatan aplikasi tata kelola keuangan.

### Penyusunan aplikasi tata kelola keuangan

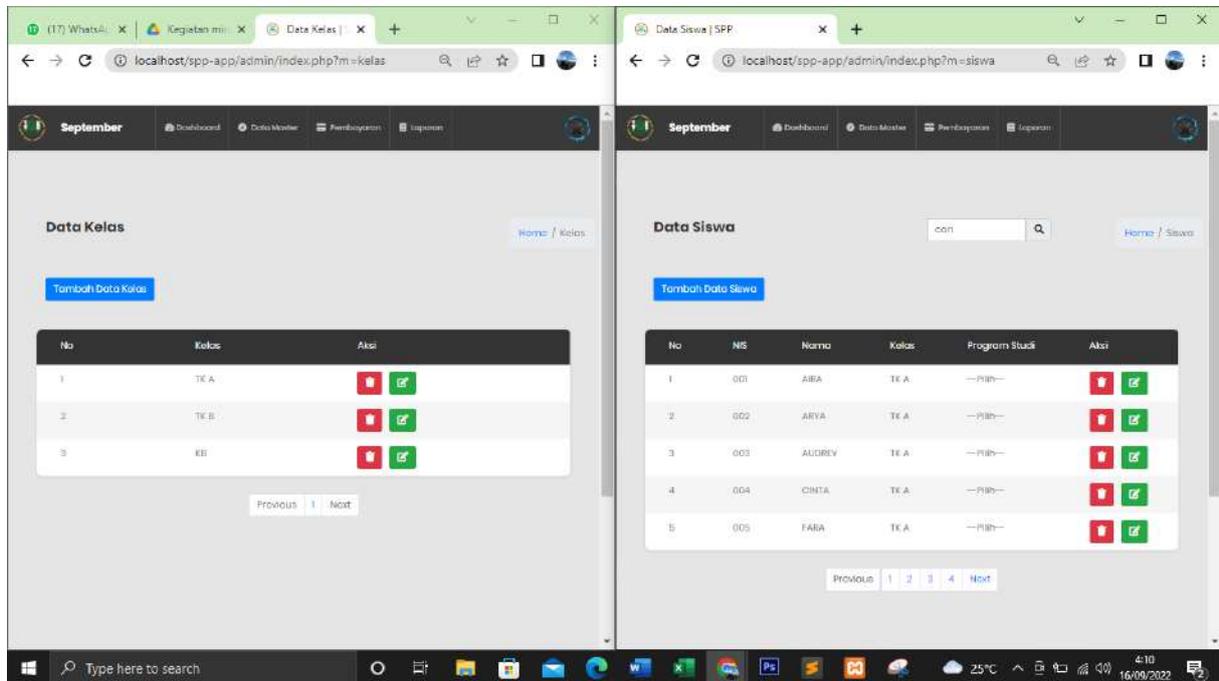
Tahap ketiga adalah penyusunan aplikasi tata kelola keuangan yang dilaksanakan mulai tanggal 31 Juli 2022. Setelah informasi lengkap tentang kendala dan permasalahan tata kelola keuangan didapatkan. Tim pengabdian melakukan penyusunan aplikasi tata kelola keuangan. Penyusunan aplikasi ini disesuaikan dengan kebutuhan dan kendala yang ada di TK Aisyiyah Bustanul Athfal 1. Aplikasi dibuat agar bisa diakses secara *offline* atau tidak memerlukan jaringan internet, serta tidak membutuhkan biaya-biaya lain seperti ketika menggunakan aplikasi yang sudah tersedia di internet yang membutuhkan biaya lisensi dan lain-lain. Pada tahap ini tim pengabdian melakukan komunikasi secara berkelanjutan dengan pihak TK agar aplikasi yang dibuat nantinya akan benar benar sesuai dengan kebutuhan harapan, serta tepat sasaran.

Berikut adalah tampilan menu-menu yang ada di aplikasi tata kelola keuangan. Terdapat empat menu utama yang ada di dalam aplikasi, yaitu menu *dashboard*, data master, pembayaran, dan laporan. Menu yang pertama adalah *dashboard*, sebelum masuk ke halaman *dashboard* pengguna harus memasukkan *username* dan password. Halaman *dashboard* menampilkan data-data seperti jumlah siswa, jumlah kelas, transaksi, hingga jumlah saldo.

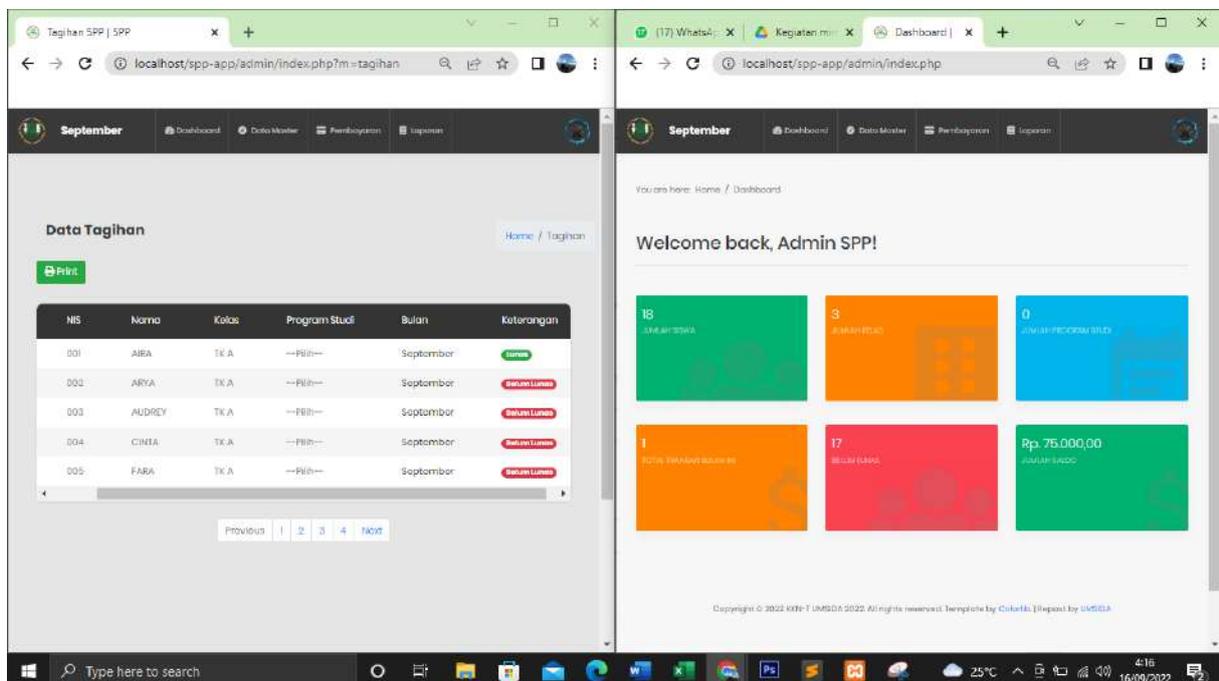


Gambar 3. Tampilan halaman login dan menu dashboard

Menu yang kedua adalah data master. Data master menyajikan kumpulan data atau informasi mengenai pengelolaan keuangan. Data-data yang dapat diakses pada menu data master yaitu data kelas, data siswa, dan data tagihan.

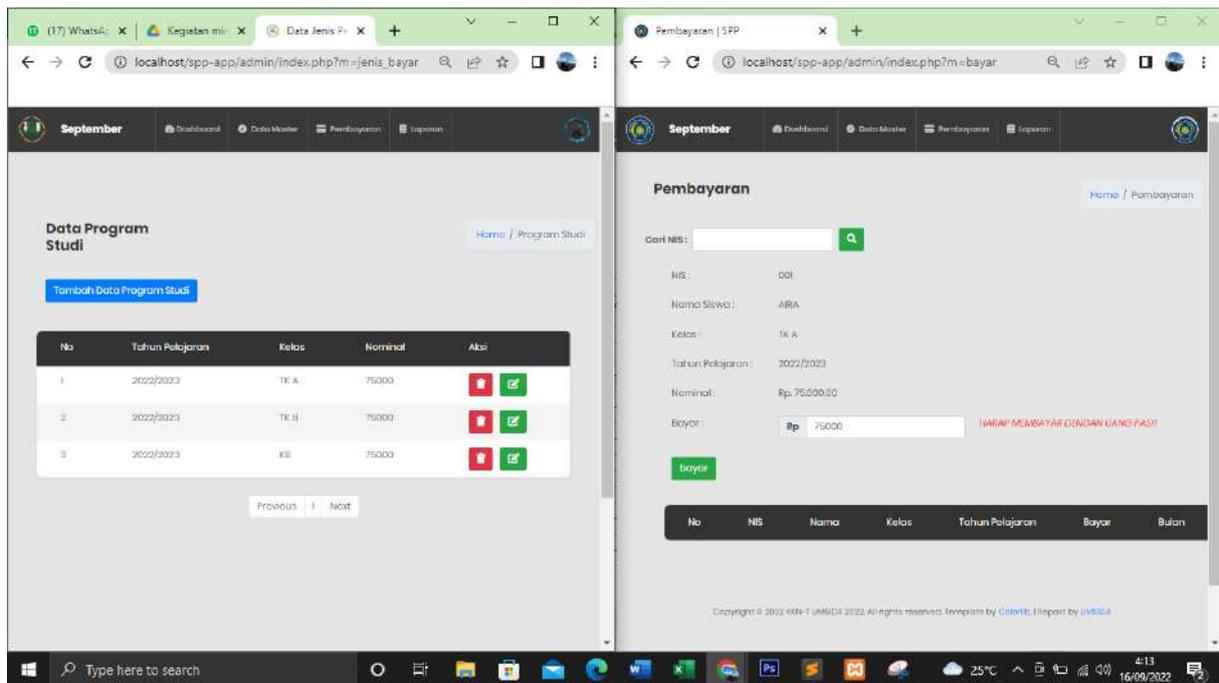


Gambar 4. Tampilan halaman data kelas dan data siswa pada menu data master



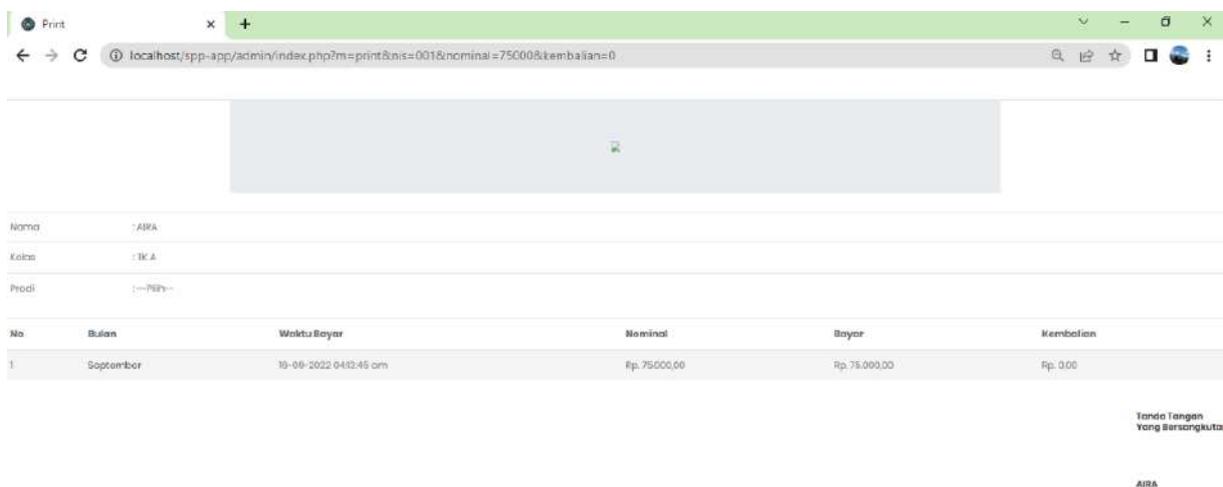
Gambar 5. Tampilan halaman data tagihan pada menu data master

Menu yang ketiga adalah pembayaran. Pada menu ini pengguna bisa memasukkan data transaksi pembayaran dari siswa. Input data dilakukan dengan memilih siswa yang membayar dan memasukkan nominal angka yang dibayarkan.



**Gambar 6.** Tampilan menu pembayaran

Menu yang terakhir adalah laporan, dimana pengguna bisa mencetak laporan pembayaran dari tiap siswa secara otomatis.



**Gambar 7.** Tampilan menu laporan

## Pelatihan dan pendampingan

Tahap keempat setelah aplikasi yang disusun sudah siap digunakan dan sesuai dengan kebutuhan TK adalah pelatihan dan pendampingan. Pelatihan dan pendampingan dilakukan dengan pertemuan tatap muka di lokasi TK Aisyiyah Bustanul Athfal 1 Sukodono pada 27 dan 28 Agustus 2022 pukul 09.00-11.00 WIB. Selain pertemuan tatap muka di TK Aisyiyah Bustanul Athfal 1 Sukodono, pendampingan juga diberikan melalui media WhatsApp selama tiga minggu, sehingga tim pengabdian bisa langsung memberikan respon ketika pihak TK mengalami kendala atau ketika memerlukan arahan

terkait penggunaan aplikasi. Pendampingan dilakukan pada saat peralihan dari metode konvensional menjadi digital, termasuk pada saat input data ke dalam aplikasi sampai dengan pihak TK Aisyiyah Bustanul Athfal 1 Sukodono siap dan mampu menggunakan aplikasi tata kelola keuangan secara mandiri.



**Gambar 8.** Kegiatan pelatihan penggunaan aplikasi tata kelola keuangan



**Gambar 9.** Kegiatan pendampingan dan input data ke dalam aplikasi tata kelola keuangan

## Evaluasi

Tahap terakhir pada kegiatan pengabdian ini adalah evaluasi pada 18 September 2022. Evaluasi keberhasilan kegiatan pengabdian ini dilakukan dengan cara tanya jawab dengan pihak TK terhadap keseluruhan proses pengabdian mulai dari survey hingga pelatihan dan pendampingan. Evaluasi juga dilakukan untuk mengetahui penilaian pihak TK terhadap aplikasi yang disusun oleh tim pengabdian. Penilaian pihak TK akan menjadi masukan sebagai bahan perbaikan kegiatan. Berdasarkan hasil evaluasi, pihak TK menyatakan bahwa kegiatan pengabdian secara keseluruhan sudah dilakukan dengan sangat baik, sesuai dengan kebutuhan, dan menjadi jawaban atas permasalahan yang dihadapi. Aplikasi

tata kelola keuangan yang disusun dinilai sangat membantu memudahkan dan mempercepat proses pengelolaan keuangan mulai dari pencatatan hingga pelaporan. Aplikasi tata kelola keuangan dinilai mengatasi kendala-kendala dan inefisiensi pada proses pencatatan hingga pelaporan menggunakan metode konvensional.

## SIMPULAN

### Kesimpulan

Pengabdian Masyarakat oleh tim KKN-T UMSIDA dilaksanakan pada tanggal 20 Juli hingga 18 September 2022 berlokasi di TK Aisyiyah Bustanul Athfal 1 Sukodono, Sidoarjo. Pengelolaan keuangan di TK tersebut masih menggunakan metode manual. Untuk itu tim pengabdian melakukan digitalisasi pengelolaan keuangan yang ada di TK dengan menyusun sebuah aplikasi sistem pengelolaan keuangan berbasis web. Metode yang digunakan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah survey lokasi, observasi, wawancara, penyusunan aplikasi, pelatihan dan pendampingan, serta evaluasi. Hasil dari kegiatan pengabdian ini adalah pihak TK dapat melakukan pengelolaan keuangan, dari pencatatan hingga pelaporan dengan lebih mudah, efisien dan efektif dengan menggunakan aplikasi tata kelola keuangan yang tersistem.

### Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut, maka saran yang dapat disampaikan oleh peneliti yaitu untuk TK Aisyiyah Bustanul Athfal 1 Sukodono dalam melakukan tata kelola keuangan sebaiknya beralih dari metode manual dan menggunakan aplikasi yang telah disusun oleh tim pengabdian karena telah terbukti lebih efektif dan efisien serta mudah untuk digunakan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, R., & Dwianika, A. (2021). Analisa Penggunaan Perangkat Lunak dalam Mendukung Pembukuan Keuangan Sekolah. *JSMA (Jurnal Sains Manajemen Dan Akuntansi)*, 13(1), 24–36. <https://doi.org/10.37151/jsma.v13i1.55>
- Amalia, F. A., & Sari, N. P. (2020). Automasi Pelaporan Keuangan Koperasi Siswa SMK Negeri 2 Batu. *Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(2), 268–277. <http://logista.fateta.unand.ac.id>
- Bafadhol, I. (2017). Lembaga Pendidikan Islam Di Indonesia. *Jurnal Edukasi Islami Jurnal Pendidikan Islam*, 06(11), 59–72.
- Firmansyah, R., Patulak, M. R., Tania, M., Iqbal, M., Pratihta, N. K., & Rusdy, R. U. A. (2022). Analisis Sistem Pencatatan Keuangan pada TK Muslimat NU 8 Asshofiyah Dusun Trajeng Kab. Malang. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(2), 128–134. <http://journal.univpancasila.ac.id/index.php/SULUH>
- Hatta, I. H., Susilawati, Riskarini, D., Ardianto, Y., & Utami, K. (2022). Pelatihan penyusunan laporan keuangan digital kepada RPTRA dan PKK Rawa Bebek Pulogebang Jaktim. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(1), 86–95.
- Satria, M. R., & Fatmawati, A. P. (2021). Penyusunan Laporan Keuangan Perusahaan Menggunakan Aplikasi Spreadsheet. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 3(2), 320–338. <https://doi.org/10.32670/fairvalue.v3i2.146>
- Togatorop, M. (2017). Pengaruh Biaya Pendidikan Terhadap Mutu Sekolah SMA Swasta. *Scholaria: Jurnal Pendidikan Dan Kebudayaan*, 7(3), 234–240. <https://doi.org/10.24246/j.scholaria.2017.v7.i3.p234-240>

# PELATIHAN KEUANGAN SYARIAH SEBAGAI PENGUATAN STRATEGI KELUARGA SAKINAH

Ahmad Dahlan Malik<sup>1</sup>, Bambang Tutuko<sup>2</sup>, Ahmad Hudaifah<sup>3</sup>, M. Asyhad<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Program Studi Ekonomi Syariah, Universitas Internasional Semen Indonesia, Gresik, Indonesia

Artikel

Diterima : 17 Januari 2023

Disetujui : 04 Juli 2023

Email : [ahmad.malik@uisi.ac.id](mailto:ahmad.malik@uisi.ac.id)

## Abstrak

Perencanaan keuangan syariah menjadi hal yang sangat penting dalam penguatan keluarga Sakinah dalam rangka peningkatan kesejahteraan masyarakat. Dengan ini, pengabdian kepada masyarakat pada program pelatihan perencanaan keuangan syariah bersertifikasi profesi dan dengan menggunakan aplikasi MyIFPE Syariah yang dilaksanakan di Kelurahan Lumbungrejo, Jogjakarta, Jawa Tengah. Pihak kelurahan menjadi daerah percontohan dengan mengusung program Desa Binaan Keluarga Sakinah (DBKS) tingkat Daerah Istimewa Yogyakarta. Pada program tersebut, pelatihan perencanaan keuangan syariah berbasis aplikasi dan sertifikasi profesi sangat menunjang bagi perkembangan program dan masyarakat. Pelatihan dilaksanakan secara penyuluhan dan pendampingan intensif di balai kelurahan. Hasil pelatihan pada peserta menjadi tersertifikasi sebagai perencana keuangan syariah, memiliki wawasan lebih luas lagi dan perbaikan dalam perencanaan keuangan syariah pada keluarganya dan pengembangannya dengan menyebarkan pada kegiatan Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK) dengan lebih mudah berbasis aplikasi.

**Kata Kunci:** Perencanaan Keuangan Syariah, MyIFPE Syariah, Sertifikasi, Kelurahan, Lumbungrejo, Jogjakarta.

## Abstract

*Islamic financial planning is very important in strengthening the Sakinah family in order to improve community welfare. With this, community service in the professionally certified Islamic financial planning training program and using the MyIFPE Syariah application is carried out in Lumbungrejo Village, Jogjakarta, Central Java. The village became a pilot area by carrying out the Sakinah Family Assisted Village (DBKS) program at the Yogyakarta Special Region level. In this program, application-based Islamic financial planning training and professional certification are very supportive for the development of the program and society. Training is carried out by intensive counseling and assistance at the village hall. The results of the training on participants became certified as Islamic financial planners, had broader insights and improvements in Islamic financial planning in their families and their development by spreading on Family Welfare Empowerment (PKK) activities more easily based on applications.*

**Keywords:** Sharia Financial Planning, MyIFPE Syariah, Certification, Kelurahan, Lumbungrejo, Jogjakarta.

---

## PENDAHULUAN

Fungsi Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Indonesia ditujukan pada mengembangkan inovasi program literasi keuangan serta peningkatan pemahaman masyarakat terkait produk dan layanan sektor keuangan. Hasil dari survey nasional tentang literasi keuangan yang dilakukan oleh OJK pada tahun 2013 menunjukkan bahwa tingkat literasi keuangan masyarakat Indonesia baru sebesar 21.8% sedangkan indeks literasi masyarakat golongan C, D, dan E (masyarakat berpenghasilan rendah) sebesar 18.71%. Angka tersebut masuk dalam kategori rendah jika dibandingkan dengan negara Asia lainnya seperti Malaysia (66%), Thailand (73%), dan Singapura (98%). Program kerja OJK menargetkan ibu rumah tangga dalam pengenalan jasa keuangan (literasi keuangan) di karenakan ibu rumah tangga memegang peran utama dalam pengaturan keuangan di keluarga. Salah satu sosialisasi OJK mengenalkan perencanaan keuangan dan dana pendidikan untuk masa depan anak dengan instrumen investasi seperti tabungan pendidikan bank, asuransi pendidikan, dana pendidikan melalui instrument yang lainnya (OJK, 2013).

Dalam kondisi tersebut, untuk memperbaiki kegiatan ekonomi melalui kondisi keluarga dan perbaikan pemahaman dan perencanaan dari pengelola rumah tangga, diperlukannya perencanaan keuangan yang baik. Akan tetapi dari hasil data literasi yang ada di Indonesia terhitung rendah, diperlukannya peningkatan pemahaman dan literasi keuangan di Indonesia agar tingkat hidup keluarga meningkat dan lebih baik. Mitchell (2014) memberikan hasil dari penelitiannya bahwa literasi keuangan mampu mempengaruhi manajemen keuangan pribadi dan rumah tangga beserta hasil penelitian Mitchell juga disupport oleh Navickas, et al (2014).

Di sisi lain, adanya perkembangan ekonomi syariah dari dampak krisis ekonomi yang terjadi dalam kurun waktu rentang 10 tahun baik dari tahun 1998, 2008 dan 2018, memunculkan bahwa dengan konsep ekonomi syariah, kegiatan krisis tersebut bisa survive atau bertahan dari krisis dan pelaksanaan tersebut juga merupakan tuntunan bagi warga muslim yang besar di Indonesia. Dengan adanya kondisi tersebut, menjadi tugas penambahan OJK dan pemerintah dalam meningkatkan perkembangannya di Indonesia, sehingga salah satu perkembangannya dengan peningkatan perencanaan keuangan syariah melalui Lembaga yang ada. Lembaga perencanaan keuangan selain dari OJK adalah Lembaga lain yang bergerak pada lembaga profesi sertifikasi didukung oleh pemerintah yaitu Financial Planning Standards Board (FPSB) Indonesia di mana memiliki standard internasional yang telah diakui di seluruh dunia untuk membentuk professional perencanaan keuangan (FPSB, 2021).

Dengan adanya perkembangan dan kondisi yang ada, untuk peningkatan profesi perencanaan keuangan syariah dengan area lebih luas, terbentuklah Associate Wealth Planner (AWP) syariah sebagai peran penunjang literasi keuangan dalam bentuk perkumpulan profesi dari FPSB melalui pelatihan dan sosialisasi yang disupport oleh pemerintah serta mengakomodir perencanaan keuangan syariah dan menghasilkan gelar profesi AWP (AWP, 2021). Pelaksanaan perencanaan keuangan syariah, bisa

dilakukan diberbagai daerah untuk peningkatan literasi, keilmuan dan ekonomi secara menyeluruh serta peningkatan kesejahteraan secara luas.

Saat ini Kelurahan lumbunrejo yang terletak di kecamatan Tempel, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta, Indonesia memiliki 10 padukuhan, 25 RW dan 56 RT. Saat ini Kelurahan Lumbunrejo, Kabupaten Sleman menjadi kelurahan percontohan yang mengusung program Desa Binaan Keluarga Sakinah (DBKS) tingkat Daerah Istimewa Yogyakarta. Program DBKS menjadi sarana yang strategis untuk menggerakkan masyarakat agar semakin meningkatkan pengetahuan dan wawasan mengenai arti pentingnya pembinaan keluarga. Dalam program tersebut dapat mewujudkan keluarga harmonis yang sejahtera, dengan melahirkan generasi yang berkualitas, beriman dan berakhlak mulia (Slemankab.go.id, 2022).

Untuk pengembangan program DBKS yang telah dilaksanakan di kelurahan Lumbunrejo tersebut, diperlukannya pelatihan berupa penyuluhan dan pendampingan terkait perencanaan keuangan syariah (AWP Syariah) untuk peningkatan warga kelurahan Lumbunrejo menjadi keluarga yang Sakinah dari sisi perencanaan keuangan syariah yang bersertifikasi profesi (dengan gelar AWP) dan menjadi promotor penyebaran pemahaman dan implementasi perencanaan keuangan syariah dimulai dari peserta pelatihan dan pendampingan di kelurahan Lumbunrejo. Setelah dilakukannya program pelatihan keuangan syariah ini, para peserta diharapkan dapat membimbing keluarga yang ada di kelurahan Lumbunrejo dan lebih luas lagi melalui kegiatan PKK dengan bekerja sama pada tim pendamping dari Universitas Internasional Semen Indonesia (UISI) yang dijalankan di Lumbunrejo.

## **KAJIAN TEORI**

Perencanaan keuangan syariah melalui program dan sertifikasi AWP pada Lembaga sertifikasi profesi FPSB Indonesia terjelaskan pada tujuh materi sebagai berikut:

### **Penyusunan Anggaran Keuangan**

Penyusunan anggaran keuangan merupakan pondasi awal dari perencanaan keuangan. Anggaran keuangan merupakan alat untuk merencanakan dan mengelola arus kas dengan tujuan menjaga pemasukan dan alokasi pengeluaran yang sesuai dengan syariah dalam tujuan keuangan yang telah ditetapkan secara prioritas. Anggaran keuangan terdiri dari pemasukan dan pengeluaran. Pemasukan terdiri dari pemasukan tetap dan tidak tetap (FPSB Indonesia, 2022). Pemasukan yang baik yaitu pemasukan yang berasal dari sumber yang halal sebagaimana firman Allah SWT dalam Surat Al Baqarah ayat 188.

Komposisi dari anggaran keuangan yang lain berupa pengeluaran yaitu arus uang keluar sesuai dengan tuntunan agama sesuai dengan firman Allah SWT di Surat Al Baqarah ayat 267. Sehingga perencanaan penganggaran ini dapat dibagi menjadi beberapa pos perhitungan sebagai berikut: 1) Pos Sosial dengan mengalokasikan pengeluaran dari pendapatan sebesar 10% dengan pembagian berupa Pos zakat dengan nishab 2,5%, dan infaq, shodaqoh atau wakaf bisa sebesar 7,5%., 2) Pos Utang yaitu

dengan cicilan maksimal 35% yang didasarkan pada utang produktif minimal 20% dan utang konsumtif maksimal 15% dari pemasukan, 3) Pos Proteksi dengan minimal 10% dari pemasukan yang diperuntukkan pada persiapan dana darurat, iuran BPJS dan perlindungan asuransi syariah, 4) Pos Investasi dengan minimal 10% pengeluaran dari pemasukan dengan penggunaan pada keuangan masa depan seperti Dana Pensiun, Dana Pendidikan Anak dan Dana Ibadah Haji, 5) Pos Konsumsi berupa pendanaan kebutuhan dan gaya hidup sekarang (Perencanaankeuangansyariah.com, 2022).

### **Perencanaan Asuransi**

Ketika pembahasan terkait asuransi, maka, akan sangat kental dengan pembahasan risiko. Risiko merupakan bagian yang tidak bisa kita pisahkan dari kehidupan. Di mana tidak ada seseorang pun yang mengetahui apa yang akan terjadi di masa depan, hanya Allah SWT saja yang Maha Mengetahui. Unsur tersebut merupakan dari ketidakpastian yang dapat menimbulkan risiko. Untuk mempersiapkan dalam menghadapi risiko tersebut sebagai seorang hamba Allah SWT dapat mempersiapkannya melalui instrument asuransi yang berbasis syariah sesuai dengan Al Quran Surat Al Hasyr ayat 18.

Untuk mempersiapkan hari esok dengan baik dan menangani risiko dengan baik, diperlukan persiapan berupa; 1) Menyiapkan dana darurat untuk mengatasi situasi mendesak dan tidak terduga seperti bencana, keluarga sakit, dan berbagai contoh lainnya. Sebagai acuan ideal, dana darurat dapat dipersiapkan antara 3-6 bulan pengeluaran bulanan, 2) Menyiapkan akses layanan Kesehatan melalui sistem rujukan BPJS Kesehatan, di mana BPJS Kesehatan menjadi wajib bagi setiap warga negara Indonesia dan dari program tersebut terdapat iuran yang perlu dipersiapkan bagi diri pribadi maupun keluarga, 3) penanganan risiko secara akad tabarru (tolong menolong) telah ditetapkan melalui fatwa Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada Fatwa MUI No 21/DSN-MUI/XI/2001 terkait asuransi syariah, di mana sejumlah orang atau pihak melalui investasi dalam bentuk aset dengan niat saling tolong menolong (tabarru) membantu pihak yang membutuhkan dana ketika terdapat musibah yang dihadapinya (FPSB Indonesia, 2022).

### **Perencanaan Dana Pembelian Rumah**

Rumah merupakan menjadi kebutuhan dasar dari kepemenuhan untuk perlindungan atau sebagai tempat tinggal dan istirahat baik pribadi maupun keluarga. Hal tersebut menjadi kebutuhan setiap orang, oleh karenanya diperlukan dana atau persiapan perihal pembelian rumah. Pembelian rumah sendiri bisa dilakukan dengan berbagai cara yang baik dan jenisnya seperti halnya pembelian rumah dilakukan dengan tunai (cash) atau cicilan. Apabila memiliki kemampuan finansial yang lebih dapat dilakukan dengan cara tunai. Sedangkan apabila tidak memiliki kemampuan finansial lebih, akan lebih baik memilih cara cicilan. Perihal alternatif cicilan ini banyak produk dari lembaga keuangan yang mengakomodasi kebutuhan tersebut. Di lembaga konvensional dikenal dengan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) sedangkan di lembaga keuangan syariah dikenal dengan istilah Pembiayaan Pemilikan Rumah (PPR). Di mana selain istilah terdapat perbedaan yang signifikan dari proses KPR dan PPR, di mana KPR terdapat unsur kredit atau berbasis bunga, sedangkan PPR berbasis jual beli atau pembayaran ujroh

atau membayar pembelian rumah pada lembaga keuangan syariah (basis jual beli (murabahah) bukan bunga) (Perencanaankeuangansyariah.com, 2022).

### **Perencanaan Dana Pendidikan Anak**

Dalam perencanaan keluarga yang Sakinah mawaddah dan warahmah, tidak terlepas pada persiapan pendidikan anak yang sangat perlu dipersiapkan dengan baik dan matang agar kedepan anak dapat melaksanakan siklus hidupnya dengan baik terutama menjadi insan yang berakhlak dan berakal yang baik. Pendidikan yang baik juga berdampak pada pola pikir, usaha dan akhlak anak serta kualitas hidupnya (Heni Ardiani, et al, 2019).

### **Perencanaan Dana Hari Tua (Pensiun)**

Siklus kehidupan yang akan dihadapi Ketika menempuh umur 50 tahun ke atas yaitu siklus hari tua atau pensiun. Masa pensiun bisa menjadi masalah keuangan dikarenakan tidak dipersiapkan dengan baik dan benar dan di masa hari tua juga beriringan dengan pengurangan kondisi Kesehatan atau fisik sehingga tidak bisa meningkatkan produktivitas bekerja dan terkadang banyak warga manula (manusia lanjut usia – umur 50 tahun ke atas) yang lebih banyak menghabiskan waktunya bukan untuk bekerja keras lagi akan tetapi dengan fokus beribadah dan menikmati masa tua yang bahagia dengan keluarga. Agar Ketika manula tidak terganggu dengan kebutuhan yang belum disiapkan terutama Ketika memiliki keturunan anak yang belum siap untuk mandiri sehingga terkadang tidak sedikit manula yang masih bekerja keras untuk menghidupi keluarganya terutama kebutuhan anak yang belum mandiri. Agar masa manula tersebut tidak terbebani dan bisa dinikmati dengan baik, maka diperlukan persiapan perencanaan dana hari tua atau pensiun. Dikarenakan urgenitas masa tua tersebut agar warga tidak terbebani maka pemerintah ikut mengatur kemudahan dan persiapannya melalui UU No 11 Taun 1992 terkait dana pensiun dan diperkuat dengan POJK 33/POJK.5/2016 melalui peraturan OJK dalam penyelenggaraan program pensiun berdasarkan prinsip syariah (Didy Handoko, 2019).

### **Perencanaan Dana Ibadah Haji**

Siklus kehidupan selanjutnya yaitu melengkapi rukun Islam bagi muslim dengan melaksanakan ibadah haji ke tanah suci. Persiapan yang dilakukan tidak hanya secara materi akan tetapi juga secara mental dan fisik. Dari sisi materi biaya untuk haji tidaklah murah walaupun mendapatkan bantuan subsidi dari pemerintah, akan tetapi untuk melengkapi rukun Islam dengan baik diperlukan juga perencanaan keuangan yang baik dan juga perlu mengetahui dengan baik peraturan yang ditetapkan baik pemerintah Indonesia maupun Saudi Arabia karena aturan yang terbaru menyatakan bahwasannya maksimal keberangkatn untuk haji di umur 65 tahun. Apabila kita tidak merencanakan dengan baik kesempatan untuk melaksanakan haji Ketika umur kita lebih dari 65 tahun tidak bisa didapat atau dilaksanakan dengan baik karena pembatasan umur tersebut oleh pemerintah Saudi Arabia. Aturan tersebut berlaku sementara akan tetapi tidak menutup kemungkinan aturan tersebut diperpanjang dan di

sisi lain pemerintah Indonesia sedang mengajukan banding agar jamaah yang berumur di atas 65 tahun dapat melaksanakan haji (Kompas.com, 2022).

Yang sangat perlu diperhatikan pada pelaksanaan haji yaitu syarat mampu. Yang dimaksud mampu di sini yaitu 1) Sehat, di mana sehat fisik dan tidak sakit, apabila kondisi tersebut tidak terpenuhi bisa diwakilkan kepada orang lain apabila mampu membiayainya. 2). Terdapat kendaraan yang dapat mengantarkan pulang dan pergi haji. 3) Aman dalam perjalanan yang dimana terjamin keamanan jiwa dan harta bagi jamaah haji. 4) memiliki bekal yang cukup, yaitu memiliki kecukupan harta dalam memenuhi kebutuhan selama haji dan keluarga yang ditinggalkannya. 5) bagi perempuan harus dengan suaminya atau disertai mahram atau dengan perempuan lain yang ada mahramnya. 6). Terdapat waktu yang dikhususkan untuk haji yaitu pemberangkatan dan pelaksanaan haji terbatas di waktu di bulan Dzulhijjah terutama pada wukuf di arafah (Bih, M. M, 2019). selain syarat mampu, perlu diperhatikan juga rukun haji yaitu 1) ihram, 2) wukuf arafah, 3) tawaf ifadah, 4) sa'i 5) tahallul, 6) tertib (OCBC NISP, 2022).

Perencanaan ibadah haji juga memperhatikan beberapa aspek yaitu 1) kapan waktu untuk berangkat haji masa tunggu haji rentang dari 12 – 38 tahun, 2) peraturan ibadah haji dari pemerintah, 3) fluktuasi besarnya dana yang dibutuhkan untuk pergi haji ke tanah suci, dengan biaya haji yang fluktuatif sebagaimana gambar di bawah ini 4) ketersediaan dana yang ditinggalkan untuk keluarga di rumah, 5) tingkat inflasi dan imbal investasi yang ada, 6) pilihan tabungan yang dikehendaki untuk membantu perencanaan ibadah haji serta menyiapkan dana uang muka untuk mendapatkan porsi haji sebesar Rp 25.000.000 (Kompas.com, 2022).

### **Laporan Keuangan Pribadi**

Laporan keuangan pribadi merupakan gambaran keuangan untuk mengetahui sumber pemasukan dan prioritas pengeluaran yang telah dianggarkan sesuai prioritas dan ideal sesuai syariah dan dapat dianalisa apakah telah layak dan tepat penempatannya atau penggunaannya atau masih terdapat ketidaksesuaian maka di laporan keuangan pribadi dapat diketahui dan disesuaikan dengan baik dan benar. Komponen dalam laporan keuangan pribadi juga mengandung dana darurat dan wakaf untuk pemenuhannya. Tidak hanya itu, unsur asuransi syariah juga masuk di dalamnya dalam rangka antisipasi risiko keuangan apabila kepala keluarga sebagai pemberi nafkah telah tutup usia serta terdapat di dalamnya unsur wakaf sesuai dengan aturan Fatwa DSN MUI No. 106/DSN-MUI/X/2016 terkait asuransi link wakaf dengan pemanfaat nilai asuransi yang dapat diwakafkan sebanyak maksimal 45%. Tidak hanya itu, penyusunan laporan keuangan pribadi dapat menjadi alat pengendali keuangan pribadi serta upaya mengurangi risiko bagi keluarga melalui 1) hilangnya pemasukan untuk mendanai kebutuhan dan gaya hidup keluarga, 2) utang jatuh tempo yang harus segera dilunasi, 3) rencana keuangan masa depan keluarga, 4) niat wakaf uang, 5) mendanai tagihan akhir yang timbul setelah kepala keluarga sebagai pencari nafkah tutup usia (Perencanaankeuangansyariah.com, 2022).

## METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada kesempatan ini dilakukan selama 3 bulan dan intensif 3 hari pada pelatihan yang bertepatan di kelurahan lumbungrejo, Jogjakarta dengan proses awal berupa survey dan pengajuan perizinan serta *Forum Grup Discussion* (FGD) kepada kepala kelurahan sampai diterima program pelatihan dengan pemberian manfaat yang lebih kepada warga kelurahan melalui program sertifikasi dan penggunaan aplikasi perencanaan keuangan syariah My IFPE Syariah kepada warga yang pada kesempatan ini dari lima belas ibu padukuhan yaitu ibu Sulastri, Listiana, Suratinem, Maulina, Susilowati, Siti Khasanah, Zulfa, Aisyah, Rita, Novia, Suhartinah, Erna, Febri, Suharti dan Titik. Pendekatan yang dilakukan berupa Penyuluhan di mana diharapkan dengan pendekatan ini dapat memberikan pemecahan masalah (*problem solving*) dengan pemberian pengajaran, demonstrasi, motivasi, dan komunikasi yang realistic dan dapat diukur pelaksanaan serta kesuksesannya dengan pencapaian pengetahuan, sikap, dan praktik (Subejo, 2010). Pelaksanaan penyuluhan dilakukan oleh ahli yang menguasai bidang tersebut (Notoatmodjo, 2010) yang mana kesempatan ini pada bidang perencanaan keuangan syariah. Pendekatan lain yang digunakan berupa pendampingan berupa konsultasi yang diberikan pendamping (Edi Suharto, 2005), di mana pada kegiatan ini didampingi oleh tim perencanaan keuangan syariah UISI.

## PEMBAHASAN

Dari hasil pelatihan, penyuluhan dan pendampingan, para peserta yang berasal dari ibu padukuhan di mana dilatih menjadi mahir dan bisa menerapkan perencanaan keuangan syariah secara pemahaman, kajian, dan implementasi baik secara manual maupun secara digital melalui aplikasi MyIFPE Syariah terkait tujuh modul perencanaan keuangan syariah. Tidak hanya itu, ketika telah lulus dan lancar dalam penerapannya dan implementasinya setelah pelatihan, ibu padukuhan mendapatkan sertifikasi bergelar AWP (Associate Wealth Planner) Syariah yang dapat disematkan di nama belakang ibu dusun dan bisa mengembangkan jaryiah dengan mengajarkan kepada ibu ibu di dusunnya masing masing yang mana bisa diterapkan di kegiatan ibu ibu Pembinaan Kesejahteraan Keluarga (PKK) yang diharapkan dapat menyebarluaskan lebih luas dan bisa mengentas permasalahan keluarga dari sisi keuangan terutama dengan pendekatan syariah dengan didampingi oleh tim perencanaan keuangan syariah UISI.





**Gambar 1.** Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan dan Penyuluhan Perencanaan Keuangan Syariah

Dari hasil pelatihan dan implementasi yang telah dilakukan oleh ibu padukuhan telah semuanya dapat memahami dengan baik dan bisa menerapkan perencanaan keuangan syariah dengan membuat perencanaan keuangan syariah masing masing sebagai prasyarat kelulusan dan keberhasilan dari pelatihan atau penyuluhan perencanaan keuangan syariah dan setelah pelatihan dan penyuluhan diikuti dengan pendampingan setelah pelatihan dengan penerapannya pada kegiatan ibu ibu PKK.



#### Perencanaan Dana Pensiun

Dalam perencanaan keuangan jangka panjang, persiapan dana pensiun adalah salah satu yang penting. Saat pensiun tiba, produktifitas menghasilkan pemasukan menurun. Salah satu yang perlu direncanakan adalah tersedia dana pensiun memadai agar dapat hidup tenang dan nyaman. Menabung sebagian dari pemasukan untuk digunakan kelak saat pensiun perlu dilakukan sejak dini.

Berikut ini adalah perhitungan persiapan dana hari tua sesuai dengan data dan keinginan kualitas masa pensiun yang diinginkan.

**Nama : SITI KHASANAH**  
**Usia : 47 Tahun**

Jangka Waktu Sampai Anda Pensiun	13 Tahun
Pemasukan Pertahun Anda Sekarang	Rp 36.000.000
Jangka Waktu Penerimaan Dana Hari Tua	20 Tahun
Target Hasil Investasi Per Tahun	12%
Perkiraan Tingkat Inflasi Pertahun	8%
Dana Pensiun Yang Sudah Ada	Rp 0

**Jumlah Dana Pensiun Yang Anda Butuhkan Rp 1.383.803.889**  
**Jumlah Tabungan Per Bulan Rp 3.717.813**

Terimakasih atas kesempatan yang diberikan, di dalam pertemuan berikutnya kami berharap bisa mendiskusikan laporan analisa ini dan solusi keuangan untuk keluarga.

Hormat Kami

SITI KHASANAH,  
Perencana Keuangan,  
Pribadi dan Rahasia

**Gambar 2.** Hasil Implementasi Perencanaan Dana Pensiun Menggunakan Apps My IFPE Syariah

## SIMPULAN

### Kesimpulan

Kesimpulan dari kegiatan yang telah dilaksanakan berjalan dengan baik dan sesuai dengan perencanaan kegiatan serta kebermanfaatannya di mana para peserta telah menerapkan dengan baik dan mendapatkan ilmu dari perencanaan keuangan syariah beserta peserta telah lulus mendapatkan sertifikasi dan gelar yang dapat disematkan di belakang nama para peserta yang mana para peserta di sini merupakan ibu padukuhan lumbungrejo Jogjakarta dan para peserta memperluas pemanfaatan keilmuan melalui program dan kegiatan ibu ibu Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK) secara berkelanjutan di wilayah RT, RW dan Kelurahan.

### Saran

Perihal saran dalam program pelatihan dan pendampingan ini, diharapkan kegiatan dapat diperluas lagi menjadi kegiatan kecamatan atau kabupaten yang lebih luas untuk kebermanfaatannya yang lebih besar lagi dan bisa dimasukkan dalam anggaran daerah dalam mensupport para peserta dalam pengentasan permasalahan keluarga pada perencanaan keuangan dengan memperbaiki, memahami dan perubahan keuangan keluarga dengan menerapkan perencanaan keuangan syariah dan kemudahan dalam penerapannya dengan menggunakan aplikasi MyIFPE Syariah yang didapat oleh peserta dalam pelatihan dan pendampingan.

## DAFTAR PUSTAKA

- AWP. (2021). *Belajar Perencanaan Keuangan AWP Program*. <http://awpacademy.com/>
- Bih, M. M. (2019). *5 Tolak Ukur seseorang dikatakan mampu berhaji*. <https://islam.nu.or.id/haji-umrah-dan-kurban/5-tolak-ukur-seseorang-dikatakan-mampu-berhaji-Ryr1P>
- Didy Handoko. (2019). *Dana Pensiun Syariah*. [http://www.fpsbindonesia.net/download/materi\\_27\\_juli/dana\\_pensiun\\_dan\\_asuransi\\_syariah\\_didi\\_handoko.pdf](http://www.fpsbindonesia.net/download/materi_27_juli/dana_pensiun_dan_asuransi_syariah_didi_handoko.pdf)
- Edi Suharto. (2005). *Membangun Masyarakat memberdayakan rakyat*. Bandung: Refika Aditama. hlm.200.
- Fujianti, L., Shanti Lysandra, Tri Astuti, & Sonya Kristina Natalia. (2022). Pembukuan Berbasis Digital Bagi UMKM Batik Kalitengah Kabupaten Cirebon . *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(2), 120 - 127. <https://doi.org/10.35814/suluh.v3i2.3088>
- FPSB. (2021). *FPSB Indonesia Tentang Kami*. <https://www.fpsbindonesia.org/tentang-kami>
- FPSB Indonesia. (2022). *Perencanaan Keuangan Untuk Masa Depan Anda dan Keluarga*. <https://www.fpsbindonesia.org/berita/1/perencanaan-keuangan-untuk-masa-depan-anda-dan-keluarga>
- Istianingsih Sastrodirharjo, Cahyadi Husadha, Agus Dharmanto, Tutiek Yoganingsih, & Milda Handayani. (2021). Pelatihan Pelaporan Keuangan Sederhana untuk Wirausaha Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(1), 73-80. <https://doi.org/10.35814/suluh.v3i1.2401>
- Kusumawardhany, S. S., Yunita Kurnia Shanti, Khoirunnisa Azzahra, Baiq Fitri Arianti, & Anggun Putri Romadhina. (2021). Penerapan Literasi Keuangan Dalam Memahami Financial Technology. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 2(2), 151-160. <https://doi.org/10.35814/suluh.v2i2.1544>
- Kompas.com. (2022). *Aturan Usia Haji Maksimal 65 tahun berlaku sementara atau seterusnya*. <https://www.kompas.com/tren/read/2022/05/26/090500165/aturan-usia-haji-maksimal-65-tahun-berlaku-sementara-atau-seterusnya-?page=all>

- Kompas.com. (2022). *Cara Daftar Haji Reguler*.  
<https://www.kompas.com/wiken/read/2022/04/17/113000381/cara-daftar-haji-reguler-2022-serta-rincian-biaya?page=all>
- Navickas, M., T. G & E. Krajnakova. (2014). *Influence Of Financial Literacy On Management Of Personal Finance In A Young Household*. *Business: Theory and Practice* 15 (1):32-40.
- Notoatmodjo. S. (2010). *Metodologi Penelitian Kesehatan*. Jakarta : Rineka Cipta.
- OCBC NISP. (2022). *6 Syarat Wajib Haji dan Umroh yang harus anda penuhi*.  
<https://www.ocbcnisp.com/id/article/2022/04/24/syarat-wajib-haji-adalah>
- OJK. (2013). *OJK Perkuat Upaya Inklusi dan Perluasan Akses Keuangan Melalui Literasi Keuangan*. Majalah OJK Edisi November. <http://sikapiuangmu.ojk.go.id/public/content/files/Majalah-OJK-2.pdf>
- Palupi, A., & Rotikan, M. A. A. (2022). Pelatihan Perencanaan Keuangan Keluarga Sebagai Strategi Ketahanan Ekonomi Keluarga. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(1), 1-7. <https://doi.org/10.35814/suluh.v4i1.3191>
- Perencanaankeuangansyariah.com. (2022). *Perencanaan Anggaran*.  
<https://perencanaankeuangansyariah.com/article/detail/21/pengelolaan-anggaran->
- Subejo. (2010) *Penyuluhan Pertanian Terjemahan dari Agriculture*. Extention (edisi 2). Jakarta.
- Slemankab.go.id. (2022). *Desa Lumbungrejo Maju DBKS Tingkat DIY*. <http://www.slemankab.go.id/11977/desa-lumbungrejo-maju-dbks-tingkat-diy.slm>

# **PENINGKATAN AKSESIBILITAS MENUJU RUMAH IBADAH**

A R Indra Tjahjani<sup>1</sup>, Wita Meutia<sup>2</sup>, Noor Suryaningsih<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Teknik Sipil,  
Universitas Pancasila, Jakarta Selatan, Indonesia.

<sup>2</sup>Program Studi Teknik Elektro,  
Universitas Pancasila, Jakarta Selatan, Indonesia.

Artikel

Diterima : 17 Januari 2023

Disetujui : 30 Mei 2023

Email :

wita.meutia@univpancasila.ac.id

## **Abstrak**

Mesjid Al-Hikmah merupakan sebuah mesjid yang terletak di Desa Sukagalih, Kecamatan Jonggol Jawa Barat. Selain dipergunakan untuk beribadah, Mesjid Al-Hikmah juga digunakan untuk tempat bermusyawarah warga Desa Sukagalih. Kondisi aksesibilitas menuju mesjid dan aksesibilitas dari tempat wudhu terlihat membahayakan karena pada saat kondisi hujan jalan setapak ini licin. Tujuan dari pengabdian ini adalah memperbaiki aksesibilitas tempat ibadah terutama menuju mesjid dan memperbaiki area aksesibilitas ke tempat wudhu. Selain itu juga dilaksanakan sosialisasi mengenai perawatan bangunan. Hasil yang diperoleh dari kegiatan pengabdian ini adalah terbangunnya jalan menuju mesjid dan peningkatan pemahaman warga dalam menjaga fasilitas umum.

**Kata Kunci:** Mesjid, Aksesibilitas, Sosialisasi

## **Abstract**

*Al-Hikmah Mosque is a mosque located in Sukagalih Village, Jonggol District, West Java. Apart from being used for worship, the Al-Hikmah Mosque is also used as a meeting place for residents of Sukagalih Village. The condition of accessibility to the mosque and accessibility from the place of ablution looks dangerous because during rainy conditions the path is slippery. The purpose of this service is to improve the accessibility of mosque, especially to mosques and improve accessibility to places of ablution. In addition, socialization was also carried out regarding building maintenance. The results obtained from this service activity are the building of roads to the mosque and increasing the understanding of residents in maintaining public facilities.*

**Keywords:** Mosque, Accessibility, Outreach

---

## PENDAHULUAN

Desa Sukagalih merupakan desa yang berada di Kecamatan Jonggol, Kabupaten Bogor. Desa Sukagalih memiliki 4 Dusun, 8 Rukun Warga (RW) dan 17 Rukun Tetangga (RT) dan jumlah penduduk di desa ini berkisar 4920 jiwa. Tata guna lahan Desa Sukagalih terdiri dari sawah sebesar 1.290.000 Ha dan ladang sebesar 1.353.000 Ha. Dikarenakan Desa Sukagalih berlokasi di daerah yang jauh dari perkotaan, maka desa ini memiliki permasalahan seputar pemberdayaan masyarakat hingga pembangunan infrastruktur. Isu-isu terkait desa ini juga merupakan isu strategis yang dihadapi oleh Pemerintah Kecamatan Jonggol. Oleh karena itu demi menunjang kesejahteraan desa, maka perlu pembenahan di beberapa infrastruktur.

Observasi awal yang dilakukan oleh Tim Pengabdian kepada Masyarakat Program Studi Teknik Sipil Universitas Pancasila, terdapat salah satu bangunan publik yaitu Mesjid Al-Hikmah dimana bangunan mesjid tersebut perlu direnovasi (Gambar 1). Mesjid tersebut dipergunakan oleh warga untuk beribadah, tempat belajar Al-Qur'an untuk anak-anak desa dan aktivitas keagamaan lainnya. Saat ini pengembangan mesjid di beberapa wilayah sudah dalam tahap menuju pengembangan informasi seperti pembuatan website (Sri dkk, 2018) dan penggunaan aplikasi untuk menemukan tempat ibadah (Andri dkk, 2016). Namun berbeda dengan akses ke Mesjid Al-Hikmah, untuk menuju mesjid warga harus melewati jalan tanah yang kecil dengan kelandaian miring. Kemudian untuk akses menuju tempat wudhu juga memprihatinkan dimana akses ke tempat wudhu berupa jalan tanah dan juga kondisi tempat wudhu yang kotor. Selain itu, bagian dalam mesjid terlihat tidak terawat yang terlihat dari mukena yang tidak rapi dan karpet serta sajadah yang mengeluarkan bau.



**Gambar 1.** Kondisi Eksisting Mesjid Al-Hikmah

Tidak terawatnya mesjid dikarenakan pemahaman akan pemeliharaan akan aset umum yang kurang dari masyarakat. Perawatan secara bekalat tentang perawatan aset umum perlu diberikan kepada masyarakat untuk menanamkan rasa kepedulian terhadap bangunan-bangunan milik umum.

Pemeliharaan secara berkala terhadap mesjid agar dapat digunakan dengan nyaman dan dinikmati dengan optimal. Pemahaman mengenai pemeliharaan bangunan ini diharapkan agar masyarakat mendapatkan wawasan dan pedoman bagaimana cara untuk merawat bangunan rumah sederhana secara berkala.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan sebelumnya maka perlu dilakukan perbaikan rumah ibadah termasuk tempat wudhu dan akses menuju rumah ibadah serta penyuluhan perawatan aset kepada masyarakat (Fenita, 2019). Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dengan mempertimbangkan bahwa mesjid adalah tempat yang sentral dan merupakan pusat peribadatan umat islam (Umar, 2018) serta pusat kegiatan masyarakat dan pendidikan (Rumondor, 2020)&(Juliana dkk, 2021). Manfaat yang akan didapatkan dari kegiatan adalah menambah kenyamanan masyarakat dalam beribadah serta menambah pengetahuan dan kesadaran masyarakat tentang merawat aset.

## **METODE**

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat berupa renovasi aksesibilitas menuju mesjid dan penyuluhan terkait peningkatan kesadaran masyarakat dalam merawat aset umum di Desa Sukagalih, Kecamatan Jonggol dan juga merupakan solusi yang ditawarkan oleh tim pengabdian Program Studi Teknik Sipil Universitas Pancasila. Tahapan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat adalah sebagai berikut:

### **Tahap Pengumpulan Data**

Tahap ini merupakan bagian awal kegiatan PKM yang dibagi dengan 2 kegiatan yaitu:

a. **Survey pendahuluan**

Survei pendahuluan merupakan kegiatan observasi awal tim ke lokasi pelaksanaan PkM. Dalam kegiatan ini tim PkM melakukan meninjau lokasi PkM, menginventarisasi kerusakan bangunan dan mendata permasalahan yang mungkin akan terjadi terkait metode konstruksi serta material lokal yang dapat dipergunakan untuk konstruksi. Kegiatan ini didampingi oleh pemerintah setempat dan warga desa.

b. **Pelaksanaan renovasi**

Pelaksanaan renovasi rumah ibadah dan perbaikan lingkungan dikerjakan sesuai ketentuan pengerjaan renovasi bangunan. Kegiatan ini bekerja sama dengan warga.

c. **Penyusunan materi penyuluhan**

Penyusunan materi penyuluhan diawali dengan pengumpulan data sekunder terkait kebiasaan masyarakat terkait kegiatan dalam menggunakan bangunan umum. Materi penyuluhan disusun berdasarkan hasil survei pendahuluan dan teori-teori terkait perawatan aset. Materi penyuluhan berisikan informasi tentang perawatan bangunan dan pemeliharaan aset berdasarkan Peraturan Menteri Pekerjaan Umum No. 24 tahun 2008 tentang Pedoman pemeliharaan dan Perawatan Bangunan Gedung

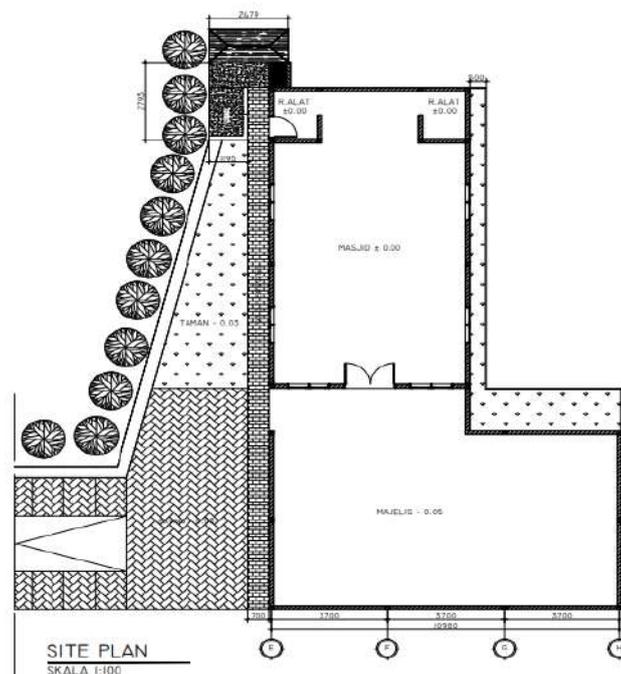
## Tahap Sosialisasi

Pada tahap ini tim pengabdian dari Program Studi Teknik Sipil Universitas Pancasila melakukan kegiatan penyuluhan kepada masyarakat. Target peserta adalah masyarakat Desa Sukagalih. Materi yang disampaikan menggunakan penyampaian yang dapat dipahami oleh peserta.

## PEMBAHASAN

Pengabdian yang dilakukan pada renovasi Masjid Al-Hikmah yaitu membuat jalan akses menuju mesjid dan akses ke tempat wudhu. Selain itu juga dilakukan pembenahan pada selasar mesjid yang biasanya digunakan untuk anak-anak belajar mengaji. Kondisi awal jalan menuju mesjid berupa jalan tanah dengan kemiringan yang curam. Sehingga hal ini dapat membahayakan warga yang akan menuju mesjid dikarenakan jalan yang licin jika hujan. Selain itu, akses dari tempat wudhu menuju mesjid juga tidak layak dikarenakan kotor dan licin.

Perencanaan jalan akses menuju mesjid dan perbaikan jalan menuju tempat wudhu perlu diidentifikasi kondisi eksisting, lebar jalan yang akan dibangun dan luasan area menuju tempat wudhu. Dari identifikasi ini Tim PkM Program Studi Teknik Sipil Universitas Pancasila merancang jalan akses tersebut seperti pada denah pada Gambar 2. Bahan yang digunakan untuk jalan akses adalah *paving block* karena material ini memiliki keuntungan masih dapat meneruskan air ke dalam tanah. Perbaikan aksesibilitas diawali dengan membersihkan area di sekitaran mesjid dan aksesibilitas menuju mesjid dan akses menuju tempat wudhu. Kemudian dilanjutkan dengan memasang paving block sesuai dengan denah. Untuk menambah estetika mesjid dan menambah kenyamanan warga dalam mengambil wudhu, maka telah dilakukan perombakan selasar mesjid. Bagian lantai selasar dirombak dan diganti dengan keramik sehingga terlihat bersih.



Gambar 2. Denah Perbaikan Aksesibilitas

Gambar 3 hingga Gambar 5 adalah kondisi aksesibilitas mesjid pada saat sebelum dan sesudah perbaikan.



(a)



(b)

**Gambar 3.** Kondisi Jalan Akses menuju Mesjid: (a) Sebelum (b) Sesudah



(a)



(b)

**Gambar 4.** Kondisi Selasar Samping Mesjid: (a) Sebelum (b) Sesudah



(a)



(b)

**Gambar 5.** Kondisi jalan akses ke tempat wudhu: (a) Sebelum (b) Sesudah

Setelah dilakukan perbaikan, untuk menjaga agar mesjid tetap terawat maka tim pengabdian juga melakukan penyuluhan kepada warga terkait perawatan aset. Hal ini dilakukan karena–kurangnya kesadaran masyarakat dalam menjaga aset bersama. Terlihat dari cara warga yang tidak menjaga kebersihan dan merawat bangunan mesjid sebelum diadakannya renovasi. Sosialisasi dimulai dari jam 13.30- 14.00 WIB dan materi disampaikan oleh Noor Suryaningsih, ST. MT dengan baik. Materi berisikan bagaimana cara agar tempat wudhu dan toilet bersih, lantai dan karpet terawat serta menjaga peralatan solat agar tetap wangi dan bersih. Setelah dilakukan renovasi mesjid dan sosialisasi, warga memberi tanggapan bahwa mereka sangat senang dan berjanji akan merawat mesjid Al-Hikmah sebagai aset bersama.



**Gambar 6.** Penyuluhan Perawatan Aset

Untuk memonitoring mengenai perilaku warga dalam menjaga aset, tim PkM Program Studi Teknik Sipil Universitas Pancasila melakukan kunjungan untuk melihat kondisi Mesjid Al-Hikmah, Desa Sukagalih pada tanggal 21 Desember 2022. Kondisi mesjid pada saat monitoring masih terawat dan bersih. Pada saat kunjungan tim PKM juga memberikan lemari untuk penyimpanan mukena agar warga dapat merapikan kembali mukena setelah dipergunakan.



**Gambar 7.** Serah Terima Lemari Penyimpanan

## **SIMPULAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan kegiatan PKM yang telah dilaksanakan, dapat diambil simpulan bahwa kegiatan pengabdian ini telah membantu warga di Desa Sukagalih, Kecamatan Jonggol untuk membuat jalan akses menuju tempat ibadah. Selain itu, melalui sosialisasi, masyarakat diberikan pemahaman bahwa bangunan umum seperti Mesjid merupakan aset milik bersama yang harus dijaga dan dirawat. Serta menambah kesadaran masyarakat atas pentingnya kebersihan yang terlihat dari lingkungan mesjid yang masih terawat dan asri.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Andri Zarman, Mohamad Irfan, Wisnu Uriawan. (2016). Implementasi Algoritma Ant Colony Optimization Pada Aplikasi Pencarian Lokasi Tempat Ibadah Terdekat Di Kota Bandung. *Jurnal Online Informatika* (1) 1. <https://doi.org/10.15575/Join.V1i1.4>
- Fenita et al.(2019). 'Aksesibilitas dan walkability di lingkungan sekitar perumahan berbasis gated community, Bunga Rampai Perumahan, KemenPUPR
- Juliana Fisaini, Cut Mutiawati, Yusria Darma. (2021). Perubahan Pola Pergerakan Orang Ke Tempat Ibadah Selama Masa Pandemi Covid19 (Studi Kasus Mesjid Raya Baiturrahman Kota Banda Aceh). *Jurnal Aplikasi Teknik Sipil* (19)4. <http://dx.doi.org/10.12962/J2579-891X.V19i4.9655>
- Pemerintah Kabupaten Bogor. (2022). Kecamatan Jonggo Kabupaten Bogor. Profil Desa Sukagalih. <https://kecamatanjonggol.bogorkab.go.id/desa/14>.
- Peraturan Menteri Pekerjaan Umum No. 24 tahun 2008 tentang Pedoman pemeliharaan dan Perawatan Bangunan Gedung. (2018)
- Rumondor, P. &. (2020). Eksistensi Masjid di Perkotaan Dalam Pengembangan Pendidikan Agama Islam.
- Sri Ipinuwati, Oktria Silviani, Wulandari. (2018). Aplikasi E-Tourism Tempat Ibadah Dan Wisata Islamic Center Tulang Bawang Barat. *Jurnal Sistem Informasi & Telematika* (9) 1.
- Umar, S. (2018). Revitalisasi Fungsi Edukasi Masjid Bagi Masyarakat Perkotaan (Studi Kasus di Masjid Fatimatuzzahra Perwokerto) . Purwokerto: IAIN Purwokerto.

# PENDAMPINGAN UMKM KOTA TANGERANG UNTUK PEMBUKUAN BISNIS MENGUNAKAN SIAPIK

Raynal Yasni<sup>1</sup>, Agung  
Nugroho<sup>2</sup>, Joko Sumantri<sup>3</sup>

<sup>1</sup> DIII Akuntansi, Politeknik  
Keuangan Negara STAN,  
Tangerang Selatan, Indonesia.

<sup>2</sup> DIV Akuntansi Sektor Publik,  
Politeknik Keuangan Negara  
STAN, Tangerang Selatan,  
Indonesia.

<sup>3</sup> DIII Kebendaharaan Negara,  
Politeknik Keuangan Negara  
STAN, Tangerang Selatan,  
Indonesia

Artikel

Diterima : 01 November 2022

Disetujui : 02 Januari 2023

Email : raynalyasni@pknstan.ac.id

## Abstrak

Tulisan ini memaparkan aktifitas pengabdian masyarakat bidang akuntansi serta menganalisis dan mengevaluasi penggunaan aplikasi SIAPIK sebagai perangkat lunak dalam melakukan pencatatan akuntansi pada UMKM di Kota Tangerang. Tim 6 sebagai bagian dari tim pengabdian kepada masyarakat PKN STAN menjalin kolaborasi dengan Pemerintah Kota Tangerang melalui Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah (Disindagkopukm) dan PT Pegadaian untuk mengembangkan kompetensi UMKM di Kota Tangerang dalam pembukuan bisnis. Kegiatan yang dilakukan dengan mekanisme pelatihan dan pendampingan pencatatan akuntansi menggunakan aplikasi SIAPIK memberikan kesempatan penerapan SIAPIK oleh para pelaku UMKM dari instalasi awal hingga operasionalisasinya untuk menghasilkan laporan keuangan standar. Interaksi langsung dengan pelaku UMKM ini juga memungkinkan penulis menyusun tulisan ini dengan pendekatan *Participatory Action Research* (PAR). Hasil analisis menggunakan PAR dapat menjadi masukan sejauh mana keandalan SIAPIK untuk pembukuan UMKM serta *skill* apa yang dibutuhkan oleh peserta untuk mengoperasikannya dengan baik. Keberhasilan kegiatan juga diukur melalui evaluasi dengan mekanisme tanya jawab lisan yang mampu dijawab oleh seluruh peserta.

**Kata Kunci:** SIAPIK, UMKM, laporan keuangan, akuntansi

## Abstract

*This paper describes community service activities in the field of accounting and analyze and evaluate the use of the SIAPIK application as software in accounting for MSMEs in Tangerang City. Team 6 as part of the PKN STAN community service team collaborated with the Tangerang City Government through the Department of Industry, Trade, Cooperatives, Small and Medium Enterprises (Disindagkopukm) and PT Pegadaian strives to develop MSME competencies in Tangerang City in business bookkeeping. Activities carried out with training and accounting recording assistance using the SIAPIK application provide opportunities for MSME actors to implement SIAPIK from initial installation to bookkeeping process to produce standardized financial reports. This direct interaction with MSME actors also enabled us to compose this paper using a Participatory Action Research (PAR) approach. The results of this paper using PAR will become an input as to how reliable SIAPIK is for MSME bookkeeping and what skills are needed by participants to operate it properly. The success of the training process was also measured through an evaluation with an oral question and all participants were able to answer very well.*

**Keywords:** SIAPIK, MSME, financial report, accounting

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Dampak negatif yang besar dari pandemi tahun 2020-2021 telah berimbas ke Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Daya tahan UMKM tidak sekuat usaha besar, terbukti di awal tahun 2022, banyak UMKM berguguran akibat pandemi dan tidak ada pilihan bagi UMKM untuk bertahan karena modal yang dimiliki terbatas. Riset Worldbank menyebut, masalah pengelolaan arus kas dan keterbatasan likuiditas dapat menyebabkan suatu usaha mengalami tutup permanen (Adian et al, 2020). Dari fakta ini semakin jelas bahwa persoalan utama UMKM adalah modal, alat produksi atau peralatan, dan pemasaran (Hairunisyah dan Subiyantoro, 2017). Umumnya UMKM hanya melakukan pencatatan sekedarnya tentang pemasukan dan pengeluaran yang belum mengikuti standar pencatatan keuangan yang berlaku, sehingga tidak dapat dipergunakan untuk mengajukan pinjaman yang memperkuat modal mereka (Sastrodiharjo et al., 2021).

UMKM untuk kembali pulih dapat dibantu dengan banyak cara. Membantu di sisi permodalan dapat dilakukan oleh banyak pihak termasuk akademisi agar UMKM dapat mengakses sumber permodalan yang disediakan lembaga keuangan. Beberapa akademisi di antaranya terlibat hingga menghasilkan kertas kerja biaya produksi untuk mendukung penyusunan biaya produksi UMKM (Rachmawati et al, 2022). Di masa pandemi, pemerintah juga mengeluarkan banyak sekali program kebijakan yang bertujuan untuk membantu UMKM. Ada program bantuan modal usaha, pinjaman dengan bunga rendah atau tanpa agunan, dan bantuan kepada pelaku usaha untuk peningkatan sumber daya manusia UMKM seperti yang dilakukan oleh pemerintah Kota Tangerang ([tangerang.tribunnews.com](http://tangerang.tribunnews.com), 2022). Namun lagi-lagi kendala UMKM adalah kesulitan menghasilkan laporan keuangan yang memisahkan antara uang yang dimiliki pribadi dengan hasil usahanya, karena terhambat pada kemampuan memahami akuntansi, perhitungan, dan tata cara menggunakannya (Damayanti et al, 2021).

Membantu UMKM melalui akuntansi saat ini juga sudah semakin mudah. Banyak aplikasi akuntansi bertebaran dari yang gratis hingga aplikasi berbayar atau berlangganan. UMKM sekarang semakin terbantu dengan pilihan tersebut. Tiap-tiap aplikasi memiliki keunggulan termasuk juga kelemahan masing-masing. Aplikasi seperti Lamikro, Bukuwarung, SIAPIK, BukuKas, dan banyak jenis aplikasi lainnya dapat kita temukan dengan mudah di *Playstore* atau *Appstore*. Penyediannya pun beragam, ada yang kreasi instansi pemerintah dan banyak juga karya penyedia privat.

Karena posisi UMKM yang begitu penting dalam perekonomian nasional dan menjadi perhatian pemerintah di masa pandemi, Politeknik Keuangan Negara STAN sebagai kampus bidang keuangan negara menjalin kolaborasi dengan Pemerintah Kota Tangerang melalui Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah (Disindagkopukm) untuk mengembangkan kompetensi UMKM di Kota Tangerang dalam pembukuan keuangan dan akuntansi. Banyaknya

program pemerintah yang menyoal UMKM itulah yang menjadi referensi utama sivitas akademika PKN STAN memilih UMKM sebagai objek program pengabdian kepada masyarakat.

Atas masukan pemerintah daerah Kota Tangerang, dipilih aplikasi Sistem Informasi Aplikasi Pencatatan Informasi Keuangan (SIAPIK) untuk digunakan oleh UMKM dalam pencatatannya. Dengan pembukuan yang dilakukan, UMKM dapat mengatasi persoalan yang selama ini menjadi penghambat yaitu akses permodalan. Dengan melakukan pencatatan usaha dan memiliki laporan keuangan, institusi perbankan atau institusi lain pengelola dana seperti Pegadaian dapat membuka jalan untuk menjadi mitra UMKM dalam permodalan.

### **Rumusan Masalah**

Data menunjukkan 99,9% total lapangan kerja di Indonesia disumbangkan oleh UMKM (Kemenkopukm, 2022). Sayangnya, riset *Worldbank* menyebut dalam periode normal saja, banyak UMKM tidak tumbuh, hanya bertahan pada skala usaha tertentu bahkan ada yang tidak bertahan lalu tutup. Hanya sebagian kecil dari mereka mampu meningkatkan produktifitas (Adian et al, 2020).

UMKM juga sangat terbatas dari sisi pengelolaannya, bahkan secara umum pengelola adalah pemilik usahanya. Karena itu, pembiayaan UMKM sangat tergantung dari *equity financing* yaitu dari pemilik atau mengandalkan bantuan pemerintah untuk mengatasi kekurangan kas. Pembiayaan selain ini, yaitu melalui pinjaman, bukan menjadi pilihan UMKM tidak hanya karena masalah ketidakpastian penghasilan hasil usaha, namun juga mereka tidak mampu menyediakan laporan keuangan standar yang diterima oleh lembaga pembiayaan (Adian et al, 2020).

Solusi atas kendala UMKM tersebut perlu dicarikan langkah yang tepat. Pemanfaatan teknologi dapat membantu membangun aplikasi yang mudah bagi UMKM, seperti aplikasi SIAPIK. Dengan mempertimbangkan kelebihan dan kekurangannya, SIAPIK diimplementasikan dalam pelatihan dan pendampingan UMKM Kota Tangerang dalam kegiatan pengabdian masyarakat PKN STAN. Kemudahan dan keandalan SIAPIK ketika digunakan secara langsung oleh pelaku UMKM dengan sumber daya yang terbatas dan tidak memiliki kompetensi akuntansi akan dipaparkan dalam tulisan ini.

### **Objek dan Bentuk Kegiatan**

Dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, Politeknik Keuangan Negara STAN bersinergi dengan Disindagkopukm Kota Tangerang serta PT Pegadaian. Disindagkopukm Kota Tangerang memfasilitasi pendataan UMKM dan pelaksanaan pelatihan akuntansi UMKM di aula kantor Disindagkopukm Kota Tangerang. Sementara itu, PT Pegadaian menjadi mitra untuk pembiayaan kegiatan melalui program *Corporate Social Responsibility* (CSR) perusahaan.

Berdasarkan pendataan pemerintah Kota Tangerang, terdapat hampir 140 UMKM di wilayah Kota Tangerang yang berminat untuk mengikuti pelatihan akuntansi dan mendapatkan pendampingan dari PKN STAN. Banyaknya peserta dari UMKM tersebut menyebabkan PKN STAN membentuk 7 tim pengabdian kepada masyarakat, dengan masing-masing tim berisi 3 orang dosen. Pada tahap persiapan

masing-masing tim ini diproyeksikan untuk melatih dan mendampingi 20 UMKM. Penulis dalam hal ini menjadi tim 6 pada program pengabdian ini yang selanjutnya mendapatkan alokasi untuk mendampingi UMKM di wilayah barat Kota Tangerang meliputi Jatiuwung, Cibodas, Priuk, dan Karawaci.

SIAPIK sebagai satu dari beragam aplikasi akuntansi UMKM yang ada dipilih untuk digunakan dan diajarkan kepada para pelaku UMKM Kota Tangerang. Sejak diluncurkan di tahun 2017, aplikasi produk Bank Indonesia (BI) ini sudah banyak digunakan. Aplikasi dipilih karena kepercayaan pemerintah Kota Tangerang kepada lembaga yang mengkreasikannya serta memang memiliki fitur yang sangat sederhana dan mudah digunakan (Tim Penyusun SIAPIK, 2022). SIAPIK juga dapat dioperasikan pada 2 pilihan perangkat yaitu penggunaan secara mobile pada *android* atau menggunakan *web-based* yang dioperasikan dengan menggunakan komputer atau *laptop*.

Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan dalam 2 kegiatan utama yaitu pelatihan akuntansi yang dilaksanakan pada tanggal 30-31 Agustus dan dilanjutkan dengan pendampingan pembukuan akuntansi menggunakan SIAPIK selama 3 bulan yaitu September sampai dengan November 2022. Peserta yang hadir dalam kegiatan ini sangat beragam karena berasal dari berbagai bidang usaha UMKM, mulai dari jasa, perdagangan, hingga manufaktur seperti produsen makanan dan minuman serta perlengkapan dapur.

## **KAJIAN TEORI**

UMKM adalah penggerak ekonomi penting di Indonesia. Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM ([kemenkopukm.go.id](http://kemenkopukm.go.id), diakses tanggal 30 September 2022), UMKM memiliki kontribusi 60,5% terhadap PDB Nasional. Termasuk dalam kelompok UMKM dapat dilihat dari beberapa aspek, di antaranya kekayaan bersih dan penjualan. Suatu usaha dikategorikan UMKM bila kekayaannya tidak lebih dari 10 milyar rupiah (selain tanah dan bangunan) dan nilai penjualannya maksimal 50 milyar rupiah per tahun (UU 20/2008). Beberapa penelitian juga menyimpulkan karakter UMKM dari jumlah pekerja yang sedikit serta sulit untuk bekerja secara jarak jauh (Adian et al, 2020 dan Fujianti et al, 2022), pencatatan keuangan tidak dapat diterima bank (Kartika et al, 2019), perhitungan biaya dan keuntungan hanya mengandalkan ingatan (Fujianti et al, 2020), dan memiliki anggaran rendah untuk pengembangan produk (Tomes & Philips, 2003).

Penerapan teknologi untuk membantu UMKM saat ini sudah gencar dilakukan di Indonesia. Ada aplikasi akuntansi berbasis Excel (Kartika et al, 2019), aplikasi Akuntansi UMKM (Muljanto, 2020), dan aplikasi SIAPIK (Mubarok & Al Rahmat, 2020). UMKM harus mampu memilih aplikasi yang tepat sesuai kebutuhan dan kemampuan mereka. Tidak mengelola aplikasi dengan benar akan mengakibatkan aplikasi akuntansi itu tidak berfungsi dengan baik dan tidak mencapai tujuan strategis UMKM (Bishop, 2018).

Adaptasi teknologi untuk pembukuan UMKM dapat dilakukan dengan sinergi yang baik antara pendidikan tinggi dan otoritas pajak. Mereka harus memiliki strategi guna adopsi teknologi tersebut ke UMKM. Pemerintah dan pembuat kebijakan juga dapat berkontribusi melalui regulasi dan penyediaan bantuan kepada UMKM (Thottoli, 2020). Dengan menggunakan aplikasi atau *software* akuntansi, UMKM dapat mengurangi biaya operasi, meningkatkan profitabilitasnya, dan memberikan keunggulan kompetitif. Fujianti et al (2021) menyatakan pembukuan berbasis *handphone* (aplikasi) mudah dipahami dibandingkan pembukuan berbasis manual. Oleh karenanya, perlu ditunjang dengan adanya institusi pelatihan bagi pengelola UMKM itu termasuk membangun budaya untuk mendukungnya dan keterlibatan pemerintah (Rahman et al, 2015).

## **METODE**

Kegiatan pengabdian masyarakat ini terlaksana melalui interaksi langsung dengan 11 pelaku UMKM selama pelatihan dan pendampingan menggunakan media komunikasi *whatsapp* yang membuat penulis lebih memahami penerapan SIAPIK dari instalasi awal hingga operasionalnya. Interaksi langsung ini juga memungkinkan penulis membuat tulisan ini dengan pendekatan *Participatory Action Research* (PAR).

PAR merupakan salah satu pendekatan riset kualitatif dimana para peserta (partisipan) dan peneliti menggunakan makna partisipasi secara mendalam. Artinya, masing-masing pihak mengambil tanggung jawab bersama untuk mengembangkan versi kelompok (bersama) tentang apa artinya berpartisipasi dalam proses PAR. Ketika peneliti dan peserta bekerja sama untuk menentukan cara yang paling praktis dan dapat dilakukan untuk mereka berpartisipasi, ada sedikit tekanan pada individu untuk menyesuaikan diri dengan cara berpartisipasi. Dengan cara itu, partisipasi dipandang sebagai pilihan, bukan paksaan (McIntyre, 2008).

Data yang kami gunakan utamanya adalah percakapan diskusi via *whatsapp group* (WAG). Media WAG yang sekarang sudah semakin banyak digunakan menjadi sarana komunikasi layaknya berbicara spontan dalam kelompok dengan berbagai ekspresi yang dapat langsung diungkapkan, apakah ungkapan itu berisi rasa ingin tahu, mengkonfirmasi, atau hanya sebagai sekedar tanggapan biasa. Karena itu, data-data ini sangat penting untuk dijadikan bahan penelitian dan analisis.

Dalam pembahasan tulisan ini, kami menganalisis dan mengevaluasi penggunaan aplikasi SIAPIK sebagai perangkat lunak bantuan dalam melakukan pencatatan akuntansi. Kami ingin melihat sejauh mana keandalan SIAPIK untuk pembukuan UMKM serta *skill* apa yang dibutuhkan oleh peserta untuk mengoperasikannya dengan baik. Pada akhirnya, kami berupaya memastikan agar SIAPIK dapat bermanfaat untuk membantu partisipan dalam membuat laporan keuangan yang standar dan dapat diterima oleh pihak berkepentingan.

## PEMBAHASAN

### Pelaksanaan Pelatihan

Pelatihan akuntansi dilakukan di aula lantai 4 Disindagkopukm Kota Tangerang pada 30-31 Agustus 2022. Tim 6 berkesempatan mengisi pelatihan di hari kedua yaitu tanggal 31 Agustus bersama dengan 3 tim pengabdian PKN STAN lainnya. Hari pertama pelatihan telah terlaksana pada tanggal 30 Agustus dengan materi yang diberikan persis sama dengan materi hari kedua, namun dengan peserta pelaku UMKM yang berbeda, diikuti oleh sekita 80 peserta. Pelatihan hari kedua ini diikuti 39 peserta (dari 61 orang yang diundang), dan dibuka oleh pejabat dari Disindagkopukm Kota Tangerang (Gambar 1). Pelatihan dilaksanakan dari pukul 09.00 sampai berakhir pukul 15.00 WIB.

Pemaparan materi didahului dengan penjelasan tentang teori akuntansi singkat dan sederhana, bentuk usaha, dan persamaan dasar akuntansi. Selanjutnya, peserta langsung diperkenalkan dengan fitur aplikasi SIAPIK android yang dipasang di *smartphone* peserta melalui Playstore. Meskipun SIAPIK dapat dioperasikan juga di perangkat *laptop* menggunakan SIAPIK *web based*, namun penggunaan SIAPIK *web based* belum secara detil diajarkan mengingat mayoritas peserta tidak menggunakan *laptop* saat pelatihan. Selanjutnya, SIAPIK *web based* akan dipakai oleh beberapa pelaku UMKM sesuai preferensinya.



**Gambar 1.** Pelatihan SIAPIK di Aula Disindagkopukm Kota Tangerang

Sebagai aplikasi yang khusus disiapkan bagi UMKM, logika akuntansi SIAPIK dapat dikatakan sederhana karena berangkat dari prinsip penerimaan dan pengeluaran yang mendekati logika basis kas. Namun, SIAPIK sebenarnya sudah menerapkan *accrual basis* yang terbukti dengan adanya mekanisme penyusutan yang dihitung otomatis di aplikasi dan tersedia fitur pembelian dan penjualan kredit. Ada dua menu utama untuk mencatat transaksi yaitu penerimaan dan pengeluaran. Segala hal yang menambah kekayaan unit usaha akan dicatat di bagian penerimaan dan semua yang terkait dengan penurunan kekayaan unit usaha akan dicatat di menu pengeluaran.

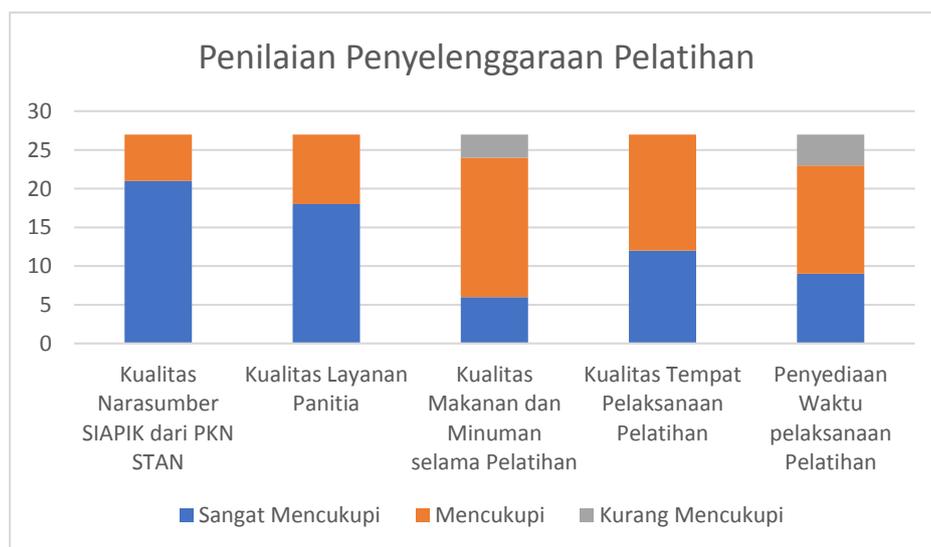
Bagian kedua dari pelatihan diisi dengan proses instalasi SIAPIK bersama-sama seluruh peserta. Saat pertama kali akan digunakan, SIAPIK menyediakan pilihan jenis usaha bagi peserta sesuai bisnis yang mereka jalankan. Jenis usaha itu terdiri dari 8 macam yaitu jasa perdagangan, manufaktur, peternakan, perikanan budidaya dan tangkap, pertanian, dan usaha perorangan. Setelah proses instalasi

dan persiapan penggunaan dilakukan, tahap berikutnya dilakukan simulasi pembukuan SIAPIK dengan menggunakan transaksi *dummy* yang sudah disiapkan.

Pelatihan berlangsung secara interaktif dengan lebih banyak membangun diskusi antara pengajar dengan peserta. Beberapa peserta yang mengalami kesulitan pada saat proses instalasi dan simulasi diberikan asistensi oleh para dosen pengabdian masyarakat yang berkeliling mendatangi para peserta. Di antara pertanyaan dari peserta tersebut adalah tentang apakah SIAPIK dapat digunakan dalam pembukuan PT perseorangan. Secara prinsip, SIAPIK memang tidak digunakan bagi usaha berbentuk badan hukum seperti PT mengingat jenis usaha PT dianggap usaha besar dan lebih kompleks transaksinya.

Namun demikian, PT perseorangan yang dimaksud peserta ini adalah bentuk khusus badan usaha sesuai penjelasan dari pejabat Disindagkopukm Kota Tangerang. Meskipun berbentuk PT, jenis usaha ini masih memiliki keterbatasan sesuai dengan kriteria UMKM menurut Undang undang yaitu kekayaan dan penjualannya. Hanya saja, pemerintah mempermudah prosedur pendiriannya dengan persyaratan pendirian yang sederhana dan murah. Oleh karena itu, bentuk usaha PT perseorangan tetap dapat menggunakan SIAPIK dalam pembukuannya.

Evaluasi pelaksanaan pelatihan untuk penguasaan materi dilakukan dengan metode tanya jawab langsung, dimana pengajar mengajukan pertanyaan yang dijawab secara acak oleh peserta. Hadiah diberikan kepada peserta yang mampu menjawab pertanyaan dengan benar yang disediakan oleh narasumber serta dari PT Pegadaian. Secara keseluruhan kualitas penyelenggaraan pelatihan sudah dinilai baik/mencukupi oleh peserta baik dari aspek narasumber/pengajar maupun prasarana yang disediakan (Gambar 2).



**Gambar 2.** Evaluasi Pasca Pelatihan untuk Proses Penyelenggaraan

### Praktik Pendampingan

Setelah pelatihan dilaksanakan, tim 6 langsung berkoordinasi dengan 9 UMKM yang akan didampingi. Kesepakatan dibangun dalam kelompok kegiatan pendampingan dan dibuatkan satu media

WAG untuk memfasilitasi diskusi. Seluruh peserta diberikan kesempatan luas untuk mendiskusikan apapun terkait pembukuan SIAPIK dalam WAG ini. Dalam perjalanannya sampai dengan tulisan ini dibuat, terdapat 11 UMKM yang bergabung dalam WAG dimana 2 UMKM tambahan bergabung melalui undangan *group*. Dari hasil identifikasi yang kami lakukan, peserta pendampingan ini menjalankan usaha yang beragam mulai dari manufaktur, perdagangan hingga jasa. Mayoritas UMKM ini mengelola usaha manufaktur khususnya jenis usaha kuliner atau makanan (Tabel 1).

**Tabel 1.** Jenis Usaha UMKM Pada Tim 6

No	Nama Badan Usaha	Jenis
1	Avanya	Manufaktur
2	Delivery Laundry	Jasa
3	Makanan kuliner	Manufaktur
4	Perorangan	Perorangan
5	ZADITHA	Perdagangan&manufaktur
6	Habint catering	Manufaktur
7	Rene'e food Snack & Drink's	Manufaktur
8	FD BAKERY	Manufaktur
9	Cemilan Kekinian	Manufaktur
10	Y Laundry	Jasa
11	Fashion	Perdagangan

Pada bagian berikut ini, kami sajikan beberapa percakapan diskusi yang muncul antara kami selaku pendamping dan peserta di WAG saat mereka melakukan pembukuan dengan SIAPIK. Tulisan asli dari *chat* WAG pada saat diskusi dilakukan sengaja kami sajikan. Kami menyajikan tulisan tersebut dengan menyesuaikan beberapa tulisan dalam teks kata Bahasa Indoensia lengkap yang tidak disingkat, mengingat penyingkatan kata pada tulisan di WAG adalah hal lazim sepanjang dapat dipahami para pihak. Tidak ada substansi percakapan diskusi yang kami hilangkan untuk menunjukkan keadaan aslinya pada saat diskusi. Beberapa kata ada yang sengaja kami tambahkan dalam tulisan ini, yang kami sajikan dalam tanda kurung, dalam rangka untuk lebih memperjelas makna kalimat. Beberapa kata yang ditulis dalam kutipan percakapan diskusi ini mungkin tidak baku yang sengaja kami biarkan untuk tidak mengubah rasa dan makna, termasuk penggunaan simbol *emoticon*. Namun, kata-kata ini, menurut hemat kami, adalah kata yang dapat dipahami. Nama partisipan kami tuliskan dengan inisial satu huruf sebagai pengganti nama aslinya.

Di awal pendampingan (berselang beberapa jam setelah pelatihan berakhir), salah satu peserta mulai membuka diskusi dengan pertanyaan tentang langkah awal mengoperasikan SIAPIK. Adapun pertanyaan yang diajukan Ibu M sebagai berikut:

*"Mumpung masih "on fire" nih pak*

*Mau tanya, langkah awal data yang mesti diinput di aplikasi SIAPIK apa saja ya? Karena tadi kan cenderung jawab soal saja, belum real. Btw (By the way), usaha saya berarti masuk manufaktur, saya memproduksi aneka roti, kue, dan minuman. Sudah berjalan 5 tahun lebih. Dan selama ini tidak pernah "berhasil" membuat pencatatan keuangan mohon bimbingannya bapak-bapak semua"*

Dari bahasa pertanyaan yang diajukan Ibu M, dapat dipahami bahwa pelaku UMKM memang memerlukan pendampingan untuk melakukan pencatatan riil keuangan mereka mulai dari langkah awal instalasi hingga pertama kali mencatat dalam aplikasi. Belum dilakukannya pencatatan keuangan selama ini, meskipun usaha sudah berjalan lama, disebabkan belum adanya lingkungan yang mendukung untuk pelaku UMKM menerapkannya dan fasilitator sebagai tempat bertanya.

Atas pertanyaan Ibu M, respon yang kami berikan sebagai berikut:

*“Betul bu: manufaktur. Bisa dimulai dari bulan ini bu mencatatnya dengan menyusun saldo awal per 1 Agustus dan nanti pencatatan transaksi selanjutnya hampir sama dengan simulasi (di kelas) tadi. Untuk membuat saldo awal ibu bisa mengumpulkan dari data yang tercatat (dari pembukuan) sebelumnya nanti bisa kita bantu verifikasi/memperbaikinya bu ”*

Dalam jawaban ini kami menjelaskan kepada peserta yang sudah memulai usaha sejak lama untuk menyusun saldo awal sebagai permulaan sebelum menginput transaksi di SIAPIK. Cara mencatat saldo awal di SIAPIK belum diajarkan secara detil saat pelatihan. Karena itu, dalam jawaban kami, kami memberikan kesempatan Ibu M untuk mengirimkan data pembukuan sebelumnya untuk kami susunkan sebagai data saldo awal.

Pada saat pelatihan, contoh simulasi transaksi sudah diberikan kepada peserta. Peserta juga dipandu untuk menginput data transaksi satu per satu ke SIAPIK. Jawaban hasil pencatatan SIAPIK dalam bentuk laporan keuangan juga diberikan dalam modul yang dibagikan.

Kami juga mempelajari bahwa pelaku UMKM memiliki sumber daya terbatas untuk melakukan pencatatan keuangan. Terkadang mereka melakukan semua aktifitas bisnis dari awal sampai akhir. Hal ini tergambar dari pada respon berikutnya dari Ibu M sebagai berikut:

*“Siaapp pak... Insyaa Alloh, langsung diotak atik lagih SIAPIK. Soalnya Kalo udah ketemu adonan, suka ga sempet pegang hp (smartphone) ”*

Satu hari setelah pelatihan, peserta lain dalam group mulai aktif mengoperasikan SIAPIK, hal ini terlihat dari chat peserta atas nama Ibu N yang mengkonfirmasi di WAG dengan pertanyaan berikut:

*“Pak Raynal... kalo yang kemaren kita mau hapus dulu karena mau diulang lagi.. gimana cara menghapusnya pak?”*

Pada saat pelatihan, simulasi dilakukan dengan menggunakan perusahaan *dummy* dan juga data transaksi *dummy*. Sepanjang tidak dihapus, usaha dan transaksi yang sudah diinput tersebut akan terus tersimpan di aplikasi yang dapat kita lihat ketika membuka SIAPIK. Pada dasarnya bila unit usaha *dummy* ini kita biarkan, tidak akan mengganggu pembukuan riil yang dilakukan. Cara yang bisa dilakukan adalah dengan menggunakan menu tambah usaha untuk membuat usaha baru sesuai bisnis riil yang dijalankan. Adapun untuk menghapus usaha yang tidak akan digunakan lagi digunakan cara sebagai berikut:

*“Bisa bu, nanti saat masuk di SIAPIK, lalu saat muncul ke tampilan daftar usaha, ibu tekan agak lama (hold) di usaha yang ingin dihapus. Nanti masukkan password untuk menghapus usaha. ”*

Selanjutnya, pertanyaan dari peserta melalui chat mulai masuk ke substansi transaksi yang ditemui sehari-hari. Seperti terlihat, diskusi berikut ini mulai menyinggung tentang aspek pengelolaan kas dan pencatatan aset perusahaan. Hal yang ditanyakan oleh Ibu M terkait hal ini sebagai berikut:

*Pak, izin bertanya:*

*1. Saya biasa memberikan sejumlah uang untuk petty cash pada karyawan saya di toko. Untuk kebutuhan membeli/membayar yang nominal kecil-kecil semisal beli telur, air galon, bumbu dapur, bayar kurir untuk pengiriman, dan lain lain. Apakah inih saat menginput di daftar pengeluaran harus di-entry satu per satu detail transaksinya, misal: beli telur 5 kg senilai sekian rupiah? Atau saya bisa input cukup "petty cash" saja. Kalau petty cash masuk di item yang mana bagian pengeluaran?*

*2. Jika aset tempat produksi dan alat-alat bakery (oven, mikser, dan lain lain) saya apakah perlu diinput dalam pencatatan keuangan tersebut pak? Karena sudah berlangsung beberapa tahun, bagaimana cara menginputnya pak?*

*Ini dulu pertanyaan awal saya pak mohon bantuannya*

Konteks dari pertanyaan ini menunjukkan UMKM tersebut sudah menggunakan karyawan untuk menjalankan beberapa bidang pekerjaan. Sehingga, manajemen kas menggunakan *petty cash* sangat diperlukan. Selain itu, karena SIAPIK baru diperkenalkan saat ini, sementara usaha Ibu M ini sudah berjalan lama, maka aset perusahaan yang diperoleh sebelumnya juga harus dicatat.

Hal menarik yang kami temui dalam aplikasi SIAPIK adalah bahwa untuk manajemen kas saja tidak semua menu transaksi seperti kita kenal dalam prosedur akuntansi baku tersedia lengkap dalam menu aplikasi SIAPIK. Beberapa teknik pencatatan perlu dimodifikasi untuk dapat dicatat di SIAPIK, sebagaimana jawaban kami sebagai berikut:

*Baik bu*

*1. Untuk petty cash memang secara akuntansi bisa (dilakukan) namun di aplikasi (ini) (petty cash) digabung dengan kas tunai. Untuk pembelian dimaksud (cara pencatatannya adalah) langsung dicatat ke pembelian bahan material saja bu, yang dipisah per item barang untuk pencatatan seperti telur, galon, bumbu-bumbu misalnya.*

*2. Ya, aset tempat dan peralatan perlu ibu catat juga. Ini yang saya maksud sebelumnya dengan mencatat saldo awal. Ada cara lainnya untuk mencatat (selain mekanisme saldo awal tadi) yaitu dengan menganggap tempat dan peralatan ini sebagai modal awal ibu (dicatat) dalam bentuk barang (bukan uang). Nilainya (aset) bisa ibu taksir sesuai justifikasi saja.*

Jawaban kami atas pertanyaan nomor 1 tentang *petty cash* merupakan modifikasi karena tidak tersedianya akun/menu input *petty cash* dalam SIAPIK. Ini disebabkan karena transaksi kas hanya menggunakan 3 mekanisme dalam SIAPIK yaitu tunai (*cash on hand*), transfer (pembayaran dengan transfer antar rekening bank), dan giro (pembayaran dengan cek). Beberapa teknik modifikasi lainnya pada dasarnya juga dapat dilakukan untuk memunculkan akun *petty cash* dalam SIAPIK.

Sementara itu, untuk pencatatan aset yang sudah dimiliki sebelumnya selama belum membuat pembukuan dalam SIAPIK tersedia 2 cara mencatat. Cara pertama yaitu dengan mencatat nilai aset sebagai saldo awal dengan menggunakan menu data. Kedua, aset dicatat dengan menu transaksi dimana aset tersebut dicatat sebagai modal barang. SIAPIK menyediakan menu untuk mencatat modal selain berupa uang yang dicatat pada menu penerimaan dan submenu modal barang.

Jawaban kami atas pertanyaan pertama Ibu M sudah membuat beliau merasa puas. Dalam diskusi untuk pertanyaan pertama ini peserta lainnya turut menambahkan penjelasan atas jawaban yang kami berikan yang kami anggap masih dalam tone yang sama dengan yang kami jelaskan, seperti disampaikan Ibu S berikut:

*Izin Tambahan ya Bu.. mohon koreksi pak Ray kalau salah Karena biasanya petty cash itu pasti selalu ada laporannya tersendiri, makanya perlu masuk ke masing-masing per item bentuk pengeluarannya.*

Untuk pertanyaan yang kedua, selanjutnya dikonfirmasi kembali oleh Ibu M dengan 2 hal sebagai berikut:

*2. Contoh : oven*

*Inih masuk sub kelompok aset yang mesin kantor, atau alat perlengkapan khusus bagi industri jasa yang bersangkutan pak?*

*Nilai yang saya taksir inih maksudnya nilai barang tersebut saat ini (karena saya mulai input Agustus 2022) setelah penggunaan selama 5 tahun ya pak?*

Di poin pertanyaan ini, Ibu M mengkonfirmasi tentang pengelompokan aset di aplikasi SIAPIK. SIAPIK memang sudah menyediakan *database* kelompok dan subkelompok aset yang nanti akan berperan untuk mengaplikasikan nilai penyusutan aset tersebut secara otomatis. Kami menilai data aset di SIAPIK sudah cukup lengkap dan terinci. Adapun konfirmasi yang kami berikan untuk kelompok aset yang ditanyakan Ibu M adalah bahwa beliau sudah memilih subkelompok yang tepat. Sementara itu, atas pertanyaan taksiran nilai aset yang akan diinput, kami menjelaskan agar diinput nilai aset tersebut sesuai nilainya saat ini setelah dipakai 5 tahun dan bukan nilai saat beli.

Di sela-sela diskusi pencatatan yang serius ini, tidak jarang muncul komentar santai dari peserta pendampingan yang ternyata semuanya diisi para ibu-ibu. Seperti munculnya komentar berikut ini yang kami anggap sebagai respon positif dari proses belajar.

*#seru nih... Mulai puyeng saya  
#padahal baru mulai*

Diskusi penggunaan aplikasi sesekali kembali pada beberapa hal mendasar tentang pengertian jenis usaha dan bagaimana peserta memilih jenis usaha itu dengan tepat untuk tempat mereka mencatat selanjutnya. Ini muncul dari pertanyaan Ibu V sebagai berikut:

*Pak, kalo jenis usaha perorangan itu seperti apa?*

Dalam SIAPIK disediakan satu pilihan jenis usaha unik selain bentuk usaha jasa, perdagangan, dan manufaktur yaitu usaha perorangan. Secara teori usaha perorangan ini masuk dalam kategori ultramikro atau bentuk usaha paling sederhana dari UMKM. Adapun jawaban kami atas pertanyaan ini sebagai berikut:

*Ini untuk usaha yang karakternya rintisan awal bu, bila Ibu masih ragu menentukan jenis usaha saya termasuk jenis apa, maka pilihan perorangan bisa digunakan. Aplikasinya paling sederhana di antara jenis (usaha) yang lain.*

Selain penjelasan di atas, kami menyampaikan juga hasil analisis kami setelah mencoba menggunakan jenis usaha perorangan ini untuk menginput transaksi. Kami menyarankan kepada peserta bahwa meskipun paling sederhana, jenis usaha perorangan ini sebaiknya tidak dipilih karena beberapa fitur di dalamnya masih belum stabil, khususnya transaksi yang melibatkan transfer uang. Pada menu yang belum stabil tersebut, apabila dilakukan pengisian data transaksi, maka tampilan akan tiba-tiba berubah (*me-restart*) ke tampilan awal.

Pendampingan pembukuan dengan memberi kesempatan kepada peserta merasakan pengalaman langsung mencatat transaksi di SIAPIK adalah sesuatu yang positif. Terkadang ada saja beberapa poin diskusi sebenarnya sudah pernah dijelaskan di pelatihan, namun pertanyaan yang sama/berulang seringkali muncul dalam diskusi pendampingan, seperti pertanyaan berikut:

*Pak, jadi untuk mengisi di SIAPIK inih urutan berdasarkan tanggal ya?*

*Saya kan punya rekapan catatan pengeluaran dan pemasukan untuk yang bulan Agustus kemarin yang dicatat oleh admin saya. Nah, kalau saya mau input di SIAPIK inih saya mesti urut dari tanggal awal Agustus gitu ya pak? Bisa ga, saya input pemasukan dulu semua, terus habis itu input penjualan semua?*

*Kalau urut per tanggal, inih saya mesti bolak balik dari penerimaan ke pengeluaran berdasarkan tanggal awal dan seterusnya begitu ya pak?*

Kami menangkap substansi pertanyaan Ibu M sebagaimana tersebut di atas adalah untuk kepraktisan pencatatan. Meskipun sederhana, pencatatan SIAPIK versi *mobile* memiliki keterbatasan yaitu ruang kerja untuk mencatat dibatasi hanya sebesar layar gawai kita yang bisa jadi akan tidak praktis dan melelahkan dalam operasionalnya. Kami pun menjawab sebagai berikut:

*Betul bu, SIAPIK android mesti dicatat kronologis (urut tanggal). Bila tidak urut, transaksi yang belum tercatat sebelumnya (terlewat mencatatnya) (sudah) tidak bisa dicatat lagi.*

*Beda memang dengan SIAPIK yang web based di Personal Computer atau laptop, pencatatan bisa dilakukan (tidak urut tanggal) seperti yang ibu inginkan tadi, (dan semua transaksi) tetap bisa tercatat meski tidak urut tanggal.*

Penjelasan atau jawaban ini sekaligus menjadi pintu masuk kami memperkenalkan lebih lanjut SIAPIK *web based* sebagai alternatif pencatatan keuangan dari SIAPIK *mobile*. Seperti dijelaskan pada jawaban, SIAPIK *web based* sangat baik dipasang di *laptop* atau komputer, namun tidak untuk dipakai di *smartphone*. Secara sekilas penjelasan SIAPIK *web based* sesungguhnya sudah disampaikan saat pelatihan.

*Kalo pake laptop gitu.. kita input pengeluaran dulu baru pemasukan, nanti otomatis sistem mengurutkan berdasarkan tanggal ya pak? Sistemnya sudah support seperti itu?*

Respon di atas adalah konfirmasi dari Ibu M yang ingin memastikan tata cara penggunaan SIAPIK *web based* yang kami jelaskan. Dalam tahap ini, kami memahami bahwa peserta mulai tertarik menggunakan SIAPIK *web based* karena jelas lebih unggul dari SIAPIK *mobile* pada fitur penginputan

transaksi ini. Oleh karena itu, kami bagikan *link* informasi SIAPIK *web based* yaitu <https://www.bi.go.id/siapik/v110/#/login> di WAG. Informasi tentang SIAPIK *web based* ini juga sudah kami cantumkan di dalam modul *softcopy* materi yang di-*share* pada WAG.

Setelah semakin banyak data transaksi diinput, maka semakin lama data SIAPIK *mobile* akan semakin banyak dan lengkap. Ternyata makin lengkap dan banyaknya data, bagi pelaku UMKM ada kebutuhan untuk melihat kembali data yang sudah dimasukkan pada momen waktu tertentu. Pelaku UMKM ingin mengetahui bagaimana mereka dapat memanfaatkan data tersebut sebagaimana muncul dari pertanyaan Ibu S sebagai berikut:

*Assalamualaikum, Pak Ray, untuk data yang sudah diinput, dan sudah disave, ketika kita mau cek semua, data munculnya ngga detail, ya pak, dan kalau mau detail masih harus klik tanda file yang di sebelah tanda hapus, baru terbuka, dan memang harus satu persatu kliknya ya pak*

SIAPIK memiliki 2 fitur untuk memeriksa seluruh catatan yang sudah kita input dalam aplikasi, yaitu fitur data dan laporan. Fitur data hanya akan menyajikan nama data yang sudah dicatat tanpa menunjukkan jumlah dan nilai rupiahnya. Sementara itu fitur laporan memiliki beberapa pilihan fitur lagi yaitu laporan history transaksi dan laporan rincian. Laporan history transaksi akan menyajikan nama dan nilai transaksi yang sudah pernah kita input, beserta jenis jurnal yang dibuat oleh SIAPIK. Sementara laporan rincian akan memberikan ikhtisar nama, jumlah (berapa unit), dan nilai rupiah untuk tiap akun yang sudah dicatat. Yang ditanyakan oleh Ibu S adalah karena beliau menggunakan laporan history transaksi. Adapun jawaban kami sebagai berikut:

*Iya betul bu. catatan semua transaksi bisa juga dilihat di menu laporan lalu pilih history transaksi. Ini juga (nanti) datanya sama seperti yang ibu sampaikan tadi.*

Kami menyadari, ada kalanya jawaban yang kami berikan atas pertanyaan peserta, setelah kami lakukan *self assessment* ternyata bukan merupakan jawaban yang lengkap. Hal ini kami lakukan ada kalanya dalam rangka untuk memancing pertanyaan lebih lanjut atas poin yang ditanyakan sebelumnya oleh peserta dari berbagai interpretasi kami yang mungkin muncul.

Dalam diskusi yang sudah cukup detil membahas transaksi, masih ada juga pertanyaan tentang hal mendasar terait jenis usaha, sebagaimana pertanyaan Ibu V berikut:

*Pak kalo yang jasa seperti saya gimana? Yang dibuat laporan nama costumernya ya pak?*

Usaha jasa memang tidak begitu banyak ditanyakan dalam diskusi WAG pendampingan. Partisipan yang menjalankan jenis usaha ini juga terbilang sedikit. Namun, membaca pertanyaan Ibu V, kami menyadari bahwa pembukuan untuk sektor jasa juga di SIAPIK memiliki fitur lengkap. Saat menginput penerimaan penjualan, pengusaha UMKM harus mencatat nama pelanggan. Padahal, tidak semua transaksi jasa perlu dilakukan pencatatan nama pelanggan. Selain itu, kami memberikan penjelasan tambahan kepada Ibu V bahwa sektor jasa tidak perlu mencatat *stock opname* (sebagaimana fitur yang ada di usaha perdagangan dan manufaktur).

Selanjutnya Ibu F menanyakan apakah menu SIAPIK memiliki fitur retur penjualan serta menanyakan cara mencatatnya saat terjadi retur tersebut. Jawaban kami atas hal ini adalah bahwa menu retur penjualan tidak tersedia dalam SIAPIK. Oleh karena retur dan setiap kejadian transaksi harus dicatat dalam pembukuan, kami merekomendasikan apabila terjadi retur agar dicatat sebagai beban lain pada aplikasi. Meskipun retur dan beban adalah 2 hal berbeda dalam prinsip akuntansi namun kami menggunakan argumen bahwa retur penjualan dan beban lain perlakuannya adalah sama-sama mengurangi nilai penjualan.

Dalam aplikasi SIAPIK, dalam laporan yang dihasilkan SIAPIK untuk perusahaan perdagangan dan manufaktur ternyata tidak digunakan istilah lazim laporan perusahaan tersebut. Pertama, di laporan laba rugi bentuk usaha manufaktur, nilai harga pokok produksi akan muncul sebagai beban lain. Kemudian, penerimaan diterima di muka, meskipun berasal dari penjualan akan muncul atau diamortisasi oleh aplikasi sebagai penghasilan lain seiring berlalunya waktu.

Terkadang, untuk mencatat menggunakan aplikasi, diperlukan ketelitian dari petugas input data transaksi. Kekurangtelitian dapat menyebabkan munculnya notifikasi kesalahan pada aplikasi seperti dialami peserta UMKM. Hal ini dapat kami ketahui ketika peserta tersebut menanyakan bahwa mereka memperoleh notifikasi dari aplikasi bahwa saldo kas tidak mencukupi ketika ingin mencatat transaksi. Setelah ditelusuri lebih mendalam pencatatan yang dilakukan sebelumnya, termasuk meminta peserta mengirimkan screenshot isian sebelumnya, ditemukan bahwa saat mencatat transaksi kas sebelumnya, kas tersebut dimasukkan sebagai tabungan dan bukan kas tunai. Sehingga wajar apabila nilai saldo kas tunai tidak bertambah dan muncul notifikasi saldo kas tidak cukup ketika akan digunakan untuk transaksi seperti pembelian tunai.

Dalam diskusi selanjutnya, pertanyaan peserta mulai banyak berhubungan dengan pencatatan penjualan dan persediaan. Ada yang menanyakan tentang harga diskon dan ada pula pertanyaan terkait penggunaan biaya transportasi dan utilitas sebagai berikut:

*Pak, mau tanya. Untuk transaksi penerimaan misalnya jika harga berubah karena ada event atau promo diskon tertentu, itu kita input data lagi atau bisa ubah harganya saja. Begitu juga misalnya transaksi pengeluaran, saat pembelian bahan material, ternyata harga berubah ada kenaikan. Bagaimana pak?*

*Pak, kalau kita pakai jasa ojek online dalam pengiriman barang masuk beban transportasi kah? Dan untuk bensin kendaraan masuk beban bahan bakar? Untuk biaya listrik bulanan masuk beban listrik. Begitu ya pak?*

Pertanyaan tersebut di atas kami kategorikan sebagai pertanyaan-pertanyaan mendasar dan selaras dengan menu-menu di aplikasi. Pertama, untuk mencatat harga jual saat terjadi diskon atau kenaikan harga maka harga baru dapat langsung dicatat saat penjualan. Caranya adalah dengan mengklik kolom harga jual lalu menuliskan harga yang baru dan diakhiri dengan klik simpan. Untuk pencatatan harga pembelian material juga bisa dilakukan pemutakhiran harga sesuai harga terbaru untuk barang yang sama dan dari pemasok yang sama yang pernah dicatat sebelumnya.

Kemudian, atas pencatatan beban-beban yang dikeluarkan, sudah tersedia menu pencatatan beban-beban terkait dalam SIAPIK. Beban itu meliputi beban transportasi, beban bahan bakar, beban air, beban listrik, dan beban telepon. Ada juga pilihan menu beban lainnya bila kita ingin mencatat jenis beban selain yang sudah diklasifikasikan khusus dalam SIAPIK.

Hal terkait pencatatan barang untuk aktifitas utama perusahaan terkadang lebih mudah diidentifikasi, seperti pembelian aset tetap dan persediaan untuk produksi. Adapun barang atau aset yang sifatnya penunjang dan habis pakai, maka petugas pencatatan perlu memahami kebiasaan umum dalam mencatatnya. Seperti muncul dalam pertanyaan berikut:

*Tanya lagi pak*

*Untuk pengeluaran berupa pembelian seperti sabun cuci piring, karbol, packaging (kemasan plastik, box, botol, dan lain lain) masukin datanya ke data aset atau data aset lain ya pak? Atau masukin ke data yang mana nih pak?*

Pencatatan untuk pertanyaan ini sekilas sederhana bila dijawab dengan prinsip akuntansi sesuai buku teks, yaitu perlengkapan debit dan kas kredit. Namun dalam pencatatan pada aplikasi SIAPIK, seorang operator pencatat harus menyesuaikan transaksi itu dengan ketersediaan menu di aplikasinya. Perlu juga dilakukan konfirmasi kepada pelaku usaha tentang karakteristik transaksi yang dimaksud sehingga dapat merekomendasikan pencatatan yang tepat. Sehingga, atas pertanyaan tersebut, kami merekomendasikan untuk dicatat pada menu beban lain. Pendekatan ini merupakan teknik pencatatan perlengkapan dengan pendekatan beban yang masih dapat diterima dalam prinsip akuntansi.

Dalam proses belajar-pembukuan akuntansi secara praktik ini, keingintahuan peserta akan konsep akuntansi kami rasakan semakin hari semakin besar. Ada pertanyaan peserta (Ibu M) yang ingin menggali tentang konsep aset sebagai berikut:

*Kalau data aset dan data aset lain ini apa saja contohnya yang masuk kategori tersebut pak?*

Jawaban kami dari pertanyaan ini sebagai berikut:

*Data aset itu isinya aset tetap bu, atau bisa juga paten/aset tak wujud yang sifatnya bisa menyusut. nanti (aset-aset ini) akan terisi/terupdate otomatis saat ibu mencatat transaksi atau saldo awal. Aset lain bisa diisi dengan investasi (misal beli saham atau investasi lain yang menguntungkan) atau (bisa diisi) aset selain yang sudah ada pengelompokannya di SIAPIK dan sifatnya habis pakai (misal Alat Tulis Kantor/ATK dan sejenisnya)*

Dari jawaban kami, Ibu M mengajukan pertanyaan lanjutan:

*Oh ternyata ATK masuk aset lain....noted pak. Tadi saya kira dia masuk beban lain seperti sabun2an pak*

Dari diskusi pertanyaan dan pernyataan tentang aset ini antara kami dengan peserta, kami mengetahui bahwa peserta juga menganalisis konsistensi perlakuan pencatatan di SIAPIK. Kami mengakui bahwa mencatat ATK dalam aset lain tidak sepenuhnya tepat, meski juga tidak salah. Tidak tepatnya disebabkan karena dalam SIAPIK, jika aset sudah tercatat dalam aset lain, maka aset itu akan

terus tersimpan selamanya disana. Kami tidak menemukan ada mekanisme penyusutan dan penghapusan dalam fitur aset lain di SIAPIK. Dari hasil mempelajari fitur aset lain di SIAPIK lebih mendalam, maka pencatatan ATK akan lebih baik dicatat dalam beban lain.

Hal yang masih dapat diterima untuk alasan pencatatan ATK sebagai aset lain adalah karena memang dalam akuntansi juga diperkenankan untuk mencatat beban dengan pendekatan aset. Oleh karena itu, kami melengkapi jawaban kepada peserta dengan jawaban berikut ini.

*Betul bu, memang di akuntansi ada 2 teknik mencatat. untuk barang habis pakai yang tidak terkait produksi langsung, simplenya bisa kita catat di beban lain bu.*

Berikutnya, peserta juga menanyakan perlakuan akuntansi pada saat UMKM menyediakan barang untuk sponsor kegiatan. Pertanyaan peserta sebagai berikut:

*Kalau kita menjadi sponsor suatu kegiatan, yang kita berikan berupa produk kita (bukan uang), ini masukin transaksinya kemana ya pak? Mohon pencerahannya  
Jadi ada produk kita yang keluar, namun kan ndak ada penerimaan tuh pak? (berupa uang masuk), jadi isi transaksinya dimana ya pak?*

Adapun jawaban kami sebagai berikut:

*Masuknya nanti beban lain bu, cara mencatatnya itu catat di stock opname sebesar sisa stok barang tersebut yang masih ada. Nanti selisihnya, aplikasi akan membebankan pada biaya/beban lain seperti yang saya sampaikan tadi bu.*

Peserta juga mencoba mengkonfirmasi kembali jawaban tersebut mengingat pencatatan seperti ini memang menimbulkan banyak interpretasi informasi keuangan sebagai berikut:

*Tapi kalau seperti itu, semua data di stock opname yang masuk ke beban lain jadi 1 semua ya pak? Entah itu yang nyelip kemana, entah itu yang memang kita jadi sponsor kegiatan, atau pun hilang tak berjejak gitu ya pak?*

Lalu, kami memberikan klarifikasi lanjutan sebagai berikut:

*Betul bu, dalam sistem aplikasi ini hal terkait penurunan data persediaan akan masuk beban lain, termasuk harga pokok penjualannya*

Jawaban di atas ini sekaligus mengkonfirmasi penjelasan kami sebelumnya bahwa aplikasi SIAPIK memperlakukan harga pokok produksi dalam perusahaan manufaktur sebagai beban lain. Begitu pula apabila kita memutakhirkan nilai persediaan yang berkurang disebabkan karena hilang atau peruntukan lainnya yang lebih produktif, data berkurangnya persediaan ini karena alasan apapun secara otomatis akan dimasukkan oleh SIAPIK ke dalam beban lain.

Selanjutnya peserta juga menanyakan perlakuan pencatatan untuk biaya iklan. Meskipun sudah cukup jelas bahwa ada menu beban dalam aplikasi SIAPIK, namun tidak tersedia secara spesifik menu dengan nama beban iklan. Sebenarnya biaya iklan juga bisa dicatat dalam beban administrasi dan umum. Namun, karena biaya iklan berhubungan langsung dengan barang hasil produksi, sementara harga pokok produksi juga diperlakukan sebagai beban lain dalam SIAPIK, maka biaya iklan kami sarankan dicatat sebagai beban lain.

Dalam perusahaan manufaktur, proses produksi merupakan aktifitas rutin. Dan isu ini juga menjadi pertanyaan dari peserta sebagai berikut:

*Untuk catatan produk yg tiap hari diproduksi, dimasukkan kemana ya pak? Misal hari ini produksi: produk A sejumlah sekian, Produk B sejumlah sekian dan seterusnya... Apakah dimasukkan dalam data stock opname? Atau dimana ya pak?*

Kami memberikan catatan kecil untuk aplikasi SIAPIK bagi perusahaan manufaktur. Meskipun mampu menyajikan data rincian dengan lengkap, namun untuk menghitung harga pokok produksi secara langsung dari aplikasi SIAPIK tidak dimungkinkan. Fitur pencatatan transaksi yang terbatas memang menyebabkan SIAPIK baru mampu menyajikan analisa untuk keputusan keuangan perusahaan, namun bukan keputusan manajemen seperti terkait biaya produksi. Oleh karena itu, kami mengidentifikasi kelemahan SIAPIK terjadi di bagian ini. Jawaban kami untuk pertanyaan peserta adalah sebagai berikut:

*Betul bu di stock opname. Sifatnya jurnal stock opname ini adalah jurnal yang otomatis di aplikasi. Saat ibu mencatat stock opname akan masuk di laporan sebagai persediaan dan penghasilan lain. Namun proses ini adalah jurnal antara bu, nilai penghasilan lain tersebut akan hapus dengan berkurangnya saldo pembelian bahan material yang (akan) diupdate juga datanya dengan stock opname.*

Penggunaan istilah otomatis dalam jawaban kami dimaksudkan untuk menunjukkan kepada peserta bahwa ada mekanisme penjurnalan yang sudah baku di dalam aplikasi SIAPIK (bisa dilihat di fitur laporan *history* transaksi). Kemudian, penggunaan istilah jurnal antara adalah untuk menunjukkan bahwa nilai penghasilan lain itu tidak akan membuat nilai penerimaan jadi tercatat terlalu tinggi, karena nilai tersebut akan terhapus seiring berjalannya waktu.

Ada banyak diskusi menarik dengan para ibu-ibu pegiat UMKM ini meski pendampingan masih terus berjalan. Mereka sangat semangat belajar dengan bantuan SIAPIK yang sederhana dan murah. Tidak jarang bila kasus yang mereka hadapi sedikit rumit mereka akan berkonsultasi dengan kami selaku pendamping dengan *whatsapp* pribadi atau via telepon untuk menanyakan solusi atas kasusnya.

### **Interpretasi Hasil**

Di awal pendampingan, para ibu-ibu pengusaha UMKM sangat bersemangat dalam mengoperasikan SIAPIK. Mereka memiliki keinginan kuat untuk mengoperasikan aplikasi ini secara mandiri meskipun di sela-sela kesibukan mengelola usaha. Semangat ini pun berupaya kami jaga dengan menyiapkan lingkungan yang baik sebagaimana diutarakan Rahman et al, (2015). Kami tim pendamping menyadari bahwa materi pelatihan yang singkat, hanya 1 hari, mungkin belum terlalu memadai. Karena itu kami berupaya senantiasa tanggap untuk menjawab setiap permasalahan peserta. Rata-rata respon langsung diberikan pada hari yang bersangkutan. Dengan diskusi ini pula kami memperoleh gambaran keandalan SIAPIK ketika digunakan dalam mencatat transaksi keuangan.

Selain memperoleh modul pelatihan, peserta juga diperlengkapi dengan materi tambahan seperti modul penjelasan tentang cara menginput data saldo awal. Modul singkat ini berisikan 15 halaman. Modul ini memberikan penjelasan cara menghitung harta, hutang dan modal unit usaha sampai dengan

titik waktu tertentu (posisi keuangan) yang selanjutnya menjadi tanggal pengisian saldo awal. Gambar yang menjelaskan tahapan pengisian saldo awal di SIAPIK juga disajikan dalam modul. Meskipun demikian, bukan berarti pelatihan dan modul dapat dianggap solusi yang menyelesaikan semua persoalan. Para peserta pada akhirnya tetap akan bertanya lagi hal-hal yang sudah dijelaskan saat pendampingan seperti bertanya bagaimana mencatat dan menggunakan SIAPIK mulai dari awal.

Keandalan fitur SIAPIK memang belum bisa dinilai dengan melihat dari 10 atau 20 transaksi. Dari pengalaman transaksi bisnis yang dialami UMKM pendampingan kami, SIAPIK memang masih mampu melakukan pencatatan meski dengan beberapa modifikasi, seperti pencatatan persediaan produksi, pencatatan aset penunjang, dan pencatatan retur. Kami berharap dapat terus melihat kemudahan dan kepraktisan SIAPIK yang akan terus diuji hingga akhir pendampingan. Diharapkan, para peserta dapat konsisten menggunakan SIAPIK dan merasakan manfaat nanti setelah laporan keuangan dihasilkan.

Bagi pengguna yang mulai menginstal SIAPIK di tahun 2022, aplikasi sesungguhnya menyediakan periode pencatatan dapat dilakukan untuk data paling lama sampai dengan tahun 2021. Hal ini berarti bahwa sepanjang data transaksi beserta dokumen pendukung tahun 2021 tersimpan lengkap, maka data transaksi dapat diisikan di SIAPIK. Bila usaha tersebut ternyata sudah berjalan sebelum tahun 2021, maka data keuangan sebelum tahun 2021 dapat diperhitungkan sebagai saldo awal, sebagaimana penjelasan saldo awal di paragraf sebelumnya, dan dapat dicatat untuk tanggal pembukuan paling awal terhitung mulai 1 Januari 2021. Tetapi, bagi UMKM, poin pencatatan yang paling mudah untuk diaplikasikan adalah sesuai dimulainya penggunaan aplikasi, seperti misalnya tanggal 1 September 2022, meskipun usaha UMKM sudah berjalan lebih awal dari tanggal tersebut. Hal ini sesuai dengan momen dimulainya pelatihan penggunaan SIAPIK di akhir Agustus yang lalu.

Dari pengalaman pendampingan pencatatan SIAPIK, diketahui bahwa menginput transaksi di SIAPIK *mobile* harus dilakukan secara kronologis. Bila memang ada data saldo awal yang harus diinput, maka pengguna harus memasukkan data ini pertama kali sebelum transaksi lain diinput. Bila data saldo awal terlambat diinput, baru akan diinput setelah pencatatan transaksi, maka saldo awal tersebut tidak dapat dicatat lagi. Solusinya bila sudah terlanjur seperti ini, maka semua transaksi yang sudah dicatat harus dihapus agar bisa memasukkan data saldo awal tadi.

SIAPIK memang belum dapat secara langsung mengkonsolidasi data seluruh unit bisnis kita bila kita ingin melihat catatan keuangan bisnis yang kita jalankan secara keseluruhan. Namun terdapat fitur dimana laporan SIAPIK dapat diekspor ke dalam *file* excel terlebih dahulu, dan kemudian kita bisa mengkonsolidasi semua data bisnis kita secara manual. Selain itu, bila kita membutuhkan laporan keuangan yang dicetak, *file* laporan keuangan output dari SIAPIK dapat diekspor dalam format pdf. Lalu *file* pdf itu dapat dicetak dimanapun dengan menggunakan printer yang merupakan fitur penting bagi UMKM dalam berhubungan dengan lembaga pembiayaan seperti bank.

## SIMPULAN

### Kesimpulan

Pemanfaatan teknologi dapat membantu membangun UMKM yang terdampak besar akibat dihantam berbagai guncangan ekonomi beberapa tahun belakangan ini. Aplikasi itu sendiri harus cukup handal untuk senantiasa memberikan kemudahan dioperasikan di tengah keterbatasan yang dimiliki UMKM. Pengabdian masyarakat di Kota Tangerang yang dilakukan tim 6 adalah dalam rangka memfasilitasi penyebaran pengetahuan akuntansi yang mudah dan mendorong UMKM memiliki laporan keuangan yang baik. Penggunaan SIAPIK yang didukung oleh pemerintah daerah setempat diharapkan jadi solusi. Meskipun ditemukan beberapa kelemahan di dalamnya, secara umum aplikasi ini masih sangat bisa diandalkan untuk menyediakan informasi keuangan lengkap bagi pengusaha UMKM. Saat ini, pendampingan yang telah dilakukan untuk melengkapi pelatihan yang diberikan perlu dipertahankan untuk mengasah kompetensi pelaku UMKM, membiasakan pengguna aplikasi, dan menciptakan lingkungan belajar untuk semakin memahami fiturnya dengan baik,

### Saran

Pelaku UMKM sangat perlu mendapat pengetahuan dan pendampingan akuntansi untuk mengawal kinerja bisnis mereka. Pada tahap awal, pendampingan perlu dilakukan dengan intensif dan memerlukan pendekatan yang baik untuk memberikan habituasi kepada mereka yang belum terbiasa melakukan pencatatan akuntansi. Evaluasi berkala juga perlu dilakukan agar pelaku UMKM terus termotivasi melakukan pembukuan. Aplikasi yang sederhana, murah, dan handal juga menjadi kunci untuk membangun *trust* dan kenyamanan bagi pelaku UMKM sebagai pengguna.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adian, I., Doumbia, D., Gregory, N., Ragoussis, A., Reddy, A., & Timmis, J. (2020). Small and Medium Enterprises in the Pandemic: Impact, Responses and the Role of Development Finance. Working Paper. The Worldbank Group.
- Bishop, W. A. (2018). A project management framework for small-and medium-sized entities: Accounting software implementation. *Journal of Economic and Financial Sciences*, 11(1), 1-11.
- Damayanti, A., Nelyumna, Widyarningsih Azizah, & Bella Rusania Tisan Lie. (2021). Pembukuan Keuangan UMKM Binaan Posdaya Cempaka. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(1), 20-26.
- Fujianti, L., Irvianti, S., & Harisandi, K. (2021). Meningkatkan Keahlian Pembukuan Berbasis Handphone bagi UMKM Posdaya Cempaka. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(1), 81-88.
- Fujianti, L., Nelyumna, Amyulianthy, R., & Mahardiyanti, A. (2020). Peningkatan Keahlian Pembukuan UMKM Kuliner Binaan PT Sinar Sosro Cempaka Putih Jakarta. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 2(1), 78-88.
- Fujianti, L., Shanti Lysandra, Tri Astuti, & Sonya Kristina Natalia. (2022). Pembukuan Berbasis Digital Bagi UMKM Batik Kalitengah Kabupaten Cirebon. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(2), 120 - 127.
- Hairunisya, N., Subiyantoro, H. (2017). Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan kepada Pengusaha UMKM di Kecamatan Karangrejo Kabupaten Tulungagung. *J-ADIMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 5(2), 35-45.
- Kartika, T. P. D., Metana, N. Y., & Kurniawati, S. L. (2019). A Excel for Accounting Assistance as the Solution for SME PT. JAB Surabaya. *THE SPIRIT OF SOCIETY JOURNAL: International Journal of Society Development and Engagement*, 2(2), 107-120.

- McIntyre, A. (2008). *Participatory Action Research*. Sage Publications. USA.
- Mubarak, H., & Al Rachmat, R. (2020). Penerapan Aplikasi Keuangan “SI APIK” Dalam Penyusunan Laporan Keuangan CV Remaja Sekayu. *Jurnal ACSY: Jurnal Accounting Politeknik Sekayu*, 12(2), 33-43.
- Muljanto, M. A. (2020). Pencatatan dan Pembukuan Via Aplikasi Akuntansi UMKM di Sidoarjo. *Jurnal Ilmiah Pangabdhi*, 6(1), 40-43.
- Rachmawati, D., Joewono, A., & Anggorowati, A. A. (2022). PENDAMPINGAN PENYUSUNAN BIAYA PRODUKSI UMKM KERUPUK SUSMI DESA CURAH COTTOK. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(1), 25-32.
- Rahman, M. M., Ahammed, M., Uddin, M., Rouf, M., & Uddin, M. M. (2015). Obstacles and implementation of accounting software system in small medium enterprises (SMEs): Case of South Asian perspective. *Accounting Technology & Information Systems eJournal*. SSRN ID: 2609658. (May 23, 2015).
- Sastrodiharjo, I., Husadha, C., Dharmanto, A., Yoganingsih, T., & Handayani, M. (2021). Pelatihan Pelaporan Keuangan Sederhana Untuk Wirausaha Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(1), 73-80.
- Thottoli, M. M. (2020). Knowledge and use of accounting software: evidence from Oman. *Journal of Industry-University Collaboration*.
- Tim Penyusun. (2022). *Pedoman Literasi Sistem Informasi Aplikasi Pencatatan Informasi Keuangan (SIAPIK)*. Bank Indonesia.
- Tomes, A., & Phillips, M. (2003). Product development through University-SME collaboration: Lessons from reactive and proactive approaches. *Local Economy*, 18(1), 91-95.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah.

# PENGEMBANGAN MINDSET KEWIRAUSAHAAN BAGI UMKM BINAAN BUMDES SERDANG TIRTA KENCANA TANGERANG

Laili Savitri Noor<sup>1</sup>, Sri  
Widyastuti<sup>2</sup>, Bayu Retno<sup>3</sup>,  
Susilawati<sup>4</sup>, Ateniyanti<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup>Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis Universitas Pancasila,  
Jakarta, Indonesia

Artikel

Diterima : 05 Oktober 2022

Disetujui : 06 Januari 2023

Email

[laili.savitri@univpancasila.ac.id](mailto:laili.savitri@univpancasila.ac.id)

## Abstrak

*Entrepreneurial Mindset* dibutuhkan oleh para pemilik UMKM yang merupakan anggota BUMDEs untuk meningkatkan semangat wirausaha dan peluang bisnisnya, terdiri dari action oriented, fokus pada eksekusi, berpikir simple, memiliki kreativitas, memiliki integritas, mengambil peluang, dan membangun jaringan. Tujuan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah untuk membantu permasalahan yang dihadapi oleh UMKM binaan BUMDEs Serdang Tirta Kencana, yaitu a) semangat pelaku UMKM belum optimal, terlihat masih ada anggota yang berorientasi pendapatan dari gaji perbulan dibanding upaya mengelola usaha, b) produktivitas masih belum stabil, karena lebih banyak mengandalkan pre order produk, dari pada mengelola pemasaran produk. Karena hal tersebut sehingga saat ini sangat memerlukan solusi berupa 1) memberikan semangat dan motivasi bagi para UMKM dengan mindset kewirausahaan dalam menjalankan kehidupan usahanya, 2) membuka paradigma berpikir para UMKM dengan mindset kewirausahaan untuk berpikir efektif dan kreatif, sehingga perlu memberikan pelatihan yang akan membentuk pola pikir berkembang dan dapat mencari solusi dari masalah usaha yang dihadapi.

**Kata Kunci:** *mindset*, wirausaha, bumdes

## Abstract

*Entrepreneurial Mindset is needed by MSME owners who are members of BUMDEs to increase their entrepreneurial spirit and business opportunities, consisting of being action oriented, focusing on execution, thinking simple, having creativity, having integrity, taking opportunities, and building networks. The purpose of this Community Service is to help the problems faced by MSME assisted by BUMDEs Serdang Tirta Kencana, namely a) the enthusiasm of MSME actors is not optimal, it can be seen that there are still members who are income oriented from monthly salaries compared to efforts to manage the business, b) productivity is still not stable, because it relies more on pre-ordering products, rather than managing product marketing. Because of this, solutions are urgently needed at this time in the form of 1) providing enthusiasm and motivation for MSMEs with an entrepreneurial mindset in carrying out their business life, 2) opening the paradigm of thinking for MSMEs with an entrepreneurial mindset to think effectively and creatively, so it is necessary to provide training that will shape growth mindset and can find solutions to business problems faced.*

**Keywords:** *mindset*, entrepreneurship, bumdes

## PENDAHULUAN

BUMDEs adalah badan hukum yang didirikan oleh desa untuk mengelola usaha, memanfaatkan aset, mengembangkan investasi dan produktivitas, menyediakan jasa pelayanan dan/atau menyediakan usaha jasa lainnya untuk sebesar besarnya bagi kesejahteraan masyarakat desa. Hal ini berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 11 Tahun 2021 tentang Badan Usaha Milik Desa yang ditandatangani Presiden Jokowi pada tanggal 2 Februari 2021. <https://money.kompas.com/read/2021/10/06/150107326/bumdes-adalah-badan-usaha-milik-desa-apa-fungsinya>.

BUMDEs Serdang Tirta Kencana terletak di Jalan Sawah Bengkok No. 1 RT 001/002 Desa Serdang Wetan Kecamatan Legk, Tangerang. BUMDEs Serdang Tirta Kencana ini merupakan BUMDES yang didirikan di Desa Serdang Wetan. Walaupun BUMDEs Serdang Tirta Kencana dapat dikatakan tergolong cukup baru tetapi untuk perkembangan BUMDEs dapat dikatakan cukup baik jika dibandingkan dengan BUMDEs yang terdapat di daerah Tangerang. Salah satu kegiatan yang dilakukan BUMDEs adalah melakukan pembinaan usaha UMKM masyarakat binaan BUMDEs yang sudah mulai terbentuk namun masih membutuhkan penguatan mindset wirausaha dan pelatihan pembukuan sederhana untuk membantu pengelolaan usaha UMKM binaan Bumdes.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini diawali tahap awal melakukan survei dan penjajakan potensi desa dilakukan untuk mendapatkan informasi mengenai kondisi BUMDEs, jenis usaha dan anggota aktifnya. Tim juga melakukan sosialisasi program dan mengajukan izin kepada mitra dengan melakukan langkah pendekatan terhadap Tokoh Kunci (*Personal Approach*) pengurus BUMDEs yaitu Direktur Utama Bapak Wibowo Budi Utomo dan Tokoh Masyarakat setempat diantaranya Bapak H. Alexander Penu Moy Roshid dan Ibu Sri Endah Pudjiastuti sebagai Badan Pengawas BUMDEs untuk mendapatkan dukungan karena peranan dan kharisma dari para tokoh tersebut terhadap para anggota BUMDEs. Tim juga melakukan metode wawancara tidak terstruktur dengan mengumpulkan informasi awal data historis BUMDEs Serdang Tirta Kencana sehingga terkumpulkan data sejarah, potensi desa, peluang dan hambatan pengembangan BUMDEs.

Hasil survey awal ini ditemukan masih adanya permasalahan tentang kesadaran untuk bekerja keras sebagai wirausaha dari anggota BUMDEs, karena masih ada anggota yang berorientasi pendapatan gaji perbulan, dibanding upaya mengelola usaha dan mengembangkan kreatifitas di Bumdes Serdang Wetan. Permasalahan lainnya adalah terkait produktivitas masih belum stabil, karena lebih banyak mengandalkan pre order produk, dari pada mengelola pemasaran produk. Hal ini didukung dengan hasil dari penelitian Silvia Puspitasari, *et al*, 2021, pada BUMDEs Serdang Tirta Kencana yang menunjukkan bahwa pengembangan usaha di BUMDES Serdang Tirta Kencana saat ini berada di tahap pengembangan dan kinerja pengurus BUMDES Serdang Tirta Kencana sudah baik. Namun masih terdapat kelemahan dikarenakan masih terdapat pengurus yang kurang tepat waktu. Berdasarkan latar belakang ini, maka dirumuskan bahwa anggota BUMDEs memerlukan penguatan, jika pengurus masih

ada yang kurang semangat, bagaimana dengan para anggotanya. Sehingga dibutuhkannya kegiatan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan diawali dengan penguatan mindset wirausaha dan luaran yang diharapkan adalah akan berkembangnya pola pikir dan sukses menghadapi tantangan serta dapat mencari solusi dari masalah usaha yang dihadapi

Berikut ini adalah dokumentasi produk UMKM binaan BUMDES Tirta Kencana, berupa jahe merah bubuk, tas yang dibuat dari limbah koran dan pakaian.



**Gambar 1.** produk UMKM binaan BUMDES Tirta Kencana

## KAJIAN TEORI

*Entrepreneurial* memiliki peran yang sangat penting bagi sebuah bangsa, khususnya sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi. Tingkat persaingan usaha yang semakin ketat maka seorang wirausaha harus mampu memprediksi kemungkinan dimasa mendatang sehingga membuat seorang entrepreneur harus sarat dengan ide-ide, untuk melihat peluang dan kepuasan pelanggan juga senantiasa menyelesaikan masalah yang timbul dalam usahanya. Terkadang wirausaha yang sudah menjalankan usahanya masih membutuhkan motivasi agar mental dan minat berwirausaha tidak menurun serta tetap konsisten sehingga mampu meningkatkan pasarnya (*marketshare*). Dalam meningkatkan dan mengembangkan minat untuk berwirausaha sendiri, memiliki banyak faktor yang harus diperhatikan, seperti faktor sosiodemografi, dan faktor kontekstual. Faktor sosio demografi antara lain gender (jenis kelamin), umur, bidang studi, pekerjaan orang tua dan pengalaman. Sedangkan faktor kontekstual antara lain pendidikan kewirausahaan, *academic support*, *social support* dan *environmental support*. Jika pemberian motivasi didukung dengan faktor-faktor yang tepat, maka pemberian motivasi tersebut akan benar-benar efektif untuk meningkatkan minat berwirausaha. Kewirausahaan sering dikaitkan untuk merangsang pertumbuhan ekonomi, inovasi, pekerjaan dan kreasi usaha. Hal ini dapat memberikan aktivitas yang positif dan dapat membantu pertumbuhan ekonomi, Versloot (2007).

Fleksibilitas dari sang wirausaha adalah seorang *entrepreneur* harus bisa cepat menyesuaikan diri dengan lingkungan kerja maupun lingkungan usahanya agar bisa terus bertahan. *Rule of the game*, ini harus dinamis dalam mengantisipasi berbagai macam kemungkinan sebagai kemampuan mengubah aturan main, hal ini berkaitan erat dengan inovasi atau penciptaan hal-hal baru dalam berbisnis..

Kemampuan melanjutkan perubahan dari aturan atau bentuk yang telah ada sebelumnya. Inovasi yang dibuat dalam beberapa masa ke depan akan selalu tertinggal. Kemampuan memperbaharui produk dan aturan main inilah yang dapat membuat seorang wirausaha menjadi superior. Kewirausahaan seorang *entrepreneur* saja ternyata belum cukup, sebab ada keterbatasan-keterbatasan sang wirausaha itu sendiri dalam menjalankan roda usahanya. *Intrapreneurship* adalah jiwa wirausaha yang juga merupakan hal mutlak yang harus dibangkitkan pada individu-individu dalam berwirausaha.

Konsep *mindset* (pola pikir) kewirausahaan banyak digunakan oleh para praktisi, ditulis dan diajarkan oleh pendidik di kelas. *Mindset* kewirausahaan digunakan oleh praktisi untuk menggambarkan kompetensi yang diperlukan, sering dicantumkan sebagai hasil belajar dalam deskripsi ,kursus, dan dibahas oleh peserta di konferensi ilmiah di mana istilah ini digunakan secara luas.dan bebas, Matthew, *et,all.*, 2021. Hasil penelitian Neck & Corbett (2018) mengatakan bahwa *mindset* kewirausahaan adalah inti dari kewirausahaan dan bagaimana kita dapat membantu wirausahawan yang baru lahir berhasil mengembangkan usaha mereka.

Pandangan (McGrath & MacMillan, 2000) bahwa *Entrepreneurial Mindset* dapat dilihat dari ke tujuh jenisnya yaitu, *action oriented*, fokus pada eksekusi, berpikir simple, memiliki kreativitas, memiliki integritas, mengambil peluang, dan membangun jaringan. Mungkin karya yang paling dikenal luas di bidang *mindset* (pola pikir) berasal dari (Dweck,2006, 2007, 2016) yang mengembangkan gagasan bahwa ada dua pola pikir dasar; *mindset* berkembang dan *mindset* tetap. Mereka yang memiliki *mindset* tetap memandang kemampuan dan bakat sebagai sesuatu yang kaku yang mengarah pada stagnasi individu. Atau, *mindset* berkembang melihat bakat sebagai sesuatu yang dapat dikembangkan dari waktu ke waktu dan bahwa individu dapat memperoleh kemampuan baru. Bahwa kemampuan yang dimiliki seseorang bersifat tidak pasti dan dapat dikembangkan melalui pelatihan (dweeck,@006).Pola pikir pertumbuhan adalah tujuan yang diarahkan (Chen *et al.*, 2020), mencari peluang dan pengalaman baru, dan dengan demikian memberikan landasan bagi pola pikir wirausaha. Seperti yang direferensikan oleh French Ii (2016), definisi *mindset* telah berkembang sedikit demi sedikit sebagai berikut :

- Pola pikir adalah “aktivasi prosedur kognitif yang berbeda yang mempengaruhi bagaimana orang menginterpretasikan informasi yang ditemui selanjutnya. (Nenkov, 2012, hal. 616)
- Pola pikir “dibuktikan dengan efek melakukan aktivitas kognitif atau motorik pada kemungkinan melakukan perilaku serupa dalam situasi yang tidak terkait berikutnya ” (Xu & Wyr, 2011, hal. 921)

## METODE

Pelaksanaan Pengabdian Pada Masyarakat dilakukan dengan menggunakan metode ceramah,yang bertujuan transfer of knowledge tentang *growth mindsed dan fix mind set* seperti yang dikemukakan oleh Dweeck (2006) disertai metode latihan dengan melakukan senam otak atau yang lebih dikenal

dengan istilah *Brain gym* dan diskusi tanya jawab . Adapun sistematika pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

### **Langkah 1 (Metode ceramah tentang mindset kewirausahaan):**

Peserta diberikan pengetahuan tentang berhasilnya kegiatan kewirausahaan didasari oleh *growth mind set* berwirausaha dari pelaku usaha. Tema yang diberikan adalah “*Growth mindset Entrepreneur*” disampaikan oleh dosen tim pengabdian masyarakat, diharapkan setelah pemberian ceramah dan latihan setiap peserta dapat meningkatkan motivasinya dan lebih memiliki keinginan serta *mindset* untuk mendirikan , membangun dan mengembangkan usaha,dengan mencoba mengatasi tantangan lebih gigih melalui bimbingan BUMDEs

### **Langkah 2 (Metode latihan senam otak):**

Peserta pelatihan diberikan materi tentang “*Growth Mindset*” yang ditunjang dengan metode latihan senam otak. untuk relaksasi sekaligus menstimulasi kreatifitas peserta untuk mempengaruhi cara hidup dan perilaku sehari hari. Materi yang disampaikan mencakup *New Mindset, New results*, pendapat yang berkaitan dengan kecerdasan, pendapat tentang kepribadian,kreatif dalam mengatasi tantangan mental dan memperkuat kemampuan berpikir, Meningkatkan kemampuan otak kanan untuk berkreasi, Olahraga brain gym dapat mempengaruhi kegiatan menggunakan keseluruhan otak dan menyesuaikan dengan tuntutan hidup sehari hari sehingga belajar dalam berniaga menjadi lebih menyenangkan., *Fixed mindset VS, Growth Mindset Entrepreneur*, Ilustrasi sukses, Menentukan prioritas.Hal ini penting dalam menjalankan usaha.

### **Langkah 3 (Metode Diskusi menyampaikan langkah langkah kedepannya):**

Peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk bertanya dan mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan rencana usaha yang dihadapi di masa yang akan datang sehingga peserta mampu membuat rencana usaha yang baik dan konsisten. Diantara pertanyaan para peserta adalah mengenai syarat mindset yang baik untuk sukses, menghalau *mindset* takut gagal, langkah-langkah melatih kemampuan atau bakat, *Mindset* kepemimpinan, *Mindset* membina hubungan baik kemitraan, cara menjalani hidup sesuai dengan *mindset* positif,dan berkembang sesuai dengan tuntutan usaha cara memotivasi UMKM binaan BUMDEs secara tepat agar sesuai dengan tujuan BUMDEs.

## **PEMBAHASAN**

### 1) Pelatihan *Growth Mindset*

#### a. Persiapan

Setelah dilakukan sosialisasi dan peninjauan mitra pengabdian masyarakat. Selanjutnya dilakukan pelatihan, sebelum melaksanakan pelatihan tim pengabdian masyarakat, terlebih dahulu melaksanakan briefing dengan pengurus BUMDEs terkait materi yang akan disampaikan, agar mencapai output yang diinginkan, yaitu a) Memberikan motivasi dan

semangat bagi para UMKM dengan pendekatan mengubah *mindset* peserta yang semula *fix mind set* menjadi *growth mindset* kewirausahaan dalam menjalankan kehidupan usahanya. b) Membuka paradigma berpikir para UMKM dengan *mindset* kewirausahaan untuk berpikir efektif dan kreatif.

b. Pelaksanaan

Pelatihan dilakukan dengan pendekatan Partisipatif (*Participative Approach*) dan *Experiential Learning* yaitu pemberian penyuluhan, pelatihan dengan memberikan contoh dan membahas kasus yang dialami peserta maupun pengurus dalam menjalankan usaha dan pendampingan secara langsung oleh tim dosen FEB - Univ. Pancasila. Peserta yang hadir adalah para anggota BUMDEs yang dalam hal ini merupakan UMKM binaan BUMDEs Serdang Tirta Kencana sebanyak 12 orang. Hadir pula Direktur Utama, Bendahara, dan pengurus lainnya sebanyak 8 orang. Para peserta dan pengurus BUMDEs sangat antusias dalam mengikuti kegiatan.



Gambar 2. Dokumentasi kegiatan :

c. Target pelatihan

Target pelatihan ini adalah untuk menumbuhkan jiwa wirausaha dan membangun *Growth mind set* sehingga menambah semangat mengembangkan usaha UMKM binaan BUMDEs. Pada tahap ini, dilakukan pendekatan-pendekatan dan penyamaan persepsi tentang kewirausahaan,

potensi Desa dengan tujuan pengumpulan data peluang usaha dari pengembangan potensi desa dan potensi pemberdayaan masyarakat lainnya.

- 2) Indikator keberhasilan program terhadap peserta melalui munculnya ide dan gagasan usaha dari peserta. Dalam hal ini, para peserta memulai dengan menuliskan agenda kegiatan per minggu pada setiap kelompok usaha.



**Gambar 3.** Diagram Alir Kegiatan

- 3) Monitoring and evaluasi . Kriteria yang digunakan untuk mengevaluasi kegiatan pengabdian ini meliputi :
- a. Peran serta aktif peserta saat ceramah, saat sesi penyuluhan, melalui aktivitas selama diskusi serta umpan balik tanya jawab dan daftar hadir.
  - b. Kemampuan peserta dalam menyampaikan ide usaha dari kompetensi diri, potensi masyarakat dan potensi desa.
  - c. Mulai menyusun rencana bisnis dan melakukan pendekatan pada mitra lain yang dapat menunjang keberhasilan usaha.

- 4) Harapan

Diharapkan dengan pemberian pelatihan ini, para peserta khususnya anggota BUMDEs yaitu para UMKM akan :

- a. menemukan inovasi dalam pengembangan usahanya, sebagaimana hasil penelitian Laili SN, *et.,all*, 2018, bahwa Melalui inovasi dapat memberikan pengaruh bagi peningkatan daya saing UMKM,

- b. membuka peluang usaha sebagaimana hasil penelitian Umi Marwati, *et., all*, 2022, bahwa dengan transfer pengetahuan, penyuluhan dan pelatihan akan dapat meningkatkan peluang usaha, dan dengan mengubah paradigma berpikir diharapkan peserta dapat lebih berkreasi dan memperoleh peluang usaha yang lebih besar.
- c. mengubah perilaku dan membuka wawasan baru sehingga membuat UMKM dapat berkembang pesat, ungkapan ini dari hasil penelitian Dewi k, *et.,all*, 2017.

## SIMPULAN

### Kesimpulan

Kegiatan Pengabdian pada masyarakat berupa pelatihan *Growth Mindset Entrepreneur* bagi para UMKM dari BUMDES Tirta Kencana Desa Serdang Wetan Kecamatan Legok Kabupaten Tangerang diharapkan dapat menambah pengetahuan, tentang bagaimana wirausahawan dapat mengembangkan *growth mindset* nya masing masing dan dengan latihan *brain gym* dapat menumbuhkan kreatifitas serta keterampilan dalam mengelola dan lebih berani menghadapi tantangan, percaya diri karena mereka mampu mengembangkan *mind set* dalam menjalankan profesinya., tidak takut akan kegagalan serta meningkatkan semangat serta motivasi dalam menjalankan usahanya. Selain daripada itu dengan berlatih secara rutin senam kemampuan otak kanan dengan menyeimbangkan penggunaan otak kiri maka peserta akan mampu belajar menambah pengetahuan dalam bidang usaha, dengan mempelajari suatu hal secara senang hati dan gembira, dengan demikian mengurangi stress dan menciptakan suasana kerja yang menyenangkan

### Saran

Pelatihan senam otak (*brain gym*) dapat dilakukan secara teratur oleh para anggota BUMDEs dan pengurus sambil melakukan diskusi tentang pengembangan usaha UMKM dengan harapan akan muncul *Growth Mindset* secara perlahan dan akhirnya akan mengembangkan menjadi *Growth Mindset Entrepreneur*. Untuk pengembangan kegiatan lanjutan berupa pelatihan pendukung kewirausahaan dan diselenggarakan secara periodik seperti pelatihan Digital marketing, pelatihan mengelola produksi dan pencatatan keuangan serta pendampingan sehingga dapat meningkatkan produktivitas para wirausaha UMKM.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aam Amaningsih Jumhur, Darmawan.R,&Sadat, Pengembangan Potensi Umum dalam rangka Revitalisasi Bum des Desa Wisata Edukasi Cisaat Kabupaten Subang 2022. Prosiding Seminar Nasional .Pengabdian Kepada Masyarakat 3(1)SNPP 2022EK-95 Retrieved from <http://journal.unj.ac.id/unj/index.php/snppm/article/view/33365>
- Chen, P., Powers, J. T., Katragadda, K. R., Cohen, G. L., & Dweck, C. S. "A strategic mindset: An orientation toward strategic behavior during goal pursuit." *PSYCHOLOGICAL AND COGNITIVE SCIENCES*, 2020: 14066–14072.

- Corbett, Matthew P. Lynch & Andrew C. "Entrepreneurial mindset shift and the role of cycles of learning." *Journal of Small Business Management*, 2021: 1-23.
- Dewi Kurniawati, Sri Widyastuti, Laili Savitri Noor. "MEMBANGUN KEINOVASIAN UMKM MELALUI PENINGKATAN PERAN ORIENTASI PASAR, KOMPETENSI SDM DAN ORGANISASI PEMBELAJARAN." *Jurnal Riset Bisnis Vol 1 (1)*, 2017: 1-7.
- Dweck, C. *The new psychology of success*. USA: Random House., 2007.
- Dweck, C. "What having a "growth mindset" actually means." *Harvard Business Review*, 2016: 213-226.
- Dennison Gail E, Paul E. Dennison, Jerry FV, Teplitz, J.D, Brain Gym (Senam Otak ) untuk bisnis, Interaksara batam 2004
- French Ii, R. P. "The fuzziness of mindsets: Divergent conceptualizations and characterizations of mindset theory and praxis." *International Journal of Organizational Analysis*, 2016: 24 (4), 673–691.
- Laili Savitri Noor, Deriawan, Soebagyo. "INOVASI UMKM BOGA TRADISIONAL DALAM MENCAPAI KEUNGGULAN BERSAING." *Jurnal Riset Bisnis*, 2018: 70 - 83.
- Neck, H. M., & Corbett, A. C. "The scholarship of teaching and learning ." *journals.sagepub.com*, 2018: 8 -41.
- Nenkov, G. Y. "It's all in the mindset: Effects of varying psychological distance in persuasive messages." *Marketing Letters*, 2012: 23(3), 615–628.
- Putra A, Desiana R, Optimalisasi Pemberdayaan Kemaslahatan Ekonomi Masyarakat Desa melalui Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Studi Penelitian terhadap UMKM Keripik singkong di Desa Nanggerapik Kecamatan Tajurhalang kabupaten Bogor Maqri Journal of Economic and Isolamic Economics, 1(2)2021. 24-38
- Rita Gunther McGrath, Ian C. MacMillan. *The Entrepreneurial Mindset: Strategies for Continuously Creating Opportunity in an Age of Uncertainty*. Chicago: Harvard Business Press, 2000 - Business & Economics , 2000.
- Silvia Puspitasari , Septian Bayu Kristanto, Evaluasi Pengelolaan Dana Desa pada BUMDES Serdang Tirta Kencana. *SULUH Jurnal Abdimas Vol.3 No.1*, 63-72
- Siregar H & Jatmiko A, "Agrifun" untuk keberlangsungan Usaha BUMDES Karang Rejo. Kecamatan BBorobudur 2020 *SULUH Jurnal 1(2)*59-70 <http://doi.org/10.35814/suluh.v!i2.1027>
- Salmiah .N, Tri Nanda. S 7 Adino. Pemetaan Potensi Desa dalam rangka Pemetaan potensi Desa dalam rangka Pengembangan Unit Usaha BumDes Tamer Mandiri. *SULUH Jurnal Abdimas 1(2)*105-113
- Umi Marwati, Laili Savitri Noor, Dian Ratih Laksmiawati & Liliek Nurhidayati. "Pengaruh pelatihan pembuatan minuman Pengaruh pelatihan pembuatan minuman probiotik serta efikasi diri terhadap minat usaha kelompok masyarakat pendiri bank sampah di kota Depok." *Akurasi: Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 2022: 103 - 112.
- Versloot, C. Mirjam van Praag & Peter H. "What is the value of entrepreneurship? A review of recent." *Amsterdam Center for Entrepreneurship, Roetersstraat 11*. Amsterdam: Springer Science+Business Media, LLC 2007, 2007. 351-383.
- Xu, A. J., & Wyer, R. S., Jr. " The role of bolstering and counterarguing mindsets in persuasion." *Journal of Consumer Research*, 2011: 38(5), 920–932.
- <https://money.kompas.com/read/2021/10/06/150107326/bumdes-adalah-badan-usaha-milik-des-apa-fungsinya>

# THE ROLE OF ERGONOMIC POSITION TRAINING TO PREVENT INJURY AMONG MANUAL HANDLING WORKERS IN THE TRADITIONAL MARKET IN YOGYAKARTA

Dianita Sugiyo<sup>1</sup>, Resti Yulianti Sutrisno<sup>2</sup>, Sutantri<sup>3</sup>, Noven Tri Wandasari<sup>4</sup>, Riska Putri Rachmawati<sup>5</sup>

<sup>1,2,3</sup>School of Nursing, Faculty of Medicine and Health Sciences, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Bantul, Indonesia.

<sup>1,2,3,4</sup>Muhammadiyah Steps, Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, Bantul, Indonesia.

Artikel

Diterima : 04 April 2023

Disetujui : 07 Juli 2023

Email : dianita.sugiyo@umy.ac.id

## Abstrak

Dampak pandemi COVID-19 yang melanda Indonesia banyak mempengaruhi kehidupan masyarakat secara umum, tak terkecuali bagi para buruh gendong di Pasar Giwangan. Buruh gendong yang didominasi oleh kelompok wanita lanjut usia, dengan rentang usia rata-rata antara 40 sampai dengan 90 tahun, setiap hari rata-rata mengangkat beban 50 sampai dengan 90 kilogram. Pekerjaan ini memiliki potensi risiko cedera, yang dapat mengganggu aktivitas sehari-hari, juga kelangsungan pekerjaan dari para buruh gendong ini. Program pemberdayaan komunitas ini bertujuan untuk memberikan pemahaman pentingnya posisi ergonomis dalam melakukan pekerjaan buruh gendong di Pasar Giwangan. Program ini dilakukan dengan menggunakan metode sosialisasi dan pelatihan mengangkat barang dan bekerjasama dengan Majelis Lingkungan Hidup (MLH) Pimpinan Pusat Muhammadiyah. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa tingkat pengetahuan buruh gendong mengalami peningkatan setelah mereka mengikuti *ergonomic position training*. Edukasi dan training tentang tata cara pemindahan barang yang aman perlu diberikan pada buruh gendong untuk mencegah dan meminimalisir risiko terjadinya cedera.

**Kata Kunci:** Pandemi, Buruh Gendong, Risiko Cedera, Pelatihan, Ergonomik

## Abstract

The impact of the COVID-19 pandemic in Indonesia has affected people's lives in general, including the handling workers at the Giwangan Market. These handling workers, who are dominated by elderly women, with an average age range of 40 to 90 years, lift an average of 50 to 90 kilograms every day. This work has a potential risk of injury, which can interfere with daily activities, as well as the continuity of the work of these handling workers. This community service program aims to provide an understanding of the importance of an ergonomic position in carrying out the work of handling workers at the Giwangan Market. This program is carried out using the method of socialization and training in lifting goods and in collaboration with the Environmental Council (MLH) of the Muhammadiyah Central Executive. This community service enhances the knowledge of manual handling workers on ergonomic positions to prevent injuries. Therefore, education and training should be given to all of the manual handling workers so that the risk of injury can be prevented.

**Keywords:** Pandemic, Handling worker, Risk of Injury, Training, Ergonomic

## INTRODUCTION

The coronavirus disease, also known as Covid-19, is an infectious disease caused by a newly discovered virus called the coronavirus. To combat the development of COVID-19, the government has enacted several restrictions, which, of course, have an impact not only on the social sector but also on Indonesia's social sector economy. Many people in Yogyakarta experience difficulties in their work and some even lose their jobs. One of the jobs affected by the COVID-19 pandemic is Handling workers who are scattered in the Giwangan Market. Their demand for carrying services decreased significantly, causing their income to decrease.

The work of a carrying laborer falls under the category of menial labor (Firas & Izzaty, 2020). In general, men and women do the same menial professions that require physical work. However, this task is carried out exclusively by women, the majority of whom are in their middle years (Firas & Izzaty, 2020). In a single carry, the load carried can range from tens to hundreds of kg. Aside from relying solely on physical strength, particularly labor, this work as a carrying laborer does not necessitate any specific abilities (Firas & Izzaty, 2020). However, most manual handling workers does not use the right technique in lifting and carrying the loads (such as fruits and vegetables) because they do not understand how to lift fruits and vegetables correctly (Pratiwi et al., 2015). A study revealed that 88.4% of manual handling workers in a traditional market in Yogyakarta experience low back pain (Ardi et al., 2021).

Manual handling could lead to some injuries unless it is done with the right techniques. Lifting, placing, pushing, tugging, carrying, or moving a load with the strength of the hands or body is referred to as manual handling (Health and Safety Executive, 2016). Heavy loads handled manually may expose workers to physical problems that could result in injuries (Centers for Disease Control and Prevention, 2007). Lifting things by workers might unintentionally cause disease or harm to the spine, especially if the activity is not done properly (Mas'idah et al., 2009). Work-related back pain is one of the ergonomics problems that arise when lifting and carrying load manually (Pratiwi et al., 2015).

The Vegetable and Fruit Market in Giwangan operates 24 hours, allowing handling workers to work in the morning, afternoon, and evening. Handling workers lift loads without considering their health and safety, such as not limiting the maximum weight that can be lifted and always bending over when lifting goods. In addition, they often do not wear footwear so this can further increase the risk of back pain. Therefore, the service team felt that it was necessary to carry out a socialization and training program to educate handling workers on how to lift weights properly so that they can avoid the risk of injury due to work.

## LITERATURE REVIEW

Based on UK Health and Safety Executive (2016), manual handling refers to moving or supporting the load with the hands or by using physical force. Lifting, setting down, pushing, tugging, carrying, or transporting loads are all included. A load might be a person, an item, or an animal. Heavy loads handled

manually may expose workers to physical problems that could result in injuries (Centers for Disease Control and Prevention, 2007). Moreover, the worker's ability to do the task is also influenced by age, strength, physical condition, gender, and other factors (Centers for Disease Control and Prevention, 2007). The damage or disorder of joints or other tissues in the upper/lower limbs or the back is referred to as a musculoskeletal disorder (MSD), which includes injuries caused by manual handling (Health and Safety Executive, 2016).

The ergonomic method is used to design the work system in order to eliminate or lessen the dangers associated with manual handling. It considers the task, the load, the working environment, individual capability, and other factors to ensure the safety of the workers (Health and Safety Executive, 2016). It manages how many loads women and men can carry, how they should fit their posture to lift the load, etc.

However, based on some literatures the implementation of ergonomic position is poor. According to the Labor Force Survey (LFS), about forty percent of all work-related illnesses are MSDs. The risk of MSDs is in line with the heavy manual labor, awkward postures, and a recent injury (Health and Safety Executive, 2016). Ardi et al. (2021) found that 88.4% of manual handling workers in a traditional market in Yogyakarta experience low back pain. Another study that was also conducted in Yogyakarta shows that manual handling workers in traditional markets in Yogyakarta did not understand how to lift the fruits and vegetables correctly. Furthermore, the range of loaded fruits and vegetables is 25–96 kg at a time (Pratiwi et al., 2015). Therefore, it is important for manual handling workers in the traditional market to get ergonomic position training.

## **METHODS**

The aim of this community service is to enhance the knowledge and skills of manual handling workers by applying ergonomic positions to prevent injuries. This service program was carried out together with the Central Leadership of the Muhammadiyah Environmental Council (MLH PP) in providing education and training. The training was conducted at Giwangan Market hall. There were 20 workers who participated in the training. They were taught about ergonomic position training and its role in preventing musculoskeletal disorders.

The training process was carried out in three steps: 1) pre-test; 2) Training program; and 3) post-test. We conducted pre- and post-tests to evaluate participants knowledge of the program. Participants fill out a knowledge questionnaire about ergonomic manual lifting techniques for the pre- and post-test. After that, we compared participants' pre- and post-test scores to evaluate their knowledge. The training program was given through education and practical skills. We used presentations and posters to deliver the information.

## RESULTS

This community service enhanced the knowledge of manual handling workers in implementing the principal of ergonomic position in lifting and carrying loads to prevent injuries. As we can see, there was an increase in scores from pre- to post-test.



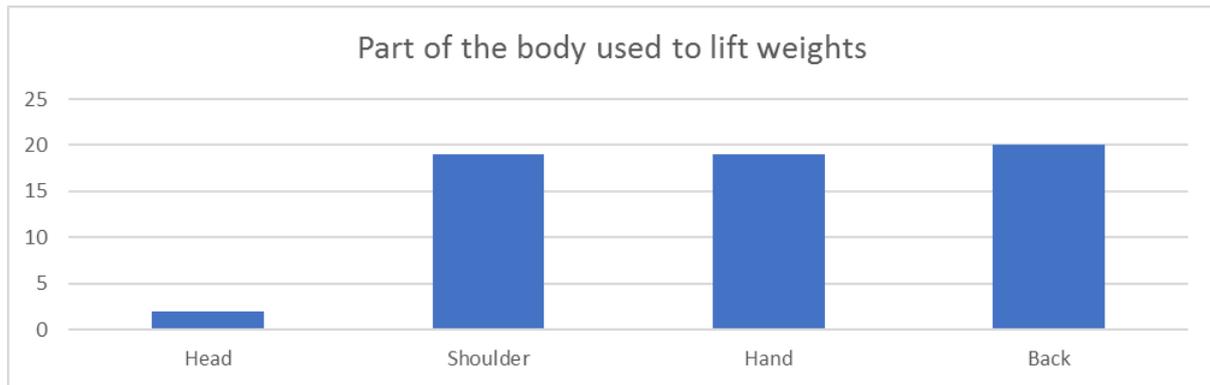
**Figure 1.** The opening session of training by the service team

In the opening session, the service team introduced the handling workers and explained the purpose of the activity. They were very enthusiastic about the service program. Many of the handling workers are elderly but they still work to provide for their families' needs.

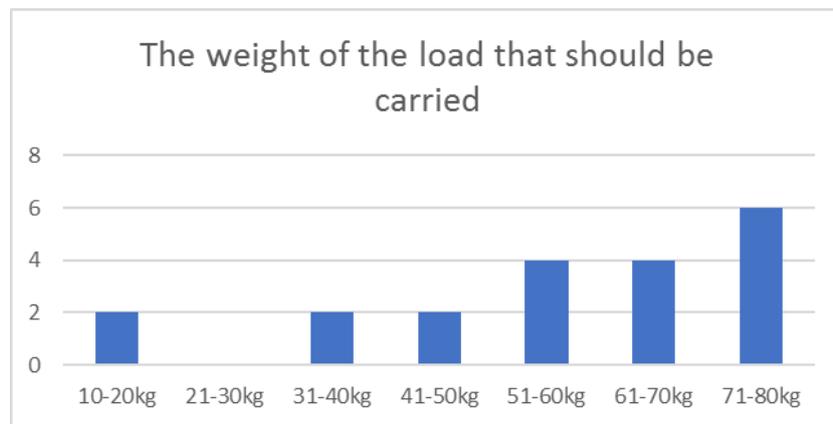


**Figure 2.** Knowledge test before the socialization and training program

Before conducting socialization and training, the service team assisted the handling workers to fill out a knowledge questionnaire about ergonomic manual lifting techniques. Many of them cannot read and write so the service team must accompany them to read and then fill in their answers. The following are the results of the participant's knowledge pre-test:



**Figure 3.** Part of the body to lift weights (Pre-test)



**Figure 4.** The weight of the load that should be carried (Pre-test)

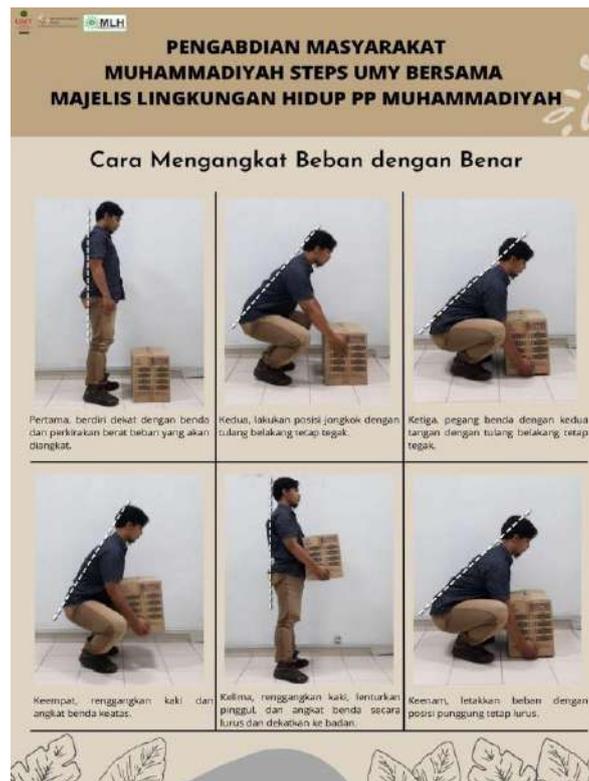
**Table 1.** Things to be considered for lifting weights (Pre-test)

Things to be considered for lifting weights	Yes	No
Working in a normal posture	6	14
Reducing overload weight	9	11
Working according to body height	5	15
Reducing repetitive and excessive movements	5	15

Based on the results of the pretest, it can be concluded that the workers carrying at Giwangan market did not consider the weight of the load and the body position when lifting weights.



**Figure 5.** The socialization and training for manual lifting



**Figure 6.** Poster on how to lift weights properly

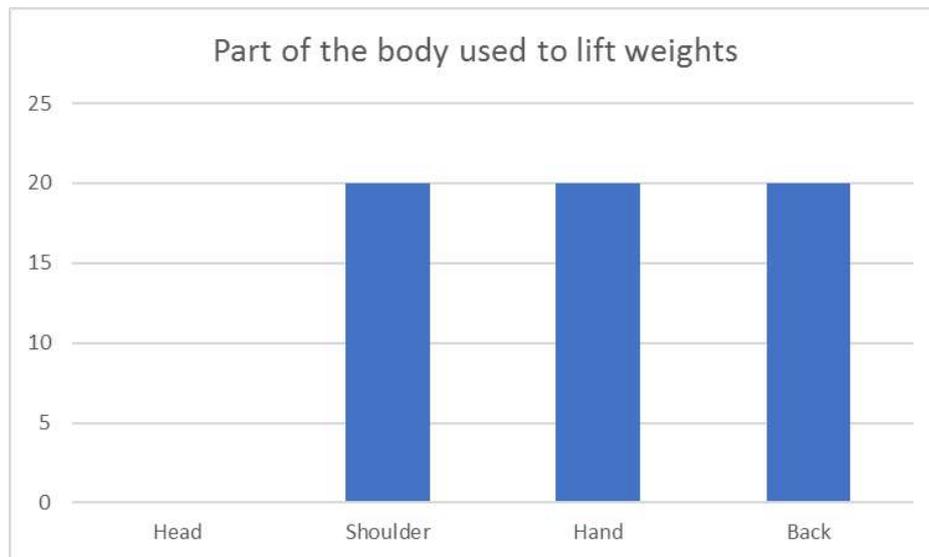
The service team conducted education to handling workers about lifting goods properly to avoid injury. In addition to delivering material, the service team also provided opportunities for handling workers to do exercises. During this activity, the handling workers said that they never applied the correct method when lifting goods so and some of them suffered injuries to their legs.



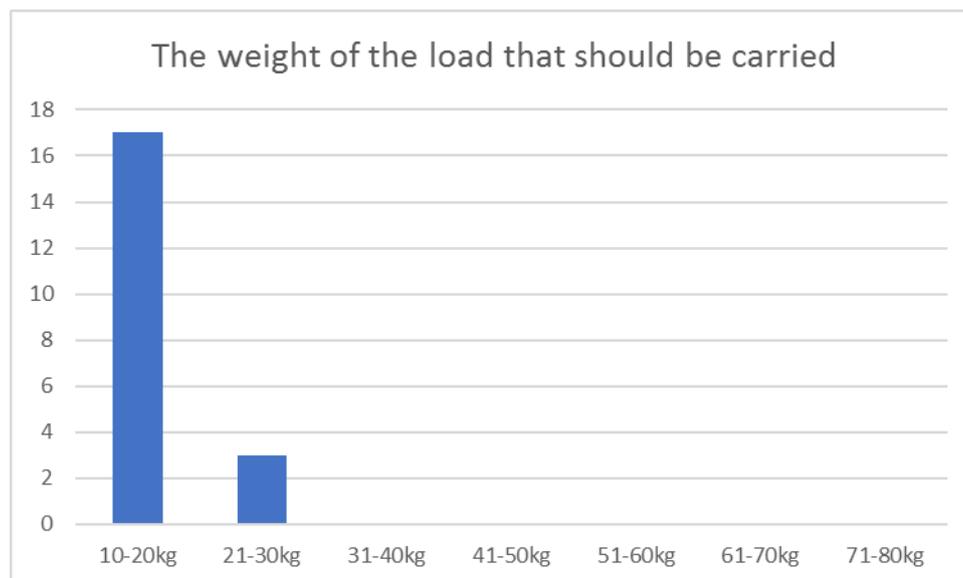
**Figure 7.** Movement exercises reduce joint pain

In addition to providing materials and training on lifting weights, the service team also performed movement exercises that can reduce joint pain. The last activity was taking knowledge tests on the

handling workers after being given socialization and training. The handling workers actively participated in the whole series of activities. The following were the results of the knowledge post-test:



**Figure 8.** Part of the body used to lift weights (post-test)



**Figure 9.** The weight of the load that should be carried (Post-test)

**Table 2.** Things to be considered for lifting weights (Post-test)

Things to be considered for lifting weights	Yes	No
Working in a normal posture	20	0
Reducing overload weight	20	0
Working according to body height	20	0
Reducing repetitive and excessive movements	20	0

From the results of the post-test, it can be concluded that during the process of delivering materials and training, the carrying labor participants paid close attention. This is evidenced by their increasing knowledge about the ergonomic position of lifting weights.

## Discussions

The main result of this community service is that ergonomic training increased the knowledge of manual handling workers in Giwangan Market. After the training was given, they understood and could implement appropriate techniques in manual handling in order to prevent musculoskeletal disorders. Therefore, training should be given to the workers to enhance their knowledge. It is in line with the recommendation of UK Health and Safety Executive: it is important to give manual handling training to the workers so they will understand about the right techniques and procedures which could lead to the prevention of injuries or musculoskeletal disorders (Health and Safety Executive, 2016).

During the program, handling workers said that they complained of back pain. Lower back pain is a common work-related condition caused by manual lifting of weights (Susanto et al., 2013). If a worker performs work such as lifting, lowering, and carrying things without the use of any tools, there is a danger of injury to the worker, such as soreness or injury to the waist. Low back pain, often known as LBP, is a type of discomfort that starts in the lower back and spreads to the legs, particularly the back and outer sides (Susanto et al., 2013). The hallmark of complaints of low back pain caused by wrong work posture is that the discomfort occurs as a result of movements or changes in the wrong posture (Sari & Hidayah, 2018).

To avoid complaints of back pain or other injuries, handling workers should apply for an ergonomic position when working. Ergonomics is the application of human biological sciences, engineering, and technology to produce optimal compatibility between humans and their job, with the advantages assessed in terms of productivity and well-being (Ardi et al., 2021). According to the Health and Safety Executive (2016) of United Kingdom, manual lifting weights in an ergonomic position are: 1) Plan the lifting activity; 2) Keep the burden as close to your waist as you can while lifting; and 3) Make a stable position; 4) Make sure you have a firm grip on the load; 5) Slight bending your knees, hips, and back at the beginning of the lift; 6) Refrain from greater back flexion when lifting; 7) Refrain from twisting or leaning to the side, especially if your back is bowed; 8) Keep your head up when lifting; 9) Move fluidly; 10) Do not handle or raise more than you can manage; 11) Set down before adjusting.

Moreover, it was found that many of the female handling workers were old, but they still worked because they had to meet the needs of their families. Women have been encouraged to work to assist fulfill their daily requirements, one of which is as a carrying laborer, because of the ever-increasing demands for life's essentials and the husband's poor salary (Sari & Hidayah, 2018). In addition, many jobs require a degree of education, which makes it difficult for women who are pregnant to obtain work and a company normally demands certain talents or competence, but female handling workers usually do not have it (Sari & Hidayah, 2018). Therefore, giving manual handling training to the workers is important.

## CONCLUSION

This community service found that ergonomic training improved the knowledge of manual handling workers on how to use appropriate techniques to prevent injuries, as lifting and carrying loads are their livelihood. Handling workers often experience back and leg pain complaints; therefore, it is important for them to apply the ergonomic principle to their work. Therefore, training on ergonomic positions should be given to all of the manual handling workers in other regions, as it is important for them to prevent work-associated musculoskeletal disorders.

## REFERENCES

- Ardi, S. Z., Lita, I., & Hidayah, Q. (2021). Hubungan Antara Masa Kerja Dan Sikap Kerja Dengan Keluhan Low Back Pain Pada Buruh Gendong Pasar Beringharjo Kota Yogyakarta Relationship. *Jurnal Dunia Kesmas*, 10(2), 213–220. <http://ejurnalmalahayati.ac.id/index.php/duniakesmas/index>
- Centers for Disease Control and Prevention. (2007). *Ergonomic Guidelines for Manual Material Handling*. <https://www.cdc.gov/niosh/docs/2007-131/pdfs/2007-131.pdf>
- Firas, S. S., & Izzaty, R. E. (2020). Kebersyukuran pada Buruh Gendong di Pasar Beringharjo Yogyakarta Sahlatas. *Acta Psychologia*, 2(1), 24–30.
- Health and Safety Executive. (2016). *Manual Handling: Manual Handling Operations Regulations 1992 (Fourth Edition)*.
- Mas'idah, E., Fatmawati, W., & Ajibta, L. (2009). Analisa Manual Material Handling (MMH) dengan Menggunakan Metode Biomekanika untuk Mengidentifikasi Resiko Cidera Tulang Belakang (Musculoskeletal Disorder). *Sultan Agung*, XLV(119), 37–56. <https://doi.org/10.1201/9781482272383-19>
- Pratiwi, H., Suroto, S., & Widjasena, B. (2015). Analisis Praktik Menggendong Pada Buruh Gendong Wanita Di Pasar Induk Buah Pada Sayur Giwangan Kota Yogyakarta. *Jurnal Kesehatan Masyarakat (e-Journal)*, 3(2), 147–157.
- Sari, E. N., & Hidayah, N. (2018). Fenomena Kehidupan Buruh Gendong Perempuan di Pasar Giwangan. *Jurnal Pendidikan Sosiologi*, 7(2), 1–15.
- Susanto, N., Wahyuni, I., & Jayanti, S. (2013). Faktor-Faktor yang Berhubungan dengan Keluhan Nyeri Pinggang pada Buruh Gendong di Pasar Bandungan Kabupaten Semarang. *Jurnal Kesehatan Masyarakat*, 2(2).

# PELATIHAN SOFTWARE KOMPUTER- MICROSOFT OFFICE KEPADA MASYARAKAT DI PROVINSI PAPUA

Johni J. Numberi<sup>1</sup>, Tiper K. M. Uniplaita<sup>2</sup>, Apolo Safanpo<sup>3</sup>, Bernathius Julison<sup>4</sup>, Janviter Manalu<sup>5</sup>, Pither Palamba<sup>6</sup>, Joni<sup>7</sup>, Samuel P. Siregar<sup>8</sup>, Suparno<sup>9</sup>, Theresia W. Oktaviani<sup>10</sup>, Hanro Lekito<sup>11</sup>

<sup>1,6,7,8</sup>Teknik Mesin, Universitas Cenderawasih, Jayapura, Indonesia.

<sup>2,9,10</sup>Teknik Elektro, Universitas Cenderawasih, Jayapura, Indonesia.

<sup>3,4,5</sup>Teknik Sipil, Universitas Cenderawasih, Jayapura, Indonesia.

<sup>11</sup>Antropologi, Universitas Cenderawasih, Jayapura, Indonesia.

Artikel

Diterima : 10 April 2023

Disetujui : 05 Juni 2023

Email : [tiperuniplaita68@gmail.com](mailto:tiperuniplaita68@gmail.com)

## Abstrak

Dunia berada dalam proses digitalisasi, dan perangkat komputer menjadi salah satu penggerak arus perubahan tersebut. Begitu pentingnya teknologi komputer sehingga menjadi kompetensi yang harus dikuasai oleh masyarakat. Penguasaan teknologi komputer bukan hanya perangkat keras *hardware*, namun juga perangkat lunak *software*. Salah satu *software* yang sering digunakan adalah Microsoft Office. Perangkat lunak tersebut merevolusi cara pengolahan dokumen menjadi lebih efektif dan efisien dibandingkan metode konvensional, sehingga menjadi standar kompetensi yang penting dalam dunia kerja maupun akademik. Berdasarkan hal tersebut, Tim Fakultas Teknik Universitas Cenderawasih (FT-UNCEN) bertujuan meningkatkan kompetensi masyarakat di provinsi Papua terkait penguasaan Microsoft Office. Metode yang digunakan adalah pelatihan Microsoft Office 2019. Sasaran pelatihan tersebut adalah komunitas masyarakat Kab. Mamberamo Raya dan Kota Jayapura. Pelatihan berlangsung di Lab. Komputer FT-UNCEN selama tiga hari, diberikan oleh instruktur dan dilengkapi modul pelatihan. Sebelum pelatihan, peserta merincikan feature Microsoft Office (Word, Excel dan Powerpoint) yang ingin dipelajari. Rincian ini digunakan sebagai acuan penyusunan modul pelatihan. Diakhir pelatihan, terdapat tugas yang dikerjakan oleh peserta untuk mengukur ketercapaian kompetensi sesuai *feature* yang sudah dipelajari. 68,75% dari total peserta mencapai kompetensi pelatihan dengan berhasil mengerjakan tugas tersebut.

**Kata Kunci:** masyarakat; jayapura; mamberamo; microsoft office;

## Abstract

*Computer Technology is the main role of the digitalization process that is running in various fields in the world. This technology has become a basic skill that has to be acquired by society. Microsoft Office is computer software that is widely used. It revolutionizes the processing of documents to become more effective and efficient, therefore Microsoft Office becomes the main skill which is needed in offices. Based on that, a team from the Engineering Faculty of Cenderawasih University conducts a goal to enhance Microsoft Office skills of communities in Papua Province. A method to achieve this goal is Microsoft Office 2019 training. The aim of this training is communities from Mamberamo Raya District and Jayapura City. The Training was delivered by instructors based on a training module. Before the training, the participants were asked to write down the features of Microsoft Word, Excel and Powerpoint that they wanted to be taught on the training. These features became the reference to develop the training module. At the final stage, there are tasks that have to be done by the participants, so their achievement of competencies of the training can be measured. 68,75% of the participants were able to do the tasks.*

**Keywords:** community; jayapura; mamberamo; microsoft office;

## PENDAHULUAN

Sejak jenis komputer digital ditemukan pada tahun 1942, dunia mulai berpacu untuk mendigitalisasi berbagai aspek dalam kehidupan manusia (Sudirman & Wahono, 2003). Perjalanan panjang tersebut sudah menghasilkan begitu banyak terobosan teknologi bagi masyarakat dunia (Danuri, 2019). *Smartphone* dan mobil listrik adalah hasil terbaru dari proses digitalisasi yang bahkan tidak terbayangkan pada satu dekade yang lalu. Hal ini menunjukkan bahwa arus digitalisasi terjadi begitu cepat, dan tanpa disadari, berdampak luas bagi aspek sosial. Dampaknya terlihat dari perubahan kebiasaan dan budaya masyarakat. Fenomena ini terjadi karena masyarakat berada pada *status quo* untuk beradaptasi dengan teknologi digital yang sudah sangat mendasar dalam berbagai bidang.

Salah satu teknologi digital yang dekat dengan lini kehidupan manusia namun belum dikuasai oleh banyak masyarakat adalah perangkat komputer. Sedangkan, penguasaan perangkat komputer merupakan pintu untuk memahami teknologi digital. Komputer bukan hanya berbentuk perangkat keras/*hardware* namun juga perangkat lunak/*software*. Salah satu *software* komputer yang paling mendasar dan sering digunakan adalah Microsoft Office. Perangkat lunak tersebut adalah aplikasi untuk membuat dokumen dalam bentuk teks, gambar, tabel, grafik, dan database, serta berkas presentasi berbasis animasi (Wilson, 2014). Microsoft Office 2019 sendiri merupakan seri Microsoft Office yang diluncurkan di akhir tahun 2018, dan tersusun dari sub-aplikasi seperti Word, Excel, Powerpoint, Outlook, Visio, Project serta OneNote.

Microsoft Office merevolusi cara pengolahan dokumen menjadi lebih efektif dan efisien, sehingga penguasaannya ditetapkan sebagai standar penting dalam dunia kerja. Hal ini membuat penguasaan Microsoft Office khususnya Word, Excel dan Powerpoint menjadi kompetensi dasar yang disyaratkan pada saat melamar pekerjaan dimasa sekarang (Hardianto et. al., 2019). Pentingnya Microsoft Office juga tergambar dari pengaplikasiannya. Rokhman et. al. (2018), Kadari (2020) dan Permata et. al. (2021) melakukan kegiatan pelatihan mengenai pemanfaatan Microsoft Office sebagai media pembelajaran untuk meningkatkan profesionalisme guru. Kusumawati et. al. (2022) melakukan kegiatan pelatihan Microsoft Office untuk meningkatkan kompetensi pegawai di lingkungan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. Sedangkan, Purbowati dan Astutik (2017) melakukan kegiatan pelatihan Microsoft Office untuk meningkatkan kemampuan aparat desa dalam tugas administrasi. Kelima pelatihan yang dilakukan berfokus pada sub-aplikasi Word, Excel, dan Powerpoint.

*Software* komputer seperti Microsoft Office yang digunakan secara luas pada berbagai bidang, menunjukkan peran nyata komputer dalam membantu masyarakat untuk beradaptasi selama proses digitalisasi sekarang ini. Walaupun demikian, menurut data BPS (2021) hanya terdapat 12,07% penduduk Indonesia yang terjangkau perangkat komputer. Provinsi Papua menempati peringkat terendah untuk kategori yang sama dengan besar persentase 6,58%. Berdasarkan hal tersebut, kelompok pengabdian masyarakat dari Fakultas Teknik Universitas Cenderawasih (FT-UNCEN) memiliki tujuan

untuk meningkatkan jumlah akses terhadap perangkat komputer dan tingkat kompetensi masyarakat di Provinsi Papua terkait penguasaan Microsoft Office.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat merupakan salah satu langkah tepat untuk meningkatkan potensi dan kompetensi masyarakat secara langsung. Hubbansyah et.al. (2023) berusaha untuk melakukan analisis potensi dan rencana pengembangan sektor pariwisata di Kota Cilegon. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa banyak kegiatan wisata yang dapat dikembangkan, namun hal tersebut memerlukan dukungan dana dari pemerintah terkait. Selain kegiatan pengabdian yang dilakukan untuk pemberdayaan wilayah, terdapat juga kegiatan pengabdian yang memang difokuskan bagi pengembangan UMKM. Pratiwi et.al (2023) melakukan pelatihan pembuatan iklan berbasis animasi kepada pelaku UMKM untuk meningkatkan daya tarik pembeli. Sedangkan, Hendratni et.al. (2022) dan Sastrodiharjo et.al. (2021) berfokus pada pengembangan aspek manajemen UMKM. Masing-masing untuk menghindari resiko kebangkrutan dan pelaporan keuangan sederhana untuk UMKM.

Berdasarkan penjelasan sebelumnya, metode yang dipilih untuk merealisasikan tujuan Tim FT-UNCEN adalah kegiatan pengabdian masyarakat berupa pelatihan komputer terkait Microsoft Office 2019. Diharapkan, pelatihan tersebut dapat menjadi sarana untuk mengenalkan fasilitas komputer di FT-UNCEN yang dapat diakses oleh masyarakat umum, tentunya lewat kegiatan kerjasama antara komunitas masyarakat dengan FT-UNCEN. Hal ini dimaksudkan untuk memperluas akses masyarakat terhadap teknologi komputer, khususnya masyarakat di Provinsi Papua. Selain itu, bentuk pelatihan yang komprehensif juga diharapkan dapat meningkatkan kompetensi masyarakat di Provinsi Papua terkait penguasaan Microsoft Office.

Pembahasan artikel ini berfokus pada dua hal, pertama, evaluasi tingkat partisipasi, kedua, capaian kompetensi. Hasil evaluasi pada laporan ini dapat digunakan untuk mempersiapkan kegiatan pelatihan berikutnya, sehingga akses dan capaian kompetensi masyarakat Provinsi Papua terhadap perangkat komputer dan Microsoft Office dapat terus ditingkatkan.

## METODE



**Gambar 1.** Metode Pelatihan

Metode atau langkah-langkah pelatihan ditunjukkan pada Gambar 1. Seperti yang dapat dilihat pada gambar tersebut, kegiatan pelatihan Microsoft Office dibagi menjadi tiga tahapan, yaitu persiapan, pelaksanaan dan evaluasi.

#### 1. Persiapan Pelatihan

Terdapat tiga aspek dalam pelatihan yang harus dipersiapkan, yaitu: 1) sasaran, lokasi, serta waktu, 2) standar kompetensi, dan 3) modul pelatihan. Sasaran pelatihan ditujukan kepada komunitas dengan pengaruh yang luas dalam masyarakat di Provinsi Papua. Hal ini dimaksudkan untuk memaksimalkan jangkauan pelatihan kedepannya. Sasaran dalam pelatihan Microsoft Office kali ini adalah komunitas gereja dan asrama kabupaten yang berlokasi di Kota Jayapura. Masyarakat Provinsi Papua umumnya hidup dalam komunitas gereja, dan banyak Kabupaten yang membangun asrama untuk mahasiswa daerahnya selama berkuliah di Kota Jayapura. Komunitas yang dipilih adalah Jemaat GKI Pniel Kotaraja dan asrama Kab. Mamberamo Raya.

Lokasi yang dipilih sebagai tempat pelatihan Microsoft Office ditentukan berdasarkan kenyamanan dan kelengkapan fasilitas, khususnya unit komputer yang dapat digunakan untuk menjalankan Microsoft Office 2019. Berdasarkan pertimbangan tersebut, lokasi yang dipilih sebagai tempat pelatihan adalah laboratorium komputer yang bertempat di FT-UNCEN. Laboratorium Komputer FT-UNCEN dilengkapi dengan 30 unit komputer berprosesor iCore 5. Waktu pelaksanaan pelatihan mengikuti dinamika selama proses persiapan. Dimana, pelaksanaan pelatihan berlangsung selama tiga hari, 22-24 Agustus 2022.

**Tabel 1.** Kompetensi dan Tugas dalam Pelatihan Microsoft Office 2019

<b>WORD</b>	<b>EXCEL</b>	<b>PPT</b>
Memformat paragraph, tabulasi, dan bullet-numbering	Memformat cell	Menginput picture dan shape
Menggunakan header-footer dan page number	Menggunakan formula	Menginput smart art dan hyperlink
Menggunakan symbol, text box, word dan cllip Art	Menyortir dan memvalidasi data	Menggunakan animation dan transition
Membuat mail merge	Memformat tabel dan membuat grafik	Menggunakan fasilitas presentasi
<b>Tugas:</b> Membuat dokumen surat menggunakan mail marge	<b>Tugas:</b> Memformat tabel dan membuat grafik dari data tabel.	<b>Tugas:</b> Membuat slide presentasi sesuai dengan topik tertentu

Standar kompetensi yang ingin dicapai selama pelatihan disesuaikan dengan kebutuhan atau minat masyarakat. Hal ini ditentukan lewat survei dalam bentuk kuisioner yang dilakukan sebelum pelatihan. Pertanyaan yang diberikan kepada masyarakat bersifat terbuka yaitu pemahaman dasar dan materi yang ingin dipelajari dari Microsoft Office 2019. Masyarakat hanya mengetahui

Microsoft Office 2019 sebagai Word, Excel, dan Powerpoint. Hal ini sejalan dengan minat masyarakat terhadap Microsoft Office, yaitu menguasai pembuatan dokumen surat-menyurat (Word), mengolah data tabel dan grafik (Excel), serta membuat presentasi yang menarik (Powerpoint). Rincian standar kompetensi yang diberikan pada pelatihan dan sesuai dengan minat masyarakat ditunjukkan Tabel 1.

Modul pelatihan disusun berdasarkan standar di atas, sehingga hasilnya sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Isi modul pelatihan juga dibuat secara runtut dan dilengkapi dengan berbagai gambar yang menerangkan langkah pengoperasian Microsoft Office. Hal ini dilakukan untuk mempermudah proses belajar peserta selama pelatihan.

## 2. Pelaksanaan Pelatihan

Pelatihan diawali dengan usulan daftar peserta oleh komunitas masyarakat. Usulan tersebut direspon dengan undangan pelatihan yang dikeluarkan oleh FT-UNCEN. Pada proses pelaksanaan pelatihan, dilakukan registrasi lewat pendataan kartu pengenalan, penyerahan formulir dan foto. Registrasi dilakukan untuk melihat respons masyarakat terhadap undangan pelatihan.

Materi pelatihan disampaikan setelah proses registrasi. Instruktur memandu peserta untuk mengerjakan langkah-langkah modul pelatihan. Proses pemanduan oleh instruktur dilakukan memanfaatkan infocus sehingga peserta dapat melihat langkah modul pelatihan yang juga dikerjakan oleh instruktur pada layar infocus. Hal ini diharapkan dapat mempermudah peserta mengerjakan modul pelatihan. Peserta pelatihan juga didampingi secara langsung oleh asisten instruktur jika terdapat kesulitan dalam mengikuti langkah-langkah dalam modul.

Di akhir pelatihan, peserta mengerjakan tugas yang digunakan untuk mengukur capaian kompetensi dalam pelatihan seperti pada Tabel 1. Selain itu, peserta juga diberikan sertifikat pelatihan Microsoft Office 2019.

## 3. Evaluasi Pelatihan

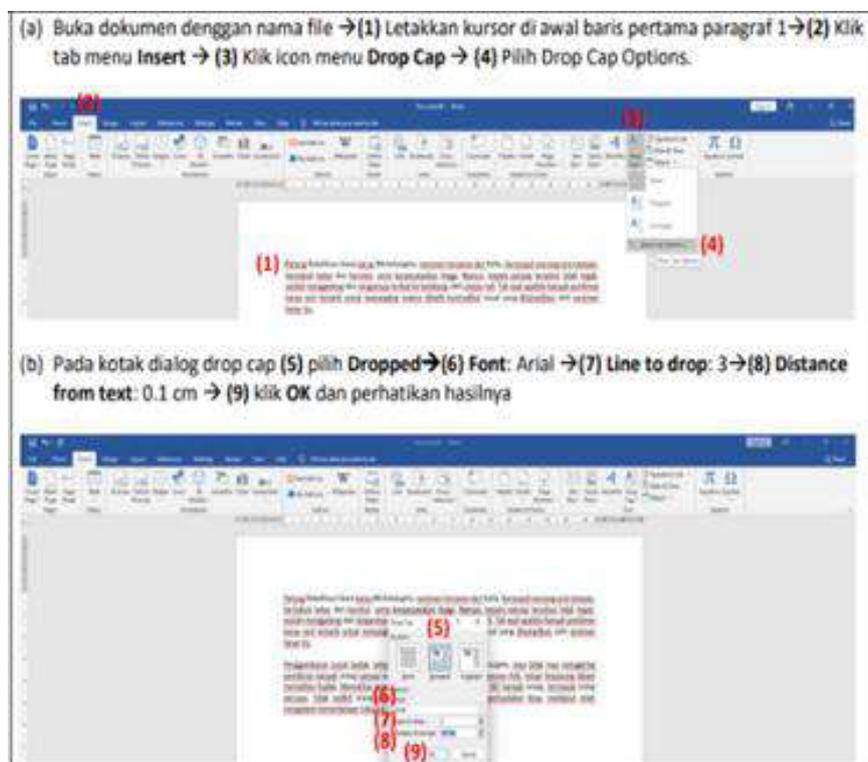
Proses evaluasi dilakukan sesuai hasil pelaksanaan pelatihan. Terdapat dua parameter yang diukur. Pertama, tingkat partisipasi yang dihitung dari perbandingan jumlah masyarakat yang telah melakukan registrasi dengan total masyarakat yang diundang untuk mengikuti pelatihan. Kedua, persentase peserta yang mencapai kompetensi dengan berhasil mengerjakan tugas di akhir modul. Persentase parameter tersebut juga dianalisis sehingga diperoleh kesimpulan pelaksanaan pelatihan.

## **PEMBAHASAN**

Berikut merupakan pemaparan tentang: 1) hasil modul pelatihan, 2) tingkat partisipasi dalam kegiatan pelatihan, dan 3) tingkat ketercapaian kompetensi.

## 1. Hasil Modul Pelatihan

Format isi modul pelatihan Microsoft Office 2019 ditunjukkan pada Gambar 2, terlihat langkah pengerjaan yang dilengkapi dengan penomoran berwarna merah untuk mempermudah peserta menemukan *icon* pada Microsoft Office 2019. Semua peserta pelatihan memberikan respon baik terhadap modul pelatihan yang diberikan. Menurut peserta, modul pelatihan membantu mereka menemukan *icon* yang dijelaskan oleh instruktur, karena sebagian besar peserta belum terbiasa dengan *feature* yang ada pada Microsoft Office 2019. Walaupun demikian, kelemahan dari modul yang diberikan adalah gambar dalam modul yang berukuran kecil, sehingga membutuhkan ketelitian dalam mengikuti langkah pengerjaan. Hal ini dapat diperbaiki dengan cara mengubah format kertas, dari portrait menjadi landscape, sehingga ukuran gambar pada modul dapat diperbesar tanpa memotong halaman. Namun, jumlah kertas yang dibutuhkan untuk menghasilkan modul bertambah.



**Gambar 2.** Modul Pelatihan Berisi Langkah Yang Dilengkapi Dengan Gambar dan Petunjuk Nomor Untuk Mempermudah Peserta Menemukan *Icon* dari *Feature* pada Microsoft Office

## 2. Tingkat Partisipasi Masyarakat

Pelatihan Microsoft Office 2019 berhasil dilakukan dengan baik. Hari pertama hingga ketiga berturut-turut diisi dengan materi Word, Excel dan Powerpoint. Terdapat 24 orang yang diundang dari dua kelompok komunitas. Namun, hanya 16 orang yang melakukan registrasi peserta. Artinya 66,7 % masyarakat yang diundang merespon baik kegiatan pelatihan. Para peserta menunjukkan komitmen dengan mengikuti kegiatan pelatihan selama tiga hari berturut-turut. Seluruh peserta pelatihan bersama instruktur ditunjukkan pada Gambar 3.



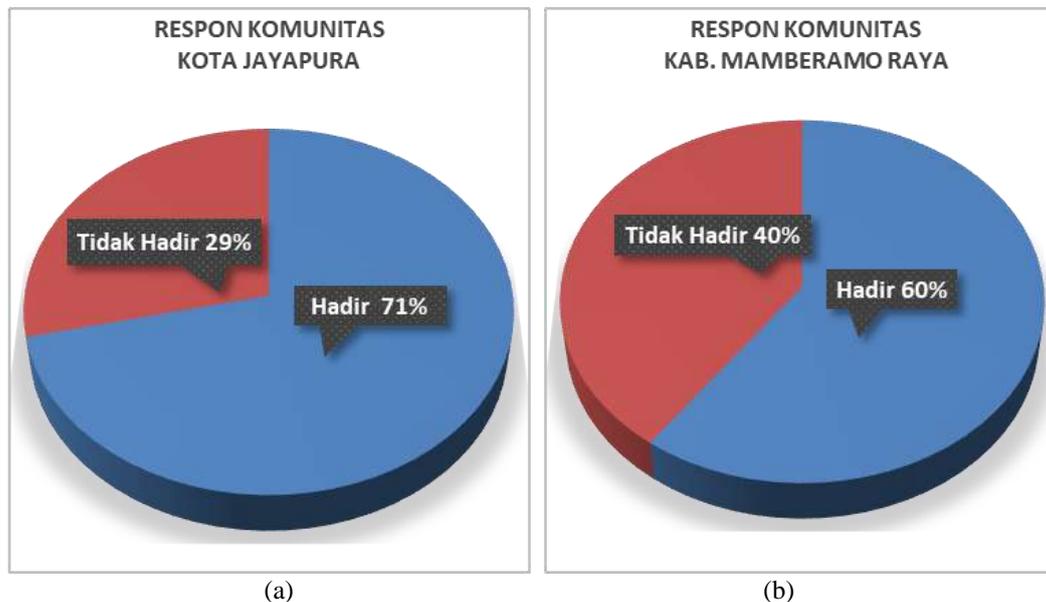
**Gambar 3.** Peserta Pelatihan Microsoft Office 2019 Bersama Instruktur

Jika tingkat partisipasi di atas 50% digunakan sebagai acuan, maka respons masyarakat untuk kegiatan pelatihan Microsoft Office 2019 yang mencapai 66,7% dapat dikatakan cukup baik, walaupun tidak terlalu tinggi. Tingkat partisipasi yang tidak terlalu tinggi dapat disebabkan oleh hari pelatihan yang dilakukan pada awal minggu atau senin, dan dimulai dari pagi hingga sore hari. Sehingga, terdapat masyarakat yang terkendala dengan agenda kerja. Hal ini menjadi kelemahan dari kegiatan pelatihan dan harus dipecahkan. Salah satu solusi adalah waktu pelatihan yang dipindah di akhir pekan.

Terdapat hal yang menarik jika tingkat partisipasi atau respon masyarakat terhadap undangan untuk kegiatan pelatihan dibagi berdasarkan masing-masing komunitas per region. Asrama Kab. Mamberamo Raya di Kota Jayapura mewakili kelompok masyarakat Kab. Mamberamo Raya, sedangkan Jemaat Gereja GKI Pniel Kotaraja mewakili masyarakat dari Kota Jayapura. Sesuai pembagian tersebut, diketahui bahwa respons komunitas masyarakat Kota Jayapura terhadap kegiatan pelatihan Microsoft Office 2019 lebih tinggi dari pada respons komunitas masyarakat Kab. Mamberamo Raya.

Gambar 4(a) menunjukkan 71% masyarakat yang diberikan undangan mewakili komunitas Kota Jayapura hadir dalam kegiatan pelatihan, lebih banyak dibanding 60% dari komunitas Kab. Mamberamo Raya yang ditunjukkan Gambar 4(b). Hal ini menunjukkan, kesadaran komunitas Kota Jayapura tentang pentingnya kompetensi Microsoft Office lebih tinggi jika dibandingkan komunitas Kab. Mamberamo Raya. Fakta ini dikuatkan oleh data lainnya. Empat orang yang hadir

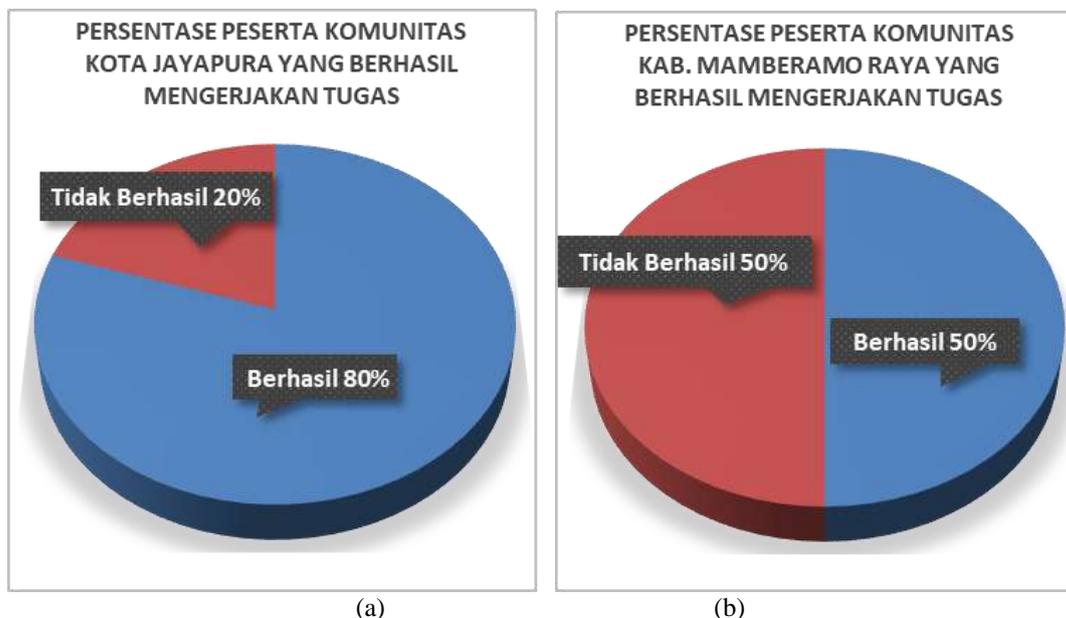
dari komunitas Kota Jayapura adalah pekerja swasta. Keempat peserta tersebut masih meluangkan waktu untuk hadir selama tiga hari, walaupun pelatihan dilaksanakan pada hari kerja.



**Gambar 4.** (a) Respon Komunitas Kota Jayapura (Diundang 14 Orang, Hadir 10 Orang). (b) Respon Komunitas Mamberamo Raya (Diundang 10 Orang, Hadir 6 Orang)

### 3. Ketercapaian Kompetensi

Berdasarkan hasil pelatihan, persentase peserta yang berhasil mengerjakan tugas modul pelatihan adalah 68,75%, yang artinya 11 dari 16 orang peserta mencapai standar kompetensi yang ditetapkan. Hal ini dipandang baik karena setengah dari peserta mampu mencapai target. Namun, persentase tersebut masih jauh dari harapan 100%.



**Gambar 5.** (a) Persentase Peserta dari Komunitas Kota Jayapura yang Berhasil Mengerjakan Tugas Pelatihan (Berhasil 8 Orang, Tidak Berhasil 2 Orang). (b) Persentase Peserta dari Komunitas Kab. Mamberamo Raya yang Berhasil Mengerjakan Tugas Pelatihan ( Berhasil 3 Orang, Tidak Berhasil 3 Orang)

Analisis rendahnya jumlah peserta yang mencapai standar kompetensi dilakukan dengan cara membagi persentase menurut region komunitas. Ketiga tugas pada modul berhasil dikerjakan oleh 8 peserta dari komunitas Kota Jayapura dan 3 peserta komunitas Kab. Mamberamo Raya, sedangkan 2 peserta komunitas Kota Jayapura dan 3 peserta Kab. Mamberamo Raya tidak berhasil mengerjakan dengan baik. Persentase peserta pelatihan dari komunitas Kota Jayapura yang berhasil mengerjakan tugas ditunjukkan oleh Gambar 5(a), sedangkan kategori yang sama untuk komunitas Kab. Mamberamo Raya dapat dilihat pada Gambar 5(b).

Perbandingan kedua gambar tersebut memberikan gambaran tentang rendahnya total persentase sebesar 68,75% diawal. Persentase jumlah peserta yang berhasil mengerjakan ketiga tugas untuk komunitas Kota Jayapura adalah 80%, sedangkan Kab. Mamberamo Raya adalah 50%. Rendahnya persentase keberhasilan peserta komunitas Kab. Mamberamo Raya menyebabkan nilai keseluruhan menurun hingga angka 68,75%.

Aspek yang menarik adalah para peserta yang tidak berhasil mengerjakan tugas modul Word, Excel dan Powerpoint, baik dari komunitas Kota Jayapura maupun Kab. Mamberamo Raya merupakan orang yang sama. Hal ini dikarenakan tingkat penguasaan komputer peserta tersebut masih pada tingkat yang sangat dasar yaitu pengoperasian perangkat keras komputer seperti kontrol *mouse* dan *keyboard*. Berdasarkan data tersebut, dapat disimpulkan bahwa tidak semua peserta pelatihan memiliki kemampuan yang sama untuk mengoperasikan komputer. Hal ini menyebabkan para peserta dengan tingkat penguasaan komputer rendah tidak bisa menyelesaikan tugas dari modul pelatihan Word, Excel dan Powerpoint. Ketiga tugas tersebut memiliki tingkat kesulitan yang sama untuk semua peserta, sedangkan kemampuan peserta pelatihan itu sendiri bervariasi, bahkan perbedaan kemampuannya signifikan. Hal ini dilihat sebagai kelemahan dalam kegiatan pelatihan ini, karena peserta tidak dibagi berdasarkan tingkat kemampuan. Pelaksanaan kegiatan pelatihan berikutnya harus dimulai dengan screening awal terhadap kemampuan peserta, sehingga peserta dapat diklasifikasikan berdasarkan kemampuan. Kemudian, modul pelatihan harus disesuaikan dengan hasil screening tersebut.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Kegiatan pelatihan Microsoft Office 2019 yang dilakukan selama tiga hari, yaitu 22-24 Agustus 2022, berjalan dengan baik. Tingkat partisipasi masyarakat terhadap kegiatan pelatihan mencapai 66,7%, 16 dari total 24 orang yang diusulkan oleh kelompok komunitas merespons undangan pelatihan dengan hadir selama tiga hari kegiatan.

Hasil pelaksanaan pelatihan menunjukkan 68,75% peserta mampu mencapai standar yang ditetapkan dengan berhasil mengerjakan seluruh tugas pada modul. 31,25% peserta yang tidak berhasil

mengerjakan tugas disebabkan oleh kemampuan pengoperasian komputer yang masih ditingkat dasar seperti pengoperasian *mouse* dan *keyboard*.

### Saran

Jumlah partisipasi peserta pelatihan dapat ditingkatkan lagi dengan cara menyesuaikan waktu pelatihan dari awal minggu menjadi akhir pekan. Selain itu, Pada pelatihan berikutnya, harus dilakukan proses screening awal mengenai penguasaan Microsoft Office peserta. Hal ini untuk menyesuaikan materi dan standar kompetensi pada modul. Modul bukan hanya disesuaikan dengan keinginan atau kebutuhan namun juga kondisi atau kemampuan peserta.

### DAFTAR PUSTAKA

- BPS. (2021). Persentase Penduduk yang Menggunakan Komputer menurut Provinsi dan Kalsifikasi Daerah (Persen). <https://www.bps.go.id/indicator/2/1671/1/persentase-penduduk-yang-menggunakan-komputer-menurut-provinsi-dan-klasifikasi-daerah.html>
- Danuri, M. (2019). Perkembangan dan Transformasi Teknologi Digital. *Jurnal Infokam*. 2(15), 116-123.
- Hardianto, R., Van VF, L. & Wiza, F. (2019). Pelatihan Office Perkantoran di SMA PGRI Pekanbaru Sebagai Bekal Menyongsong Revolusi Industri 4.0. *Jurnal Dinamisia*. 3(1), 53-61.
- Hendratni, T. W., Trirahayu, D., Riskarini, D., & Sudarmaji, E. (2022). Pelatihan Menghindari Resiko Kebangkrutan Umkm Posdaya Kecapi li Di Wilayah Kebagusan Jakarta Selatan. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(2), 157 - 167.
- Hubbansyah, A. K., Baharuddin, G., & Munira, M. (2023). Strategi Pengembangan Pariwisata Kota Cilegon: Peluang & Tantangan. *JRB-Jurnal Riset Bisnis*, 6(2), 213-225.
- Kadari, K. (2020). Peningkatan Profesionalisme Guru Melalui Pelatihan Media Pembelajaran Microsoft Office SMP Negeri 26 Purworejo Tahun Pelajaran 2018/2019. *Jurnal Profesi Keguruan*. 6(1), 45-53.
- Kusumawati, T., Wulandari, W. & Mulyati, S. (2022). Peningkatan Kompetensi Pegawai di Lingkungan Kemdikbud dalam Bidang Komputer Menggunakan Microsoft Office. *Jurnal Selaparang*. 6(2), 604-608.
- Permata, E., M. Denny, Irwanto & Fatkhurrohman, M. (2021). Pelatihan Komputer Microsoft Office dan Media Pembelajaran Animasi untuk Meningkatkan Kompetensi Guru SDIT AI Muhajirin. *Jurnal Dinamisia*, 5(2), 413-420.
- Pratiwi, D., Syaifudin, Mardianto, I., Rochman, A., Nabilah Putri, F., Julieta, D., & Jubaidah, I. (2023). Pelatihan Animaker Pada Pembuatan Iklan Animasi 2d Produk Umkm Pamulang. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(2), 122-131.
- Purbowati, R., & Astutik, M. (2017). Pelatihan Microsoft Office Sebagai Upaya Peningkatan Kemampuan Aparat Desa Dalam Pelaksanaan Tugas Administrasi Pemerintahan Desa. *Jurnal Comvice*. 1(1), 1-8.
- Rokhman, M., Wibowo, S., Pranoto, Y. & Widodo, K. (2018). Pelatihan Pemanfaatan Microsoft Office pada Staf Pengajar di SMPLBN (Sekolah Menengah Pertama Luar Biasa Negeri) Kota Malang. *Jurnal Mnemonic*. 1(1), 4-9.
- Sastrodiharjo, I., Husadha, C., Dharmanto, A., Yoganingsih, T., & Handayani, M. (2021). Pelatihan Pelaporan Keuangan Sederhana untuk Wirausaha Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(1), 73-80.
- Sudirman, I. & Wahono, R. (2003). *Sejarah Komputer*. Kuliah PengantarilmuKomputer.Com
- Wilson, K. 2014. *Using Microsoft 2013*. Apress, Berkeley. [https://doi.org/10.1007/978-1-4302-6689-1\\_1](https://doi.org/10.1007/978-1-4302-6689-1_1).

# PERJALANAN PENDAMPINGAN UMKM OPAK ASHOY SARONGGE SELAMA DUA MUSIM *COMMUNITY DEVELOPMENT*

Caroline Tritiara<sup>1</sup>, Dahlia<sup>2</sup>,  
Desy Enjelina<sup>3</sup>, Kenny Oswald<sup>4</sup>,  
Michael Rusli<sup>5</sup>, Vero  
Nobellenskvia<sup>6</sup>, Ricky  
Chaiyadi<sup>7</sup>, Owen Ortega<sup>8</sup>,  
Michelle Angel Lee<sup>9</sup>, Adilla  
Putri Carisya<sup>10</sup>, Ivano Wijaya<sup>11</sup>,  
Jessica Giovanni<sup>12</sup>, Jovin  
Yudianto<sup>13</sup>, Retno Yuliati<sup>14\*</sup>

<sup>1,2,4,7,8,10,11,12</sup>Bisnis, Universitas  
Prasetya Mulya

<sup>3,9</sup>Finance, Universitas Prasetya  
Mulya

<sup>5</sup>Branding, Universitas Prasetya  
Mulya

<sup>6,13</sup>Teknologi Pangan, Universitas  
Prasetya Mulya

<sup>14</sup>Akuntansi, Universitas  
Prasetya Mulya

Artikel

Diterima : 28 Januari 2022

Disetujui : 01 September 2022

Email : [retno.yuliati@pmbs.ac.id](mailto:retno.yuliati@pmbs.ac.id)

## Abstrak

Opak Ashoy Sarongge merupakan produk UMKM makanan ringan yang berasal dari Desa Ciputri, Kecamatan Pacet, Kabupaten Cianjur Jawa Barat. Opak Ashoy Sarongge sebelumnya bernama Opak Ashoy dan hanya memiliki satu produk. Masalah yang ditemui pada mitra di tahun pertama pendampingan adalah belum tumbuhnya jiwa wirausaha mengingat mitra adalah petani. Masalah pada tahun kedua adalah belum adanya peningkatan yang signifikan dalam hal penjualan produk. Melalui kegiatan *Community Development* 2020 yang dilaksanakan oleh Universitas Prasetya Mulya diharapkan dapat memberdayakan masyarakat dalam mengembangkan jiwa kewirausahaan mitra dan meningkatkan bisnis UMKM. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk menggali potensi kewirausahaan mitra dan untuk meningkatkan penjualan produk mitra. Hasil kegiatan ini menunjukkan bahwa pada tahun pertama pendampingan, mitra menunjukkan potensinya untuk berwirausaha. Sedangkan hasil pendampingan tahun kedua adalah mitra lebih inovatif dalam mengembangkan variasi rasa produk.

**Kata kunci:** Pengabdian Masyarakat, Opak Ashoy, Sarongge, UMKM

## Abstract

*Opak Ashoy Sarongge is a snack food product from Ciputri Village, Pacet District, Cianjur Regency, West Java. Opak Ashoy Sarongge was previously named Opak Ashoy and only had one product. The problem encountered by partners in the first year of assistance is that the entrepreneurial spirit has not yet developed, considering that partners are farmers. The problem in the second year is that there has not been a significant increase in product sales. Through the Community Development 2020 activities carried out by Prasetya Mulya University, it is hoped that it can empower the community in developing the entrepreneurial spirit of partners and improve MSME businesses. The purpose of this activity is to explore partners' entrepreneurial potential and increase sales of partner products. The results of this activity show that in the first year of mentoring, partners show their potential for entrepreneurship. Meanwhile, the result of the second year of mentoring is that partners are more innovative in developing a variety of product flavors.*

**Keywords:** Community Development, Opak Ashoy, Sarongge, SME

## PENDAHULUAN

*Brand* keripik dengan nama Opak Ashoy Sarongge merupakan produk UMKM dari Desa Ciputri, Kecamatan Pacet Kabupaten Cianjur, Jawa Barat. Opak Ashoy Sarongge ini didirikan pada tahun 2019 oleh Ibu Rohani selaku pemilik dan juga ibu rumah tangga dengan 3 anak. Ibu Rohani sehari-harinya melakukan aktivitas bercocok tanam dan juga membuat produk Ashoy Sarongge ini untuk dijual ke daerah sekitar desanya dan juga jika ada tamu yang datang di Saung Desanya yaitu Saung Sarongge. Saung Sarongge ini menjadi salah satu saluran penjualan Ibu Rohani karena Saung ini digunakan untuk para wisatawan untuk berkumpul sehingga kesempatan penjualan produk Ibu Rohani tinggi dilaksanakan disini.

Sebelum memutuskan untuk berwirausaha membuat cemilan opak, Ibu Rohani sehari-hari bekerja sebagai petani (Chaiyadi, 2019). Niat untuk memperbaiki perekonomian keluarga inilah yang mempertemukan mitra dengan Tim Pendamping Community Development Universitas Prasetiya Mulya di tahun 2019. Masalah pertama di awal tahun pendampingan adalah terkait ketidaktahuan mitra tentang bisnis. Mitra tidak punya pengalaman berdagang sebelumnya. Hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi Tim pendamping untuk menggali potensi bisnis mitra.

Ketika di tahun pertama pendampingan mitra sudah berhasil mengeluarkan produk, masalah lain muncul yakni kurangnya penjualan yang mengakibatkan pendapatan yang ada tidak dapat mencukupi kehidupan sehari-hari mitra. Hal ini menjadi catatan tersendiri bagi Tim pendamping di tahun berikutnya yaitu tahun 2020 untuk meningkatkan penjualan mitra dengan inovasi dalam hal variasi rasa opak dan variasi ukuran produk untuk dapat meningkatkan jumlah pelanggan dari berbagai kalangan.

## Rumusan Masalah

Berdasarkan analisis situasi diatas, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut: (1) Pada awal tahun pertama pendampingan, apakah potensi bisnis mitra yang dapat dikembangkan menjadi sebuah produk yang layak dijual; (2) Pada tahun kedua pendampingan, apakah yang dapat dilakukan untuk dapat meningkatkan penjualan produk mitra?

## Tujuan Kegiatan

Secara khusus, tujuan kegiatan *community development* ini adalah: (1) untuk menggali dan mengembangkan potensi bisnis mitra, dan (2) untuk meningkatkan penjualan produk dengan beberapa inovasi produk.

## METODE

Kegiatan *community Development* Universitas Prasetiya Mulya berupa pendampingan mitra bisnis dimulai di Bulan Februari setiap tahunnya. Tim yang ditugaskan untuk mendampingi mitra berjumlah enam hingga tujuh orang mahasiswa Univeristas Prasetiya Mulya dari lintas program studi dan seorang Dosen Pendamping Lapangan (DPL). Sebelum Pandemi Covid-19, pendampingan dilakukan dengan cara *live-in* di rumah mitra selama 31 hari dilanjutkan dengan pendampingan *progress* bisnis hingga

Bulan Juni. Pendampingan setelah *live-in* mengharuskan Tim mengunjungi mitra satu bulan sekali untuk mengamati perkembangan dan memberikan solusi atas permasalahan mitra. Adanya keterbatasan PPKM di bulan Maret 2020, mengharuskan pendampingan tetap dilakukan secara *online*.

## PEMBAHASAN

Pembahasan terkait laporan kegiatan selama dua musim *Community Development* ini kami bagi dalam dua fase, yakni:

1. Fase Pendampingan tahun pertama (2019), dan
2. Fase pendampingan tahun ke dua (2020).

Masing-masing fase tersebut dibagi dalam beberapa tahap, yaitu:

- a. Tahap *pra live-in*
- b. Tahap *live-in*
- c. Tahap setelah *live-in*
- d. Tahap Evaluasi

### 1. Fase Pendampingan tahun pertama, Februari-Juni 2019.

#### a. Tahap Masa *Pra live in*.

Tahun pertama bermitra bersama Ibu Rohani menjadi tantangan tersendiri bagi Tim. Karena pada dasarnya mitra belum punya pengalaman dalam berwirausaha. Pekerjaan sehari-hari adalah berkebun. Namun mitra mempunyai keinginan kuat untuk memperbaiki kehidupan ekonomi keluarga, sehingga mitra setuju untuk menjadi mitra di *Community Development* Tim kami pada tahun 2019.

Pada masa *pra live in*, kami melakukan observasi dan survey untuk mengenal potensi mitra. Ada dua keterampilan yang dimiliki mitra yakni membuat saus tomat dan membuat opak beras. Terkait produksi saus tomat, setelah dikaji dan dilakukan riset permasalahan yang dimiliki oleh produk saus tomat tersebut, ditemukan bahwa tomat memiliki kendala yang cukup tinggi, seperti ketidakpastian harga bahan baku tomat, tingkat kerentanan produk jika tidak dilakukan pengawetan dari segi *packaging*, dan juga daya saing yang sangat tinggi dengan produk saus tomat pabrikan seperti saus tomat ABC yang sudah memiliki kemampuan menghasilkan produk dengan kualitas tinggi dengan harga yang kompetitif. Selain itu, pertimbangan akan sulitnya memproduksi saus tomat yang layak jual karena harus melalui ijin BPOM maka diputuskan untuk memproduksi opak beras.



**Gambar 1.** Tim Pendamping Mitra Tahun 2019

#### b. Tahap *Live-in*

Ketika tiba masa *live-in* selama 31 hari di rumah mitra pada awal Februari 2019, Tim memiliki kesempatan lebih untuk turut serta dalam riset dan pengembangan produk, pemilihan bahan mentah, proses produksi, hingga pemasaran. Masa riset dan pengembangan produk dilalui dengan *trial* dan *error* hingga sampai menemukan rasa opak yang layak jual. Produksi di masa awal *live-in* ini, fokus pada produksi opak beras original. Keunggulan mitra usaha dibandingkan pesaing lokal lainnya adalah produk yang akan dikembangkan adalah *first mover advantage* sebagai pembuat produk kerupuk beras cianjur pertama dikawasan Desa Ciputri. Biaya produksi tergolong rendah karena bahan baku didapatkan dari *supplier* utama, dan proses pembuatan juga termasuk mudah dan murah, sehingga sangat mudah untuk dikembangkan bagi UMKM. Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan kelompok, produk dengan rasa dan bahan seperti yang digunakan oleh ibu Rohani belum ditemukan disekitar kawasan Ciputri, sehingga opak beras ini dinilai masih sangat baru dan berpotensi untuk bersaing.



**Gambar 2.** Proses mencetak opak dari adonan ke bentuk *one-bite size*

Sebagai UMKM pendatang baru, memperkenalkan produk ke masyarakat sekitar menjadi tantangan tersendiri, karenanya Tim mengawali kegiatan pemasaran dengan memberi branding opak beras Ibu Rohani sebagai “Opak Ashoy”. Dengan nama yang unik dan mudah diucapkan, diharapkan akan mudah diingat oleh masyarakat. Mengingat bahwa Opak Ashoy merupakan produk yang baru, tentunya Tim merasa perlu membangun *brand awareness* agar

Opak Ashoy sendiri dapat lebih dikenal luas. Setelah membuat *branding* atas opaknya, selanjutnya tim mendesain logo Opak Ashoy dengan menggunakan wajah mitra kami yaitu Ibu Rohani. Hal ini dimaksudkan agar masyarakat nantinya juga akan lebih mudah mengenali mana yang produk Opak Ashoy Khas Ibu Rohani. Logo Opak Ashoy tersebut nantinya diletakkan pada muka kemasan produk dan pada akun media sosial milik mitra seperti yang dilakukan pada kegiatan pengabdian masyarakat (Farica et al., 2023)

Berbagai cara penjualan dan promosi dilakukan baik di media *online* seperti instagram diharapkan dapat menarik perhatian dari masyarakat. Dengan konten yang menarik sehingga masyarakat yang melihat akan tertarik dengan produk Opak Ashoy sendiri. Promosi via Instagram dimaksudkan agar *brand* Opak Ashoy sendiri dapat dikenal bahkan oleh masyarakat di luar daerah Cianjur (Saputra et al., 2021). Melalui media sosial, mitra dapat secara langsung maupun tidak langsung berinteraksi dengan para konsumen dan juga calon konsumen. Hal ini dapat membangun kepercayaan konsumen terhadap suatu produk.



**Gambar 3.** Gambar logo untuk stiker dan *packaging* Opak Ashoy



**Gambar 4.** *interface* instagram Opak Ashoy sebagai wujud pengembangan *brand awareness*

### c. Tahap Setelah *Live-in*

Setelah masa *live-in* berakhir, pendampingan tetap dilakukan oleh Tim, baik melalui *whatsapp* maupun melalui kunjungan. Kunjungan dilakukan sebanyak tiga kali pada Bulan April, Mei, dan Juni 2019. Setiap kunjungan, mitra menunjukkan kemampuan dalam inovasi produk dan lebih kreatif. Mitra melakukan inovasi secara mandiri yaitu dengan menambah varian produk baru. Produk baru tersebut yaitu berupa opak yang berbahan dasar ketan dan berwarna ungu dan kerupuk kecimpring berbahan dasar singkong. Mitra juga melakukan inovasi dalam ukuran produk yang lebih kecil seharga Rp1,000 untuk membidik pasar anak sekolah. Mitra juga menjual opak berbagai varian tersebut dalam bentuk mentah, sehingga bisa disimpan oleh konsumen dalam jangka waktu yang lebih lama, untuk nantinya dapat digoreng sendiri oleh konsumen ketika akan dikonsumsi.



**Gambar 5.** Inovasi berbagai opak mentah berbahan dasar beras, singkong, dan ketan

### d. Tahap Evaluasi

Evaluasi atas pelaksanaan pendampingan tahun pertama terkait beberapa target yang tidak dapat dipenuhi oleh Tim, diantaranya terkait penjualan yang tidak memenuhi target. Terutama penjualan di masa setelah *live-in*. Karena penjualan belum mencapai target, tentunya pendapatan yang didapat pun belum dapat memenuhi kebutuhan keluarga. Dibutuhkan inovasi yang lebih baik di masa pendampingan di tahun berikutnya.

## 2. Pendampingan tahun kedua, Februari-Juni 2020.

### a. Tahap pra *live-in*

Kegiatan *Community Development* di tahun 2020 diawali dengan kegiatan pra *live-in* untuk melihat potensi dan kelemahan mitra. Setelah survey dan menganalisis hasil evaluasi dari Tim pendamping tahun sebelumnya didapatkan kesimpulan bahwa kelemahan mitra adalah varians rasa produk yang terbatas (hanya original). Karenanya, prioritas Tim pendamping tahun kedua adalah untuk mengembangkan variasi rasa opak agar lebih kekinian dan menambah pelanggan dengan menawarkan berbagai rasa terbaru yang diharapkan dapat meningkatkan penjualan (Hazzelia & Purnomo, 2021; Priyanka et al., 2021).

**b. Tahap *live-in***

Kegiatan *live-in* ini diatur dan dilaksanakan oleh Universitas Prasetiya Mulya. Tim melakukan kegiatan *live-in* selama 31 hari dari 29 Januari 2020 sampai 27 Februari 2020 dan tambahan satu hari pada tanggal 1 Maret 2020 sebagai pelaksanaan acara Saung Rahayat 2020. Selama kegiatan *live-in* tim melakukan test alpha dan test beta untuk pengembangan produk. Tim pendamping juga melakukan *rebranding* produk menjadi “Opak Ashoy Sarongge” untuk menunjukkan bahwa opak ini berasal dari Jalan Pasir Sarongge Desa Ciputri, Cianjur.

Dalam mempertimbangkan penambahan variasi produk baru atau mengembangkan variasi yang ada tim meninjau dari segala aspek. Aspek produksi, pasar dan juga biaya menjadi aspek yang penting untuk dipertimbangkan oleh tim. Ibu Rohani memiliki banyak kreasi dalam membuat camilan tradisional. Penambahan rasa yang tim lakukan juga berdasarkan tes alfa beta yang tim lakukan dengan warga dan tim lain yang berada di wilayah sekitar rumah Ibu Rohani. Tim pada awalnya mencoba 11 varian rasa berbeda yang kiranya dapat menjadi potensi penambah rasa dari produk Ibu Rohani seperti rasa keju asin, pizza, rumput laut, sapi panggang, balado dan lainnya.

Pada akhirnya tim memutuskan untuk mengeluarkan 5 varian rasa kepada produk Ashoy Sarongge yang terinspirasi dari rasa masakan Indonesia dan juga hasil tes alfa beta yang tim lakukan. Tak hanya itu, tim juga mempertimbangkan harga dari produk Ashoy Sarongge. Harga sebelumnya adalah Rp 10,000 dengan berat 80-90 gr opak. Menurut tim harga ini cukup baik untuk target pasar wisatawan tetapi tidak terlalu cocok untuk ditawarkan kepada pasar sekitar Desa. Hal ini dikarenakan untuk satu produk camilan bagi masyarakat desa Rp 10.000 merupakan harga yang cukup tinggi. Dari masalah ini tim akhirnya menemukan solusi yang dapat menutup keadaan tersebut. Tim melakukan penambahan varian ukuran produk Ashoy Sarongge. Tim mengeluarkan 2 varian ukuran yaitu ukuran kecil dan ukuran besar. 2 ukuran dari Opak Ashoy memiliki isi masing- masing dengan berat 70 gram dan 30 gram dan untuk Ketela Ashoy adalah 150 gram dan 60 gram. Selain itu, tim juga merancang SOP atau Standar Operasional Prosedur dan telah memberikannya kepada Ibu Rohani sebagai panduan dari pembuatan produk Ashoy Sarongge agar lebih terstandar dan konsisten. Pembuatan SOP untuk konsistensi produk ini mengikuti penelitian sebelumnya (Kenneth et al., 2019).

Guna meningkatkan penjualan, Tim juga melakukan usaha untuk memperluas distribusi penjualan dengan menjajaki konsinyasi pada beberapa toko dan restoran di sekitar Desa Ciputri, mengingat Opak Ashoy sangat tepat menjadi pendamping makan pelanggan restoran. Tidak hanya menggiatkan penjualan via konsinyasi, Tim juga memperkenalkan mitra dengan penjualan melalui e-commerce.



**Gambar 6.** Varian rasa kekinian opak ashoy



**Gambar 7.** Varian Ukuran Opak Ashoy

### c. Tahap setelah *live-in*

Setelah melaksanakan *live-in* ini, terjadi kondisi yang berada di luar dugaan mitra dan juga para pelaku UMKM lainnya, yaitu pandemi COVID-19. Pandemi ini secara tidak langsung mengakibatkan beberapa kesulitan yang tak terduga dan memaksa Ibu Rohani untuk mengganti strategi penjualan produknya. Selama pelaksanaan *live-in* kelompok telah berusaha menjalin hubungan konsinyasi dengan 5 toko maupun restoran, tetapi akibat adanya pandemi COVID-19 ini terjadilah penerbitan kebijakan pemerintah bahwa seluruh masyarakat Indonesia harus menjalankan “*social distancing*” dan untuk restoran- restoran serta toko menerima pelanggan secara terbatas selain itu mereka juga melaksanakan layanan *delivery* atau *online* dengan syarat tetap melaksanakan *social distancing*. Hal ini menjadikan produk yang telah dititipkan ditempat konsinyasi menjadi susah untuk terjual. Untuk itu sumber pendapatan hanya dapat dilakukan dengan penjualan *online* melalui *e-commerce* serta sosial media, membuat *channeling* penjualan menjadi semakin terbatas.

### d. Tahap Evaluasi

Tidak dipungkiri, pandemi Covid-19 membuat hampir semua UMKM mati suri. Penjualan yang sudah ditargetkan untuk dapat dicapai di masa pendampingan tahun kedua pun tidak tercapai. Satu hal yang sangat disesalkan Tim adalah tidak memaksimalkan kemampuan mitra dalam mengoperasikan *e-commerce*. Sepanjang *live-in* dan pendampingan, Tim baru membukakan satu *e-commerce* via Shopee namun belum memaksimalkan kemampuan mitra dalam penjualan via *e-commerce*.

Diharapkan untuk pendampingan *Community Development* tahun berikutnya, Tim pendamping dapat lebih meningkatkan kemampuan mitra dalam penjualan dan promosi produk secara digital dengan berbagai *platform*. Edukasi pemasaran secara *online* dan peningkatan ketrampilan mitra dalam mengoperasikan media sosial dan platform *e-commerce* sebagai sarana pemasaran produk sangat diperlukan bagi pelaku UMKM untuk

tetap bertahan di tengah pandemic dan setelah pandemic (Ardianingsih & Affifah, 2021; Pratama et al., 2021; Trirahayu et al., 2022).



**Gambar 8.** Tim Pendamping Mitra tahun 2020

## KESIMPULAN

Perjalanan dua musim *Community Development* untuk mendampingi mitra “Opak Ashoy Sarongge” belum membuahkan hasil yang maksimal. Pendampingan tahun 2019 setidaknya dapat membangkitkan jiwa kewirausahaan mitra yang sebelumnya hanya petani biasa. Pendampingan tahun kedua di 2020 berkaca untuk memperbaiki kelemahan tahun sebelumnya dengan menambah variasi rasa produk dan menambah berbagai ukuran kemasan untuk memenuhi berbagai segmen pelanggan. Namun pandemic Covid-19 yang muncul bersama berbagai kebijakan untuk pencegahannya, mengakibatkan tertutupnya berbagai *channel* penjualan. Diharapkan Tim pendamping mitra di tahun berikutnya dapat memaksimalkan kemampuan mitra untuk melakukan penjualan dan promosi secara digital via e-commerce dan *platform* digital lainnya.

Implikasi praktis dari kegiatan *community development* ini adalah bagi pelaku UMKM untuk tidak ragu berinovasi dalam penjualan dan promosi secara digital, karena saat-saat seperti ini, penjualan dan promosi secara offline sudah tidak bisa diandalkan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ardianingsih, A., & Affifah, H. (2021). Edukasi Pemasaran Online untuk Usaha Mikro Kecil(UMK) dan Masyarakat Desa. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(1), 1–8. <https://doi.org/10.35814/suluh.v3i1.1566>
- Chaiyadi, R. (2019). Dari Berkebun Menjadi Entrepreneur Hingga Pelopor Opak Beras. *Ekonomikawan: Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Studi Pembangunan*, 19(2), 169–177. <https://doi.org/10.30596/ekonomikawan.v19i2.3821>
- Farica, W., Iriani, R., Setiawati, S., & Perdana, P. (2023). Pendampingan UMKM Maslukha Collection dalam Packaging dan Marketing Kelurahan Margorejo , Kecamatan Wonocolo , Kota Surabaya , Jawa Timur. *Jurnal Pemberdayaan: Publikasi Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat*, 01(02), 34–41.
- Hazzelia, D., & Purnomo, D. (2021). Strategi Pengembangan Produk pada Startup Trafeeka Coffee dengan Penambahan Rempah sebagai Variasi Rasa. *Jurnal Ekonomi Pertanian Dan Agribisnis*, 5(2), 442–456. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2021.005.02.14>
- Kenneth, H., Sadjoli, N., Debian, R., Dewi Anggraini, S. D. A., Yedidya, S., Reynaldi, W., & Yuliati, R. (2019). Pengembangan Produk Teh Sereh Instan Khas Saung Sarongge yang Pertama dan Satu-Satunya di Desa Ciputri. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Indonesia*, 1(2), 302–313. <https://doi.org/10.21632/1.2.302-313>

- Pratama, B. C., Innayah, M. N., & Darmawan, A. (2021). Pendampingan UMKM dan Pedagang Kaki Lima (PKL) Terdampak Pandemi Covid-19 di Area Kampus Universitas Muhammadiyah Purwokerto dalam Manjalankan Contactless Business. *Jurnal Budimas*, 03(01), 116–122.
- Priyanka, L. M., Selamat, I. N., & Putra, K. E. S. (2021). Diversifikasi produk keripik enak kembanghari. *Proceeding Senadimas Undiksha 2021*, 1873–1879.
- Saputra, A. J., Lau, V., Haryanti, R., & Taniono, M. (2021). Media Sosial Sebagai Alat Promosi Umkm Lotus Vegetarian Dalam Membangun Brand Awareness. *Prosiding National Conference for Community Service Project*, 3(1), 43–50.
- Trirahayu, D., Hendratni, T. W., Riskarini, D., & Eka Sudarmaji. (2022). Pelatihan Menghindari Risiko Kebangkrutan UMKM Posdaya Kecapi II di Wilayah Kebagusan Jakarta Selatan. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(2), 157–167.

# **PENDAMPINGAN PEMASARAN DAN PENYUSUNAN LAPORAN UMKM BINAAN FEB UP I MADE INSTANT FOOD**

Tryas Chasbiandani<sup>1</sup>, Khalida Utami<sup>2</sup>, Dian Riskarini<sup>3</sup>, Elly Rosdiana<sup>4</sup>, Vibi Dwita Nabila<sup>5</sup>

<sup>1</sup>D3 Akuntansi, Universitas Pancasila, Jakarta, Indonesia

<sup>2</sup> S1 Akuntansi, Universitas Pancasila, Jakarta, Indonesia

<sup>3,5</sup> S1 Management, Universitas Pancasila, Jakarta, Indonesia

<sup>4</sup> S1 Akuntansi, Universitas Pancasila, Jakarta, Indonesia

Artikel

Diterima : 04 Juli 2023

Disetujui : 06 Juli 2023

Email : [tryas@univpancasila.ac.id](mailto:tryas@univpancasila.ac.id)

## **Abstrak**

Tujuan pengabdian kepada masyarakat yaitu memberikan pendampingan untuk peningkatan level (Scale Up) terkait management Pemasaran dan Management Keuangan pada UMKM binaan FEB UP I Made Instant Food. Metode pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini menggunakan metode pelatihan dan pendampingan oleh tim Pengabdian kepada Masyarakat. Hasil dari pendampingan ini adalah sudah dibuatnya akun Instagram untuk pemasaran dan penyusunan laporan harga pokok produksi, harga pokok penjualan dan laba rugi usaha I Made Instant Food

**Kata Kunci:** pemasaran; laporan HPP; laporan laba rugi

## **Abstract**

*The purpose of community service is to provide assistance for level improvement (Scale Up) related to Marketing management and Financial Management at MSMEs assisted by FEB UP I Made Instant Food. This method of implementing Community Service uses training and mentoring methods by the Community Service team. The result of this assistance is the creation of an Instagram account for marketing and preparation of reports on the cost of goods produced, cost of goods sold and profit and loss of business I Made Instant Food*

**Keywords:** marketing; COGS report; income statement

## PENDAHULUAN

Unit Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan unit usaha yang mulai berkembang, terutama pasca adanya pandemic covid – 19. Usaha dan inovasi harus terus dikembangkan dalam rangka meningkatkan daya saing di pasar dan meningkatkan minat customer untuk membeli. I made instant food merupakan sebuah produk makanan instant yang siap saji dimana customer diberikan kemudahan dalam membuatnya. Efisien dalam waktu namun tetap mengedepankan rasa dan sajian. Sering kali, UMKM memiliki kendala dalam mengembangkan usahanya, tidak hanya disini mempertahankan rasa, namun juga meningkatkan kemampuan untuk terus menjaga harga, ditengah gerusan harga – harga bahan pokok yang semakin naik. Selain menjaga harga dan kualitas, kemampuan dalam memasarkan produknya pun sering menjadi permasalahan bagi pelaku UMKM. Mengenalkan produknya hanya tidak sebatas disini regional tapi juga memasarkannya sampai ke tingkat nasional. Terutama karena produk yang dijual adalah produk makanan instant. Menurut Haeruman (2000), tantangan bagi dunia usaha, terutama pengembangan UKM, mencakup aspek yang luas, antara lain: Peningkatan kualitas SDM dalam hal kemampuan manajemen, organisasi dan teknologi, Kompetensi kewirausahaan, Akses yang lebih luas terhadap permodalan, Informasi pasar yang transparan, Faktor input produksi lainnya, dan Iklim usaha yang sehat yang mendukung inovasi, kewirausahaan dan praktek bisnis serta persaingan yang sehat. eranan UMKM pada perekonomian semakin penting, maka dari itu seharusnya UMKM semakin mendapat perhatian yang lebih dari pemerintah. Berdasarkan data Badan Ekonomi Kreatif atau Bekraf dalam (Indarto dkk, 2017) tahun 2010 -2014 rata -rata sumbangan ekonomi kreatif mencapai sekitar 7,1% dari produk domestik bruto (PDB) Indonesia (Setiarini dkk, 2023)

I made instant food merupakan produk olahan makanan instant yang mulai berkembang dan mulai berfokus pada pembenahan tata Kelola. Salah satu bentuk tata Kelola yang baik adalah adanya laporan keuangan yang andal dalam memberikan informasi kepada pembaca laporan. Kegiatan pendampingan ini menjadi salah satu cara dan Upaya agar dapat memberikan informasi yang baik dan meningkatkan tata Kelola keuangan UMKM I Made instant food.

Berdasarkan masalah diatas, maka pengabdian kepada masyarakat dilakukan dalam rangka mendampingi pelaku usaha untuk meningkatkan management pemasarannya melalui plafon market place dan meningkatkan kemampuan pencatatan keuangan sehingga dapat menghitung keuntungan dengan tepat dan dapat bersaing dalam segi harga dengan pelaku usaha lainnya.

## METODE

Metode yang dilakukan dalam rangka scale up management pemasaran dan management keuangan adalah dengan memberikan pelatihan terlebih dahulu untuk meningkatkan wawasan dan motivasi dalam meningkatkan kemampuan pelaku usaha. Pelatihan dilakukan secara Bersama – sama dengan UMKM lain yang menjadi binaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila. Setelah memperoleh pelatihan kemudian dilakukan pembinaan dan pendampingan yang dilakukan secara personal antara Tim

dengan pelaku usaha. Pendampingan ini dilakukan secara continue diawali dengan membuat akun dalam market place dan juga Menyusun laporan Harga pokok dan Menyusun laporan keuangan. pendampingan ini dilakukan secara berkala dan dilakukan 3 kali pertemuan dengan pelaku Usaha *I made Instant Food*.



**Gambar 1** Pelatihan dan Motivasi UMKM di FEB UP

## PEMBAHASAN

*I made instant Food* merupakan usaha yang dijalankan oleh salah satu mahasiswa FEB UP dalam rangka menumbuhkan jiwa wirausaha dikalangan mahasiswa. Produk yang ditawarkan adalah produk makanan instant. Pelatihan terkait dengan management pemasaran dan management keuangan sudah dilakukan dan dijalankan oleh pelaku Usaha sebelumnya. Kemudian pendampingan dilakukan dalam rangka meningkatkan kemampuan (Scale Up) pemasaran dan penyusunan laporan keuangan pada usaha *I made instant Food*. *I made instant Food* ini berfokus pada makanan instant daerah seperti soto dan rawon.

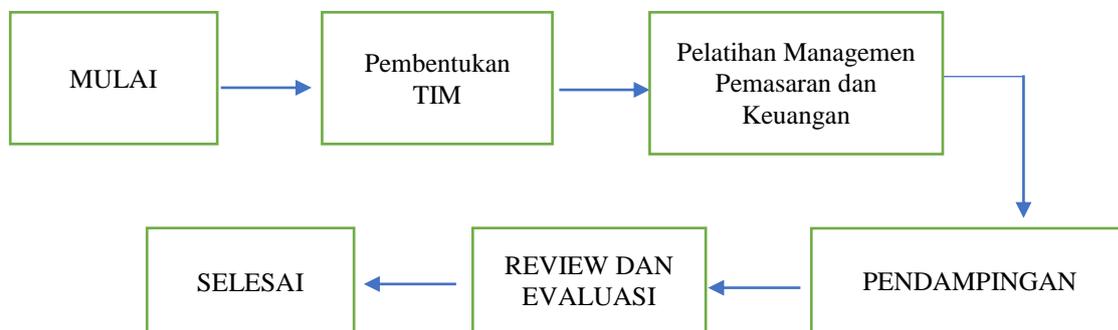


**Gambar 2.** Produk Rawon Instant



Gambar 3. Produk Soto Instant

Berikut adalah metode pelaksanaan pengabdian yang dilakukan



### Scale Up Management Pemasaran

Peningkatan management pemasaran masih sebatas pembuatan media social bagi produk I made Instant Food pada plafon Instagram. Hal ini masih terbatas karena pelaku UMKM masih berfokus untuk menyelesaikan kuliahnya. Harapannya setelah mahasiswa nanti lulus, I made instant food ini bisa lebih berfokus dan bisa menjadi ajang usaha sehingga siap untuk bersaing dengan produk – produk instant food lainnya.



Gambar 4. Halaman Instagram I Made Instant Food

### Scale Up Management Keuangan

Kegiatan pelatihan diawali dengan mengukur sejauh mana pemahaman yang dimiliki oleh peserta kegiatan atas akuntansi, pelaporan keuangan dan SAK EMKM melalui materi yang disampaikan pada saat pelatihan. Kemudian pendampingan penyusunan laporan keuangan diawali dengan pencatatan kas masuk dan kas keluar oleh pelaku usaha. Karena pelaku usaha merupakan mahasiswa FEB UP, maka untuk pemahaman atas akuntansi, pelaporan keuangan maupun SAK EMKM tergolong baik. Yang lebih diperhatikan adalah proses penyusunan laporan keuangannya yaitu dari Menyusun laporan harga pokok produksi, Laporan harga pokok penjualan dan laporan laba rugi. Pendampingan keuangan belum mencakup penyusunan neraca karena masih sangat sederhana dan usaha yang dilakukan masih berkembang sehingga laporan keuangan baru dapat disusun melalui laporan laba rugi sebagaimana terlampir dalam pengabdian ini.

LAPORAN HARGA POKOK PRODUKSI		
Persediaan barang dalam proses, 1 Oktober		Rp1.400.900
Biaya Bahan Baku		
	Persediaan bahan baku, 1 Oktober	Rp1.900.750
	Pembelian Bahan baku	Rp15.804.000
	Bahan baku yang tersedia	Rp2.704.750
	Persediaan bahan baku, 31 Desember	Rp2.125.000
	Bahan baku yang digunakan	Rp18.284.000
Biaya tenaga kerja langsung		Rp9.800.000
BOP		
	Pemakaian bahan pembantu dan perlengkapan	Rp5.675.000
	Gaji tenaga kerja tidak langsung	Rp5.695.500
	Biaya pemakaian prasarana mesin dan tenaga listrik	Rp2.620.300
	Jumlah BOP	Rp13.990.800
		Rp42.074.800
Persediaan barang dalam proses, 31 Desember		Rp1.625.000
HARGA POKOK PRODUKSI		Rp40.449.800

**Gambar 5.** Laporan Harga Pokok Produksi

Laporan Harga Pokok Penjualan		
Persediaan barang jadi, 1 Januari		Rp1.561.000
Harga Pokok produksi		Rp40.449.800
Harga pokok barang yang tersedia dijual		Rp42.010.800
Persediaan barang jadi, 31 Desember		Rp1.554.000
HARGA POKOK PENJUALAN		Rp40.456.800

**Gambar 6.** Laporan Harga Pokok Penjualan

Laporan Laba Rugi			
Penjualan			Rp65.605.000
Harga pokok penjualan			Rp40.456.800
		Laba kotor	Rp25.148.200
Biaya usaha			
	Biaya administrasi	Rp250.100	
	Biaya pemasaran	Rp1.305.000	
			Rp1.555.100
		Laba sebelum pajak dan bunga	Rp23.593.100

**Gambar 7.** Laporan laba Rugi

## SIMPULAN

### Kesimpulan

Pendampingan scale up management pemasaran dan manajemen keuangan atas UMKM yang dilakukan oleh mahasiswa FEB UP, I Made Instant Food masih dalam proses pengembangan dan pendampingan terus dilakukan secara continue mengingat hal ini dapat menjadi praktek langsung atas matakuliah yang diterima selama di masa perkuliahan. Matakuliah yang terkait antara lain Akuntansi Pengantar dan Akuntansi Biaya. Kegiatan ini tentunya dapat menjadi bekal bagi pelaku usaha dan mahasiswa dalam meningkatkan jiwa kewirausahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anam, Chairul. 2017. *Study Kelayakan Bisnis: Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: deepublish.
- Budiarto, R., Putero, Setyo H., Suyatna, H. & Astuti, P. (2019). *Pengembangan UMKM Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*. Yogyakarta. Badan Penerbit Dan Publikasi UGM Press
- Nisa, C., Wulandjani, H., Dian Riskarini, & Naomi Meidiawaty Situmorang. (2021). Memaksimalkan Program Smart Village Melalui Implementasi Pemasaran Digital Bagi Warga Desa Kemuning. *Suluh: Jurnal Abdimas*, 2(2), 137 - 144. <https://doi.org/10.35814/suluh.v2i2.1909>
- Purwanti, E. (2018). Analisis Pengetahuan Laporan Keuangan Pada UMKM Industri Konveksi Di Salatiga. *Among Makarti*, 10 (2).
- Setiarini, Iha Haryani Hatta, Harimurti Wulandjani, Dewi Trirahayu, Lies Putriana, Denisa Puspa Rahajeng, Amalia Destriyanti. (2023). Edukasi Pemasaran Digital Bagi Umkm Di Kecamatan Tanjung Sari Pamulihan Kabupaten Sumedang. *Suluh: Jurnal Abdimas* 4 (2) 233 – 241. <https://doi.org/10.35814/suluh.v2i2.1909>

# SEKOLAH POLITIK SILIHWANGI DAN PEMBANGUNAN KESADARAN POLITIK PEMUDA KOTA TASIKMALAYA

Randi Muchariman<sup>1</sup>, Hendra  
Gunawan<sup>2</sup>, Subhan Agung<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Jurusan Ilmu Politik,  
Universitas Siliwangi, Kota  
Tasikmalaya, Indonesia

Artikel

Diterima : 12 Januari 2023

Disetujui : 12 Februari 2023

Email :

randimuchariman@unsil.ac.id

## Abstrak

Pemuda adalah salah satu pemilih pemula dengan jumlah yang cukup besar di Indonesia. Penting bagi pemuda memiliki kesadaran politik yang dapat mendorong partisipasi politik yang baik. Untuk tujuan tersebut, Sekolah Politik Silihwangi (SPS) sebagai program pengabdian telah melakukan kolaborasi dengan Pelajar Islam Indonesia (PII) dan Ikatan Pelajar Muhammadiyah Kota Tasikmalaya sehingga mampu mendeklarasikan Milenial Political Prosperous Peaceful (MP3) sebagai komunitas taktis yang menaungi gerakan pelajar untuk kesadaran dan partisipasi politik. Kolaborasi tersebut dapat terlaksana melalui SPS tingkat menengah, yakni sebuah sekolah politik yang disusun berdasarkan kesepakatan bersama sesuai keperluan kedua belah pihak, yakni penyelenggara SPS dan pesertanya. Program ini telah menunjukkan bahwa usaha untuk membangun sebuah kolaborasi memungkinkan bagi sebuah gerakan untuk membangun kesadaran dan partisipasi politik. Tentu masih banyak proses yang harus dilakukan, namun deklarasi MP3 merupakan awal bagi perkembangan selanjutnya.

**Kata Kunci:** Sekolah Politik, Gerakan Pelajar, Kesadaran Politik,

## Abstract

*Youth is one of the first-time voters with a sizable number in Indonesia. It is important for youth to have political awareness which can encourage good political participation. For this purpose, the Silihwangi Political School (SPS) as a service program has collaborated with Pelajar Islam Indonesia (PII) and Ikatan Pelajar Muhammadiyah (IPM) Tasikmalaya City. The Collaboration are able to declare Millennial Political Prosperous Peaceful (MP3) as a tactical community that houses student movements for awareness and participation political. The Collaboration can be carried out through the middle -level SPS, a political school that is arranged based on a mutual agreement according to the needs of both, the SPS facilitator and their participants. This program has shown that efforts to build a collaboration make it possible for a movement to build awareness and political participation. Of course there is still a lot of work to be done, but the MP3 declaration is a start for further developments.*

**Keywords:** Political School, Student Movements, Political Awareness

---

## PENDAHULUAN

Peningkatan kesadaran politik mungkin menjadi sesuatu yang sulit dalam kondisi politik yang tidak ideal. Ketika sebagian besar praktik politik bermakna uang dan jabatan, maka pengaturan urusan publik menjadi makna yang sedikit relevan bagi sebuah kesadaran politik. Keadaan ini telah memaksa satu keadaan yang sulit dimana hukum permintaan dan penawaran berlaku, bahwa penawaran yang melimpah politik uang dan jabatan akan membuat harganya menjadi murah sehingga semakin banyak jumlah permintaan yang dapat dipenuhi. Tumbuh pasar baru dalam penawaran dan permintaan ini. Namun ketika penawaran akan politik sebagai pengaturan urusan publik sangat sedikit, maka menyebabkan harganya mahal dan hanya sedikit permintaan yang dapat ditumbuhkan dalam pasar ini.

Pasar akan tumbuh jika jumlah permintaan diperbanyak dan akhirnya memaksa pasar untuk memberikan penawarannya yang terbaik. Jadi, yang diperlukan sekarang adalah memperbanyak permintaan akan makna politik sebagai sebuah pengaturan urusan publik sehingga system politik pada akhirnya akan dipaksa untuk berubah. Artinya, perlu kepada proses penyadaran politik yang semakin menyebar dan mengakar sehingga perubahan terjadi.

Pengabdian kepada masyarakat (Pengmas) ini berusaha untuk menjawab apakah program peningkatan kesadaran politik dapat memberikan dampak bagi perubahan partisipasi masyarakat yang pada akhirnya akan mendorong suatu perubahan. Perubahan yang dapat dijadikan acuan pada pengmas ini adalah perubahan persepsi masyarakat atau pembentukan persepsi masyarakat bahwa politik itu adalah suatu pengaturan akan urusan publik, bukan sekedar mempengaruhi orang lain agar sesuai dengan keinginan orang yang lainnya melalui berbagai usaha dan jenis kekuasaan (Budiarjo, 2008:15).

Heywood (2019:36) misalnya menjelaskan bahwa politik secara definisi salah satunya dapat diambil dari kata *polis* yang berasal dari sejarah Yunani kuno. *Polis* adalah sebuah tata pemerintah yang independent dan berpengaruh bagi satu wilayah tertentu. Oleh karena itu, *polis* dapat disebut juga sebagai sebuah negara kota, salah satu diantaranya yang paling berpengaruh adalah Athena yang melaksanakan proses demokrasi dalam pengaturannya. Jadi, politik adalah kegiatan untuk mengelola negara kota ini, atau dengan kata lain adalah kegiatan yang mengatur urusan publik. Dalam pengertian ini, politik dapat dipahami sebagai sebuah kegiatan dalam rangka mengatur sebuah negara.

Perubahan atau pembentukan persepsi itu dapat dimulai dari generasi muda yang merupakan peserta pemilu pemula. Sebagai pemilih pemula, maka pemuda adalah salah satu pilihan strategis untuk mendorong perubahan tersebut karena beberapa pertimbangan berikut. Pertama, jumlah pemilih pemuda cukup banyak dalam setiap pemilu akan mempengaruhi sikap dari para kontestan pemilu. Pada tahun 2019 misalnya, jumlah pemilih pemula (Januari 2018 – April 2019) dari golongan pemuda untuk tingkat nasional berjumlah lebih dari 5 juta pemilih. Jumlah tersebut adalah sekitar 2,6 persen dari total pemilih nasional di tahun 2019 yang berjumlah 196,5 juta pemilih. Berdasarkan hal ini, dapat diambil kira-kira jumlah pemilih muda yang berusia antara 17 – 24 tahun misalnya dapat berjumlah di angka 15 persen.

Kedua, pemilih pemuda merupakan pemilih yang relative dapat berubah karena belum terikat dengan pilihan tradisional dan mungkin belum memutuskan untuk menjadi bagian dari komunitas atau entitas politik tertentu. Oleh sebab itu, memberikan informasi penting bagi pemuda dapat menjadi pengaruh besar dalam membentuk cara pandangnya terhadap politik dan membangun sikap yang ajeg dalam pilihan-pilihan politik di masa yang akan datang.

Beberapa penelitian menunjukkan bagaimana partisipasi pemilih pemula ini didasari oleh kesadaran politik yang beragam. Batawi (2013) misalnya menunjukkan bahwa pemilih pemula di tingkat SMA mendapatkan kesadaran politik yang didasari atas pemahaman dan pengalaman belajar konsep berpolitik di sekolah. Terdapat persoalan psikologis dalam menempatkan jati diri tentang politik dipengaruhi oleh pergaulan di antara teman sejawat di lingkup sekolah. Dalam hal ini, maka informasi yang diberikan kepada teman sejawat akan berpengaruh terhadap teman sejawat lainnya dalam rangka untuk membangun satu kesadaran politik yang baik.

Berdasarkan hal tersebut, tulisan ini hendak menunjukkan Sekolah Politik Siliwangi (SPS) sebagai salah satu alat untuk membangun kesadaran tersebut. Tulisan ini hendak menunjukkan bagaimana SPS membangun kesadaran politik bersama pemuda (yakni Pelajar Islam Indonesia dan Ikatan Pelajar Muhammadiyah Kota Tasikmalaya) untuk komunitas pelajar tingkat menengah (SMA atau sederajat) di Kota Tasikmalaya melalui pembentukan Milenial Political Prosperous Peacefull (MP3). Kegiatan ini sebenarnya dapat dipandang sebagai sebuah bentuk Participation Action Research (PAR)

## **KAJIAN TEORI**

Sekolah Politik Siliwangi (SPS) terkait dengan dua hal, yakni kesadaran dan partisipasi. Kedua konsep ini dapat dirujuk kepada praktik demokrasi dan dinamika ideologi politik dalam perkembangan keilmuan politik. Penelusuran konsep dalam sejarah Eropa itu juga bertemu dengan kajian ilmu sosial relevan terkait dengan konteks ke Indonesiaan.

Kesadaran, digunakan oleh Marx ketika ia meminjam istilah *real* dari Hegel yang akhirnya merumuskan teori dialektika materialism. Marx menyebutkan bahwa terjadi dialektika antara kesadaran palsu dengan kesadaran benar (McLennan, 2003;43-53) sehingga akan melahirkan revolusi sebagai sebuah keniscayaan dari penindasan yang dilakukan oleh kesadaran palsu atau kapitalisme. Jadi, dalam konteks ini kesadaran dianggap sebagai sesuatu yang menggerakkan manusia dan ia bersifat materi karena berasal dari suprastruktur yang bersifat materi. Penindasan ini terjadi karena proses ekonomi politik yang dirancang dalam kapitalisme dibangun berbasis uang yang kemudian berakhir kembali menjadi uang. Marx mengungkapkan, secara alami ekonomi politik seharusnya berawal dari komoditas yang berakhir dengan komoditas. Keadaan ini telah merusak alam dan juga kehidupan sosial budaya umat manusia (Harvey, 2023; 83-90).

Gagasan kesadaran Marx ini dikritik dan diperbarui oleh Gramsci (1992) yang menyebutkan bahwa kesadaran itu bersifat intelektual dan berlaku bukan sebagai sebuah keniscayaan, tetapi karena proses hegemoni. Proses hegemoni salah satunya adalah proses keilmuan tentang bagaimana kehidupan sosial

itu dijelaskan, disebutkan persoalannya dan disebutkan jawaban dari persoalannya. Dalam cara pandang ini, maka kesadaran adalah suatu pembentukan mental tentang dunia ini dan bagaimana ia berjalan.

Jika dikaitkan dengan politik, maka kesadaran politik dapat diartikan sebagai suatu keadaan mental atau intelektual tentang bagaimana politik berlangsung, apa persoalannya, dan apa jawaban untuk pelbagai persoalan tersebut. Dalam kesadaran ini, maka terkandung satu konsekuensi pengakuan akan posisi diri dalam praktik tersebut sehingga akan mendorong partisipasi politik.

Huntington (1997) menyebut partisipasi ini sebagai satu dari dua penciri demokrasi selain dari kontestasi. Huntington menjelaskan bahwa partisipasi ini mewujudkan dalam dua hal, yakni pemilu serta pemenuhan hak-hak dasar seperti kebebasan untuk berbicara, berkumpul, serta kesetaraan. Oleh karena itu, partisipasi ini sesungguhnya terkait erat juga dengan *civil society* sebagai rumah bagi demokrasi. Tentang hal ini Edwards (2011) menjelaskan *civil society* dalam lima pengertian penting yakni terkait ruang public yang bebas, asosiasi masyarakat yang otonom terhadap negara, pengakuan persamaan individu, proses tanpa kekerasan, serta *civility* yang melandasi semuanya.

Dalam konteks Indonesia memang terdapat konteks yang berbeda sehingga memerlukan suatu usaha untuk melakukan relevansi. Dalam hal ini misalnya dengan mengungkapkan makna masyarakat madani yang berbeda dengan *civil society* sebagai satu yang secara ontology berbeda (Culla, 2006). Perbedaan ini, tentunya akan membuat praktik politik dengan kesadaran dan partisipasi politik tertentu. Dalam membangun kesadaran seperti inilah makna Pendidikan politik dalam SPS.

Proses tersebut juga harus dilakukan dengan memahami keadaan subjek (manusia, peserta), yang dalam hal ini adalah generasi milenial atau gen Z. Sarofah (2023) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa Pendidikan politik bagi generasi milenial dan gen z harus melalui pendekatan yang lebih inovatif dengan menggunakan sosial media dan perkembangan teknologi lainnya. Sementara itu, Satori (2017) menunjukkan bahwa pendidikan politik bagi generasi muda juga harus dilakukan secara bertahap dan konsisten sehingga bisa menjadi akhlak atau budi pekerti yang mulia. Sementara itu, Aziz (2021) menemukan bahwa kesadaran generasi milenial dapat berubah menjadi sebuah gerakan yang lebih berdampak dengan menumbuhkannya diantara kelompok teman sebaya. Oleh karena itulah, rumusan SPS dalam proses dan penjelasan ini berusaha untuk mencermati berbagai temuan dan konsep tersebut.

## **METODE**

Pengabdian ini menggunakan metode partisipasi terlibat dimana fasilitator SPS bersama dengan peserta merumuskan bersama isi dan tujuan dari SPS. Melalui skema SPS tingkat menengah, maka pencapaian dan pembelajaran ditentukan bersama berdasarkan hasil kesepakatan diantara peserta dan juga dengan fasilitator. Pendekatan yang dilakukan dalam pembelajaran di SPS yang menggunakan model pembelajaran orang dewasa sehingga memungkinkan proses itu dapat terwujud. Ketika tulisan ini disusun, proses itu masih terus berjalan sesuai dengan kualitas komunikasi dan partisipasi dengan peserta SPS.

## PEMBAHASAN

SPS adalah produk yang dihasilkan dari nalar kritis terhadap ilmu sosial di Indonesia dan dunia pada umumnya. Mengikuti apa yang dikaji oleh Alatas (2010), bahwa terdapat persoalan irelevansi dalam ilmu sosial di dunia non Barat sebagai akibat dari imperialisme intelektual dan benak terbelenggu. SPS merupakan satu upaya kreatif untuk menjawab berbagai persoalan tersebut dengan orientasi membangun kesadaran dan partisipasi politik.

Sebagai produk, SPS dikembangkan untuk dapat menjadi sebuah inovasi bagi perkembangan masyarakat sipil atau masyarakat madani di Indonesia. Untuk hal itu, maka produk SPS telah dikembangkan dalam tiga jenis produk yakni;

1. SPS dasar, merupakan paket sekolah politik dalam 10 pertemuan dengan 12 sesi (pertemuan 1 dan 10 terdiri dari 2 sesi) yang menjelaskan persoalan mendasar dari visi dan capaian minimal berupa kesadaran dan partisipasi politik. SPS dasar ini dibagi kepada tiga tahapan yang terdiri dari tahap pengantar dan pengenalan, tahap kajian dasar diskursus ilmu politik, serta tahap aktualisasi. SPS dasar terbuka untuk umum dan telah dilaksanakan pada tahun 2020 dan 2021.
2. SPS menengah, merupakan paket sekolah politik yang sesuai dengan kepentingan dan capaian yang diharapkan oleh penerima layanan. SPS menengah ini dilaksanakan pada tahun 2022 dengan penerima layanan Pelajar Islam Indonesia dan Ikatan Pelajar Muhammadiyah Kota Tasikmalaya. Pelaksanaan SPS menengah ini yang menjadi pembahasan dalam tulisan ini.
3. SPS atas, merupakan paket sekolah politik yang dapat diikuti setelah mengikuti SPS dasar dengan berorientasi kepada pengembangan strategi politik dan masyarakat sipil atau masyarakat madani. Praktik dari SPS atas ini belum terlaksana dan masih dalam pengkajian lebih lanjut untuk pengembangan produk.

SPS menengah dikembangkan sejalan dengan kerjasama yang berlangsung antara fasilitator SPS dengan PII dan IPM Kota Tasikmalaya. Dari kerjasama itu, kemudian memunculkan satu kesepakatan untuk mencapai kepentingan bersama dalam rangka membangun kesadaran dan partisipasi generasi muda, khususnya di tingkat pelajar di Kota Tasikmalaya. Indikator untuk mencapai hal tersebut adalah terbentuknya poros atau asosiasi pelajar dalam kepentingan kesadaran dan partisipasi politik.

Dalam hal ini, maka cara pandang SPS terhadap pembangunan kesadaran politik adalah proses partisipatif dan bukan sekedar pertemuan di ruang-ruang kelas. Penggunaan kata sekolah tidak menggambarkan sesuatu yang fisik, namun lebih menekankan kepada proses untuk mendorong transformasi kesadaran di tengah-tengah masyarakat. Oleh karena itu, sebagaimana yang telah diungkapkan sebelumnya, gagasan politik SPS mengacu kepada gagasan hegemoni dari Gramsci. Oleh karena itu, tiap pertemuan dengan panitia dari PII dan IPM pada dasarnya adalah proses sekolah itu sendiri. Dalam seluruh proses tersebut, SPS menengah ini telah dilaksanakan lima kali pertemuan sejak bulan April 2022 dengan materi pembahasan sebagai berikut;

1. Sejarah politik di Indonesia, peran pemuda dan perubahan yang terjadi. Pertemuan dilaksanakan sekitar 90 menit dengan membahas bagaimana sejarah politik di Indonesia hingga membawa konsekuensi pada keadaan politik di Indonesia saat ini. Proses pembelajaran dilakukan melalui proses diskusi santai dengan berbagai pertanyaan yang diajukan secara aktif oleh peserta. Peserta yang hadir adalah 5 orang yang terdiri dari pimpinan IPM dan PII. Pertemuan ini dilaksanakan pada tanggal 5 April 2022. Pada pertemuan pertama ini mulai muncul target capaian dan indikator dari capaian antara tersebut.
2. Pertemuan kedua berlangsung pada tanggal 23 Mei 2022 dengan diikuti oleh 5 orang yang sama pada pertemuan pertama. Pada pertemuan ini, diskusi dilakukan terkait dengan tema perubahan sosial dan konsep masyarakat sipil. Substansi dari masyarakat sipil dan bagaimana peran-peran yang dapat dikembangkan dalam system politik yang ada di Indonesia terutama pada politik di tingkat lokal. Pertemuan kedua ini dilaksanakan hampir selama dua jam dalam proses diskusi yang menarik dan kritis.
3. Pertemuan ketiga dilakukan pada tanggal 8 Juli 2022. Pertemuan ketiga ini terjeda dua bulan dari pertemuan sebelumnya karena PII dan IPM Kota Tasikmalaya sedang mengadakan kegiatan pelatihan kepemimpinan pelajar di bulan Juni. Pada pertemuan ketiga ini, diikuti oleh 6 orang (bertambah satu orang) dengan kajian tentang kebijakan pemerintah di Kota Tasikmalaya. Kajian dilakukan melalui proses diskusi sebagaimana yang telah berlangsung pada dua pertemuan sebelumnya. Pada pertemuan ini menghasilkan satu kesepakatan bersama tentang analisis kebijakan publik terhadap peraturan daerah terkait dengan kepemudaan. Maka disepakati satu pertemuan dengan tema analisis kebijakan publik yang akan dilaksanakan pada tanggal 5 Agustus 2022.
4. Pertemuan keempat dilakukan pada tanggal 5 Agustus 2022 dengan jumlah peserta 15 orang dan dilaksanakan di warung bakso. Tema pertemuan ini adalah tentang analisis kebijakan publik, terutama ditinjau dari design proses kebijakan publik dalam tahap agenda setting serta formulasi kebijakan. Logis berpikir dan siklus dalam kebijakan publik untuk melakukan analisis terhadap kebijakan pemerintah. Pertemuan ini terutama dilakukan karena ada keperluan dari kedua organisasi tersebut untuk melakukan analisis terhadap peraturan daerah tentang kepemudaan di Kota Tasikmalaya.
5. Pertemuan kelima dilakukan dalam jeda dua bulan karena setelah pertemuan kelima PII maupun IPM Kota Tasikmalaya melakukan kajian terhadap peraturan daerah tentang kepemudaan. Pada tanggal 9 Oktober 2022 pertemuan kelima dilakukan dengan pembahasan tentang peningkatan kesadaran dan partisipasi politik dari generasi muda. Analisis serta strategi untuk meningkatkan kesadaran dan partisipasi khususnya dalam konteks Tasikmalaya yang dikenal sebagai kota santri. Dalam pertemuan ini juga disepakati bahwa akan ada deklarasi asosiasi pelajar tasik untuk peningkatan kesadaran dan partisipasi politik yang akan dilakukan bertepatan dengan hari santri pada tanggal 22 Oktober 2022 di DPRD Kota Tasikmalaya.

Kegiatan tanggal 22 Oktober 2022 merupakan deklarasi dari asosiasi pelajar untuk kesadaran dan partisipasi politik yang diberinama MP3 atau Milenial Political Prosperous Peacefull. Kegiatan ini dilaksanakan mulai pukul 11 siang dengan pemaparan tentang konsep kesadaran dan partisipasi politik oleh fasilitator dari SPS. Materi pertama ini menunjukkan bagaimana peran dari generasi muda sebagai bagian dari masyarakat sipil untuk berkontribusi dalam system poltik di Indonesia.



**Gambar 1.** Pemaparan materi dari fasilitator SPS tentang kesadaran dan partisipasi politik generasi muda.

Kegiatan istirahat siang untuk melakukan makan dan solat dan diteruskan kembali pada puku 13 dengan pemateri dari anggota DPRD Kota Tasikmalaya dan Ketua Komisioner KPUD Kota Tasikmalaya ditemani oleh ketua PII dan IPM Kota Tasikmalaya. Sesi yang kedua ini diisi oleh pengkajian yang sifatnya lebih teknis terkait dengan pemilu dan bagaimana partisipasi yang dapat dilakukan oleh para pelajar. Setelah sesi ini, acara selesai dan disepakati untuk melakukan proses tindak lanjut dalam kajian-kajian rutin MP3 setelah kegiatan ini.



**Gambar 2.** Dari sebelah kiri; Ketua KPUD Kota Tasikmalaya , Anggota DPRD Kota Tasikmalaya Dede, S.IP, Ketua PII dan IPM Kota Tasikmalaya.

## Analisis Kegiatan

Melakukan proses peningkatan kesadaran dan partisipasi politik bersama organisasi pelajar ini memberikan beberapa catatan penting. Hal pertama yang harus dituliskan adalah para pelajar itu tidak boleh diarahkan secara langsung yang memungkinkan hilangnya aspek inisiatif dan pengambilan risiko yang dilakukan oleh mereka. Ini penting untuk disampaikan di awal karena mengambil keputusan harus didasari atas inisiatif dan kehendak untuk mengambil risiko sehingga akan muncul satu kepemimpinan yang terlatih dan bertanggung jawab.

Hal tersebut yang menyebabkan SPS menengah sebagaimana yang ditunjukkan sebelumnya dilakukan dalam jeda yang cukup lama. Rata-rata adalah selama satu bulan dan terdapat dua pertemuan dengan jeda dua bulan. Meskipun terkesan lama dan tidak efisien, namun itu sebanding dengan pembelajaran dan pelatihan kepemimpinan yang didapat oleh organisasi kepelajaran tersebut. Dua hal terakhir itu lebih penting daripada sekedar mengejar efisiensi dari kegiatan.

Kedua, kegiatan mereka disibukan oleh banyak hal selain belajar dan tugas-tugas dalam kedudukan mereka baik sebagai pelajar di tingkat siswa maupun mahasiswa. Oleh karena itu, banyak hal yang tak bisa dipaksakan meski target dan perencanaan mungkin telah disepakati sebelumnya. Meskipun demikian, bukan berarti bahwa keadaan itu harus dibiarkan. Namun maksudnya ialah bahwa keterbatasan yang ada itu tidak membatasi SPS untuk berkolaborasi dalam berbagai keterbatasan yang ada. Fasilitator yang harus lebih banyak menyesuaikan diri supaya proses pendampingan dan komunikasi dapat terus berjalan.

Ketiga, berbagai kegiatan di internal organisasi juga memberikan kesibukan yang membuat capaian dari SPS tidak dapat dipaksakan dalam waktu yang relative cepat atau tidak terlambat. Persoalannya pentingnya adalah bahwa memang terdapat keterbatasan sdm di organisasi sehingga pembagian peran pun menjadi lebih sulit dilakukan. Keterbatasan sdm di organisasi bukan hanya terletak pada jumlah, namun juga pada aspek kualitas.

Keterbatasan kualitas pada sdm organisasi itu sesungguhnya sebagai sesuatu yang wajar mengingat bahwa kedua organisasi kepemudaan tersebut bukan organisasi dalam bidang politik, namun dalam hal pendidikan dan kebudayaan. Oleh sebab itu, membawa mereka pada kegiatan yang bukan dalam kebiasaannya memang sesuatu yang sulit tetapi tetap harus dilakukan. Maka, berbagai hambatan itu dapat dimaklumi sebagai satu proses yang wajar.

SPS menengah yang dilakukan pada tahun ini telah menunjukkan bahwa proses peningkatan kesadaran dan partisipasi politik pada generasi muda dapat dilakukan dalam proses kolaborasi. Dalam lingkup yang lebih besar, hal ini sebenarnya menunjukkan bagaimana perguruan tinggi dapat berperan di tengah-tengah masyarakat bersama masyarakat sipil atau asosiasi masyarakat.

SPS tahun ini juga telah mampu menahan dan menyalurkan aspirasi politik dari organisasi pelajar untuk tetap dapat berpartisipasi dalam politik tanpa harus menjadi bagian dari salah satu peserta atau kontestan. SPS telah mampu memberikan mereka kesadaran untuk mengambil peran dalam *high politic*

dalam membangun kesadaran politik masyarakat. Ini penting disebutkan karena selama proses beberapa organisasi kepemudaan dan pelajar yang lainnya yang coba diajak berkolaborasi telah asyik dalam aktifitas politik yang memihak kepada satu golongan atau kontestan tertentu daripada kepada nilai – nilai politik atau *high politic*.



**Gambar 3.** Beberapa peserta dan panitia berfoto bersama setelah sesi 2 pada acara tanggal 22 Oktober 2022.

## SIMPULAN

### Kesimpulan

SPS telah mampu mendorong lahirnya kesadaran dan partisipasi dari generasi muda. Meskipun sulit untuk diukur secara kuantitatif, namun proses ini adalah dasar bagi upaya-upaya yang berkelanjutan. Membangun kesadaran dan partisipasi politik, khususnya di generasi muda memang bukan perkara mudah. Mereka melihat dan mempunyai pandangan terhadap realitas atau kenyataan politik. Ketika nilai-nilai yang ideal dihadapkan dengan kenyataan itu, mereka harus mengambil sikap yang tidak mudah.

Dalam hal inilah SPS memberikan satu ruang bagi mereka untuk melakukan refleksi sekaligus penguatan bahwa harapan dan peluang untuk perubahan itu masih tetap ada. Lebih jauh dari itu, sesungguhnya semua usaha itu bukan tentang peluang dan perubahan itu, akan tetapi tentang posisi diri dari keseluruhan keadaan yang dapat dipahami. Menempatkan pada kesadaran inilah yang terpenting, sehingga menjadi sebuah nilai *civility* yang memungkinkan bagi terwujudnya masyarakat sipil yang tangguh dalam menghadapi keadaan politik yang tidak ideal.

## Saran

SPS harus mampu menjadi sebuah inovasi yang dapat diduplikasi atau diaplikasikan secara luas dan diterima oleh publik. Tahapan untuk sampai kepada inovasi memang membutuhkan difusi yang baik melalui proses yang tidak cepat dan mudah. Oleh karena itu, tulisan ini menjadi salah satu media komunikasi yang penting untuk mampu menyampaikan gagasan dan praktik ini kepada setiap pihak yang dapat diajak berkolaborasi untuk mewujudkannya.

## DAFTAR PUSTAKA

- AZIZ, F. I. (2021). *POLITIK IDENTITAS KOMUNITAS KEPEMUDAAN (Studi Kasus Paguyuban Pemuda 13 di Perum Kertasari, Desa Sukamaju, Kecamatan Baregbeg, Kabupaten Ciamis)* (skripsi, Universitas Siliwangi)
- Batawi, J. W. (2013). Tingkat kesadaran politik pemilih pemula dalam pilkada. *Jurnal UNIERA*, 2(2), 26-52.
- Budiarjo, Miriam. (2008). *Dasar-Dasar Ilmu Politik*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Edwards, Michael.(2011). *Civil Society*. UK: Polity Press.
- Gramsci, Antonio.(1992). *Selections From The Prison Notebooks of Antonio Gramsci*. New York: International Publishers.. Edited and Translated by Quintin Hoare and Geoffrey Nowell Smith.
- Harvey, David. (2023). *A Companion to Marx's Grundrisse*. London: Verso.
- Heywood, Andrew. (2019). *Politics*. Red Globe Press.
- <https://news.detik.com/berita/d-4215354/ada-5-juta-pemilih-pemula-di-pemilu-2019>
- Huntington, S. P. (1997). *Gelombang demokrasi Ketiga*. Jakarta. Pustaka Utama Grafiti.
- McLennan, Gregor. (2003). *Maintaining Marx*. London. Sage.
- Sarofah, R. (2023). Pengaruh Pendidikan Politik Gen Z Dan Millennial Terhadap Upaya Mewujudkan Pemilu Serentak Tahun 2024 yang Berintegritas. *Jurnal Ilmu Politik dan Pemerintahan*, 9(1).
- Satori, A., Andrias, M. A., & Mubarak, H. (2017). IbP Pendidikan Politik dan Wawasan Kebangsaan Bagi Pelajar dan Santri Pondok Pesantren di Kota Tasikmalaya. *Jurnal Pengabdian Siliwangi*, 3(1).
- Suryadi, Adi. (2006). *Rekontruksi Civil Society : Wacana dan Aksi Ornop di Indonesia*. Jakarta: Pustaka LP3ES.

# **EDUKASI PEMASARAN DIGITAL KEPADA PELAJAR SEKOLAH MENENGAH ATAS ISLAM TERPADU (SMA IT) AN-NAFI CISEENG KABUPATEN BOGOR**

Suluh Gembyeng Ciptadi<sup>1</sup>,  
Salsabila Raiqah Fahira<sup>2</sup>, Novita  
Qodriana<sup>3</sup>, Gunawan Manurung<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Fakultas Ilmu Komunikasi,  
Universitas Pancasila, Jakarta,  
Indonesia.

Artikel

Diterima : 20 Januari 2023

Disetujui : 01 Agustus 2023

Email :

[suluhgembyeng@univpancasila.ac.id](mailto:suluhgembyeng@univpancasila.ac.id)

## **Abstrak**

Kegiatan pemasaran saat ini tidak lagi bersifat konvensional, namun sudah memanfaatkan teknologi digital. Pengetahuan tentang pemasaran digital penting untuk dimiliki oleh berbagai pihak, termasuk pelajar Sekolah Menengah Atas (SMA). Hal ini karena tidak sedikit dari usia mereka sudah mencoba untuk merintis usaha. Untuk itu, kegiatan pengabdian ini berupaya untuk menjangkau kalangan siswa-siswi di SMA Islam Terpadu An-Nafi di Ciseeng kabupaten Bogor, Jawa Barat. Tujuan dari kegiatan edukasi ini adalah untuk memberi pemahaman agar siswa-siswi dapat memanfaatkan teknologi digital dalam kegiatan pemasaran. Metode edukasi dilakukan dengan mengadakan seminar di SMAIT An-Nafi yang diikuti oleh 120 peserta. Melalui kegiatan seminar, diharapkan para pelajar dapat memahami pemasaran digital dan menggunakannya dalam kegiatan pemasaran usahanya.

**Kata Kunci:** Pemasaran digital, Pelajar SMA, Ciseeng Bogor

## **Abstract**

*Current marketing activities are no longer conventional, but have utilized digital technology. Knowledge of digital marketing is important for various parties, including high school (SMA) students, because not a few of them have tried to start a business from their age. For this reason, this service activity seeks to reach students at the An-Nafi Integrated Islamic High School in Ciseeng, Bogor district, West Java. The purpose of this educational activity is to provide understanding so that students can utilize digital technology in marketing activities. The educational method was conducted by holding a seminar at SMAIT An-Nafi which was attended by 120 participants. Through seminar activities, it is hoped that students can understand digital marketing and use it in their business marketing activities.*

**Keywords:** Digital marketing, High School Student, Ciseeng Bogor

## PENDAHULUAN

Desai (2019) menerangkan pemasaran digital sebagai upaya pemasaran produk dan jasa dengan menggunakan peralatan elektronik dan internet. Munculnya pemasaran digital memang sejalan dengan makin meningkatnya pengguna internet di dunia. Berdasarkan data *We Are Social* yang dikutip dari katadata.co.id, per Oktober 2022 pengguna internet di dunia sebanyak 5,07 miliar orang. Jumlah tersebut mencapai 63,45% dari populasi global yang totalnya 7,99 miliar orang. Sebagian besar pengguna internet global atau 92,1% menggunakan ponsel untuk *online*. Sementara itu sejalan dengan pertumbuhan pengguna internet, pengguna media sosial di seluruh dunia juga terus meningkat hingga mencapai 4,74 miliar orang pada Oktober 2022, setara 59,32% penduduk global.

Peningkatan jumlah pengguna internet dan media sosial di dunia juga terjadi di Indonesia. Dikutip dari laman gaungmedia.com, pengguna media sosial di Indonesia terus mengalami peningkatan. Pada awal tahun 2022 saja, pengguna internet di Indonesia mencapai 204,7 juta orang. Hanya 73,05 juta orang yang tidak menggunakan internet atau sekitar 26,3 persen. Sementara pengguna media sosial juga turut meningkat. Per Januari 2022 pengguna media sosial di Indonesia berjumlah 191,4 juta orang. Dari jumlah tersebut, media sosial yang paling banyak digunakan adalah Youtube (139 juta), Facebook (129,9 juta), Instagram (99,15 juta), dan Tiktok (92,07 juta).

Dengan terus meningkatnya pengguna internet dan media sosial, potensi pemasaran digital semakin terbuka. Apalagi situasi pandemi covid-19 yang terjadi dua tahun lebih ini mendorong pelaku usaha untuk memanfaatkan pemasaran digital agar dapat tetap bertahan. Hal ini karena pemasaran secara digital memiliki beberapa keuntungan. Antara lain dapat menjangkau pasar yang lebih luas, dapat menjalin komunikasi dua arah dengan konsumen, dapat diterapkan pada semua kategori bisnis, dapat menjangkau pasar yang spesifik, dan tentunya dapat lebih meningkatkan pendapatan. Tentunya penggunaan taktik dan saluran pemasaran digital yang akan digunakan, disesuaikan dengan jenis produk dan jasa serta target pasar yang akan dituju. Beberapa penelitian menunjukkan bagaimana pemasaran digital dapat secara efektif digunakan dalam konteks tertentu. Penelitian Dwijayanti dan Pramesti (2021) menjelaskan bahwa pemasaran digital dapat digunakan dalam bisnis UMKM, khususnya produk makanan daerah yaitu pempek Palembang. Penelitian lainnya dilakukan oleh Kurnianti (2018) yang meneliti bagaimana pemasaran digital digunakan sebagai penggerak desa wisata di kabupaten Wonosobo, Jawa Tengah. Dari kedua penelitian tersebut, dapat disimak bahwa pemasaran digital digunakan dalam berbagai jenis usaha, baik itu produk maupun jasa. Bahkan juga dapat digunakan dalam rangka mempromosikan sektor pariwisata, yaitu desa wisata.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Yacub dan Mustajab (2020) mengkaji bahwa pemasaran digital memiliki pengaruh terhadap *brand awareness* suatu produk, khususnya yang dipasarkan di *e-commerce*. Dengan beragamnya saluran dalam melakukan pemasaran digital, tentu memberikan banyak pilihan. Seperti kita ketahui, *e-commerce* juga menjadi sektor yang terus tumbuh di Indonesia. Penggunaannya pun terus bertambah. Fakta tersebut menjadikan *e-commerce* sebagai saluran yang menarik dalam

melakukan pemasaran digital. Apabila dilakukan dengan baik, maka produk atau jasa yang dipasarkan melalui *e-commerce* juga dapat meningkatkan pengetahuan masyarakat mengenai brand atau merek produk. Dari beberapa penelitian di atas, kita dapat saksikan bagaimana pemasaran digital dapat dilakukan untuk berbagai kegiatan dan melalui beragam saluran. Kegiatan pemasaran digital juga dapat dilakukan untuk memberdayakan suatu kelompok masyarakat tertentu. Seperti hasil penelitian yang dilakukan oleh Nugrahaningsih, Hanggana, Murni, dan kawan kawan (2021). Mereka melakukan pemberdayaan masyarakat melalui pelatihan kewirausahaan dan pemasaran digital pada Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) desa Blulukan Gemilang, Karanganyar, Jawa Tengah.

Banyak kajian pengabdian yang juga berfokus pada edukasi dan pemanfaatan teknologi digital. Seperti kajian Yusuf dan kawan kawan (2023) yang juga melakukan edukasi pemasaran digital namun fokus pada UMKM di Kecamatan Tanjung Sari Pamulihan Kabupaten Sumedang. Lalu kajian Asriati, dan kawan kawan (2023) yang juga menjadikan digital marketing sebagai fokus pengabdian kepada siswa/siswi SMK Negeri 3 Pontianak. Edukasi yang dilakukan adalah kewirausahaan berbasis digital marketing. Selain itu, Ada pula hasil studi Setiyani dan kawan-kawan (2021) yang memuat laporan pengabdian kepada siswa SMK Teknologi Karawang dengan memberi pelatihan Adobe Photoshop. Selain terkait digital, kegiatan edukasi juga dilakukan oleh Dharma dan kawan-kawan (2022) yang melakukan rancang bangun wisata edukasi telur asin. Pendekatan yang dilakukan dalam kegiatan pengabdiannya adalah Sociopreneur. Tidak hanya itu, kegiatan pengabdian berbasis pemberdayaan masyarakat juga dilakukan oleh Artaningtyas, Sulistyarso & Sriwinarti (2023) yang melakukan pemberdayaan terkait manajemen usaha, packaging, dan pemasaran *online* terhadap kelompok usaha bersama bernama “Soponyono”.

Berdasarkan kajian-kajian sebelumnya dapat dipahami bahwa pengetahuan dan keterampilan pemasaran digital bagi masyarakat desa diharapkan dapat mengangkat perekonomian masyarakat tersebut. Untuk itu, kegiatan pelatihan pemasaran digital bagi masyarakat desa perlu terus dilakukan. Tidak hanya untuk meningkatkan penjualan dan ekonomi masyarakat, tetapi juga meningkatkan kemampuan dan literasi digital masyarakat desa. Hal ini sejalan dengan beberapa program yang dicanangkan pemerintah. Seperti program akselerasi digital, program kerangka ekonomi digital nasional, serta program literasi digital. Berbagai program tersebut tentunya memerlukan dukungan dan peran aktif semua elemen masyarakat. Kegiatan workshop pemasaran digital dalam proposal ini juga berupaya untuk mendukung program pemerintah dalam meningkatkan kemampuan digital masyarakat desa.

Berdasarkan uraian di atas, maka kegiatan pengabdian ini berfokus pada diseminasi pengetahuan tentang pemasaran digital. Wilayah yang dipilih adalah desa Kuripan Ciseeng Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Kegiatan yang akan dilakukan adalah workshop dengan target peserta siswa/siswi sekolah menengah atas islam terpadu (SMA IT) An-Nafi kelas 10, 11, dan 12. Pemilihan lokasi sekolah didasarkan pada observasi tim pengabdian ke wilayah tersebut. Setelah berdiskusi dengan perangkat desa dan kepala sekolah, maka tim bersepakat untuk melakukan pemasaran digital. Hal ini karena

banyak siswa siswi yang sudah memulai usaha baik itu menghasilkan produk maupun jasa. Mereka juga aktif menggunakan media sosial. Sehingga dengan pemahaman pemasaran digital diharapkan dapat memberi wawasan baru bagi mereka untuk dapat mengembangkan bisnisnya lebih luas lagi. Tentunya dengan memanfaatkan internet, media sosial, maupun kanal *e-commerce*.

Selain itu, masyarakat desa Kuripan mayoritas adalah petani dan pedagang. Tingkat pendidikan tertinggi mereka rata-rata hanya sampai tingkat sekolah menengah atas. Sehingga dengan mempelajari bagaimana pemasaran digital, kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih bagi keberlangsungan kegiatan ekonomi mereka. Hal ini karena diharapkan para siswa siswi yang mengikuti kegiatan workshop pemasaran digital nantinya akan menerapkan ilmu yang mereka peroleh baik untuk mengembangkan usahanya. Di samping itu juga dapat membantu mengembangkan aktivitas ekonomi orang tuanya baik berupa penjualan produk pertanian, makanan olahan, serta produk dan jasa lainnya.

## **METODE**

Kegiatan ini dilaksanakan dalam bentuk seminar, yaitu ceramah materi dan praktik. Pertama tama akan dilakukan metode ceramah satu arah yang akan diisi oleh ketua tim dan satu orang anggota. Materi pertama yang disajikan adalah bagaimana memanfaatkan fitur-fitur yang dapat digunakan dalam melakukan pemasaran digital, khususnya di media sosial dan *e-commerce*. Apa saja kelebihan dan kekurangannya, serta hal-hal penting apa saja yang mesti diperhatikan.

Setelah itu kegiatan akan dilanjutkan dengan ceramah berikutnya oleh pemateri lainnya yang merupakan anggota tim. Materi kedua menjelaskan kegiatan pemasaran digital melalui media sosial. Setelah ceramah materi oleh ketua dan anggota tim, kegiatan dilanjutkan oleh sedikit praktik dalam memanfaatkan fitur-fitur di media sosial untuk melakukan pemasaran digital. Kegiatan praktik akan didampingi oleh para anggota tim.

## **PEMBAHASAN**

Kegiatan seminar diisi oleh dua pemateri, yaitu satu orang dosen dan satu lainnya ialah mahasiswa. Materi pertama yang disajikan berisi tentang bagaimana memanfaatkan *e-commerce* dan *google maps* dalam mendukung kegiatan pemasaran. Selain itu, penggunaan beberapa website analisis data mengenai sebaran pesan marketing seperti *Search Engine Optimization (SEO)*, *Social Media Marketing*, *Content Marketing* juga dijelaskan dalam materi ini. Sementara itu, materi kedua yang disampaikan adalah tentang pemanfaatan media sosial dalam pemasaran digital. Beberapa uraian materi yang disampaikan antara lain strategi membuat konten, menganalisis karakteristik tiap-tiap media sosial, serta waktu yang tepat dalam menampilkan konten pemasaran di media sosial.

### **1. Pemasaran Digital Melalui *e-Commerce* dan *Google maps***

Pada sesi ini para peserta yang merupakan pelajar SMAIT AN Nafi mendapatkan materi mengenai bagaimana melakukan pemasaran melalui *e-commerce* seperti Tokopedia, Shopee,

Bukalapak, Lazada, dan lainnya. Setelah itu, para peserta juga mendapat informasi mengenai penggunaan *google maps* sebagai media dalam memaksimalkan pemasaran. Pertama-tama pemateri menerangkan potensi *e-commerce* didukung dengan data penggunaanya yang terus meningkat. Lalu juga tips bagaimana menggunakan dan memasarkan produk di platform *e-commerce* agar menarik dan menjangkau pasar yang luas.

Pada materi ini, peserta tampak antusias, karena mayoritas dari mereka adalah pengguna *e-commerce*. Banyak dari mereka yang sering berbelanja di *e-commerce*. Sebagai pembeli, produk yang banyak mereka beli adalah fashion, seperti baju, celana, jaket, dan lainnya. Banyak dari peserta yang menuturkan bahwa mereka lebih sering menggunakan fitur *Cash On Delivery* (COD) saat bertransaksi. Artinya, mereka akan membayar langsung kepada kurir yang mengantar barang. Oleh sebab itu, jenis *e-commerce* yang banyak digunakan adalah Shopee dan Lazada yang memang menonjolkan fitur pembayaran COD. Hal ini dapat dimaklumi karena mayoritas pelajar SMAIT AN-Nafi belum memiliki rekening Bank, sehingga pembayaran menggunakan metode transfer Bank belum ada yang menggunakan.



**Gambar 1.** Materi Pemasaran Digital Menggunakan e-Commerce



**Gambar 2.** Materi Pemasaran Digital Memanfaatkan *Google maps*

Dari hasil pemaparan dan tanya jawab dengan peserta terkait materi pertama mengenai pemanfaatan *e-commerce* dan *google maps* sebagai sarana pemasaran digital, didapatkan hasil bahwa para pelajar masih kesulitan apabila memasarkan menggunakan *e-commerce*. Hal ini disebabkan karena mayoritas pelajar belum memiliki rekening Bank. Namun beberapa peserta mengaku bahwa mereka juga pernah melakukan transfer bank menggunakan akun bank orang tua mereka. Sehingga, pengetahuan mengenai bagaimana memanfaatkan *e-commerce* sebagai sarana pemasaran juga ditanggapi positif oleh para peserta. Mereka mengaku mendapatkan pengetahuan baru karena selama ini hanya menggunakan *e-commerce* sebagai pembeli saja. Pengetahuan mengenai tahapan apa saja yang perlu dilakukan dalam membuat akun penjual di *e-commerce*, serta bagaimana menggunakan kata kunci yang tepat dalam membuat judul produk juga memikat rasa ingin tahu para peserta.



**Gambar 3.** Pemaparan Materi Pemanfaatan *E-Commerce* dan *Google maps*

Setelah menerangkan mengenai bagaimana memanfaatkan *e-commerce* sebagai sarana pemasaran, berikutnya juga dipaparkan penjelasan tentang memaksimalkan *google maps*. Hal ini juga menarik antusiasme peserta. Selama ini *google maps* hanya dipahami sebagai media navigasi untuk menunjukkan lokasi tertentu. Namun dalam pemasaran, *google maps* dapat dimanfaatkan untuk menandai lokasi tempat usaha. Selain itu apabila banyak pengguna yang memberikan ulasan (*review*) tentang usaha kita, maka tiap kali pengguna google mengetik kata kunci tertentu yang berkaitan dengan produk atau jasa kita maka akan muncul pada urutan awal di mesin pencari google tersebut.

Pemanfaatan *google maps* ini juga menjadi pengetahuan baru bagi para peserta. Sejauh ini mereka belum mengetahui pentingnya mesin pencari google untuk memaksimalkan tempat usaha mereka agar mudah dicari oleh pengguna google. Melalui seminar ini, para peserta jadi memahami bahwa, baik itu *e-commerce* maupun google ternyata dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan jangkauan pemasaran produk atau jasa.

## 2. Pemasaran Digital Melalui Media Sosial

Materi berikutnya yang disampaikan dalam kegiatan seminar adalah mengenai pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran digital. Materi ini dibawakan oleh mahasiswa, yaitu Salsabila Raiqah Fahira. Ia menjelaskan bagaimana memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran yang efektif. Pertama-tama, penentuan media sosial mana yang akan digunakan mesti memahami terlebih dulu karakteristik media sosial tersebut. Karakteristik ini meliputi jenis-jenis konten apa saja yang ada dalam suatu media sosial, apakah teks, visual, audio, atau audio visual. Setelah memahami konten apa saja yang menjadi kekuatan suatu media sosial, selanjutnya adalah bagaimana membuat konten agar menarik dan memikat penggunanya. Dalam pemasaran digital, unsur visual, teks, maupun audio visual harus bersifat persuasif. Artinya, dapat membangkitkan ketertarikan orang yang melihatnya. Oleh sebab itu, membuat konten yang menarik dan persuasif adalah hal penting apabila melakukan pemasaran digital melalui media sosial.



**Gambar 3.** Materi Pemasaran Digital Melalui Media Sosial

Penyampaian materi pemasaran digital di media sosial ini memantik banyak respon dari peserta. Mayoritas peserta yang merupakan pelajar SMA tentu sangat familiar dengan penggunaan media sosial, terutama Instagram dan tiktok. Maka dari itu, banyak peserta yang aktif bertanya mengenai bagaimana membuat konten yang menarik, seperti membuat desain visual, mengambil foto produk, maupun membuat teks atau *caption* yang menarik di media sosial.



**Gambar 4.** Penyampaian Materi Pemasaran Digital di Media Sosial

Beberapa peserta mengaku pernah mencoba untuk memasarkan produk di media sosial, tetapi belum dapat menjangkau pembeli. Pada materi ini, penggunaan kata kunci (*keyword*) dalam membuat judul dan caption postingan di media sosial juga menjadi hal yang dipelajari. Selain itu, pemateri juga menjelaskan bagaimana cara mengambil foto produk dan mengeditnya menggunakan beberapa aplikasi gratis yang dapat dilakukan di *smartphone* mereka. Kemudian hal lain yang juga disampaikan adalah bagaimana membuat desain visual yang menarik. Oleh karena membutuhkan beberapa aplikasi pembuat konten visual tertentu, maka pemateri hanya menjelaskan hal tersebut secara teoritis.

Setelah pemaparan materi pemasaran digital melalui media sosial, kegiatan dilanjutkan dengan sesi tanya jawab. Beberapa peserta nampak antusias menanyakan materi yang telah disampaikan, baik tentang pemasaran digital melalui *e-commerce*, pemanfaatan *google maps*, dan juga pemasaran melalui media sosial. Para peserta yang mengajukan pertanyaan, mendapat bingkisan (*goodie bag*) sebagai kenang-kenangan. Secara umum, hasil kegiatan seminar menunjukkan bahwa mayoritas para peserta belum memanfaatkan media sosial maupun *e-commerce* dan *google maps* untuk kegiatan pemasaran. Meskipun beberapa peserta memiliki usaha berupa produk dan jasa, namun model pemasaran yang dilakukan masih konvensional, sehingga konsumen dari produk mereka masih berasal dari sekitar desa Kuripan Ciseeng saja. Dengan kegiatan ini, mereka jadi

mengetahui bagaimana melakukan pemasaran secara digital, khususnya menggunakan media sosial, *e-commerce*, dan *google maps*. Sehingga dapat memperluas jangkauan pasar atau konsumen dari produk yang mereka jual.

## **SIMPULAN**

### **Kesimpulan**

Setelah mengikuti kegiatan seminar pemasaran digital, para peserta yang merupakan pelajar SMAIT An-Nafi desa Kuripan, Ciseeng Kabupaten Bogor mengaku mendapat pemahaman baru terutama dalam memanfaatkan media sosial, *e-commerce*, dan *google maps*. Selama ini mereka hanya menggunakan media-media tersebut untuk kepentingan pribadi saja, namun setelah mengikuti seminar mereka tertarik untuk mencoba memanfaatkan media-media tersebut untuk memasarkan produk dan jasa yang mereka hasilkan. Hasil kegiatan tersebut sesuai dengan tujuan yang diharapkan dari pengabdian ini, yaitu memberikan pemahaman kepada para peserta seminar mengenai pemasaran digital, khususnya dengan memanfaatkan media sosial, *e-commerce*, dan *google maps*. Selain memberikan pemahaman baru terkait pemanfaatan media sosial, hasil kegiatan edukasi ini juga diharapkan akan dipraktikkan oleh para peserta, sehingga dapat membantu kegiatan pemasaran produk maupun jasa yang dilakukan oleh orang tua mereka. Hal ini karena di desa Kuripan Ciseeng Kabupaten Bogor, banyak warganya yang bertani dan menghasilkan produk tani atau olahan untuk dijual.

### **Saran**

Berdasarkan hasil kegiatan yang sudah dilakukan, terdapat beberapa saran yang dapat dipertimbangkan, khususnya bagi kegiatan pengabdian berikutnya. Pertama, perlu dilakukan tindak lanjut dari kegiatan ini berupa praktik langsung dalam membuat akun, mendesain, serta membuat konten digital untuk kegiatan pemasaran. Pendampingan perlu dilakukan, sehingga dapat mengarahkan peserta agar dapat memanfaatkan fitur dan media digital dengan baik. Kedua, untuk kegiatan berikutnya perlu memerhatikan bentuk kegiatan yang lebih interaktif. Kegiatan seminar yang bersifat satu arah seringkali membuat para peserta bosan, sehingga beberapa peserta tampak kurang antusias karena hanya mendengarkan saja. Ke depannya perlu model kegiatan yang banyak melibatkan interaktivitas peserta.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Artaningtyas, W. D., Harry Budiharjo Sulistyarso, & Sriwinarti, A. (2023). Pemberdayaan Kelompok Usaha Bersama” Sopyonyono” Melalui Manajemen Usaha, Packaging Dan Pemasaran Online. *Suluh: Jurnal Abdimas*, 4(2), 182-193. <https://doi.org/10.35814/suluh.v4i2.3821>
- Asriati, N., Syamsuri, S., Wardani, S. F., Tairas, A., Wiwik, V., Lestari, T. A., ... & Tella, R. S. (2023). Edukasi Kewirausahaan Berbasis Digital Marketing di SMK Negeri 3 Pontianak. *Jurnal Anugerah*, 5(1), 41-48.
- Desai, V. (2019). Digital marketing: A review. *International Journal of Trend in Scientific Research and Development*, 5(5), 196-200.

- Dharma, F. A., Ardiansyah, S., Susilo, J., Syahputri, A. D., & Susanto, A. I. (2022). Rancang Bangun Wisata Edukasi Telur Asin Dengan Pendekatan Sociopreneur. *Suluh: Jurnal Abdimas*, 4(1), 39-47. <https://doi.org/10.35814/suluh.v4i1.3397>.
- Dwijayanti, A., & Pramesti, P. (2021). Pemanfaatan Strategi Pemasaran Digital menggunakan E-Commerce dalam mempertahankan Bisnis UMKM Pempek Beradek di masa Pandemi Covid-19. *Ikra-Ith Abdimas*, 4(2), 68-73.
- Kurnianti, A. W. (2018). Strategi komunikasi pemasaran digital sebagai penggerak desa wisata kabupaten wonosobo provinsi jawa tengah. *Jurnal Riset Komunikasi*, 1(1), 180-190.
- Nugrahaningsih, P., Hanggana, S., Murni, S., Hananto, S. T., Asrihapsari, A., Syafiqurrahman, M., ... & Hantoro, S. (2021). Pemberdayaan masyarakat melalui pelatihan kewirausahaan dan pemasaran digital pada BUMDES Blulukon Gemilang. *Kumawula: jurnal pengabdian kepada masyarakat*, 4(1), 8-14.
- Setiyani, L., Effendy, F., Jajang, J., & Yulianto, R. M. (2021). Peningkatan Minat Digital Marketing Bagi Siswa SMK Teknologi Karawang Melalui Pelatihan Adobe Photoshop. *Jurnal Abdimas: Sistem Dan Teknologi Informasi*, 1(1), 23-29.
- Yacub, R., & Mustajab, W. (2020). Analisis Pengaruh Pemasaran Digital (Digital Marketing) Terhadap Brand Awareness Pada E-Commerce. *Manajerial: Jurnal Manajemen dan Sistem Informasi*, 19(2), 198-209.
- Yusuf, S., Hatta, I. H., Trirahayu, D., Wulandjani, H., Putriana, L., Puspa Rahajeng, D., & Destriyanti, A. (2023). Edukasi Pemasaran Digital Bagi Umkm Di Kecamatan Tanjung Sari Pamulihan Kabupaten Sumedang. *Suluh: Jurnal Abdimas*, 4(2), 233-241. <https://doi.org/10.35814/suluh.v4i2.4045>
- <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/11/23/jumlah-pengguna-internet-global-tembus-5-miliar-orang-pada-oktober-2022>
- <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/11/23/ini-media-sosial-dengan-pengguna-terbanyak-pada-oktober-2022>
- <https://gaungmedia.com/2022/07/26/pengguna-sosial-media-dan-internet-indonesia-2022/>

## UMKM ‘NAIK KELAS’ MELALUI PROGRAM PENGELOLAAN KEUANGAN BERBASIS APLIKASI SMARTPHONE

Gunawan Baharuddin<sup>1</sup>, Tryas Chasbiandani<sup>2</sup>, Sri Widyastuti<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pancasila, Jakarta, Indonesia.

Artikel

Diterima : 15 Agustus 2023

Disetujui : 16 Agustus 2023

Email : [tryas@univpancasila.ac.id](mailto:tryas@univpancasila.ac.id)

### Abstrak

Kegiatan PkM merupakan salah satu dharma perguruan tinggi dimana dosen dan mahasiswa diharapkan hadir di tengah-tengah Masyarakat untuk memberikan solusi terhadap masalah-masalah yang dihadapi terkait dengan bidang ilmu yang merupakan aplikasi dari keilmuan yang dimiliki serta implementasi dari kegiatan penelitian yang dilakukan. Kegiatan ini memiliki beberapa tujuan, antara lain: (1) membantu meningkatkan pemahaman tentang pengelolaan keuangan usaha, (2) membantu UMKM untuk dapat mengelola keuangan usaha mereka agar lebih efisien dan akurat, (3) memperkenalkan aplikasi pengelolaan keuangan berbasis teknologi *mobile*. Kegiatan ini diharapkan dapat memberikan solusi terhadap masalah-masalah yang dihadapi oleh UMKM khususnya UMKM yang berada di lingkungan sekitar kampus Universitas Pancasila dalam bidang manajemen dan akuntansi. Hasil dari pre-test dan post-test yang dilakukan menunjukkan bahwa sebelum dilaksanakan kegiatan, pemahaman dan pengetahuan pelaku UMKM terkait dengan pengelolaan keuangan dan istilah-istilah umum yang terdapat pada bidang akuntansi keuangan tergolong masih rendah dengan skor 73,75. Dan hasil post-test setelah mengikuti serangkaian pelatihan dan pendampingan pengelolaan keuangan usaha adalah 98,75. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi peningkatan pengetahuan dan pemahaman yang cukup signifikan, sehingga pelaku UMKM di komunitas lentera dapat "naik kelas" dan UMKM yang lebih produktif dan menyerap lebih banyak tenaga kerja.

**Kata Kunci:** UMKM, Pelatihan, Keuangan, Aplikasi, Pengabdian kepada Masyarakat.

### Abstract

*PkM activities are one of higher education's dharmas, where teachers and students are expected to be present in the middle of society to provide solutions to the problems faced in connection with the field of science, which is the application of the scientific knowledge possessed as well as the implementation of the research activities carried out. The activities have several objectives, among them: (1) to help improve understanding of business finance management; (2) to help UMKM manage their business finance more efficiently and accurately; and (3) to introduce mobile-based financial management applications. This activity is expected to provide solutions to the problems faced by UMKM, in particular, in the environment around the campus of Pancasila University in the fields of management and accounting. The results of the pre-test and post-test conducted showed that before the implementation of activities, the understanding and knowledge of UMKM perpetrators related to financial management and general terms that exist in the field of financial accounting were still low, with a score of 73.75. And the post-test results after following a series of trainings and accompanying financial management of enterprises are 98.75. This shows that there is a significant increase in knowledge and understanding, so that UMKM participants in the lighthouse community can "go up class" and make UMKM more productive and absorb a larger workforce.*

**Keywords:** SME, Training, Finance, Application, Community Service

## PENDAHULUAN

Di Indonesia UMKM merupakan urat nadi penggerak perekonomian rakyat yang tangguh dan telah membuktikan kemampuan dan eksistensinya dengan tetap bertahan menghadapi guncangan perekonomian dunia yaitu krisis moneter di Asia tahun 1998 dan dilanjutkan dengan krisis global pada tahun 2007-2008. UMKM berkontribusi besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61,07% pada tahun 2021 dan angka ini hampir dua kali lipat lebih besar dari kontribusi yang diberikan oleh perusahaan-perusahaan besar, yaitu 38,93% (World Bank, 2022). UMKM juga memberikan sumbangan yang sangat besar terhadap program penurunan angka pengangguran dengan menyerap sebanyak 97,19% dari total tenaga kerja Indonesia (BPS, 2022). Angka ini menunjukkan bahwa UMKM menjadi sumber lapangan kerja yang utama bagi masyarakat Indonesia. Selain itu, UMKM juga membantu pemerataan pembangunan dan mengurangi kesenjangan ekonomi antar wilayah (Kemenkop, 2022).

Pemerintah, pihak swasta, dan akademisi terus memberikan dukungan kepada UMKM agar dapat terus berkembang dan menjadi lebih kuat. Khususnya profesi dosen, salah satu program rutin yang dilakukan perguruan tinggi untuk memenuhi tanggung jawab dharma ketiga yaitu Pengabdian kepada Masyarakat (PkM). Kegiatan PkM yang tidak bisa dipisahkan dari dharma perguruan tinggi lainnya yaitu pengajaran dan penelitian diharapkan dosen dan mahasiswa hadir di tengah-tengah Masyarakat untuk memberikan solusi terhadap masalah-masalah yang dihadapi terkait dengan bidang ilmu yang merupakan aplikasi dari keilmuan yang dimiliki serta implementasi dari kegiatan penelitian yang dilakukan oleh para mahasiswa dan dosen.

Olehnya itu, fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila memilih tema pengelolaan keuangan berbasis aplikasi *smartphone* sebagai salah satu kegiatan dosen mengabdikan kepada Masyarakat. Hal ini didasari pada salah satu masalah yang dihadapi pelaku UMKM untuk “naik kelas” adalah rendahnya pemahaman dan pengetahuan tentang laporan dan pengelolaan keuangan terkait UMKM sehingga UMKM kesulitan untuk mengelola keuangan usaha hingga kesulitan mendapatkan pinjaman modal untuk meningkatkan kapasitas produksi mereka (Agustina et al., 2021; Hendratni et al., 2022).

Dilandasi pada masalah yang dihadapi oleh UMKM pada umumnya, kegiatan ini memiliki beberapa tujuan, antara lain: (1) membantu meningkatkan pemahaman tentang pengelolaan keuangan usaha, (2) membantu UMKM untuk dapat mengelola keuangan usaha mereka agar lebih efisien dan akurat, (3) memperkenalkan aplikasi pengelolaan keuangan berbasis teknologi *mobile*. Kegiatan PkM ini diharapkan dapat memberikan solusi terhadap masalah-masalah yang dihadapi oleh UMKM khususnya UMKM yang berada di lingkungan sekitar kampus Universitas Pancasila dalam bidang manajemen dan akuntansi.

## KAJIAN TEORI

Pengelolaan keuangan UMKM berbasis teknologi dapat membantu UMKM dalam menyusun laporan keuangan dengan lebih mudah, cepat, dan efektif (Musdalifah & Rachmawati, 2022), membantu

meningkatkan manajemen keuangan usaha (Amalina et al., 2023). Pelatihan pemanfaatan teknologi seluler dalam pengelolaan keuangan UMKM bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan pembiasaan dalam penggunaan aplikasi berbasis teknologi mobile dalam penyusunan laporan keuangan (Susilowati & Hartati, 2022). Bahkan, pelatihan pembukuan digital memberikan manfaat yang signifikan bagi pelaku UMKM dalam membuat laporan keuangan yang lebih akurat dan efisien (Khumaidi & Nanda, 2021). Pelatihan pencatatan keuangan berbasis aplikasi keuangan digital memberikan gambaran dan pemahaman terkait pentingnya pencatatan keuangan dan penggunaan aplikasi keuangan digital, sehingga dapat membantu UMKM dalam mengelola keuangan mereka dengan lebih baik (Grenang et al., 2022; Hubbansyah et al., 2023).

## **METODE**

### **Identifikasi Masalah Dan Tema Kegiatan Pengabdian**

Dalam kegiatan PkM ini, tim PkM bekerjasama dengan kelompok UMKM LENTERA menyelenggarakan kegiatan edukasi kepada para pelaku UMKM di daerah lenteng agung untuk meningkatkan kemampuan dan pemahaman pelaku UMKM atas proses management usaha. Berdasarkan hasil obesrvasi awal dalam bentuk diskusi kelompok terfokus (FGD) dengan pihak LENTERA, diidentifikasi perlunya edukasi mengenai peningkatan pengelolaan keuangan pada UMKM untuk mempersiapkan kondisi finansial dalam meningkatkan usahanya.

Peserta kegiatan PkM ini diikuti oleh 16 UMKM LENTERA yang memiliki usaha-usaha yang berbeda, pada umumnya bergerak di bidang kuliner. Lokasi kegiatan bertempat di salah satu rumah inisiator pembentuk komunitas UMKM Lentera di jalan Raya Lenteng Agung Timur, RT.005/RW. 017, Jakarta Selatan. Selain itu, pemilihan lokasi pelatihan dikarenakan lokasi yang strategis dan kondusif untuk melakukan pelatihan.



**Gambar 1.** FGD Permasalahan Mitra

## Metode Pelaksanaan

Kegiatan dilakukan dengan mekanisme pendampingan dan pelatihan secara tatap muka pada hari Sabtu, 22 Juli 2023. Materi pengelolaan keuangan berbasis aplikasi dibawakan oleh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan didampingi oleh mahasiswa yang berjumlah 7 mahasiswa. Pemaparan materi diawali dengan penjelasan singkat pentingnya melakukan pelaporan keuangan yang kemudian diikuti dengan praktik penggunaan aplikasi Buku Warung yang mereka harus unduh terlebih dahulu di handphone mereka masing-masing. Saat itu juga, mahasiswa mendampingi peserta pelatihan dan membantu agar pelaku UMKM faham dalam penggunaan aplikasi tersebut.



Gambar 2. Aplikasi Buku Warung

Aplikasi Buku Warung, memiliki fitur unggulan yakni mencatat utang dan piutang, mencetak dan mengirimkan invoice kepada konsumen ataupun *supplier*, dan mencatat stok persediaan yang tersedia. Para UMKM Lentera dapat mencatat nama, nomor telepon seluler, serta nominal utangnya. Buku warung juga terdapat alat pengingat kepada orang yang memiliki utang secara berkala.

## HASIL DAN EVALUASI KEGIATAN

Tabel 1. Hasil pre-test dan post-test

No	Nama	Jenis Usaha	Nilai Pretest	Nilai Posttest
1	Dudi Jukardi	Homedecor	70	100
2	Kinanti Roospitasari	Ecoprint dan Oshibana	70	100
3	Dewi Rosnawati	Pakaian online	70	100
4	Hesti Sorengpati	Kuliner	60	100
5	Asih	Rias Pengantin	80	100
6	Israel resibera	Kios creative	60	100
7	Azizah Nur Siregar	Kuliner	70	100
8	Paidi	Menjual Kue Basah	80	100
9	Arie	Makanan	50	90
10	Sugeng Riyanto	Aqiqah-Catering-Qurban	80	100
11	Nurul iffah	Kuliner	60	100

12	Untung Z	Bunga	70	100
13	Sumarni w	Catering	60	100
14	Fitria Nurhayati	Bakso Hansoe	70	90
15	Sri Purnawati	Batik	70	100
16	Sarmili	Ecoprint	80	100
Skor rata-rata			73,75	98,75

**Sumber :** Data Pelaksana Kegiatan

Hasil dari pre-test dan post-test yang dilakukan menunjukkan bahwa sebelum dilaksanakan kegiatan, pemahaman dan pengetahuan pelaku UMKM terkait dengan pengelolaan keuangan dan istilah-istilah umum yang terdapat pada bidang akuntansi keuangan tergolong masih rendah dengan skor 73,75. Dan hasil post-test setelah mengikuti serangkaian pelatihan dan pendampingan pengelolaan keuangan usaha adalah 98,75. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi peningkatan pengetahuan dan pemahaman yang cukup signifikan, sehingga pelaku UMKM di komunitas lentera dapat "naik kelas" dan UMKM yang lebih produktif dan menyerap lebih banyak tenaga kerja.

Hasil evaluasi kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini memberikan gambaran bahwa hampir seluruh UMKM belum pernah melakukan pengelolaan keuangan usaha yang baik dan pelaku UMKM merasa sangat baru dengan penggunaan Buku Warung sehingga pencatatan keuangan usaha mereka masih tercampur dengan keuangan pribadi dan keluarga.

Dalam pelatihan penggunaan aplikasi Buku Warung, pelaku UMKM mendapatkan beberapa manfaat yang ditawarkan oleh aplikasi Buku Warung, yaitu: (1) Mencatat transaksi. Dengan fitur ini, pelaku usaha bisa mencatat semua transaksi dengan rapih. Pengusaha bisa mencatat arus kas usaha dan dapat melakukan monitor dengan baik. Pengguna Buku Warung dapat membuat laporan keuangan harian, mingguan, dan bulanan. Selain itu, pengguna juga tidak perlu khawatir salah hitung atau kehilangan catatan karena semuanya telah tercatat dengan baik dalam database Buku Warung. (2) Pembayaran Digital. Fitur pembayaran digital memberikan keuntungan bagi penggunanya, di antaranya adalah dapat dipakai untuk keperluan transaksi antar Bank atau e-wallet, tidak ada biaya admin, buku Warung telah bekerjasama dengan Xendit dan OY! yang memiliki lisensi dari Bank Indonesia sehingga transaksi terjamin aman, pengguna tidak perlu mencatat ulang karena semua catatan transaksi tersimpan di aplikasi Buku Warung, membuat nota. Nota ini bisa langsung dikirim via WhatsApp atau bisa juga dicetak dengan printer sebagai bukti transaksi. (3) Mencatat utang dan piutang. Aplikasi ini bisa kita

gunakan untuk mencatat piutang pelanggan agar tidak lupa menagih dan Utang ke Supplier supaya tidak lupa untuk membayar.



**Gambar 3.** Pelatihan penggunaan aplikasi Buku Warung, pelaku UMKM

## KESIMPULAN

Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat kepada pelaku usaha UMKM Komunitas Lentera menunjukkan bahwa sebelum dilaksanakan kegiatan, pemahaman dan pengetahuan pelaku UMKM terkait dengan pengelolaan keuangan dan istilah-istilah umum yang terdapat pada bidang akuntansi keuangan tergolong masih rendah dan hanya satu atau dua pelaku saja yang telah mengetahui bahkan pernah menggunakan aplikasi Buku Warung. Setelah mengikuti serangkaian pelatihan dan pendampingan pengelolaan keuangan usaha, pelaku UMKM merasa bahwa mereka telah membuka ”gembok” level yang lebih tinggi sehingga dalam usaha mereka dapat ”naik kelas”.

Hal ini menunjukkan bahwa terjadi peningkatan pengetahuan dan pemahaman yang cukup signifikan, sehingga UMKM dapat lebih produktif untuk meningkatkan pendapatan usaha mereka dan menyerap lebih banyak tenaga kerja yang berasal dari lingkungan sekitar. Hal ini sejalan dengan beberapa kegiatan PkM yang dilaksanakan oleh dosen universitas lain di lokasi yang berbeda (Agustina et al., 2021; Khumaidi & Nanda, 2021; Musdalifah & Rachmawati, 2022).

Pelaku UMKM tertarik untuk mencoba Aplikasi Buku Warung yang telah dijelaskan oleh tim dosen dan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila, karena dapat mengatasi kendala yang mereka hadapi selama ini seperti pencatatan pembelian, pencatatan penjualan, pencatatan persediaan, pencatatan hutang dan piutang. Pelaku UMKM menjadi lebih mudah untuk membuat pembukuan dan laporan keuangan sederhana karena di dalam aplikasi Buku Warung tersebut sudah disediakan menu untuk hal tersebut, dan Pelaku UMKM lebih memahami tentang pentingnya pencatatan, pembukuan, hingga laporan keuangan dalam menjalankan usaha mereka (Amalina et al., 2023; Hubbansyah et al., 2023; Susilowati & Hartati, 2022).

Permasalahan dan kendala yang dihadapi dalam pengelolaan laporan keuangan menggunakan aplikasi buku warung, adalah perlunya jaringan internet yang tersedia dan stabil, untuk mendownload

aplikasi serta untuk mengoprasikan aplikasi tersebut. Adapun saran dalam pelaksanaan kegiatan PKM pada UMKM Lentera Jakarta adalah mereka perlu membiasakan diri dan terus menggunakan Aplikasi Buku Warung dalam menjalankan usaha mereka agar pencatatan lebih efisien, lengkap dan dapat meminimalkan kesalahan dalam pencatatan. Pembukuan dan laporan keuangan pun akan menjadi lebih efisien karena laporan yang digunakan oleh UMKM lebih mudah dipahami dan mudah dimengerti Jika pembukuan dan laporan keuangan dapat disajikan lebih baik, mereka dapat melakukan peminjaman modal usaha ke bank untuk mengembangkan usahanya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Y., Ningsih, S. S., & Mulyati, H. (2021). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Dengan Menggunakan Aplikasi SI APIK Pada UMKM. *Intervensi Komunitas*, 2(2), 134–145.
- Amalina, N., Prakoso, S. T., & Sari, D. P. (2023). PELATIHAN KEUANGAN BERBASIS TEKNOLOGI UMKM SEBAGAI PENDUKUNG INTERNAL ORGANISASI. *J-ABDI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 269–276.
- BPS. (2022). *Statistik UMKM Indonesia 2021*.
- Fahmisyah, W. (2022). #BUMDes Pelatihan dan Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan BUMDes Gubugklakah. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(2), 98 - 105. <https://doi.org/10.35814/suluh.v3i2.3027>
- Grengan, H. F. A. P., Putri, M. R. R., Cahyono, A. R., Sinansari, A. R., Nuzuliyani, D. F., Anjarwanto, R., & Arum, D. P. (2022). PELATIHAN PENCATATAN KEUANGAN BERBASIS APLIKASI KEUANGAN DIGITAL PADA UMKM DI KELURAHAN NGADIREJO KOTA BLITAR. *KARYA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(3), 98–103.
- Hendratni, T. W., Trirahayu, D., Riskarini, D., & Sudarmaji, E. (2022). PELATIHAN MENGHINDARI RESIKO KEBANGKRUTAN UMKM POSDAYA KECAPI II DI WILAYAH KABUPATEN JAKARTA SELATAN. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(2), 157–167.
- Hubbansyah, A. K., Baharuddin, G., & Munira, M. (2023). STRATEGI PENGEMBANGAN PARIWISATA KOTA CILEGON: PELUANG & TANTANGAN. *JRB-Jurnal Riset Bisnis*, 6(2), 213–225.
- Iha Haryani Hatta, Susilawati, S., Dian Riskarini, Yuli Ardianto, & Khalida utami. (2022). PELATIHAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN DIGITAL KEPADA RPTRA DAN PKK RAWA BEBEK PULOGEBOANG JAKTIM. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(1), 86-95. <https://doi.org/10.35814/suluh.v4i1.3373>
- Kemenkop. (2022). *Laporan Tahunan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Tahun 2021*.
- Khumaidi, A., & Nanda, A. P. (2021). Pelatihan Pengelolaan Keuangan Berbasis Teknologi Informasi Bagi UMKM di Pekon Margodadi Kabupaten Pringsewu. *NEAR: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 42–48.
- Kusumawardhany, S. S., Yunita Kurnia Shanti, Khoirunnisa Azzahra, Baiq Fitri Arianti, & Anggun Putri Romadhina. (2021). Penerapan Literasi Keuangan Dalam Memahami Financial Technology. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 2(2), 151-160. <https://doi.org/10.35814/suluh.v2i2.1544>
- Lailah Fujianti, Susilowati, Soemarsono, Sri Irvati, & Kenigi Harisandi. (2021). Meningkatkan Keahlian Pembukuan Berbasis Handphone bagi UMKM Posdaya Cempaka. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(1), 81-88. <https://doi.org/10.35814/suluh.v3i1.2557>
- Musdalifah, A. H. D., & Rachmawati, S. (2022). Pemanfaatan Teknologi Informasi Dalam Pengelolaan Keuangan UMKM. *Akasia: Artikel Ilmiah Sistem Informasi Akuntansi*, 2(2), 195–200.
- Nurminingsih, N., Agustin, D., & Jenih, J. (2021). Pelatihan Aplikasi Pencatatan Informasi Keuangan Usaha Mikro Dan Kecil (SI APIK) Dalam Rangka UMKM Naik Kelas Di Kelurahan Bambu Apus, Jakarta Timur. *Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat (Pamas)*, 5(1), 27-34.
- Susilowati, T., & Hartati, S. (2022). Pelatihan Pengelolaan Keuangan Berbasis Teknologi Informasi Bagi Umkm Di Pekon Sukaratu. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Tapis Berseri (JPMTB)*, 1(2), 133–138.
- World Bank. (2022). *The Role of Micro, Small, and Medium Enterprises in the Indonesian Economy*.





# **IMPLEMENTASI ALAT PENETAS TELUR UNTUK PETERNAK SKALA KECIL**

Eef syaifuloh<sup>1</sup>, Yos Nofendri<sup>2\*</sup>,  
Aldi fadillah<sup>3</sup>, Kevin sigit Dwi  
N<sup>4</sup>, Choirul prayoga<sup>5</sup>, Yoga  
Aditya<sup>6</sup>, Oktarina Heriyani<sup>7</sup>,  
Hendi Saryanto<sup>8</sup>, Emilia Roza<sup>9</sup>,  
M. Mujirudin<sup>10</sup>, Dwi Astuti<sup>11</sup>,  
Atiqah Mutia<sup>12</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6,7,8</sup> Program Studi Teknik  
Mesin, Universitas  
Muhammadiyah Prof. DR.  
Hamka, Jakarta, Indonesia.  
<sup>9,10,11</sup> Program Studi Teknik  
Elektro, Universitas  
Muhammadiyah Prof. DR.  
Hamka, Jakarta, Indonesia.  
<sup>12</sup> Program Studi Teknik  
Informatika, Universitas  
Muhammadiyah Prof. DR.  
Hamka, Jakarta, Indonesia.

Artikel

Diterima : 25 Januari 2023

Disetujui : 08 Februari 2023

Email : [yos\\_nofendri@uhamka.ac.id](mailto:yos_nofendri@uhamka.ac.id)

## **Abstrak**

Permasalahan yang terjadi di peternakan pancoran adalah pembibitan dan minim pemahaman tentang menggunakan alat penetas telur. Keberhasilan dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat apabila permasalahan dalam peternakan tersebut dapat diatasi. Peternakan pancoran sebelumnya hanya dapat menambah populasi ayam sekitar 10 ekor dari telur sebanyak 30 butir dalam 1 kali periode penetasan dengan presentase keberhasilan 33% , kini peternakan pancoran dapat menambah populasi sebanyak 46 ekor dari telur sebanyak 77 butir dengan presentase keberhasilan 59%. Dapat terlihat perbedaan dalam menambah populasi sebelum adanya pelaksanaan pengabdian masyarakat dan setelah pelaksanaan pengabdian masyarakat. Peternakan pancoran saat ini sudah dapat menggunakan alat penetas telur dengan pemahaman pada saat kegiatan penyuluhan.

**Kata Kunci:** Telur ayam, Alat penetasan, peternakan ayam

## **Abstract**

*The problems that occur in Pancoran chicken farms are breeding and lack of understanding about using egg incubators. problems with livestock can be overcome by the success of the campus in carrying out PKM Program. Previously, Pancoran farms could only increase the chicken population by around 10 from 30 eggs in 1 hatching period with a success percentage of 33%, now Pancoran farms can increase the population by 46 eggs from 77 eggs with a success percentage of 59%. success rate can be seen the difference in increasing the population before the implementation of community service and after the implementation of community service. Pancoran farms are now able to use egg incubators with understanding during counseling activities.*

**Keywords:** *Chicken farm, egg, Incubator*

## PENDAHULUAN

Ayam lokal termasuk salah satu hewan ternak yang dibudidayakan oleh masyarakat Indonesia hingga ke pedesaan. Pengembangan peternakan ayam lokal adalah salah satu cara yang untuk meningkatkan pendapatan para peternak. Terdapat beberapa faktor yang dapat memberi kemudahan dalam memelihara ayam lokal. Faktro tersebut di antaranya yaitu peternakan tidak membutuhkan lahan yang luas dan penyediaan pakan murah, mudah serta waktu produksi lebih singkat. Dampak ini bisa dirasakan langsung manfaat ekonominya Akan tetapi didalam pengembangan ayam lokal masih menghadapi berbagai banyak kendala, diantaranya adalah sistem pemeliharaannya masih sangat tradisional, produktivitas yang masih rendah dalam produksi daging maupun produksi telur. Selain itu masalah lain seperti variasi mutu genetik, tingginya nya tingkat kematian, belum sesuainya pemberian pakan dengan tingkat kebutuhan, baik berupa kuantitas maupun berupa kualitasnya

Pada saat ini salah satu jenis ayam lokal yang banyak dibudidayakan oleh masyarakat Indonesia adalah Ayam Bangkok. Ayam Bangkok biasanya digunakan sebagai pejantan. Ini disebabkan karena memiliki berbagai keistimewaan. Bentuk tubuh terlihat ramping, kuat dan memiliki daya tahan berlaga yang sangat tinggi. Disamping itu, harga jual ayam Bangkok mempunyai nilai yang tinggi.(Badaruddin et al., 2017)

Di peternakan pancoran tersebut memiliki populasi ayam 150-200 ekor ayam , yang mana setiap bulan nya akan terus bertambah sesuai dengan tingkat keberhasilan dalam pembibitan , Dalam perkembangan populasi ayam peternakan pancoran memiliki potensi yang sangat besar , hanya saja yang dialami peternakan tersebut memiliki permasalahan dalam pembibitan. Pembibitan menjadi permasalahan yang sangat besar dalam peternakan, nilai keberhasilan dalam pembibitan dapat mempengaruhi perkembangan peternakan. Pada umumnya Peternak dalam menetas telur menggunakan induknya (NURHIDAYAT, M. Z, 2020). Dengan demikian, tim pengusul memilih topik dengan judul “IMPLEMENTASI ALAT PENETAS TELUR UNTUK PETERNAK SKALA KECIL” sebagai salah satu bentuk program kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) bekerja sama dengan mitra UMKM yaitu salah satu peternakan ayam yang berada di kelurahan Pancoran Jakarta Selatan.

Pelaksanaan penetasan telur yang dilakukan secara tradisional yaitu menggunakan induknya dinilai kurang efektif. Penetasan menggunakan induk tersebut terbatas dalam hal jumlah telur yang dapat dieraminya (Sentono, Ahmad, Ranu, 2020). Salah satu pemecahan masalah dengan penerapan teknologi dalam dunia peternakan adalah dengan menggunakan mesin tetas telur atau biasa disebut juga dengan inkubator penetas telur (Sentono, Ahmad, Ranu, 2020). Secara mendasar, inkubasi telur adalah menggunakan cara untuk memproses perkembangan embrio di dalam telur fertil sampai telur tersebut menetas oleh induknya (Fradila, A. I, 2021)

Mesin penetas telur merupakan suatu mesin yang dapat membantu untuk menetas telur. Mesin tetas ini dilengkapi dengan perlengkapan pendukung untuk mengendalikan keadaan lingkungannya,

seperti mirip dengan indukan (Ahla, Z. Y. U., & Musafa, A, 2019). Box (kotak) mesin tetas diusahakan terbuat dari bahan yang anti rayap dan anti air supaya lebih awet serta higienis sehingga tidak mempengaruhi kualitas telur yang hendak ditetaskan. Peternak untuk mendapat hasil yang maksimal dalam pembibitan maka diperlukan alat inkubator otomatis yang dapat mengatur panas dan kelembapan serta dapat membolak-balikan telur secara otomatis, inkubator otomatis tersebut dapat membantu dalam pembibitan dengan biaya yang tidak terlalu tinggi dan memiliki daya tetas yang maksimal.

## **METODE**

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan ini adalah penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan. Penyuluhan dilakukan untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman tentang permasalahan di dalam proses pembibitan. Pelatihan ditujukan untuk meningkatkan keterampilan peternak dalam penggunaan alat penetas telur untuk mengatasi persoalan rendahnya keberhasilan dalam pembibitan. Metode pendampingan dilakukan untuk memastikan peternak pancoran dapat mengimplementasikan alat penetas telur dengan benar yang diperoleh dari penyuluhan dan pelatihan terutama dalam meningkatkan pembibitan.

## **PEMBAHASAN**

Kegiatan penyuluhan pada pengabdian masyarakat ini bertujuan memberikan pemahaman dalam mengatasi permasalahan pembibitan menggunakan alat penetas telur. Dalam mengatasi pembibitan menggunakan alat penetas telur pengetahuan dan pemahaman peternak pancoran masih sangat terbatas baik menyangkut alat penetas telur dan cara penggunaan alat penetas telur tersebut. Rendahnya pemahaman ini disebabkan terbatasnya pengetahuan. Selama melakukan pengabdian masyarakat di peternakan pancoran, peternakan tersebut sangat antusias dalam pemahaman tentang penggunaan alat inkubator telur.

Dalam pelatihan peternak melakukan percobaan penggunaan alat penetas yang didampingi oleh kelompok pengabdian, dalam percobaan penggunaan alat penetas telur, pihak UMKM mencoba untuk melakukan pengaturan untuk suhu dan kelembapan serta penggunaan rak yang dapat berputar secara otomatis. Pendampingan pada percobaan penggunaan alat penetas telur bertujuan untuk memastikan bahwa mereka sudah memahami tentang penggunaan alat penetas telur dengan apa yang sudah dilakukan kegiatan penyuluhan dan pelatihan penggunaan alat penetas telur.



**Gambar 1.** Implementasi penggunaan alat penetas telur kepada peternakan pancoran

Proses penetasan menggunakan alat penetas telur membutuhkan alat teropong yang bertujuan untuk melihat perkembangan embrio pada telur, dalam pengabdian masyarakat di peternakan pancoran kami membuatkan alat teropong telur agar proses penetasan dapat berjalan dengan maksimal (Garno, G., Suparno, S., Asep, J., Apriade, V., & Jamaludin, I., 2022)



**Gambar 2.** Alat peneropong telur

Pelaksanaan pengabdian masyarakat di peternakan pancoran dapat dinyatakan berhasil dikarenakan pada percobaan alat inkubator yang kami buat mendapatkan perkembangan hasil pembibitan dari sebelum adanya pelaksanaan pengabdian, peternakan tersebut yang awalnya hanya dapat menetas 10 telur yang menjadi anakan dari 30 butir dengan presentase keberhasilan 33%, dengan adanya pengabdian masyarakat menggunakan alat penetas telur yang kami buat dapat menetas 46 butir telur

yang menjadi anakan dari jumlah telur sebanyak 77 butir telur yang memiliki presentase keberhasilan 59% . Dapat terlihat perbandingan yang signifikan dari keberhasilan sebelum dan sesudah melakukan pengabdian masyarakat pada peternakan tersebut, Tingkat keberhasilan dalam menetas telur setelah melakukan pengabdian masyarakat dapat memecahkan Permasalahan dalam pembibitan di peternakan pancoran, Serta pemahaman yang cukup tentang penggunaan alat inkubator dengan baik yang akan di gunakan pada proses penetasan yang akan datang



**Gambar 3.** Hasil pembibitan menggunakan alat penetas telur

## **SIMPULAN**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan kegiatan tersebut, dapat disimpulkan bahwa kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) merupakan salah satu upaya guna membantu dalam menyelesaikan permasalahan di peternakan yang berada di Jakarta, salah satunya adalah Peternakan pancoran yang masih minim dalam pengetahuan dan pemahaman cara penggunaan alat penetas telur . dalam pelaksanaan pengabdian masyarakat dikatakan berhasil ketika permasalahan yang terjadi pada peternakan tersebut dapat ditangani dengan adanya pengabdian masyarakat ini, tingkat keberhasilan dalam pembibitan mengalami perkembangan pada saat kelompok kami melakukan pengabdian masyarakat. Keberhasilan sebelumnya hanya dapat menetas telur sebanyak 10 butir dari jumlah telur sebanyak 30 butir dan memiliki tingkat keberhasilan 33% dalam 1 periode penetasan dan setelah pelaksanaan pengabdian masyarakat ini dapat menetas 46 butir dari jumlah telur sebanyak 77 dengan mendapatkan presentase keberhasilan 59% . Besar harapan dengan adanya kehadiran kami selaku mahasiswa Fakultas Teknologi industri dan Informatika Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. HAMKA dalam menjalankan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat mampu memberikan perubahan dalam perkembangan peternakan yang jauh lebih baik lagi dari sebelumnya

## Saran

Dari hasil pelaksanaan pengabdian dapat meningkatkan jumlah anak ayam dari pengeraman secara konvensional dan pengeraman dengan menggunakan mesin pengeraman otomatis. Diperlukan langkah lebih lanjut berupa teknik pemeliharaan pembibitan supaya bibit yang berhasil dieramkan dapat berkembang dari anak ayam menjadi induk ayam selanjutnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahla, Z. Y. U., & Musafa, A. (2019). Pengendalian suhu dengan metode pid pada alat penetas telur. *MAESTRO*, 2(2), 493-501.
- Ammar, M. Z., Tanwiriah, W., & Indrijani, H. (2016). Performa Awal Produksi Ayam Lokal Jimmy Farm Cipanas Cianjur Jawa Barat. *Jurnal Unpad*, 6(1), 1–11.
- Fradila, A. I. (2021). *PENGEMBANGAN SISTEM CERDAS MONITORING INKUBATOR PENETAS TELUR JARAK JAUH BERBASIS ANDROID* (Doctoral dissertation, Universitas Negeri Makassar).
- Fuazen, F., Elandi, E., & Gunarto, G. (2019). Analisa Efisiensi Kalor Pada Alat Penetas Telur. *Suara Teknik: Jurnal Ilmiah*, 10(2), 19–25. <https://doi.org/10.29406/stek.v10i1.1541>
- Garno, G., Suparno, S., Asep, J., Apriade, V., & Jamaludin, I. (2022). Implementasi teknologi alat penetas dan teropong otomatis untuk meningkatkan daya tetas telur bebek di UKM Beki Karawang. *Jurnal Kreativitas Pengabdian kepada Masyarakat*, 5(10), 3504-3513
- Handayanto, A. (2010). Persamaan differensial parsial dalam koordinat silindris pada masalah konduksi panas. *Jurnal Matematika Dan Pendidikan*, 1(1), 1–7.
- Hartono, R., Fathuddin, M., & Izzuddin, A. (2017). Perancangan dan Pembuatan Alat Penetas Telur Otomatis Berbasis Arduino. *Energy*, 7(1), 30–37.
- Jusman, M. R. R., Masita, S., & Dzarfaraby, M. (2021). SISTEM KONTROL & MONITORING MESIN PENETAS TELUR BERBASIS IOT (Internet Of Things). *Mechatronics Journal In Professional and Entrepreneur*, 3(2), 64–71.
- Khaerunisa, Nahariah, & Mupiningrum, E. (2016). *Fakultas Peternakan Universitas Hasanuddin, Makassar Jl. Perintis Kemerdekaan Km. 10, Makassar, 90245*. 135–138.
- Kurniawan, E., Wibowo, A. S., Elektro, F. T., & Telkom, U. (2017). Perancangan Inkubator Untuk Penetasan Telur Bebek Otomatis. *Elektra*, 2(2), 20–31. <https://pei.e-journal.id/jea/article/view/30>
- NURHIDAYAT, M. Z. (2020). *TA: IMPLEMENTASI FUZZY MAMDANI PADA SISTEM PENGENDALI KUALITAS AIR UNTUK PENETASAN TELUR IKAN* (Doctoral dissertation, Institut Teknologi Nasional Bandung).
- Onainor, E. R. (2019). *Fertilitas, Daya Tetas, Berat Tetas dan Umur Kematian Embrio pada Umur Telur Tetas Burung Puyuh yang Berbeda*. 1, 105–112.
- Prasetyo, P. J., Rosadi, A., & Haryanti, T. (2019). Teknologi Tepat Guna Penetasan Telur Burung Murai Berbasis Arduino Uno. *Jurnal Ilmiah Computing Insight*, 1(1), 1–6.
- Purba, Roganda, P. (2019). *Analisis Kestabilan Kelembaban Pada Mesin Penetas Telur Terhadap Variasi Daya*. 1–41.
- Sasinda, B. (2020). *PERANCANGAN DAN PEMBUATAN MESIN PENETAS TELUR UNGGAS DENGAN ARDUINO BERBASIS IoT*.
- Sentono, Ahmad, Ranu, A. (2020). *Rancang Bangun Inkubator Penetas Telur Berbasis Internet Of Things*. 1–29.
- Supriyono, D. (2014). *Rancang Bangun Pengontrol Suhu dan Kelembaban Udara Pada Penetas Telur Ayam Berbasis Arduino Mega 2560 Dilengkapi UPS*. 12.
- Wirajaya, M. R., Abdussamad, S., & Nasibu, I. Z. (2020). Rancang Bangun Mesin Penetas Telur Otomatis Menggunakan Mikrokontroler Arduino Uno. *Jambura Journal of Electrical and Electronics Engineering*, 2(1), 24–29. <https://doi.org/10.37905/jjee.v2i1.4579>

# **PENINGKATAN KESEHATAN LINGKUNGAN POSDAYA MASYARAKAT JAKARTA SELATAN MELALUI PEMBUATAN HAND SANITIZER DARI ECO- ENZYME**

Sarah Zaidan<sup>1</sup>, Novi Yantih<sup>2</sup>,  
Kartiningsih<sup>3</sup>, Dessi Setiyawan<sup>4</sup>,  
Trisna Permadi<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup> Fakultas Farmasi,  
Universitas Pancasila,  
Jakarta, Indonesia.

Artikel

Diterima : 01 September 2022

Disetujui : 16 Januari 2023

Email :

sarah.zaidan@univpancasila.ac.id

## **Abstrak**

Hand sanitizer di saat pandemik ini menjadi primadona sehingga bahan-bahannya menjadi langka dan harganya melonjak berlipat-lipat, hal ini menyebabkan masyarakat melakukan pembuatan hand sanitizer sendiri, namun seringkali masyarakat menggunakan bahan-bahan yang berdampak buruk pada Kesehatan. Enzim dari “sampah” ini adalah salah satu cara manajemen sampah yang memanfaatkan sisa-sisa dapur untuk sesuatu yang sangat bermanfaat, dengan demikian sangat logis bila eco-enzyme ini disebut dengan istilah “cairan ajaib”. Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan program kemitraan masyarakat ini berupa kegiatan dalam bentuk edukasi, pelatihan, dan pendampingan pengolahan sampah organik menjadi cairan eco-enzyme sebagai bahan hand sanitizer pada POSDAYA SOKA yang beralamat Jalan Bungur 2 Kp. Duku., RT. 02/12 Kelurahan Kebayoran Lama Selatan, Kecamatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan. Hasil kegiatan, anggota POSDAYA SOKA dapat mengelola dan memanfaatkan sampah organik menjadi cairan eco-enzyme untuk bahan hand sanitizer, sehingga terjadi peningkatan kemandirian kesehatan anggota POSDAYA melalui penggunaan hand sanitizer hasil swadaya masyarakat.

**Kata Kunci:** POSDAYA, eco enzyme, hand sanitizer, sampah organik

## **Abstract**

*Hand sanitizers during this pandemic have become prima donna so that the ingredients are scarce and the price has increased many times, this has caused people to make their own hand sanitizers, but often people use ingredients that have a negative impact on health. Enzymes from "garbage" is one way of waste management that uses kitchen leftovers for something very useful, so it is very logical that this eco-enzyme is called the "magic liquid". Community Service (PKM) with this community partnership program is in the form of activities in the form of education, training, and assistance in processing organic waste into eco-enzyme liquid as a hand sanitizer material at POSDAYA SOKA which is located at Jalan Bungur 2 Kp. Duku., RT. 02/12 Kelurahan Kebayoran Lama Selatan, Kecamatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan. As a result of the activity, POSDAYA can manage and utilize organic waste into ecoenzyme liquid for hand sanitizer, so that there is an increase in the health independence of POSDAYA members through the use of hand sanitizers produced by the community.*

**Keywords:** POSDAYA, eco-enzyme, hand sanitizer, organic waste.

## PENDAHULUAN

Sampah adalah suatu bahan yang telah dibuang atau tidak terpakai lagi oleh pemiliknya dan sampah organik bisa dikatakan sebagai sampah yang ramah lingkungan bahkan sampah organik bisa diolah kembali menjadi suatu yang bermanfaat bila dikelola dengan tepat, namun sampah organik bila tidak dikelola dengan benar akan menimbulkan penyakit dan bau yang kurang sedap hasil dari pembusukan sampah organik yang cepat (1), (2). Kita semua dapat mengelola sampah dengan prinsip 3R. (Reuse Reduce Recycle), dimana pengelolaan sampah dengan sistem 3R bisa dicoba oleh setiap orang dan kapan saja serta menangani sampah dengan prinsip 3R hanya membutuhkan meluangkan waktu dan kepedulian akan timbulnya penyakit dari sampah (3),(4).

Berdasarkan jenisnya sampah organik dapat digolongkan menjadi 2 antara lain sampah organik basah dan kering. Sampah organik basah adalah sampah yang banyak mengandung air, contohnya sisa sayur, kulit pisang, buah yang busuk, kulit bawang dan sejenisnya, sampah organik dapat menimbulkan bau tidak sedap sebab kandungan air tinggi yang menyebabkan sampah jenis ini cepat membusuk (5),(6). Kebanyakan sampah organik sulit diolah kembali jadi lebih sering dibakar untuk memusnahkannya. Masing – masing sampah bila berniat untuk mengelola pasti bisa diolah kembali menjadi suatu yang bermanfaat, salah satunya adalah mengolah sampah organik menjadi cairan ajaib eco-enzyme untuk bahan hand sanitizer (7),(8).

Prinsip proses pembuatan eco-enzyme sendiri sebenarnya mirip proses pembuatan kompos, namun ditambahkan air sebagai media pertumbuhan sehingga produk akhir yang diperoleh berupa cairan yang lebih disukai karena lebih mudah digunakan (9),(10),(11). Keistimewaan eco-enzyme tidak memerlukan lahan yang luas untuk proses fermentasi seperti pada proses pembuatan kompos, bahkan produk ini tidak memerlukan bak komposter dengan spesifikasi tertentu. Botol-botol bekas air mineral maupun bekas produk lain yang sudah tidak digunakan dapat dimanfaatkan kembali sebagai tangki fermentasi eco-enzyme. Hal ini juga mendukung konsep reuse dalam menyelamatkan lingkungan (12),(13)

Eco-enzyme hanya membutuhkan media seukuran botol sehingga dapat menghemat tempat pengolahan serta dapat diterapkan di rumah (14),(15).. Sasaran masyarakat yang dituju adalah masyarakat berbasis keluarga atau yang lebih dikenal dengan Pos Pemberdayaan Keluarga (POSDAYA). POSDAYA merupakan kepanjangan dari Pos Pemberdayaan Keluarga merupakan suatu forum silaturahmi advokasi, komunikasi, informasi, edukasi, dan wadah koordinasi kegiatan penguatan fungsi-fungsi keluarga secara terpadu. POSDAYA merupakan wahana pemberdayaan 8 (delapan) fungsi keluarga secara terpadu, utamanya fungsi Agama, Budaya, Perlindungan, Reproduksi /Kesehatan, Pendidikan, Ekonomi/Wirusaha dan Lingkungan (16). POSDAYA bisa dikembangkan menjadi pelayanan keluarga secara terpadu, utamanya pelayanan kesehatan, pendidikan, wirusaha, dan pengembangan lingkungan yang memudahkan keluarga berkembang secara mandiri, yang tentu saja dilakukan dengan pembinaan yang baik (17),(18).

Pembinaan Universitas Pancasila kepada mitra POSDAYA diharapkan dapat mewujudkan peningkatan sosial ekonomi dan kesehatan masyarakat. Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dengan program kemitraan masyarakat ini dilakukan berupa kegiatan dalam bentuk edukasi, pelatihan, dan pendampingan pengolahan sampah organik menjadi cairan *eco-enzyme* sebagai bahan *hand sanitizer* pada POSDAYA SOKA yang beralamat Jln. Bungur 2 Kp. Duku., RT. 02/12 Kelurahan Kebayoran Lama Selatan, Kecamatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan.

## **METODE**

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dilaksanakan dalam 6 (enam) kegiatan utama, dimana pada hari pertama yang dilakukan adalah kegiatan edukasi atau penyuluhan terkait seluk beluk sampah dan pemanfaatan serta pengolahannya secara umum. Pada tahap selanjutnya dilakukan pelatihan dan pendampingan dalam memilah sampah, memilah sampah organik yang dapat digunakan untuk bahan baku pembuatan *eco-enzyme*, yang selanjutnya pembuatan *hand sanitizer* dari cairan *eco-enzyme* yang diperoleh. Pada saat sebelum dan sesudah setiap kegiatan, para peserta POSDAYA SOKA mengisi kuesioner singkat, dimana dari kuesioner sederhana ini dapat dievaluasi tingkat pengetahuan para anggota POSDAYA SOKA sebelum dan sesudah kegiatan PKM berjalan.

Penyelesaian masalah mitra pada kegiatan PKM ini adalah pelatihan yang melibatkan mitra secara aktif atau (*experimental learning*) dengan kegiatan utamanya adalah

1. Edukasi dan melatih mitra memilah sampah; Pada kegiatan ini mitra akan diberikan edukasi atau pengetahuan terlebih dahulu untuk memahami bagaimana membedakan sampah sesuai jenis-jenisnya, kemudian selanjutnya mitra diberikan pelatihan langsung untuk melakukan pemilahan sampah sesuai jenis-jenisnya. Metode pelaksanaan yang digunakan pada tahap ini adalah pemberian materi dengan menggunakan modul dan video. Pada tahap ini sebelum pemberian materi edukasi peserta para anggota POSDAYA kami berikan pretest terlebih dahulu untuk mengetahui sejauh mana pemahaman peserta sebelum mendapatkan edukasi. Pada pelatihan langsung yang dilakukan adalah melatih mitra secara langsung untuk memilah sampah sesuai dengan jenisnya.
2. Melatih dan mendampingi mitra dalam memilah sampah organik yang dapat digunakan sebagai bahan baku produksi *eco-enzyme*; Pada kegiatan ini mitra akan dilatih dan didampingi untuk memilah sampah organik yang terdiri dari sampah buah dan sayuran, air dan gula, termasuk buah hasil gigitan hewan termasuk kelelawar dan ulat. Untuk sampah buah ada sedikit persyaratannya, dimana tidak semua sampah buah dapat digunakan sebagai bahan baku *eco-enzyme*. Untuk buah yang berlemak seperti durian, kelapa, alpukat dan kacang tanah tidak dapat digunakan sebagai bahan baku *eco-enzyme*. Mengingat 70% dari sampah yang ada itu adalah

- sampah organik, maka akan lebih mudah mendapatkan sampah organik tersebut sebagai bahan baku produksi ecoenzyme.
3. Melatih dan mendampingi mitra memiliki keterampilan dalam mengolah sampah organik menjadi cairan eco-enzyme; Pada kegiatan ini akan dilakukan pelatihan dan pendampingan mitra agar memiliki keterampilan dalam mengolah sampah organik menjadi cairan eco-enzyme untuk nantinya akan digunakan sebagai bahan hand sanitizer. Selain buah yang berlemak seperti durian, kelapa, alpukat dan kacang tanah yang tidak dapat digunakan sebagai bahan baku eco-enzyme, nanas dan cabai juga tidak dapat digunakan bila hasil dari cairan eco-enzyme ini akan digunakan sebagai hand sanitizer karena akan membuat tangan kering dan pedas. Para anggota POSDAYA melakukan pembuatan cairan eco-enzyme dengan proses fermentasinya selama 3 bulan dan selama pembuatannya dilakukan pendampingan secara langsung.
  4. Meningkatkan kemampuan mitra dalam memanfaatkan eco-enzyme menjadi produk hand sanitizer; Pada kegiatan ini mitra akan ditingkatkan kemampuannya dalam memanfaatkan eco-enzyme menjadi produk hand sanitizer, sehingga dapat langsung memanfaatkan hasil produk dari pengolahan sampah organik ini. Pada tahap akhir ini peserta para anggota POSDAYA diberikan posttest untuk melihat peningkatan pemahaman dan kemampuan dalam pengolahan sampah organik menjadi cairan ecoenzyme dan produk hand sanitizer.
  5. Meningkatkan pemahaman mutu produk eco-enzyme dan hand sanitizer; Pada kegiatan ini akan dilakukan pemahaman tentang bagaimana meningkatkan mutu produk ecoenzyme dan hand sanitizer dengan melakukan uji mutu dari produk-produk tersebut ke laboratorium. Suatu produk cairan eco-enzyme dan hand sanitizer, mempunyai persyaratan mutu diantaranya adalah pH dan aroma keasamannya.
  6. MONEV akan dilakukan berdasarkan: 1) Hasil pretest dan posttest 2) Pengamatan langsung terhadap keaktifan anggota mitra dalam mengikuti kegiatan pada saat pelatihan dan pendampingan.

## **PEMBAHASAN**

Lingkungan wilayah POSDAYA SOKA juga merupakan wilayah yang padat penduduk dan dekat dengan pasar yang tentu saja buangan sampahnya banyak. Kondisi perekonomian masyarakatnya sebagian besar termasuk menengah ke bawah, namun karena masyarakatnya yang haus akan ilmu maupun keterampilan dan peduli akan lingkungannya termasuk kebersihan lingkungannya, maka kami sangat baik bila kami melakukan edukasi dan pelatihan pembuatan cairan eco-enzyme yang berasal dari sampah organik yang tentu saja banyak terdapat disana bahkan sudah termasuk katagori mengotori lingkungannya.

POSDAYA SOKA, tipe masyarakatnya sebagian besar masyarakat yang mudah untuk diberikan edukasi, arahan dan pembinaan, dengan demikian memudahkan bagi kami untuk dapat menginduksi

pengetahuan dan keterampilan pengolah sampah atau limbah ini. Kegiatan dilakukan pada hari Rabu, 23 Maret secara luring diawali dengan pembukaan, sambutan dari Ketua PKM dan Ketua RW, RT dan Ketua POSDAYA SOKA. Sebelum kegiatan penyuluhan dimulai, dilakukan pre-test terlebih dahulu kepada 20 orang peserta. Kegiatan dilanjutkan dengan penyuluhan dengan menggunakan modul dan pelatihan langsung pembuatan cairan eco-enzyme dari 4 narasumber Dosen FFUP, alumni dan mahasiswa yang dilibatkan pada kegiatan tersebut, kegiatan PKM diakhiri dengan post-test.



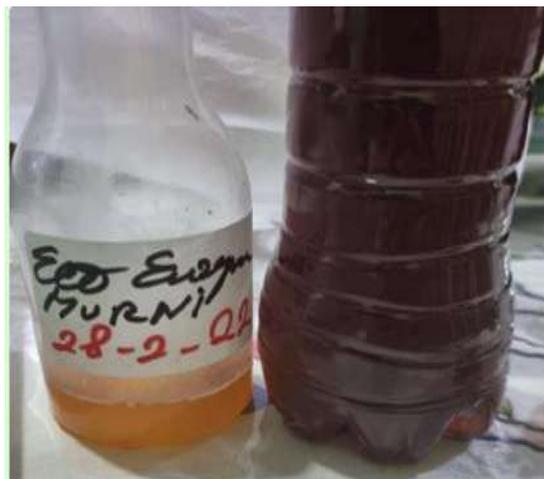
**Gambar 1.** Lingkungan dan Kegiatan Masyarakat POSDAYA SOKA

Metode edukasi dan pelatihan berbasis pengalaman atau *experimental learning* merupakan metode yang digunakan pada kegiatan PKM kemitraan peningkatan kesehatan lingkungan POSDAYA SOKA melalui pengolahan sampah organik menjadi *ecoenzyme* sebagai bahan *hand sanitizer*. Edukasi, pelatihan dan sistem pendampingan dilakukan pada kegiatan peningkatan kesehatan lingkungan POSDAYA SOKA melalui pengolahan sampah organik menjadi *ecoenzyme* sebagai bahan *hand sanitizer*, mitra di edukasi mulai dari pengenalan jenis-jenis sampah, dilatih dan didampingi dalam produksi cairan *eco-enzyme* dari sampah organik sampai dengan pembuatan produk *hand sanitizer* dari cairan *eco-enzyme* yang dihasilkan, menggunakan metode pelatihan dengan menggunakan penayangan video yang kemudian dilanjutkan dengan pembuatan langsung pengolahan sampah organiknya menjadi cairan *eco-enzyme* dan *hand sanitizer* melalui pelatihan langsung dan pendampingan, selain itu pengenalan akan uji mutu produk cairan *eco-enzyme* dan *hand sanitizer* pada mitra POSDAYA SOKA di laboratorium pengujian. .

*Eco-enzyme* hanya membutuhkan media seukuran botol sehingga dapat menghemat tempat pengolahan serta dapat diterapkan di rumah. Kami tim dosen Fakultas Farmasi Universitas Pancasila

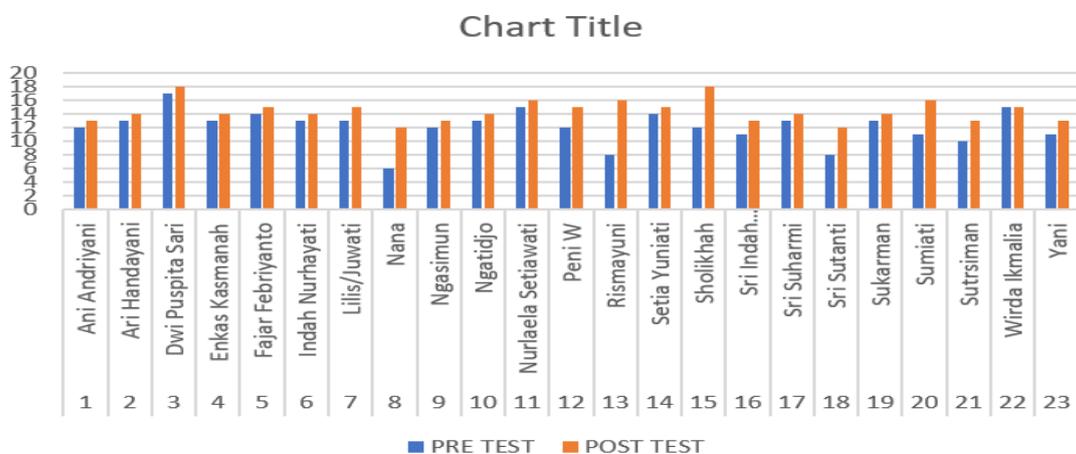
berserta alumnya, melakukan penyuluhan sekaligus pelatihan pembuatan eco-enzyme pada masyarakat POSDAYA SOKA, dengan pengolahan sampah organik khususnya dari kulit buah jeruk, apel dan pir, dimana sampah tersebut merupakan limbah dari pembuatan salad buah yang kami lakukan pada saat itu.

Pada akhirnya dengan semua yang dilakukan tadi maka implementasinya pada mitra POSDAYA SOKA adalah masyarakat di POSDAYA dapat hidup sehat dengan lingkungan yang bersih, dan dapat memproduksi hand sanitizer dari cairan eco-enzyme hasil dari pengolahan sampah organik di sekitar lingkungan mitra POSDAYA SOKA yang memenuhi syarat uji mutu.



**Gambar 2.** Hasil panen eco-enzyme dari kulit buah dan limbah sayur

Meningkatkan kemampuan mitra dalam memanfaatkan eco-enzyme menjadi produk hand sanitizer; Pada kegiatan ini mitra ditingkatkan kemampuannya dalam memanfaatkan eco-enzyme menjadi produk hand sanitizer, sehingga dapat langsung termanfaatkan hasil produk dari pengolahan sampah organik ini. Pada tahap akhir ini pesreta para anggota POSDAYA diberikan postest untuk melihat peningkatan pemahaman dan kemampuan dalam pengolahan sampah organik menjadi cairan ecoenzyme dan produk hand sanitizer.



**Gambar 3.** Hasil Pre dan Post Test Para Peserta dari POSDAYA SOKA

Terlihat pada Gambar 3, hasil evaluasi dari kegiatan berdasarkan pre-test dan post-test menunjukkan adanya peningkatan pemahaman dari peserta POSDAYA Soka yang ikut penyuluhan dan pelatihan ditunjukkan dengan adanya peningkatan rata-rata nilai post-test peserta, dibandingkan dengan nilai pre-test. Dengan demikian dapat diketahui bahwa sebagian besar peserta telah memahami materi penyuluhan dan pelatihan dengan sangat baik.

MONEV dilakukan berdasarkan: 1) Hasil pretest dan postest 2) Pengamatan langsung terhadap keaktifan anggota mitra dalam mengikuti kegiatan pada saat pelatihan dan pendampingan.



**Gambar 4.** Potongan Gambar dari hasil publikasi media elektronik

## SIMPULAN

### Kesimpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat dalam bentuk pelatihan pengolahan sampah organik menjadi cairan eco enzyme sebagai bahan dasar hand sanitizer dilaksanakan pada hari Rabu 23 Maret 2020 di POSDAYA SOKA yang beralamat di Jalan Bungur 2 Kp. Duku., RT. 02/12 Kelurahan Kebayoran Lama Selatan, Kecamatan Kebayoran Lama Jakarta Selatan., dengan sasaran kegiatan adalah Warga Pejaten Timur yang tinggal di wilayah RT 005/05. Sebagaimana tujuan dari pada kegiatan tersebut adalah untuk memberikan pemahaman mengenai pengolahan sampah organik menjadi cairan eco-enzyme sebagai bahan dasar hand sanitizer. Pelatihan yang telah dilaksanakan tersebut dapat memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai pengelolaan sampah organik menjadi cairan eco enzyme yang memiliki nilai ekonomis dan bisa digunakan sebagai bahan dasar berbagai produk perbekalan kesehatan rumah tangga.

## Saran

Secara umum, hendaknya pengabdian masyarakat mengenai edukasi semacam ini dilakukan secara rutin dan lebih ditingkatkan lagi di berbagai wilayah sekitar lingkungan Universitas Pancasila dengan sasaran masyarakat dalam wadah POSDAYA-POSDAYA yang ada di lingkungan sekitar universitas Pancasila, yang memang ada lebih dari 5 POSDAYA yang sudah menjadi mitra Universitas Pancasila ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Boekoesoe, Y., Murtisari, & Moonti, A. (2018). Peningkatan Kesadaran Masyarakat Terhadap Sanitasi Sehat Melalui IPAL (Instalasi Pengolahan Air Limbah) Di Desa Pentadu Timur, Pentadu Barat Kecenatan Tilamuta Kabupaten Boalemo. *LP2M Universitas Negeri Gorontalo*.
- Dai, S. I. S., & Pakaya, S. I. (2019). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengelolaan Sampah Menjadi Nilai Ekonomis dan Pembentukan Bank Sampah di Desa Pentadu Timur Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo. *Jurnal Ilmiah Pengabdian*, 3(2), 110–118. <https://doi.org/10.21107/pangabdhi.v5i2.6113>
- Fadhila S, N. (2019). Pengembangan Ekonomi Kreatif Berbasis Industri Rumah Tangga dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Pada Kelompok Usaha Rumah Tangga Binaan Yayasan EcoNatural Society di Kabupaten Kepulauan Selayar) [Universitas Negeri Makassar]. <http://eprints.unm.ac.id/14883/>
- Firdausy, C. M. (2017). Strategi Pengembangan Ekonomi Kreatif Di Indonesia. Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Mirawati, U., Laksmiawati, D. R., Nurhidayati, L., & Noor, L. S. (2022). Inisiasi Ekonomi Kreatif Produksi Minuman Probiotik Pada Kelompok Masyarakat Penggerak Bank Sampah Kota Depok. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(1), 104–111. <https://doi.org/10.35814/suluh.v4i1.3293>
- Purnomo, R. A. (2016). Ekonomi Kreatif: Pilar Pembangunan Indonesia. *Ziyad Visi Media*.
- Rismayadi, Budi. (2018). Pengembangan Ekonomi Kreatif untuk meningkatkan pendapatan. *Buana Ilmu*, 2(2), 118–129. <https://doi.org/10.36805/bi.v2i2.419>

# **PENGEMBANGAN POTENSI EKONOMI KREATIF DESA PESISIR MELALUI PELATIHAN PEMBUATAN CINDERAMATA**

Noval Sufriyanto Talani<sup>1</sup>,  
Munirah Tuli<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Fakultas Ilmu Sosial,  
Universitas Negeri Gorontalo,  
Gorontalo, Indonesia.

<sup>2</sup>Fakultas Perikanan dan Ilmu  
Kelautan, Universitas Negeri  
Gorontalo, Gorontalo, Indonesia.

Artikel

Diterima : 12 Desember 2022

Disetujui : 30 Januari 2023

Email : novalst@ung.ac.id

## **Abstrak**

Wilayah pesisir telah menjadi kantong kemiskinan ekstrim. Pemerintah terus berupaya untuk menanggulangi kemiskinan ekstrim di wilayah pesisir. Salah satu solusi menanggulangi kemiskinan di wilayah pesisir termasuk Desa Pentadu Barat Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo Provinsi Gorontalo adalah meningkatkan ekonomi mereka. Pengembangan potensi ekonomi kreatif merupakan jalan meningkatkan ekonomi masyarakat Pentadu Barat, salah satunya lewat pelatihan pembuatan cinderamata. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif dan pendampingan langsung melalui program KKN Tematik Kolaboratif. Tujuan dari pelatihan ini antara lain (1) mengeksplorasi potensi di Desa Pentadu Barat yang dapat menjadi material cinderamata; (2) memberikan pelatihan pembuatan cinderamata berbasis material lokal kepada masyarakat Desa Pentadu Barat untuk mengembangkan ekonomi kreatif di desa tersebut. Hasilnya, peserta pelatihan dapat membuat cinderamata tempat tisu, bingkai foto, jam dinding, jam pasir, dan bros. Material yang digunakan untuk membuat cinderamata, yaitu kerang, pasir laut, dan sisik ikan. Material-material ini adalah material lokal yang berasal dari Desa Pentadu Barat.

**Kata Kunci:** Ekonomi Kreatif, Desa Pesisir, Cinderamata, Material Lokal, Pentadu Barat

## **Abstract**

*Coastal areas have become pockets of extreme poverty. The government continues to strive to overcome extreme poverty in coastal areas. One of the solutions to overcome poverty in coastal areas, including Pentadu Barat Village, Tilamuta Sub-district, Boalemo Regency, Gorontalo Province, is to improve their economy. Developing creative economic potential is a way to improve the economy of the Pentadu Barat community, one of which is through training in souvenir making. The method used is a participatory approach and direct assistance through the KKN Tematik Kolaboratif program. The objectives of this training include (1) exploring the potential in Pentadu Barat Village that can be used as souvenir material; (2) providing training on local material-based souvenir making to the people of Pentadu Barat Village to develop the creative economy in the village. As a result, the trainees were able to make souvenir tissue holders, photo frames, wall clocks, hourglasses, and brooches. The materials used to make the souvenirs are shells, sea sand, and fish scales. These materials come from local materials in Pentadu Barat Village. These materials are local materials from Pentadu Barat Village.*

**Keywords:** Creative Economy, Coastal Village, Souvenirs, Local Material, Pentadu Barat

---

## PENDAHULUAN

Penanggulangan kemiskinan ekstrim menjadi program utama pemerintah khususnya di wilayah pesisir ([kominfo.go.id](http://kominfo.go.id)). Pengembangan potensi di wilayah pesisir dapat menjadi salah satu solusi menanggulangi kemiskinan tersebut. Misalnya, mendorong masyarakat desa berperan aktif di dalam mengembangkan potensi ekonomi kreatif. Ekonomi kreatif adalah sebuah konsep ekonomi baru yang kelahirannya dipicu oleh pelambatan pertumbuhan ekonomi nasional (Firdausy Ed., 2017) dan menghasilkan produk yang memiliki ciri khas, unik, dan berbeda dari produk lainnya termasuk pengembangan dari produk yang telah ada sebelumnya (Fadhila S, 2019). Pemerintah sangat serius untuk mengembangkan ekonomi kreatif dan meresponsnya melalui kehadiran kementerian yang spesifik menangani ekonomi kreatif. Bahkan kini ekonomi kreatif telah menjadi salah satu sektor yang berkontribusi positif pada pertumbuhan ekonomi nasional.

Ada tiga hal pokok yang menjadi dasar ekonomi kreatif, yaitu kreativitas, inovasi, dan penemuan (Purnomo, 2016). Melalui pengembangan ekonomi kreatif atau disebut juga dengan industri kreatif, ekonomi masyarakat akan tumbuh dan meningkat. Pengembangan ekonomi kreatif tidak mutlak hanya berkembang di masyarakat perkotaan yang memiliki akses pada teknologi mutakhir, tetapi juga dapat dikembangkan di masyarakat perdesaan. Terlebih lagi sasaran pengembangan ekonomi kreatif berbasis industri rumah tangga. Setidaknya penelitian Nur Fadhilah S. (2019) telah membuktikan hal ini bahwa pendapatan masyarakat dapat ditingkatkan melalui pengembangan ekonomi kreatif berbasis industri rumah tangga. Jika mengacu pada subsektor industri kreatif yang dikeluarkan oleh kementerian perdagangan, kerajinan termasuk salah satunya dan ini dapat dikembangkan pada masyarakat desa pesisir.

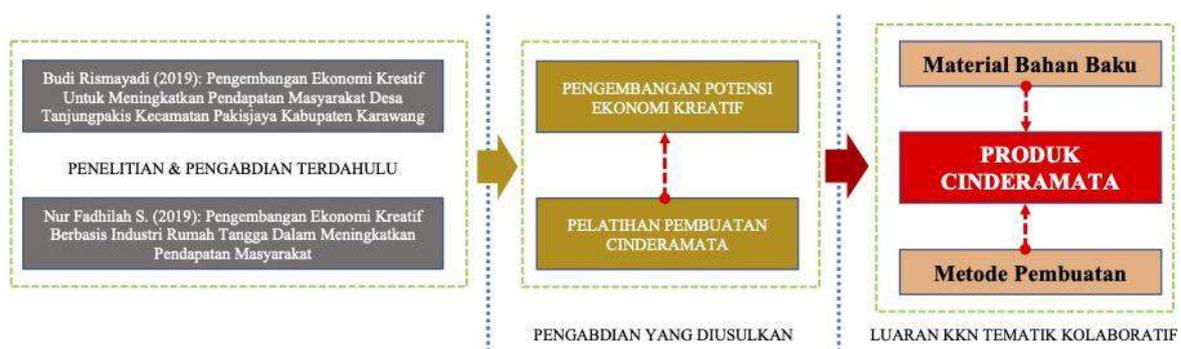
Peran perguruan tinggi dalam mengembangkan potensi ekonomi kreatif desa pesisir melalui pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat bernilai strategis. Berdasarkan hal inilah program pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan. Konteks pelaksanaannya berbentuk Kuliah Kerja Nyata (KKN) Tematik Kolaboratif antara Universitas Negeri Gorontalo (UNG) dengan Universitas Gadjah Mada (UGM). Lokasi pelaksanaannya di Desa Pentadu Barat Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo. Desa Pentadu Barat Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo termasuk desa pesisir yang berada di Kawasan Teluk Tomini. Sebelumnya di Desa Pentadu Barat telah dilaksanakan berbagai program pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh berbagai perguruan tinggi di Gorontalo dan salah satunya dilakukan oleh dosen UNG.

Tercatat pada tahun 2018, Yuriko Boekoesoe dkk. Melakukan KKS Pengabdian Destana melalui program peningkatan kesadaran masyarakat terhadap sanitasi sehat melalui instalasi pengolahan air limbah (Boekoesoe et al., 2018). Di tahun 2019, Sri Indriyani S. Dai dan Srie Isnawaty Pakaya melakukan pemberdayaan masyarakat melalui pengelolaan sampah menjadi nilai ekonomis dan pembentukan Bank Sampah (Dai & Pakaya, 2019). Dua program tersebut menunjukkan bahwa program pengabdian kepada masyarakat di Desa Pentadu Barat telah dilaksanakan oleh insan

perguruan tinggi. Akan tetapi, kedua program yang telah dilaksanakan belum menyentuh pada pengembangan ekonomi kreatif yang secara spesifik memanfaatkan material lokal untuk dijadikan sebagai cinderamata. Peluang ini yang menjadi tujuan dari pelaksanaan program KKN Tematik Kolaboratif antara lain (1) Mengekplorasi potensi di Desa Pentadu Barat yang dapat menjadi material cinderamata; (2) Memberikan pelatihan pembuatan cinderamata berbasis material lokal kepada masyarakat Desa Pentadu Barat untuk mengembangkan ekonomi kreatif di desa tersebut; (3) Meningkatkan ekonomi masyarakat Desa Pentadu Barat melalui pengembangan ekonomi kreatif.

Sebagaimana telah disinggung di atas, pengembangan ekonomi kreatif yang dikorelasikan dengan peningkatan ekonomi masyarakat telah dilakukan oleh berbagai pihak. Misalnya, (Rismayadi, Budi, 2018) mengembangkan ekonomi kreatif masyarakat Desa Tanjungpakis, Karawang Jawa Barat untuk meningkatkan pendapatan mereka. Di sini Rismayadi hanya melakukan penyuluhan tentang ekonomi kreatif bukan dalam menghasilkan suatu produk tertentu. Di satu sisi Nur Fadhila S telah membutikan bagaimana ekonomi kreatif berbasis industri rumah tangga telah berkontribusi pada peningkatan pendapatan masyarakat di Kabupaten Kepulauan Selayar. Pengembangan ekonomi kreatif oleh kelompok usaha rumah tangga binaan Yayasan *EcoNatural Society* berhasil meningkatkan pendapatan masyarakat.

Kedua hasil tersebut bisa menjadi dasar pengembangan ekonomi kreatif di Desa Pentadu Barat Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo. Perbedaan mendasarnya pada luaran akhir dari KKN Tematik Kolaboratif ini yang bukan hanya menghasilkan produk cinderamata tetapi juga jenis-jenis material lokal yang dijadikan sebagai bahan baku produk. Alhasil, cinderamata yang dihasilkan masyarakat Desa Pentadu bisa menjadi salah satu alternatif cinderamata yang berasal dari Kabupaten Boalemo maupun Provinsi Gorontalo. Dengan demikian, *roadmap* pengabdian ini dapat disimak melalui bagan di bawah.



**Gambar 1.** *Roadmap* KKN Tematik Kolaboratif

## METODE

Program KKN Kolaboratif dilaksanakan ke dalam tiga tahapan, yaitu tahapan persiapan dan pembekalan, tahap uraian program KKN Tematik Kolaboratif, dan tahap aksi program KKN Tematik Kolaboratif. Pertama, tahap persiapan dan pembekalan meliputi (1) perekrutan mahasiswa peserta KKN Tematik Kolaboratif, (2) survei lokasi dan koordinasi bersama pemerintah Desa Pentadu Barat

Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo, (3) pembekalan kepada para peserta KKN, (4) penjelasan panduan, jadwal pelaksanaan, materi pelatihan, dan prosedur pendampingan kepada masyarakat.

Kedua, tahap uraian program KKN Tematik Kolaboratif yang terdiri dari (1) sosialisasi awal dan penjelasan tentang ekonomi kreatif, nilai tambah ekonomi dari pengembangan ekonomi kreatif, penjelasan tentang kerajinan dan jenis-jenis material, pemilihan dan penyiapan material pembuatan cinderamata kepada seluruh mahasiswa peserta KKN Tematik Kolaboratif, (2) pendampingan pelatihan pembuatan cinderamata dan pendampingan masyarakat dalam membuat cinderamata secara mandiri melibatkan seluruh mahasiswa peserta KKN Tematik Kolaboratif, (3) evaluasi kegiatan pelatihan yang telah dilaksanakan.

Ketiga, tahap aksi program yang meliputi kegiatan (1) mengeksplorasi potensi Desa Pentadu Barat untuk mendapatkan material yang dapat dijadikan material bahan baku pembuatan cinderamata (2) pelatihan pembuatan cinderamata berbasis material lokal kepada masyarakat untuk mengembangkan ekonomi kreatif di Desa Pentadu Barat, (3) pelaksanaan program inti dan program pendukung selama pelaksanaan KKN Tematik Kolaboratif.

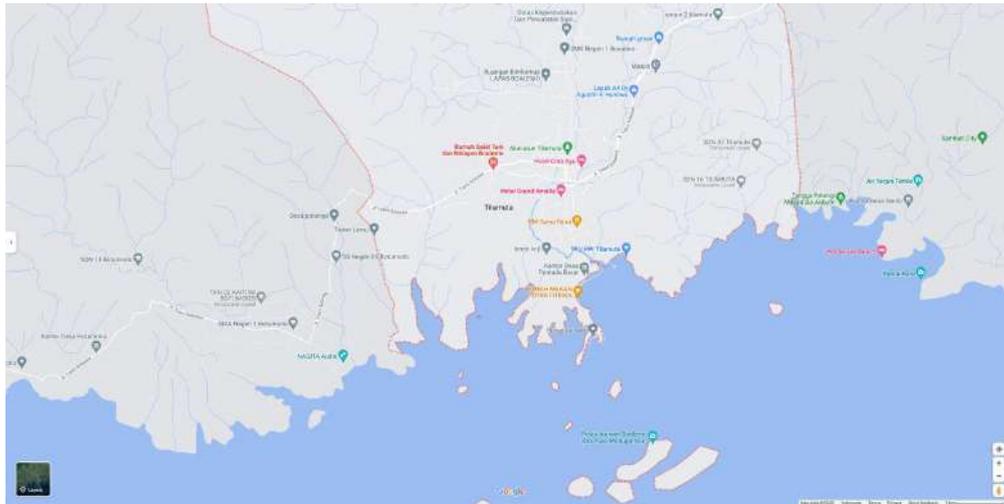
Ketiga tahapan di atas terakumulasi kedalam waktu selama 45 hari sejak 29 Juni 2022 hingga 12 Agustus 2022. Selama waktu tersebut berbagai program dilaksanakan oleh mahasiswa peserta KKN Tematik Kolaboratif. Khusus pelaksanaan program inti KKN, yaitu pelatihan pembuatan cinderamata berbasis material lokal kepada masyarakat untuk mengembangkan ekonomi kreatif di Desa Pentadu Barat dilaksanakan selama tiga hari (21-23 Juli 2022). Dalam kegiatan ini melibatkan mahasiswa KKN sebanyak 20 orang dan masyarakat Desa Pentadu Barat sebanyak 15 orang terdiri dari ibu rumah tangga dan Karang Taruna. Karena melibatkan mahasiswa KKN dan masyarakat, maka pelatihan ini termasuk pelatihan yang menggunakan pendekatan partisipatif dan pendampingan langsung (Mirawati et al., 2022).

## **PEMBAHASAN**

Desa Pentadu Barat merupakan salah satu dari 12 desa di Kecamatan Tilamuta, Kabupaten Boalemo, Provinsi Gorontalo. Dimana secara geografis adalah salah satu desa pesisir pantai yang lokasinya berbatasan dengan 3 kabupaten yaitu, batas Utara dengan Kabupaten Gorontalo Utara, batas Timur dengan Kabupaten Gorontalo, batas Selatan dengan laut Teluk Tomini dan batas Barat Kabupaten Pohuwato.

Kabupaten Boalemo terbagi atas 7 kecamatan yaitu Mananggu, Botumoito, Tilamuta, Dulupi, Wonosari, Paguyaman, dan Paguyaman Pantai, untuk Desa Pentadu Barat sendiri berada di Kecamatan Tilamuta yang lokasinya tepat dipusat kabupaten sehingga lokasi dari ibukota kabupaten berada di Kecamatan Tilamuta. Kecamatan Tilamuta memiliki 12 desa meliputi Ayuhulalo, Bajo, Hungayonaa, Lahumbo, Lamu, Limbato, Modelomo, Mohungo, Pentadu Barat, Pentadu Timur, Piloliyanga, dan Tenilo. Desa Pentadu Barat merupakan salah satu desa yang dilalui garis pantai laut Teluk Tomini serta

desa yang memiliki daerah pantai yang cukup luas, Desa Pentadu Barat berbatasan langsung dengan desa Bajo, Pentadu Timur, dan Modelomo.



**Gambar 2.** Peta Kecamatan Tilamuta melalui Google Maps

Merujuk pada peta Kecamatan Tilamuta (Gambar 2), Desa Pentadu Barat berada di Kawasan Ibu Kota Kabupaten Boalemo Provinsi Gorontalo. Berdasarkan profil desa, secara topografi Desa Pentadu Barat memiliki bentangan wilayah yaitu dataran rendah, perbukitan, pesisir, Kawasan rawa, Kawasan gambut, aliran sungai dan bantaran sungai. Memiliki jumlah penduduk sebanyak 3047 jiwa yang terdiri dari laki-laki berjumlah 1444 jiwa dan perempuan 1630 jiwa. Adapun mata pencaharian utama sebagian besar masyarakat Desa Pentadu Barat adalah nelayan.

Karena kegiatan ini berbentuk KKN, maka teknis pelaksanaan programnya dibagi menjadi dua. Pertama, program inti KKN yang wajib dilaksanakan oleh mahasiswa, yaitu pelatihan pembuatan cenderamata berbasis material lokal kepada masyarakat Desa Pentadu Barat. Dari pelatihan ini diharapkan terekspos potensi ekonomi kreatif yang bermuara nantinya pada peningkatan ekonomi masyarakat. Kedua, program pendukung yang dikembangkan dan dilaksanakan oleh mahasiswa. Di sini program pendukung disesuaikan dengan latar belakang keilmuan mahasiswa, tetapi programnya tidak menyimpang dari program inti yang telah ditetapkan.

Pelaksanaan KKN Tematik Kolaboratif dilaksanakan selama 45 hari terhitung sejak tanggal 29 Juni 2022 hingga tanggal 12 Agustus 2022. Karena KKN ini bersifat kolaboratif antara mahasiswa UNG dan UGM, maka ada program yang dirancang bersama oleh mahasiswa dari kedua perguruan tinggi. Jumlah mahasiswa UNG yang ditempatkan di Desa Pentadu Barat sebanyak 20 orang dan mahasiswa dari UGM sebanyak 8 orang. Khusus mahasiswa peserta KKN dari UNG dibagi menjadi empat kelompok. Masing-masing kelompok terdiri dari lima orang. Setiap kelompok menjalankan program inti dari KKN Tematik Kolaboratif sekaligus menambahkannya dengan program pendukung yang dirancang oleh masing-masing kelompok. Secara ringkas kegiatan masing-masing kelompok yang telah dilaksanakan disajikan melalui tabel berikut.

**Tabel 1.** Pembagian kelompok kerja dan kegiatan mahasiswa KKN

<i>Nama Kelompok</i>	<i>Hasil Observasi</i>	<i>Solusi</i>
<b>Kelompok 1</b> Muwahhidin Astuti Kurune Rahmadani Oktoviani Iko Alisya R.A. Djafar	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Melimpahnya hasil laut dan material pantai tetapi tidak ada UMKM yang mengolahnya;</li> <li>- Di pesisir terdapat banyak sampah dan limbah plastik;</li> <li>- Kurangnya pengetahuan masyarakat dalam mengolah potensi tersebut menjadi sebuah nilai tambah ekonomi;</li> <li>- Kurangnya kemauan masyarakat dalam membangun UMKM di Desa Pentadu Barat;</li> <li>- Tidak ada inisiasi desa melalui Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) membangun UMKM.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mendata dan mengkaji alokasi dana Bumdes;</li> <li>- Memberikan informasi kepada masyarakat akan potensi laut yang di miliki Desa Pentadu Barat;</li> <li>- Memberi pengetahuan baru kepada masyarakat dalam bidang inovasi hasil laut;</li> <li>- Memberi workshop kepada masyarakat tentang bagaimana memanfaatkan potensi lokal menjadi bahan baku dan membuat cinderamata.</li> </ul>
<b>Kelompok 2</b> Tri Sandi S. Nteya Sisna Meamogu Ervina Deuwa Fatrisia Otuhu Nur Safitri Madi		
<b>Kelompok 3</b> Agusalim K. Tahutu Selvina Mataihu Sri Yanti N. Ismail Mustika R. Gusani Nur Afni R. Moha		
<b>Kelompok 4</b> Ramli Latif Ditya Nanda Rahim Siti Nur F. Nteya Lionata P. Pakaya Jamiah Bolota		

Program inti dalam kegiatan KKN Tematik Kolaboratif ini adalah pelatihan pembuatan cinderamata, baik kepada mahasiswa maupun kepada masyarakat. Namun demikian, penekanannya adalah pelatihan pembuatan cinderamata kepada masyarakat Desa Pentadu Barat. Program pendukung adalah program di luar program inti termasuk program kolaboratif bersama mahasiswa UGM. Khusus program kolaboratif antara lain pembuatan nuget ikan teri, senam sehat, bersih pantai, pembuatan profil desa melalui *database* sosial ekonomi desa spasial, pembuatan kolase dari sisik ikan, sosialisasi gizi mpasi, pelatihan *digital marketing* dan desain produk, *policy brief* tentang penanganan sampah dan limbah di sepanjang pesisir Desa Pentadu Barat dan Pentadu Timur, dan pemetaan Desa pentadu Barat.

Tahapan pelaksanaan program inti meliputi tahapan pembuatan cinderamata (tahapan pra produksi, produksi, dan pasca produksi). Tahapan pembuatan cinderamata dimulai dari mengumpulkan material lokal seperti kerang (*bia*), pasir, sisik ikan, kayu atau ranting. Menyediakan alat dan bahan (*cutter*, *dus*, *slitter*, lem/lem tembak, gunting). Membuat pola dan merangkai material ke produk cinderamata yang dibuat.



**Gambar 3.** Pengumpulan dan pengolahan kerang dan pasir laut

Gambar 3 di atas menunjukkan proses pengumpulan material potensial yang dapat dioleh menjadi bahan baku untuk pembuatan cinderamata. Karena lokasi KKN di Desa Pentadu Barat terletak di wilayah pesisir, maka material-material yang ada di wilayah tersebut dieksplorasi. Cukup banyak material potensial yang ditemukan yang di antaranya adalah kayu/ranting, kerang, dan pasir laut. Kerang atau dalam bahasa lokal disebut *bia* relatif banyak ditemukan sehingga material ini dipilih untuk dijadikan sebagai bahan baku. Begitu pula dengan pasir di tepian pantai juga dikumpulkan untuk dijadikan material cinderamata. Setelah melewati proses pencucian, kerang dijemur dan dikeringkan serta dipilih berdasarkan ukuran, bentuk, dan karakteristiknya.



**Gambar 4.** Pengumpulan dan pengolahan sisi ikan batu

Selain mengumpulkan kerang dan pasir laut, para mahasiswa KKN juga mengumpulkan sisik ikan dari pasar yang ada di sekitar Desa Pentadu Barat. Sisik ikan di sini adalah sisik ikan kerang atau dalam bahasa lokal sering di sebut *ikan batu*. *Ikan batu* yang dimaksud sejenis ikan kakap dan ikan kakatua. Intinya, sisik ikan yang dapat diolah menjadi bahan baku cinderamata itu adalah sisik ikan yang berkarakter tebal dan keras. Sisik ikan yang dikumpulkan dicuci bersih kemudian di rendam

selama tiga hari dalam cairan pewarna tekstil. Selanjutnya, sisik ikan yang telah diwarnai dikeringkan tanpa menjemurnya untuk menjaga sisik agar tidak melengkung. Ketika dijemur diterik matahari. Seluruh proses ini dilakukan oleh mahasiswa peserta KKN yang sebelumnya mereka telah dibekali dengan materi terkait pemilihan dan pengolahan material serta cara pembuatan cinderamata. Tahapan ini telah dikemukakan pada bagian metode.



**Gambar 5.** Pelatihan pembuatan cinderamata kepada masyarakat Desa Pentadu Barat

Kegiatan berikutnya setelah material terkumpul dan siap diproduksi adalah memberi pelatihan kepada masyarakat Pentadu Barat yang pesertanya dari ibu rumah tangga dan Karang Taruna. Pelatihan dilaksanak selama tiga hari (21-23 Juli 2022) bertempat di aula Kantor Desa Pentadu Barat. Pada Gambar 5 dapat dilihat proses pemberian pelatihan yang dilaksanakan oleh mahasiswa peserta KKN. Dalam pelatihan ini peserta diberi materi tentang pemilihan material yang berada di wilayah setempat yang berpotensi diolah menjadi cinderamata. Adapun cinderamata yang dibuat adalah tempat tisu, bingkai foto, tempat pensil dan pulpen, jam pasir dan jam dinding, dan bros. Pemberian materi yang dilaksanakan secara bergantian oleh kelompok mahasiswa yang telah dibagi sebelumnya (lihat Tabel 1).

Kelompok 1 memberi materi tentang pembuatan cinderamata berupa tempat tisu dan bingkai foto. Kelompok 2 memberikan materi terkait pembuatan cinderamata berupa tempat pensil dan pulpen. Adapun kelompok 4 memberi materi mengenai pembuatan cinderama berupa jam dinding dan jam pasir. Ketiga kelompok tersebut memberi pelatihan bagaimana membuat produk-produk yang disebutkan sebelumnya dengan memanfaatkan material kerang (*bia*) dan pasir laut. Bentuk dasar produk terbuat dari kayu maupun tripleks. Namun, dalam pelatihan khusus untuk tempat tisu dibuat dari dus hanya untuk memudahkan peserta. Sementara kelompok 3 memberi materi tentang pembuatan bros dengan memanfaatkan sisi *ikan batu* sebagai material bahan bakunya. Produk-produk cinderamata yang dihasilkan oleh para peserta disajikan melalui gambar di bawah ini.



**Gambar 6.** Produk cinderamata yang dihasilkan peserta pelatihan

## **SIMPULAN**

### **Kesimpulan**

Pelatihan pembuatan cinderamata berbahan material lokal di Desa Pentadu Barat Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo sangat penting dan strategis. Pemanfaatan material lokal sebagai bahan baku pembuatan cinderamata bukan hanya berdampak pada kecilnya biaya produksi, tetapi juga berorientasi pada lingkungan sekitar. Apalagi di antara material tersebut seringkali dianggap hanya sebagai sampah seperti sisik ikan. Melalui pelatihan tersebut masyarakat yang menjadi peserta telah mendapatkan pengetahuan tentang tata cara mengumpulkan dan mengolah material serta membuatnya menjadi produk cinderamata yang bernilai ekonomis. Di sini potensi ekonomi kreatif masyarakat di Pentadu Barat dapat dikembangkan, baik melalui skala rumahan, UMKM, atau Badan Usaha Milik Desa (Bumdes). Secara umum cuplikasi kegiatan KKN Tematik Kolaboratif yang di dalamnya berisi kegiatan pelatihan pembuatan cinderamata berbahan material lokal di Desa Pentadu Barat didokumentasikan dalam bentuk video yang dapat diakses melalui link Youtube berikut [https://youtu.be/jL8NI5C\\_6Ao](https://youtu.be/jL8NI5C_6Ao) sebagai salah satu luaran pengabdian kepada masyarakat.

### **Saran**

Hendaknya program pengabdian kepada masyarakat khususnya terkait pembuatan cinderamata agar dapat dikembangkan lagi, baik yang berhubungan dengan material maupun produk yang dihasilkan. Misalnya, melakukan pencampuran penggunaan material dan pembuatan produk-produk yang dipajang atau diletakkan di luar ruang. Selain itu, perlu tindak lanjut dari peserta untuk mengambakan potensi ekonomi kreatif di desa mereka terutama terkait pembuatan cinderamata dan perlu juga stimulus dari pemerintah dalam mendorong peningkatan ekonomi kreatif masyarakat.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Boekoesoe, Y., Murtisari, & Moonti, A. (2018). Peningkatan Kesadaran Masyarakat Terhadap Sanitasi Sehat Melalui IPAL (Instalasi Pengolahan Air Limbah) Di Desa Pentadu Timur, Pentadu Barat Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo. LP2M Universitas Negeri Gorontalo.
- Dai, S. I. S., & Pakaya, S. I. (2019). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengelolaan Sampah Menjadi Nilai Ekonomis dan Pembentukan Bank Sampah di Desa Pentadu Timur Kecamatan Tilamuta Kabupaten Boalemo. *Jurnal Ilmiah Pengabdian*, 3(2), 110–118. <https://doi.org/10.21107/pangabdhi.v5i2.6113>
- Fadhila S, N. (2019). Pengembangan Ekonomi Kreatif Berbasis Industri Rumah Tangga dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat (Studi Pada Kelompok Usaha Rumah Tangga Binaan Yayasan EcoNatural Society di Kabupaten Kepulauan Selayar) [Universitas Negeri Makassar]. <http://eprints.unm.ac.id/14883/>
- Firdausy, C. M. (2017). Strategi Pengembangan Ekonomi Kreatif Di Indonesia. Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Mirawati, U., Laksmiawati, D. R., Nurhidayati, L., & Noor, L. S. (2022). Inisiasi Ekonomi Kreatif Produksi Minuman Probiotik Pada Kelompok Masyarakat Penggerak Bank Sampah Kota Depok. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(1), 104–111. <https://doi.org/10.35814/suluh.v4i1.3293>
- Purnomo, R. A. (2016). Ekonomi Kreatif: Pilar Pembangunan Indonesia. *Ziyad Visi Media*.
- Rismayadi, Budi. (2018). Pengembangan Ekonomi Kreatif untuk meningkatkan pendapatan. *Buana Ilmu*, 2(2), 118–129. <https://doi.org/10.36805/bi.v2i2.419>