

Februari 2024

Volume 5 Nomor 2

p-ISSN 2686-1127

e-ISSN 2686-3448

SULUH: Jurnal Abdimas



**Penerbit:
FEB-UP Press**

p-ISSN: 2686-1127
e-ISSN: 2686-3448

SULUH: Jurnal Abdimas

PENANGGUNG JAWAB:

Iha Haryani Hatta

KETUA EDITOR:

Gunawan Baharuddin

DEWAN EDITOR:

Ameilia Damayanti

Nurmala Amhar

Eka Sudarmaji

Rafrini Amyulianthy

Chaerani Nisa

Nurul Hilmiyah

Aulia Keiko Hubbansyah

Erwin Permana

Indah Masri

Salis Musta Ani

MITRA BESTARI:

Muhammad Aqso

Muh. Irdam Ferdiansah

Yos Nofendri

Melly Ridaryanthi

Bayu Taufiq Possumah

Halim Permana

Alfaroby Falatehan

Habib Muhammad Shahib

ADMINISTRASI:

Farah Rahmawati Umairah

PENERBIT

Universitas Pancasila

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Telepon: (021) 7873711 / (021) 7270133

Email: suluhjam@univpancasila.ac.id

Website: <http://journal.univpancasila.ac.id/index.php/SULUH>

SULUH: Jurnal Abdimas adalah jurnal yang diterbitkan oleh Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila unit Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat. Publikasi jurnal ini adalah untuk menyebarluaskan pemikiran konseptual atau ide dan hasil penelitian yang telah dicapai pada layanan masyarakat, pengembangan dan penerapan ipteks dari hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat, model atau konsep dan atau implementasinya dalam rangka peningkatan partisipasi masyarakat dalam pembangunan, pemberdayaan atau pelaksanaan pengabdian pada masyarakat. Tujuan dari publikasi jurnal ini juga menangani dan mengelola berbagai potensi, hambatan, tantangan, dan masalah yang ada pada masyarakat perkotaan dan pedesaan. Implementasi kegiatan layanan juga melibatkan partisipasi masyarakat dan mitra kerjasama. Kegiatan pelayanan diorganisasikan menjadi kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat perkotaan dan pedesaan.

DAFTAR ISI	
Volume 5. Nomor 2. Februari 2024	
Peningkatan Waktu Kunjung Pada Wisatawan Ekowisata Kupu-Kupu, Gunung Betung, Lampung	
Gita Paramita Djausal, Jeni Wulandari, Nur Efendi, Arifah Nurhidayah, Syabilla Triyana Putri	142 – 150
Pelatihan Saving Money Management Bagi Siswa SMA	
Rita Amelinda, Eva Oktavini, Hartoni , Phendikin Hendrick Yonathan, Deni Iskandar , Lambok David Ricardo Tammpubolon	151 – 162
Kolaborasi Puskesmas Cinangka Dan Universitas Pancasila Dalam Memberikan Penyuluhan Prolanis Guna Membangun Kesadaran Masyarakat Atas Kesehatan Di Desa Bulakan Dan Karang Suraga	
Rury Octaviani, Yunan Prasetyo Kurniawan, Muhamad Fakhri Athalla, Fitri Aishah	163 – 171
Produk Cendera Mata Berbasis Bahan Bahari Di Desa Temajuk, Kabupaten Sambas, Kalimantan Barat	
Desi Dwi Kristanto, Donna Angelina Sugianto, Muhammad Iqbal, Belda Astrid Thadea	172 – 183
Pelatihan dan Pembinaan Mahasiswa Wirausaha Jasa Cuci Sepatu Snws (<i>Shoes And Wash Service</i>)	
Tia Ichwani, Dewi Kurniawati, Mira Munira, Ameilia Damayanti, Tri Astuti, Salis Musta Ani	184 – 190
Pelatihan Marketing Online Bagi Komunitas Ibu-Ibu Pelaku Bisnis Online	
Ihtari Prastyaningrum, Umi Kholifah, Nurulita Imansari	191 – 198
Mengelola Pembangunan Berkelanjutan Melalui Penyusunan Peraturan Desa Berbasis “SDGs Desa”	
Tanda Setiya, Yuniarto Hadiwibowo, Taufik Raharjo.....	199 – 215
Pelatihan Manajemen Pemberian Ransum Domba di Kelompok Peternak Sauyunan, Desa Sukalilah	
Bambang Kholiq Mutaqin dan Ujang Hidayat Tanuwiria	216 – 224
Pelatihan Berbasis Kimia Bagi Siswa-Siswi Ipa Smak Frateran Surabaya	
Nathania Puspitasari, Adriana Anteng Anggorowati, Ery Susiany Retnoningtyas, Chintya Gunarto	225 – 233
Edukasi Pengenalan Dini Profesi Bidang Bisnis Pada Anak Sekolah Dasar	
Yunita Christy, Debbianita, Nunik Lestari Dewi, Sri Zaniarti, Meily Margaretha	234 – 240
Pelatihan Pembukuan Usaha Bagi Umkm Kuliner Kebun Manggis Jakarta	
Lailah Fujianti, Petiana Indriati, Roy Prakoso, Agnes Mitra Bangun, Nabilah Khairany	241 – 251
Pelaporan Keuangan Digital Pada UMKM TahuBakso Nagih di Bogor	
Tyahya Whisnu Hendratni, AnnajmiLuthfiyah, Achmad Fauzi, AfitzaSeptia Wardani, Firah Yoshella Baqarizky, Elis Sri Mulyani, Muhammad Irsal	252 – 260
Menghitung Angka: Mengoptimalkan Margin Keuntungan Melalui Strategi Hpp dan Harga Jual	
Eka Sudarmaji, Nana Nawasiah, Tyahya Whisnu Hendratni, Shinta Budi Astuti, Aulia Keiko, Trisnani Indriati	261 – 268
Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Pesantren Dengan Aplikasi Santri	
Dewi Febriani, Sigid Eko Pramono, Rochania Ayu Yunanda, Sulhani, Grandis Imama Hendra, Putri Syifa Amalia, Rahma Wiyajanti, Sugiyarti Fatma Laela	269-285
Pendampingan Digital Marketing Terhadap UMKM Binaan FEB UP Kuji Milk	
Erwin Permana ¹ , Supriadi Thalib ² , Harimurti Wulandjani	286-297

PENINGKATAN WAKTU KUNJUNG PADA WISATAWAN EKOWISATA KUPU-KUPU, GUNUNG BETUNG, LAMPUNG

Gita Paramita Djausal^{1*}, Jeni
Wulandari², Nur Efendi³, Arifah
Nurhidayah⁴, Syabilla Triyana
Putri⁵

^{1,2,3,4,5} Jurusan Ilmu Administrasi
Bisnis, Universitas Lampung,
Bandar Lampung, Indonesia

Artikel

Diterima : 22 Juli 2023

Disetujui : 05 Januari 2024

Terbit : 29 Februari 2024

*Email :

gita.djausal@fisip.unila.ac.id

Abstrak

Dalam kunjungan wisata pada destinasi ekowisata, perlu dilakukan pendekatan (strategi) agar pengunjung mengetahui ragam kegiatan yang dapat dilakukan melalui media informasi yang tersedia (baik secara analog ataupun digital) dikarenakan hal tersebut juga dibutuhkan untuk transfer pengetahuan mengenai kelestarian lingkungan. Taman Kupu-Kupu Gita Persada dikelola oleh Yayasan Sahabat Alam memerlukan peningkatan waktu kunjung hal ini dikarenakan dalam ekowisata memungkinkan terjadi transfer pengetahuan terkait isu lingkungan kepada wisatawan. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dalam dua tahap, persiapan dan pelaksanaan kegiatan. Pada persiapan terkait penentuan jadwal dan pembagian kerja tim. Pada pelaksanaan, pembuatan *flyer* sebagai media informasi dan pelaksanaan pendampingan peningkatan waktu kunjung. Para pengunjung menyatakan bahwa *flyer* menyediakan informasi yang dibutuhkan dan 90% pengunjung menyatakan perlu disediakan *flyer* sebagai media informasi. Hal ini menekankan *flyer* memberikan manfaat pada mitra dan lebih lanjut dapat dimanfaatkan bagi calon wisatawan dan wisatawan untuk meningkatkan waktu kunjung.

Kata Kunci: media informasi, *flyer*, ekowisata, waktu kunjung wisatawan

Abstract

In tourist visits to ecotourism destinations, it is necessary to take an approach (strategy) so that visitors know the various activities that can be carried out through the available information media (both analog and digital) because this is also needed to transfer knowledge about environmental sustainability. The Gita Persada Butterfly Park is managed by the Yayasan Sahabat Alam which requires an increase in visiting time, this is because ecotourism allows for the transfer of knowledge related to environmental issues to tourists. Implementation of activities carried out in two stages, preparation and implementation of activities. In preparation related to determining the schedule and division of teamwork. In implementation, making flyers as information media and implementing assistance to increase visiting time. The visitors stated that the flyer provided the information needed and 90% of visitors stated that it was necessary to provide a flyer as a medium of information. This emphasizes that flyers provide benefits to partners and can further be utilized by potential tourists and tourists to increase visit time.

Keywords: information media, flyers, ecotourism, visiting time of tourists

PENDAHULUAN

Kupu-kupu dapat berfungsi sebagai bioindikator untuk mengidentifikasi tren ekologi dan untuk memajukan teori konservasi (Pe'er & Settele, 2008). Kupu-kupu di Indonesia memiliki keanekaragaman hayati yang tinggi dengan jumlah spesies kupu-kupu yang dapat dikenali sekitar 2.000 spesies pada tahun 2020 (Penggie, 2013). Pentingnya keberadaan kupu-kupu dalam kelestarian lingkungan, mendorong urgensi pelestarian kupu-kupu, selain itu dalam pencapaian tujuan pembangunan daerah kebijakan harus bertumpu pada potensi tiap daerah (Mulyadi & Tuzzahara Alkaf, 2020).

Kupu-kupu dapat menjadi daya tarik wisata, terdapat setidaknya enam taman kupu-kupu di Indonesia; Taman Kupu-Kupu Gita Persada (Lampung), Bali Butterfly Park (Bali), Taman Kupu-Kupu Cihanjuang (Jawa Barat), Taman Kupu-Kupu Sinar Wangi (Jawa Barat), Alian Butterfly Park (Jawa Tengah), dan Kerajaan Kupu-Kupu Bantimurung (Sulawesi Selatan). Dalam filateli pun, kupu-kupu menjadi seri yang diangkat oleh PT. Pos Indonesia. Pada Gambar 1. merupakan perangko koleksi edisi Flora dan Fauna tahun 2016. Kupu-kupu yang dilukiskan sesuai dengan kupu-kupu yang ada di Indonesia, beberapa diantaranya adalah spesies kupu-kupu langka (dilindungi) berdasarkan *the Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora* (CITES).



Gambar 1. Kupu-Kupu Indonesia di perangko edisi Flora dan Fauna 2016
Sumber : Mongabay.co.id, 2016

Tujuan pada ekowisata adalah terjadinya transfer pengetahuan mengenai konservasi yang dilakukan. Adapun idealnya informasi mengenai aktivitas yang bisa dilakukan harus dapat tersampaikan dengan baik dengan media yang ada. Kehadiran kupu-kupu yang menarik dan beragam dapat menginspirasi minat dan rasa ingin tahu tentang keanekaragaman hayati pada anak-anak dan orang dewasa. Mengajarkan tentang pentingnya menjaga kupu-kupu dapat menghasilkan perubahan perilaku yang lebih luas dalam perlindungan alam dan lingkungan. BUMDes agrowisata melakukan aktivitas pertanian yang menyenangkan bagi anak-anak dan memberikan nilai tambahan dengan menerapkan kegiatan *agrifun* (Siregar & Jatmiko, 2020).

Permasalahan pada mitra adalah kurangnya media informasi yang memuat ragam aktivitas yang dapat dilakukan di area wisata. Menekankan pentingnya pendampingan pembuatan konten produk untuk mengoptimalkan pemasaran sebagai sarana komunikasi (Pratami dkk., 2022). *Physical evidence* dan komponen destinasi wisata yang perlu diperhatikan lebih lanjut terkait dengan promosi baik melalui *website* maupun media sosial (Primadi dkk., 2021). Hal yang juga menjadi permasalahan di Desa Gubugklakah, inkonsistensi dalam penyajian promosi destinasi wisata (Zulaikha dkk., 2022).

Penyelenggaraan pendampingan peningkatan waktu kunjung pada wisatawan ekowisata kupu-kupu di Bandar Lampung melalui pemanfaatan media informasi ini memiliki tujuan untuk memberikan pendampingan pembuatan media informasi mengenai aktivitas wisata yang dapat dilakukan di area wisata. Adapun media informasi yang dibuat adalah media cetak. Hal ini dipertimbangkan agar media dapat diakses di luar dan di dalam area wisata, tanpa harus mengakses jaringan internet.

KAJIAN EKOWISATA

Kerangka untuk memahami ekowisata terdapat empat istilah industri pariwisata yang dapat dipahami, yaitu (1) pariwisata berbasis alam, (2) pariwisata berkelanjutan, (3) konservasi mendukung pariwisata, dan (4) pariwisata sadar lingkungan (Buckley, 1994). Pariwisata sadar lingkungan yang dikenal dengan ekowisata ini meliputi perilaku dan sikap dari tiap wisatawan atau pengunjung, serta pembelajaran dan etika yang diberikan oleh pengelola destinasi ekowisata.

Penyediaan informasi untuk wisatawan memiliki empat diagram berdasarkan sumber informasi dan tipe informasi. Pada kegiatan ini, tim mengembangkan brosur yang pada kategori sumber informasi komersial dan bertipe *impersonal*. Brosur berisikan informasi mengenai daya tarik destinasi wisata.

Tabel 1. Klasifikasi sumber informasi pariwisata

<u>Source of Information</u>	<u>Type of Information</u>	
	<i>Impersonal</i>	<i>Personal</i>
<i>Commercial</i>	<i>Brochures</i> <i>Guide books</i> <i>Local tourist offices</i> <i>State travel guides</i>	<i>Auto clubs</i> <i>Travel agents</i>
<i>Noncommercial</i>	<i>Magazines</i> <i>Newspaper</i>	<i>Friends or relatives</i> <i>Highway welcome centers</i> <i>Personal experience</i>

Sumber: Fodness & Murray, 1997

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini terdiri dua tahap kegiatan, pra kegiatan dan pelaksanaan kegiatan. Adapun, tahapan tersebut dijabarkan di bawah ini:

- Tahap pertama* kegiatan PKM akan melibatkan metode observasi berupa pengamatan langsung. Pada tahap ini juga akan dilakukan wawancara terhadap pengelola ekowisata.

- b. *Tahap kedua* kegiatan PKM yaitu lokakarya guna menyampaikan informasi penting mengenai aktivitas yang dapat dilakukan di ekowisata dengan audiens pengunjung wisatawan

Tabel 2. Kegiatan pada Tahapan Metode

No	Kegiatan	Deskripsi
Tahap pertama		
1	Konsolidasi Tim PKM	Penyamaan persepsi anggota tim tentang pelaksanaan PKM
2	Observasi Awal PKM	Pelaksanaan observasi awal dengan metode wawancara tentang kebutuhan media informasi
Tahap kedua		
3	Penyusunan Materi dan Instrumen Kegiatan	Penyusunan instrumen dan materi kegiatan berdasarkan hasil observasi awal
4	Pelaksanaan	Pelaksanaan pendampingan media informasi yang menyediakan informasi bagi pengunjung

Sumber: Data Diolah oleh peneliti, 2023

Yayasan Sahabat Alam adalah pengelola Taman Kupu-Kupu Gita Persada Lampung (TKGP). Destinasi ini merupakan taman konservasi kupu-kupu Sumatra terbuka berada di Kecamatan Kemiling, Kota Bandar Lampung, Provinsi Lampung. Latar belakang dukungan terhadap pelestarian kupu-kupu, maka destinasi ini memiliki pasar potensial jika memiliki model eduwisata, dengan target pasar siswa sekolah (Dharma dkk., 2022).

Secara sederhana evaluasi dilakukan sebelum (*pre evaluation*) tahapan kegiatan dilakukan, dan setelah (*post evaluation*) tahapan kegiatan dilakukan. Tujuan *pre evaluation* adalah untuk mengetahui kondisi awal sebelum kegiatan PKM baik materi dan proses stimuli dilakukan. Sedangkan *post evaluation* bertujuan untuk mengetahui sejauh mana perubahan yang terjadi pada media informasi yang disediakan.

Dalam pelaksanaan kegiatan, peserta yang mengikuti kegiatan ini sejumlah 20 orang; dengan latar belakang, terdapat 5 orang (25%) sudah pernah mengunjungi Taman Kupu-Kupu Gita Persada dan 15 orang (75%) belum pernah mengunjungi Taman Kupu-Kupu Gita Persada sebelumnya (kunjungan perdana ketika kegiatan).

PEMBAHASAN

Persiapan kegiatan

Pada tahap pertama ini, tim melakukan konsolidasi internal mengenai hal-hal yang perlu dipersiapkan. Hal tersebut adalah penentuan jadwal dan juga pembagian kerja. Jadwal terkait kunjungan sebelum kegiatan dan juga jadwal pelaksanaan. Pembagian kerja dilakukan berdasarkan kemampuan masing-masing tim.

Pada kunjungan pertama, tim melakukan wawancara dengan pengelola Taman Kupu-Kupu Gita Persada Lampung untuk mengetahui ragam aktivitas dan juga kemungkinan informasi yang dibutuhkan oleh para calon pengunjung dan juga pengunjung di lokasi sebelum beraktivitas.

Dilanjutkan dengan observasi langsung pada lokasi wisata, untuk mendapatkan foto sebagai ilustrasi visual bagi para pengunjung.

Pelaksanaan kegiatan

Tahap kedua adalah pelaksanaan kegiatan yang dilakukan pada bulan Juni-Juli 2023. Berdasarkan informasi yang didapat, informasi yang disajikan dapat berupa teks dan gambar. Teks memberikan informasi narasi mengenai: (1) sejarah pendirian, (2) tujuan ekowisata (dalam hal ini tujuan pelestarian kupu-kupu), (3) alamat lokasi dan nomor kontak, dan (4) penjelasan aktivitas wisata. Dalam informasi gambar dapat memuat mengenai *branding* dan ilustrasi kegiatan wisata.



Gambar 2. Ilustrasi rancangan brosur yang akan dibuat
Sumber: Data Diolah oleh peneliti, 2023

Kegiatan ini merupakan program kemitraan antara Yayasan Sahabat Alam Taman Kupu-Kupu Gita Pesada dan Jurusan Administrasi Bisnis Universitas Lampung. Penjelasan oleh Dr. Nur Efendi dan Dr. Jeni Wulandari terkait pentingnya membangun kerja sama dengan pengelola ekowisata di Provinsi Lampung dan keterlibatan perguruan tinggi dalam pengembangannya. Pengelola Taman Kupu-Kupu Gita Persada, Dr. Herawati Soekardi menjelaskan tentang Taman Kupu-Kupu dan mengenalkan Taman Kupu-Kupu Gita Persada kepada peserta. Dilanjutkan oleh Gita Paramita Djausal, S.IP., M.A.B. yang menjelaskan ekowisata dan pengenalan tentang kupu-kupu, serta pemanfaatan media informasi cetak (*flyer*) dalam kegiatan ini dapat menjadi sumber pengetahuan. Sesi akhir peserta diminta berpartisipasi mengisi *posttest* kegiatan PKM untuk memperoleh umpan balik dari sisi materi, pembicara, dan keseluruhan kegiatan.

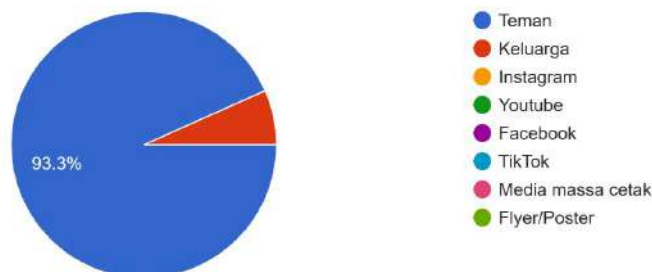


Gambar 3. Penjelasan mengenai ekowisata dan Taman Kupu-Kupu Gita Persada oleh Dr. Herawati Soekardi didampingi Gita Paramita Djausal, M.A.B.

Sumber: Dokumentasi tim, 2023

Berdasarkan pengisian pre-test kegiatan PKM, pertanyaan *anda mendapat informasi tentang Taman Kupu-Kupu Gita Persada berasal dari* diberikan kepada 15 orang pengunjung perdana (*first time visitor*). Diketahui bahwa 93.3% (14 orang) mendapatkan informasi dari teman dan 6.7 % (1 orang) mengetahui dari keluarga. Promosi ialah serangkaian kegiatan untuk mengomunikasikan, memberi pengetahuan dan menyakinkan orang tentang suatu produk agar ia mengakui kehebatan produk tersebut, membeli dan memakai produk tersebut, juga mengikat pikiran dan perasaannya dalam suatu wujud loyalitas terhadap produk (Handayani & Dedi, 2017). Pada perolehan informasi masih berperan pemasaran *word-of-mouth*.

Anda mendapat informasi tentang Taman Kupu-Kupu Gita Persada berasal dari
15 responses



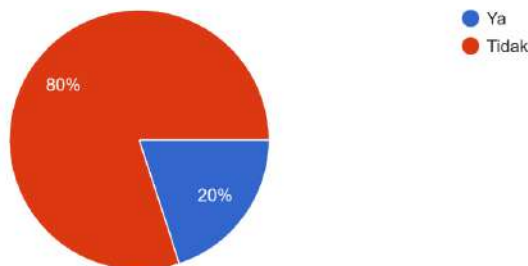
Gambar 4. Hasil pretest mengenai sumber informasi

Sumber: Data primer diolah oleh peneliti, 2023.

Dari pertanyaan pre-test berikutnya hanya ditanyakan kepada pengunjung pertama, *apakah anda mengetahui yang dapat dilakukan di Taman Kupu-Kupu Gita Persada*, terdapat sebanyak 80% (12 orang) peserta belum mengetahui kegiatan yang akan dilakukan. Namun ada 20% (3 orang) peserta yang sudah mengetahui kegiatan yang akan dilakukan di Taman Kupu-Kupu Gita Persada (ilustrasi pada Gambar 7.). Adapun aktivitas yang dapat dilakukan di area tersebut, mempelajari tentang kupu-kupu, menikmati kupu-kupu (*butterfly watching*), jalan di sekitar area (*jungle tracking/forest bathing*), bermain di *playground*, dan berkumpul dengan teman/keluarga.

Apakah anda mengetahui yang dapat dilakukan di Taman Kupu-Kupu Gita Persada?

15 responses



Gambar 5. Hasil pretest mengenai pengetahuan wisatawan terkait aktivitas.

Sumber: Data primer diolah oleh peneliti, 2023.

Pertanyaan yang diberikan kepada pengunjung lainnya, *alasan anda mengunjungi kembali Taman Kupu-Kupu Gita Persada*, respon dari para pengunjung adalah karena *tempat sejuk dan asri, ingin melihat kupu-kupu, ingin mengetahui tentang kupu-kupu, ingin liburan dan foto-foto, dan dibujuk teman*. Mereka adalah pengunjung yang sudah pernah datang (*revisit*).

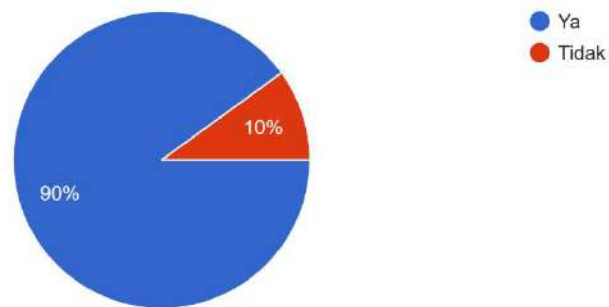


Gambar 6. Flyer cetak

Sumber: Dokumantasi tim, 2023. (Dokumentasi tim, 2023)

Lebih lanjut, pada saat kegiatan berlangsung, peserta (pengunjung) diberikan hasil cetak *flyer* yang telah didesain berdasarkan masukan dan diskusi dari pengelola. Desain dibuat pada media kertas *artpaper* berukuran A5 (21 cm x 14,8 cm) dengan 2 sisi untuk memanfaatkan ruang kertas dan memberikan informasi yang lengkap kepada pengunjung. Berdasarkan pengisian post-test kegiatan PKM 90% peserta memerlukan flyer (versi cetak) untuk mendapatkan informasi tentang tempat ini karena menurut para peserta dengan adanya flyer mereka dapat lebih mudah mendapatkan informasi mulai dari edukasi ekowisata sampai berbagai fasilitas yang disediakan di Taman Kupu-Kupu Gita Persada.

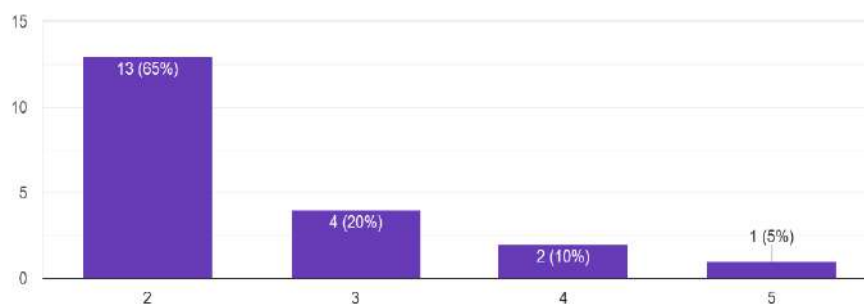
Apakah perlu menyediakan informasi dalam bentuk flyer (versi cetak)?
20 responses



Gambar 7. Hasil Post test keperluan akan flyer
Sumber: Data primer diolah oleh peneliti, 2023.

Dari 20 peserta PKM semuanya menunjukkan 100% setuju bahwa flyer (versi cetak) dapat memberikan informasi tambahan tentang Taman Kupu-Kupu Gita Persada dan para wisatawan pun membutuhkannya. Flyer adalah lembaran yang tercetak secara tunggal (tidak ada lipatan) dan digunakan untuk menarik perhatian publik terhadap sebuah acara, pelayanan, produk ataupun ide. Sehingga untuk seterusnya TKGP akan selalu menyediakan flyer dengan harapan dapat meningkatkan *engagement* masyarakat terhadap taman edukasi ini.

Berapa lama harapan anda durasi kunjungan di Taman Kupu-Kupu Gita Persada setelah menerima informasi dari flyer?
20 responses



Gambar 8. Durasi Kunjungan Taman Kupu-Kupu Gita Persada
Sumber: Data primer diolah oleh peneliti, 2023.

Di akhir kegiatan, respon dari para pengunjung terdapat peningkatan, yang tadinya paling rendah rencana menghabiskan waktu hanya 1 jam, setelah kegiatan terdapat 65% (13 orang) yang berencana menghabiskan waktu 2 jam dan paling lama terdapat 5% (1 orang) yang berencana menghabiskan waktu 5 jam. Hal ini menekankan pentingnya menyediakan informasi terkait daya tarik destinasi wisata, baik informasi secara cetak maupun daring. Lebih lanjut, dalam pengelolaan tujuan wisata, perlu pendampingan lebih lanjut, jika tidak, maka kasusnya sama lagi dengan pelatihan-pelatihan yang sudah pernah ada sebelumnya, seperti hal yang terjadi pada kegiatan yang didampingi oleh tim PKM FEB UP tahun 2017 (Fujianti dkk., 2020).

SIMPULAN

Taman Kupu-Kupu Gita Persada menyediakan lingkungan yang cocok untuk pemeliharaan dan perlindungan berbagai spesies kupu-kupu dan tumbuhan yang menjadi tempat tinggal kupu-kupu. Kesesuaian lingkungan ini mendorong keanekaragaman hayati dan membantu dalam konservasi spesies langka atau terancam punah. Sebagai destinasi ekowisata, Taman Kupu-Kupu Gita Persada memberikan kesempatan bagi pengunjung untuk belajar tentang kehidupan kupu-kupu, ekosistem, dan pentingnya konservasi. Melalui interaksi langsung dengan kupu-kupu dan lingkungannya, pengunjung menjadi lebih sadar akan pentingnya melestarikan lingkungan. Destinasi ekowisata Taman Kupu-Kupu Gita Persada dapat menjadi model yang efektif dalam menggabungkan pariwisata, konservasi alam, dan partisipasi masyarakat setempat. Melalui pengelolaan yang tepat, taman kupu-kupu ini memiliki potensi untuk memberikan manfaat jangka panjang bagi lingkungan, penduduk setempat, dan wisatawan.

DAFTAR PUSTAKA

- Buckley, R. (1994). A Framework for Ecotourism. *Annals of Tourism Research*, 21(3), 661–669.
- 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.
- Fodness, D., & Murray, B. (1997). Tourist information search. *Annals of Tourism Research*, 24(3), 503–523. [https://doi.org/10.1016/S0160-7383\(97\)00009-1](https://doi.org/10.1016/S0160-7383(97)00009-1)
- 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. <https://doi.org/10.35814/suluh.v2i1.1571>
- Handayani, E., & Dedi, M. (2017). Pengaruh Promosi Wisata Bahari dan Kualitas Pelayanan Terhadap Peningkatan Jumlah Kunjungan Wisatawan di Pelabuhan Muncar Banyuwangi. *Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil*, 7(2), 151–160. <https://doi.org/10.55601/JWEM.V7I2.494>
- Mongabay.co.id. (2016, Desember 30). *PT Pos Abadikan Kupu-kupu Temuan Wallace dalam Prangko Baru*. <https://www.mongabay.co.id/2016/12/30/pt-pos-abadikan-kupu-kupu-temuan-wallace-dalam-prangko-baru/>
- Mulyadi, & Tuzzahara Alkaf, F. (2020). Pemetaan Potensi Ekonomi Berbasis Budaya Usaha Mikro Kecil Menengah Setu Babakan. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 1(2), 71–79. <https://doi.org/10.35814/suluh.v1i2.1148>
- Pe'er, G., & Settele, J. (2008). Butterflies in and for conservation: Trends and Prospects. *Israel Journal of Ecology & Evolution*, 54(1), 7–17. <https://doi.org/10.1560/IJEE.54.1.7>
- Penggie, D. (2013). *Mengenal kupu-kupu*. Pandu Aksara Publishing.
- Pratami, D. K., Saputra, A., Budiati, A., Aulena, D. N., Nafisa, S., & Mulyani, L. (2022). PKM Pengembangan Usaha Desinfektan dan Antiseptik Berbahan Daun Bidara pada Aspek Produksi dan E-Marketing. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(1), 74–85. <https://doi.org/10.35814/SULUH.V4I1.3512>
- Primadi, R., Simanjuntak, M., & Muflikhati, I. (2021). FAKTOR PENENTU KEPUASAN DAN MINAT KUNJUNG ULANG EKOWISATA. *Jurnal Aplikasi Bisnis dan Manajemen*. <https://doi.org/10.17358/jabm.7.1.110>
- Siregar, H., & Jatmiko, AR. (2020). “Agrifun” untuk Keberlangsungan Usaha BUMDes Karangrejo, Kecamatan Borobudur. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 1(2), 59–70. <https://doi.org/10.35814/suluh.v1i2.1027>
- Zulaikha, T. S. A., Fauzan, S., Khadijah, T. A. Z., & Fahmisyah, W. (2022). Pendampingan Pengembangan Digital Marketing Desa Wisata Gubugklakah Kabupaten Malang. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 168–174. https://doi.org/10.32764/abdimas_ekon.v2i3.2158

PELATIHAN SAVING MONEY MANAGEMENT BAGI SISWA SMA

Rita Amelinda¹, Eva Oktavini^{2*},
Hartoni³, Phendikin Hendrick
Yonathan⁴, Deni Iskandar⁵,
Lambok David Ricardo
Tammpubolon⁶

^{1, 2,3,4,5,6} Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Universitas Kristen Krida
Wacana, Jakarta , Indonesia.

Artikel

Diterima : 03 November 2023

Disetujui : 05 Januari 2024

Terbit : 29 Februari 2024

*Email : eva.oktavini@ukrida.ac.id

Abstrak

Dengan melihat sudut pandang demografi, penduduk Indonesia didominasi oleh usia produktif sebesar 65.79%. Kualitas pendidikan menjadi penentu Indeks Pembangunan Manusia yang lebih baik di masa mendatang. OJK mencatat literasi keuangan Indonesia pada tahun 2022 sebesar 49.68 persen. Generasi Z memiliki kemudahan akses informasi dan transaksi dengan cara yang efisien dalam alokasi dananya. Namun, sekolah Santo Leo II memiliki fenomena pola hidup siswa yang cenderung konsumtif. Selain itu, rendahnya pemahaman pengelolaan uang juga menjadi permasalahan krusial yang dirasa penting untuk melakukan pembekalan dalam bentuk pelatihan *saving money management*. Tim Fakultas Ekonomi dan Bisnis Ukrida menyelenggarakan kegiatan pengabdian masyarakat dalam bentuk pelatihan pada Jumat, 21 Juli 2023 yang dihadiri oleh 69 siswa. Kegiatan tersebut mendapatkan antusiasme yang cukup tinggi. Melalui kegiatan ini, pemahaman peserta terkait *saving management* dan *financial planning* terukur meningkat. Namun, pemahaman pentingnya dana darurat masih belum memiliki dampak yang signifikan.

Kata Kunci: perencanaan keuangan, literasi keuangan, *saving management*

Abstract

By looking at the demographic point of view, Indonesia's population is dominated by the productive age at 65.79%. The quality of education determines a better Human Development Index in the future. OJK recorded Indonesia's financial literacy in 2022 at 49.68 percent. Generation Z has an efficient way to access information and transactions in allocating their funds. However, Santo Leo II school has a gap issue in students' lifestyle who tend to be consumptive. In addition, the low understanding of money management is also a crucial problem that is considered important to be educated in training. Therefore, the Faculty of Economics and Business Ukrida organized a training on Friday, July 21, 2023 which was attended by 69 students. The activity received quite high enthusiasm. Through this activity, participants' understanding of saving management and financial planning has measurably increased. However, the understanding of the importance of emergency funds has not yet had a significant impact.

Keywords: financial planning, financial literacy, saving management

PENDAHULUAN

Berdasarkan survey yang dilakukan oleh OJK (Otoritas Jasa Keuangan), literasi keuangan masyarakat Indonesia telah meningkat dari tahun ke tahun. Data menunjukkan bahwa literasi keuangan masyarakat Indonesia pada tahun 2022 sebesar 49.68 persen (OJK, 2022) Uniknya, survey yang dilakukan oleh OJK juga memotret kondisi indeks literasi keuangan pada pria lebih tinggi daripada wanita. Literasi keuangan sendiri merupakan pengetahuan, keterampilan, serta keyakinan yang dimiliki seorang individu untuk dapat mempengaruhi kualitas pengambilan keputusan dalam mengelola keuangan dan mencapai kesejahteraan keuangan.

Kualitas pendidikan sendiri juga menjadi penentu Indeks Pembangunan Manusia (IPM) yang lebih baik di masa mendatang. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat pada pertengahan tahun 2023 bahwa dari 278.69 juta jiwa penduduk di Indonesia didominasi oleh penduduk usia produktif (15 - 64 tahun) sebesar 65.79% (Finaka, 2023). Bonus demografi ini tentu perlu dimanfaatkan agar dapat menghasilkan generasi yang cerdas dan adaptif terhadap perubahan.

Generasi Z yang saat ini usia 11 hingga 26 tahun merupakan generasi yang hadir pada era digital. Akses internet yang sudah memadai menjadi sebuah hal yang esensial bagi generasi Z. Kemudahan akses informasi dan transaksi ini memungkinkan juga hadirnya peluang untuk generasi muda melakukan segala hal dalam waktu dan cara yang efisien. Tidak luput juga dalam hal menabung dan berinvestasi, masyarakat generasi muda dapat mulai sedini mungkin mengalokasikan dananya ke dalam berbagai kebutuhan.

Kegiatan pengabdian masyarakat mengenai penyuluhan literasi keuangan sudah sering dilaksanakan. Salah satunya adalah kegiatan literasi keuangan Laku Pandai yang dilaksanakan oleh Pratomo et al., (2022) bagi bisnis ibu rumah tangga desa Setro. Selain itu, kegiatan serupa juga dilakukan oleh Fauzan et al., (2022) dan Hatta et al., (2022) Namun kedua kegiatan ini disertai dengan praktik penyusunan laporan keuangan sesuai dengan kebutuhan mitra abmas masing-masing. Penyuluhan tidak hanya dilakukan kepada mitra abmas yang telah memiliki usaha atau organisasi namun penyuluhan juga dinilai penting untuk diberikan kepada generasi muda dari sejak dini, hal ini dikarenakan literasi keuangan dapat menjadi bekal dalam perencanaan dan pengelolaan keuangan di masa yang akan datang.

Sekolah Santo Leo II yang berdiri sejak November 1998 di Cengkareng, Jakarta Barat merupakan target pengabdian masyarakat dilakukan. Hal ini dikarenakan dari hasil observasi dan diskusi dengan guru-guru bahwa para siswa cenderung bersikap konsumtif. Rendahnya pemahaman siswa akan pengelolaan uang menjadi permasalahan yang cukup krusial. Materi pembelajaran yang diberikan oleh sekolah Santo Leo II baik yang berjurusan IPA dan IPS dirasa belum menjangkau pribadi siswa untuk dapat mengenal lebih dalam mengenai pengelolaan keuangan pribadi hingga membentuk pola hidup yang lebih baik.

Berdasarkan permasalahan atau fenomena yang ada serta didukung oleh harapan dan arahan yang diinginkan, maka Himpunan Mahasiswa Akuntansi (HMA) bersama dengan tim dosen dari Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Universitas Kristen Krida Wacana melakukan kegiatan Pengabdian Masyarakat dengan tema “*Effortless Money Saving and Management*” pada Jumat, 21 Juli 2023. Adapun kegiatan ini bertujuan untuk (1) memberikan pengetahuan dan wawasan mengenai cara mengelola keuangan pribadi yang dimulai dari hal sederhana yaitu dari uang saku yang didapatkan maupun hasil usaha sendiri. (2) membentuk pola hidup dan ketersediaan dana yang lebih baik untuk masa depan. (3) pengenalan beragam jenis investasi yang sehat dan aman untuk pemula.

KAJIAN TEORI

Menurut Zutter & Scott (2019), perencanaan keuangan (*financial planning*) merupakan aspek penting sebagai pedoman dalam mengarahkan, mengkoordinasikan, dan mengendalikan tindakan atau keputusan yang sesuai dengan tujuan yang telah ditentukan. *Financial planning* sendiri merupakan proses yang diawali dengan jangka panjang atau strategis, yang kemudian diturunkan ke jangka pendek atau operasional baik dalam perencanaan maupun penganggarannya. Perencanaan jangka panjang atau (*strategic financial plans*) merupakan target perencanaan yang diukur dalam waktu 3 hingga 10 tahun. Sementara untuk perencanaan jangka pendek (*operating financial plans*) mengukur tindakan atas rencana dalam 1 hingga 2 tahun.

Saving management dalam pengelolaan keuangan pribadi dinilai penting karena di tengah waktu yang berjalan, setiap individu akan menghadapi ketidakpastian. Dengan kemampuan manajemen keuangan yang baik, seseorang akan dapat merencanakan masa depannya menuju *financial satisfaction* dan *financial freedom*. Hal ini tentunya akan mengendalikan emosi dan kesehatan mental seseorang juga. Fornero & Lo Prete (2023) menyatakan bahwa edukasi keuangan merupakan faktor krusial dalam mempengaruhi pengambilan keputusan. Dari usia muda hingga pensiun, kompetensi dasar ekonomi dan keuangan termasuk di dalamnya literasi keuangan dan pensiun akan membantu pengambilan keputusan yang lebih baik dan bijak di masa mendatang. Literasi keuangan yang baik akan memiliki hubungan dan pengaruh yang positif terhadap perilaku yang secara empiris akan terimplementasi dalam pengambilan keputusan seseorang. Dengan pertimbangan konsekuensi dan manfaat yang didapatkan, literasi keuangan akan berdampak pada pola menabung, investasi portofolio, dan persiapan pensiun yang akan menumbuhkembangkan kondisi kesehatan keuangan.

Masalah utama dalam *saving management* yaitu tingkat awareness akan pentingnya edukasi literasi keuangan yang masih awam bagi generasi Z. Kurangnya pemahaman ini dapat mengarah pada rendahnya kesadaran akan kebutuhan di hari tua, pengambilan keputusan atas pengeluaran yang tidak bijak, dan pola hidup serta pembiayaan yang merugikan (Hong Shan et al., 2023). Seseorang yang memiliki kebiasaan dalam merencanakan dan mengelola keuangan pribadinya sebaik mungkin akan mengarahkan individu tersebut dalam *financial well-being* (Makalew, 2022). Dalam Johan et al., (2021) menyatakan bahwa ada beberapa faktor yang akan mempengaruhi pengelolaan keuangan pribadi seseorang. Faktor utama tersebut yaitu adanya *financial knowledge* yang telah didapatkan oleh individu. Namun, peran sosialisasi keuangan pribadi dari lingkungan keluarga juga menjadi pendorong penting

dalam membentuk pengetahuan dan pola hidup yang baik dalam pengelolaan keuangan pribadi. Pada sisi lain, pendapatan, pengalaman, usia, lamanya studi dan lingkungan pertemanan juga mempengaruhi pola perilaku seseorang dalam mengelola keuangan pribadinya.

Seorang individu perlu mengetahui bagaimana pola kebiasaan seseorang dalam mengalokasikan uangnya. Seorang individu perlu untuk menetapkan tujuan keuangan. Tujuan keuangan sendiri memiliki 5 karakteristik yaitu bersifat spesifik, dapat diukur, dapat tercapai, relevan, dan memiliki range atau target waktu. Selanjutnya, seorang individu perlu merencanakan anggaran pengeluarannya sesuai target tujuan yang ingin dicapai, kemudian mengklasifikasikan kebutuhan pengeluaran dan jenis pengeluarannya. Pengeluaran sendiri terklasifikasi menjadi 3 kategori yaitu (1) biaya tetap yang diketahui pembayarannya secara berkala atau rutin, (2) biaya variabel yang diketahui jenisnya tetapi nilainya dinamis bergantung pada volume pemakaian dan kebutuhan, (3) biaya periodik yang diketahui pembiayaannya untuk kepentingan tertentu. Saat implementasi, seseorang juga perlu melakukan pencatatan pengeluaran dan mengevaluasinya.

METODE

Pengabdian Masyarakat ini dilaksanakan di Aula SMA Santo Leo II Jakarta Barat, siswa yang hadir sebagai peserta diberikan *pre-test* dan *post-test* mengenai pengelolaan keuangan. Tujuan dari *test* ini agar dapat meninjau dan mengevaluasi pengetahuan peserta mengenai materi yang disampaikan. Sebelum pelaksanaan penyuluhan, tim pengabdian masyarakat melakukan beberapa tahap berikut ini:

1. Pada tahap awal tim pengabdian masyarakat melakukan rapat internal untuk membahas teknis pelaksanaan kemudian melakukan *survey* secara langsung ke sekolah serta *interview* dengan guru kesiswaan dan kepala sekolah SMA Santo Leo II. Dari hasil *survey* dan *interview* yang dilakukan, ditemukan bahwa siswa masih banyak yang belum paham bagaimana mengelola keuangan dengan benar. Hal ini juga dibuktikan dengan beberapa siswa kehabisan uang saku yang diberikan oleh orang tua mereka, uang saku habis terpakai untuk hal-hal yang notabene-nya adalah keinginan dan bukan kebutuhan. Target semula untuk peserta pengabdian masyarakat adalah siswa kelas 11, tetapi dari pihak sekolah merasa kalau lebih baik untuk siswa kelas 12 dengan alasan kelas 12 yang nantinya akan lebih dahulu terjun ke dunia pekerjaan/perkuliahaan sehingga mereka lebih membutuhkan pengetahuan tersebut agar dapat mengelola keuangan dengan baik dan tidak sampai terjerumus kedalam permasalahan keuangan.
2. Pada tahap pelaksanaan yaitu pemaparan materi pengelolaan keuangan kepada siswa SMA Santo Leo II Jakarta Barat
3. Pada tahap akhir yaitu melakukan evaluasi bersama dengan mitra terkait dengan pelaksanaan yang sudah dilakukan serta membuat kemudian menyajikan pelaporan hasil pelaksanaan pengabdian masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian masyarakat ini dilakukan di SMA Santo Leo II, dengan penyampaian materi pengelolaan keuangan yang mencakup *Financial Freedom*, perencanaan keuangan dan investasi. Selama sesi pemaparan materi, para siswa diedukasi mengenai pentingnya manajemen keuangan pribadi sejak dini, bagaimana mengambil keputusan yang bijak, penetapan tujuan keuangan. Selain itu, peserta juga diajak untuk mengilustrasikan uang yang mereka miliki dan bagaimana pengalokasian pengeluaran yang baik dan benar.



Gambar 1. Penyampaian Materi pada Kegiatan Pelatihan
Sumber : Dokumentasi dari tim, 2023



Gambar 2. Materi Pelatihan
Sumber : Dokumentasi dari tim, 2023

Kegiatan ini diawali dengan *pre-test* terkait wawasan siswa mengenai perencanaan keuangan, investasi dan pengetahuan terkait dana darurat. Selain itu, peserta diberikan waktu untuk *brainstorming*, bagaimana kebiasaan yang dilakukan oleh siswa dalam mengelola uang saku yang diperoleh. Penyampaian materi ini dilengkapi dengan sesi tanya-jawab. Target peserta kegiatan ini adalah siswa kelas XII IPA dan IPS SMA di sekolah Santo Leo II sebanyak 69 siswa. Kegiatan diakhiri dengan *ice breaking* berupa *games* terkait wawasan yang disampaikan narasumber dan ditutup dengan *post-test*.



Gambar 3. Foto Bersama Kegiatan Pelatihan
Sumber : Dokumentasi dari tim, 2023

Kegiatan ini dievaluasi menggunakan hasil *pre-test* dan *post-test* yang telah disebarkan melalui *google form*. *Pre-test* dilakukan sebelum menyampaikan materi dan *post-test* dilakukan setelah penyampaian materi. Pada saat pengisian *google form* ada 7 siswa yang tidak mengisi sehingga data yang dapat dipakai hanya ada 62 data. Tabel indikator evaluasi disajikan dalam Tabel 1. sebagai berikut

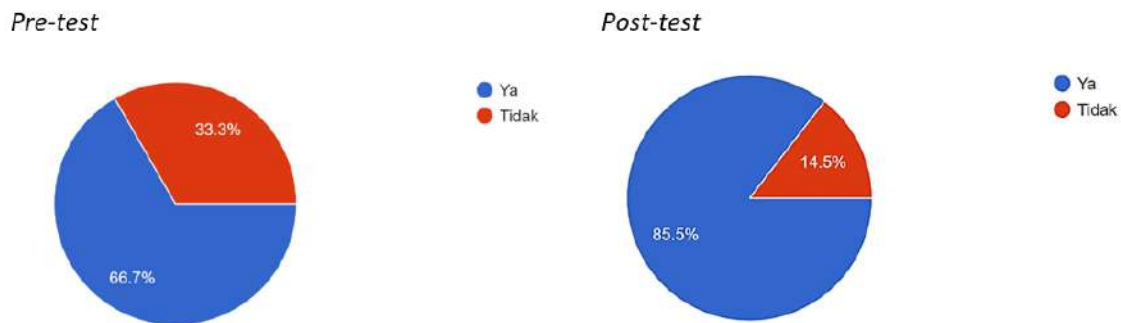
Tabel 1. Indikator Materi Pengelolaan Keuangan

No.	Indikator	Butir Pertanyaan
1.	Pemahaman tentang perencanaan keuangan	1, 3, 5
2.	Pemahaman instrument investasi	2
3.	Pemahaman tentang dana darurat	4

Sumber : Data diolah oleh peneliti, 2023

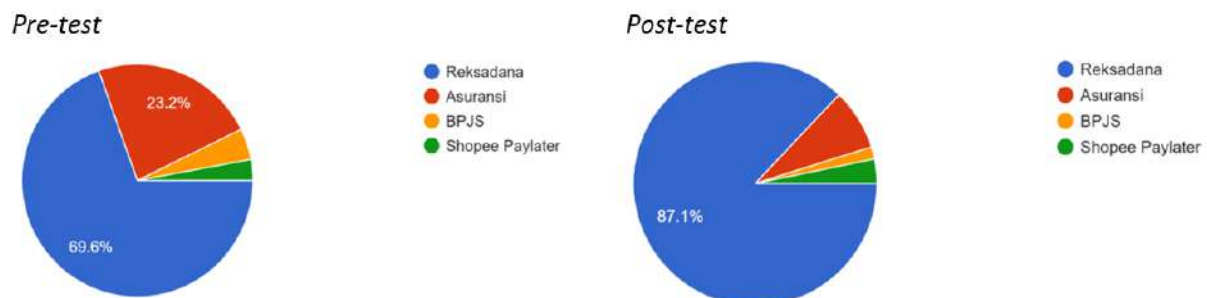
Hasil evaluasi yang telah dilakukan terhadap siswa melalui *pre-test* dan *post-test* menunjukkan adanya peningkatan yang cukup baik, meskipun tidak sebaik yang diharapkan. Hasil *pre-test* menunjukkan sebanyak 42 (66.7%) siswa memahami apa tujuan dari perencanaan keuangan, sedangkan hasil *post-test* menunjukkan sebanyak 53 (85.5%) siswa yang memahami apa tujuan itu perencanaan keuangan. Hasil ini menunjukkan bahwa terdapat peningkatan pemahaman perencanaan keuangan sebesar 18.8% setelah penyampaian materi. Hal ini menunjukkan bahwa materi yang disampaikan cukup mudah dipahami dan relevan bagi para siswa kelas XII IPA dan IPS SMA di sekolah Santo Leo II, serta dapat membantu mereka dalam mengelola keuangan pribadi sejak dini. Hasil jawaban

pertanyaan pertama dapat dilihat dalam **Gambar 4** mengenai apakah responden atau peserta mengetahui tujuan dari *Financial Planning*.



Gambar 4. Hasil Jawaban *Pre-Test* dan *Post-Test* Pertanyaan Pertama
Sumber : Data diolah oleh peneliti, 2023

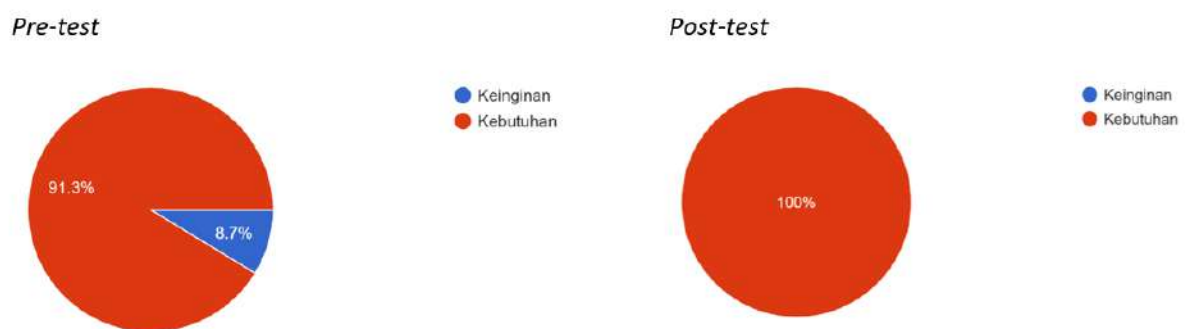
Pertanyaan kedua terkait pemahaman instrumen investasi. Hasil *pre-test* menunjukkan masih terdapat sejumlah siswa yang keliru mengira bahwa asuransi termasuk ke dalam kategori instrumen investasi. Di mana hanya 43 siswa (69.6%) yang dapat menjawab dengan benar, yaitu reksadana. Namun, setelah pemberian materi kepada siswa dan pelaksanaan *post-test*, terdapat peningkatan signifikan dalam pemahaman mereka, di mana sebanyak 54 siswa (87.1%) mampu menjawab pertanyaan ini dengan benar. Hasil ini menunjukkan bahwa pemberian materi telah berhasil meningkatkan pemahaman siswa tentang instrumen investasi, serta membantu mereka memahami lebih baik apa yang termasuk ke dalam instrumen investasi dan bagaimana cara menggunakannya sesuai dengan perencanaan keuangan pribadi mereka. Hasil jawaban pertanyaan kedua dapat dilihat dalam **Gambar 5** mengenai salah satu contoh bentuk investasi yang benar.



Gambar 5. Hasil Jawaban *Pre-Test* dan *Post-Test* Pertanyaan Kedua
Sumber : Data diolah oleh peneliti, 2023

Pertanyaan ketiga masih berfokus pada perencanaan keuangan. Hasil *pre-test* menunjukkan bahwa beberapa peserta lebih memilih menggunakan uang mereka untuk memenuhi keinginan pribadi daripada memenuhi kebutuhan pokok yang seharusnya diprioritaskan. Perilaku ini tidak dianggap bijaksana, terutama dalam konteks perencanaan keuangan, karena dapat menyebabkan ketidakstabilan keuangan. Namun, setelah menerima materi tentang “*Effortless Money Saving and Management*”, hasil *post-test* menunjukkan para siswa menjadi lebih sadar akan pentingnya mendahulukan kebutuhan daripada keinginan pribadi. Mereka mulai mampu merencanakan keuangan mereka dengan lebih baik, sehingga tetap dapat memenuhi keinginan mereka tanpa harus mengorbankan kebutuhan dasar mereka.

Perubahan mindset atau pola pikir dalam hal pengeluaran kas harus dilakukan untuk bisa memprioritaskan kebutuhan dari pada keinginan (Kusumawardhany et al., 2021). Hal ini menunjukkan dampak positif dari kegiatan ini pada keputusan keuangan siswa dan kemampuan mereka untuk menemukan keseimbangan antara kebutuhan dan keinginan dalam perencanaan keuangan mereka, sehingga mereka dapat menyisihkan sebagian uang mereka untuk tabungan atau investasi lainnya. Hasil ini diilustrasikan dalam **Gambar 6**.



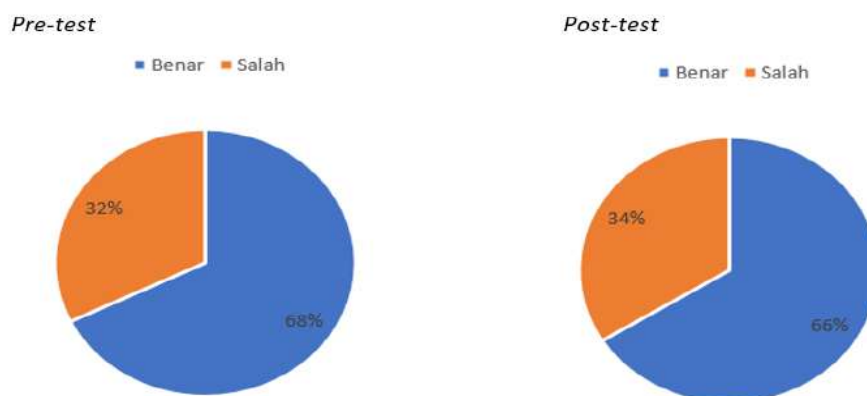
Gambar 6. Hasil Jawaban *Pre-Test* dan *Post-Test* Pertanyaan Ketiga
Sumber : Data diolah oleh peneliti, 2023

Pada pertanyaan 4 untuk mengevaluasi pengetahuan para siswa tentang apa itu dana darurat, dari hasil jawaban *pre-test* Sebagian besar mengetahui apa itu dana darurat tetapi ada penurunan ketika melihat hasil dari jawaban dalam *post-test*. Yang menjawab benar di *pre-test* sebanyak 42 siswa (68%) sedangkan pada *post-test* terjadi penurunan menjadi 41 siswa (66%). Hasil ini dapat diartikan bahwa dalam materi yang disampaikan mungkin sedikit sulit untuk dipahami oleh para siswa sehingga yang seharusnya membantu siswa untuk mengerti apa itu dana darurat, melainkan membuat para siswa salah paham dengan apa itu dana darurat yang mengakibatkan penurunan persentase jawaban benar, meskipun hanya penurunan sedikit yakni 1 siswa. Untuk hasil jawaban dapat dilihat dalam **Gambar 7**.

Pertanyaan keempat ditujukan untuk mengevaluasi pengetahuan para siswa tentang konsep dana darurat. Hasil dari jawaban *pre-test* menunjukkan bahwa sebagian besar siswa memiliki pemahaman tentang konsep dana darurat. Mereka mungkin tahu apa itu dana darurat dan mengenai pentingnya memiliki dana darurat dalam perencanaan keuangan pribadi. Namun, terdapat penurunan dalam pemahaman ini ketika melihat hasil jawaban *post-test*. Pada *pre-test*, sebanyak 42 siswa (68%) menjawab pertanyaan tentang dana darurat dengan benar. Mereka mungkin sudah memahami konsepnya dan menyadari pentingnya memiliki dana darurat sebagai cadangan keuangan untuk mengatasi keadaan darurat atau situasi tak terduga. Namun, pada saat *post-test*, terjadi penurunan dalam jumlah siswa yang menjawab dengan benar, yaitu hanya 41 siswa (66%). Penurunan ini bisa mengindikasikan bahwa ada kebingungan atau ketidakpastian dalam pemahaman siswa tentang pentingnya dana darurat dalam perencanaan keuangan.

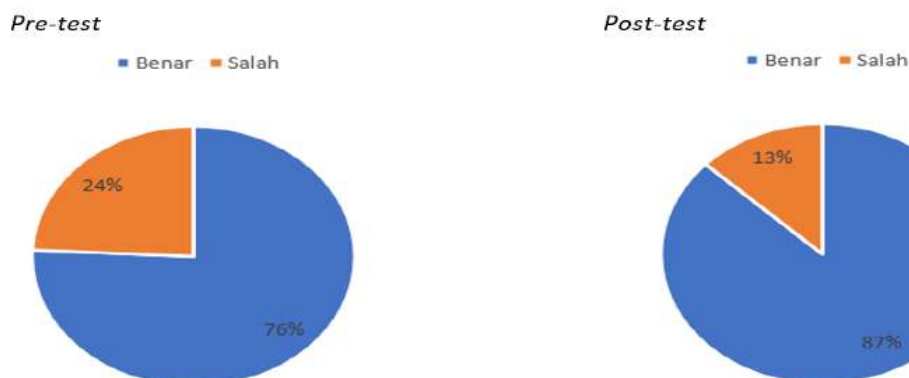
Sementara penurunan hanya terjadi sedikit, ini bisa menunjukkan bahwa beberapa siswa mungkin masih perlu penjelasan tambahan atau pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana dana darurat berperan dalam menjaga stabilitas keuangan mereka. Dana darurat sangat penting karena

berfungsi sebagai perlindungan finansial saat menghadapi situasi tak terduga seperti kehilangan pekerjaan, biaya medis mendesak, atau perbaikan mendesak pada rumah. Dalam pertanyaan keempat ini, peserta diharapkan mendapatkan pengetahuan untuk menyisihkan sebagian uang mereka untuk kebutuhan dana darurat agar dapat mencapai perencanaan keuangan yang baik secara mingguan atau bulanan (Rotikan & Palupi, 2022). Jadi, penting bagi siswa untuk memahami konsep ini dengan baik dalam perencanaan keuangan mereka. Hasil jawaban tersebut dapat dilihat dalam **Gambar 7**.



Gambar 7. Hasil Jawaban *Pre-Test* dan *Post-Test* Pertanyaan Keempat
Sumber : Data diolah oleh peneliti, 2023

Pertanyaan kelima berupa pilihan ganda untuk mengukur pemahaman siswa terkait salah satu cara untuk perencanaan keuangan. Seperti pertanyaan-pertanyaan sebelumnya tentang perencanaan keuangan, pertanyaan ini juga mengalami peningkatan dalam tingkat kebenarannya setelah pemberian materi. Pada *pre-test*, sebanyak 47 siswa (76%) menjawab dengan benar mengenai metode yang dapat digunakan dalam perencanaan keuangan. Namun, pada saat *post-test*, tingkat kebenaran jawaban meningkat menjadi 54 siswa (87%). Peningkatan tingkat kebenaran jawaban pada pertanyaan ini adalah indikasi bahwa para siswa telah memahami dengan lebih baik berbagai metode dan pendekatan yang dapat digunakan dalam perencanaan keuangan pribadi. Ini adalah langkah positif dalam membekali mereka dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengelola keuangan mereka secara lebih efektif dan membuat keputusan yang bijak dalam perencanaan keuangan mereka. Hasil ini dapat dilihat dalam **Gambar 8**.



Gambar 8. Hasil Jawaban *Pre-Test* dan *Post-Test* Pertanyaan Kelima
Sumber : Data diolah oleh peneliti, 2023

Hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan pemahaman siswa tentang pengelolaan keuangan. Mereka yang sebelumnya mungkin memiliki pengetahuan yang terbatas, sekarang lebih memahami dan memiliki pengetahuan yang lebih baik dalam mengelola keuangan mereka. Hal ini terlihat dari perubahan rata-rata hasil evaluasi, yang mengalami peningkatan sebesar 11.26% dari hasil *pre-test* ke *post-test*. Sebelum mereka menerima materi, rata-rata tingkat pemahaman pada saat *pre-test* hanya mencapai 74.22%. Namun, setelah menerima materi dan mengikuti *post-test*, rata-rata tingkat pemahaman meningkat menjadi 85.48%. Kenaikan ini menunjukkan bahwa materi yang disampaikan telah memberikan manfaat yang signifikan kepada para siswa dalam hal pemahaman mereka tentang pengelolaan keuangan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa materi yang disampaikan dapat dianggap berhasil dan berguna bagi para siswa kelas XII IPA dan IPS SMA di sekolah Santo Leo II, karena telah memberikan kontribusi yang positif dalam meningkatkan pemahaman mereka tentang cara mengelola keuangan dengan lebih baik. Ini merupakan langkah penting dalam membekali mereka dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengambil keputusan finansial yang bijak dalam kehidupan mereka.

SIMPULAN

Kesimpulan

Hasil pengabdian masyarakat menunjukkan bahwa para siswa kelas XII IPA dan IPS SMA di sekolah Santo Leo II sangat antusias mengikuti pelatihan ini karena siswa sudah mulai mengetahui mengenai pengelolaan keuangan. Hal ini ditunjukkan melalui peningkatan nilai rata-rata dan respon peserta terkait materi perencanaan keuangan pribadi yang diakomodir melalui *pre-test* dan *post-test*. Secara keseluruhan, hasil dari pengabdian masyarakat ini menunjukkan adanya peningkatan pemahaman siswa tentang perencanaan pengelolaan keuangan. Namun, terdapat catatan khusus mengenai pemahaman siswa tentang kebutuhan dana darurat yang masih kurang. Mungkin hal ini disebabkan oleh kurangnya pemahaman siswa tentang konsep dana darurat.

Penting untuk memperhatikan bahwa dana darurat adalah elemen kunci dalam perencanaan keuangan yang melibatkan simpanan untuk menghadapi situasi darurat atau keadaan tak terduga, seperti kehilangan pekerjaan, biaya medis mendesak, atau kebutuhan dana atas kejadian tidak terduga. Oleh karena itu, penting untuk memberikan lebih banyak perhatian pada pemahaman siswa tentang konsep ini dalam pengabdian masyarakat. Namun, para siswa belum mendapatkan pelatihan khusus yang mengajarkan bagaimana praktiknya dalam mengelola keuangan ini. Hal ini bisa menjadi salah satu penghambat atau masalah bagi para siswa nantinya di masa depan jika mereka tidak mengerti bagaimana implementasi pengelolaan keuangan dengan baik.

Saran

Literasi terkait pengelolaan keuangan sebaiknya diintegrasikan sebagai bagian dari kurikulum pendidikan dan dapat dilakukan secara rutin atau berlanjut, terutama dengan menekankan aspek praktik

dalam mengelola dan merencanakan keuangan sejak usia dini. Pengabdian masyarakat selanjutnya dapat diperdalam melalui penggunaan aplikasi atau alat pencatatan dan perencanaan keuangan yang dapat membantu siswa memahami dan mengelola keuangan mereka secara lebih efektif. Selain itu, pembelajaran tentang bentuk investasi dan cara berinvestasi yang cerdas dan aman juga sebaiknya dimasukkan dalam kegiatan berikutnya untuk membekali siswa dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mencapai tujuan keuangan di masa depan.

Penting untuk diingat bahwa kegiatan ini dapat memberikan bekal berharga bagi para siswa, terutama ketika mereka telah memiliki penghasilan sendiri dan perlu mengelola keuangan mereka sendiri untuk mencapai tujuan keuangan mereka. Dengan memahami dan menerapkan prinsip-prinsip pengelolaan keuangan yang baik sejak usia dini, siswa akan lebih siap untuk menghadapi tantangan keuangan di masa depan dan mengambil keputusan yang bijak dalam merencanakan dan mengelola keuangan pribadi mereka.

Selain itu, pengabdian masyarakat berikutnya diharapkan dapat memberikan edukasi sejak dini kepada siswa-siswa terkait pemanfaatan *financial technology* atau *software-software* keuangan yang dapat membantu siswa dalam menyusun perencanaan keuangan agar lebih efektif dan efisien. Selain itu, siswa perlu juga diberikan edukasi terkait risiko-risiko yang dapat ditimbulkan dari perkembangan *financial technology* agar siswa-siswa memiliki *awareness* terhadap perkembangan tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Fauzan, S., Wulandari, M. W., Fahmisyah, W., & Cahyani, W. R. (2022). PENDAMPINGAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN BUMDes GUBUGKLAKAH, KECAMATAN PONCOKUSUMO, KABUPATEN MALANG. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(2), 98–105. <https://doi.org/https://doi.org/10.35814/suluh.v3i2.3027>
- Finaka, A. W. (2023). *Usia Produktif Dominasi Penduduk Indonesia*. <https://Indonesiabaik.Id/Infografis/Usia-Produktif-Dominasi-Penduduk-Indonesia>.
- Fornero, E., & Lo Prete, A. (2023). Financial education: From better personal finance to improved citizenship. *Journal of Financial Literacy and Wellbeing*, 1(1), 12–27. <https://doi.org/10.1017/flw.2023.7>
- Hatta, I. H., Susilawati, Riskarini, D., Ardianto, Y., & Utami Khalida. (2022). PELATIHAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN DIGITAL KEPADA RPTRA DAN PKK RAWA BEBEK PULOGEBANG JAKTIM. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(1), 86–95. <https://doi.org/https://doi.org/10.35814/suluh.v4i1.3373>
- Hong Shan, L., Cheah, K. S. L., & Leong, S. (2023). Leading Generation Z's Financial Literacy Through Financial Education: Contemporary Bibliometric and Content Analysis in China. *SAGE Open*, 13(3). <https://doi.org/10.1177/21582440231188308>
- Johan, I., Rowlingson, K., & Appleyard, L. (2021). The Effect of Personal Finance Education on The Financial Knowledge, Attitudes and Behaviour of University Students in Indonesia. *Journal of Family and Economic Issues*, 42(2), 351–367. <https://doi.org/10.1007/s10834-020-09721-9>
- Kusumawardhany, S. S., Shanti, Y. K., Azzahra, K., Arianti, B. F., & Romadhina, A. P. (2021). PENERAPAN LITERASI KEUANGAN DALAM MEMAHAMI FINANCIAL TECHNOLOGY. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 2(2), 151–160. <https://doi.org/https://doi.org/10.35814/suluh.v2i2.1544>
- Makalew, B. A. (2022). Android Based Personal Finance Management Application: Design and Development. *Engineering, MATHematics and Computer Science (EMACS) Journal*, 4(1), 5–9. <https://doi.org/10.21512/emacsjournal.v4i1.8085>

- OJK. (2022). *Infografis Hasil Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan Tahun 2022*. <https://Ojk.Go.Id/Id/Berita-Dan-Kegiatan/Info-Terkini/Pages/Infografis-Survei-Nasional-Literasi-Dan-Inklusi-Kuangan-Tahun-2022.AspX>.
- Pratomo, G., Kristiyanto, S., & Tamonsang, M. (2022). LITERASI KEUANGAN LAKU PANDAI SEBAGAI ALTERNATIF BISNIS IBU RUMAH TANGGA DESA SETRO. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(2), 135–143. <https://doi.org/https://doi.org/10.35814/suluh.v3i2.2760>
- Rotikan, M. A. A., & Palupi, A. (2022). PELATIHAN PERENCANAAN KEUANGAN KELUARGA SEBAGAI STRATEGI KETAHANAN EKONOMI KELUARGA. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(1), 1–7. <https://doi.org/https://doi.org/10.35814/suluh.v4i1.3191>
- Zutter, C. J., & Scott, S. (2019). *Principles of Managerial Finance* (8th Global Edition). Pearson Education Limited.

KOLABORASI PUSKESMAS CINANGKA DAN UNIVERSITAS PANCASILA DALAM MEMBERIKAN PENYULUHAN PROLANIS GUNA MEMBANGUN KESADARAN MASYARAKAT ATAS KESEHATAN DI DESA BULAKAN DAN KARANG SURAGA

Rury Octaviani^{1*}, Yunan
Prasetyo Kurniawan², Muhamad
Fahkri Athalla³, Fitri Aishah⁴

^{1,2,3,4} Ilmu Hukum, Universitas
Pancasila, Jakarta Selatan,
Indonesia

Artikel

Diterima : 30 Oktober 2022

Disetujui : 02 Januari 2024

Terbit : 29 Februari 2024

*Email :

ruryoctaviani@univpancasila.ac.id

Abstrak

Kegiatan Pengelolaan Penyakit Kronis (Prolanis) merupakan program pemerintah dalam menyelenggarakan pelayanan kesehatan yang dilaksanakan secara proaktif di dalam masyarakat untuk menangani permasalahan penyakit kronis yang ada di Indonesia. Kegiatan Prolanis sendiri masih memiliki kendala, seperti yang terjadi di Desa Bulakan dan Karang Suraga. di dalam pelaksanaannya permasalahan administratif dan keterbatasan akses menjadi salah satu penyebab kendala yang ada, disamping itu kesadaran masyarakat terhadap pentingnya kesehatan masih rendah. Kegiatan pendabdian kepada masyarakat ini berkolaborasi dengan Puskesmas Cinangka untuk memberikan penyuluhan terkait kepada masyarakat atas kesehatan dan mengetahui penyakit-penyakit kronis yang perlu diketahui dan cara pencegahannya. Tujuan kegiatan ini untuk membangun kesadaran atas kesehatan masyarakat. Hasil evaluasi ditemukan faktor penghambat antara lain keterbatasan akses, permasalahan administrasi dan pemahaman masyarakat itu sendiri terhadap penyakit kronis dan kurangnya penyuluhan kesehatan terhadap masyarakat belum merata sehingga penyuluhan yang diadakan secara rutin akan banyak warga yang teredukasi dengan baik akan pentingnya kesehatan.

Kata Kunci: Kesadaran atas Kesehatan, Penyuluhan, Pengabdian kepada Masyarakat

Abstract

The Chronic Disease Management (Prolanis) activity is a government programme in organising health services that is carried out proactively in the community to deal with chronic disease problems in Indonesia. Prolanis activities themselves still have obstacles, such as those that occur in Bulakan and Karang Suraga Village. In its implementation, administrative problems and limited access are one of the causes of existing obstacles, besides that public awareness of the importance of health is still low. This community service activity collaborates with the Cinangka Community Health Centre to provide related counselling to the community on health and knowing chronic diseases that need to be known and how to prevent them. The purpose of this activity is to build awareness of public health. The results of the evaluation inhibiting factors were found including limited access, administrative problems and the community's own understanding of chronic diseases and the lack of health counselling to the community has not been evenly distributed so that counselling is held regularly so that many residents are well educated about the importance of health.

Keywords: Health Awareness, Counselling, Community Service

PENDAHULUAN

Penyakit kronis merupakan permasalahan kesehatan yang tidak bisa dianggap remeh dan menjadi salah satu penyebab angka kematian terbesar di dunia, pada tahun 2008 penyakit kronis menyebabkan 36 juta nyawa orang diseluruh dunia melayang. Sejak tahun 2014 BPJS Kesehatan telah menerapkan Program Pengelolaan Penyakit Kronis (Prolanis). Prolanis BPJS Kesehatan sebagai suatu sistem pelayanan kesehatan dan pendekatan proaktif yang dilaksanakan secara terintegrasi yang melibatkan peserta fasilitas kesehatan dan BPJS Kesehatan menjadi salah satu indikator komitmen pelaksanaan pelayanan kesehatan di puskesmas.

Pusat Kesehatan Masyarakat (puskesmas) merupakan fasilitas kesehatan tingkat pertama yang dimiliki pemerintah untuk melaksanakan Prolanis. Dengan payung hukum Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 43 tahun 2019 Tentang Pusat Kesehatan Masyarakat. Prolanis merupakan suatu kegiatan pelayanan kesehatan dengan melakukan pendekatan kepada masyarakat secara proaktif yang dilaksanakan secara terintegrasi yang melibatkan peserta dan fasilitas kesehatan BPJS Kesehatan. Prolanis sendiri memiliki 6 kegiatan yang terdiri dari: (1) Konsultasi Medis; (2) Edukasi peserta Prolanis; (3) *Reminder SMS Gateway*; (4) *Home Visit*; (5) Aktivitas Club (senam) dan; (6) Pemantauan status kesehatan. Tujuan kegiatan yang dilaksanakan di program Prolanis sendiri adalah untuk mendorong peserta penyandang penyakit kronis mencapai kualitas hidup optimal dengan indikator 75%. Kegiatan Prolanis sendiri berjalan bukan juga tanpa kendala, melainkan ada faktor-faktor penghambat dalam pelaksanaan kegiatan Prolanis, seperti kurangnya pengetahuan masyarakat terhadap kesehatan, permasalahan administrasi dan keterbatasan akses seperti yang terjadi di Desa Bulakan dan Karang Suraga, Anyer.

Kegiatan Prolanis di Kecamatan Cinangka sendiri ada 14 (empatbelas) desa, akan tetapi baru Desa Karang Suraga yang menjalani Prolanis, salah satu penyebab tidak meratanya kegiatan Prolanis adalah keterbatasan akses untuk menjangkau pemukiman warga yang jauh dari puskesmas yang ada di wilayah Cinangka, khususnya Desa Bulakan yang wilayahnya jauh dari Puskesmas Cinangka, tidak seperti Desa Karang Suraga. Dari penelusuran kegiatan pengabdian kepada masyarakat ditemukan permasalahan administrasi juga, seperti tidak terdaftarnya warga sebagai penerima BPJS, tidak memiliki Kartu Tanda Penduduk (KTP) dengan alasan warga sulit mendapatkan akses ke Dukcapil untuk mengurus keperluan administrasi tersebut dikarenakan keterbatasan akses dan membutuhkan biaya yang besar untuk bisa pergi ke Dukcapil yang ada di Kabupaten Cilegon.

Pihak Puskesmas sendiri sering memanfaatkan kegiatan lain yang ada di Wilayah Cinangka untuk menjalankan kegiatan Prolanis dikarenakan akan banyak warga masyarakat yang datang dengan memanfaatkan kegiatan lain, seperti pencairan BLT dan Pembagian Sembako dari donator, karena diharapkan kegiatan Prolanis bisa berjalan secara bersama-sama dengan kegiatan yang ada, kegiatan Prolanis ini bukan hanya terkait pengobatan saja tetapi juga penyuluhan terkait informasi kesehatan yang wajib diketahui oleh setiap orang. Kegiatan ini merupakan program wajib dari pemerintah sesuai

Standar Pelayanan Minimal atau SPM yang terdapat di dalam Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 4 Tahun 2019 dan berdasarkan Pasal 7 Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2009 Tentang Kesehatan, bahwa: “Setiap orang berhak untuk mendapatkan informasi dan edukasi tentang kesehatan yang seimbang dan bertanggung jawab”. Yang mana kegiatan Prolanis ini merupakan salah satu bentuk implementasi pemerintah terhadap masyarakat dalam rangka meningkatkan kualitas hidup masyarakat.

Kegiatan pendabdian kepada masyarakat kali ini Universitas Pancasila berkolaborasi dengan Puskesmas Cinangka untuk memberikan penyuluhan terkait kepada masyarakat atas kesehatan dan mengetahui penyakit kronis yang perlu diketahui dan cara pencegahannya, guna membangun kesadaran masyarakat atas pentingnya kesehatan.

METODE

Universitas Pancasila khususnya Fakultas Hukum sudah menjalin Kerjasama kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di Desa Karang Suraga dan Desa Bulakan, Kabupaten Cinangka, awal kegiatan PKM yang pertama tanggal 29-30 Maret 2022 ditemukannya permasalahan seperti diantaranya masalah pertanahan, masalah perkawinan dan keluarga, sampai dengan pada masalah Kekerasan dalam rumah tangga, Berkaitan dengan permasalahan-permasalahan tersebut.

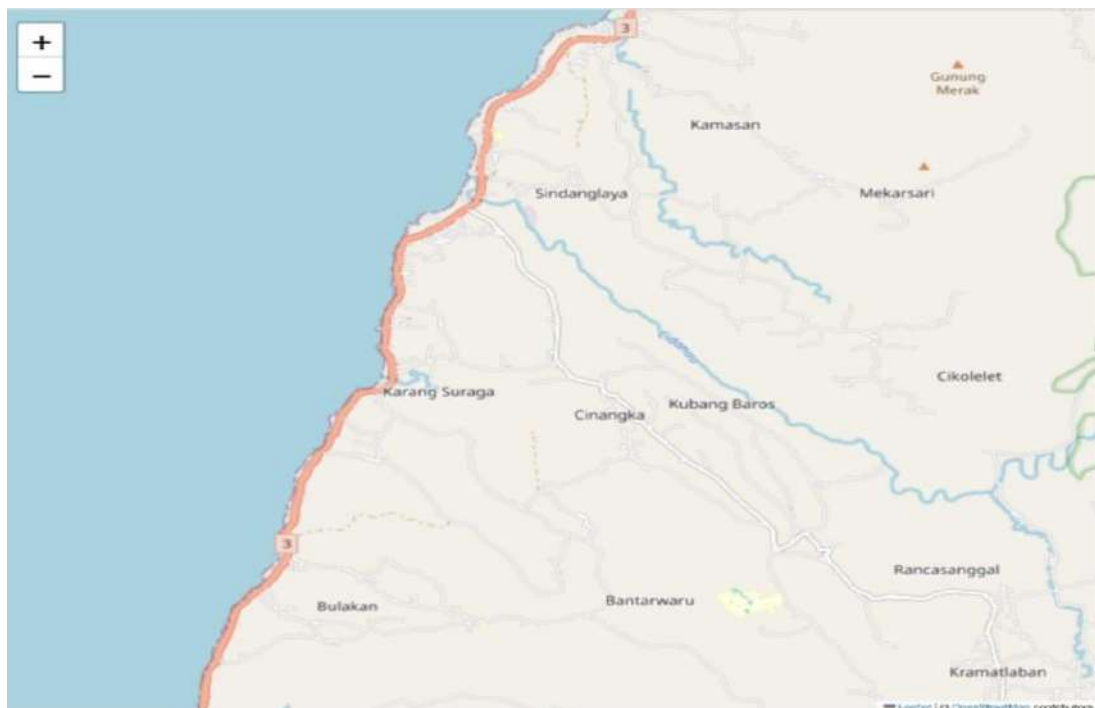
Universitas Pancasila kembali mengadakan kegiatan PKM yang kedua dengan agenda penyuluhan, pembentukan paralegal, konsultasi hukum, dan Kegiatan Sosial Prolansia untuk menambah wawasan serta adanya perwakilan masyarakat yang mampu memberikan konsultasi berkaitan dengan Hukum, sehingga masyarakat paham dan mampu mengambil jalan keluar untuk menyelesaikan permasalahan-permasalahan tersebut serta dapat melakukan upaya baik preventif maupun represif terhadap permasalahan-permasalahan yang sudah ada maupun yang akan timbul di masyarakat. Adapun tema yang diangkat dalam kegiatan kali ini ialah “Membina Pemahaman Hukum Masyarakat Desa Melalui Pelatihan Para Legal, Konsultasi dan Bantuan Hukum serta Kegiatan Sosial Masyarakat di era Society 5.0”. Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 7 September 2022 sampai dengan tanggal 8 September 2022, melalui metode *workshop* di Kantor Desa Karang Suraga. Mengingat masih dalam keadaan pandemi, maka diutamakan melalui kegiatan *offline* dengan protokol kesehatan yang ketat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2009 Tentang Kesehatan menyatakan bahwa kesehatan merupakan hak asasi manusia dan salah satu unsur kesejahteraan yang harus diwujudkan sesuai dengan cita-cita bangsa Indonesia sebagaimana dimaksud dalam Pancasila dan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945. Setiap orang memiliki hak yang sama dalam memperoleh pelayanan kesehatan yang sesuai dengan standar yang ditentukan oleh pemerintah. Dalam pelaksanaan kegiatan Prolanis di Kantor Desa Karang Suraga, pada saat memberikan penyuluhan

biasanya masyarakat menyampaikan keluhan penyakit yang dirasakan kepada dokter, lalu dokter memberikan konsultasi kesehatan kepada masyarakat yang mengidap penyakit yang dirasakan. Sesuai dengan tugas dari seorang tenaga medis adalah menanggapi keluhan-keluhan yang disampaikan oleh para masyarakat dan lansia dan berdasarkan Pasal 8 Undang-undang Kesehatan, Setiap orang berhak untuk mendapatkan informasi dan edukasi tentang kesehatan yang seimbang dan bertanggung jawab.

Kegiatan Pronalis ini dilaksanakan selama 1 bulan sekali di puskesmas masing-masing wilayah, namun pelaksanaannya belum berjalan secara efektif karena hanya beberapa desa saja yang menjalani program ini. Ruang lingkup wilayah warganya jauh, masih sulit untuk dijangkau sehingga belum bisa terlaksana secara maksimal, belum adanya kesadaran masyarakat juga termasuk menjadi salah satu kendala dalam kegiatan Prolanis, upaya yang dilakukan adalah kegiatan ini dibarengi dengan sosialisasi kesehatan. Namun untuk menyiasati kendala yang ada, jika ada kegiatan pengabdian tenaga kesehatan dari Puskesmas juga turut serta masuk untuk menjalankan program Prolanis ini, karena jika tidak demikian sulit untuk mengumpulkan orang banyak. Oleh sebab itu, Tenaga Kesehatan Puskesmas Cinangka meminta kepada Fakultas Hukum Universitas Pancasila agar kami dapat membantu masyarakat desa daerah kecamatan Cinangka di kawasan Provinsi Banten sebagai pelaksanaan dari ketentuan Pasal 7 dan Pasal 8 Undang-undang Kesehatan dan juga agar Kegiatan Prolanis ini dapat terlaksana secara efektif dan efisien sebagai bentuk pelaksanaan Undang-Undang Kesehatan.



Gambar 1. Letak Desa Karang Suraga dan Desa Bulakan

Dari gambar diatas bisa terlihat, bahwasanya letak Desa Karang Suraga dan Desa Bulakan cukup jauh, sehingga akses dan kehidupan di Desa Bulakan lebih minim dibanding dengan Desa Karang Suraga yang terletak dipinggir sepanjang arah Anyer, sehingga akses mereka lebih mudah untuk menjangkau ke Puskesmas Cinangka.

Program yang diselenggarakan ini menargetkan peserta yang memiliki BPJS Kesehatan, tetapi disamping itu karena permasalahan administrasi yang ada di Desa Karang Suraga dan Bulakan, Pihak Puskesmas setempat tetap memberikan pelayanan kepada warga yang tidak memiliki BPJS, untuk keperluan pendataan pihak Puskesmas hanya mensyaratkan kepada warga untuk menunjukkan KTP sebagai identitas untuk mendapatkan pelayanan Prolanis, tetapi juga ada warga yang tidak memiliki KTP sebagai kartu identitas mereka, secara tidak langsung artinya mereka tidak terdaftar di Dukcapil sebagai warga masyarakat, warga yang tidak memiliki KTP beralasan bahwa tidak bisa mengurus identitas diri dikarenakan sangat jauh jika harus mengurus ke Dukcapil, keterbatasan biaya dan sulitnya akses menjadi faktor lainnya. Padahal menurut Pasal 17 Undang-undang Kesehatan seharusnya pemerintah bertanggung jawab atas ketersediaan akses, informasi, edukasi dan fasilitas pelayanan kesehatan yang setinggi-tingginya, yang mana hal tersebut belum tercapai sepenuhnya.

Dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat tahun 2022, dimana masih ditemukan masyarakat yang belum memiliki KTP dan BPJS, namun di tahun 2024 peserta Program Prolanis memenuhi harapan dengan terdaftar pada BPJS. Berikut di bawah ini data yang didapat dari Puskesmas Cinangka.

Tabel 1. Daftar yang Memiliki BPJS di Puskesmas Cinangka

NO	NO BPJS	NAMA	JK
1	0001053178288	TUENAH	P
2	0001178105692	DEWI ANGGRAENI	P
3	0003535454305	SUMANTRO	L
4	0000048142754	SUNARTO	L
5	0000048142743	NUR PEIYATININGSIH ZEN	P
6	0000210921491	UMIYATUN	P
7	0000048994389	ATIK MUSTIKA	P
8	0000159042914	ENGKOS NANANG KOSIM	L
9	0000810033219	MASTUNAH	P
10	0000048137073	EUIS SITI SUANGSIH	P
11	0001857945396	NELY NURMELANI	P
12	0000048141617	MULIHAT	P
13	0001425671109	MAMAY MAISAROH	P
14	0000048146095	ASRI SAHADATINA	P
15	0000202147705	DEWI VIRMA SEPTAVIA	P
16	0000048148751	YAMTINI	P
17	0000069134905	PUTRI AULIA FAJAR	P
18	0000810702426	MARIYAM	P
19	0002448611302	ASSYIFATUL IKHSA	P
20	0000201256863	IIS SULASTRI	P
21	0000048147388	TATI ROHAYATI	P
22	0000048142732	NUR ASYIAH	P
23	0002564285286	SARAH	P
24	0000048704084	YUSUP	L
25	0002769246674	NENG NADIA ISNA PUTRI	P
26	0002679445124	KAYA	L
27	0001880341931	KHAERINA HUSNA NUR MAULIDA	P
28	0002710738708	KURNAESIH	P
29	0002268773313	SAPINAH	P
30	0002738095288	AINI SETIAINGSIH	P
31	0000048146332	ROMI AGUSTIAWAN	L

32	0002459747553	ARJAYA	L
33	0001598173806	ELA	P
34	0001463521623	HERLY BERLIANA SITI FATIMAH	P
35	0000048684036	LAMSIKAH	P
36	0002448610367	LILI AKHBARI	L
37	0001276908592	IMAS MULYANI	P

Standar minimum pelayanan di Kecamatan Cinangka dari segi fasilitas sudah cukup memadai namun kesadaran masyarakat akan kesehatan masih sedikit kurang, namun pemahaman terkait adanya fasilitas kesehatan dan pemanfaatannya sudah cukup baik. Sempat terjadi kesalahpahaman masyarakat terhadap Puskesmas pada saat Pandemi Covid-19 adanya kepercayaan di masyarakat bahwa penggunaan obat tradisional lebih efektif membuat masyarakat lebih percaya untuk menggunakan metode pengobatan yang lain. Mengenai akan hal tersebut, kembali merujuk pada ketentuan Pasal 18 Undang-Undang Kesehatan, Masyarakat diperbolehkan mengkonsumsi obat-obat tradisional, namun menjadi tanggung jawab pemerintah agar masyarakat dapat terpenuhi haknya dalam bidang kesehatan melalui segala bentuk upaya kesehatan sebagaimana tercantum dalam Pasal 48 Undang-Undang Kesehatan. Ditambah lagi pada saat pandemi Covid-19 membuat masyarakat semakin tidak ingin untuk datang ke fasilitas kesehatan terdekat, karena takut akan diperiksa, dan terindikasi Covid-19, sehingga harus di isolasi dan jauh dari keluarga. Secara eksternal kesadaran masyarakat menjadi salah satu penyebab hambatan dari program, namun hambatan internalnya sendiri adalah masalah sumber daya manusia yang kurang, adanya perangkapan penanggung jawab juga menjadi salah satu penghambat, sehingga tidak terfokus di satu program. Kekurangan sumber daya tersebut menjadi salah satu penghambat dari segi waktu pelaksanaan yang tidak tepat waktu dikarenakan penanggung jawab dari kegiatan tidak terfokus di kegiatan Prolanis dan juga belum ada jadwal yang pasti terkait pelaksanaan kegiatan Prolanis. Namun pada tahun 2022 masyarakat sudah ingin memeriksakan dan mengikuti kegiatan Prolanis kembali di fasilitas kesehatan terdekat. sehingga pada tahun 2024 peserta Prolanis telah terdeteksi secara keseluruhan penyakit yang mereka derita, terlihat data di bawah ini para peserta terdiagnosis penyakitnya, yang Sebagian besar ditemukan mengidap diabetes melitus, sehingga pekerjaan rumah bagi Puskesmas Cinangka untuk memberikan subsidi obat kepada mereka dan melakukan kontrol rutin setiap bulan ke Puskesmas Cinangka. Jika ada yang belum melakukan kontrol di tiap bulannya, biasanya Puskesmas Cinangka melakukan *home visit*.

Tabel 2. Daftar Peserta Prolanis

NO	NAMA	JK	DIAGNOSA
1	TUENAH	P	I10 HIPERTENSI
2	DEWI ANGGRAENI	P	I10 HIPERTENSI
3	SUMANTRO	L	E11.9 DIABETES MELITUS
4	SUNARTO	L	E11.9 DIABETES MELITUS
5	NUR PEIYATININGSIH ZEN	P	E11.9 DIABETES MELITUS
6	UMIYATUN	P	I10 HIPERTENSI
7	ATIK MUSTIKA	P	E11.9 DIABETES MELITUS
8	ENGKOS NANANG KOSIM	L	E11.9 DIABETES MELITUS

9	MASTUNAH	P	E11.9 DIABETES MELITUS
10	EUIS SITI SUANGSIH	P	E11.9 DIABETES MELITUS
11	NELY NURMELANI	P	E11.9 DIABETES MELITUS
12	MULIHAT	P	E11.9 DIABETES MELITUS
13	MAMAY MAISAROH	P	E11.9 DIABETES MELITUS
14	ASRI SAHADATINA	P	E11.9 DIABETES MELITUS
15	DEWI VIRMA SEPTAVIA	P	E11.9 DIABETES MELITUS
16	YAMTINI	P	E11.9 DIABETES MELITUS
17	PUTRI AULIA FAJAR	P	I10 HIPERTENSI
18	MARIYAM	P	E11.9 DIABETES MELITUS
19	ASSYIFATUL IKHSA	P	I10 HIPERTENSI
20	IIS SULASTRI	P	E11.9 DIABETES MELITUS
21	TATI ROHAYATI	P	I10 HIPERTENSI
22	NUR ASYIAH	P	I10 HIPERTENSI
23	SARAH	P	E11.9 DIABETES MELITUS
24	YUSUP	L	E11.9 DIABETES MELITUS
25	NENG NADIA ISNA PUTRI	P	I10 HIPERTENSI
26	KAYA	L	E11.9 DIABETES MELITUS
27	KHAERINA HUSNA NUR MAULIDA	P	I10 HIPERTENSI
28	KURNAESIH	P	I10 HIPERTENSI
29	SAPINAH	P	E11.9 DIABETES MELITUS
30	AINI SETIAINGSIH	P	I10 HIPERTENSI
31	ROMI AGUSTIAWAN	L	I10 HIPERTENSI
32	ARJAYA	L	E11.9 DIABETES MELITUS
33	ELA	P	E11.9 DIABETES MELITUS
34	HERLY BERLIANA SITI FATIMAH	P	E11.9 DIABETES MELITUS
35	LAMSIKAH	P	E11.9 DIABETES MELITUS
36	LILI AKHBARI	L	E11.9 DIABETES MELITUS
37	IMAS MULYANI	P	E11.9 DIABETES MELITUS

Disamping kegiatan Prolanis memang belum berjalan secara efektif, fasilitas kesehatan yang disediakan oleh Puskesmas sudah cukup memadai, walaupun di wilayah Cinangka hanya beberapa puskesmas saja yang sudah siap untuk digunakan untuk menunjang kegiatan Prolanis dan kegiatan penyuluhan kesehatan lainnya. Peran tenaga kesehatan yang proaktif dilakukan agar pemenuhan standar mutu pelayanan kesehatan bisa terpenuhi. Masyarakat juga dituntut untuk aktif dalam upaya untuk mendorong kualitas standar kesehatan setinggi-tingginya. Tertera di dalam pasal 174 Undang-Undang Kesehatan. Oleh karena itu, baik masyarakat maupun tenaga kesehatan perlu meningkatkan kesadaran terhadap kesehatan pribadi, karena hal tersebut tentu untuk kebaikan masyarakat itu sendiri dan menjadi tanggung jawab tenaga kesehatan dalam mengayomi masyarakat.

Untuk menunjang kegiatan Prolanis yang diselenggarakan di Kantor Desa Karang Suraga, Puskesmas setempat Pemerintah Daerah rutin memberikan dana operasional untuk keperluan pelayanan kesehatan secara efektif dan efisien, nominalnya tergantung dari kebutuhan seperti kebutuhan akomodasi, konsumsi, peralatan kesehatan dan lain-lain, menyesuaikan kebutuhan yang diperlukan. Hal tersebut selaras dalam ketentuan Pasal 16 Undang-Undang Kesehatan, menyatakan bahwa pemerintah bertanggung jawab atas ketersediaan sumber daya dibidang kesehatan. Sumber daya yang dimaksud telah tercantum dalam Pasal 1 angka 2, yang mana sumber daya salah satunya adalah segala bentuk dana

sehingga dana operasional wajib diberikan oleh pemerintah setempat, yang diturunkan ke pemerintah daerah dari pemerintah pusat.

Puskesmas juga menyiapkan pos khusus untuk pelayanan Prolanis kepada masyarakat akan tetapi hanya ada di Kecamatan Cinangka. Hal tersebut menjadi perhatian khusus bagi pemerintah dalam melakukan upaya kesehatan. Dalam Pasal 47 Undang-Undang Kesehatan, upaya kesehatan diselenggarakan dengan langkah yang promotif, preventif, kuratif, dan rehabilitatif yang dilaksanakan secara terpadu, menyeluruh, dan berkesinambungan. Mengenai tujuan upaya kesehatan tercantum dalam Pasal 46 Undang-Undang Kesehatan, yaitu untuk mewujudkan derajat kesehatan yang setinggi-tingginya bagi masyarakat. Terakhir, implementasi kegiatan upaya kesehatan tercantum dalam Pasal 48 Undang-Undang Kesehatan, salah satunya adalah pelayanan kesehatan. Oleh karena itu, pos khusus Prolanis harus terbentuk untuk menunjang derajat kesehatan para warga desa yang ada di Kecamatan Cinangka.

Puskesmas dengan Kantor Desa setempat juga melakukan kolaborasi untuk menjalankan kegiatan Prolanis dalam bentuk berupa penyediaan fasilitas kesehatan untuk menunjang program. Hal tersebut selaras dengan tanggung jawab pemerintah sebagaimana tercantum dalam Pasal 15 UU Kesehatan. Fasilitas kesehatan harus diberikan kepada masyarakat, baik fisik maupun sosial agar terwujud atau mencapai derajat kesehatan yang setinggi-tingginya. Tenaga Kesehatan yang bertugas dalam pelayanan kegiatan Prolanis juga memiliki laporan data yang diinput secara *online* maupun *offline* ke sistem yang dimiliki oleh Puskesmas, sehingga warga masyarakat yang mengikuti kegiatan Prolanis bisa terdaftar dan terdata dengan baik untuk selanjutnya dipergunakan sebagai acuan data untuk kegiatan Prolanis yang akan datang. Data-data yang dicatat oleh pihak terkait terhadap riwayat kesehatan masyarakat, data *register* masyarakat, dan sebagainya merupakan hak masyarakat sebagaimana tercantum dalam Pasal 8 Undang-Undang Kesehatan. Masyarakat berhak atas data kesehatan dirinya termasuk tindakan dan pengobatan yang akan diberikan oleh tenaga kesehatan sehingga pendataan sangat diwajibkan oleh pihak-pihak terkait, termasuk pemerintah pusat dan pemerintah daerah.

Selain berpedoman kepada Undang-Undang Kesehatan Tenaga kesehatan dan pihak yang berwenang terhadap kesehatan juga berpedoman kepada Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 4 tahun 2019 Tentang Standar Teknis Pemenuhan Mutu Pelayanan Dasar Pada Standar Pelayanan Minimal Bidang Kesehatan, Peraturan Menteri Kesehatan Nomor 43 tahun 2019 Tentang Pusat Kesehatan Masyarakat, selain itu ada SPM (Standar Pelayanan Minimal), dan POSBINDU (Pos Pembinaan Terpadu).

SIMPULAN

Kesimpulan

Kolaborasi Universitas Pancasila dengan Puskesmas Cinangka dengan menyelenggarakan penyuluhan kesehatan kepada masyarakat Desa Karang Suraga dan Desa Bulakan dapat meminimalisir permasalahan administrasi, kesadaran masyarakat akan kesehatan dan keterbatasan akses serta

membangun kesadaran pentingnya pemeriksaan kesehatan secara rutin guna mencegah penyakit yang semakin kronis. Diharapkan Masyarakat Desa Karang Suraga dan Desa Bulakan dapat menjadi desa yang memiliki kesadaran kesehatan yang tinggi dan menjadi desa percontohan bagi desa yang lain terhadap kesadaran masyarakat atas kesehatan.

Saran

Saran kepada pihak yang bertanggung jawab, Permasalahan dan kendala seperti permasalahan administrasi, kesadaran masyarakat akan kesehatan dan keterbatasan akses terus menerus diminimalisir dan kebijakan yang dibuat oleh kepala desa setempat untuk memberikan bantuan pelayanan kepada masyarakat yang mengalami kesulitan dalam memperoleh pelayanan kesehatan, dengan berpedoman kepada Undang-Undang Kesehatan, Standar Pelayanan Minimal dan Standar Teknis Pemenuhan Mutu Pelayanan Dasar Pada Standar Pelayanan Minimal Bidang Kesehatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Lena, W. Dkk (2021). *Analisis Pelaksanaan Prolanis Di Puskesmas Rawat Inap Biha Kabupaten Pesisir Barat. Politekia: Jurnal Ilmu kesehatan*, 301-308. 15(3) Diakses 10 Oktober 2022, dari Politeknik Kesehatan Palu.
- Iqoranny.A. Dkk (2020). *Evaluasi Penatalaksanaan Program Pengelolaan Penyakit Kronis (PROLANIS) Di Puskesmas Kota Bengkulu. JMK: Jurnal Media Kesehatan*. 109-117. 13(2) Diakses 10 Oktober 2022.
- Ariana.R. Dkk (2019). *Preception Of Prolanis Participants About Chronic Disease Management Program Activities (Prolanis) In the Primary Health Service Universitas Padjadjaran*. Fakultas Keperawatan Universitas Padjadjaran, 104-113. 4(2) Diakses 10 Oktober 2022, dari Universitas Padjadjaran.
- Imade.A. Dkk (2017). *Implementasi Program Pengelolaan Penyakit Kronis (PROLANIS), Higeia Journal of Public Health Research and Development*, 140-150. 1(3) Diakses 10 Oktober 2022, Dari Universitas Negeri Semarang.
- Indonesia. *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2009 Tentang Kesehatan*. Lembaran RI tahun 2009, No. 144. Jakarta
- Alam, S., Surjati, I., Kurnia Ningsih, Y., Gagarin Irianto, C., Maulidya, R., Reynaldhy Hilyawan, M., & swasono adi, T. (2022). *Penyuluhan Manajemen Energi Listrik Untuk Kelistrikan Rumah Tangga di Wilayah Tanjung Duren. SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(1), 64-73. <https://doi.org/10.35814/suluh.v4i1.3425> diakses tanggal 30 Januari 2024.
- Pratami, D. K., Saputra, A., Budiati, A., Nadya Aulena, D., Nafisa, S., & Moordiani. (2022). *PKM Pengembangan Usaha Desinfektan dan Antiseptik Berbahan Daun Bidara Pada Aspek Produksi dan E-Marketing. SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(1), 74-85. <https://doi.org/10.35814/suluh.v4i1.3512> diakses tanggal 30 Januari 2024.
- Thadeus, M. S., Fauziah, C., Bahar, M., & Nugraha, Y. (2021). *Penyuluhan Kegunaan Minyak Goreng yang Sehat untuk Penyakit Diabetes Mellitus pada Ibu Rumah Tangga di Perumahan Komplek Karyawan UPN Depok. SULUH: Jurnal Abdimas*, 2(2), 145-150. <https://doi.org/10.35814/suluh.v2i2.1802> diakses tanggal 30 Januari 2024.

WORKSHOP PENGEMBANGAN PRODUK CENDERA MATA BERBASIS BAHAN BAHARI DI DESA TEMAJUK, KABUPATEN SAMBAS, KALIMANTAN BARAT

Desi Dwi Kristanto^{1*}, Donna
Angelina Sugianto², Muhammad
Iqbal³, Belda Astrid Thadea⁴

^{1,3}Program Studi Desain
Komunikasi Visual, Universitas
Pembangunan Jaya, Tangerang
Selatan, Indonesia.

^{2,4}Program Studi Desain Produk,
Universitas Pembangunan Jaya,
Tangerang Selatan, Indonesia.

Artikel

Diterima : 20 November 2023

Disetujui : 05 Januari 2024

Terbit : 29 Februari 2024

*Email : desi.dwikristanto@upj.ac.id

Abstrak

Cendera mata memiliki peran sentral dalam industri pariwisata, menguatkan identitas budaya lokal dan menciptakan pengalaman tak terlupakan bagi para wisatawan. Dalam konteks ini, pentingnya menciptakan souvenir berkelanjutan dan lokal semakin menonjol. *Workshop* yang diadakan di Desa Temajuk, Kabupaten Sambas, Kalimantan Barat, berfokus pada pengembangan produk cendera mata menggunakan bahan baku lokal, terutama bahan bahari seperti cangkang kerang dan bahan alami lainnya, yang dikombinasikan dengan resin sebagai bahan pendukung. Melalui kerja sama dengan Dinas Kepemudaan Olahraga dan Pariwisata, *workshop* ini memberikan pelatihan praktis kepada masyarakat setempat, memperkenalkan teknik produksi yang ramah lingkungan, dan mengajak mereka menggabungkan kreativitas dengan keberlanjutan. Peserta tidak hanya memperoleh keterampilan baru, tetapi juga diajak untuk menciptakan produk cendera mata yang unik dan bernilai lokal. Dengan pendekatan ini, diharapkan produk-produk tersebut tidak hanya memperkaya pengalaman wisatawan, tetapi juga mendukung pertumbuhan ekonomi lokal dan mempromosikan keberlanjutan lingkungan di Desa Temajuk serta wilayah sekitarnya.

Kata Kunci: desain produk, cendera mata, wisata bahari, Desa Temajuk.

Abstract

Souvenirs play a central role in the tourism industry, strengthening local cultural identity and creating unforgettable experiences for tourists. In this context, the importance of creating sustainable and locally sourced souvenirs becomes increasingly prominent. A workshop held in Desa Temajuk, Kabupaten Sambas, West Kalimantan, focuses on the development of souvenir products using local raw materials, particularly marine resources like seashells and other natural elements, combined with resin as a supporting material. In collaboration with the Department of Youth, Sports, and Tourism, this workshop provides practical training to the local community, introducing environmentally friendly production techniques and encouraging the integration of creativity with sustainability. Participants not only acquire new skills but are also encouraged to create unique, locally valued souvenir products. With this approach, it is hoped that these products will not only enhance tourists' experiences but also support local economic growth and promote environmental sustainability in Desa Temajuk and its surrounding areas..

Keywords: Product design, souvenirs, maritime tourism, Desa Temajuk.

PENDAHULUAN

Pemberdayaan Masyarakat

Pemberdayaan masyarakat menurut Purbantara (Alim et al., 2022) adalah suatu proses pengembangan yang bertujuan mencapai keadilan sosial. Ini melibatkan fasilitasi kolaboratif warga untuk kepentingan bersama dan memungkinkan mereka mengidentifikasi tujuan bersama, menghimpun sumber daya, serta melakukan kampanye aksi. Pada tingkat makro, pemberdayaan berarti mengurangi ketidak-merataan dengan meningkatkan kemampuan manusia melalui pendidikan umum dan kesehatan, sambil memperbaiki distribusi aset seperti tanah dan akses modal. Keberhasilan pemberdayaan diukur dari peningkatan kesejahteraan, kapasitas ekonomi, serta kemampuan menciptakan budaya dan partisipasi politik masyarakat. Pengembangan masyarakat terutama dari pedesaan yang berada di daerah pesisir perlu dilakukan dengan memperhatikan potensi yang dimiliki oleh daerah tersebut (Talani & Tuli, 2023).

Menurut Bakri (Bakri, 2017, p. 30), pendekatan pemberdayaan masyarakat harus mencakup aspek-aspek yang berkelanjutan, demokratis, serta pemberdayaan dan partisipasi yang merata. Penyempurnaan karakteristik ini juga dilakukan oleh Soedijanto (2001) yang dikutip oleh Prof. Dr. Ir. Totok Mardikanto, M.S. Menurutnya, pendekatan pemberdayaan masyarakat juga harus mencakup aspek kesukarelaan, otonomi, keswadayaan, kesetaraan, demokrasi, keterbukaan, kebersamaan, akuntabilitas, dan desentralisasi (Mardikanto & Soebiakto, 2015, pp. 108–109). Partisipatif berarti melibatkan semua pihak dalam pengambilan keputusan, perencanaan, pelaksanaan, pemantauan, evaluasi, dan pemanfaatan hasil kegiatan dengan distribusi yang merata. Kesukarelaan menekankan motivasi tanpa paksaan, sementara otonomi berarti masyarakat memiliki hak untuk menentukan arah kebijakan sendiri tanpa tergantung pada pihak luar. Keswadayaan menunjukkan keberanian masyarakat dalam melaksanakan program dengan kemampuannya sendiri, sedangkan kesetaraan berarti semua pihak memiliki posisi yang sejajar. Demokrasi mencakup kebebasan berpendapat dan menghargai perbedaan pendapat, sedangkan keterbukaan mengandung nilai kejujuran, saling percaya, dan peduli. Kebersamaan dan akuntabilitas adalah kunci, dan desentralisasi memberikan kewenangan pada daerah atau komunitas untuk mengoptimalkan sumber daya demi kemakmuran dan keberlanjutan masyarakat. Semua prinsip ini harus diintegrasikan dalam pendekatan pemberdayaan masyarakat agar prosesnya efektif dan berkelanjutan (Ansori et al., 2021, p. 14)

Keberhasilan dalam pemberdayaan masyarakat ini melibatkan intervensi dari berbagai pihak dan melalui tahapan (1) pengkajian, (2) pelaksanaan dan pemberdayaan, (3) pengembangan program, serta (4) penyusunan laporan program, sebagaimana dijelaskan oleh Adi (Alim et al., 2022). Dalam pelaksanaan pemberdayaan masyarakat, Anwas (2013, pp. 58–60) menggarisbawahi beberapa prinsip penting. Pertama, pemberdayaan harus berlangsung dalam suasana demokratis dan tanpa paksaan, menghormati keberagaman masalah, kebutuhan, dan potensi masyarakat. Proses identifikasi awal dan sosialisasi harus melibatkan kelompok sasaran untuk memastikan kegiatan disesuaikan dengan

kebutuhan dan potensi mereka. Kedua, masyarakat harus menjadi subjek utama dalam pemberdayaan, menjadikan mereka dasar penentuan tujuan, pendekatan, dan kegiatan. Prinsip ketiga menekankan pentingnya mempertahankan nilai-nilai budaya dan tradisi lokal, seperti semangat gotong royong dan saling menghormati. Keempat, pemberdayaan harus bertahap dan berkesinambungan, diarahkan dari pendekatan sederhana menuju kompleksitas yang lebih tinggi. Prinsip kelima mengajak untuk memahami dan menghargai keragaman karakter, budaya, dan kebiasaan masyarakat yang telah lama berlangsung. Prinsip keenam menuntut perhatian penuh terhadap aspek sosial dan ekonomi dalam masyarakat. Tidak ada unsur diskriminasi, terutama terhadap perempuan, dan partisipasi masyarakat harus didorong, baik secara fisik maupun melalui kontribusi non-fisik seperti ide dan dukungan. Pada beberapa contoh, komunitas perempuan bisa menjadi motor pemberdayaan masyarakat (Pradana & Wardana, 2020). Terakhir, aparat pemberdayaan harus bertindak sebagai fasilitator yang kompeten, bersedia berkolaborasi dengan berbagai pihak, termasuk lembaga masyarakat dan LSM terkait.

Tri Dharma Perguruan Tinggi terdiri atas Dharma pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat. Dalam Dharma pendidikan, perguruan tinggi diharapkan mengoptimalkan perannya untuk pencerdasan masyarakat sehingga mendapatkan penemuan maupun pengembangan ilmu untuk kesejahteraan masyarakat. Dari segi Dharma penelitian, perguruan tinggi diharapkan melakukan inovasi dan perkembangan sehingga melibatkan proses berpikir kritis, analisis dan evaluasi masalah. Sedangkan dalam Dharma pengabdian kepada masyarakat, perguruan tinggi diharapkan memberdayakan masyarakat dengan memberikan akses pengetahuan, pelatihan, dan sumber daya yang dapat meningkatkan kemampuan dan kemandirian masyarakat. melakukan pelayanan kepada masyarakat untuk ikut mempercepat proses peningkatan kesejahteraan dan kemajuan masyarakat. Keberadaan Perguruan Tinggi mempunyai kedudukan dan fungsi penting dalam pemberdayaan masyarakat.

Potensi Wisata Desa Temajuk

Kabupaten Sambas memiliki banyak potensi wisata yang cukup eksotis mulai dari obyek wisata alam maupun budayanya, hal ini disebabkan oleh kondisi geografis alam Kabupaten Sambas yang mendukung serta kearifan budaya lokal yang masih terjaga. Gunung, pantai, danau hingga atraksi budaya menjadi daya tarik tersendiri bagi wisatawan. Provinsi Kalimantan Barat, yang terletak di bagian barat pulau Kalimantan, memiliki luas wilayah 146.807 kilometer persegi (7,53% dari luas total Indonesia). Daerah pesisir di Kalimantan Barat, terutama di kabupaten seperti Ketapang, Kayong Utara, Mempawah, Kota Singkawang, dan Sambas, memiliki potensi pariwisata yang tinggi. Salah satunya adalah Kecamatan Paloh di Sambas, yang merupakan satu-satunya area pesisir di Kalimantan Barat yang berbatasan langsung secara darat dan laut dengan Malaysia (Arifin, 2012). Garis pantai yang luas, air laut yang jernih, dan keberagaman hayati, termasuk berbagai jenis penyu dan ikan, membuat Kecamatan Paloh, terutama Desa Temajuk, menjadi destinasi ekowisata yang menjanjikan (Jumarang, 2008).

Peningkatan promosi, pengembangan dan pengelolaan atraksi wisata, peningkatan sumber daya manusia, dan peningkatan keamanan serta pengawasan terhadap aktivitas wisata merupakan hal yang

penting untuk dilakukan dalam pengembangan potensi Desa Temajuk (Evita & Rosalina, 2020). Pantai Temajuk, yang terletak di Desa Temajuk dengan luas sekitar 2.300 hektar dan penduduk sebanyak 2.232 jiwa, berada di perbatasan Indonesia-Malaysia (Serawak) di Kecamatan Paloh, Kabupaten Sambas, Provinsi Kalimantan Barat. Desa Temajuk memiliki karakteristik khas yang berbeda dengan desa-desa lainnya, terutama karena letaknya di daerah pesisir (Juliatno et al., 2019). Kawasan pesisir dijelaskan sebagai area yang unik karena memiliki ekosistem yang beragam, sehingga membutuhkan perlakuan khusus dalam pengelolaannya (Clark, 1995). Pantai Temajuk memiliki pantai yang landai sehingga ombaknya tenang, dengan air laut berwarna biru kehijauan dan jernih. Perlu dilakukan penelitian mengenai potensi sumber daya pesisir pantai Temajuk agar dapat dimanfaatkan secara berkelanjutan sebagai objek wisata pantai. Pengoptimalan potensi ini diharapkan dapat dilakukan tanpa merusak kelestarian lingkungan di pantai tersebut.

Menurut Ardito Bhinadi (2017), pemberdayaan ekonomi adalah salah satu langkah penting untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Meskipun Pantai Temajuk memiliki karakteristik yang unik, kunjungan wisatawan masih minim. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, termasuk kurangnya pengetahuan dunia luar tentang potensi wisata Temajuk, akses yang sulit karena jaraknya yang jauh dari pusat kota, serta jalur transportasi air yang masih bersifat tradisional. Untuk mengatasi tantangan ini, diperlukan kerja sama antara pemerintah, pengusaha, dan masyarakat lokal. Langkah-langkah perbaikan termasuk peningkatan aksesibilitas dan promosi melalui kegiatan-kegiatan pariwisata dan budaya, pemasaran daring, dan upaya lainnya.

Kegiatan pemberdayaan masyarakat dari berbagai macam latar belakang profesi, harus mampu mengembangkan teknik yang imajinatif untuk menggugah kesadaran masyarakat terhadap sekitarnya. Orientasi pemberdayaan masyarakat ini dilaksanakan melalui instansi pemerintah agar mampu mengembangkan diri atas dasar inovasi-inovasi yang sudah ada. Standar kompetensi ke depannya akan menjadi syarat dalam hal pengembangan diri secara profesional. Oleh karena itu diperlukannya juga akademisi dan yang bergerak dengan bidang desain produk yang dibutuhkan dalam hal pengembangan kualitas produk dan sumber daya manusia yang kompeten. Dengan melakukan langkah-langkah ini, diharapkan wisata Temajuk dapat lebih dikenal dan menarik minat wisatawan, yang pada gilirannya akan berkontribusi positif terhadap perekonomian lokal dan kesejahteraan masyarakat setempat.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan oleh tim dosen dan mahasiswa dari Universitas Pembangunan Jaya, Bintaro (UPJ). Tim dipimpin oleh Donna Anglina Sugianto, M.A. dari Program Studi Desain Produk, Muhammad Iqbal, M.Ds. dan Desi Dwi Kristanto, M.Ds. dari Program Studi Desain Komunikasi Visual sebagai anggota, dan Belda Astrid Thadea, mahasiswa Program Studi Desain Produk yang bertugas asisten pelatihan. Tim dosen dari UPJ telah terlibat dalam berbagai kegiatan yang berfokus pada pengembangan kompetensi masyarakat khususnya di bidang industri

kreatif (Kristanto, 2022; Nugraha et al., 2021). Kegiatan ini juga melibatkan mahasiswa yang bertujuan membuka wawasan mahasiswa tentang Tri Dharma Perguruan Tinggi (Fauzan et al., 2020).

Pemberdayaan masyarakat di Desa Temajuk melibatkan *workshop* keterampilan pembuatan cendera mata yang diselenggarakan oleh tim pengabdian dari Universitas Pembangunan Jaya (UPJ). Dengan mengacu pada pendekatan yang diuraikan oleh Adi (Alim et al., 2022), yang dimodifikasi menjadi tiga tahap yaitu (1) persiapan, (2) pelaksanaan, (3) evaluasi, dan (4) penyusunan laporan. Proses persiapan dimulai dengan riset intensif selama tiga minggu untuk mengidentifikasi potensi sumber daya yang tersedia di Temajuk. Tim pengabdian merancang materi pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan lokal, menguji alat dan bahan yang paling efektif melalui uji coba skala kecil di laboratorium Program Studi Desain Produk, UPJ. Tim juga menghitung waktu yang diperlukan untuk produksi serta merancang *rundown* atau alur dan jadwal pelatihan yang optimal.

Pelaksanaan *workshop* berlangsung pada tanggal 28-29 Juni 2023 di lokasi Desa Temajuk. Selama dua hari tersebut, peserta *workshop* diajak untuk mengamati, meniru, dan memodifikasi teknik pembuatan cendera mata dengan menggunakan bahan-bahan lokal yang telah dipersiapkan. *Workshop* ini merupakan hasil dari upaya kolaboratif tim pengabdian dengan masyarakat, di mana evaluasi terus-menerus dilakukan. Peserta diberi kesempatan untuk menilai hasil kerjanya sendiri, sementara tim pengabdian melakukan evaluasi internal untuk memastikan keberhasilan dan efektivitas pemberdayaan masyarakat yang dilakukan.

Dalam upaya meningkatkan keterampilan pembuatan cendera mata bagi warga Desa Temajuk melalui kegiatan pengabdian masyarakat, model pembelajaran yang dipilih adalah Strategi Amati Tiru Modifikasi (ATM). Warga setempat saat ini belum memiliki pengetahuan dan keterampilan yang memadai dalam seni dan desain. Pembelajaran menggunakan pendekatan ATM merupakan bagian dari Pendekatan Pembelajaran Berbasis Konteks (*Contextual Teaching and Learning*, CTL), khususnya dalam komponen pemodelan. Pemahaman pemodelan dalam CTL melibatkan memberikan contoh atau model yang bisa diikuti. Contoh tersebut bisa berupa cara mengoperasikan atau membuat sesuatu, yang nantinya bisa ditiru oleh peserta pembelajaran. Strategi ATM terdiri dari tiga tahap: mengamati, meniru, dan memodifikasi. Dalam tahap ini, peserta pembelajaran akan diberi contoh, kemudian mereka akan meniru, dan akhirnya memodifikasi sesuai dengan kreativitas dan kebutuhan mereka. Pendekatan ini dirancang untuk membimbing warga Desa Temajuk menuju penguasaan keterampilan seni dan desain yang lebih baik (Sari, 2014).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap Persiapan

Berdasarkan penelitian pendahuluan sebelumnya, Desa Temajuk teridentifikasi memiliki potensi besar dari sumber daya pantainya, termasuk kulit kerang, koral, dan berbagai hasil pantai lainnya. Bahan-bahan ini memiliki potensi untuk diolah menjadi berbagai produk, seperti benda pajang, kalung, gantungan kunci, tatakan gelas, dan cendera mata lainnya. Keberagaman bahan ini memberikan peluang

yang kaya untuk pengembangan kerajinan lokal dan industri kreatif di Desa Temajuk, menciptakan peluang ekonomi yang berkelanjutan serta memperkenalkan keindahan alam dan budaya lokal kepada wisatawan (Angelina, 2020; Evita & Rosalina, 2020).



Gambar 1. Referensi Produk Berbahan Bahari

Tim pengabdian menggunakan resin sebagai bahan pendukung utama berdasarkan berbagai alternatif bahan yang umum digunakan dalam produksi kerajinan (Asnani et al., 2021). Resin merupakan bahan kimia serbaguna yang kerap dimanfaatkan dalam industri dan kerajinan tangan. Dalam bentuk cair atau padat, resin memiliki aplikasi yang luas. Dalam kerajinan tangan, resin cair yang transparan sering digunakan sebagai pelapis dan pengisi karena sifatnya yang jernih. Untuk menciptakan efek visual menarik, resin bisa dicampur dengan pigmen, *glitter*, atau serbuk logam. Selain itu, kelebihan resin meliputi ketahanannya terhadap bahan kimia dan air, menjadikannya ideal sebagai pelapis pada kayu atau batu alam. Secara industri, resin digunakan dalam pembuatan bahan komposit seperti serat kaca atau karbon, serta sebagai perekat untuk mengikat bahan-bahan berbeda seperti kayu dan logam.

Resin, secara umum, dapat dibedakan menjadi dua jenis utama: (1) Resin Epoxy dan (2) Resin Polyester atau yang dikenal dengan Resin Bening 108. Resin Epoxy memerlukan waktu sekitar 24 jam untuk proses pengerasannya. Hasilnya sangat jernih atau bening, dengan sedikit atau bahkan tanpa adanya gelembung udara yang terperangkap di dalamnya. Di sisi lain, Resin Polyester atau Resin Bening 108 mengeras lebih cepat, hanya memerlukan waktu sekitar 45-60 menit. Namun, hasil dari Resin Bening 108 tidak sebening resin epoxy dan cenderung memiliki lebih banyak gelembung udara yang terjebak di dalamnya. Oleh karena itu, perlakuan khusus diperlukan untuk menghilangkan gelembung udara pada produk yang menggunakan resin jenis ini. Berdasarkan karakteristik yang dipaparkan di atas, maka untuk kegiatan pelatihan ini, tim pengabdian memilih penggunaan resin jenis Epoxy.



Gambar 2. Jenis Resin Epoxy

Alat yang digunakan dalam proses pembuatan cendera mata ini meliputi sarung tangan lateks atau plastik, masker sebagai peralatan untuk menjaga keamanan dan keselamatan, timbangan digital dengan tingkat akurasi 0.1 gram, gelas ukur dari bahan silikon, gelas plastik, *mould* atau cetakan resin, pisau *cutter* atau gunting, stik es krim dan pinset atau penjepit. Sedangkan bahan yang dibutuhkan adalah resin dan katalis atau *hardener*, pigmen warna, cangkang kerang, *glitter* warna, bunga kering, dan kanvas lukis.



Gambar 3. Alat yang Digunakan

Pada tahap persiapan ini, tim peneliti melakukan eksperimen di Laboratorium Program Studi Desain Produk UPJ. Eksperimen ini bertujuan untuk menentukan ukuran yang sesuai untuk produk yang akan dibuat, menetapkan komposisi elemen dekoratif dan menyesuaikan pigmen warna dengan elemen dekoratifnya. Uji coba dilakukan dengan menggunakan satuan gram sebagai ukurannya. Berdasarkan uji coba yang dilakukan di lab, ditentukan komposisi ideal untuk produksi ini adalah 1:2 seperti dapat dilihat pada tabel berikut;

Tabel 1. Contoh Takaran Resin dan *Hardener*

Resin (gr)	Hardener (gr)
10	5
20	10
30	15
40	20



Gambar 4. Uji Coba Material Resin di Laboratorium Desain Produk UPJ

Pada mulanya *workshop* direncanakan memberikan materi tentang 3 buah produk yaitu liontin, tatakan gelas atau *coaster*, dan benda pajang. Namun untuk efisiensi waktu dan memastikan hasil yang maksimal akhirnya hanya dua produk yang dipilih yaitu benda pajang dan *coaster*.

Tahap Pelaksanaan

Kegiatan *workshop* ini diikuti oleh 35 peserta yang berasal dari beragam kelompok masyarakat dari Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis), Karang Taruna, PKK, dan juga kalangan masyarakat umum di Desa Temajuk, Kabupaten Sambas, Kalimantan Barat. Pelibatan peserta dari kalangan perempuan merupakan hal yang penting karena ini merupakan salah satu bentuk optimalisasi perempuan dalam peningkatan taraf kehidupan masyarakat setempat (Savitri et al., 2019). Peserta dibagi menjadi 3 kelompok yang masing-masing terdiri dari 12 orang. Pelaksanaan *workshop* sendiri dibagi menjadi beberapa sesi yaitu

1. Pengenalan material resin, penggunaan alat kerja, dan prosedur keamanan kerja
2. Pembuatan benda pajang tahap 1
3. Materi pengantar desain
4. Pembuatan *coaster*
5. Pembuatan benda pajang tahap 2
6. Evaluasi hasil

Pada sesi pertama tentang pengenalan material resin dan penggunaan alat kerja, Materi utama pada sesi ini adalah tentang jenis dan karakteristik resin, bagaimana menentukan takaran yang sesuai dengan menggunakan alat ukur seperti timbangan dan gelas takar dengan benar. Hal yang penting disampaikan adalah prosedur keamanan kerja seperti penggunaan sarung tangan, masker dan ruang kerja yang harus memiliki aliran udara yang lancar. Hal ini sangat penting karena resin adalah bahan kimia yang akan berbahaya bagi kesehatan jika tidak diperlakukan dengan benar.



Gambar 5. Materi Pengenalan Resin

Sesi kedua menyampaikan materi tentang pembuatan benda pajang. Untuk produk ini, peserta berlatih membuat campuran resin bening dan resin dengan pewarna yang dituang pada kanvas. Proses pencampuran resin ini dilakukan sebanyak dua kali dengan tujuan membuat lapisan dasar resin pada kanvas. Proses pengeringan pada tahap ini membutuhkan waktu 1 jam sampai resin setengah kering yang nantinya akan diolah lagi pada tahap ke dua. Sebelum memasuki materi ke tiga tentang pembuatan

coaster, peserta menerima materi pengenalan prinsip dan elemen desain serta materi proses kreasi dengan menerapkan metode ATM. Materi ini sangat penting karena tidak semua peserta memiliki pengetahuan dasar seni dan desain. Dengan memiliki bekal dasar seni dan desain, diharapkan setelah selesai *workshop*, peserta mampu menciptakan kreasi sendiri dengan kualitas yang menarik dan bisa diterima oleh pasar. Hal ini cukup penting karena pada masa sekarang, pengrajin memiliki kemudahan dalam mencari referensi melalui promosi wisata maupun sumber lain yang ada di internet (Kalbuadi et al., 2018).



Gambar 6. Materi Dasar Seni dan Desain

Setelah memperoleh materi pengantar seni dan desain, *workshop* dilanjutkan dengan materi teknik pembuatan *coaster* yang relatif lebih sederhana karena prosesnya hanya membutuhkan dua kali penuangan dan lebih mengandalkan kreativitas peserta dalam mengeksplorasi bahan resin dengan cetakan atau *moulding*. Hasil dari pengantar seni dan desain ini diterapkan menjadi dasar bagi peserta dalam menyusun komposisi kerang yang pada produk *coaster* dan benda pajang yang lapisan dasar resinnya telah dibuat pada sesi sebelumnya. Setelah cangkang kerang selesai ditata, proses dilanjutkan dengan penuangan lapisan akhir resin bening yang nantinya akan melalui proses pengeringan selama 24 jam.

Peralatan dan Bahan baku:

1. Alas kerja (plastik)
2. Kanvas ukuran 10x10cm
3. Cangkir Kecil yang sama tinggi untuk menyanggah kanvas
4. Gelas untuk wadah resin bening: 1
5. Gelas untuk wadah resin + pewarna: 3
6. Stick ice cream: 4
7. Pigmen warna: putih, biru muda, biru tua, hijau toska, coklat muda.
8. Dekorasi: Pasir, kerang-kerangan, kerikil, glitter emas, glitter Perak
9. Hair dryer (optional)

Komposisi Resin:



Langkah-langkah menuang resin:

Layer 1 (dituang dari posisi paling bawah kanvas):

- a. Resin coklat muda pucat, cenderung transparan (bisa ditambah bubuk emas sedikit) 50% luas sebarannya
- b. Resin biru muda kehijauan 25% luas sebarannya
- c. Resin biru tua 25% luas sebarannya

Curing time: +/- 90-120 menit

Layer 2:

- a. Resin Tanpa warna dituang di seluruh permukaan secara merata
- b. Resin putih ditaruh diperbatasan antar warna, ikuti garisnya.
- c. Untuk mendapatkan efek ombak, bisa menggunakan hair dryer, atau stick ice cream.

Curing time: +/- 90 menit

Layer 3:

- a. Setting elemen dekoratif
- b. Coating dengan resin Tanpa warna.

Curing time: +/- 20 jam

Gambar 7. Proses Pembuatan Benda Pajang

Peralatan dan Bahan baku:

1. Alas kerja (plastik)
2. Cetakan silicon
3. Gelas untuk wadah resin bening: 1
4. Gelas untuk wadah resin + pewarna: 3
5. Stick ice cream: 4
6. Pigmen warna: putih, emas / perak, warna pilihan
7. Dekorasi: Pasir, kerang-kerangan, kerikil, glitter emas, glitter Perak
8. Hair dryer (optional)

Komposisi Resin:

Resin A	Katalis B	
Layer 1 → 40gr	: 20gr	
Layer 2 → 40gr	: 20gr	$\begin{matrix} \nearrow \\ \rightarrow \\ \searrow \end{matrix}$ Putih 50% Emas / Perak 25% Resin Warna 25%
Layer 3 → 30gr	: 15gr	$\begin{matrix} \nearrow \\ \rightarrow \\ \searrow \end{matrix}$ Disesuaikan dengan volume cetakan
28gr	: 14gr	
26gr	: 13gr	

Langkah-langkah menuang resin:**Layer 1: Lapisan dasar dengan resin bening****Layer 2: Pembuatan motif dengan warna**

- a. Resin putih (melingkari sekeliling cetakan) kemudian membuat motif
- b. Resin emas / Perak, ikuti motif sebelumnya
- c. Resin putih, ikuti motif sebelumnya
- d. Resin dengan warna pilihan, ikuti motif sebelumnya
- e. Ulangi 2-3 kali

Curing time: +/- 2-3 jam

Layer 3: Coating dan dekorasi

- a. Setting elemen dekoratif
- b. Coating dengan resin Tanpa warna.

Curing time: +/- 20 jam

Urutan penuangan warna:

1. Putih
2. Emas/perak
3. Putih
4. Warna
5. (Ulangi lagi)

Gambar 8. Proses Pembuatan *Coaster***Gambar 9.** Dokumentasi Peserta Beserta Hasil Karyanya**Tahap Evaluasi**

Proses evaluasi hasil pelatihan dilakukan dengan tujuan memberikan umpan balik kepada peserta karya mana saja yang prosesnya telah dilakukan dengan benar dan menerapkan prinsip dasar seni dan desain dalam menyusun komposisi warna serta mengatur penempatan kerang pada produk yang dibuatnya. Selain itu pada sesi ini, pemateri juga menekankan pentingnya ketelitian dan kedisiplinan dalam melakukan proses produksi kerajinan dengan menggunakan bahan resin. Ketelitian yang dimaksud adalah pada proses penakaran dan pencampuran resin, yang seperti kebiasaan mencatat yang dapat menghindarkan bahan yang terbuang. Kedisiplinan dan kesabaran diperlukan karena pengeringan resin merupakan reaksi kimia yang untuk memperoleh hasil maksimal harus menunggu selama 24 jam dengan kondisi resin yang tertutup dan terlindungi dari debu atau kotoran.



Gambar 10. Evaluasi dan Penilaian Karya

Setelah kegiatan pelatihan selesai, hasil karya peserta dipamerkan pada acara penutupan yang dihadiri langsung oleh Ibu Windy Prihastari, SSTP, MSi., Kepala Dinas Kepemudaan Olahraga dan Pariwisata Provinsi Kalimantan Barat. Sebagai apresiasi bagi para peserta, karya-karya terbaik yang dipilih akan dipamerkan pada *event-event* wisata yang diadakan oleh Dinas Kepemudaan Olahraga dan Pariwisata, Provinsi Kalimantan Barat.



Gambar 11. Pameran Karya dan Penutupan *Workshop*

SIMPULAN DAN SARAN

Pengembangan kompetensi melalui peningkatan keterampilan dalam industri kreatif merupakan salah satu hal yang dapat dicapai untuk pemberdayaan masyarakat. Pemberdayaan sendiri harus mempertimbangkan potensi yang ada di daerah tersebut dan membutuhkan kerja sama antara berbagai pihak dari pemerintah dan masyarakat serta adanya partisipasi aktif dari pihak lain seperti industri maupun perguruan tinggi.

Melalui *Workshop* Pengembangan Produk Cendera Mata Berbasis Bahan Bahari di Desa Temajuk, Kabupaten Sambas, Kalimantan Barat ini, dapat terlihat bagaimana peran perguruan tinggi melalui Program Studi Desain Produk dan Program Studi Desain Komunikasi Visual, Universitas Pembangunan Jaya yang dapat memberikan bekal bagi masyarakat di Desa Temajuk untuk dapat mengembangkan potensi sumber daya yang dimilikinya untuk diolah menjadi sebuah produk yang bernilai ekonomis.

DAFTAR PUSTAKA

- Alim, W. S., Manullang, S. O., Aziz, F., Sukron, R., Marganingsih, A., Mansur, Ratnaningtyas, E. M., Sulandjari, K., Hanifah, Wulandari, R., & Efendi, Y. (2022). *Pemberdayaan Masyarakat: Konsep, dan Strategi* (W. H. Setyawan & Y. Efendi (eds.); Issue March). PT. Gaptek Media Pustaka.
- Angelina, D. (2020). The Jewelry Design from Natural Environment Based On Tropical Nature Of Indonesia. *Idealogy Journal*, 5(1), 119–129. <https://doi.org/10.24191/idealogy.v5i1.179>
- Ansori, M., Afandi, A., Fitriyah, R. D., Safriyani, R., & Farisia, H. (2021). *Pendekatan-pendekatan dalam University-Community Engagement*. Sunan Ampel Press.
- Anwas, O. M. (2013). *Pemberdayaan Masyarakat di Era Global*. Alfabeta.
- Asnani, A., Diastuti, H., & Lestari, P. (2021). Aplikasi Resin Bening untuk Kreasi Aksesoris di Griya Crafita Community Purwokerto. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1). <https://doi.org/10.20956/pa.v5i1.8499>
- Bakri, M. (2017). *Pemberdayaan Masyarakat Pendekatan RRA dan PRA*. Visipress Media.
- Bhinadi, A. (2017). *Penanggulangan Kemiskinan dan Pemberdayaan Masyarakat*. CV Budi Utama.
- Evita, R., & Rosalina, T. (2020). PENGEMBANGAN POTENSI TEMAJUK SEBAGAI DESTINASI PARIWISATA DI KABUPATEN SAMBAS. *Jurnal Nasional Pariwisata*, 9(1), 44–54. <https://doi.org/10.22146/JNP.59456>
- Fauzan, S., Rahmadani, D. F., Aulia, W., Devi, L. S., & Akyun, Q. (2020). Optimalisasi Potensi Desa Seketi Melalui Inovasi Pembuatan Pie Susu Jahe. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 2(1), 52–59. <https://doi.org/10.35814/SULUH.V2I1.1557>
- Juliatno, Mulyadi, A., & Inpurwanto. (2019). BEACH RESOURCES STUDY FOR ECOTOURISM ADJUSTMENT AT TEMAJUK BEACH TEMAJUKVILLAGE PALOH DISTRICT SAMBAS REGENCY. *Jurnal Sains Pertanian Equator*, 8(2). <https://doi.org/10.26418/JSPE.V8I2.31975>
- Kalbuadi, G. A., Sunarya, Y. Y., & Murwonugroho, W. (2018). Kajian Attractiveness Promosi Budaya dalam Unsur Visual Atraktif Website Pariwisata BandungNG. *Jurnal Seni Dan Reka Rancang: Jurnal Ilmiah Magister Desain*, 1(1), 19–36. <https://doi.org/10.25105/jsrr.v1i1.3876>
- Kristanto, D. D. (2022). Pelatihan Ekstrakurikuler Editing Video Dengan Aplikasi Kinemaster di SMA Tunas Harapan Bogor. *Prosiding Sembadha*, 03(1), 10–14. <https://jurnal.pknstan.ac.id/index.php/sembadha/article/view/1792/916>
- Mardikanto, T., & Soebiakto, P. (2015). *Pemberdayaan Masyarakat dalam Perspektif Kebijakan Publik*. Alfabeta.
- Nugraha, H., Nurhidayah, F., & Angelina, D. (2021). Desain Gerobak Pedagang Keliling pada Masa New Normal Covid-19. *Jurnal Desain Idea: Jurnal Desain Produk Industri Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya*, 20(2), 72. https://doi.org/10.12962/iptek_desain.v20i2.11604
- Pradana, I. M. A., & Wardana, K. N. H. (2020). Pemberdayaan Pengrajin Songket Bali Utara. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 2(1), 33–40. <https://doi.org/10.35814/SULUH.V2I1.1549>
- Sari, A. T. (2014). Pengaruh strategi amati tiru modifikasi (ATM) dengan media vidio terhadap kemampuan membaca puisi siwa kelas VII SMPN 2 Medan tahun pembelajaran 2013/2014. *BASASTRA : Jurnal Kajian Bahasa Dan Sasatra Indoneisia*, 3(1), 173–187.
- Savitri, L. N., Mulyadi, & Indriati, T. (2019). Pemberdayaan Kelompok Usaha Pembuatan Keset Kain Dari Limbah Kain Bagi Ibu–Ibu Rumah Tangga Di Kranggan- Bekasi. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 1(1), 41–45. <https://doi.org/10.35814/SULUH.V1I1.972>
- Talani, N. S., & Tuli, M. (2023). Pengembangan Potensi Ekonomi Kreatif Desa Pesisir Melalui Pelatihan Pembuatan Cinderamata. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(1), 132–141. <https://doi.org/10.35814/SULUH.V5I1.4348>

PELATIHAN DAN PEMBINAAN MAHASISWA WIRAUSAHA JASA CUCI SEPATU SNWS (SHOES AND WASH SERVICE)

Tia Ichwani¹, Dewi Kurniawati^{2*},
Mira Munira³, Ameilia
Damayanti⁴, Tri Astuti⁵, Salis
Musta Ani⁶

^{1,2,3,4,5,6} Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Universitas Pancasila,
Jakarta, Indonesia.

Artikel

Diterima : 05 Juli 2023

Disetujui : 03 Januari 2024

Terbit : 29 Februari 2024

*Email :

dewikurniawati@univpancasila.ac.id

Abstrak

Pemasaran secara digital merupakan salah satu solusi yang tepat untuk dilakukan oleh para pelaku UMKM. Akhir-akhir ini, banyak bermunculan berbagai jenis dan model sepatu dipasaran, baik sepatu buatan luar negeri sampai dengan sepatu buatan lokal. Model sepatu mengalami perkembangan, jika dulu sepatu hanya digunakan untuk bekerja dan berolahraga, sekarang sepatu dapat digunakan untuk kegiatan sehari-hari, seperti santai dan bahkan pergi ke pesta. Semakin banyak sepatu yang dimiliki, maka semakin sulit dan semakin mahal juga biaya yang dikeluarkan untuk mencuci dan juga perawatannya, terlebih-lebih, tidak semua bahan sepatu dapat diperlakukan sama. SNWS (*Shoes and Wash Service*) adalah sebuah usaha yang bergerak dibidang produk dan jasa dalam menangani kebersihan sepatu. Berdiri sejak tahun 2021 dengan mengangkat tagline *#MaximizeYourShoeCare*.

Kata Kunci: Pemasaran digital, Pelatihan, Pembinaan, UMKM, Jasa Cuci Sepatu.

Abstract

Digital marketing is one of the right solutions for MSME actors. Lately, many types and models of shoes have appeared on the market, both foreign-made and locally made. The shoe model has developed; if in the past shoes were only used for work and sports, now shoes can be used for everyday activities, such as relaxing and even going to parties. The more shoes you have, the more difficult and expensive it is to wash and maintain them; moreover, not all shoe materials can be treated the same. SNWS (Shoes and Wash Service) is a business engaged in products and services related to shoe cleanliness. Established in 2021 with the tagline Maximize Your Shoe Care.

Keywords: Digital Marketing, training, coaching, UMKM, Shoe Washing.

PENDAHULUAN

Digital marketing adalah suatu strategi pemasaran dengan memanfaatkan kemajuan teknologi, seperti melalui media internet. Pengguna internet, setiap tahunnya selalu mengalami peningkatan. Pada sepanjang tahun 2022 sampai dengan tahun 2023, tercatat data pengguna internet sebanyak 215,63 juta pengguna (indonesiabaik.id, 2023). Peningkatan pengguna internet ini didorong oleh perubahan pola hidup masyarakat, dimana internet menjadi salah satu kebutuhan yang cukup penting, terutama bagi generasi muda.



Gambar 1. Data Pengguna Internet di Indonesia.
Sumber : indonesiabaik.id, 2023

Pemasaran secara digital merupakan salah satu solusi yang tepat untuk dilakukan oleh para pelaku UMKM, tentu saja hal ini dikarenakan dengan menggunakan pemasaran secara digital dapat menghemat biaya, terutama biaya pemasaran, dapat menghemat waktu dan memudahkan penyebaran informasi. Pemasaran digital atau digital marketing ini memungkinkan para pelanggan atau pembeli dalam mendapatkan informasi mengenai suatu produk, sehingga memungkinkan produsen atau pemilik usaha untuk dapat berinteraksi dengan calon pembeli tanpa adanya batasan lokasi dan waktu. (Diansyah, Syahril, Aryanto, Arribe dan Winarso, 2017). Berdasarkan data yang diterbitkan oleh Kemenkop UMKM menyatakan bahwa hanya sekitar 8% dari 56 juta unit usaha UMKM yang sudah memanfaatkan digital marketing dalam menunjang usahanya. (Syarizka, 2018).

Akhir-akhir ini, banyak bermunculan berbagai jenis dan model sepatu dipasaran, baik sepatu buatan luar negeri sampai dengan sepatu buatan lokal. Bukan hanya itu saja, model sepatu juga mengalami perkembangan, jika dulu sepatu hanya digunakan untuk bekerja dan berolahraga, sekarang sepatu dapat digunakan untuk kegiatan sehari-hari, seperti santai dan bahkan pergi ke pesta. Semakin banyak sepatu yang dimiliki, maka semakin sulit dan semakin mahal juga biaya yang dikeluarkan untuk mencuci dan juga perawatannya, terlebih-lebih, tidak semua bahan sepatu dapat diperlakukan sama, karena ada beberapa bahan sepatu yang membutuhkan perlakuan khusus untuk perawatannya, seperti sepatu dengan bahan kulit tentu saja berbeda perawatannya dengan sepatu yang berbahan canvas. Sebagai UMKM yang bergerak di jasa cuci sepatu, masih ada beberapa kendala yang dihadapi terkait dengan peningkatan penjualannya. Salah satunya yaitu terkendala dengan terbatasnya pengguna yang belum mengetahui adanya jasa cuci sepatu. Oleh karena itu dengan adanya era digital ini bisa membantu para UMKM untuk melakukan pemasaran secara digital.

Tujuan Kegiatan

Adapun tujuan dilaksanakan kegiatan ini adalah sebagai bentuk dari Pengabdian Masyarakat FEB Universitas Pancasila, sedangkan mahasiswa binaan kewirausahaan yang mengikuti kegiatan ini mencapai hal sebagai berikut:

1. Mendorong mahasiswa untuk mengembangkan wirausaha di perguruan tinggi.
2. Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan usaha mahasiswa sehingga menjadi sebuah usaha yang Tangguh dan mandiri.
3. Mencetak wirausaha muda mandiri.

METODE

Model pelaksanaan kegiatan PKM terdiri dari seminar sosialisasi dan diskusi mengenai konsep usaha.

Tabel 1. Tahapan Kegiatan

No.	Kegiatan	Luaran
1.	Seminar dan sosialisasi	Pengetahuan tentang konsep pemasaran digital.
2.	Diskusi	Keterampilan penggunaan teknologi informasi.

Sumber: Data diolah oleh peneliti, 2022

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses Kegiatan

Kegiatan ini dilakukan dengan melakukan pemantapan secara *online* dan *offline*. Kegiatan dimulai dengan membuat grup pada aplikasi whatsapp dengan tujuan agar dapat memudahkan koordinasi dengan tim dosen dan mahasiswa binaan. Selanjutnya, anggota tim dosen lainnya bertugas dan berperan aktif dalam menjawab pertanyaan dan membantu mahasiswa binaan melalui media *whatsapp*. Setelah semua persiapan telah dilakukan, selanjutnya kegiatan pengabdian masyarakat

dengan tema Pelatihan dan Pembinaan Mahasiswa Wirausaha S1 Manajemen Universitas Pancasila di Bidang Jasa dilaksanakan.

Deskripsi Usaha

SNWS (*Shoes and Wash Service*) adalah sebuah usaha yang bergerak dibidang produk dan jasa dalam menangani kebersihan sepatu. Berdiri sejak tahun 2021 dengan mengangkat *tagline* *#MaximizeYourShoeCare* yang awalnya terinspirasi dari rasa keresahan para pendiri karena keadaan covid-19 yang menuntut banyak masyarakat untuk diam saja dirumah, karena hal tersebut, muncul sebuah gagasan bisnis cuci sepatu yang dapat *dipickup* dan *delivery* untuk mengurangi hubungan kontak langsung dan dapat dilayani di mana saja dan kapan saja. Dengan mengangkat sebuah misi yaitu memaksimalkan perawatan sepatu, mengedukasi kebersihan sepatu, dan mendorong untuk membantu produktivitas dari satu langkah kecil.

Manajemen usaha SNWS meliputi beberapa aspek penting seperti pengelolaan struktur organisasi, dimulai dari CEO, CMO, CFO, sampai COO. Sumber daya manusia, seperti *freelance* Shoe Technicians. Operasi bisnis mulai dari proses pick up, pengerjaan sepatu, delivery, hingga permintaan feedback terhadap customer. Pemasaran dan promosi yang hampir seluruhnya meliputi basis digital. Dan terakhir laporan keuangan. Tujuannya adalah memastikan bahwa bisnis berjalan dengan efisien dan efektif, menawarkan layanan dan produk berkualitas, dan memenuhi harapan pelanggan.

a. Deskripsi Produk

SNWS merupakan bisnis produk dan jasa pembersihan sepatu yang menawarkan layanan cuci dan repair sepatu. Tujuannya adalah untuk memberikan solusi bagi konsumen untuk mempertahankan kebersihan dan kualitas sepatu mereka agar tetap terlihat baru dan tahan lama. Keunggulan yang ditawarkan adalah kualitas layanan dan hasil akhir yang memuaskan, serta harga yang kompetitif dan beragam layanan tambahan seperti *pick-up* dan *delivery*. Bisnis ini berfokus pada kualitas layanan dan pengalaman pelanggan yang memuaskan.

b. Strategi Produk

Strategi Brand : *Bold, Simplicity, timeless.*

Brand Voice : *Friendly, Humanist, Stay Enjoying.*

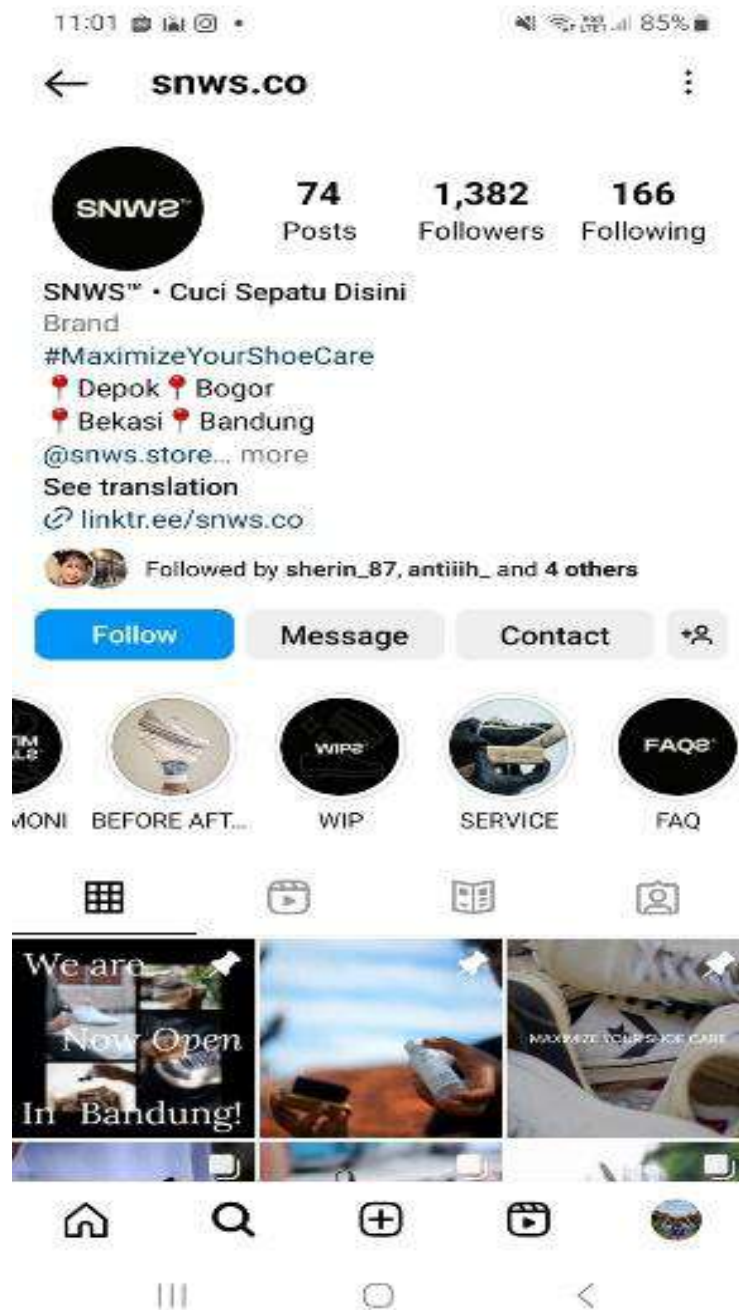
c. Harga per pasang

No.	Keterangan	Harga
1.	Slippers	Rp 35.000,-
2.	Fast Clean	Rp 40.000,-
3.	Deep Clean level 1	Rp 45.000,-
4.	Deep Clean level 2	Rp 55.000,-
5.	Deep Clean level 3	Rp 60.000,-
6.	Rewhitening	Rp 85.000,-
7.	Unyellowing	Rp 75.000,-

Sumber: Data diolah oleh peneliti, 2022

d. Promosi

Media promosi yang digunakan masih mengandalkan media online, seperti *Instagram*, *Tiktok*, *Twitter*, dan sampai saat ini sedang dalam proses pembuatan website. Selain menggunakan media online atau media sosial, SNWS juga mengandalkan dari strategi *word of mouth* khususnya dalam sebuah *circle* atau komunitas kecil.



Gambar 2. *Instagram* SNWS.Co
Sumber : *Instagram* SNWS

e. Target Pasar

Usia 18-35 domisili Jabodetabek yang memiliki rasa kecintaan untuk menjaga dan merawat sepatunya

Foto-Foto Usaha



Gambar 2. Cairan Pembersih Sepatu
Sumber : Instagram SNWS



Gambar 3. Tissue pembersih permukaan sepatu
Sumber : Instagram SNWS



Gambar 4. Sepatu yang sudah dibersihkan dan di service
Sumber : Instagram SNWS

Analisis SWOT Usaha

a. Ancaman

Untuk kompetitor relatif cukup banyak dengan jangkauan harga yang berbeda-beda. Tetapi SNWS lebih unggul karena memiliki perbedaan dalam sisi visualnya.

b. Kelebihan

Kelebihan dari SNWS adalah harga yang relative cukup terjangkau dan menggunakan 100% produk lokal dalam proses produksinya. Harga SNWS sendiri melihat potensial *big market* khususnya dikalangan gen Z dan milenial. Memiliki layanan tambahan seperti *pick up* dan *delivery*. Selain itu, SNWS memiliki kualitas pemasaran yang cukup go internasional khususnya dalam media online, seperti Instagram dan nanti kedepannya website juga.

c. Kelemahan

Kelemahan SNWS masih belum memiliki offline store dan pengerjaan sepatu hampir seluruhnya menggunakan sistem yang tradisional

d. Opportunity

Target pasar yang sangat besar diikuti dengan jumlah permintaan sepatu yang semakin banyak setiap tahunnya. Budaya masyarakat di daerah Jabodetabek yang cenderung sibuk setiap hari karena pekerjaan yang menuntutnya, membuat mereka tidak punya waktu banyak untuk merawat dan menjaga sepatunya.

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Strategi pemasaran yang dilakukan oleh SNWS merupakan strategi pemasaran yang tepat, hal ini dapat dilihat dari banyaknya cabang usaha yang tersebar di beberapa daerah yaitu Bandung, Bogor, Depok dan Bekasi, sehingga mempermudah masyarakat sekitar untuk mencuci dan memperbaiki sepatu.

Saran

Produk usahanya ditambah, jangan hanya jasa cuci dan perbaiki sepatu, tetapi juga ditambahkan dengan produk-produk lain untuk mempercantik sepatu, seperti parfum sepatu dan kapur barus untuk sepatu.

DAFTAR PUSTAKA

- Aryani, D., & Rosinta, F. (2011). Pengaruh kualitas layanan terhadap kepuasan pelanggan dalam membentuk loyalitas pelanggan. *Bisnis & Birokrasi Journal*, 17(2).
- Diansyah, R., Syahril, Aryanto, Arribe, E., & Winarso, D. (2017). PENGUATAN UMKM MELALUI PELATIHAN BLOG. *Jurnal Pengabdian Untuk Mu negeRI*
- Syarizka, D. (2018, February 28). bisnis.com. Diambil kembali dari ekonomi.bisnis.com: <https://ekonomi.bisnis.com/read/20180228/12/744047/pemerintah-targetkan-6-juta-umkm-go-digital-tahun-ini>.
- <https://indonesiabaik.id/infografis/pengguna-internet-di-indonesia-makin-tinggi>, (diakses, 15 Juli 2023).

PELATIHAN MARKETING ONLINE BAGI KOMUNITAS IBU- IBU PELAKU BISNIS ONLINE

Ihtiari Prastyaningrum^{1*}, Umi
Kholifah², Nurulita Imansari³

^{1,2,3}Program Studi Pendidikan
Teknik Elektro, Universitas
PGRI Madiun, Indonesia

Artikel

Diterima : 01 April 2022

Disetujui : 17 Januari 2024

Terbit : 29 Februari 2024

*Email :

ihitari.prastya@unipma.ac.id

Abstrak

Perkembangan dunia internet saat ini sudah sangat pesat. Pelaku bisnis saat ini sudah mulai menjamur, mulai dari kalangan anak muda hingga orang tua. Terlebih lagi saat ini sudah mulai terbentuk komunitas ibu-ibu pelaku usaha online yang menjalankan usahanya dalam bentuk onlineshop sederhana. Namun pola pemasaran mereka hanya sebatas update story di whatsapp. Hal ini tentu belum maksimal. Dalam hal ini kami mencoba focus pada pola pelatihan pemasaran marketing online. Dimana pelatihan dilakukan secara online menggunakan whatsapp. Hasilnya komunitas ibu-ibu ini sudah mulai dapat memperluas pemasaran produknya.

Kata Kunci: Marketing online, Bisnis, internet

Abstract

The development of the internet world is currently very fast. Today's business actors have begun to mushroom, ranging from young people to the elderly. What's more, a community of online business mothers has begun to form who run their business in the form of a simple online shop. However, their marketing pattern is only limited to updating stories on WhatsApp. This is of course not optimal. In this case, we try to focus on online marketing training patterns. Where training is carried out online using WhatsApp. As a result, this community of mothers has begun to expand their product marketing..

Keywords: online marketing, business, internet

PENDAHULUAN

Teknologi digital berperan membentuk berbagai perubahan besar terhadap dunia, lahirnya berbagai macam produk teknologi baru khususnya internet. Internet merupakan alat komunikasi yang banyak diminati oleh masyarakat (Asse, 2018). Menurut data dari Kominfo, pengguna internet di Indonesia mencapai 63 juta orang. Dari angka tersebut, 95% dari angka itu menggunakan internet untuk mengakses jejaring sosial. Saat ini jejaring sosial juga sudah banyak digunakan untuk menjalankan usaha. Minimal usaha online seperti penjualan pakaian, peralatan rumah tangga dan beberapa produk lainnya.

Penggunaan teknologi diinternet dalam dunia usaha merupakan salah satu cara yang inovatif inovatif yang dapat dilakukan sebuah perusahaan guna memasuki pasar dunia maya yang disebut sebagai *electronic business (e-business)* dan *electronic commerce (e-commerce)* (Kurniawati et al., 2021). Dengan memanfaatkan teknologi internet, maka berbagai kegiatan bisnis dapat dilakukan. Misalnya seperti misalnya transaksi bisnis secara online, operasional fungsi-fungsi perusahaan, serta dapat digunakan sebagai media untuk saling berbagi informasi dengan konsumen dan suplier guna membangun dan mempertahankan hubungan sebelum, selama dan setelah proses transaksi. Aktivitas bisnis secara elektronik ini banyak memberikan kemudahan. Tidak hanya kepada produsen, namun juga pada pihak penjual dan juga konsumen (Rusdiono, 2019). Saat ini, semua jenis usaha yang dibangun baik usaha kecil menengah (UKM) maupun usaha skala besar selalu mengikuti perkembangan teknologi. Beberapa bentuk usaha ini mulai meninggalkan model pemasaran tradisional dan beralaih ke model pemasaran digital (Setiarini et al., 2023).

Maraknya pelaku usaha ini menunjukkan perkembangan UMKM yang cukup pesat dewasa ini. Berdasarkan hasil penelitian, ternyata UMKM mampu menjadi salah satu solusi penanggulangan kemiskinan di Indonesia. Sektor UMKM memiliki kontribusi yang cukup besar dalam penyerapan tenaga kerja. Kurang lebih 99,45% tenaga kerja terserap dari sector ini, serta memberikan sumbangan mencapai 30% terhadap PDB. Unit Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan bentuk unit usaha yang sudah mulai berkembang, terutama pasca adanya pandemi covid – 19 (Chasbiandani et al., 2023).

Pelaku UMKM disini didominasi oleh para ibu rumah tangga. Mereka mulai mengoptimalkan media social yang mereka miliki sebagai toko online. Hal ini merupakan salah satu bentuk perubahan cara pemasaran, dimana saat ini tidak lagi bersifat konvensional, namun sudah memanfaatkan teknologi digital (Ciptadi et al., 2023). Disamping itu mereka juga bermain di market place untuk semakin memperluas jaringan. Asosiasi Ecommerce Indonesia (idEA) menyatakan, hingga Maret 2021, jumlah UMKM yang sudah tergabung dalam berbagai marketplace telah mencapai 4,8 juta. Angka ini naik dari kondisi akhir 2020 sebesar 3,8 juta pelaku usaha, dan hingga Maret 2021 angkanya sudah mencapai 4,8 juta UMKM yang tergabung.

Maraknya penggunaan internet juga mendominasi pelaku bisnis online. Bisnis online ini banyak digeluti oleh para ibu rumah tangga. Dimana mereka biasanya sebagai reseller sebuah produk tertentu. Bisnis online yang dijalankan ibu rumah tangga sebenarnya cukup menjanjikan. Jika memiliki pengetahuan dan mempraktikkan cara marketing online dengan benar dan konsisten, maka hasil yang diperoleh juga akan sesuai harapan (Prastyaningrum & Wibawa, 2023).

Mereka hanya akan melakukan penjualan media social yang mereka miliki. Seperti kita ketahui bahwa media sosial ini telah menciptakan perubahan pada dunia pemasaran khususnya promosi dan periklanan (Jesslyn & Winduwati, 2021). Salah satu media social yang sangat familier adalah *Whatsapp*. Para ibu rumah tangga pelaku bisnis online ini mayoritas memanfaatkan *Whatsapp* untuk melakukan kegiatan usahanya.

Kegiatan marketing online ini akan terus mengalami peningkatan. Seperti dikatakan oleh *Business Operations Manager* SIRCLO, Trias Puspita Hayati, bahwa di masa pandemi seperti saat ini maka *e-commerce* akan semakin meningkat.

Di masa pandemi COVID-19, e-commerce diproyeksikan terus berkembang.



Gambar 1. Perkembangan e-commerce beberapa produk saat pandemi
Sumber : kominfo.go.id

Fenomena ini memberikan sebuah ide bagi kami untuk melakukan sharing ilmu tentang bisnis online kepada para ibu pelaku UMKM khususnya *onlineshop*. Fokus utama bimbingan ini adalah dalam hal marketing online. Background kami sebagai pengampu mata kuliah Kewirausahaan dan Technopreneurship, serta kami juga sebagai pelaku usaha bisnis online, memberikan kami sebuah ide untuk sharing dengan para ibu rumah tangga yang melakukan bisnis online.

Para ibu rumah tangga pelaku bisnis online skala kecil kami ajak untuk sharing tentang ilmu marketing. Kami memilih fokus pada dunia marketing karena seandainya para ibu rumah tangga tersebut belum memiliki modal untuk stock atau istilahnya “Kulakan”, maka mereka bisa memanfaatkan ilmu mereka dengan menjadi reseller. Dari sini jika lancar dan omset banyak, maka usaha dapat dikembangkan dengan melakukan stock barang.

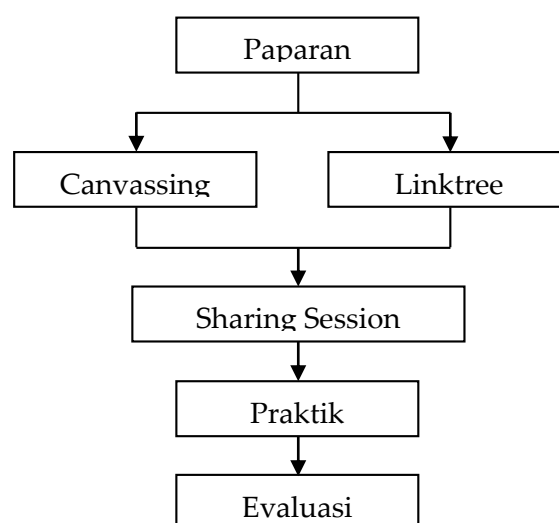
Ranah kami untuk marketing tidak menyeluruh, dalam artian untuk semua jenis sosial media. Kami lebih fokus pada sosial media Facebook dan Whatsapp. Hal ini kami tentukan karena kedua sosial media tersebut adalah yang paling mudah digunakan (berdasarkan survey kepada mitra). Semua orang yang menggunakan smartphone dapat dipastikan memiliki aplikasi Whatsapp, jadi kami memilih lebih fokus pada aplikasi ini.

Harapan kami kedepannya dari adanya kegiatan ini, para ibu rumah tangga pelaku UMKM dapat lebih pintar “mengolah” dagangan mereka, sehingga hasil penjualan dapat meningkat. Dengan peningkatan hasil penjualan maka otomatis pendapatan rumah tangga mereka juga akan meningkat, dan hal ini akan membantu para ibu rumah tangga memenuhi kebutuhan hidup mereka.

METODE

Para peserta pelatihan online ini adalah ibu rumah tangga yang memiliki usaha sebagai penjual online. Seperti yang telah kita ketahui bersama bahwa salah satu kemampuan dasar pelaku usaha online adalah *marketing online*. Dimana dalam menjalankan marketing online, para pelaku usaha harus mampu mengatur waktu dengan baik. Menemukan *golden time* terbaik untuk mempromosikan produknya. Disamping itu, tampilan social media yang profesional juga menjadi hal yang sangat penting untuk mendukung sebuah usaha. Salah satu hal yang perlu diperhatikan adalah kelengkapan kontak person untuk memudahkan calon customer menghubungi dan melakukan transaksi. Dengan kemudahan akses para customer untuk mendapatkan barang maka akan semakin besar pula peluang terjadinya transaksi pada usaha kita.

Guna mencapai kedua hal tersebut, maka pelatihan *Canvassing* sangat perlu untuk dilakukan. *Canvassing* adalah aktivitas penjual atau sales untuk melakukan kontak dan komunikasi dengan pelanggan. Fokus pelatihan kami adalah pada pembuatan *linktree*. Kegiatan kami lakukan secara daring, mengingat kondisi pandemi covid yang belum memungkinkan untuk melakukan kegiatan secara luring. Alur kegiatan digambarkan pada grafik seperti ditunjukkan Gambar 2.



Gambar 2. Alur pelaksanaan kegiatan abdimas

HASIL DAN PEMABAHASAN

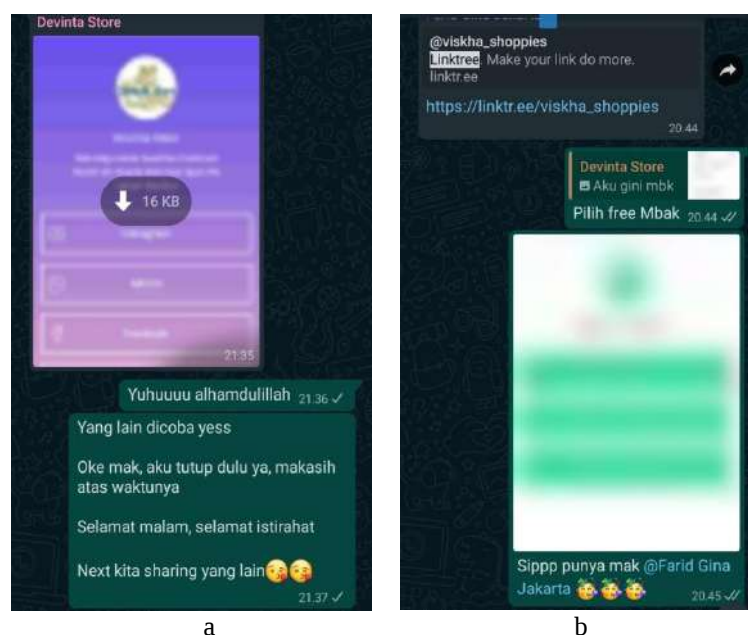
Pelatihan *canvassing* melalui *linktree* ini kami lakukan secara daring melalui aplikasi *whatsapp*. Pemilihan aplikasi *whatsapp* sebagai media pelatihan adalah dengan pertimbangan bahwa aplikasi ini yang paling familier dengan para ibu rumah tangga. Selain itu juga karena aplikasi *whatsapp* adalah aplikasi komunikasi yang paling mudah digunakan. Beberapa contoh diskusi yang kami lakukan ditunjukkan pada Gambar 3.

Pemberian materi *canvassing* kami lakukan lebih kepada melaksanakan praktik langsung melalui *chat whatsapp*. Dimana setelah kami berikan beberapa contoh kalimat-kalimat yang dapat digunakan untuk menjawab customer, sehingga customer akan lebih tertarik dan pada akhirnya *closing* untuk membeli produk yang ditawarkan.

Materi berikutnya yang diberikan adalah *linktree*. Pemilihan materi ini dengan pertimbangan jika model *canvassing* sudah dilakukan, maka sangat perlu ada link yang mempermudah para calon pembeli untuk akses. Selain itu akan terlihat lebih profesional. Berikut beberapa hasil yang telah dipraktikkan.

Pelatihan untuk materi *linktree* dilakukan dengan cara diskusi, dan hasil pekerjaan peserta dishare melalui grup. Seperti contoh pelatihan pembuatan *linktree*. Karena untuk pembuatan *linktree* hanya membutuhkan perangkat *smartphone*, maka peserta dapat langsung mempraktikkannya. Cara-cara membuat *linktree* dilakukan dengan memberikan contoh. Kami juga praktik membuat *linktree* dan masing-masing step yang kami kerjakan kami *screenshoot*, lalu diberikan tanda panah, bagian mana yang harus di klik oleh peserta untuk melanjutkan proses pembuatannya. Hal ini dilakukan sampai *linktree* selesai dibuat.

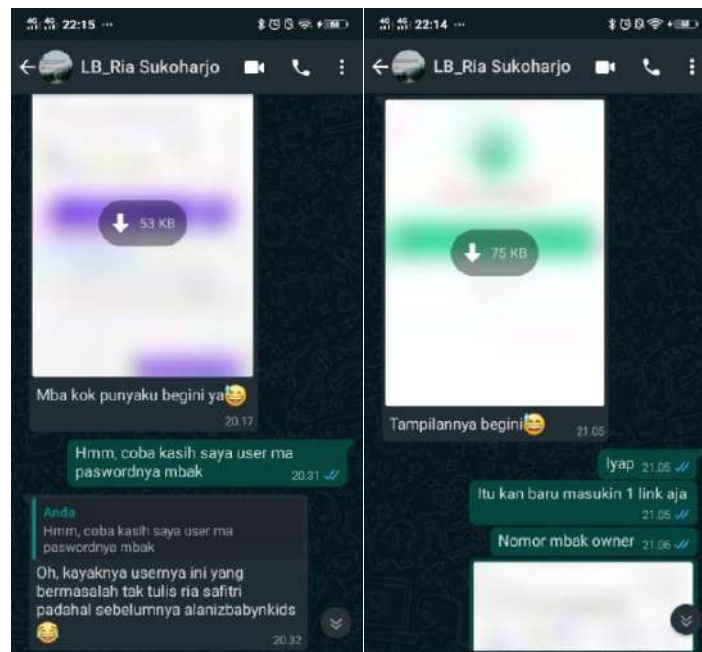
Pada saat pelatihan, jika ada peserta yang belum berhasil, maka peserta dapat mengirimkan *screenshoot* tampilan layar mereka. Setelah itu maka kami analisa manakah yang masih harus diperbaiki. Demikian kami lakukan hingga pelatihan selesai.



Gambar 3. Contoh hasil pembuatan *linktree*

Gambar 3, menunjukkan hasil pembuatan *linktree*. Gambar 3a menunjukkan peserta yang telah berhasil membuat *linktree*. Devinta mengirimkan *screenshoot linktree* yang sudah berhasil. Namun masih perlu perbaikan tampilan untuk menambah daya Tarik kepada customer. Gambar 3b, peserta mengirimkan tautan *linktree* agar dapat langsung dicoba oleh peserta. Namun sama masih perlu modifikasi untuk meningkatkan daya tarik. Meskipun hasil yang diperoleh masih dalam model standard, namun peserta telah mampu untuk membuat *linktree*, kedepan tinggal memberikan modifikasi pada tampilannya saja, dan siap digunakan.

Disamping melakukan diskusi via WA Grup, kami juga melakukan diskusi via pribadi. Contoh diskusi adalah seperti berikut



Gambar 4. Contoh diskusi pribadi

Diskusi secara pribadi kami fasilitasi sebagai bentuk antisipasi selain karena peserta mungkin ada yang malu jika langsung bertanya di grup, juga agar peserta yang misalnya kurang menyimak atau mungkin tertinggal informasi, tetap mendapatkan materi pelatihan dan praktik. Dengan memberikan pendekatan secara personal maka peserta akan merasa mendapatkan perhatian lebih dan hal ini diharapkan dapat meningkatkan semangat para peserta.

Pemabahasan

Beberapa diskusi yang telah kami lakukan memberikan hasil yang cukup positif. Para ibu rumah tangga sudah lebih percaya diri dalam mempromosikan dagangannya. Bukti dari kepercayaan diri mereka ditunjukkan dengan keberhasilan para peserta melakukan canvassing. Berikut kami sertakan contoh peserta yang telah melakukan canvassing :



Gambar 5. Hasil Canvassing

Kedua hasil ini merupakan hasil canvassing peserta, dimana awalnya mereka mencari target market melalui sosial media Facebook yang kemudian saling bertukar kontak WA. Untuk target kenaikan hasil penjualan, ketercapaian belum dapat diukur secara tepat. Hal ini berkaitan dengan kondisi Indonesia saat ini. Namun capaian target pertama dan kedua telah tercapai. Hal ini ditunjukkan dengan peningkatan rasa percaya diri para peserta, dan peningkatan kualitas marketing dari peserta.

SIMPULAN

Kesimpulan dari pelaksanaan kegiatan ini adalah kualitas marketing dari pelaku UMKM yang dalam hal ini adalah ibu rumah tangga dapat meningkat dengan catatan konsistensi dijaga. Selanjutnya ibu rumah tangga juga dapat memiliki kesempatan belajar meski tidak secara formal.

DAFTAR PUSTAKA

- Asse, R. A. A. (2018). Strategi Pemasaran Online (Studi Kasus Facebook Marketing Warunk Bakso Mas Cingkrank di Makassar). *KAREBA: Jurnal Ilmu Komunikasi*, 7(2). <https://doi.org/10.31947/kareba.v7i2.6907>
- Chasbiandani, T., Utama, K., Riskarini, D., Rosdiana, E., & Nabila, V. D. (2023). Pendampingan Pemasaran dan Penyusunan Laporan UMKM Binaan FEB UP I Made Instant Food. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(1). <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i1.5198>
- Ciptadi, S. G., Fahira, S. R., Qodriana, N., & Manurung, G. (2023). Edukasi Pemasaran Digital Kepada Pelajar Sekolah Menengah Atas Islam Terpadu (SMA IT) An-Nafi Ciseeng Kabupaten Bogor. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(1). <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i1.4592>
- Jesslyn, J., & Winduwati, S. (2021). Pemanfaatan Media Sosial Instagram Pada Online Shop @ivoree.id dalam Memasarkan Produk. *Prologia*, 5(1), 135. <https://doi.org/10.24912/pr.v5i1.8178>
- Kurniawati, D., Thalib, S., Wulandjani, H., & Setiari. (2021). Penerapan Manajemen Pemasaran Berbasis Online dan Pengemasan / Pelabelan Pada Usaha UMKM Posdaya Soka. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(1). <https://doi.org/10.35814/suluh.v3i1.2506>
- Prastyaningrum, I., & Wibawa, R. P. (2023). *Pelatihan Branding dan Marketing Bagi Para Eks Pekerja Migran*.

- Rusdiono, R. (2019). Peran Media Sosial Sebagai Upaya Pemasaran Bisnis Online Shop Pada Online Shop Antler MakeUp—@antler.makeup. *Widya Cipta: Jurnal Sekretari Dan Manajemen*, 3(2), 195–202. <https://doi.org/10.31294/widyacipta.v3i2.5356>
- Setiarini, Y., Hatta, I. H. H., Wulandjani, H., Trirahayu, D., Putriana, L., Rahajeng, D. P., & Destriyanti, A. (2023). Edukasi Pemasaran Digital Bagi UMKM di Kecamatan Tanjung Sari Pamulihan Kabupaten Sumedang. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(2). <https://doi.org/10.35814/suluh.v4i2.4045>
- <https://ekonomi.bisnis.com/read/20210429/12/1388059/ada-pandemi-jumlah-transaksi-dan-pelaku-umkm-di-e-commerce-melesat>

MENGELOLA PEMBANGUNAN BERKELANJUTAN MELALUI PENYUSUNAN PERATURAN DESA BERBASIS “SDGs Desa”

Tanda Setiya¹, Yuniarto
Hadiwibowo², Taufik Raharjo^{3*}

¹Program Studi Diploma III
Manajemen Aset, Politeknik
Keuangan Negara STAN

²Program Studi Diploma IV
Akuntansi Sektor Publik,
Politeknik Keuangan Negara
STAN

^{3*)} Program Studi Diploma III
Manajemen Aset, Politeknik
Keuangan Negara STAN

Artikel

Diterima : 22 November 2023

Disetujui : 22 Januari 2024

Terbit : 29 Februari 2024

*Email :

taufik.raharjo@pknstan.ac.id

Abstrak

Pembangunan Desa mengalami peningkatan sejak 2021 dengan fokus pada kebijakan Pembangunan Berkelanjutan Desa (SDGs Desa). Untuk menerapkan SDGs Desa, diperlukan persiapan instrumen, terutama regulasi pelaksanaan. Meskipun Desa Krandegan telah mendeklarasikan sebagai Desa SDGs, belum ada peraturan di tingkat desa yang mengatur implementasinya. Pengabdian Masyarakat dari dosen PKN STAN yang memilih SDGs Desa Center dilaksanakan dengan metode *hybrid* (*online* dan *offline*) untuk memberikan pendampingan. Program ini terbagi menjadi tiga tahap: perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi. Pada periode awal, target pendampingan telah terpenuhi dengan penyusunan Draft Peraturan Desa tentang SDGs Desa Krandegan. Untuk kegiatan mendatang, disarankan melanjutkan program pengabdian berkelanjutan demi mewujudkan Desa yang sesuai dengan prinsip SDGs Desa.

Kata kunci: SDGs Desa, Peraturan, Desa, Pembangunan

Abstract

Village development has increased since 2021 with a focus on Village Sustainable Development policies (Village SDGs). To implement the Village SDGs, preparatory instruments are needed, especially implementing regulations. Even though Krandegan Village has declared itself an SDGs Village, there are no regulations at the village level that regulate its implementation. Community Service from PKN STAN lecturers who choose the SDGs Village Center is carried out using a hybrid method (*online* and *offline*) to provide assistance. This program is divided into three stages: planning, implementation, and evaluation. In the initial period, target assistance was met with the preparation of Draft Village Regulations regarding SDGs for Krandegan Village. For future activities, it is recommended to continue the sustainable service program to create a Village that is in accordance with the Village SDGs principles.

Keywords: Village SDGs, Regulations, Village, Development

PENDAHULUAN

Sustainable Development Goals (SDGs) merupakan komitmen global dari 193 negara anggota PBB untuk melaksanakan pembangunan global baru yang berjudul “*Transforming Our World: The 2030 Agenda for Sustainable Development*”. Pemerintah Republik Indonesia sebagai bagian dari masyarakat dunia, berkomitmen serius untuk melaksanakan SDGs dalam rangka mensukseskan tujuan pembangunan nasional dan tujuan pembangunan global yang saling menguatkan.

Berdasarkan laporan dari Sustainable Development Report tahun 2021 Indonesia menempati posisi 97 dari 193 negara anggota. Bahkan untuk level Asia Tenggara Indonesai berada dibawah rangking 5 yaitu berada pada ranking 6 dari 10 Anggota ASEAN.

Tabel 1. Daftar peringkat capaian SDGs negara-neraga anggota ASEAN tahun 2021

No.	Ranking	Negara	Nilai
1	43	Thailand	74.19
2	51	Vietnam	72.85
3	65	Malaysia	70.88
4	76	Singapura	69.89
5	84	Brunei Darusalam	68.27
6	97	Indonesia	66.34
7	101	Myanmar	64.95
8	102	Cambodia	64.54
9	103	Philippines	64.51
10	-	Timor Leste	-

Sumber: Diolah Penulis dari SDGs Report (Sachs et al, 2021)

Sejak di deklarasikan pada tahun 2015 pada Sidang Umum SDGs, Pemerintah Republik Indonesia merespon dengan melahirkan Perpres 59 Tahun 2017 Tentang Pelaksanaan Pencapaian Tujuan Pembangunan Berkelanjutan yang kemudian diperbaharui dengan Perpres 111 Tahun 2022. Bahkan dalam RPJM Tahun 2020-2024 SDGs telah diakomodir RPJMN 2020-2024 telah berbasis *Sustainable Development Goals* (SDGs). Target-target dari 17 Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs) beserta indikatornya telah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dalam 7 agenda pembangunan Indonesia ke depan.

SDGs Desa sebagai inovasi dalam implementasi SGD di Indonesia. Kementerian Desa telah mengadopsi SDGs dalam Pembangunan Desa. Berdasarkan Permendesa PDTT Nomor 21 Tahun 2020 Tentang Pedoman Umum Pembangunan Desa dan Pemberdayaan Masyarakat Desa telah mengartikan bahwa arah kebijakan pembangunan di Desa harus menuju kepada capaian SDGs. Lebih lanjut di tekankan bahwa Penyusunan dan penyelarasan arah kebijakan Pembangunan Desa dan Pemberdayaan Masyarakat Desa dilakukan melalui Sistem Informasi Desa.

Dari 17 Indikator SDGs dan ditambah 1 dengan Indikator SDGs kekhasan desa maka diketahui indikator yang beragam tersebut dalam implementasinya membutuhkan kolaborasi dengan banyak pihak dalam pencapaiannya. Maka SDGs Desa yang masih dalam tahap awal implementasi ini, membutuhkan model yang bagus baik dari sisi pendekatan teoritis maupun dalam pendekatan praktis.

Selanjutnya lebih teknis terkait implementasi SDGs Desa dipayungi dengan Permendesa PDTT nomer 7 Tahun 2021 Tentang Prioritas Penggunaan Dana Tahun 2022. Dimana SDGs merupakan Prioritas Pembangunan Desa. Yang musti di implementasikan dalam penyusunan dokumen pembangunan di desa. Mengingat implementasi SDGs merupakan kewajiban Pusat, Daerah dan Desa maka dalam implementasinya antara kebijakan SDGs pada lebel Pemerintah pusat, Pemerintah Daerah hingga pemerintah desa perlu dilakukan koordinasi secara seksama. Pencapaian SDGs antara pusat dan Daerah dapat menjadi bias jika tidak dilakukan matrik secara benar (White,2020).

Jumlah desa yang sangat banyak yaitu dengan sebaran yang sangat luas tentu dalam melaksanakan SDGs Desa ini dibutuhkan data yang memadai untuk bisa didapatkan kebijakan yang tepat untuk pencapaian SDGs Desa. Data spatial merupakan data yang sangat dibutuhkan dalam proses pengambilan keputusan untuk mencapai *Sustainable Development Goals* (SDGs) pada skala global, nasional, regional dan lokal (Akbar, 2020)

Iskandar (2020) menyatakan bahwa dalam pembangunan desa perlu memperhatikan atau beradaptasi dengan kondisi lokal. Sehingga kebijakan SDGs perlu digabung dengan kebijakan lokal, dan merancang permasalahan desa yang kompleks. Demikian juga dengan memperkuat interaksi kota-desa, ekonomi pedesaan akan terdorong untuk meningkatkan pendapatan petani pedesaan.

Seiring dengan keberadaan desa yang akan mengalami dinamika rutin setiap 6 tahun sekali, maka untuk menjamin atau mengupayakan agar TPD Desa (SDGs Desa) bisa berkelanjutan programnya, maka dibutuhkan adanya peraturan desa yang merupakan produk bersama dari stakeholders desa yaitu Peraturan Desa tentang SDGs Desa. Perdes ini diharapkan bisa menjadi pedoman bagi pemerintahan desa dalam melaksanakan Pembangunan di desa.

Meski demikian, faktanya tidak semua desa telah memahami program SDGs Desa ini. Sebagai salah satu contoh, Desa berprestasi Nasional yaitu Desa Krandegan di Purworejo ternyata belum memiliki peraturan desa tentang SDGs Desa tersebut, maka dalam melaksanakan perencanaan Pembangunan desa yang berbasis SDGs Desa belum ada regulasi operasional pada level desa. Maka, Desa krandegan perlu didampingi dalam menyusun regulasi ini karena dari sisi pengetahuan dan SDM Desa belum memahami betul bagaimana konsep SDGs Desa sehingga perlu diberikan oleh pendampingan dari mitra yang berkompeten. PKN STAN sebagai perguruan tinggi yang memiliki SDGs Desa Center maka perlu berkontribusi melakukan pendampingan kepada Desa Krandegan agar bisa menyusun peraturan desa tentang SDGs Desa melalui program pengabdian kepada Masyarakat (pengmas).

METODE

Pendampingan merupakan strategi kunci yang menentukan keberhasilan suatu program pemberdayaan masyarakat. Sesuai dengan prinsip kerja sosial, yakni membantu orang lain untuk mencapai kemandirian, peran pengabdian cenderung menjadi rekan daripada menyelesaikan masalah

secara langsung. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diselenggarakan dengan metode pelatihan dan pendampingan seperti kegiatan yang dilaksanakan oleh Fujianti (2021); Kusumawardhany (2021); Fauzan (2022); Hatta (2022); dan Chasbiandani (2023). Pelatihan terlebih dahulu untuk meningkatkan wawasan dan motivasi dalam mencapai efektivitas kegiatan, seterusnya dilanjutkan dengan pendampingan (Chasbiandani, 2023). Dalam proses pendampingan ini meliputi beberapa kegiatan kunjungan lokasi, Forum Group Discussion (FDG) seperti yang dilakukan oleh Fauzan (2022).

Kegiatan Pendampingan Penyusunan Peraturan Desa tentang Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs) Desa di Desa Krandegan, Kecamatan Bayan, Kabupaten Purworejo, Provinsi Jawa Tengah, dilakukan dengan menggunakan metode pendampingan hybrid (online dan offline). Penerapan metode ini dipilih karena terkendala oleh waktu yang terbatas menjelang semester kedua tahun 2022, jarak geografis antara pengabdian dan mitra, serta biaya yang tinggi jika dilakukan sepenuhnya secara offline. Pelaksanaan kegiatan PKM ini terbagi menjadi tiga tahap, yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi.

Perencanaan

Tim Pengmas melakukan komunikasi awal dengan pihak pemerintah desa Krandegan (penjajagan). Hal ini dilakukan secara online. Berdasarkan diskusi didapatkan informasi bahwa desa Karandegan belum memiliki beberapa hal terkait implementasi SDGs Desa. Mulai dari dokumen Perencanaan Pembangunan Desa, dokumen penganggaran dan selanjutnya belum menerapkan SDGs Desa.

Akhirnya didapatkan kesepakatan bahwa Desa Krandegan bersedia untuk bekerjasama pelaksanaan pengmas pendampingan SDGs Desa secara berkelanjutan. Namun pada tahap I ini pengmas lebih fokus untuk pendampingan penyusunan Peraturan Desa tentang Tujuan Pembangunan Berkelanjutan Desa (SDGs Desa). Desa Krandegan sebagai bentuk komitmen Kerjasama maka mengajukan surat permohonan Pengmas ke PKN STAN.

Mendasarkan kepada surat permohonan tersebut Tim akhirnya menyiapkan proposal pengmas ke Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat. Proposal selanjutnya di lakukan review oleh reviewer proposal pengmas yang telah di tetapkan oleh PKN STAN. Setelah proposal disetujui maka tim menyiapkan beberapa skenario untuk tahap kedua yaitu Pelaksanaan Pengmasnya.

Pelaksanaan

Pelaksanaan dilakukan oleh Tim Pengmas dilakukan dengan secara *online*. Tim melakukan diskusi dengan pihak desa terkait dengan dokumen-dokumen perencanaan desa yang terkait dengan Pembangunan. Setelah mendapatkan dokumen perencanaan tersebut Tim melakukan analisis dan disesuaikan dengan kaidah penyusunan perencanaan Pembangunan desa sesuai dengan Permendesa PDTT 21 Tahun 2020, dengan kebijakan SDGs Nasional, SDGs Daerah (RAD) dan kebijakan SDGs global.

Setelah diskusi secara online dilakukan, maka Tim melakukan pendampingan secara langsung ke desa Krandegan, hal ini dilakukan untuk efektivitas atau kepastian sehingga kegiatan ini lebih berdampak (Fujianti, 2021). Kegiatan pendampingan secara langsung diawali dengan kegiatan

pemaparan secara umum tentang SDGs Desa dengan stakeholders terkait. Kegiatan Pengmas ini dilakukan secara kolaboratif sehingga pada saat pelaksanaan bekerjasama dengan berbagai pihak yang support terhadap SDGs Desa. Terkait dengan pendampingan penyusunan Perdes SDGs Desa maka tim pengmas dan perangkat desa berdiskusi secara intens untuk bisa menyusun Draft Perdes SDGs Desa Krandegan.

Tabel 2. Peran dan Manfaat Keterlibatan Mitra

Nama Mitra	Peran	Manfaat
Pemerintah Desa Krandegan	Menyiapkan sumber daya khususnya <i>human resources</i> yang akan didampingi oleh tim	Mempermudah koordinasi tim dalam melakukan pendampingan
Tim Pengmas PKN STAN	Terlibat aktif dalam proses pendampingan dan penyusunan dokumen perencanaan desa berbasis SDGs	Menjadi sarana implementasi pengetahuan pengabdian
Tim Pengmas Universitas Sebelas Maret, Universitas Muhammadiyah Purworejo, STIE Rajawali Purworejo, Pliteknik Sawung nggalih Aji Purworejo, Akademi Perawat Purworejo	Terlibat aktif dalam proses pendampingan dan penyusunan dokumen perencanaan desa berbasis SDGs	Menjadi sarana implementasi pengetahuan pengabdian
Pemerintah Daerah Kabupaten Purworejo	Memberikan arah kebijakan	Mempermudah koordinasi tim dalam melakukan pendampingan

Evaluasi

Setelah dilakukan pendampingan secara langsung, maka Tim tetap melakukan komunikasi dengan pihak desa untuk penyempurnaan dan proses lebih lanjut dari Draft Perdes SDGs Desa. Komunikasi dilakukan secara online baik dengan Zoom maupun dengan WAG. Demikian metode yang dilakukan oleh Tim Pengmas PKN STAN dalam rangka pendampingan penyusunan Draft SDGs Desa di desa Krandegan Kecamatan Bayan Kabupaten Purworejo Provinsi Jawa Tengah.

Perlu ditegaskan Kembali bahwa program Pengmas ini direncanakan akan dilakukan secara berkelanjutan, tahap selanjutnya adalah pendampingan penyusunan RPJM Desa yang berbasis SDGs Desa, kemudian penyusunan RKP Desa, APBD Desa, Pelaksanaan APBD Desa, hingga pertanggungjawaban yang berbasis SDGs Desa.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dimulai pada bulan Maret 2022 dan berakhir pada bulan Juli 2022. Hasil dari kegiatan pengabdian ini adalah konsep Peraturan Desa (PerDes) mengenai pencapaian Sustainable Development Goals (SDGs) di Desa Krandegan. Melalui beberapa tahap, kegiatan ini berhasil menyelesaikan luaran sesuai dengan rencana yang telah disusun. Secara rinci, hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat diuraikan sebagai berikut.

Perencanaan

Perencanaan ini penting untuk menetapkan tujuan setiap tahap kegiatan pengabdian, target luaran yang diharapkan, jangka waktu penyelesaian, dan pembagian tugas antara pengabdian dan mitra. Mengingat sifat kegiatan pengabdian yang bersifat jangka panjang, perencanaan dilakukan dengan merumuskan konsep tahapan proses kegiatan pengabdian yang terbagi menjadi enam periode selama enam semester terlebih dahulu.

Tabel 3. Periode jangka panjang kegiatan pengabdian masyarakat tentang SDGs Desa

Periode	Kegiatan	Jadwal Kegiatan	Output
1	Pendampingan Penyusunan Peraturan SDGs Desa	Maret-Juni 2022	• Peraturan Desa berbasis SDGs Desa • Roadmap SDGs Desa 2022-2030 • Rencana Aksi Desa berbasis SDGs Desa
2	Pendampingan Penyusunan Dokumen Perencanaan SDGs Desa	Juli-Oktober 2022	• RPJM berbasis SDGs Desa • RKP Desa berbasis SDGs Desa
3	Pendampingan Penyusunan Dokumen Penganggaran Berbasis SDGs Desa	Januari-Juni 2023	• RAPB Desa berbasis SDGs Desa • RKA Desa berbasis SDGs Desa • TOR dan RAB Desa berbasis SDGs Desa
4	Pendampingan Penyusunan Pengukuran, Monitoring dan Evaluasi Implementasi SDGs Desa	Juli-Desember 2023	• Laporan monitoring dan evaluasi implementasi SDGs Desa
5	Pendampingan Pengawasan Implementasi SDGs Desa	Januari-Juni 2024	• Laporan pengawasan implementasi SDGs Desa
6	Pendampingan Pengembangan SDGs Desa Menuju Desa Global	Juli-Desember 2024	• Laporan pengembangan SDGs Desa Global

Kegiatan pengabdian yang sedang berlangsung saat ini merupakan pelaksanaan dari periode 1, yakni pendampingan dalam penyusunan Peraturan SDGs Desa. Pelaksanaan kegiatan ini berlangsung dari bulan Maret hingga bulan Juli 2022, dengan target output berupa Peraturan Desa (PeraDes) yang berbasis pada Sustainable Development Goals (SDGs) Desa, Roadmap atau peta jalan SDGs Desa 2022-2030, serta Rencana Aksi Desa yang berlandaskan pada SDGs Desa.

Tabel 4. Jadwal rencana kegiatan pengabdian masyarakat tentang SDGs Desa

No	Nama Kegiatan	Waktu 2022				
		Maret	April	Mei	Juni	Juli
1	Perencanaan					
2	Pelaksanaan					
	Komunikasi dengan Mitra					
	Penjajajan Kerjasama					
	Pendampingan Penyusunan Peraturan SDGs Desa					
3	Evaluasi					

Jarak antara lokasi mitra di Kabupaten Purworejo dan PKN STAN di Kota Tangerang Selatan mencapai sekitar 582 km, dengan estimasi waktu tempuh sekitar 8 jam 55 menit dalam kondisi normal.

Secara faktual, pelaksanaan pengabdian masyarakat ini tidak optimal jika dilakukan secara langsung di lokasi mitra, mengingat adanya kendala biaya, waktu, dan tenaga. Untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi kegiatan, pendampingan penyusunan peraturan SDGs Desa dilakukan secara daring maupun luring melalui beberapa tahapan, antara lain:

- a. Membangun komunikasi dengan mitra.
- b. Menjajaki kerjasama dengan kampus-kampus di wilayah Kabupaten Purworejo, instansi terkait seperti Kementerian Desa PDTT, Pemerintah Kabupaten Purworejo, Pemerintah Provinsi Jawa Tengah, lembaga swadaya masyarakat, media lokal, dan sebagainya.
- c. Melakukan pendampingan dan memberikan masukan terkait konten dalam Peraturan Desa (PerDes) yang berorientasi pada SDGs Desa, Roadmap SDGs Desa, dan Rencana Aksi SDGs Desa, sesuai dengan kompetensi masing-masing kampus mitra dan pihak terkait.

Pelaksanaan

Pelaksanaan merupakan langkah kedua dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Pada tahap ini, pengabdi berusaha menerapkan rencana yang telah disusun sebelumnya.

a. Membangun komunikasi dengan Mitra

Upaya untuk membangun komunikasi dengan mitra dilakukan guna menyampaikan rencana-rencana yang telah dipersiapkan sebelumnya. Komunikasi ini juga bertujuan untuk mendapatkan informasi lebih rinci mengenai kondisi nyata objek pengabdian. Selanjutnya, mitra dan pengabdi dapat saling memberikan masukan teknis terkait pelaksanaan pengabdian di lapangan. Komunikasi dengan mitra dilakukan secara daring melalui aplikasi Zoom pada tanggal 4 Maret 2022, dihadiri oleh pengabdi (Tanda Setiya dan Taufik Raharjo), Kepala Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Politeknik Keuangan Negara STAN (P3M PKN STAN) beserta tim, dan Pak Dwinanto (Kepala Desa Krandegan) selaku mitra.

Melalui komunikasi ini, mitra telah memahami dengan jelas tujuan dan hasil yang diharapkan setelah pelaksanaan kegiatan pengabdian. Selain itu, pihak mitra berkomitmen untuk mendukung proses kegiatan ini dengan baik. Terlebih lagi, mitra akan membantu menghubungi pihak-pihak yang dapat mendukung implementasi SDGs Desa di Desa Krandegan, termasuk pihak kampus di sekitar wilayah Purworejo, Pemerintah Daerah Purworejo, LSM, media lokal, dan lain sebagainya.



Gambar 1. Membangun komunikasi dengan mitra

b. Melaksanakan penjajagan kerjasama

Dengan mempertimbangkan bahwa 18 capaian SDGs Desa melibatkan berbagai aspek, bukan hanya masalah ekonomi yang dapat dipahami oleh pihak pengabdian yang memiliki latar belakang ilmu ekonomi, manajemen, dan akuntansi, maka pengabdian kepada masyarakat ini perlu melibatkan pihak-pihak lain yang memiliki pemahaman dan pengalaman dalam bidang-bidang lain, seperti energi, kesehatan, lingkungan, sosiologi, psikologi, dan sebagainya. Dalam kerangka kerjasama ini, pengabdian dapat menjalin kemitraan dengan beberapa pihak, termasuk kampus-kampus di wilayah Kabupaten Purworejo, Kementerian atau lembaga terkait (Kementerian Desa PDTT), Pemerintah Kabupaten Purworejo dan Pemerintah Provinsi Jawa Tengah, lembaga swadaya masyarakat, media lokal, dan lain sebagainya. Beberapa perguruan tinggi yang bersedia berkolaborasi dalam program pengabdian ini antara lain adalah Universitas Sebelas Maret (UNS), Universitas Muhammadiyah Purworejo, STIE Rajawali Purworejo, Politeknik Sawung Nggalih Aji Purworejo, dan Akademi Perawat Purworejo.

Upaya menjaga kerjasama ini dilanjutkan dengan pertemuan yang memiliki agenda penguatan komitmen kerjasama dan sosialisasi program, serta pembagian peran masing-masing mitra. Pertemuan ini diadakan pada tanggal 19 Mei 2022 di Aula Desa Krandegan. Setiap instansi yang terlibat dalam kerjasama ini memiliki peran yang berbeda sesuai dengan latar belakang dan keahlian masing-masing. Peran dan manfaat kerjasama ini untuk setiap mitra dapat dijelaskan secara singkat dalam tabel berikut.

Tabel 5. Daftar Mitra beserta peran dan manfaatnya

No	Nama Mitra	Peran	Manfaat
1	Pemerintah Desa Krandegan	Menyiapkan sumber daya khususnya <i>human resources</i> yang akan didampingi oleh tim	Mempermudah koordinasi tim dalam melakukan pendampingan
2	Tim Pengmas PKN STAN	Terlibat aktif dalam proses pendampingan dan penyusunan dokumen perencanaan desa berbasis SDGs	Menjadi sarana implementasi pengetahuan pengabdian
3	Tim Pengmas Universitas Sebelas Maret, Universitas Muhammadiyah Purworejo, STIE Rajawali Purworejo, Pliteknik Sawung nggalih Aji Purworejo, Akademi Perawat Purworejo	Terlibat aktif dalam proses pendampingan dan penyusunan dokumen perencanaan desa berbasis SDGs	Menjadi sarana implementasi pengetahuan pengabdian
4	Pemerintah Daerah Kabupaten Purworejo	Memberikan arah kebijakan	Mempermudah koordinasi tim dalam melakukan pendampingan

Pertemuan untuk memperkuat komitmen kerjasama dan sosialisasi program SDGs Desa di Desa Krandegan juga mendapatkan liputan dari media yang dapat diakses melalui tautan media Gatra dan situs web resmi Desa Krandegan, dapat diakses sebagai berikut:

- a. <https://www.gatra.com/news-543704-regional-krandegan-jadi-pilot-project-sdgs-desa-se-indonesia.html>
- b. <https://krandeganbayan.id/berita/detail/berita/krandegan-jadi-pilot-project-sdgs-desa-se-indonesia>



Gambar 2. Kegiatan penjajagan kerjasama dengan mitra

c. Observasi kondisi lapangan

Setelah menjalin kerjasama dengan memperkuat komitmen dan melakukan sosialisasi, tim pengabdian selanjutnya melakukan observasi terhadap beberapa kegiatan yang telah dilaksanakan oleh mitra sebelumnya. Observasi ini bertujuan untuk mengevaluasi kegiatan-kegiatan yang telah dilakukan oleh mitra, seperti Pemerintah Desa Krandegan dan instansi lainnya, dalam mendukung pencapaian SDGs Desa. Hasil dari observasi ini akan sangat membantu dalam menyusun arah kebijakan yang berorientasi pada SDGs Desa dan akan diimplementasikan dalam Peraturan Desa (PerDes). Observasi dilakukan di beberapa titik kegiatan masyarakat, antara lain:

- a. Perawatan *Early Warning System* (EWS) untuk monitoring bencana banjir yang sering terjadi di Desa Krandegan ini.

Alat EWS ini dipasang di beberapa lokasi di tepi sungai yang melintasi Desa Krandegan, salah satunya di tepi sungai Dulang. Alat EWS ini merupakan hasil kerjasama antara Desa Krandegan dan Universitas Sebelas Maret (UNS). Untuk memudahkan perawatan, keamanan, dan validitas monitoring, alat ini dipasang di bawah jembatan sungai Dulang. Alat ini berfungsi memberikan peringatan dini terhadap risiko banjir yang sering dihadapi oleh masyarakat Desa Krandegan. Dengan adanya alat ini, masyarakat dapat menerima informasi secara real-time mengenai kondisi debit air sungai Dulang, sehingga dapat melakukan antisipasi terhadap kerugian dengan melakukan relokasi barang dan jiwa.



Gambar 3. Observasi perawatan EWS banjir

- b. Sentra Produksi Panahan. Sentra merupakan salah satu Usaha Kecil dan Menengah (UKM) unggulan desa krandegan.

Dalam upaya mendukung kemandirian dan peningkatan ekonomi Desa Krandegan, desa ini memiliki pusat produksi panahan. Pengrajin panahan di Desa Krandegan terbagi menjadi dua kelompok. Hasil dari observasi menunjukkan bahwa potensi yang dimiliki oleh pengrajin panahan ini sangat menjanjikan, bahkan beberapa pesanan sudah diterima dari mitra internasional. Meskipun kemampuan kreativitas pengrajin secara dasar sudah cukup memadai, namun masih perlu ditingkatkan untuk jenis kreativitas dan produk yang dapat bersaing di tingkat nasional maupun internasional. Saat ini, produk yang dihasilkan masih cenderung bersifat tradisional.

Namun, terkait pemasaran, masih terdapat kendala karena publikasi atau pemasaran yang belum dikelola dengan baik. Metode pemasaran yang digunakan lebih bersifat konvensional, dan meskipun sebelumnya pernah menggunakan jasa reseller secara online, tetapi tidak terlaksana dengan optimal. Hal ini disebabkan karena fokus pengrajin lebih kepada produksi dan kurang memberikan perhatian kepada pemasaran online. Pemasaran selama ini lebih mengandalkan promosi dari mulut ke mulut dan memanfaatkan media sosial.

Meskipun ada pendampingan dari beberapa kampus, namun belum berlangsung secara berkelanjutan dan terhenti karena program pengabdian masyarakat yang berakhir. Selain produksi panahan, Desa Krandegan memiliki potensi untuk mengembangkan pariwisata terpadu dengan menggabungkan beberapa potensi wisata, seperti panahan, kolam renang, petik anggur, dan produk wisata tradisional lainnya. Program ini akan dilaksanakan dalam waktu mendatang dengan pengelolaan oleh Badan Usaha Milik Desa (BUM Desa).



Gambar 4. Observasi UKM produsen panahan

Dalam kegiatan ini, para pengabdian juga berpendapat bahwa para pelaku usaha ini perlu juga dikenalkan dengan penyusunan laporan keuangan selain peningkatan kualitas dan kuantitas produksi serta pemasarannya. Perihal pencatatan keuangan ini biasanya menjadi momok bagi para pelaku usaha skala UMKM, mengingat minimnya keahlian dan tenaga keuangan sendiri yang akhirnya hal ini menjadi salah satu alasan UMKM untuk tidak mau untuk melakukan pencatatan keuangan usaha hingga pelaporan keuangan usaha mereka (Fujianti, 2021). Tujuan dari kegiatan program pengabdian masyarakat mengenai literasi keuangan ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman penyusunan laporan keuangan usaha bagi UMKM (Fauzan, 2022) sehingga mampu membantu keberlanjutan bisnis. Lebih menarik lagi jika pengabdian tidak hanya memberikan pelatihan tetapi juga melakukan pendamping kepada UMKM agar para pelaku UMKM lebih paham lagi mengenai pembukuan berbasis *handphone* seperti yang dilakukan oleh Fujianti (2021) dan memanfaatkan aplikasi administrasi keuangan berbasis Digital seperti aplikasi “Akuntansi UKM” yang pernah dimanfaatkan oleh Hatta (2022).

c. Pelayanan Kesehatan

Sejak tanggal 1 Agustus 2018, Pemerintah Desa Krandegan telah meluncurkan program jaminan kesehatan untuk penduduknya yang dikenal dengan program "Berobat Gratis". Sasaran utama program ini adalah warga kurang mampu yang mendapatkan perawatan di fasilitas kesehatan tingkat I dan tidak memiliki asuransi kesehatan dari berbagai sumber, termasuk yang disediakan oleh Pemerintah Pusat.

Program ini diinisiasi sebagai respons terhadap realitas banyaknya warga kurang mampu yang belum tercakup oleh Kartu Indonesia Sehat (KIS). Selain itu, banyak dari mereka yang kesulitan secara finansial untuk berobat, karena biaya tersebut dapat mengurangi anggaran harian mereka, terutama di tengah kondisi pandemi Covid-19 yang menurunkan pendapatan rata-rata mereka. Mekanisme program ini memungkinkan warga kurang mampu yang sakit dan tidak memiliki asuransi kesehatan untuk mendapatkan perawatan gratis di Puskesmas atau klinik kesehatan di Desa Krandegan. Semua biaya pengobatan dalam program ini ditanggung oleh pemerintah desa. Dengan demikian, jika ada warga yang memiliki masalah kesehatan, mereka dapat berkonsultasi

dengan dokter, bidan, perawat, atau tenaga kesehatan lainnya di Puskesmas Krandegan dan Puskesmas Bayan tanpa biaya.

Harapan ke depannya adalah meningkatkan kualitas fasilitas dalam program pengobatan gratis ini hingga mencakup fasilitas kesehatan tingkat lebih tinggi, seperti rumah sakit. Sumber dana untuk menjalankan program ini berasal dari pengelolaan zakat, infak, dan sedekah yang bersifat tidak mengikat. Hal ini dilakukan karena hingga saat ini, program pengobatan gratis belum bisa dibiayai oleh Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa (APBDesa). Lurah Dwinanto berharap bahwa di masa mendatang, program ini dapat didukung oleh Pendapatan Asli Desa (PAD) yang berasal dari pendapatan Badan Usaha Milik Desa (BUMDesa). Harapan tersebut didasarkan pada keyakinan bahwa program ini dapat meningkatkan kualitas kesehatan masyarakat Desa Krandegan, sehingga diharapkan warga dapat bekerja secara produktif dan mandiri memenuhi kebutuhan keluarganya.



Gambar 5. Observasi ke pusat pelayanan kesehatan

d. Program sosial pengentasan kemiskinan, Telu Nulung Siji (tiga menolong satu)

Program 3N1 (Telu Nulung Siji) adalah inisiatif yang bertujuan untuk merangsang semangat gotong royong di antara warga. Konsep utama dari program ini adalah tiga (telu) keluarga yang memiliki kesejahteraan ekonomi akan memberikan bantuan (nulung) dan mendukung satu (siji) keluarga miskin di sekitarnya.



Gambar 6. Observasi kegiatan sosial pengentasan kemiskinan

Seluruh penduduk miskin di desa diidentifikasi dan dibagi ke dalam tiga kelompok, yakni Merah, Kuning, dan Hijau. Kelompok Merah terdiri dari keluarga yang sangat miskin, bahkan kesulitan untuk memenuhi kebutuhan dasar seperti makanan. Kelompok Kuning mencakup keluarga miskin yang masih bisa memenuhi kebutuhan pangan tetapi tidak dapat hidup secara layak. Sementara itu, kelompok Hijau terdiri dari keluarga yang mampu, dapat hidup secara layak, dan memiliki potensi untuk membantu warga lain.

Setelah data dan pemetaan kelompok selesai, kebutuhan kelompok Merah dan Kuning diidentifikasi, sementara apa yang dapat diberikan oleh kelompok Hijau untuk membantu kelompok yang membutuhkan kembali didata. Selanjutnya, data direkap dan disatukan di Posko Siaga di Kantor Desa Krandegan untuk eksekusi selanjutnya. Sebagai contoh, dalam hal pangan, kelompok Hijau dapat memberikan bantuan berupa makanan siap saji secara terjadwal kepada kelompok Merah. Sementara itu, bantuan berupa uang dan bahan pangan dapat diserahkan ke dapur umum untuk dimasak dan didistribusikan kepada warga yang membutuhkan.

e. Pengairan Sawah

Program pengairan sawah ini merupakan inovasi gotong royong yang diterapkan di Desa Krandegan. Dalam program ini, upaya dilakukan untuk mengekstraksi air dari Sungai Dulang yang melintasi desa dan mengalirkannya ke lahan sawah seluas 70 hektar. Hasilnya sungguh luar biasa, di mana petani yang sebelumnya hanya bisa panen sekali dalam setahun, kini dapat memanen hasil sawahnya sebanyak tiga kali setelah penerapan program pengairan ini. Mesin-mesin yang digunakan diperoleh dari warga dan pengadaan pemerintah desa. Namun, karena biaya operasional seperti bahan bakar minyak (solar) tidak dapat ditanggung oleh Anggaran Desa, Kepala Desa Dwinanto mencari bantuan dari pihak ketiga (donatur) untuk membiayai proses pemompaan air secara gratis. Pompa air dioperasikan setiap kali diperlukan untuk keperluan pengairan sawah. Dengan adanya program ini, petani di desa berhasil menghemat biaya operasional sebesar Rp280 juta rupiah, mengukuhkannya sebagai program "Irigasi Gratis" unggulan Pemerintah Desa Krandegan di bawah kepemimpinan Kepala Desa Dwinanto.

Setelah panen, petani diminta untuk membayar zakat dan sedekah kepada pengelola zakat Pemerintah Desa Krandegan. Dana zakat dan sedekah ini digunakan sebagai bentuk bantuan bagi keluarga yang kurang mampu. Melalui program pengelolaan zakat dan sedekah, terlihat bahwa sekat antara yang miskin dan kaya dapat diatasi. Dana zakat ini terbukti berperan sebagai jaring pengaman sosial di Desa Krandegan, terutama dalam situasi ekonomi yang tidak stabil, seperti yang terjadi selama pandemi Covid-19. Bantuan kepada masyarakat yang kurang mampu menjadi sangat penting. Pada bulan Mei 2020, dana yang dikelola secara mandiri oleh pemerintah desa mencapai Rp120 juta, dan pada bulan Juni 2020, mencapai Rp60 juta.



Gambar 7. Observasi pengairan sawah

f. Program Penyediaan Air Minum dan Sanitasi Berbasis Masyarakat (PAMSIMAS)

PAMSIMAN adalah sebuah platform pembangunan air minum dan sanitasi perdesaan yang dilaksanakan dengan pendekatan berbasis masyarakat. Pentingnya ketersediaan air bersih diakui sebagai hak yang harus dipenuhi untuk seluruh warga. Di Desa Krandegan, Kepala Desa telah melakukan upaya penyediaan air bersih melalui program PAMSIMAS. Program ini mendapatkan dukungan dari Pemerintah Pusat, Pemerintah Daerah, dan Corporate Social Responsibility (CSR) dari perusahaan swasta.



Gambar 8. Observasi PAMSIMAS

d. Pendampingan Penyusunan Perdes

Pendampingan dalam penyusunan Peraturan Desa (PerDes) berwawasan Sustainable Development Goals (SDGs) Desa, Roadmap SDGs Desa, dan Rencana Aksi SDGs Desa menjadi fokus utama dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini. Untuk mencapai efektivitas dan efisiensi yang lebih baik, pendampingan dilaksanakan dengan menggunakan metode Focus Group Discussion (FGD) yang melibatkan tim pengabdian (tiga dosen PKN STAN), Kepala Desa Krandegan, dan Sekretaris Desa Krandegan. Selain itu, para kepala urusan pemerintah desa juga turut berpartisipasi dalam menyediakan data yang dibutuhkan. Sebelum melakukan pendampingan langsung, tim pengabdian mempersiapkan konsep kasar PerDesa. Hal ini memungkinkan tim pengabdian dan mitra untuk lebih merinci isi PerDesa dan lampirannya, terutama terkait Roadmap SDGs Desa. Kegiatan ini dilaksanakan selama dua hari, yakni pada tanggal 20 dan 21 Juli 2022, di Kantor Desa Krandegan.



Gambar 9. Pendampingan penyusunan peraturan desa

Seiring dengan jadwal yang telah direncanakan, pendampingan ini menghasilkan konsep Peraturan Desa (PerDes) mengenai Pelaksanaan Pencapaian Sustainable Development Goals (SDGs) di Desa Krandegan. Konsep PerDes ini merupakan replikasi dari Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 59 Tahun 2017 tentang Pelaksanaan Pencapaian Tujuan Pembangunan Berkelanjutan. Diperlukan beberapa penyesuaian karena level peraturan ini berbeda jauh. Lampiran PerDes disesuaikan dengan sasaran Desa Rencana Pembangunan Jangka Menengah Desa (RPJMDesa) dan instansi pelaksana. Roadmap SDGs Desa dijelaskan secara rinci dalam lampiran tersebut, meskipun rencana aksi belum dapat dibaca dengan detail. Setelah selesai, konsep ini diajukan untuk direview oleh ahli hukum yang memiliki pemahaman lebih mendalam terkait legal drafting. Setelah melalui proses review dan revisi, konsep PerDes diserahkan kepada pihak pemerintah Desa Krandegan.



Gambar 10. Konsep peraturan desa dan lampirannya

Evaluasi

Langkah terakhir dalam rangka kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah evaluasi. Tujuan evaluasi ini adalah untuk menghimpun informasi, menilai kinerja, dan mengevaluasi manfaat serta tujuan dari pengabdian masyarakat ini. Indikator pencapaian keberhasilan kegiatan ini adalah terwujudnya konsep Peraturan Desa (PerDes) mengenai pelaksanaan pencapaian *Sustainable*

Development Goals (SDGs) di Desa Krandegan yang dapat segera disahkan oleh semua lembaga di desa tersebut.

Mengingat kegiatan ini telah mencapai hasil yang diharapkan, yakni adanya konsep PerDes mengenai pelaksanaan pencapaian SDGs di Desa Krandegan, maka dapat dianggap bahwa kegiatan ini telah sukses. Oleh karena itu, selanjutnya, pengabdian masyarakat ini dapat diteruskan ke periode implementasi SDGs di Desa Krandegan atau bahkan di desa-desa lainnya.

SIMPULAN DAN SARAN

Setelah menyelesaikan Pengabdian kepada Masyarakat di Desa Krandegan terkait implementasi awal pencapaian SDGs Desa, dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini telah sukses dan mencapai output sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Tujuan utama kegiatan ini adalah menyusun konsep Peraturan Desa (PerDes) mengenai pelaksanaan pencapaian SDGs Desa Krandegan beserta lampirannya yang berisi roadmap pencapaian SDGs Desa di Desa Krandegan.

Proses kegiatan pengabdian ini terdiri dari tiga tahap, yaitu perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi. Perencanaan dilakukan dengan menyusun konsep tahapan proses kegiatan pengabdian yang dibagi menjadi enam periode selama enam semester terlebih dahulu. Selanjutnya, tahap pelaksanaan melibatkan kegiatan membangun komunikasi dengan mitra, menjajaki kerjasama dengan pihak lain, dan melakukan pendampingan langsung untuk menyusun PerDes berwawasan SDGs Desa, Roadmap SDGs Desa, dan Rencana Aksi SDGs Desa.

Pada akhir kegiatan pengabdian ini, tim pengabdi telah menyelesaikan pendampingan untuk penyusunan PerDes berwawasan SDGs Desa. Selanjutnya, proses internal Pemerintah Desa Krandegan bersama Badan Permusyawaratan Desa dilakukan dalam Musyawarah Desa. Secara keseluruhan, target pendampingan SDGs Desa pada periode awal telah terpenuhi dalam bentuk Pendampingan Penyusunan Draft PerDes SDGs Desa Krandegan beserta lampirannya.

Sebagai masukan untuk kegiatan pengabdian di masa mendatang, disarankan agar dapat dilanjutkan sesuai dengan rencana program pengabdian berkelanjutan. Hal ini bertujuan agar target utama dapat tercapai, yaitu mewujudkan Desa yang mampu menyusun perencanaan pembangunan, penganggaran, pelaksanaan, dan pertanggungjawaban sesuai dengan prinsip SDGs Desa.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbar, A., Flacke, J., Martinez, J., & van Maarseveen, M. F. (2020). Participatory planning practice in rural Indonesia: A sustainable development goals-based evaluation. *Community Development*, 51(3), 243-260.
- Chasbiandani, T., Utami, K., Riskarini, D., Rosdiana, E., & Nabila, V. D. (2023). Pendampingan Pemasaran dan Penyusunan Laporan UMKM Binaan FEB UP I Made Instant Food. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(1), 85-90.
- Dokumen Hasil Tujuan Pembangunan Berkelanjutan, Dokumen terjemahan dari Outcome document transforming ourworld : The 2030 agenda for Sustainable Development, Infid

- Fauzan, S., Wulandari, M. W., Fahmisyah, W., & Cahyani, W. R. (2022). # BUMDes Pelatihan dan Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan BUMDes Gubugklakah. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(2), 98-105.
- Fujianti, L., Irviati, S., & Harisandi, K. (2021). Meningkatkan Keahlian Pembukuan Berbasis Handphone bagi UMKM Posdaya Cempaka. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(1), 81-88.
- Hatta, I. H., Susilawati, S., Riskarini, D., & Ardianto, Y. (2022). PELATIHAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN DIGITAL KEPADA RPTRA DAN PKK RAWA BEBEK PULOGEBANG JAKTIM. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(1), 86-95.
- Iskandar, A. H. (2020). SDGs DESA: Percepatan Pencapaian Tujuan Pembangunan Nasional Berkelanjutan (Ach. Faidy Suja'ie, Ed.).
- Kusumawardhany, S. S., Shanti, Y. K., Azzahra, K., Arianti, B. F., & Romadhina, A. P. (2021). Penerapan Literasi Keuangan Dalam Memahami Financial Technology. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 2(2), 151-160.
- Peraturan Gubernur Jawa Tengah Nomor 62 Tahun 2019 Tentang RAD Provinsi Jawa Tengah Tahun 2019-2023
- Peraturan Menteri Desa Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Prioritas Penggunaan Dana Desa Tahun 2022
- Peraturan Menteri Desa PDTT Nomor 21 Tahun 2020 Tentang Pedoman Umum Pembangunan Desa dan Pemberdayaan Masyarakat Desa
- Peraturan Presiden Nomor 59 Tahun 2017 Tentang Pelaksanaan Pencapaian Tujuan Pembangunan Berkelanjutan
- Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2020 Tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional Tahun 2020-2024
- Peta Jalan Menuju SDGs Indonesia Menuju 2030, Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/Badan Perencanaan Pembangunan Nasional
- Rencana Aksi Nasional Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (TPB/SDGs 2021-2024 , Kedeputian Bidang Kemaritiman dan Sumber Daya Alam, Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/Badan Perencanaan Pembangunan Nasional 2021
- Sachs, J. D., Kroll, C., Lafortune, G., Fuller, G., & Woelm, F. (2021). *Sustainable development report 2022*. Cambridge University Press.
- White, I., Falkland, T., & Kula, T. (2020). Meeting SDG6 in the kingdom of Tonga: The mismatch between national and local sustainable development planning for water supply. *Hydrology*, 7(4), 81.

PELATIHAN MANAJEMEN PEMBERIAN RANSUM DOMBA DI KELOMPOK PETERNAK SAUYUNAN, DESA SUKALILAH

Bambang Khoлиq Mutaqin^{1*},
Ujang Hidayat Tanuwiria²

^{1,2}Departemen Nutrisi Ternak dan
Teknologi Pakan, Fakultas
Peternakan Universitas
Padjadjaran, Bandung, Indonesia.

Artikel

Diterima : 18 Maret 2023

Disetujui : 04 Januari 2024

Terbit : 29 Februari 204

*Email : kholiq@unpad.ac.id

Abstrak

Pelaksanaan kegiatan PPM telah dilaksanakan secara langsung pada bulan Januari - Maret 2023 di Wilayah Desa Sukalilah Kecamatan Sukaresmi Kabupaten Garut. Tujuan dari PPM yang dilakukan yaitu peningkatan pengetahuan dan tatakelola peternakan domba menuju peternakan yang terkategori peternakan domba yang dijalankan secara efektif dan efisien. Target kegiatan PPM ini yaitu para peternak domba anggota kelompok peternak domba Sauyunan yang didampingi oleh Baznas Jawa Barat. Metode penyuluhan yang digunakan adalah kunjungan langsung dan diskusi terbatas dengan para kelompok peternak domba Desa Sukalilah yang dilanjutkan dengan praktek pembuatan ransum dan suplemen untuk ternak domba. Peternak yang hadir pada penyuluhan yaitu kelompok peternak domba dan Aparat Desa Sukalilah serta para mahasiswa KKNM Integratif Universitas Padjadjaran. Hasil dari penyuluhan secara umum yaitu peternak domba dalam berdiskusi tentang tatalaksana peternakan dan pembuatan ransum memiliki peningkatan dari segi pemahaman (kognitif) yang ditunjukkan dengan hasil pembandingan antara pretest dengan posttest yang mengalami peningkatan sekitar 58,33 % serta dalam pelaksanaan PPM tentang ransum domba yang telah diberikan dapat langsung diterapkan dalam kelompok peternakan domba berupa silase dan suplemen sumber protein by pass dari tepung ikan.

Kata Kunci: Suplemen, Ransum, Peternakan Domba, Manajemen, Pengabdian.

Abstract

The implementation of PPM activities has been carried out directly in January - March 2023 in the Sukalilah Village Area, Sukaresmi District, Garut Regency. The aim of the PPM is to increase knowledge and management of sheep farms towards farms that are categorized as sheep farms that are run effectively and efficiently. The target of this PPM activity is the sheep breeders who are members of the Sauyunan sheep breeders' group who are assisted by the West Java Baznas. The counseling method used was direct visits and limited discussions with groups of sheep breeders in Sukalilah Village, followed by the practice of making rations and supplements for sheep. The breeders who attended the counseling were the group of sheep breeders and Sukalilah Village Officials as well as students of Integrative Community Service Program at Padjadjaran University. The results of counseling in general, namely sheep breeders in discussing livestock management and ration making have an increase in terms of understanding (cognitive) as indicated by the results of a comparison between pretest and posttest which has increased by around 58.33% and in the implementation of PPM regarding sheep rations that have given can be directly applied in sheep farming groups in the form of silage and by-pass protein source supplements from fish meal.

Keywords: Supplement, Rations, Sheep Farm, Management, Services.

PENDAHULUAN

Permasalahan rendahnya produksi daging nasional ditinjau dari pengelolaan ternak, yang utama disebabkan oleh manajemen peternakan yang belum tepat dan optimal. Hal ini disebabkan pada umumnya peternak belum memiliki pengetahuan mengenai manajemen peternakan yang efektif dan efisien. Di sisi lain masa depan usaha peternakan sangat bergantung pada keberhasilan tatakelola atau manajemen pemeliharaan meliputi bibit, pakan, kesehatan.

Manajemen pakan merupakan hal yang penting karena dalam tatakelola peternakan yaitu sekitar 70%. Faktor tersebut dapat mempengaruhi performa produksi. Kualitas dan kuantitas daging yang dihasilkan, dan ketika pengelolaan tidak optimal maka dapat dipastikan dari segi budidaya ternak juga tidak akan optimal.

Kenyataan di lapangan cara pengelolaan pakan belum optimal dan masih seadanya sehingga secara tidak langsung dapat mempengaruhi performa produksi dan reproduksinya menjadi rendah. Perlu upaya mendapat pelatihan dalam manajemen pemeliharaan domba guna mendukung dan meningkatkan performa domba dari segi produksi dan reproduksi.

Guna mengoptimalkan pengelolaan pakan dan mendapatkan nilai tambahan untuk peternak bisa diberikan limpah keterampilan dalam manajemen peternakan domba mulai dari manajemen pakan. Memahami peternak tentang pentingnya manajemen pakan.

Permasalahan rendahnya produktivitas domba ditinjau dari pertambahan bobot badan, yang utama disebabkan oleh manajemen pemberian pakan atau ransum yang belum tepat dan optimal. Hal ini disebabkan pada umumnya peternak beranggapan bahwa penyediaan pakan untuk domba cukup dengan mengandalkan ketersediaan rumput yang ada disekitarnya. Manajemen pemberian ransum merupakan hal yang penting karena mencakup faktor penyediaan nutrisi untuk ternak dan mikroba yang ada di dalam rumen. Faktor tersebut dapat mempengaruhi performa produksi mulai dari kecepatan pertumbuhan dan komposisi tubuh ternak yang dihasilkan.

Mitra yang menjadi objek PPM adalah kelompok peternak domba Sauryunan Desa Sukalilah, Sukaresmi Garut. Pemilihan tempat pengabdian pada masyarakat didasarkan hasil analisis situasi pada potensi tempat dalam pengembangan sentra domba di Wilayah Garut. Selain itu, domba hasil budidaya di wilayah sukaresmi sangat dikenal oleh peternak domba di luar wilayah Garut, sehingga wilayah tersebut sangat potensial untuk dilaksanakan lokasi PPM dalam mendukung dan peningkatan hajat hidup para peternak di wilayah Sukalilah. Adapun program sebelumnya belum menyentuh pada aspek peternakan, akan tetapi sebatas potensi wilayah perkebunan.

Kawasan Desa Sukalilah merupakan daerah perbukitan dengan ketinggian tempat sekitar 1.000 – 1.300 mdpl, temperatur harian antara 24-30 °C, kelembaban udara antara 50-80 % dan curah hujan yang cukup tinggi. Kondisi lingkungan tersebut cukup strategis untuk pengembangan usaha domba. Keberadaan ternak domba di Desa Sukalilah relatif dominan dibandingkan ternak lainnya. Mata pencaharian anggota kelompok selain beternak juga sebagai petani sayuran dan tembakau, serta

pedagang. Kelompok peternak domba masih membutuhkan sentuhan teknologi penyediaan pakan. Padahal fasilitas perkandangan yang relative baik belum dimanfaatkan secara optimal (Kardaya, 2022).

KAJIAN TEORI

Komoditi peternakan khususnya ternak potong perlu dikembangkan untuk mendukung tercapainya swasembada daging di Indonesia. Ternak ruminansia seperti sapi, kerbau, domba dan kambing adalah hewan yang diambil manfaatnya sebagai sumber protein hewani berupa daging, dimana pangan hewani memegang peranan penting guna memenuhi kebutuhan gizi (Hernaman, dkk, 2021; Riska dan Mutaqin, 2022). Saat ini, kondisi pemenuhan kebutuhan daging nasional masih bergantung pada import daging. Sementara sumber daya ternak lokal masih sulit memenuhi pemenuhan kebutuhan daging di Indonesia.

Ternak domba memiliki potensi sebagai alternatif guna terpenuhinya kebutuhan daging di Indonesia. Hanya saja peternakan domba di Indonesia masih dilakukan secara tradisional. Peternak belum memperhatikan faktor produksi seperti manajemen pemeliharaan, bakalan, dan manajemen pemberian pakan (Ginantika, dkk., 2021; Santoso, dkk., 2021). Sementara keberhasilan suatu usaha peternakan domba di tentukan oleh pakan, sementara kebutuhan pokok ternak diperoleh dari pakan (Mutaqin dan Tanuwiria, 2020). Pemberian pakan berbasis hijauan rumput, kurang memenuhi kebutuhan hidup pokok dan produksi ternak (Tasripin, dkk., 2022). Selain itu, faktor genetik dan manajemen pemeliharaan ternak merupakan penentu produktivitas ternak selain pakan (Yuniarti, dkk., 2021;2022;2023).

Domba merupakan ternak ruminansia kecil yang merupakan jenis ternak penghasil daging di Indonesia yang memiliki kelebihan, diantaranya mudah dalam pemeliharaannya dan memiliki daya adaptasi yang tinggi terhadap kondisi lingkungan di Indonesia (Subekti, 2007).

Peternakan domba yang dilaksanakan oleh masyarakat di Indonesia didominasi oleh domba lokal. Domba lokal tersebut diantaranya ada tiga kelompok, yaitu Domba Ekor Tipis, Domba Ekor Sedang, dan Domba Ekor Gemuk (Diwyanto, 1982; Mulyaningsih, 1990; Verwandi, 2023). Pulau Jawa merupakan wilayah yang populasi domba terbesar di Indonesia, dimana populasi domba lokal paling tinggi berada di Jawa Barat (46%), Jawa Tengah (27%) dan Jawa Timur (18%) (Direktorat Jenderal Peternakan, 2007).

Kondisi BB domba lokal dewasa dapat mencapai 20-25 kg pada betina dan 30-40 kg pada jantan dengan persentase karkas 44-49% (Tiesnamurti, 1992). Rataan PBBH domba lokal yang dipelihara di peternakan rakyat sekitar 30 gram/hari, namun melalui perbaikan teknologi pakan PBB domba lokal mampu mencapai 57 – 132 g/ekor (Prawoto, dkk., 2001). Hal tersebut selaras dengan pernyataan bahwa PBB merupakan salah satu indikator untuk melihat tingkat pertumbuhan (Fahmy, dkk., 1992).

Pakan merupakan faktor yang berpengaruh terhadap pertumbuhan dan memiliki peranan penting dalam kemajuan usaha peternakan (Tillman, dkk., 1991; Septian, dkk, 2022). Konsumsi pakan adalah

faktor penting guna memenuhi kebutuhan hidup pokok dan produksi (Church & Pond, 1988). Jenis kelamin, bobot badan, kondisi fisiologis ternak dan lingkungan adalah factor yang dapat mempengaruhi tingkat konsumsi (Parakkasi, 1999; Tillman, dkk., 1991).

Pakan yang dikonsumsi ditentukan oleh komposisi dan bentuk ransum. Komposisi dan bentuk ransum mempengaruhi laju pergerakan pakan yang dimakan sehingga dapat menentukan jumlah makanan yang dikonsumsi. Konsumsi pakan juga dipengaruhi tingkat kesukaan yang tergantung pada penampilan dan bentuk pakan, bau, rasa dan tekstur pakan (Tanuwiria, dkk., 2021).

Pada domba, paparan makanan yang tertelan ke saluran pencernaan akan didegradasi oleh bakteri rumen, protozoa dan jamur yang memiliki pengaruh pada pencernaan dan metabolisme pakan. Karbohidrat dalam hijauan, merupakan sumber energi utama ruminansia yang sebagian besar difermentasi menjadi asam lemak rantai pendek. Asam lemak rantai pendek ini terdiri dari asetat, propionate, dan butirat yang mudah diserap oleh rumen dan dimetabolisme dalam jaringan untuk mendukung pemeliharaan dan produksi (Blair, 2011).

Kondisi PBBH domba muda mencapai 100 g/ekor/hr dengan kebutuhan bahan kering untuk domba dengan PBBH 10-20 kg dibutuhkan sekitar BK 2,5% dari bobot badan (NRC, 2006), sedangkan pertambahan bobot badan harian domba untuk daerah tropis adalah 70 g/ekor/hr (Tomaszewsk, dkk., 1993). Sedangkan pertambahan bobot badan untuk domba lokal Jonggol adalah 47 g/ekor/hari (Wardhani, 2006). Tingkat kenaikan bobot badan harian domba dan kambing di pedesaan berkisar antara 20-40 g/ekor/hari (Mathius, dkk., 1998).

Konsumsi adalah jumlah pakan yang dimakan untuk mencukupi kebutuhan hidup pokok dan produksi (Tillman, dkk., 1991; Tasripin, dkk, 2022). Konsumsi pakan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yaitu jenis kelamin, bobot badan, nafsu makan, kesehatan, dan kondisi ternak. Faktor eksternal berasal dari pakan dan lingkungan ternak hidup. Konsumsi pakan dapat diketahui dalam bentuk bahan kering (BK) pakan. Bahan kering yang dimakan ternak dipengaruhi oleh perbandingan hijauan dan konsentrat (Tillman, dkk., 1991).

METODE

Metode kegiatan penyuluhan yang dilaksanakan guna tercapainya tujuan PPM yaitu melalui metode tatap muka langsung di peternakan domba. Metode pelaksanaan PPM secara Luring. Materi yang disampaikan adalah diskusi mengenai manajemen peternakan domba dan cara pembuatan formulasi pakan dengan penambahan sumber bahan pakan lokal yang ada disekitar wilayah Sukalillah Garut. Tahapan kegiatan yang dilaksanakan sebelumnya yaitu dimulai dengan beberapa tahapan, yaitu:

a. Pemetaan Permasalahan

Pemetaan sosial pada isu yang ada di daerah Sukalillah Garut. Permasalahan yang diperoleh yaitu tentang penyediaan pakan domba yang sulit diperoleh dan manajemen peternakan domba.

b. Pelaksanaan Penyuluhan

Kegiatan penyuluhan dilakukan tentang manajemen budidaya domba. Kegiatan dilakukan di bulan Desember 2022 sampai Maret 2023. Kegiatan yang melibatkan masyarakat melalui bentuk diskusi dengan peternakdomba sekitar dan kelompok peternak domba Sauyunan yang berlokasi di Desa Sukalillah Garut. Kelompok peternak domba beranggotakan para peternak yang bermukim disekitar Desa Sukalillah Garut. Pelaksanaan penyuluhan tatap muka diikuti peternak domba dan Mahasiswa KKNM Unpad. Kelompok peternak domba Sauyunan memiliki anggota sekitar 18 peternak yang dikelola secara tradisional.

Tahap evaluasi kegiatan diantaranya, tingkat keberhasilan pelaksanaan penyuluhan. Tingkat keberhasilan dilihat dari diskusi yang dilaksanakan setelah penyuluhan berakhir dan melihat penambahan pengetahuan tentang tatakelola peternakan domba dengan menganalisis hasil pre-test dan post-test.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian pada Masyarakat (PPM) dilakukan pada bulan Januari 2023 wilayah Sukalillah Garut. Tema kegiatan adalah Limpah Keterampilan Manajemen Pemberian Ransum Domba di Kelompok Peternak Domba Sauyunan di Desa Sukalillah, Kecamatan Sukaresmi, Kabupaten Garut. Kegiatan tersebut berupa penyuluhan manajemen pemeliharaan domba dan manajemen pemberian ransum domba. Penerapan tema kegiatan meliputi empat kegiatan yaitu (1) persiapan, (2) diseminasi pengetahuan dan keterampilan melalui penyuluhan, (3) Demo manajemen pemberian ransum domba dengan tambahan bahan pakan lokal, dan (4) pendampingan yang dilanjutkan dengan evaluasi hasil dengan pretest dan posttest. Pretest dan posttest merupakan metode sederhana untuk melihat sejauhmana pemahaman (knowledge) peserta meningkat atau tidak (Natari dan Mutaqin, 2020; Wulandari, dkk., 2021).

Kegiatan penyuluhan dapat meningkatkan pengetahuan dan wawasan masyarakat dalam upaya meningkatkan pemahaman tatakelola pemeliharaan domba dan evaluasi pemberian ransum domba. Materi yang disuluhkan berisikan manajemen pemeliharaan domba, kebutuhan nutrisi domba periode pertumbuhan; dan formulasi ransum domba.

Kegiatan yang dilakukan adalah diskusi tentang manajemen pemeliharaan, evaluasi pemeliharaan domba, dan pembuatan ransum dengan penambahan bahan pakan lokal. Peserta yang hadir adalah kelompok peternak Sauyunan dan para peternak sekitar Desa Sukalillah serta mahasiswa KKNM Universitas Padjadjaran.



Gambar 1. Penyuluhan tatakelola peternakan domba di Aula Desa Sukalillah, Sukaresmi Garut



Gambar 2. Kondisi Penyuluhan di ruang pertemuan kelompok peternak Saayunan



Gambar 3. Foto Bersama setelah pelatihan dengan para kelompok peternak domba dan mahasiswa KKNM Unpad

Pelaksanaan penyuluhan pertama dilaksanakan dengan diskusi langsung yang diikuti oleh peternak domba Saayunan dan para peternak sekitar Desa Sukalillah. Selama diskusi berlangsung banyak pertanyaan yang dilontarkan peternak mengenai permasalahan daya simpan pakan berupa ransum yang cepat berjamur.

Peserta penyuluhan hanya dihadiri oleh para peternak, aparat desa, dan mahasiswa KKNM. Peternak sudah memiliki pemahaman tentang bagaimana untuk meningkatkan bobot badan domba akan tetapi tidak dibekali dengan sumber pakan yang memadai di wilayah tersebut. Oleh karena itu,

alternative untuk menanggulangi permasalahan tersebut dengan menggali sumber pakan lokal yang ada di wilayah Desa Sukalillah yang memang cukup melimpah dari mulai limbah sayuran, tanaman pakan yang belum dioptimalkan, dan sumber hijauan yang belum digunakan untuk sumber pakan padahal sumber pakan tersebut melimpah. Peternak bisa memanfaatkan sumber pakan lokal sehingga keterampilan peternak lebih baik lagi dalam memanfaatkan sumber-sumber bahan pakan yang ada disekitar peternakan

Pada praktek berikutnya dilaksanakan pemberian materi tentang pengelolaan pakan dan pemberian pakan pada domba yang tepat. Selanjutnya dilaksanakan demo pembuatan ransum untuk domba. Peserta yang hadir pada penyuluhan tersebut terdiri atas para peternak domba kelompok sauyunan dan mahasiswa KKNM Unpad yang berlokasi di Desa Sukalillah Garut. Setelah dua bulan berjalan, dilaksanakan penyuluhan dan evaluasi hasil dari limbah pengelolaan ransum domba. Hasil dari pembuatan ransum diperoleh hasil dari tingkat palatabilitas pakan pada domba meningkat. Hasil dari pembuatan ransum dibagikan kepada peternak yang hadir pada penyuluhan.

Hasil setelah pemaparan materi dan praktek dilaksanakan posttest untuk melihat sejauhmana pemahaman peternak terhadap materi yang disampaikan. Hasil tersebut dibandingkan dengan hasil pretest sebelumnya sebelum dilaksanakan pemaparan materi. Hasil pre-test dan post-test sebagai berikut.



Gambar 4. Hasil pre-test dan post test

Hasil pretest dan posttest menunjukkan hasil yang positif yang menunjukkan bahwa telah terjadi peningkatan pemahaman sebelum pemberian materi dibandingkan setelah pemberian materi dengan peningkatan 58,33%. Setelah dianalisis terkait tingkat pemahaman dan keterampilan manajemen pengelolaan ransum domba di Peternakan Domba Desa Sukalillah meningkat dengan baik dilihat dari pengelolaan pakan yang mulai teratur dan mulai memperhitungkan pengelolaan peternakan domba untuk memperoleh keuntungan secara efektif dan efisien.

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Secara umum peternak domba di Desa Sukalillah mendapatkan pemahaman (*kognitif*) tentang tatalaksana peternakan dan pembuatan ransum yang cukup meningkat, dilihat dari hasil pembandingan

antara pretest dengan posttest yang mengalami peningkatan sekitar 58,33 %. Serta dalam praktek pembuatan ransum sudah memahami dan mempraktekan di peternakan domba yang dikelola seperti silase dan suplemen sumber *protein by pass* dari tepung ikan.

Saran

Program jangka panjang dari kegiatan ini adalah meningkatkan pengetahuan tentang manajemen peternakan domba melalui pendampingan tatakelola peternakan domba. Upaya ke arah tersebut dapat dilakukan melalui program penyuluhan, uji coba dan pmdampingan secara berkesinambungan.

DAFTAR PUSTAKA

- Blair, R. (2011). Nutrition and Feeding of Organic Cattle. British. Cabi.
- Direktorat Jenderal Peternakan. (2007). Statistika Peternakan 2007. Direktorat Jenderal Peternakan Departemen Pertanian RI, Jakarta.
- Fahmy, M. H., J. M. Boucher, L. M. Poste, R. Gregoire, G. Butler & J. E. Comeau. (1992). Feed efficiency, carcass characteristics and sensory quality of lambs, with or without prolific ancestry, fed diets with different protein supplements. *J. Anim. Sci.* 70: 1365 – 1374.
- Ginantika, P.S., Tasripin, D.S., Indrijani, H., Arifin, J., Mutaqin, B.K. (2021). Performa Produksi Sapi Perah Friesian Holstein Laktasi 1 dengan ProduksiSusu Lebih dari 7000 Kg (Studi Kasus di PT. Ultra Peternakan Bandung Selatan). *JSDH*, 2(1), 10-14.
- Hernaman, I., Budiman, A. Ayuningsih, B. Mutaqin, B.K., Tanuwiria, U.H., Hidayat, R., Dhalika, T. (2021). Pengolahan Jerami Padi dengan Filtrat Abu Sekam Padi untuk Pakan Ruminansia. *MKTT*, 3(2), 49-55.
- Kardaya, D. (2022). Pelatihan Pembuatan Ransum Flushing Domba. *Jurnal Qardhul Hasan; Media Pengabdian kepada Masyarakat*, 8(2), 184-189.
- Mathius, I.W., Haryanto, B., R. Susana. (1998). Studi strategi kebutuhan energi-protein untuk domba lokal: Dua tingkat energi-protein ransum, atas jumlah foetus. Prosiding Seminar Nasional Teknologi Peternakan dan Veteriner. Pusat Penelitian dan Pengembangan Peternakan Badan Penelitian dan Pengembangan Pertanian Departemen Pertanian, Bogor.
- Mulyaningsih, N. 1990. Domba Garut sebagai sumber plasma nutfah ternak. *Plasma Nutfah hewan Indonesia. Komisi Pelestarian Plasma Nutfah Indonesia.* 42-49.
- Mutaqin, B.K. & Tanuwiria, U.H. (2020). Pengujian Media Tumbuh Mikroba DFM dari Hasil Bioproses Batang Pisang terhadap Jumlah Mikroba pada Dua Jenis Bahan Pakan Ternak Ruminansia. *JSDH*, 1(1), 14-18.
- Natari, U. & Mutaqin, B.K. (2020). Analisis Potensi Ekspor Produk Ikan Asin Jambal Roti Di Kabupaten Pangandaran. *Suluh*, 2(2), 97-104.
- Parakkasi, A. (1999). Ilmu Nutrisi dan Makanan Ternak Ruminan. UI-Press, Jakarta.
- Prawoto, J. A., C. M. S. Lestari, & E. Purbowati. (2001). Keragaan dan Kinerja Produksi Domba Lokal Jantan yang Dipelihara Intensif dengan Memanfaatkan Ampas Tahu sebagai Pakan Campuran. Abstrak Hasil-Hasil Penelitian Tahun 1998/1999. Lembaga Penelitian Universitas Diponegoro. Semarang.
- Riska & Mutaqin, B.K. (2022). Analisis Strategi Pemasaran PD Tawekal Sebagai Pematangan Hewan Ternak Kota Cimahi. *FJCS*, 3(1), 1-5.
- Santoso, IGD., Salman, L.B., Tasripin, D.S., Mutaqin, B.K., Tanuwiria, U.H. (2021). Pengaruh Pemberian Feed Supplement dalam Ransum Lengkap terhadap Performans Pedet Sapi Perah yang Dipelihara di Dataran Sedang. *JSDH*, 2(2), 35-40.
- Septian, M.H., Mutaqin, B.K., Idayanti, R.W., Sihite, M., Pramono, P.B. (2022). Pelatihan Formulasi Pakan Menggunakan Aplikasi Winfeed Secara Daring Bagi Masyarakat Peternak. *Jurnal Abdi Dosen*, 6(1), 217-225.
- Subekti, E. 2007. Pengaruh Jenis Kelamin dan Bobot Potong Terhadap Kinerja Produksi Daging Domba Lokal. *MEDIAGRO*. 3(1): 59-66
- Tanuwiria, U.H., Susilawati, I., Salman, L.B., Tasripin, D.S., Mutaqin, B.K. (2021). Manajemen Pemeliharaan Pada Pembesaran Pedet Betina Menuju Sapi Produktif Di KSU Tandangsari. *FJCS*, 2(1), 35-41.

- Tasripin, D.S., Mutaqin, B.K., dan Yuniarti, E. (2022). Limbah Keterampilan Pembuatan Cairan Bioproses Tebon Jagung Sebagai Direct fed Microbial untuk Sapi Perah. *Suluh*, 4(2), 213-220.
- Tiesnamurti, B. (1992). Alternatif pemilihan jenis ternak ruminansia kecil untuk wilayah Indonesia bagian timur. Potensi ruminansia kecil bagian timur. *Prosiding Lokakarya Mataram*. Lombok, Nusa Tenggara Barat. BPT Bogor.
- Tillman, E., H. S. Hartadi, Reksohadiprodjo & Labdosoeharjo, S. (1991). *Ilmu Makanan Ternak Dasar*. Gadjah Mada University Press. Yogyakarta.
- Tomaszewska, M.W., Mastika, J.M., Nagara, A.D., S. Gardiner, & T.R. Wiradarya. (1993). *Produksi Kambing dan Domba di Indonesia*. Sebelas Maret University Press. Surabaya.
- Verwandi. 2023. *Management Pakan Ternak Domba*. Sumber : <https://jatimulyo.kec-petanahan.kebumenkab.go.id/index.php/web/artikel/118/1210>
- Wardhani, D. K. (2006). Performans domba lokal yang digembalakan di padang rumput *Brachiaria humidicola* UP3 Jonggol dan penambahan dedak padi. Program Studi TPT Fakultas Peternakan IPB. Bogor
- Wulandari, E., Putranto, W.S., Pratama, A., Yurmiati, H., Mutaqin, B.K. (2021). Pelatihan Penanganan dan Pengolahan Daging Kelinci sebagai Upaya Alternatif Sumber Protein Hewani di Masa Pandemi COVID-19. *MKTT*, 3(4), 115-119.
- Yuniarti, E., Christi, R. F., & Ramdani, D. (2021). Pelatihan Penyusunan Ransum Ruminansia dengan Metode Sederhana di Kelompok Tani Ternak Jaya Makmur Desa Sidamulih Kecamatan Sidamulih Kabupaten Pangandaran. *Media Kontak Tani Ternak*, 3(1), 1-6.
- Yuniarti, E. Ismiraj, M.R., Mutaqin, B.K., Mansyur, Indrijani, H., Heriyadi, D., Tasripin, D.S., Pratama, A. (2022). Pendampingan Kepada Kelompok Peternak Sukahayu Di Desa Kertayasa Cijulang Pangandaran Sebagai Upaya Identifikasi Masalah Produktivitas Ternak. *FJCS*, 3(2), 29-34.
- Yuniarti, E., Alhuur, K. R. G., Sinaga, S., & Asmara, I. Y. (2023). Pelatihan Pembuatan Pellet sebagai Potensi Pakan Ternak Domba di Kelompok Peternak Mega Mulya Farm, Desa Cintaratu Kecamatan Parigi Pangandaran. *Media Kontak Tani Ternak*, 5(1), 7-11

PELATIHAN BERBASIS KIMIA BAGI SISWA-SISWI IPA SMAK FRATERAN SURABAYA

Nathania Puspitasari^{1*}, Adriana
Anteng Anggorowati², Ery
Susiany Retnoningtyas³, Chintya
Gunarto⁴

^{1,2,3,4} Program Studi Teknik
Kimia, Universitas Katolik
Widya Mandala Surabaya,
Surabaya, Indonesia

Artikel

Diterima : 31 Juli 2023

Disetujui : 05 Januari 2024

Terbit : 29 Februari 2024

*Email :

nathania.puspita@ukwms.ac.id

Abstrak

Mata pelajaran kimia merupakan salah satu pelajaran yang kurang diminati oleh siswa-siswi SMA karena memiliki banyak konsep yang abstrak dan kompleks. Salah satu cara efektif dan menyenangkan yang dapat diterapkan yaitu melaksanakan praktikum sederhana berupa pengujian konsep ilmu kimia di laboratorium. Kegiatan abdimas ini dilaksanakan pada bulan November 2022 baik di Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya (UKWMS) Kampus Kalijudan dan SMAK Frateran Surabaya dengan subjek pendampingan adalah siswa-siswi IPA kelas X dan XII yang berjumlah 39 orang. Metode dilakukan dengan tahapan berupa perencanaan, pelatihan dan pendampingan, refleksi dan evaluasi. Topik praktikum aplikatif berbasis kimia yang dipilih yaitu penentuan konsentrasi vitamin C pada sampel minuman dan identifikasi sifat asam basa pada senyawa kimia yang digunakan sehari-hari. Dari hasil evaluasi, nilai *post-test* siswa-siswi kelas X-NSc meningkat signifikan sebesar 68,5% dan nilai kelas XII-NSc meningkat sebesar 72,5% dibandingkan hasil *pre-test*. Oleh karena itu, kegiatan ini sangat bermanfaat dan dapat dilakukan secara berkala untuk menunjang proses pembelajaran kimia di SMA ke depannya.

Kata Kunci: Vitamin C, Asam basa, Kimia, Pelatihan, Siswa

Abstract

Chemistry is one of the subjects that high school students are less interested in because it has many abstract and complex concepts. One effective and fun way that can be implemented is carried out a real experiment to prove chemistry concepts in the laboratory. This community service activity was held in November 2022 at Widya Mandala Catholic University Surabaya (UKWMS) and SMAK Frateran Surabaya with 39 students from X and XII natural science (NSc) classes. The method was applied in the form of planning, training and mentoring, reflection and evaluation. The chemistry-based experiment topics chosen were determining the concentration of vitamin C in beverage samples and identifying the acid-base properties of chemical compounds used daily. From the evaluation results, the post-test scores of X-NSc students increased significantly by 68.5% and XII-NSc students increased by 72.5% compared to the pre-test results. Therefore, this activity is very useful and can be implemented regularly to support the chemistry learning process in high school.

Keywords: Vitamin C, Acids and Bases, Chemistry, Training, Students

PENDAHULUAN

Kimia adalah bagian dari Ilmu Pengetahuan Alam (IPA) yang meliputi pemahaman konsep dan perhitungan. Mata pelajaran ini bersifat wajib di Sekolah Menengah Atas (SMA) jurusan IPA dan termasuk dalam salah satu syarat kelulusan pada ujian akhir sekolah. Mata pelajaran kimia mempelajari tentang komposisi, struktur, dan sifat zat atau materi dari skala atom hingga molekul serta transformasi dan interaksi mereka untuk membentuk materi baru. Para guru mengajarkan ilmu kimia agar siswa dapat memahami teori, prinsip, konsep, dan hukum kimia sehingga ilmu tersebut dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari (Dewi & Wardani, 2018; Hunnicutt et al., 2015; Wardani, 2015).

Hingga saat ini, sebagian besar siswa-siswi SMA mengalami kesulitan dalam mempelajari ilmu kimia. Beberapa penelitian mengidentifikasi bahwa siswa-siswi mengalami kesulitan dalam memahami fundamental dan konsep lanjutan kimia yang bersifat abstrak sehingga mengurangi minat belajar siswa (Atagana & Engida, 2014; Sanjiwani et al., 2020; Tedjasuksmana et al., 2021). Selain itu, rendahnya aktivitas belajar siswa juga disebabkan oleh proses pembelajaran di kelas yang kurang menarik (Eyiuche Ifeoma & Oge, 2013; Ural, 2016). Seringkali suasana belajar di kelas cenderung pasif dan model pembelajaran berfokus pada guru (*teacher centered learning*).

Mitra kegiatan pengabdian ini yaitu SMA Katolik Frateran Surabaya yang memiliki kerjasama dengan Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya (UKWMS). SMAK Frateran membuka kelas khusus yaitu *Natural Science* (NSc) yang merupakan kelas pembelajaran integrasi kurikulum SMA dengan pengajaran oleh dosen dari perguruan tinggi, salah satunya UKWMS. Mata pelajaran yang diajarkan oleh dosen meliputi pelajaran peminatan MIPA yaitu Biologi, Fisika, Kimia dan Matematika. Pada semester Gasal 2022/2023, dosen Teknik Kimia mendapat kesempatan untuk mengajar mata pelajaran kimia dasar kepada siswa-siswi NSc kelas X (18 orang) dan XII (21 orang).

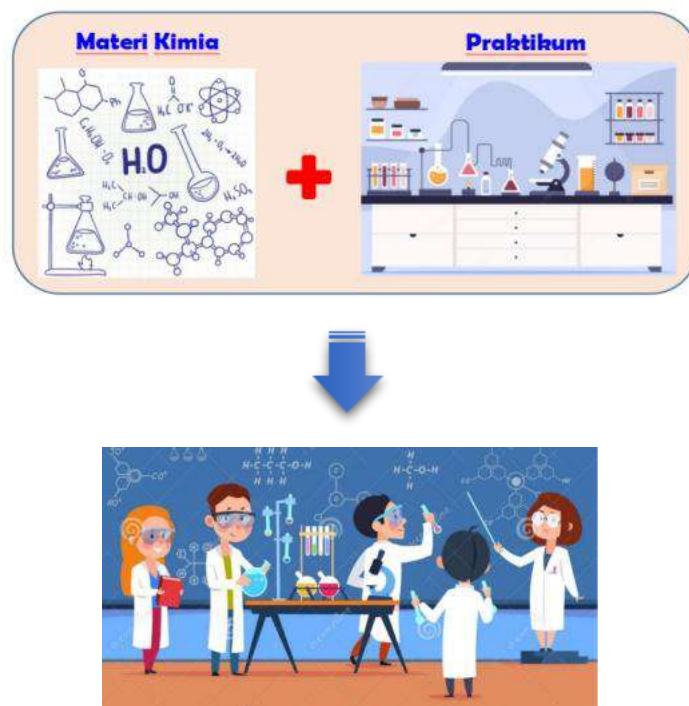
Berdasarkan hasil kuesioner yang telah disebarkan pada awal pembelajaran, didapatkan lebih dari 60% siswa-siswi NSc kelas X kurang berminat pada mata pelajaran Kimia. Sebagian besar siswa-siswi tersebut mengungkapkan bahwa Kimia itu susah dan sulit dimengerti karena banyak konsep baru yang kompleks. Di sisi lain, siswa-siswi kelas XII pernah memperoleh mata pelajaran Kimia ketika mereka berada pada kelas X dan XI. Melalui data rapor siswa-siswi kelas XII pada semester sebelumnya, dapat diambil kesimpulan bahwa nilai Kimia pada beberapa siswa-siswi masih kurang memuaskan (<80). Selain itu, selama 2 tahun belajar di SMA mereka hanya melakukan satu kali praktikum dengan topik asam basa dikarenakan kondisi pandemi.

Pihak SMAK Frateran terbuka terhadap pengadaan kegiatan praktikum aplikatif yang dilakukan di laboratorium Teknik Kimia UKWMS. Praktikum ini dilakukan dengan tujuan menambah pengetahuan dan keterampilan ilmu kimia yang telah diajarkan sebelumnya di kelas untuk dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari. SMAK Frateran memiliki kerjasama khusus dengan UKWMS dan pihak sekolah melihat adanya peluang kerjasama, khususnya dengan Program Studi (Prodi) Teknik Kimia untuk pengadaan praktikum bagi siswa-siswi NSc kelas X dan XII. Ketua dan salah satu anggota dari kegiatan

abdimas ini telah melakukan kunjungan pertama mewakili Prodi Teknik Kimia pada bulan Agustus 2022. Hal yang ditangkap pada saat itu adalah kurangnya minat siswa-siswi kelas NSc SMAK Frateran dan pembelajaran kimia yang cenderung monoton di kelas. Sebagian besar siswa-siswi SMA tersebut juga berpendapat bahwa pelajaran kimia itu susah dan mereka kesulitan untuk memahami konsep kimia beserta aplikasinya sehingga minat belajar mereka menjadi berkurang. Selain itu, para siswa-siswi memiliki pendapat bahwa pada umumnya guru hanya menjelaskan teori yang bersifat abstrak saat pembelajaran kimia dasar sehingga siswa-siswi susah memahaminya. Ditambah lagi, siswa-siswi kelas XII NSc mempelajari kimia secara *full online* selama pandemi dalam 2 tahun sehingga ilmu yang didapatkan tidak maksimal dan kurangnya keterampilan praktikum dalam menunjang proses pembelajaran.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, proses pembelajaran kimia dasar sebaiknya dilaksanakan secara interaktif, menyenangkan, dan aplikatif sehingga dapat meningkatkan pemahaman, kemampuan, serta kreativitas peserta didik. Pada umumnya, para siswa akan menguasai dan memahami topik pelajaran apabila metode pembelajaran secara verbal/ceramah disertai dengan kegiatan observasi atau praktikum (Ciptadi et al., 2023; Firmansyah et al., 2022; Pemasaran et al., 2023; Sitepu, 2014). Praktikum adalah serangkaian prosedur atau proses untuk menguji dan mengaplikasikan teori (Suryaningsih, 2017). Praktikum memberikan kesempatan kepada peserta didik untuk mengamati, merumuskan masalah, membuat hipotesis, dan menarik kesimpulan atas suatu konsep atau fenomena yang sedang diamati. Kegiatan ini dapat dilakukan baik sendiri maupun berkelompok di dalam laboratorium. Pembelajaran kimia sebagai ilmu sains tidak lepas dari kegiatan praktikum sehingga diperlukan peran guru dalam mendampingi peserta didik melakukan praktikum. Namun, masih ditemukan beberapa permasalahan sehingga kegiatan praktikum di sekolah belum berjalan secara optimal. Kendala terbesar yang dialami oleh guru adalah terbatasnya alat dan bahan yang tersedia (Faustine Putri Hutasoit et al., 2022; Prastika et al., 2017).

Pelatihan ini bertujuan untuk membantu siswa-siswi dalam memahami ilmu kimia serta meningkatkan minat dan motivasi belajar mereka selama pembelajaran. Kegiatan yang dilakukan berupa pemberian materi topik praktikum kimia di SMAK Frateran dan pelaksanaan praktikum di Laboratorium Teknik Kimia UKWMS. Topik praktikum kimia yang dipilih berdasarkan konsep kimia yang diajarkan di kelas X dan XII, kemudian dilakukan pengujian konsep tersebut melalui praktikum menggunakan bahan yang sering ditemukan dalam kehidupan sehari-hari. Topik tersebut meliputi penentuan konsentrasi vitamin C pada sampel minuman buah bagi kelas XII dan identifikasi senyawa asam/basa pada bahan yang digunakan sehari-hari menggunakan indikator universal bagi kelas X (Gambar 1).



Gambar 1. Konsep pelatihan dan pendampingan praktikum kimia di SMAK Frateran

METODE

Kegiatan pengabdian dilaksanakan pada semester Gasal dan Genap tahun akademik 2022/2023. Sasaran kegiatan adalah siswa-siswi SMA Katolik Frateran Surabaya kelas X dan XII *Natural Science* (NSc). Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian terdiri dari empat tahapan (Gambar 2), yaitu:

Perencanaan

Kegiatan pertama yaitu perencanaan yang meliputi: a) Sosialisasi dengan wakil kepala sekolah dan siswa-siswi SMA Katolik Frateran Surabaya yang bertujuan untuk menjelaskan program pengabdian yang dilakukan serta verifikasi permasalahan. b) Mendiskusikan jadwal kegiatan dalam satu tahun dan pembagian tugas kepada tim pengabdian yang terdiri dari dosen, laboran, dan mahasiswa. c) Persiapan materi pelatihan berupa topik praktikum aplikatif berbasis kimia untuk siswa-siswi SMA. d) Persiapan alat dan bahan yang digunakan untuk pelatihan.

Pelatihan dan pendampingan

Kegiatan pelatihan dibagi menjadi dua tahapan, yaitu pemberian materi topik praktikum di SMAK Frateran dan pelaksanaan praktikum di laboratorium UKWMS Kalijudan. Yang pertama, dosen memberikan materi praktikum kepada siswa-siswi menggunakan modul dan media video yang menarik dan mudah dipahami. Selain itu, *pre-test* dan *post-test* diberikan kepada peserta untuk mengukur tingkat pemahaman mereka terhadap topik praktikum yang dilakukan. Kegiatan pelatihan dan pendampingan praktikum siswa-siswi SMA diadakan di Laboratorium Kimia Organik dan Bioproses. Topik praktikum aplikatif berbasis kimia yang dilakukan meliputi penentuan konsentrasi vitamin C pada sampel minuman buah dan identifikasi sifat asam/basa pada senyawa kimia yang digunakan sehari-hari.

Refleksi dan evaluasi

Kegiatan refleksi dan evaluasi dilakukan pada akhir kegiatan praktikum sebagai output. Refleksi dilaksanakan dengan mendiskusikan hasil praktikum siswa-siswi SMA bersama dosen dan mahasiswa pendamping. Evaluasi berupa pembagian kuesioner kepada peserta SMAK mengenai program pelatihan ini sehingga dapat dipakai untuk peningkatan kinerja pada kegiatan pelatihan.



Gambar 2. Metode pelaksanaan pengabdian masyarakat

HASIL DAN PEMBAHASAN

Menguraikan hasil analisis kualitatif dan/atau kuantitatif dengan penekanan pada jawaban atas permasalahan. Isi dari pembahasan ini memuat segala sesuatu tentang kegiatan yang dilakukan dalam makalah. Mulai dari konsep, perancangan, hipotesis (bila ada), percobaan, data pengamatan, dan hasil dari data pengamatan yang ada. Tim abdimas Program Studi Teknik Kimia UKWMS telah melakukan kegiatan pengabdian yang tujuan kepada siswa-siswi IPA SMAK Frateran Surabaya. Pengabdian ini dilaksanakan pada tanggal 18 November 2022 di SMAK Frateran Surabaya untuk pemberian materi pelatihan. Sedangkan, pada tanggal 25 November 2022 telah dilakukan kegiatan pelatihan di Kampus UKWMS Kalijudan dengan subjek pendampingan adalah siswa-siswi IPA kelas X-NSc dan XII-NSc yang berjumlah 39 orang.

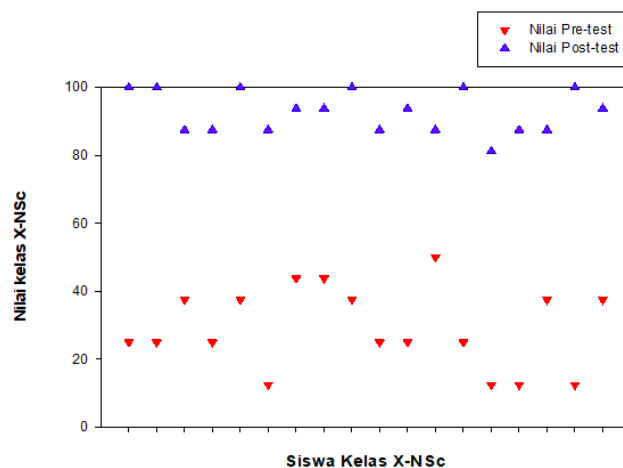
Metode pelaksanaan dilakukan dengan tahapan berupa perencanaan, pelatihan dan pendampingan, refleksi dan evaluasi, serta pembuatan laporan dan publikasi. Kegiatan pertama yaitu perencanaan yang berisi persiapan dan sosialisasi kegiatan pengabdian kepada siswa-siswi SMAK Frateran, kegiatan kedua yaitu pelatihan dan pendampingan yang dilakukan dengan pemberian materi dan pelatihan praktikum kimia sederhana, kegiatan ketiga adalah refleksi dengan mendiskusikan hasil praktikum

siswa-siswi bersama serta evaluasi berupa pembagian kuesioner kepada peserta SMAK mengenai program pelatihan ini sehingga dapat dipakai untuk peningkatan kinerja pada kegiatan pelatihan yang akan datang. Topik praktikum kimia yang dipilih berdasarkan konsep kimia yang diajarkan di kelas X dan XII, kemudian dilakukan pengujian konsep tersebut melalui praktikum menggunakan bahan yang mudah ditemukan dalam kehidupan sehari-hari. Topik tersebut meliputi penentuan konsentrasi vitamin C pada sampel minuman buah bagi kelas XII dan identifikasi senyawa asam/basa pada bahan yang digunakan sehari-hari menggunakan indikator universal bagi kelas X.

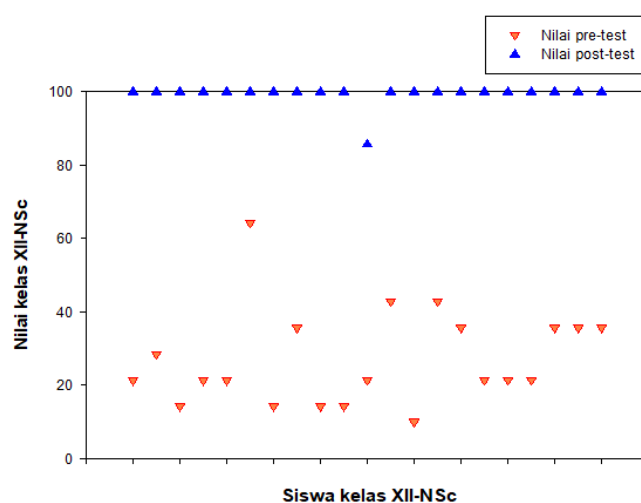
Pengukuran indikator keberhasilan dilakukan melalui pengisian *pre-test* sebelum pemberian materi di SMAK Frateran Surabaya dan *post-test* saat akhir praktikum di UKWMS Kalijudan. Dari hasil tes tersebut, nilai *post-test* siswa-siswi kelas X-NSc meningkat signifikan sebesar 68,5% (Gambar 3) dan nilai kelas XII-NSc meningkat sebesar 72,5% (Gambar 4) dibandingkan hasil *pre-test*. Pada topik identifikasi senyawa asam/basa, pemahaman siswa-siswi kelas X-NSc mengenai senyawa asam/basa dan reaksi kimia sangat kurang sehingga rata-rata kelas pada *pre-test* hanya 29,1. Tetapi setelah melakukan praktikum asam/basa di UKWMS serta mengamati perubahan kimia/fisika yang terjadi pada berbagai bahan, pemahaman siswa-siswi tersebut meningkat sehingga rata-rata kelas pada *post-test* menjadi 92,7. Sedangkan pada topik penentuan konsentrasi vitamin C, nilai rata-rata kelas XII-NSc pada *pre-test* sebesar 27,3 karena mereka tidak memahami konsep dasar titrasi dan pembakuan larutan. Nilai tersebut meningkat drastis setelah mereka mengikuti pelatihan dan menyelesaikan topik praktikum penentuan konsentrasi vitamin C pada sampel minuman buah, dengan nilai rata-rata pada *post-test* sebesar 99,3%.

Hal ini mengindikasikan bahwa pelatihan aplikatif ini dapat membantu siswa-siswi dalam memahami konsep kimia dengan cara yang menyenangkan serta meningkatkan minat dan motivasi belajar mereka selama pembelajaran. Dari hasil kuesioner, sebanyak 92,2% peserta SMAK Frateran dapat memahami materi pelatihan dan pendampingan praktikum aplikatif berbasis kimia dengan baik dan sebanyak 94,9% peserta memperoleh manfaat yang sangat berguna bagi proses pembelajaran kimia ke depannya (Gambar 5 dan Gambar 6).

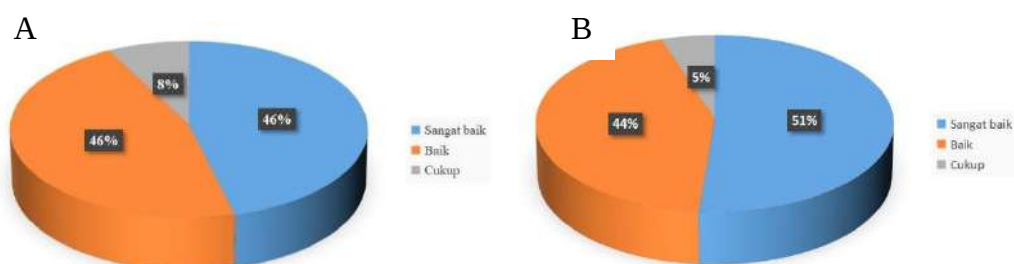
Pelatihan dan pendampingan praktikum aplikatif berbasis kimia ini memiliki dampak positif bagi siswa-siswi SMAK Frateran Surabaya. Diantaranya yaitu metode pembelajaran yang diterapkan sangat efektif dan menarik minat para siswa untuk belajar Kimia. Selain itu kegiatan ini juga menjadi inspirasi bagi para guru SMA untuk memberikan inovasi dalam pembelajaran kimia, salah satunya dengan memberikan praktikum yang aplikatif dan menyenangkan seperti penentuan konsentrasi vitamin C pada sampel minuman buah bagi kelas XII dan identifikasi senyawa asam/basa pada bahan yang digunakan sehari-hari. Oleh karena itu, tujuan pelatihan ini telah tercapai dan kegiatan ini perlu dikembangkan lebih lanjut untuk menunjang proses pembelajaran kimia di SMA se-Indonesia.



Gambar 3. Nilai *pre-test* dan *post-test* siswa/I kelas X-NSc



Gambar 4. Nilai *pre-test* dan *post-test* siswa/I kelas XII-NSc



Gambar 5. Hasil kuesioner mengenai pemahaman (A) dan manfaat pelatihan (B) bagi siswa/i SMAK Frateran

Output lain yang telah dicapai yaitu pembuatan video yang dipublikasikan ke youtube Teknik Kimia UKWMS dan berhasil mendapat 116 views. Berikut adalah link video pelatihan dan pendampingan praktikum aplikatif berbasis kimia bagi siswa-siswi SMAK Frateran Surabaya: https://www.youtube.com/watch?v=9rb0WM0PEf8&t=21s&ab_channel=TeknikKimiaUKWMS%28ChemicalEngineeringWMSCU%29



Gambar 6. Dokumentasi kegiatan pelatihan dan pendampingan pada siswa-siswi SMAK Frateran Surabaya

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian pada masyarakat (abdimas) telah berhasil dilaksanakan pada bulan November 2022, meliputi pendampingan materi di SMAK Frateran Surabaya dan pelatihan bagi siswa-siswi kelas X-NSc dan XII-NSc. Topik praktikum aplikatif berbasis kimia yang dilakukan meliputi penentuan konsentrasi vitamin C pada sampel minuman dan identifikasi sifat asam/basa pada senyawa kimia yang digunakan sehari-hari. Dari hasil kegiatan ini, terdapat banyak hal positif yang diperoleh siswa-siswi seperti motivasi belajar, pengetahuan, dan pemahaman lebih baik dalam mempelajari ilmu Kimia yang dapat dilihat dari hasil *post-test* yang meningkat signifikan dari hasil *pre-test*.

Saran

Kegiatan pendampingan dan pelatihan praktikum aplikatif berbasis kimia ini dapat menarik minat belajar siswa-siswi SMA sehingga mereka dapat memahami konsep kimia dengan lebih mudah. Oleh karena itu diperlukan pengembangan lebih lanjut mengenai topik praktikum aplikatif yang sering digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Dan kegiatan ini dapat dilakukan secara berkala untuk menunjang proses pembelajaran kimia di sekolah SMA yang lebih efektif.

DAFTAR PUSTAKA

- Atagana, H., & Engida, T. (2014). Special Issue (Part I). *AJCE*, 4(2).
- Ciptadi, S. G., Fahira, S. R., Qodriana, N., Manurung, G., & Komunikasi, F. I. (2023). Edukasi Pemasaran Digital Kepada Pelajar Sekolah Menengah Atas Islam Terpadu (Sma It) An-Nafi Ciseeng Kabupaten Bogor. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(1). <http://journal.univpancasila.ac.id/index.php/SULUH>.
- Dewi, R. K., & Wardani, S. (2018). Analysis of Student Difficulties and Learning Outcomes with Guided Inquiry Learning Model. *Proceeding ISET 2018*.
- Eyiuche Ifeoma, O., & Oge, E. K. (2013). Effects of Guided Inquiry Method on Secondary School Students' Performance in Social Studies Curriculum in Anambra State, Nigeria. www.sciencedomain.org.
- Faustine Putri Hutasoit, A., Diah Hapsari, R., Angga Ramadhan, V., Nurhidayah, F., Paramita Sofia, I., Mutira, P., & Rudolf Siahaan, R. (2022). Pendanaan Pemerintah Untuk Infrastruktur Dan Pendukung Kegiatan Pembelajaran di Sdn 05 Desa Leuwibatu Rumpin Bogor. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(1). <http://journal.univpancasila.ac.id/index.php/SULUH>.
- Firmansyah, R., Patulak, M. R., Tania, M., Iqbal, M., Pratitha, N. K., A Rusdy, R. U., & Negeri Malang, U. (2022). Analisis Sistem Pencatatan Keuangan Pada Tk Muslimat Nu 8 Asshofiyah Dusun Trajeng Kab. Malang. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(2). <http://journal.univpancasila.ac.id/index.php/SULUH>.
- Hunnicut, S. S., Grushow, A., & Whitnell, R. (2015). Guided-inquiry experiments for physical chemistry: The POGIL-PCL model. *Journal of Chemical Education*, 92(2), 262–268. <https://doi.org/10.1021/ed5003916>.
- Pemasaran, P., Penyusunan, D., Umkm, L., Chasbiandani, T., Utami, K., Riskarini, D., Rosdiana, E., & Nabila, V. D. (2023). Pendampingan Pemasaran Dan Penyusunan Laporan Umkm Binaan Feb Up I Made Instant Food. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(1). <http://journal.univpancasila.ac.id/index.php/SULUH>.
- Prastika, L. R., Putri, A. A., Setiawan, R., Triyanta, D., Keilmuan, K., Teoretik, F. (2017). Kondisi Pelaksanaan Praktikum IPA Sekolah Menengah Pertama di Kota Jayapura dan Kabupaten Gowa. *Prosiding SNIPS*.
- Sanjiwani, N. L. I., Muderawan, I. W., & Sudiana, I. K. (2020). Analysis of Student Chemistry Learning Difficulties on Buffer Solution at SMA Negeri 2 Banjar Buleleng Bali. *Journal of Physics: Conference Series*, 1503(1). <https://doi.org/10.1088/1742-6596/1503/1/012038>.
- Sitepu, B. P. (2014). Pengembangan sumber belajar (1st ed.). Rajawali Pers.
- Suryaningsih, Y. (2017). Pembelajaran Berbasis Praktikum Sebagai Sarana Siswa Untuk Berlatih Menerapkan Keterampilan Proses Sains Dalam Materi Biologi. 2(2), 49–57.
- Tedjasuksmana, B., Purwanto, M., Purnama Sari, D. (2021). Evaluasi Daya Serap Materi Akuntansi Perusahaan Jasa Pada Siswa Sma X. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(1). <http://journal.univpancasila.ac.id/index.php/SULUH>.
- Ural, E. (2016). The Effect of Guided-Inquiry Laboratory Experiments on Science Education Students' Chemistry Laboratory Attitudes, Anxiety and Achievement. *Journal of Education and Training Studies*, 4(4). <https://doi.org/10.11114/jets.v4i4.1395>.
- Wardani, S. (2015). The Effectiveness of the Guided Inquiry Learning Module towards Students' Character and Concept Understanding. *IJSR*, 5(6).

EDUKASI PENGENALAN DINI PROFESI BIDANG BISNIS PADA ANAK SEKOLAH DASAR

Yunita Christy¹, Debbianita²,
Nunik Lestari Dewi³, Sri
Zaniarti⁴, Meily Margaretha⁵

^{1,2,3,4,5} Fakultas Bisnis,
Universitas Kristen Maranatha,
Bandung, Indonesia.

Artikel

Diterima : 28 Maret 2023

Disetujui : 05 Januari 2024

Terbit : 29 Februari 2024

*Email :

nitaarlan2406@gmail.com

Abstrak

Pengabdian masyarakat ini dilakukan kepada anak-anak sekolah dasar kelas I-VI, dengan tujuan mengedukasi mereka mengenai profesi bidang bisnis (akuntansi dan manajemen). Anak-anak merupakan penentu masa depan sehingga perlu diberikan edukasi, motivasi, dan gambaran mengenai beberapa profesi, terutama dalam bidang bisnis (akuntansi dan manajemen). Dengan demikian, mereka dapat menentukan cita-cita mereka secara realistis dan dapat dicapai dengan usaha dan kerja keras yang baik. Pengabdian ini diawali dengan melakukan *Focus Group Discussion* (FGD) bersama pihak SD BAPTIS (kepala sekolah dan para guru) untuk mengetahui apa yang menjadi kebutuhan mereka. Setelah itu dilaksanakan pengabdian masyarakat selama dua hari dengan pembahasan mengenai pengenalan profesi pekerjaan setelah lulus dari Fakultas Bisnis. Setelah mendapatkan edukasi mengenai profesi bisnis, baik itu dalam bidang manajemen/kewirausahaan dan akuntansi, hasil yang diperoleh adalah masih terdapatnya cita-cita lain selain bergerak dalam bidang bisnis, tetapi pemilihan profesi bidang bisnis (pengusaha) menduduki peringkat tertinggi. Hal ini menunjukkan bahwa dengan adanya edukasi yang menarik mengenai bidang bisnis, siswa-siswa sekolah dasar ini memiliki gambaran baru mengenai profesi lain pada umumnya seperti dokter, atlet, *youtuber* dan sebagainya. Profesi bidang bisnis bagi mereka menjadi bagian yang cukup menarik untuk dipilih sebagai cita-cita mereka kelak di kemudian hari.

Kata Kunci: Edukasi, Profesi Bisnis, Anak Sekolah Dasar.

Abstract

Community service is provided to elementary school children in grades I-VI, with the aim of educating them about professions in the business field (accounting and management). Children are the determinants of the future, so they need to be given education, motivation, and an overview of various professions, especially in the business field (accounting and management). Therefore, they can set their aspirations realistically and can be achieved with good effort and hard work. This community service begins with conducting a *Focus Group Discussion* (FGD) with the SD BAPTIS (school principal and teachers) to understand their needs. After that, community service is carried out for two days, discussing the introduction of professions after graduating from the Faculty of Business. After receiving education about business professions, both in management/entrepreneurship and accounting, the results obtained show that there are still other aspirations besides working in the business field. However, the choice of a business-related profession (entrepreneurship) occupies the highest rank. This indicates that with interesting education about the business field, these elementary school students have a new perspective on other professions in general, such as doctors, athletes, *YouTubers*, and so on. The business field becomes quite an interesting part for them to choose as their future aspirations.

Keywords: Education, Business Profession, Elementary School Children.

PENDAHULUAN

Siswa sekolah dasar adalah individu yang berusia antara 6 sampai 12 tahun yang sedang menjalani proses pendidikan formal dengan didukung oleh beberapa mata pelajaran yang bersifat eksak, non eksak, dan juga keterampilan dasar lainnya. Anak sekolah dasar juga merupakan individu yang sedang memasuki proses tahap perkembangan yang sangat penting, baik dari segi fisik maupun psikologis. Pada masa ini, mereka sangat aktif dalam mencari pengalaman baru dan informasi untuk membentuk karakter dan pola pikir mereka. Oleh karena itu, orang tua, guru, maupun orang dewasa yang di sekitar mereka, perlu memberikan perhatian yang cukup pada perkembangan anak-anak tersebut dalam bentuk pembinaan, arahan, dan bimbingan yang tepat sesuai dengan kebutuhan mereka, dengan demikian pembentukan pola pikir dan karakter mereka sejak dini dapat terbantu. Selain itu, komunikasi yang terbuka antara siswa dan orang tua juga membantu dalam membangun persepsi positif terhadap pentingnya pendidikan dan pilihan profesi di masa depan (Ulita, 2021).

Pembentukan pola pikir juga penting dilakukan pada saat mereka memilih cita-citanya di masa yang akan datang. Cita-cita adalah impian atau harapan hal yang harus ditanamkan pada anak-anak sekolah dasar. Sejak dini, anak-anak tersebut perlu mengetahui apa yang mereka inginkan, dengan begitu mereka dapat memahami bagaimana cara menggapai cita-cita yang mereka inginkan tersebut (Lubis et al., 2022). Cita-cita tentunya akan berbeda antara satu dengan yang lainnya. Selain itu, juga tentunya masih sangat memungkinkan cita-cita tersebut akan berubah seiring berubahnya waktu. Hal yang menjadi kekhawatiran para guru dan orang tua zaman sekarang dalam penentuan cita-cita anak mereka, yaitu di antaranya era globalisasi dan kemajuan teknologi yang semakin cepat, membuat anak-anak menjadi generasi yang ingin segala sesuatu dapat diperoleh secara instan dengan kompensasi yang besar tanpa adanya daya juang yang tinggi .

Tujuan pengabdian masyarakat ini adalah mencoba untuk memberikan edukasi, motivasi dan gambaran yang jelas bagi anak-anak tingkat sekolah dasar mengenai beberapa profesi terutama dalam bidang bisnis (akuntansi dan manajemen) sehingga mereka dapat menentukan cita-cita mereka secara realistis dan mereka dapat memahami bahwa cita-cita tersebut dapat dicapai dengan usaha dan kerja keras yang maksimal.

METODE

Pengabdian masyarakat ini dilakukan oleh dosen Fakultas Bisnis dengan lintas jurusan, yaitu manajemen dan akuntansi dengan peserta abdimas, yaitu anak-anak Sekolah Dasar (SD) Baptis, Jalan Wastukencana No 40, Bandung-Jawa Barat. Peserta yang diikutsertakan adalah mulai dari kelas I sampai dengan kelas VI, dengan rincian jumlah peserta sebagai berikut :

Tabel 1. Jumlah Peserta

No	Kelas	Jumlah (Anak)
1	Kelas I	20
2	Kelas II	22
3	Kelas III	10
4	Kelas IV	19
5	Kelas V	17
6	Kelas VI	24
Total		112

Sumber : Data pihak Sekolah Tahun 2023.

Pengabdian ini diawali dengan melakukan *Focus Group Discussion* (FGD) dengan Kepala Sekolah SD BAPTIS dan para guru, untuk mengidentifikasi kebutuhan mereka. Selanjutnya dilaksanakan pengabdian masyarakat terdiri dari dua kali pertemuan, yaitu:

1. Pertemuan pertama untuk siswa-siswi kelas IV-VI SD dengan pembahasan mengenai Pengenalan Profesi Pekerjaan setelah lulus dari Fakultas Bisnis.
2. Pertemuan kedua untuk siswa-siswi kelas I-III SD dengan pembahasan mengenai Pengenalan Profesi Pekerjaan setelah lulus dari Fakultas Bisnis.

Kedua pertemuan tersebut dilaksanakan secara *onsite* di Sekolah Kristen Baptis Bandung pada hari Senin dan Selasa, tanggal 13 dan 14 Maret 2023. Berikut ini adalah susunan acara pada acara pengabdian masyarakat tersebut.

Tabel 2. Tabel Tahapan Pengabdian Masyarakat (Tanpa Jam)

Tahapan Pengabdian Masyarakat
Pembukaan
Pretest
Penyuluhan/Edukasi Anak SD Kelas IV sd VI (Hari Senin)
Penyuluhan/Edukasi Anak SD Kelas I sd III (Hari Selasa)
Pemutaran Video Testimoni Alumni yang sudah sukses
Tanya Jawab dan Penyerahan Sertifikat

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada pemberian edukasi mengenai profesi bidang bisnis, mereka diberikan pembekalan mengenai jiwa kewirausahaan, di mana semangat kewirausahaan dapat dibangun sedini mungkin. Menjadi wirausaha adalah salah satu pilihan yang tepat untuk membangun masa depan lebih baik. Ada pun karakter yang bisa dibangun adalah:

1. Keberanian

Seseorang yang berjiwa wirausaha harus memiliki keberanian mencoba hal-hal yang baru, tantangan baru dan suatu terobosan baru.

2. Kreatif

Seorang wirausaha harus belajar berpikir kreatif agar memiliki pandangan yang berbeda akan sesuatu.

3. Rajin belajar

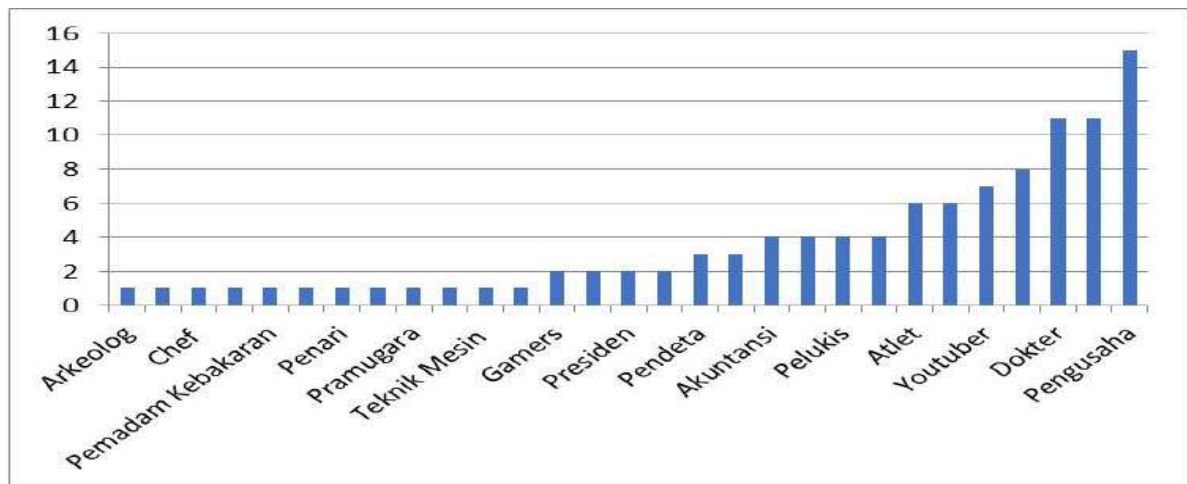
Belajar untuk semua hal yang dapat dikembangkan untuk meningkatkan kualitas dan kompetensi diri.

Selain itu, mereka juga diberikan gambaran mengenai cita-cita. Setiap orang memiliki mimpi dan cita-cita. Materi yang dibawakan pada Senin, 13 Maret 2023 dan Selasa, 14 Maret 2023 yaitu untuk membuka wawasan kepada siswa kelas I sampai VI SD betapa panjangnya perjalanan kehidupan dan masih memiliki banyak waktu untuk mewujudkannya. Pendekatan yang dilakukan yaitu memperkenalkan beberapa profesi Bisnis, lulusan Manajemen Fakultas Bisnis Universitas Kristen Maranatha. Materi ini dilakukan dengan sistem *fun-learning*. Profesi yang disampaikan mulai *project manager*, *public speaker*, hingga pengusaha. Sebelumnya, disampaikan bahwa semua hal dimulai dari langkah terkecil. Hal ini mendorong dan membuka wawasan siswa untuk meraih mimpi serta tujuannya, mengajak siswa untuk menjadi diri sendiri karena memiliki keunikan masing-masing “*you are special*”. Tujuannya untuk mengembangkan potensi positif setiap siswa dan menanamkan motivasi bahwa siswa dapat meraih mimpinya, bahkan mereka dapat melampauinya. Terakhir ditutup dengan nyanyian jari-jari, selain untuk *ice breaking*, tetapi ada artinya yaitu:

- Satu jari kanan, satu jari kiri, digabung menjadi dua, jadilah jembatan. Hal ini merupakan simbol bahwa siswa memiliki perjalanan kehidupan yang panjang.
- Dua jari kanan, dua jari kiri, digabung menjadi empat, jadilah kamera. Hal ini memberikan gambaran bahwa perjalanan akan terekam menjadi memori layaknya kamera.
- Tiga jari kanan, tiga jari kiri, digabung menjadi enam, jadilah menara. Menara adalah gambaran bahwa siswa memiliki harapan dan mimpi yang tinggi.
- Empat jari kanan, empat jari kiri, digabung menjadi delapan, jadilah kelinci. Selama perjalanan kehidupan, siswa melompat-lompat selayaknya kelinci untuk mencapai perjalanan kehidupan selanjutnya.
- Lima jari kanan, lima jari kiri, digabung jadi sepuluh menjadi tepuk tangan. Gerakan ini memberikan apresiasi kepada siswa atas perjalanan selama ini sekaligus rintangan-rintangan yang akan dilalui ke depannya.

Kegiatan abdimas ini mendapat antusiasme siswa sehingga terwujud salah satu media pembelajaran di luar kelas yang membuat siswa mendapatkan wawasan baru melalui pembelajaran tersebut. Siswa pun diajarkan untuk menjadi berani dalam melakukan sesuatu.

Pada sesi berikutnya, anak-anak diminta untuk menjelaskan apa kegunaan uang secara khusus untuk memenuhi kebutuhan hidup. Ketika uang tidak dikelola dengan baik (tidak dicatat saat keluar dan masuk) akan membuat kewalahan/pusing. Akuntansi diperkenalkan kepada anak-anak sebagai ilmu yang mencatat uang masuk dan uang keluar. Siswa didorong belajar dari rumah di mana ibu mereka mencatat pengeluaran dan pemasukan keluarga agar mereka mengenal bahwa akuntansi diperlukan di semua pekerjaan yang ada di dunia, dimulai dari rumah tangga/keluarga.



Gambar 1. Jumlah Hasil *Post Test* Mengenai Cita-Cita
Sumber : Olah Data SPSS

Setelah mendapatkan edukasi mengenai profesi bisnis, baik itu dalam bidang manajemen/kewirausahaan dan akuntansi, dilakukan *post test* mengenai cita-cita mereka. Hasil yang diperoleh adalah masih terdapatnya cita-cita lain, selain bergerak dalam bidang bisnis. Namun demikian, gambar I memperlihatkan bahwa pemilihan profesi bidang bisnis (pengusaha) menduduki peringkat tertinggi. Hal ini menunjukkan bahwa dengan adanya edukasi yang menarik mengenai bidang bisnis, maka siswa-siswa sekolah dasar ini memiliki gambaran baru mengenai profesi lain pada umumnya seperti dokter, atlet, *youtuber* dan sebagainya. Profesi bidang bisnis bagi mereka menjadi bagian yang cukup menarik untuk dipilih sebagai cita-cita mereka kelak di kemudian hari. Hasil testimoni dari kakak-kakak alumni yang telah sukses menjadi pengusaha, auditor, manajer dan lainnya melalui *zoom*, acara pengabdian masyarakat ini membawa kesan yang baik dan menyenangkan bagi mereka. Mereka dapat melihat bagaimana profesi bisnis juga membawa kesuksesan untuk masa depan.



Gambar 2. Edukasi Profesi Bisnis Pada Anak Kelas 4 – 6 Sekolah Dasar



Gambar 3. Edukasi Profesi Bisnis Pada Anak Kelas 1 – 3 Sekolah Dasar

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Pembentukan pola pikir pada anak-anak sekolah dasar sangat penting dilakukan pada saat mereka memilih cita-citanya di masa yang akan datang. Cita-cita adalah impian atau harapan yang seharusnya ditanamkan pada anak-anak sekolah dasar. Sejak dini, anak-anak tersebut perlu mengetahui apa yang mereka inginkan, dengan demikian mereka dapat memahami bagaimana cara menggapai cita-cita yang mereka inginkan tersebut (Lubis et al., 2022). Tujuan pengabdian masyarakat ini adalah memberikan edukasi, motivasi, dan gambaran yang jelas bagi mereka mengenai beberapa profesi, terutama dalam bidang bisnis (akuntansi dan manajemen) sehingga mereka dapat menentukan cita-cita mereka secara realistis dan dapat dicapai dengan usaha dan kerja keras yang baik.

Setelah mendapatkan edukasi mengenai profesi bisnis, baik dalam bidang manajemen/kewirausahaan dan akuntansi, hasil yang diperoleh adalah masih terdapatnya cita-cita lain selain bergerak dalam bidang bisnis, tetapi pemilihan profesi bidang bisnis (pengusaha) menduduki peringkat tertinggi. Hal ini menunjukkan bahwa dengan adanya edukasi yang menarik mengenai bidang bisnis, siswa-siswa sekolah dasar ini memiliki gambaran baru mengenai profesi lain pada umumnya seperti dokter, atlet, *youtuber* dan sebagainya. Namun demikian, profesi bidang bisnis bagi mereka menjadi bagian yang cukup menarik untuk dipilih sebagai cita-cita mereka kelak di kemudian hari. Hasil testimoni yang disampaikan melalui *zoom* dari kakak-kakak alumni yang telah sukses menjadi

pengusaha, auditor, manajer dan lainnya, membawa kesan yang baik dan menyenangkan bagi mereka. Mereka dapat melihat bagaimana profesi bisnis juga membawa kesuksesan untuk masa depan.

Saran

Saran yang dapat disampaikan terkait pengabdian masyarakat ini, yaitu :

1. Edukasi mengenai profesi bisnis atau profesi lainnya kepada anak-anak sekolah dasar menjadi hal yang penting. Semakin berkembangnya dunia teknologi, semakin banyaknya *youtuber* bermunculan, profesi lain kadang menjadi hal yang langka untuk dipilih anak-anak zaman sekarang. Edukasi ini bukan hanya diberikan dari tenaga pendidik, namun juga dari lingkungan sekitar terutama keluarga.
2. Edukasi kepada anak-anak SD seharusnya melalui pendekatan yang unik dan tidak membosankan, misalnya diselingi oleh *games/ice breaking*, menggunakan alat peraga, menggunakan pemutaran film yang berkenaan dengan materi.
3. Pihak sekolah dapat bekerja sama dengan lembaga pendidikan lainnya dalam hal pengembangan karakter atau pola pikir bagi anak-anak didiknya, misalnya dalam bidang psikologi.

DAFTAR PUSTAKA

- Lubis, L. S., Warna, A. K. S., Wulan, A., Karimah, U., & Ayuhan, A. (2022). Sosialisasi dan Edukasi: Pentingnya Cita-Cita pada Anak Sekolah Dasar. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat LPPM UMJ*, 1(1).
- Ulita, N. (2021). DKV Sebagai Strategi dalam Membangun Persepsi Positif Siswa Sekolah Dasar Terhadap Pengenalan Profesi Impian. *de-lite: Journal of Visual Communication Design Study & Practice*, 1(2), 53-68.

PELATIHAN PEMBUKUAN USAHA BAGI UMKM KULINER KEBUN MANGGIS JAKARTA

Lailah Fujianti^{1*}, Petiana Indriati²,
Roy Prakoso³, Agnes Mitra
Bangun⁴, Nabilah Khairany⁵

^{1,4,5} Akuntansi, Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Universitas Pancasila,
Jakarta, Indonesia

^{2,3} Manajemen, Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Universitas
Pancasila, Jakarta, Indonesia

Artikel

Diterima : 03 September 2023

Disetujui : 03 Januari 2024

Terbit : 29 Februari 2024

*Email :

lailahfujianti@gmail.com

Abstrak

Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan keahlian pembukuan bagi pelaku UMKM kuliner yang berlokasi Kelurahan Kebon Manggis Jakarta. Metode pelaksanaan pengabdian meliputi pembentukan tim pengabdian, identifikasi masalah atau kebutuhan masyarakat, penyusunan rencana pengabdian, kolaborasi pemerintah setempat, pelaksanaan kegiatan pengabdian, evaluasi hasil dari kegiatan pengabdian dan publikasi dan penyebaran. Pelaksanaan pengabdian dilaksanakan pada tanggal 19 Juli 2023 bertempat kantor pos yandu dengan alamatnya Jl. Kesatrian X RT 016 RW 003, Kelurahan Kebon Manggis, Kecamatan Matraman, Jakarta Timur 13150. Pengabdian ini diikuti 19 pelaku UMKM Kuliner Kebon Manggis. Dari evaluasi diketahui tujuan pengabdian tercapai dengan adanya peningkatan keahlian mengenai pembukuan meningkat yang semula sebelum pelatihan rata-rata nilai 40 menjadi 60 setelah pelatihan.

Kata Kunci : UMKM, Kuliner, Pembukuan, Kebon Manggis, Jakarta

Abstract

This service aims to enhance accounting skills for culinary MSMEs (Micro, Small, and Medium Enterprises) located in the Kebon Manggis neighborhood of Jakarta. The execution method of this service includes forming a service team, identifying community problems or needs, devising a service plan, collaborating with the local government, carrying out service activities, evaluating the results of the service activities, and publishing and disseminating the findings. The service was conducted on July 19, 2023, at the post office located at Jl. Kesatrian X RT 016 RW 003, Kebon Manggis Village, Matraman District, East Jakarta 13150. Nineteen culinary MSMEs from Kebon Manggis participated in this service. Through the evaluation, it was determined that the service's objectives were achieved, as there was an improvement in accounting skills. Prior to the training, the average score was 40, but after the training, it increased to 60.

Keywords : MSMEs, Culinary, Bookkeeping, Kebon Manggis, Jakarta

PENDAHULUAN

Laporan keuangan merupakan laporan yang menyajikan informasi keuangan perusahaan dalam periode waktu tertentu. Laporan keuangan terdiri dari laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan posisi keuangan dan laporan arus kas. Informasi keuangan memberikan beberapa manfaat bagi suatu badan usaha yaitu (1) dapat mengetahui operasi usaha mendatangkan keuntungan atau tidak, (2) dapat mengetahui peningkatan atau penurunan jumlah modal perusahaan, (3) dapat mengetahui jumlah assest, kewajiban dan modal Perusahaan dan (4) dapat mengetahui aliran kas masuk dan keluar perusahaan. Informasi ini penting karena memungkinkan pihak yang berkepentingan untuk menilai kinerja perusahaan dan sekaligus sebagai input dalam pengambilan keputusan.

Penyusunan laporan keuangan bukan hanya penting dilakukan oleh perusahaan besar tetapi juga perusahaan kecil termasuk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Hatta et al. 2022; Kusumawardhany et. al. 2021), bahkan rumah tangga (Utami et al. 2023). Laporan keuangan merupakan hasil dari proses pembukuan usaha. Pembukuan dapat dilakukan melalui pembukuan sederhana, pembukuan berdasarkan siklus akuntansi dan pembukuan berbasis aplikasi. UMKM umumnya belum memperdulikan pembukuan usaha (Fujianti et al. 2023) dan masih sering mengabaikan penyusunan laporan keuangan dalam kegiatan bisnisnya (Wahyuni et al. 2022, Fujianti et al. 2024; Putri et al. 2023).

Beberapa faktor alasan UMKM tidak atau mengabaikan pembukuan dan penyusunan laporan keuangan antara lain. Pertama faktor keterbatasan sumber daya. Banyak UMKM memiliki keterbatasan sumberdaya (Widiastuti, 2019; Hasanah et al. 2020), keterbatasan keahlian dibidang teknomologi (Fujianti et al. 2019), baik itu dalam personal dan keuangan sehingga tidak memiliki anggaran untuk mempekerjakan seorang akuntan atau menggunakan perangkat lunak akuntansi yang mahal. Beberapa personal atau pelaku UMKM memiliki keterbatasan pengetahuan (Fidela et al. 2020; Istanti et al. 2020) sehingga tidak memiliki pemahaman yang cukup tentang pentingnya pembukuan dan bagaimana melakukannya dengan benar. Hal ini sejalan Fujianti et al. (2021) yang mengemukakan UMKM memiliki kelemahan di bidang pembukuan dan keahlian pembukuan belum banyak dimiliki oleh pelaku UMKM (Fujianti et al. 2020). Disamping itu pemilik UMKM sering kali adalah seorang individu atau kelompok kecil yang memulai bisnis tanpa latar belakang keuangan atau pelatihan yang memadai dalam pembukuan, ini bisa membuat mereka merasa tidak yakin tentang cara melakukannya pembukuan. Hal terbukti masih banyak pelaku UMKM belum bisa memisahkan keuangan pribadi dan usaha (Ratu et al. 2023) dan mencampur adukkan keduanya (Wardi et al. 2023; Agustina dan Saputri, 2022), kesulitan menghitung atau menentukan harga pokok produksi (Fujianti et al. 2021) sehingga sulit mengetahui kinerja usaha untung atau sebaliknya rugi.

Pelaku UMKM biasanya harus mengurus banyak aspek operasional bisnis mereka sendiri. Hal ini dapat mengakibatkan fokus yang terlalu kuat pada aspek-aspek operasional yang langsung menghasilkan pendapatan, sehingga mengabaikan administrasi dan pembukuan. Hal ini menyebabkan banyak UMKM enggan melakukan pembukuan (Farina dan Opti, 2019; Fujianti et al. 2022) karena

dengan melakukan pembukuan akan mengganggu waktu operasional harian mereka yang sudah sangat padat (Handayani et. al. 2022).

Beberapa UMKM mungkin sangat kecil dan sederhana sehingga mereka merasa tidak perlu melakukan pembukuan yang rumit. Pembukuan dianggap sesuatu yang rumit dan sulit (Muljanto, 2020) sehingga menurunkan minat untuk mempelajarinya (Bangun dan Lisanto, 2023; Patmawati dan Utomo, 2023). Disamping itu beberapa pemilik UMKM lebih suka menyederhanakan bisnis mereka dan memegang kendali langsung atas aspek keuangan mereka, tanpa perlu menyusun laporan keuangan yang rumit. Namun, ini bisa berdampak negatif jika mereka ingin mengukur pertumbuhan atau melacak kinerja finansial mereka.

Meskipun ada banyak alasan mengapa UMKM tidak melakukan pembukuan, penting untuk diingat bahwa pembukuan yang baik adalah salah satu elemen kunci dalam menjaga kelangsungan dan pertumbuhan usaha. Membuat catatan keuangan yang baik dapat membantu pemilik UMKM melacak kinerja keuangan mereka, mengidentifikasi masalah potensial, mendapatkan akses ke pembiayaan, dan memenuhi kewajiban perpajakan dengan lebih baik. Oleh karena itu, penting bagi pemilik UMKM untuk mempertimbangkan untuk memulai atau meningkatkan praktik pembukuan mereka, meskipun mungkin ada beberapa hambatan awal.

Kebon Manggis adalah salah satu kelurahan yang terletak di dalam wilayah administratif Kota Jakarta, Indonesia. Kelurahan ini terletak di sebelah timur laut dari Monumen Nasional (Monas) yang merupakan salah satu *landmark* terkenal Jakarta. Lokasi Geografis kebon Manggis terletak di Jakarta, yang merupakan salah satu kota yang membentuk ibu kota negara Indonesia. Wilayah ini memiliki koordinat geografis sekitar 6° 11' LS dan 106° 51' BT. Kelurahan ini berbatasan dengan beberapa kelurahan dan kecamatan lain di Jakarta Pusat. Seperti banyak bagian Jakarta, Kebon Manggis juga memiliki sejarah panjang yang berasal dari masa kolonial Belanda. Nama "Kebon Manggis" sendiri memiliki arti kebun atau taman manggis, yang mungkin merujuk pada bentuk tanah atau aktivitas pertanian pada masa lalu. Kelurahan Kebon Manggis adalah rumah bagi berbagai komunitas dan penduduk yang beragam. Seperti kebanyakan wilayah di Jakarta, Kebon Manggis juga mengalami pertumbuhan penduduk yang pesat seiring berjalannya waktu. Kebon Manggis adalah wilayah yang aktif secara sosial, dengan berbagai kegiatan dan acara yang terjadi di dalamnya. Masyarakat setempat bisa terlibat dalam berbagai aktivitas sosial, budaya, dan olahraga.

UMKM Kelurahan Kebon Manggis, Jakarta, adalah sebagian kecil dari sektor ekonomi yang sangat penting bagi perekonomian lokal, nasional, dan global. Kelurahan Kebon Manggis, sebagai bagian dari Kota Jakarta, memiliki sejumlah UMKM yang berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Restoran dan warung makan adalah bisnis yang umum di Kelurahan Kebon Manggis, mengingat peran Jakarta sebagai pusat kuliner. Pelaku UMKM Kelurahan Kebon Manggis memiliki keterbatasan dalam pembukuan, kebanyakan dari mereka tidak memiliki pengetahuan atau keterampilan yang cukup dalam hal pembukuan dan manajemen keuangan. Hal ini bisa membuat mereka kesulitan untuk mencatat dan mengelola transaksi bisnis

mereka dengan baik. Untuk membantu mengatasi keterbatasan ini, tim pengabdian dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila memberikan pelatihan dan dukungan kepada UMKM di Kelurahan Kebon Manggis dalam pembukuan. Tujuan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan kemampuan keahlian pelaku UMKM dalam pembukuan usaha.

METODE

Pengabdian masyarakat adalah kegiatan di mana akademisi, peneliti, atau praktisi berkontribusi pada masyarakat atau komunitas dengan menggunakan pengetahuan, keterampilan, atau sumber daya yang dimiliki. Metode pelaksanaan pengabdian masyarakat dapat bervariasi tergantung pada tujuan, lingkup, dan sumber daya yang tersedia. Metode pelaksanaan pengabdian ini adalah sebagai berikut dapat dilihat pada gambar berikut :

Gambar 1. Metode Pelaksanaan Pengabdian

1. Pembentukan Tim Pengabdian

Proses pembentukan tim adalah langkah-langkah yang dilakukan untuk membentuk sebuah tim



kerja yang efektif dan efisien dalam mencapai tujuan tertentu. Dasar penentuan tim berdasarkan pertimbangan keterampilan, pengalaman, dan kompetensi individu.

2. Identifikasi Masalah atau Kebutuhan Masyarakat

Kegiatan ini dimaksudkan untuk mengetahui kebutuhan atau permasalahan yang ada di Masyarakat. Permasalahan yang dimaksud yaitu ada kaitannya dengan pembukuan. Identifikasi masalah dilakukan dengan wawancara dengan Koordinator UMKM Kebon Manggis

3. Penyusunan Rencana Pengabdian

Penyusunan rencana meliputi rencana kegiatan yang akan dilakukan untuk membantu pemecahan masalah yang telah diidentifikasi dan atau memenuhi kebutuhan yang diinginkan masyarakat. Disamping itu pada tahap ini juga disusun anggaran dan sumberdaya yang dibutuhkan untuk pelaksanaan pengabdian.

4. Kolaborasi Pemerintah Setempat

Kegiatan melibatkan pemerintah setempat agar mendapat dukungan dan tempat pelaksanaan pengabdian.

5. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

Pelaksanaan kegiatan pengabdian sesuai dengan rencana yang telah disusun.

6. Evaluasi hasil dari kegiatan pengabdian.

Kegiatan ini mengevaluasi kepuasan pelaksanaan dan peningkatan keahlian pembukuan setelah dilaksanakan pelatihan

7. Publikasi dan Penyebarluasan Hasil Pengabdian.

Publikasi dimaksudkan untuk menyebarluaskan hasil dan pelajaran yang dilaksanakan melalui media, seminar, atau publikasi ilmiah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian masyarakat atau disingkat "pengabdian" adalah salah satu bentuk kegiatan akademik yang dilakukan oleh perguruan tinggi atau lembaga pendidikan lainnya dengan tujuan untuk memberikan manfaat langsung kepada masyarakat atau komunitas yang lebih luas dan merupakan bagian dari tridharma perguruan tinggi di Indonesia. Pengabdian Masyarakat dilaksanakan sesuai dengan metode pelaksanaan yang disusun sebagai berikut :

1. Pembentukan Tim

Pembentukan tim pengabdian berdasarkan SK Dekan No. 0051/SK/D/FE/VII/2023. Ketua tim pengabdian Lailah Fujianti dan 2(dua) anggota dari dosen yaitu ibu Petiana Indriati dan dan bapak Roy Prakoso. Tim pengabdian beranggotakan juga 2 (dua) orang mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila (FEB-UP) yaitu Agnes Mitra Bangun dan Nabilah Khairany. Sesuai dengan pedoman pelaksanaan pengabdian FEB-UP bahwa pengabdian yang dananya dari fakultas wajib melibatkan minimal satu orang mahasiswa.

2. Identifikasi Masalah atau Kebutuhan Masyarakat

Identifikasi masalah dilakukan dengan wawancara. Pelaksanaan wawancara dilakukan pada tanggal 12 Juli 2023 melalui rapat Zoom. Pertanyaan yang diajukan di wawancara adalah masalah-masalah yang dihadapi sebagian besar UMKM kebun Manggis yang terkait dengan pengelolaan keuangan.

Hasil wawancara terungkap beberapa permasalahan yang dihadapi salah satunya adalah pembukuan, selama ini belum menyusun laporan keuangan karena tingkat pemahaman yang lemah dan sebagian besar UMKM juga merasa kebingungan serta juga sebagian beralasan tidak punya

waktu. Untuk pengabdian ini akan melakukan Pelatihan Pembukuan Usaha Bagi UMKM Kuliner Kebun Manggis Jakarta.

Gambar 2. Rapat Koordinasi Awal dengan Koordinator UMKM Kebon Manggis



3. Penyusunan Rencana Pengabdian

Penyusunan rencana adalah proses perencanaan yang terstruktur untuk mencapai tujuan tertentu. Rencana adalah panduan langkah kerja membantu tim, organisasi, atau proyek dalam mencapai hasil yang diinginkan. Penyusunan rencana pengabdian ini dilaksanakan pada tanggal 13 Juli 2019 dengan melibatkan anggota dosen dan anggota mahasiswa.

Gambar 3. Rapat Koordinasi Persiapan Pengabdian secara Zoom



Rapat penyusunan rencana pengabdian menetapkan susunan acara, pembawa acara, pemateri dan pendamping UMKM pada pembahasan kasus pembukuan. Rapat ini juga menetapkan jumlah dana yang dibutuhkan untuk pelaksanaan pengabdian.

4. Kolaborasi Pemerintah Setempat

Kolaborasi dengan pemerintah setempat adalah langkah penting dalam pelaksanaan pengabdian karena membantu memaksimalkan dampak positif, mempercepat proses, dan meminimalkan risiko. Kegiatan ini juga menciptakan peluang untuk membangun hubungan yang baik dengan pemerintah

dan komunitas lokal, yang dapat bermanfaat dalam jangka panjang. Kolaborasi pemerintah setempat dalam pengabdian ini dilakukan dengan komunikasi via telpon. Pelaksanaan koordinasi dalam rangka kolaborasi pemerintah setempat dalam pelaksanaan pengabdian dilaksanakan pada tanggal 17 Juli 2023. Koordinasi ini dilakukan dengan ketua koordinator UMKM kebun Manggis dan ketua Rukun Warga setempat. Hasil koordinasi dengan pemerintah setempat disepakati tempat dan waktu pelaksanaan pengabdian pelaksanaan. Waktu dan tempat pelaksanaan pengabdian ditetapkan pada 19 Juli 2023 bertempat kantor pos yandu dengan alamatnya Jl. Kesatrian X RT 016 RW 003, Kelurahan Kebon Manggis, Kecamatan Matraman, Jakarta 13150.

5. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

Umumnya tujuan dari pengabdian masyarakat adalah untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat, memecahkan masalah yang dihadapi oleh masyarakat, dan mengembangkan potensi Masyarakat. Pengebadian ini bertujuan untuk meningkatkan keahlian pembukuan bagi pelaku UMKM Kebon Manggis Jakarta.

Pelaksanaan pengabdian bertempat kantor pos yandu dengan alamat Jl. Kesatrian X RT 016 RW 003, Kelurahan Kebon Manggis, Kecamatan Matraman, Jakarta 13150 pada hari Rabu 19 Juli 2023. Pelaksanaan pengabdian dimulai dengan pembukaan acara dengan MC dan dilanjutkan dengan sambutan-sambutan. Sambutan pertama dari ketua koordinator pengabdian yaitu ibu Lailah Fujianti dan selanjutnya oleh Ketua Koordinator UMKM Kuliner Kebon Manggis Jakarta. Setelah acara sambutan memasuki acara inti yaitu Pembukuan Usaha Bagi UMKM Kuliner Kebon Manggis Jakarta. Materi ini dipresentasikan oleh ibu Lailah Fujianti.

Gambar 3. Persentasi Materi Pembukuan Sederhana



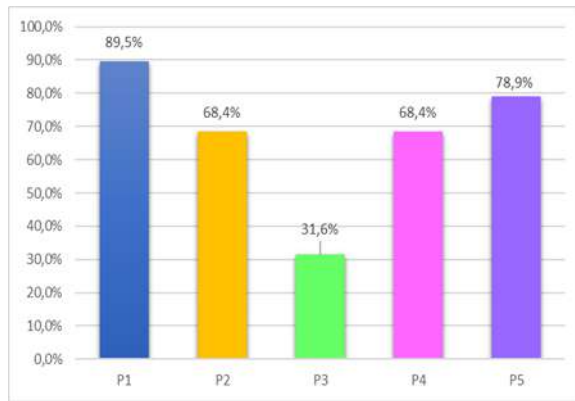


Gambar 4. Suasana Peserta Pelatihan

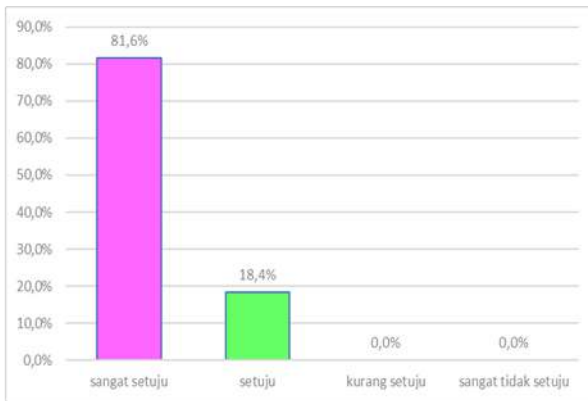
Persentasi diawali dengan menjelaskan pentingnya UMKM melakukan pembukuan dan penyusunan laporan keuangan. Selanjutnya mengerjakan kasus pembukuan dan penyusunan laporan keuangan. Pelaku UMKM diminta untuk mengerjakan kasus pembukuan yang didampingi oleh anggota tim lainnya. Pelatihan diikuti 19 pelaku UMKM dan 18 peserta berjenis kelamin Wanita dan hanya 1 (satu) orang peserta pria.

6. Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

Evaluasi pelaksanaan pengabdian masyarakat adalah proses penilaian yang dilakukan untuk mengevaluasi sejauh mana sebuah proyek atau program pengabdian kepada masyarakat telah berhasil atau gagal dalam mencapai tujuannya. Evaluasi ini penting untuk memahami dampak dari kegiatan pengabdian masyarakat dan untuk memperbaiki pelaksanaannya di masa depan. Evaluasi dilakukan dengan memberikan kuesioner kepada peserta dalam bentuk google form. Peserta diminta untuk mengisi jawaban dengan memilih jawaban yang telah disediakan dalam bentuk skala likert. Kuesioner meliputi (P1) Tingkat pemahaman/pengetahuan setelah pelatihan terkait dengan materi, (P2) Materi bermanfaat untuk meningkatkan pengelolaan usaha, (P3) Materi mudah diimplementasikan, (P4) Penyajian materi mudah dimengerti, (P5) Penyajian materi menarik dan tidak membosankan. Jawaban kuesioner P1 memperoleh jawaban sangat setuju sebesar 89,5 % ; P2 sebesar 68,4 %; P3 sebesar 31,6 %; dan P4 sebesar 68,4. Jawaban peserta secara keseluruhan menunjukkan sebesar 81,6 % menjawab sangat setuju, 18,4 % yang menjawab setuju dan 0 % yang menjawab kurang setuju dan sangat kurang setuju. Penilaian juga dilakukan dengan memberikan pertanyaan berapa tingkat keahlian anda mengenai pembukuan sebelum dan sesudah pelatihan. UMKM diminta memberikan jawaban rentang nilai 0-100. Hasil jawabannya menunjukkan rata-rata sebelum pelatihan sebesar 40 dan sesudah pelatihan sebesar 60. Hasil jawaban ini menunjukkan tujuan pengabdian berupa meningkatnya keahlian pembukuan dari pelaku UMKM setelah pelatihan tercapai, namun kenaikannya belum maksimal. Hal ini dikarenakan salah satunya waktu untuk membahas kasus pembukuan terbatas dan beberapa peserta merasa pusing menyelesaikan kasus pembukuan tersebut.



Gambar 5. Prosentase Jawaban Peserta Sangat Setuju untuk Masing-Masing Pertanyaan



Gambar 6. Prosentase Jawaban Peserta Sangat Setuju, Setuju, kurang setuju dan Sangat tidak Setuju

7. Publikasi dan Penyebarluasan Hasil Pengabdian

Publikasi dan penyebarluasan Hasil pengabdian dilakukan dengan menyusun laporan pengabdian dan publikasi artikel pengabdian. Pelaporan yang baik adalah bagian penting dari pengabdian masyarakat. Ini melibatkan dokumentasi semua kegiatan, penggunaan sumber daya, dan hasil yang dicapai, yang nantinya dapat digunakan untuk pertanggungjawaban kepada pemberi dana atau pemangku kepentingan lainnya. Penyusunan laporan pengabdian sebagai ujud pertanggungjawaban internal FEB UP sekaligus sebagai dokumentasi untuk menjadi referensi untuk aktivitas pengabdian selanjutnya.

Selanjutnya Hasil dari kegiatan pengabdian, termasuk penemuan, solusi, atau produk yang dihasilkan, dapat disebarkan kepada komunitas yang lebih luas atau kepada pemangku kepentingan lainnya. Ini dapat membantu menginspirasi solusi serupa untuk masalah yang serupa di tempat lain. Hasil kegiatan pengabdian ini disebarluaskan ke Masyarakat luas dengan melakukan publiasi di jurnal nasional terakreditasi dengan harapan bisa menjadi referensi pelaksanaan pengabdian dengan tema yang sama di masa yang datang dan diberbagai tempat.

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hari rabu tanggal 19 Juli 2023 merupakan hari pelaksanaan pengabdian. Pengabdian berupa pelatihan Pelatihan Pembukuan Usaha Bagi UMKM Kuliner Kebun Manggis Jakarta diikuti 19 peserta dengan 18 peserta Wanita dan 1 peserta pria. Metode pelaksanaan pengabdian meliputi pembentukan tim pengabdian, identifikasi masalah atau kebutuhan masyarakat, penyusunan rencana pengabdian, kolaborasi pemerintah setempat, pelaksanaan kegiatan pengabdian, evaluasi hasil dari kegiatan pengabdian dan publikasi dan penyebarluasan. Hasil evaluasi pelaksanaan terhadap pemaparan materi pengabdian menunjukkan secara keseluruhan sebesar 81,6 % menjawab sangat setuju, 18,4 % yang menjawab setuju dan 0 % yang menjawab kurang setuju dan sangat kurang setuju. Hasil evaluasi peningkatan keahlian sebelum dan sesudah pelatihan menunjukkan jawabannya menunjukkan rata-rata sebelum pelatihan sebesar 40 dan sesudah pelatihan sebesar 60

Saran

Berdasarkan hasil pengabdian maka disarankan :

1. Disarankan pelaku UMKM melakukan pembukuan sederhana agar dapat menyusun laporan keuangan
2. Pelaku UMKM yang belum paham materi pembukuan disarankan untuk mempelajari kembali
3. Disarankan kepada tim pengabdian untuk melakukan pengabdian kembali dalam bentuk pendampingan penyusunan laporan keuangan kepada UMKM Kuliner Kebon Manggis Jakarta dimasa yang akan datang

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, I., & Saputri, H. (2022). Pengelolaan Keuangan Sederhana Untuk Para Pelaku Umkm Di Kawasan Wisata Ciung Wanara, Ciamis. *Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(4), 17-22.
- Bangun, N., & Lisanto, J. C. (2023). Pelatihan Pembukuan Sederhana Pada Pelaku Umkm Di Rw 09 Kelapa Dua Tangerang. *Jurnal Serina Abdimas*, 1(1), 370-377.
- Farina, K., & Opti, S. (2019). Kualitas Laporan Keuangan UMKM di Wilayah Jakarta Timur. *Jurnal Kesejahteraan Sosial*, 6(01).
- Fidela, A., Pratama, A., & Nursyamsiah, T. (2020). Pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dengan program pemasaran Desa Jambu Raya di Desa Jambu, Kabupaten Sumedang. *Jurnal Pusat Inovasi Masyarakat (PIM)*, 2(3), 493-498.
- Fujianti, L., 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., Astuti, S. B., & Yasa, R. R. P. (2021). Perhitungan Harga Pokok Produksi (Cost) Hasil Produk Inovatif UMKM Desa Kemuning Ngargoyoso Jawa Tengah. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 2(2), 89-96.
- Fujianti, L., Gumilarsih, B., Susilawati, S., Masri, I., & Oktrivina, A. (2023). Peningkatan Keahlian Pembukuan Usaha Bagi UMKM Pulau Pramuka Jakarta. *BERDAYA: Jurnal Pendidikan dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(3), 237-248.
- Fujianti, L., Lysandra, S., Astuti, T., & Natalia, S. K. (2022). Pembukuan Berbasis Digital Bagi UMKM Batik Kalitengah Kabupaten Cirebon. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(2), 120-127.
- Fujianti, L., Satria, I., & Lysandra, S. (2024). Pelatihan Pembukuan Usaha Berbasis Aplikasi bagi Pelaku Usaha UMKM di Kecamatan Pamulihan Sumedang. *To Maega: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 7(1), 37-46.
- Fujianti, L., Susilowati, Soemarsono, Irviati, S., & Harisandi, K. (2021). Meningkatkan Keahlian Pembukuan Berbasis Handphone bagi UMKM Posdaya Cempaka. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(1), 81-88.
- Fujianti, L., Wulandjani, H., & Susilawati. (2019). Peningkatan Keterampilan Akuntansi Berbasis Teknologi Informasi Bagi UMKM Batik Cirebon. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 1(1), 21-27.
- Handayani, P., Syarifudin, S., & Nurhayati, N. (2022). Pemanfaatan Aplikasi Akuntansi Berbasis Android Dalam Pembukuan Sederhana UMKM (Pada Anggota UMKM Pondok Petir Sejahtera). *JMM-Jurnal Masyarakat Merdeka*, 5(1), 35-42.
- Hasanah, R. L., Kholifah, D. N., & Alamsyah, D. P. (2020). Pengaruh modal, tingkat pendidikan dan teknologi terhadap pendapatan umkm di kabupaten purbalingga. *Kinerja*, 17(2), 305-313.
- Hatta, I. H., Susilawati, S., Riskarini, D., & Ardianto, Y. (2022). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Digital Kepada Rptr Dan Pkk Rawa Bebek Pulogebang Jaktim. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(1), 86-95.
- Istanti, L. N., Agustina, Y., Wijijayanti, T., & Dharma, B. A. (2020). Pentingnya penyusunan laporan keuangan umkm bagi para pengusaha bakery, cake and pastry (BCP) di Kota Blitar. *Jurnal Graha Pengabdian*, 2(2), 163-171.
- Kusumawardhany, S. S., Shanti, Y. K., Azzahra, K., Arianti, B. F., & Romadhina, A. P. (2021). Penerapan Literasi Keuangan Dalam Memahami Financial Technology. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 2(2), 151-160.
- Muljanto, M. A. (2020). Pencatatan dan pembukuan via aplikasi akuntansi UMKM di Sidoarjo. *Jurnal Ilmiah Pangabdh*, 6(1), 40-43.

- Patmawati, S., & Utomo, R. B. (2023). Pendampingan Pembuatan Pembukuan Sederhana Pada Umkm Rt 03 Di Dukuh Klenggotan. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 2159-2165.
- Putri, M. A., Rodiah, S., Ramdani, D., & Ameliya, A. (2023). Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Pada UMKM Rezeky Laundry Dengan Aplikasi “Akuntansiku”. *Alkhydiah: Jurnal Pengabdian dan Kemitraan Masyarakat*, 1(3), 175-181.
- Ratu, M. K., Anggraini, L. D., & Meiriasari, V. (2023). Pelatihan Manajemen Keuangan Pribadi Bagi Para Pelaku Umkm Di Desa Lembak. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(3), 6727-6733.
- Utami, K., Fujianti, L., Wulandjani, H., Chasbiandani, T., Junita, R. Y., & Ramadhan, F. (2023). Edukasi Pengelolaan Keuangan Keluarga Nelayan Di Kota Cilegon. *Panrita Abdi-Jurnal Pengabdian pada Masyarakat*, 7(1), 145-153.
- Wahyuni, E., Munthe, R. S., Zarkasih, A., & Mandili, I. (2022). Analisis Kegiatan Pengabdian Masyarakat Dalam Penerapan Pembukuan Sederhana Bagi Umkm. *Jati Emas (Jurnal Aplikasi Teknik dan Pengabdian Masyarakat)*, 6(1), 11-14.
- Wardi, J., Putri, G. E., & Wati, L. (2020). Pelatihan Keuangan UMKM Di Kecamatan Tenayan Raya Kota Pekanbaru. *Diklat Review: Jurnal manajemen pendidikan dan pelatihan*, 4(1), 38-42.
- Widiastuti, E. (2019). Peningkatan Pengetahuan, Ketrampilan dan Kemampuan Sumber Daya Manusia sebagai Strategi Keberlangsungan Usaha pada UMKM Batik di Kabupaten Banyumas. *Jurnal Ekonomi, Bisnis, dan Akuntansi*, 21(1).

PELAPORAN KEUANGAN DIGITAL PADA UMKM TAHU BAKSO NAGIH DI BOGOR

Tyahya Whisnu Hendratni¹,
Annajmi Luthfiyah², Achmad
Fauzi³, Afitza Septia Wardani⁴,
Firah Yoshella Baqarizky⁵, Elis
Sri Mulyani⁶, Muhammad Irsal⁷

^{1,2,3,4,5,6,7} Fakultas Ekonomi dan
Bisnis, Universitas Pancasila,
Jakarta, Indonesia

Artikel

Diterima: 27 Desember 2022

Disetujui: 02 Januari 2024

Terbit : 29 Februari 2024

Email :

tyahyawhisnu@univpancasila.ac.id

Abstrak

Program kuliah kerja nyata ini dilaksanakan UMKM tahu bakso nagih yang ada di kota bogor. Program ini bertujuan untuk membantu memudahkan pengelolaan pelaporan keuangan UMKM, membangun kepedulian sosial pada mahasiswa dan menerapkan IPTEK pada masyarakat. Satu di antara tantangan UMKM ialah rendahnya pengelolaan finansial yang profesional. Tujuan khusus yang hendak dicapai mencakup peningkatan wawasan, pengetahuan, penerapan teknologi, dan keterampilan dalam mengembangkan usaha. Pendekatan yang diterapkan untuk mencapai tujuan ini melibatkan serangkaian pelatihan dan pendampingan yang diselenggarakan khusus untuk UMKM. Fokus dalam manajemen terletak pada literasi keuangan, di mana UMKM diberikan pengetahuan tentang pencatatan transaksi dan penyusunan laporan keuangan dengan lebih efisien. Informasi keuangan yang dihasilkan tidak hanya berguna untuk menilai posisi keuangan perusahaan, tetapi juga membantu UMKM dalam memproyeksikan potensi keuntungan dan merumuskan kebijakan terkait aspek keuangan. Penerapan digitalisasi menjadi salah satu strategi yang diterapkan untuk meningkatkan daya saing UMKM dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat saat ini.

Kata Kunci: UMKM, Laporan Keuangan, Keuangan Digital.

Abstract

Community Service is carried out with UMKM tofumeatball collection in the city of Bogor. This program aims to help facilitate the management of MSME financial reporting, build social awareness among students and apply science and technology to the community. MSMEs encounter a challenge in the absence of professional financial management. The specific objective is to enhance insight, knowledge, technological utilization, and skills in business development. The approach employed to realize this goal involves conducting training and providing assistance to MSMEs. The management aspect emphasized is the financial literacy of MSMEs. Through this training, MSMEs learn how to record transactions and effortlessly generate financial reports. The financial information obtained is utilized to assess the company's financial position, assist MSMEs in forecasting profit potential, and formulate policies related to financial aspects. The integration of digitalization is implemented to enhance the competitiveness of MSMEs amidst the current business competition.

Keywords: MSMEs, Financial Reports, Digital Finance

PENDAHULUAN

Kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan sebuah inisiatif pendidikan yang memberikan pengalaman praktis kepada mahasiswa dengan mengekspos mereka pada kehidupan masyarakat di luar lingkungan kampus. Lebih dari sekadar memperkenalkan mahasiswa pada realitas sosial, KKN juga berfungsi sebagai sarana langsung untuk mengajarkan cara mengidentifikasi berbagai masalah sosial di tengah masyarakat. Konsep ini tidak hanya mencuat dalam UUD 1945, melainkan juga tercetus dalam UU No. 20 tahun 2003 tentang Sisdiknas, yang menegaskan bahwa pendidikan adalah usaha yang disengaja dan direncanakan guna menciptakan lingkungan pembelajaran yang memungkinkan peserta didik mengembangkan potensi mereka secara aktif. Tujuan utama adalah membangun kekuatan spiritual, keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, dan keterampilan yang berguna bagi diri sendiri, masyarakat, bangsa, dan negara. Dalam konteks ekonomi regional, KKN juga berperan dalam mendukung pembangunan ekonomi dan pengelolaan sumber daya lokal dengan membentuk kemitraan antara pemerintah daerah dan sektor swasta, yang pada gilirannya menciptakan lapangan kerja baru dan merangsang pertumbuhan ekonomi daerah (Arsyad, 2014).

UMKM merujuk kepada kegiatan usaha produktif yang dijalankan oleh seseorang atau badan usaha perseorangan yang memenuhi kriteria sebagai Usaha Mikro sesuai dengan regulasi yang diatur dalam UU (Jamkrindo, 2015). Perkembangan UMKM di Indonesia memiliki dampak signifikan terhadap perekonomian secara keseluruhan. Sebagai sektor riil, UMKM mampu menjadi pendorong penyerapan tenaga kerja dalam jumlah yang substansial, sekaligus mengurangi tingkat pengangguran di wilayah pedesaan maupun perkotaan (Hafni & Rozali, 2017).

UMKM merupakan terminologi umum dalam konteks ekonomi yang merefensikan kegiatan ekonomi produktif yang dijalankan, baik oleh seseorang ataupun badan usaha, sejalan dengan ketentuan yang sudah digariskan dalam UU No. 20 tahun 2008. UMKM bisa mencakup berbagai jenis bisnis, mulai dari yang dioperasikan secara perseorangan, hingga oleh rumah tangga, ataupun badan usaha dengan skala kecil. Pengelompokan UMKM dilakukan berdasarkan batasan omzet pendapatan tahunan, jumlah kekayaan aset, dan jumlah pegawai yang dimiliki. Di sisi lain, usaha yang tidak memenuhi kriteria UMKM dan masuk dalam kategori usaha besar adalah yang dioperasikan oleh badan usaha dengan keseluruhan kekayaan bersih atau hasil penjualan per tahun yang melebihi batas untuk usaha menengah. Sebagai salah satu pilar utama perekonomian Indonesia, UMKM memiliki peran yang signifikan dan pengaruh yang terasa dalam konteks perdagangan global. Meningkatkan daya saing produk UMKM menjadi faktor krusial untuk bersaing dalam skala perdagangan global yang semakin kompleks.

Laporan keuangan merupakan sebuah dokumen krusial di dalam sebuah perusahaan, menggambarkan catatan transaksi dan keadaan kas yang memberikan panduan penting dalam menjalankan bisnis. Proses pembuatan laporan keuangan ini dilakukan secara rutin, khususnya pada akhir periode akuntansi perusahaan. Laporan keuangan berfungsi sebagai kumpulan informasi finansial

suatu entitas, mampu mencerminkan kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) selama suatu periode akuntansi. Dokumen ini tidak hanya memainkan peran vital dalam pengambilan keputusan bisnis di internal perusahaan, tetapi juga memiliki relevansi yang signifikan di tingkat UMKM. Pentingnya laporan keuangan di UMKM tidak hanya terletak pada internal perusahaan, melainkan juga berperan dalam memperluas peluang kerja dan menjalin relasi pemasaran produk secara daring. Penggunaan berbagai aplikasi modern untuk penyusunan laporan keuangan semakin mempermudah para pelaku UMKM, memungkinkan mereka mengakses informasi keuntungan di mana saja mereka berada (Khoirudin, Indriyawati, dan Widodo, 2021).

Setyorini et al. (2010) mengungkapkan bahwa tata kelola finansial bisa diimplementasikan lewat praktik akuntansi. Akuntansi dianggap sebagai suatu mekanisme sistematis yang bertujuan guna menghasilkan informasi finansial yang relevan dan bisa dipakai dalam menetapkan keputusan oleh pemangku kepentingan. Meskipun demikian, beberapa pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) berpendapat bahwa perusahaan mereka dapat tetap beroperasi dengan lancar dan menghasilkan laba tanpa harus menerapkan sistem akuntansi (Setyorini et al., 2010). Akan tetapi, banyak dari mereka mungkin tidak menyadari bahwa keberjalanannya yang dianggap normal mungkin tidak sejalan dengan perkembangan yang sebenarnya, dan implementasi akuntansi dapat menjadi alat yang efektif untuk mendeteksi dan memahami aspek-aspek tersebut.

Pengelolaan keuangan yang optimal melibatkan kemampuan dalam memperoleh dan menggunakan dana secara efisien, dengan tujuan utama untuk mencapai laba dan memastikan kelangsungan perusahaan di masa depan. Para pengelola usaha perlu memahami dan mempertimbangkan fungsi manajemen finansial guna melakukan pengembangan dari sisi kualitas. Fungsi manajemen finansial sendiri meliputi tiga keputusan pokok yang saling berkaitan, yakni keputusan investasi (*investment*), pembiayaan (*funding*), dan modal kerja (*working capital decision*) (Ross, Westerfield, & Jordan, 2000).

Pemakaian informasi akuntansi dalam proses penentuan keputusan memiliki dampak signifikan terhadap kinerja perusahaan, terutama untuk UMKM. Informasi akuntansi menjadi kunci penting dalam penentuan keputusan investasi, memainkan peran krusial dalam memberikan dukungan kepada para pengusaha dalam mempertimbangkan dampak finansial dari kebijakan yang tempuh. Pembukuan dan penyampaian laporan finansial tidak hanya menjadi suatu kewajiban administratif semata, melainkan juga aspek yang sangat krusial dalam mendorong pertumbuhan dan perkembangan usaha UMKM (Jati, 2004; Gunasti dan Supriyati, 2019).

Menurut Panjaitan et al. (2018), pemahaman yang baik mengenai pembuatan laporan keuangan menjadi suatu kebutuhan esensial untuk meningkatkan hasil usaha. Hal ini terutama relevan ketika UMKM mempertimbangkan langkah-langkah seperti mengajukan pinjaman ke bank. Pihak perbankan cenderung menilai kesehatan keuangan bisnis melalui laporan keuangan, dan semakin majunya UMKM serta kebutuhan akan modal memperkuat urgensi keteraturan dan ketertiban pembukuan keuangan secara berkala (Astuti, 2015).

Penyesuaian laporan keuangan melalui pengimplementasian Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil Menengah Makro (SAK EMKM) telah menjadi dasar dalam penyusunan pelaporan finansial bagi UMKM (Falah, 2018). Keberlakuan standar ini menunjukkan komitmen untuk memberikan panduan yang sesuai dengan karakteristik dan skala operasional UMKM. Pencatatan keuangan, sebagaimana disoroti oleh Andasari & Dura (2018), memiliki fungsi yang sangat vital. Lebih dari sekadar melacak untung dan rugi, fungsi pencatatan ini memberikan kemudahan dalam menata secara terperinci mengenai laba dan rugi yang didapatkan.

Laporan keuangan tidak hanya menjadi dasar, tetapi juga mempermudah para eksekutor usaha dalam menyusun pelaporan pajak usaha dan mengajukan kredit perbankan untuk meningkatkan modal usaha. Pelaporan finansial memiliki peran penting dengan menyediakan informasi terkait posisi finansial, kinerja, dan transformasi posisi finansial dari sebuah entitas. Informasi ini berdaya guna untuk pengguna dalam pengambilan keputusan ekonomi (Maith, 2013). Namun, rendahnya literasi dan pemahaman terkait pelaporan akuntansi dan pajak dapat menyebabkan pelaku usaha rumahan tidak mematuhi kewajiban pajak usaha (Mustofa et al., 2016; Syahdan & Rani, 2014).

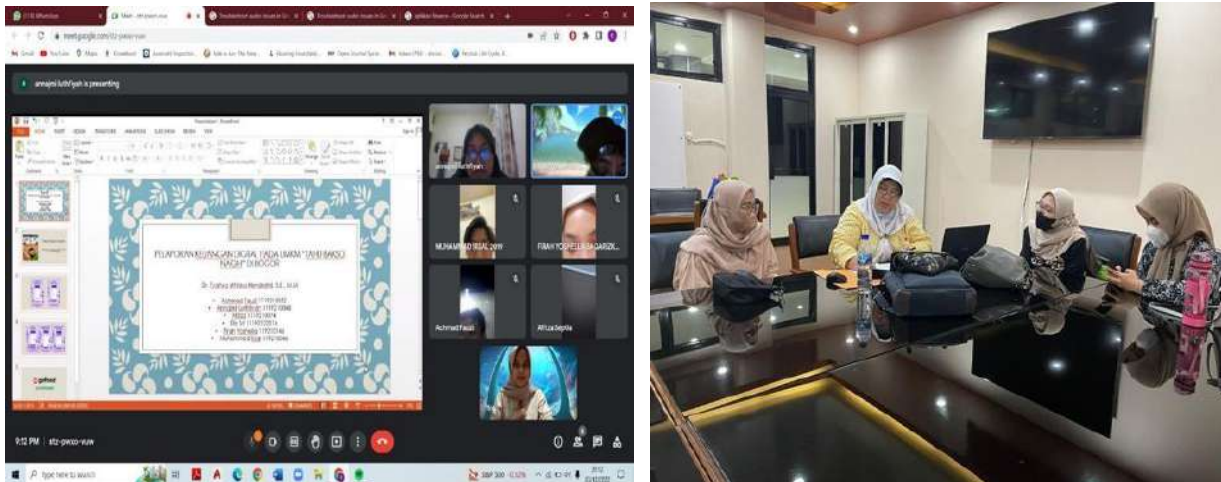
Pentingnya mengikuti perkembangan zaman, terutama di era Society 5.0 yang didorong oleh revolusi industri 4.0, tidak dapat diabaikan, terutama dalam konteks UMKM. Meskipun masih banyak UMKM yang menggunakan pelaporan keuangan tradisional dengan buku besar dan tangan, era digital telah merambah ke berbagai sektor industri. Oleh karena itu, kelompok kami bertujuan untuk memberikan edukasi tentang pelaporan keuangan digital kepada para pengusaha UMKM.

Pelaporan keuangan digital dapat memberikan kemudahan dan kepraktisan dalam mengelola dan menghitung laba rugi. Dengan menggunakan teknologi modern, seperti gadget yang praktis dan gampang dibawa ke mana-mana, para pengusaha UMKM bisa memanfaatkan kecanggihan teknologi untuk mempercepat dan mempermudah proses pelaporan keuangan. Edukasi ini diharapkan dapat membantu UMKM mengadopsi praktik pelaporan keuangan yang lebih efisien dan selaras dengan perkembangan zaman.

Berdasarkan latar belakang diatas maka judul jurnal kami adalah Pelaporan Keuangan Digital Pada UMKM Tahu Bakso Nagih di Bogor". Tujuan kegiatan yaitu : 1. Membantu untuk memudahkan sistem pengelolaan pelaporan keuangan UMKM, 2. Membangun kepedulian sosial pada mahasiswa, 3. Menerapkan IPTEKS pada konteks kemasyarakatan dan 4. Menumbuhkan nilai-nilai kepribadian positif. Adapun target luaran dari aktivitas KKN ini ialah: (1) Sasaran dari aktivitas ini ialah pelaku UMKM Tahu Bakso Nagih Di Bogor, (2) Kegiatan diharapkan dapat meningkatkan kemampuan yang dimiliki oleh pemilik serta karyawan dalam menyusun laporan keuangan dengan menggunakan aplikasi Teman bisnis.

METODE

Metode pelaksanaan yang kami lakukan yaitu melakukan diskusi bersama dengan dosen pembimbing lapangan untuk menyusun rencana program yang akan kami lakukan. Selanjutnya kami melakukan observasi survey langsung ke tempat UMKM “Tahu Bakso Nagih” hal tersebut dilakukan untuk memperoleh informasi secara akurat sehingga memperoleh identifikasi masalah yang dimiliki oleh UMKM tersebut. Kami mematangkan program kerja yang telah kami rancang sebelumnya dengan mempersiapkan materi yang akan disampaikan.



Gambar 1. Diskusi Dengan Dosen Pembimbing Lapangan sebelum KKN

Pelaksanaan KKN kami lakukan pada UMKM “Tahu Bakso Nagih” yang berada di Bogor, kegiatan pada hari pertama yang kami lakukan yaitu pengenalan terlebih dahulu serta menyampaikan maksud dan tujuan kedatangan kami, selanjutnya memberikan pemaparan materi mengenai laporan keuangan digital dan mengenalkan aplikasi Temanbisnis yang memudahkan pelaku usaha dalam membuat laporan keuangannya. Kami menjelaskan cara menggunakan aplikasi Temanbisnis dan pelatihan bagi pegawai dengan memberikan sebuah contoh soal untuk di input melalui aplikasi Temanbisnis, kami juga mendampingi pegawai tersebut jika terjadi kesulitan dalam menginput data pada aplikasi tersebut. Teman Bisnis merupakan aplikasi pencatatan keuangan yang membidik pelaku UKM. Salah satu fungsi untuk mengekspor laporan keuangan dalam bentuk excel dan pdf.

Kegiatan kami selanjutnya yaitu membuat video pelaksanaan kegiatan dengan merekam beberapa aktifitas yang kami lakukan selama KKN berlangsung. Setelah KKN pada UMKM “Tahu Bakso Nagih” kami menyusun laporan kegiatan yang nantinya akan di upload melalui website Universitas Pancasila (LMS) bersama dengan artikel, logbook harian dan video kegiatan. Menurut kelompok kami aplikasi teman bisnis karena aplikasi ini memberikan kemudahan seperti : (1) kemudahan untuk menggunakan /simple, (2) kecepatan akses dan (3) Hasilnya tepat sasaran dan informatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kuliah Kerja Nyata dilaksanakan pada tanggal 8 Desember 2022 sampai 15 Desember 2022 dengan lokasi berada di Bogor, Pelaksanaan diawali dengan melakukan observasi pembukuan yang dibuat oleh kedua UMKM tersebut. Setelah mengetahui sistematika dan prosedur pembukuan laporan keuangan UMKM tersebut secara tradisional, kami melakukan pengenalan aplikasi Temanbisnis kepada UMKM tersebut. Sehingga UMKM tersebut diharapkan dapat memahami penggunaan aplikasi Temanbisnis dan memiliki informasi keuangan yang lebih baik lagi sehingga tidak ada kesalahan dalam pencatatan keuangan. Melakukan pengenalan strategi marketing secara digital melalui media sosial dengan cara memberikan penjelasan berupa arahan sehingga kedepannya diharapkan dapat mencapai lebih banyak pelanggan.



Gambar 2. Foto Dengan Pengusaha UMKM Tahu Nagih

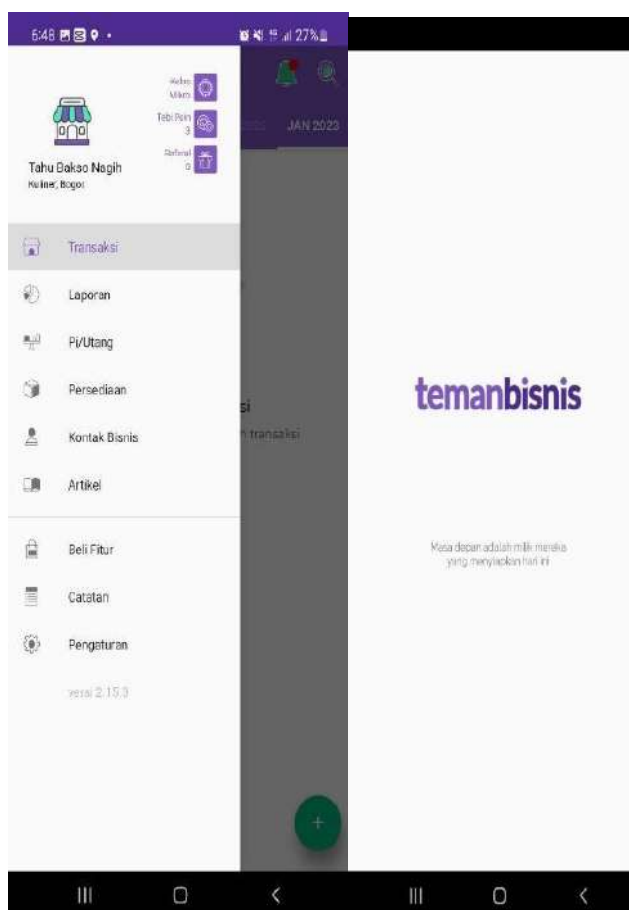


Gambar 3. Pendampingan untuk UMKM Tahu Nagih

Hasil dari pelaksanaan KKN kami adalah membantu pemilik UMKM dalam pembuatan laporan keuangan melalui aplikasi “Temanbisnis”. Pertama kali yang kami lakukan yaitu melakukan wawancara kepada pemilik umkm, hasil wawancara kepada pemilik UMKM yaitu “Tahu Bakso Nagih” sebagai berikut :

Tabel 1. Pelaksanaan Kegiatan

No.	Pelaksanaan Kegiatan	Yang Dihasilkan
1.	Pengenalan Aplikasi Temanbisnis	Pemilik UMKM mengetahui aplikasi Temanbisnis untuk pelaporan keuangan Tahu Bakso Nagih
2.	Memberikan pelatihan dasar dalam menjalankan aplikasi Temanbisnis	Mengajarkan kepada pemilik dan pegawai UMKM TahuBakso Nagih menggunakan aplikasi Temanbisnis untuk menyusun laporan keuangan secara digital.
3.	Membantu packing Tahu Bakso Nagih	Membantu mengemas produk (packing)
4.	Melatih pegawai menggunakan Aplikasi Temanbisnis dengan contoh soal	Pagawai Tahu Bakso Nagih mampu membuat laporan keuangan menggunakan aplikasi Temanbisnis.



Gambar 4. Cover depan Temanbisnis



Gambar 5. Fitur utama Temanbisnis



Gambar 6. Pencatatan Pengeluaran Dan Pemasukan



Gambar 7. Tampilan Hasil arus kas dan Laporan Laba/Rugi

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Pelaksanaan KKN pada UMKM “Tahu Bakso Nagih” merupakan kegiatan yang berisi program berupa kegiatan untuk mahasiswa agar dapat belajar secara langsung ke lapangan sehingga mahasiswa dapat membantu masyarakat menyelesaikan permasalahan pembuatan laporan keuangan yang masih sederhana diganti menjadi digital melalui penggunaan aplikasi *Teman Bisnis*.
2. Melalui program KKN mahasiswa bisa mendapatkan pengetahuan dan pengalaman baru tentang bagaimana cara membuat laporan posisi keuangan secara digital. UMKM “Tahu Bakso Nagih” sangat antusias dan tertarik terhadap pelatihan yang kami berikan. semua pihak mengharapkan terdapatnya kesinambungan hasil program KKN pada UMKM “Tahu Bakso Nagih”.
3. UMKM “Tahu Bakso Nagih” sangat antusias dan tertarik terhadap pelatihan yang kami berikan. Semua pihak mengharapkan terdapatnya keberlanjutan hasil program KKN pada UMKM “Tahu Bakso Nagih”.

Saran

Berdasarkan hasil pelaksanaan yang dilakukan oleh kelompok 10, pada 7 - 14 Desember 2022, terdapat saran bagi para pihak pelaksana KKN, sebagai berikut:

1. Pemberian dukungan dari pelaku UMKM sangat penting untuk menyelesaikan program KKN
2. Mahasiswa mempersiapkan semuanya secara matang baik secara renacan program, fisik, mental, dan kemampuan kognitif yang sangat dipergunakan untuk menunjang tercapainya tujuan program.

DAFTAR PUSTAKA

- Andarsari, P. R., & Dura, J. (2018). Implementasi pencatatan keuangan pada usaha kecil da menengah. *Jurnal Ilmiah Bisnis dan Ekonomi Asia*, 12(1), 59-65.
- Astuti, H,W, 2015. Penerapan Jurnal Akuntansi sederhana Dalam menghasilkan laba Usaha Pada Bisnis Pengharum Laundry. *Jurnal Teknologi Informasi dan bisnis Pengabdian Masyarakat Darmajaya*, Vol 1 No.2, hal 92-107
- Falah, R. (2018). Analisis Tingkat Pemahaman dan Tingkat Kesiapan UMKM dalam Implementasi SAK EMKM dalam Pelaporan Keuangan di Kota Padang (Doctoral dissertation, Universitas Andalas).
- Gunasti dan Supriyati, 2019. Accounting and Tax kowledge Bagi Usaha Kecil dan Menengah Sub Sektor Jasa. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, Vol 3 No.1 Februari 2019, hal1-7
- Hadiwardoyo, Wibowo. (2020). *Kerugian Ekonomi Nasional Akibat Pandemi Covid-19. Journal of Business & Entrepreneurship*, 2(2), 83-92.
- Hafni, R., & Rozali, A. (2017). Analisis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (umkm) terhadap Penyerapan Tenaga Kerja di Indonesia. *Ilmu Ekonomi Dan Studin Pembangunan*.
- Jamkrindo. (2015). *Kriteria Usaha Makro, Kecil dan Menengah Menurut UU No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM*. BUMN.Go.Id.
- Maith, H. A. (2013). Analisis Laporan Keuangan dalam Mengukur Kinerja Keuangan pada PT. Hanjaya Mandala Sampoerna Tbk. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 1(3).
- Mustofa, F. A., Kertahadi, Maulinarhadi, M. (2016). Pengaruh Pemahaman Peraturan Perpajakan, Tarif Pajak dan Asas Keadilan Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak (Studi pada Wajib Pajak Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang Berada Di Wilayah Kerja Kantor Pelayanan Pajak Pratama Batu Setelah Diberlakukannya Peratu. *Jurnal Mahasiswa Perpajakan*, 8(1).
- Panjaitan, R.E., Saragih, R.S., Pardede, H .D., & Simarmata, H.M.P. (2018). Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Petani Jamur di Kecamatan Sitalasari Pematang Siantar. *CARADDE : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 57-61
- Ross, S. Westerfield, R.& Jordan, B. 2000. *Modern Financial Corporate*. Mc Graw Hill.
- Setyrini, Istiningrum, Nugroho, Dan Sagoro, 2010. Pelatihan akuntansi UMKM bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Kinerja Keuangan Perusahaan. Yogyakarta.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun. (2003). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003*.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun. (2008). *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008. 1*.

MENGHITUNG ANGKA: MENGOPTIMALKAN MARGIN KEUNTUNGAN MELALUI STRATEGI HPP DAN HARGA JUAL

Eka Sudarmaji^{1*}, Nana Nawasiah²,
Tyahya Whisnu Hendratni³, Shinta
Budi Astuti⁴, Aulia Keiko⁵, Trisnani
Indriati⁶

^{1,2,3,4,5,6} Fakultas Ekonomi dan
Bisnis, Universitas Pancasila,
Jakarta, Indonesia

Artikel

Diterima : 31 Maret 2023

Disetujui : 05 April 2024

Terbit : 29 Februari 2024

*Email :

esudarmaji@univpancasila.ac.id

Abstrak

Pengabdian ini bertujuan untuk penentuan harga jual nasi box, karena dengan teknik perhitungan untuk menemukan harga yang tepat dapat meningkatkan profit. Biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Ada 3 komponen dalam biaya produksi yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku, dibagi menjadi dua yaitu biaya bahan baku langsung dan biaya bahan baku tidak langsung. Yang dimasukkan dalam kategori biaya bahan baku adalah biaya atas bahan yang digunakan untuk menghasilkan produk jadi dan secara fisik menjadi bagian dari produk jadi tersebut. Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar tenaga kerja langsung yang bersentuhan langsung dalam proses produksi. Pelaksanaan pengabdian pada mitra selama periode waktu pengabdian dapat dilakukan dengan baik, dan tim pengabdian membantu dalam Menyusun format untuk pencatatan harga pokok produk dan nantinya akan digunakan untuk penentuan harga.

Kata Kunci: Kuliner, Harga Jual, Harga Pokok Penjualan, Packaging

Abstract

This community service aims to determine the selling price of box lunches, by using a calculation technique to find the right price can increase profits. Production costs are the expenses incurred to the process of raw materials into finished products ready for sale. There are three components in production costs, namely raw material costs, labor costs, and factory overhead costs. Raw material costs are divided into two categories: direct raw material costs and indirect raw material costs. Direct raw material costs include the cost of materials used to produce the finished product and physically become part of the finished product. Direct labor costs are the expenses paid to the directly involved workers in the production process. The implementation of this service with partners during the service period can be done well, and the community service team assists in creating a format for recording the cost of goods sold, which will later be used to determine the selling price.

Keywords: Culinary, Selling Price, Cost of Goods Sold, Packaging.

PENDAHULUAN

Bisnis makanan sehat pada saat ini, memang sedang mengalami tren naik yang signifikan. Sehingga menciptakan peluang usaha baru yang menjanjikan. Hal ini bisa terjadi, karena pandemic yang melanda secara global telah banyak mengubah pandangan dan pola hidup banyak orang ke arah lebih sehat. Permintaan akan kebutuhan makanan sehat tersebut, ternyata bisa dibaca oleh para pebisnis muda yang ingin memulai usaha. Dengan begitu, banyak bisnis baru di bidang makanan sehat yang bermunculan di tengah masyarakat. Akan tetapi, jumlah pelaku usaha bidang ini belum bisa mengakomodasi semua permintaan pesanan makanan sehat yang tinggi di masyarakat. Keuntungan yang bisa diraup di bidang usaha ini cukup menjanjikan sebab bahan baku yang mudah didapat serta harga yang relative murah. Terlampir adalah Gambar usaha Mitra Binaan.



Gambar 1. Usaha Nasi Kotak

Usaha bisnis ini memang baru dijalankan oleh Elnata Bela (Belfit Kitchen). Elnata Bela (Belfit Kitchen) memiliki keinginan untuk menjual makanan sehat. Alasannya karena saat ini banyak sekali makanan yang dijual tanpa memperhatikan nilai-nilai kesehatannya. Para penjual kebanyakan hanya asal-asalan berdagang, yang penting mendapatkan keuntungan yang besar. Oleh karena itu Elnata Bela memberanikan diri untuk mencoba berbisnis nasi Diet merah. Nasi merah merupakan konsumsi favorit di kota-kota besar, apalagi yang sedang mengetrapkan diet. Banyak peluang bisnis makanan sehat yang bisa dilakukan. Kreatifitas dan inovasi resep adalah kunci untuk membuat menu makanan sehat dapat dijual dan diminati masyarakat. Salah satu contoh adalah bisnis nasi boc dengan lauk sehat. Nasi box

sehat saat ini banyak digemari dan diminati oleh banyak kalangan terutama kalangan para pekerja kantoran yang ingin mendapatkan asupan makanan sehat dikantor. Nasi box sehat mitra kami adalah terdiri dari nasi merah , ayam panggang, sayur (wortel dan buncis) dan sambel 2 rasa. Lokasi usaha adalah di Srengseng Sawah , Jagakarsa, Jakarta Selatan. adalah Bisnis ini cukup menjanjikan dan tinggi peminat. Hambatan yang timbul dari dalam diri pelaku usaha berupa pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha dalam berbisnis. Banyak pelaku usaha yang belum mencapai target

Dalam industri kuliner, menentukan harga jual produk adalah krusial untuk keberhasilan bisnis. Harga jual harus tidak hanya menutupi biaya barang yang terjual (COGS) tetapi juga memberikan margin keuntungan yang wajar. Salah satu faktor yang dapat memengaruhi harga jual adalah biaya kemasan.

Kemasan adalah aspek penting dari produk kuliner karena membantu menjaga kualitas dan memperpanjang umur simpan produk. Namun, biaya bahan kemasan harus dipertimbangkan dalam strategi penetapan harga. Menurut penelitian oleh Huang et al. (2019), biaya kemasan dapat memengaruhi harga jual produk. Studi menemukan bahwa biaya bahan kemasan yang lebih tinggi menyebabkan harga jual produk menjadi lebih tinggi. Oleh karena itu, bisnis perlu menyeimbangkan kualitas kemasan dengan harga untuk memastikan produk tetap terjangkau bagi pelanggan.

Faktor lain yang memengaruhi harga jual produk kuliner adalah biaya barang yang terjual. COGS adalah biaya semua bahan yang digunakan untuk membuat produk. Menghitung COGS penting karena membantu menentukan harga jual minimum yang menutupi biaya produksi. COGS juga membantu mengidentifikasi produk yang paling menguntungkan untuk ditawarkan. Studi oleh Liao et al. (2021) menemukan bahwa mengontrol biaya bahan baku dapat sangat memengaruhi profitabilitas bisnis kuliner. Ini berarti bahwa bisnis harus fokus pada pengurangan biaya bahan baku untuk meningkatkan margin keuntungan mereka.

Selain COGS dan kemasan, bisnis juga harus mempertimbangkan persaingan saat menetapkan harga jual mereka. Studi oleh Jin et al. (2019) menemukan bahwa persaingan di pasar memengaruhi strategi harga bisnis kuliner. Studi menemukan bahwa bisnis cenderung menurunkan harga mereka ketika menghadapi persaingan yang intens. Oleh karena itu, bisnis perlu memantau persaingan di pasar dan menyesuaikan strategi penetapan harga mereka sesuai.

Secara keseluruhan, harga jual produk kuliner adalah faktor penting dalam menentukan keberhasilan bisnis. Bisnis perlu mempertimbangkan biaya kemasan, COGS, dan persaingan saat menetapkan harga jual mereka. Dengan menyeimbangkan faktor-faktor ini, bisnis dapat menetapkan harga yang wajar yang menutupi biaya dan memberikan margin keuntungan yang wajar. Penting untuk dicatat bahwa harga tidak boleh ditetapkan terlalu tinggi karena dapat menghalangi pelanggan membeli produk. Sebaliknya, menetapkan harga terlalu rendah dapat menyebabkan kerugian. Dengan menemukan keseimbangan yang tepat, bisnis dapat berkembang di industri kuliner yang kompetitif.

Dari hasil wawancara yang dilakukan dengan pemilik Belfit Kitchen adalah bahwa selama ini produk dijual cara marketplace (Instagram dan open PO). Sehingga jumlah penjualan tidak maksimal. Permasalahan yang kedua adalah dalam menentukan harga jual hanya dilakukan dengan proses yang sederhana tanpa melakukan perhitungan yang detail dan tanpa menentukan harga pokoknya. Oleh karena itulah maka, permasalahan yang akan diangkat dalam kegiatan pendampingan pengabdian kali ini adalah :

1. Bagaimanakah menentukan harga pokok ?
2. Bagaimana bentuk packaging yang sehat , menarik dan murah?
3. Bagaimana melakukan manajemen biaya supaya biaya produk menjadi optimal ?

KAJIAN TEORI

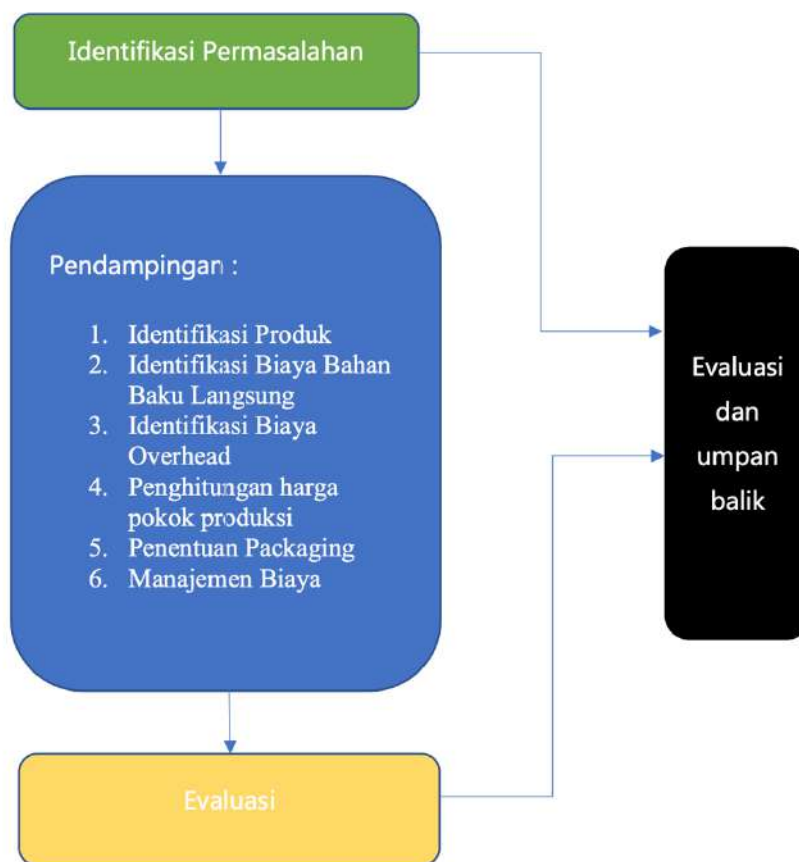
Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Produk merupakan dua faktor penting dalam bisnis manufaktur dan perdagangan. Harga Pokok Produksi (HPP) mencakup semua biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi, sementara Harga Jual Produk (HJP) adalah harga yang dikenakan pada produk tersebut saat dijual. Oleh karena itu, pemilik bisnis harus memperhatikan keseimbangan antara HPP dan HJP agar dapat memperoleh keuntungan yang diinginkan. Beberapa penelitian telah dilakukan untuk mengetahui bagaimana bisnis dapat mengoptimalkan HPP dan HJP mereka. Sebagai contoh, Chan et al. (2017) melakukan studi perbandingan antara sistem biaya tradisional dan sistem biaya berbasis aktivitas untuk penghitungan HPP. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa penggunaan sistem biaya berbasis aktivitas dapat memberikan informasi yang lebih akurat dan relevan dalam menghitung HPP daripada sistem biaya tradisional.

Selain itu, Yusuf dan Razak (2020) melakukan penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi biaya produk dan strategi penetapan harga pada bisnis kecil dan menengah di Nigeria. Studi ini menemukan bahwa biaya bahan baku, tenaga kerja, dan pengeluaran operasional merupakan faktor utama yang mempengaruhi HPP, sedangkan harga pasar dan persaingan merupakan faktor utama yang mempengaruhi HJP. Hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa pemilik bisnis harus mempertimbangkan faktor-faktor tersebut dalam menetapkan harga jual produk agar dapat memperoleh keuntungan yang diinginkan. Hal ini sejalan dengan temuan Van der Vorst dan Trienekens (2019) yang menunjukkan bahwa dalam rantai pasokan makanan, penetapan harga harus mempertimbangkan biaya produksi, biaya logistik, dan faktor-faktor lain seperti kualitas produk dan permintaan pasar.

Pada akhirnya, untuk mengoptimalkan HPP dan HJP, pemilik bisnis harus menggunakan metode penghitungan biaya yang akurat dan mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi harga pasar dan persaingan di pasar yang dituju. Pemilik bisnis juga harus memperhatikan kualitas produk dan kepuasan pelanggan sebagai faktor penting dalam penetapan harga produk mereka. Dengan demikian, pemilik bisnis dapat memperoleh keuntungan yang diinginkan dan menjaga keberlangsungan bisnis mereka di pasar yang semakin kompetitif.

METODE

Dalam upaya mengatasi permasalahan HPP dan HJP agar dapat menentukan harga jual yang benar adalah melalui beberapa tahap, seperti yang ada didalam gambar 2 dibawah.



Gambar 2. Tahapan melakukan Konsultasi dan Pemecahan Masalah

Ada empat tahap didalam upaya pendampingan mitra binaan, yaitu tahap Identifikasi Permasalahan, tahap Pendampingan, tahap Evaluasi dan tahap Evaluasi dan umpan balik. Pada tahap akhir yaitu tahap evaluasi dan umpan balik ini, pengabdian mengasumsikan bahwa mitra/ pelaku usaha sudah memahami perhitungan dalam menentukan HPP dan harga jual. Oleh karena itu pada tahap ini, pengabdian melakukan post-test melalui pendampingan membantu pelaku usaha dalam menghitung HPP dan harga jual produknya. Pada tahap ini terdapat indikator keberhasilan yang ingin dicapai pengabdian dalam merealisasikan programnya, dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. indikator keberhasilan Pengabdian

Sebelum Pendampingan	Indikator Keberhasilan	Tolak Ukur
Peserta tidak memahami pentingnya menghitung HPP dan harga jual.	Pengetahuan peserta mengenai pentingnya menentukan HPP dan harga jual.	Peserta memahami pentingnya menentukan HPP dan harga jual.
Peserta tidak memahami dan kurang terampil dalam menghitung HPP dan harga jual	Pengetahuan dan kemampuan peserta dalam menentukan HPP dan harga jual	Peserta memahami dan mampu menentukan HPP dan harga jual.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Permasalahan yang dihadapi oleh pemilik ada tiga permasalahan utama. Permasalahan pertama adalah bahwa selama ini produk dijual dengan harga berdasarkan jumlah bahan yang dibelanjakan dan dengan penentuan dasar harga kira-kira dan yang penting tidak rugi. Permasalahan kedua adalah Packaging terlalu mahal. Permasalahan yang ketiga adalah dalam menentukan harga jual hanya dilakukan dengan proses yang sederhana tanpa melakukan perhitungan yang detail dan tanpa menentukan harga pokoknya. Permasalahan utama yang dihadapi adalah penentuan harga, oleh karena itu tim pengabdian melakukan pendampingan untuk membantu dalam menetapkan harga untuk masing-masing produk yang dihasilkan. Tahapan yang dilakukan adalah:

1. Melakukan identifikasi biaya bahan baku yang digunakan dalam proses pembuatan produk. Melakukan penghitungan biaya tenaga kerja langsung, yang selama ini tidak pernah dipertimbangkan sebagai komponen biaya.
2. Melakukan identifikasi biaya overhead, hal ini perlu dilakukan karena selama ini proses produksi dilakukan di rumah dan tidak ada pemisahan antara biaya overhead rumah tangga dan overhead dari produksi
3. Cara menghitung harga jual nasi box adalah dengan menghitung persentase biaya makanan , yaitu $\text{harga bahan dibagi harga jual} = \text{persentase biaya bahan}$. Persentase yang ideal antara 28 % hingga 35 % . Usahkan mendapatkan persentase serendah mungkin dengan catatan bahwa kualitas makanan tetap terjamin,

Permasalahan kedua mengenai pemilihan bentuk packaging. Kendalanya adalah mahalnnya biaya packaging. Hal yang bisa dilakukan adalah pilih packaging dengan ukuran lebihkecil. Permasalahan ketiga mengenai Bagaimana melakukan manajemen biaya supaya biaya produk menjadi optimal? Berdasarkan identifikasi awal untuk membantu penentuan harga, kesulitan terbesar adalah ketidak stabilan harga bahan baku. Hal yang bisa dilakukan adalah menyiapkan persediaan, kendala yang dihadapi untuk persediaan ini adalah dana. Oleh karena itu, yang bisa dilakukan adalah, proses produksi menggunakan system preorder (PO), hal ini dilakukan untuk meminimalkan biaya persediaan dan biaya simpan.

Untuk menentukan harga yang paling sesuai untuk nasi ayam, bisnis perlu melakukan analisis yang mendalam terhadap pasar sasaran dan pesaingnya. Mereka dapat memulainya dengan meneliti harga hidangan nasi ayam serupa di pasar dan membandingkannya dengan biaya produksi mereka. Mereka juga perlu mempertimbangkan kualitas bahan-bahan, seperti nasi, ayam, dan rempah-rempah, serta kemasan dan penyajian.

Selain itu, bisnis dapat melakukan survei atau focus group untuk memahami preferensi dan kesiapan bayar pelanggan mereka. Mereka juga dapat menganalisis pola pembelian dan umpan balik dari pelanggan mereka saat ini untuk menyesuaikan strategi penetapan harga mereka.

Secara keseluruhan, harga yang paling sesuai untuk nasi ayam akan seimbang antara biaya produksi dan kesiapan bayar pelanggan. Bisnis perlu mempertimbangkan berbagai faktor yang mempengaruhi harga jual dan terus memantau serta menyesuaikan strategi penetapan harga mereka untuk tetap kompetitif dan menguntungkan. Berikut adalah ilustrasi perhitungan HPP.

Ilustrasi Perhitungan HPP :

Memproduksi 40 box dalam 1 bulan , dengan rincian biaya : (di kerjakan sendiri):

- Biaya Bahan Baku : Rp 1.000.000,-
- Total Biaya Produksi: Rp 1.000.000,-

Maka HPP perbox = Total biaya produksi/ jml produk yang dihasilkan

- $HPP = Rp\ 1.000.000 / 40\ boks$
- $HPP = Rp\ 25.000,- / box$

Berdasarkan biaya produksi, harga jual yang sesuai untuk nasi ayam akan berada di sekitar Rp 25.000 - Rp 30.000 untuk memberikan margin keuntungan yang wajar bagi bisnis. Namun, harga jual akhir juga dapat tergantung pada berbagai faktor seperti persaingan di pasar, lokasi, dan pelanggan target. Penting bagi bisnis untuk melakukan riset pasar dan mempertimbangkan faktor-faktor ini dalam menentukan harga jual mereka.

SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Setelah diadakan kegiatan pendampingan . mitra kami menjadi semakin yakin bahwa penetapan harga pokok yang dilakukan sudah sesuai dan bisa mendatangkan keuntungan. Kegiatan PKM telah terlaksana dengan baik serta berjalan lancar. Hal ini dibuktikan dengan hasil evaluasi yang menunjukkan mitra mengalami peningkatan pemahaman terhadap arti pentingnya menghitung harga pokok dan mampu mengimplementasikan perhitungan harga pokok dalam menjalankan usaha, Pemilihan packaging yang sehat dan lebih murah dari sebelumnya. Dengan berakhirnya kegiatan pengabdian ini diharapkan pelaku usaha mampu menentukan biaya produksi dan harga jual dengan baik agar pelaku usaha mencapai keuntungan yang diharapkan.

Saran

Sebaiknya mitra /pelaku usaha disarankan untuk menerapkan dan mengimplementasikan pengetahuan yang sudah didapatkan dari kegiatan pengabdian ini. Hal tersebut bertujuan untuk melihat efektivitas perhitungan biaya produksi terhadap usaha yang dimiliki. Sebaiknya hasil dari kegiatan ini juga dapat terus diimplementasikan untuk menunjang perkembangan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

Chan, Y. L., Ong, T. S., & Teh, B. H. (2017). The comparison of traditional cost system versus activity-based costing system for pricing decision. *Procedia Engineering*, 182, 117-124.

- Huang, C., Liu, J., & Yang, Y. (2019). Impact of packaging cost on product pricing strategy. *Industrial Engineering and Management Systems*, 18(3), 313-320.
- Jin, X., Chen, Y., Wang, J., & Sun, S. (2019). The price strategy of catering industry under market competition: A game analysis. *Journal of Foodservice Business Research*, 22(5), 503-516.
- Liao, C. H., Chiu, Y. L., & Chiu, Y. H. (2021). Exploring the determinants of profitability in the restaurant industry. *Journal of Foodservice Business Research*, 24(1), 17-34.
- Van der Vorst, J. G. A. J., & Trienekens, J. H. (2019). Pricing in food supply chains: A review of research in the last decade. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 51, 205-215.
- Yusuf, H., & Razak, D. A. (2020). Factors affecting product cost and pricing strategy of small and medium enterprises in Nigeria. *Journal of Economics and Business*, 3(2), 118-126.

PENDAMPINGAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN PESANTREN DENGAN APLIKASI SANTRI

Dewi Febriani^{1*}, Sigid Eko
Pramono², Rochania Ayu
Yunanda³, Sulhani⁴, Grandis
Imama Hendra⁵, Putri Syifa
Amalia⁶, Rahma Wiyajanti⁷,
Sugiyarti Fatma Laela⁸

^{1,2,3,4,5,6,7,8} Jurusan Akuntansi
Syariah, Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Syariah, Institut Agama
Islam Tazkia, Bogor, Indonesia

Artikel

Diterima : 15 Agustus 2023

Disetujui : 05 Januari 2024

Terbit : 29 Februari 2024

*Email :

dewifebriani@tazkia.ac.id

Abstrak

Laporan ini bertujuan untuk meningkatkan literasi tentang pedoman laporan keuangan pesantren; memberikan pelatihan penggunaan aplikasi SANTRI, dan mendampingi pesantren dalam penyusunan laporan keuangan sesuai standar PSAK yang berlaku. Kegiatan pendampingan dilakukan selama enam bulan dengan melibatkan pesantren di Bogor dan Tangerang, dan memilih lima pesantren yang memiliki komitmen yang tinggi untuk program penyusunan laporan keuangan. Kegiatan diselenggarakan dalam bentuk webinar/workshop tentang Pedoman Akuntansi Pesantren, pelatihan aplikasi SANTRI untuk admin pesantren, dan kegiatan pendampingan implementasi aplikasi SANTRI pada pesantren terpilih. Dari kegiatan webinar/workshop Pedoman Akuntansi Pesantren terlihat peningkatan pemahaman peserta tentang akuntansi pesantren yang ditunjukkan meningkatnya rata-rata nilai *post-test*. Setelah pelaksanaan pelatihan software SANTRI juga terlihat antusiasme peserta untuk mengikuti kegiatan pendampingan penyusunan laporan keuangan. Namun dari 266 peserta yang mendaftar untuk kegiatan pendampingan, hanya lima pesantren terpilih terdapat dua Pesantren yang berhasil mengikuti kegiatan hingga penyusunan saldo awal laporan keuangan dengan aplikasi SANTRI. Beberapa kendala yang dihadapi dalam proses PKM ini adalah kualitas sumber daya manusia (SDM) pesantren yang kurang memadai untuk penggunaan aplikasi SANTRI, kurangnya koordinasi antara pengurus pesantren dan pihak yayasan, kendala pelaksanaan pendampingan yang dilaksanakan secara online serta kendala teknis terkait sulitnya mengidentifikasi aset-aset pesantren.

Kata Kunci: Pedoman Akuntansi Pesantren, Software SANTRI, Standar Akuntansi

Abstract

This report aims to increase literacy on pesantren reporting guidelines; provide the use of the SANTRI application, and assist pesantren in preparing financial reports according to applicable PSAK standards. The mentoring activity was carried out for six months by involving pesantren in Bogor and Tangerang, and selecting five pesantren that had a high commitment to the financial report preparation program. Activities were held in the form of webinars/workshops on Islamic Boarding School Accounting Guidelines, SANTRI application training for pesantren admins, and mentoring activities for implementing SANTRI applications in selected pesantren. From the webinar/workshop on Islamic Boarding School Accounting Guidelines, participants' understanding of Islamic boarding school accounting showed an increase in the average post-test score. After the implementation of the SANTRI software, the participants also seemed enthusiastic to take part in mentoring activities for the preparation of financial reports. However, of the 266 participants who registered for mentoring activities, only five selected Islamic Boarding Schools there were two Islamic Boarding Schools that successfully participated in the activities to the preparation of the initial financial report using the SANTRI application. Some of the obstacles faced in this PKM process are the inadequate quality of pesantren human resources (HR) for the use of the SANTRI application, lack of coordination between pesantren administrators and the foundation, implementation of online assistance and technical constraints related to the difficulty of identifying pesantren assets.

Keywords: Islamic Boarding School Accounting Guidelines, SANTRI Software, Accounting Standards

PENDAHULUAN

Pondok pesantren di Indonesia tersebar hampir di seluruh provinsi, kabupaten dan kota. Hingga tahun 2021, tercatat sebanyak 26.975 pesantren di seluruh Indonesia. Pesantren memiliki berbagai peran tidak hanya sebagai lembaga keagamaan, lembaga sosial kemasyarakatan, lembaga pendidikan namun juga sebagai lembaga yang berperan dalam menumbuhkan ekonomi masyarakat. Peran tersebut menyebabkan pesantren memiliki potensi yang luar biasa jika memiliki tata kelola yang baik. Pesantren sendiri saat ini tidak hanya bergerak di bidang pendidikan, banyak pesantren yang memiliki usaha di bidang pertanian, peternakan, perkebunan, maupun perdagangan yang mengandalkan dana dari santri maupun pemerintah. Namun sayangnya, saat ini sebagian besar pesantren belum memiliki sistem akuntansi yang standar dan berkualitas tinggi. Pencatatan dan pelaporan transaksi ekonomi pesantren masih sangat terbatas baik dari sisi kualitas maupun keluasan informasi yang terkandung didalamnya. Hal ini tentunya bertentangan dengan nilai-nilai Islam yang mengutamakan akuntabilitas dan transparansi dalam hal keuangan.

Salah satu bentuk dukungan untuk meningkatkan transparansi dan akuntabilitas pesantren yang merupakan bagian dari *good governance* di lingkungan pesantren, Bank Indonesia (BI) dan Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) telah menerbitkan Pedoman Akuntansi Pesantren¹. Melalui Pedoman Akuntansi Pesantren yang diterapkan pada yayasan pondok pesantren, diharapkan pondok pesantren mampu menyusun laporan keuangan sesuai dengan standar akuntansi keuangan yang berlaku umum di Indonesia². Diterbitkannya pedoman akuntansi pesantren pada tahun 2017 diikuti dengan pengembangan aplikasi Sistem Akuntansi Pesantren Indonesia (SANTRI) di tahun 2018, diharapkan mampu meningkatkan kualitas sistem pengelolaan keuangan dan pelaporan di lingkungan pesantren. Untuk lebih meningkatkan literasi mengenai sistem akuntansi yang baik dengan mengenalkan pedoman akuntansi pesantren dan aplikasi SANTRI, maka diperlukan rangkaian kegiatan yaitu sosialisasi Pedoman Akuntansi Pesantren, pelatihan penggunaan aplikasi SANTRI dan pendampingan penyusunan laporan keuangan pesantren bagi kalangan pesantren di Indonesia.

Melalui program pendampingan penyusunan laporan keuangan pesantren ini, kami berharap untuk dapat memberikan peran dalam mengembangkan Pesantren di Indonesia melalui sosialisasi dan pendampingan penyusunan laporan keuangan dengan mengacu pada pedoman akuntansi dan penggunaan aplikasi Santri. Selain itu, program ini juga merupakan strategi yang baik dalam meningkatkan literasi pengurus pesantren terhadap Pedoman Akuntansi Pesantren yang disusun. Bagi

¹ iai--bi-telah-menerbitkan-pedoman-akuntansi-pesantren (iaiglobal.or.id) dapat diakses di <https://web.iaiglobal.or.id/Berita-IAI/detail/iai--bi-telah-menerbitkan-pedoman-akuntansi-pesantren#gsc.tab=0>

² IAI & BI TELAH MENERBITKAN PEDOMAN AKUNTANSI PESANTREN – Accounting (binus.ac.id) di akses di <https://accounting.binus.ac.id/2019/02/28/iai-bi-telah-menerbitkan-pedoman-akuntansi-pesantren/>

pesantren sendiri, program pendampingan ini akan memberikan manfaat yang besar dalam meningkatkan akuntabilitas dan transparansi pelaporan keuangan lembaga. Pesantren dapat beralih dari pencatatan dan pelaporan manual atau tradisional yang belum terorganisir dengan baik menuju pelaporan yang lebih sistematis serta sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh IAI.

Solusi yang Ditawarkan

Dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, solusi yang ditawarkan dari proses pendampingan pada pesantren adalah sebagai berikut:

- a. Meningkatkan literasi melalui sosialisasi berupa webinar/ workshop pedoman laporan keuangan pesantren kepada pesantren di Indonesia;
- b. Memberikan pelatihan penggunaan aplikasi SANTRI kepada pesantren di Indonesia;
- c. Mendampingi pesantren dalam penyusunan laporan keuangan sesuai standar yang berlaku sesuai dengan dengan aplikasi SANTRI.

Target Luaran

Target luaran yang ingin dicapai dari kegiatan sosialisasi, pelatihan dan pendampingan penyusunan laporan keuangan ini adalah:

- a. Meningkatnya pengetahuan dan keterampilan akuntansi SDM Pesantren

Pendampingan ini juga meliputi pelatihan penggunaan aplikasi santri dan standar akuntansi keuangan yang terkait. Sehingga diharapkan pendampingan ini mampu meningkatkan pengetahuan dan keterampilan terhadap standar akuntansi keuangan dan aplikasi santri untuk penyajian laporan keuangan pesantren.

- b. Meningkatnya kualitas laporan keuangan pesantren

Penggunaan aplikasi Santri yang mengacu pada pedoman akuntansi pesantren diharapkan mampu meningkatkan kualitas laporan keuangan pesantren. Laporan keuangan pesantren dapat disajikan dengan tepat waktu, reliable, dan relevance serta memenuhi karakteristik kualitas laporan keuangan lainnya.

- c. Meningkatnya efisiensi dan efektifitas penyusunan laporan keuangan pesantren

Penggunaan aplikasi Santri dan pengetahuan SDM yang baik akan standar akuntansi keuangan diharapkan mampu meningkatkan efisiensi dan efektifitas penyusunan laporan keuangan pesantren. Sehingga informasi keuangan pesantren dapat disajikan secara tepat waktu guna pengambilan keputusan pihak-pihak yang berkepentingan secara cepat.

- d. Meningkatnya akuntabilitas pesantren

Luaran utama dari pendampingan ini adalah disajikannya laporan keuangan pesantren sesuai dengan standar akuntansi keuangan dengan menggunakan aplikasi santri. Penyajian laporan keuangan yang sesuai dengan standar akuntansi keuangan diharapkan mampu memberikan kepercayaan kepada para pemangku kepentingan pesantren atas pengelolaan keuangan pesantren

yang baik. Selain itu pengukuran kinerja keuangan pesantren juga dapat dilakukan secara berkala dengan basis data dan informasi yang valid dan dapat diandalkan.

METODE

Berdasarkan target luaran yang telah dikemukakan, maka dalam kegiatan PKM ini metode yang ditawarkan untuk merealisasikan program PKM ini dijadikan dalam beberapa bentuk kegiatan, di antaranya adalah sebagai berikut ini:

a. Webinar/ Workshop Pedoman Akuntansi Pesantren.

Tujuan diadakannya webinar tentang Pedoman Akuntansi Pesantren ini adalah sebagai langkah awal untuk sosialisasi kembali adanya standar akuntansi yang perlu diterapkan oleh pesantren. Kegiatan webinar ini akan mengundang pesantren-pesantren yang ada di Indonesia.

b. Pelatihan aplikasi SANTRI untuk admin pesantren.

Kegiatan pelatihan aplikasi SANTRI ini merupakan *follow up* dari kegiatan webinar. Dimana peserta pelatihan ini adalah lima pesantren terpilih yang berlokasi di Indonesia khususnya Jawa Barat yang memiliki komitmen untuk menerapkan akuntansi pesantren dan menggunakan aplikasi SANTRI.

c. Pendampingan implementasi aplikasi SANTRI pada pesantren terpilih

Pendampingan akan dilakukan oleh tim pendampingan untuk pesantren-pesantren yang terpilih.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan kepada masyarakat merupakan salah satu bentuk tridharma perguruan tinggi dan hal ini secara tidak langsung menjadi tugas dari Institut Agama Islam Tazkia dalam menyebarluaskan pengetahuan dan memberikan manfaat kepada masyarakat. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh program studi Akuntansi Syariah, Institut Agama Islam Tazkia ini berbentuk webinar/ *workshop*, training, dan pendampingan. Uraian hasil pelaksanaan kegiatan dapat dijabarkan sebagai berikut.

Webinar/ Workshop Pedoman Akuntansi Pesantren

Tujuan diadakannya webinar tentang Pedoman Akuntansi Pesantren ini adalah sebagai langkah awal untuk sosialisasi standar akuntansi yang dapat diterapkan oleh pesantren. Kegiatan webinar ini diikuti oleh pesantren-pesantren seluruh Indonesia secara online. Total peserta webinar sebanyak 392 yang merupakan perwakilan dari pesantren-pesantren di Indonesia.

Webinar ini diselenggarakan oleh Program Studi Akuntansi Syariah bekerjasama dengan Program Studi Magister Akuntansi Syariah Institut Agama Islam Tazkia pada tanggal 19-20 Januari 2022. Acara ini dibuka dengan sambutan dari Rektor Institut Tazkia, Assoc. Prof. Dr. Murniati Mukhlisin, M.Acc., CFP. Ibu Murniati Mukhlisin menyampaikan bahwa penting mengajarkan akuntansi sejak dini kepada para siswa dan santri. Sambutan berikutnya disampaikan oleh Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Syariah Institut Tazkia, Assoc. Prof. Dr. Achmad Firdaus, M.Si. Bapak Achmad Firdaus

menyampaikan bahwa kunci keberhasilan pendidikan akuntansi syariah ada di pesantren. Pesantren sebagai lembaga yang mengajarkan nilai-nilai Islam, sudah selayaknya juga mempraktikkan pencatatan laporan keuangan berdasarkan metode dalam akuntansi syariah. Tidak hanya itu, sistem yang berjalan di pesantren seharusnya juga tetap bisa bertahan, walaupun pendiri awal pesantren sudah meninggal atau berganti. Hal ini menunjukkan bahwa pesantren berhasil melanjutkan kemaslahatan yang terus mengalir dan membawa banyak manfaat.

Pedoman akuntansi pesantren merupakan salah satu langkah yang diambil oleh Bank Indonesia dalam rangka mewujudkan visi Indonesia sebagai pusat ekonomi dan keuangan syariah dunia. Seperti yang disampaikan oleh narasumber pertama Bapak Dr Sigid Eko Pramono, SE Ak, MIBA, CA, penguatan ekonomi syariah di Indonesia salah satunya dimulai dari Program Pengembangan Kemandirian Ekonomi Pesantren. Pada umumnya, pesantren memiliki aliran dana dari iuran pendidikan yang dibayarkan oleh para santri, usaha mandiri pesantren, dan juga wakaf. Pedoman ini dibuat untuk memudahkan pengelolaan asset dan juga transaksi operasional pesantren. Seringkali pesantren menghadapi kesulitan ketika ingin mengetahui mengenai berapa total dana yang diterima, berapa total dana yang dikeluarkan untuk kegiatan pendidikan, bahkan berapa jumlah total utang dan piutang yang dimiliki pesantren.

Pedoman Akuntansi Pesantren disusun sebagai hasil kerja sama antara Bank Indonesia dan Ikatan Akuntan Indonesia pada tahun 2017 dan diperbaharui di tahun 2020. Pada tahun 2018, Bank Indonesia menginisiasi aplikasi SANTRI (Sistem Akuntansi Pesantren Indonesia). Aplikasi ini adalah sistem pencatatan transaksi keuangan pesantren berbasis pedoman akuntansi pesantren. Tujuannya adalah untuk mengelola transaksi keuangan dan administrasi siswa pesantren serta memudahkan proses kontrol transaksi keuangan dari sisi unit bisnis dan pembayaran biaya pendidikan santri.

Dr. Sigid Eko Pramono, yang juga selaku inisiator Pedoman Akuntansi Pesantren dan aplikasi SANTRI menambahkan, jika kunci sukses penerapan pedoman ini ada pada pimpinan pondok pesantren. Pimpinan pondok pesantren harus berkomitmen untuk melakukan pemisahan harta yayasan/pesantren dan harta pimpinan pondok. Tanpa komitmen yang kuat, pelaksanaan penerapan pedoman ini akan sulit dilakukan.

Pedoman Akuntansi Pesantren mengacu pada PSAK 112 mengenai akuntansi wakaf dan ISAK 35 mengenai penyajian laporan keuangan entitas berorientasi non laba. Dalam paparannya, narasumber kedua Ibu Dr. Dr. Sugiyarti Fatma Laela, M.Buss. Acc., CMA. CIBA menyampaikan pengakuan, pengukuran, penyajian dan pengungkapan transaksi wakaf, merujuk pada PSAK 112. Pesantren sejak dulu hidup dan berkembang berkat dukungan masyarakat. Lahan tanah yang di atasnya didirikan bangunan umumnya tanah-tanah wakaf. Lebih lanjut, badan hukum yang menaungi pesantren, pada umumnya adalah yayasan. Menilik dari tujuannya, yayasan tidak mencari profit atau keuntungan, namun demikian diperbolehkan memperoleh pendapatan dari badan usaha yang didirikan. ISAK 35 mengatur mengenai penyajian Laporan Keuangan Entitas yang berorientasi Non Laba.

Dalam kaitannya dengan standar keuangan, pesantren sebagai suatu entitas, harus memahami tiga hal penting berikut ini. Pertama mengenai Pengakuan (*Recognition*). Pesantren harus memahami kapan sebuah transaksi boleh dicatat dan diakui dalam laporan keuangan. Berikutnya, mengenai Pengukuran (*Measurement*). Setelah mengidentifikasi transaksi yang akan dilaporkan, pesantren diharapkan mampu mengukur besaran transaksi yang akan dicatat, khususnya transaksi berupa aset non moneter/bukan berbentuk uang. Tahapan selanjutnya bagaimana cara melaporkan dan menyajikan transaksi tersebut sesuai standar (*disclosure*). Pada paparannya, Ibu Dr. Sugiyarti Fatma Laela menjelaskan mengenai pengakuan, pengukuran, dan penyajian sebagaimana yang telah diatur dalam PSAK 122. Kemudian beliau melanjutkan dengan penjelasan lima (5) jenis laporan keuangan entitas non-laba menurut ISAK 35. Laporan keuangan tersebut terdiri dari Laporan Posisi Keuangan, Laporan Penghasilan Komprehensif, Laporan Perubahan Aset Neto, Laporan Arus Kas, dan Catatan atas Laporan Keuangan.

Materi selanjutnya dilanjutkan oleh Bapak Grandis Imama Hendra, M.Sc. Acc., SAS yang membahas mengenai teknis akuntansi pesantren. Dalam materinya, Bapak Grandis memaparkan dengan detail mengenai pesantren sebagai entitas pelapor, penyajian laporan keuangan, akuntansi aset pesantren, akuntansi liabilitas, akuntansi liabilitas pesantren, akuntansi aset neto pesantren, akuntansi penghasilan dan beban, akuntansi arus kas, dan catatan atas laporan arus kas. Pada paparannya, beliau juga menyampaikan jika pesantren harus menyimpan dengan baik dokumentasi bukti-bukti transaksi untuk memudahkan pencatatan keuangan. Selanjutnya, juga diperlukan komitmen dan disiplin dalam melakukan pencatatan berdasarkan bukti-bukti transaksi untuk tructur laporan keuangan.

Pelatihan/ Training Aplikasi SANTRI untuk Admin Pesantren

Rangkaian kegiatan hari pertama ini dilanjutkan hari Kamis 20 Januari 2022 dengan materi pengenalan aplikasi SANTRI kepada para peserta. Peserta pelatihan adalah admin pesantren yang memiliki komitmen untuk menerapkan akuntansi pesantren dan menggunakan aplikasi SANTRI. Pada kegiatan pelatihan ini modul yang disampaikan sebagai berikut:

a. Pengaturan Awal Aplikasi

Menu pengaturan terdiri dari pengaturan Yayasan dan pengaturan keuangan. Menu Pengaturan Yayasan terdiri dari input data Yayasan, input data unit, input data lokasi, input data pegawai, input jabatan strutural, input group pengguna aplikasi, input user/pengguna aplikasi. Menu pengaturan keuangan terdiri dari input periode pembukuan dan input bagan akun

b. Transaksi

Modul transaksi di dalam *software* SANTRI terdiri dari dua yaitu modul akademik dan modul transaksi dagang. Namun modul transaksi dagang pada pelatihan tidak dapat disampaikan karena keterbatasan waktu. Modul akademik yang disampaikan terdiri dari master data terdiri dari referensi data akademik, referensi ketentuan pembayaran, referensi petugas, transaksi akademik, pengaturan tagihan, pembayaran tagihan dan laporan akademik. Adapun modul transaksi dagang

yang belum disampaikan yaitu master data, transaksi pembelian dan transaksi penjualan. Master data terdiri dari input data petugas, pengaturan umum, input data pemasok, input data pelanggan, input data barang. Modul transaksi pembelian terdiri dari input data pemesanan pembelian, input data penerimaan barang, input data tagihan pembelian, input data pengembalian barang, input data pembayaran dan laporan pembelian. Sedangkan pada modul transaksi penjualan terdiri dari menu input data pemesanan penjualan, input data pengiriman barang, input data tagihan penjualan, input data pengembalian barang, input data pembayaran penjualan dan laporan penjualan.

c. Persediaan

Modul persediaan juga tidak disampaikan pada sesi pelatihan karena keterbatasan waktu. Modul persediaan terdiri dari menu *stock opname*, mutasi antar unit, dan laporan persediaan.

d. Aset

Modul aset terdiri dari tiga sub modul yaitu master data aset dan aset tidak lancar. Master data aset terdiri dari input data penyusutan aset dan input data jenis aset. Aset tidak lancar terdiri dari input daftar aset, input pelepasan aset, dan input penurunan nilai.

e. Wakaf

Modul untuk menginput data daftar wakaf dan laporan wakaf.

f. Kas & Bank

Modul untuk mencatat pengeluaran dan penerimaan yang menggunakan kas dan bank.

g. Umum

Modul yang digunakan untuk menginput transaksi selain kas dan bank dan closing /penutupan.

h. Program

Modul yang digunakan untuk mendokumentasikan kegiatan dalam bentuk program yang ada di pesantren.

i. Laporan

Modul ini berisi kumpulan laporan keuangan pesantren yang sudah disesuaikan dengan Pedoman Akuntansi Pesantren. Laporan keuangan dapat dicetak dari software SANTRI yang terdiri dari laporan daftar jurnal, laporan buku besar rinci, laporan neraca saldo, laporan posisi keuangan, laporan perubahan aset neto dan laporan arus kas.

Pendampingan Implementasi Aplikasi SANTRI pada Pesantren Terpilih

Pendampingan dilakukan oleh tim pendampingan kepada pesantren-pesantren terpilih. Pada kesempatan kali ini terdapat 5 pesantren terpilih yang mendapatkan kesempatan untuk didampingi, diantaranya adalah sebagai berikut.

a. Pesantren Darul Ikhlas

Pesantren Darul Ikhlas yang memiliki unit pendidikan SMP dan SMA yang berbasis pesantren khusus untuk putra, selain SMP dan SMA, terdapat juga program Tahfidzul Quran. Pesantren

Darul Ikhlas ini memiliki jumlah santri sebanyak 316 santri dan memiliki unit usaha yang berupa koperasi Darlas Mart dan tambak ikan.

Kegiatan pendampingan diawali dengan *kickoff meeting* dengan tujuan agar lebih memahami kondisi pesantren dan target pendampingan yang akan dilaksanakan. *Kickoff meeting* ini dihadiri oleh perwakilan tim pendampingan dan perwakilan dari pesantren Darul Ikhlas. Pada sesi *kickoff meeting* ini, dari perwakilan pesantren Darul Ikhlas memaparkan kondisi dan ketertarikan pesantren untuk mengikuti program pendampingan ini, dan dari tim pendampingan menekankan pada komitmen pesantren dalam keikutsertaan program ini. Sesi *kickoff meeting* ini diakhiri dengan membahas perjanjian kerja sama sebagai landasan komitmen dari kedua belah pihak.

Pada pendampingan pertama, agendanya adalah membahas terkait dengan saldo awal, akan tetapi pada pertemuan pertama ini lebih banyak berdiskusi terkait kondisi keuangan dan praktik akuntansi yang berjalan di Pesantren Darul Ikhlas. Pada pendampingan selanjutnya, pesantren meminta perpanjangan waktu dalam melengkapi saldo awal sehingga pada pertemuan berikutnya dibahas terkait pengisian saldo awal dan aset perusahaan serta mengelompokkan aset dan inventaris. Selain itu juga, terdapat pendampingan secara luring pada Pesantren Darul Ikhlas, di mana kegiatannya dibagi menjadi dua sesi. Sesi pertama membahas terkait *update* dan perbaikan data saldo awal di aplikasi SANTRI dan sesi kedua lebih pada input data ke aplikasi SANTRI.

Hasil dari pendampingan ini adalah Pesantren Darul Ikhlas sudah membuat daftar akun dan dalam proses penyusunan saldo awal serta sebagian aset sudah diinput ke aplikasi SANTRI.

b. Pesantren IDN Boarding School

Pesantren IDN Boarding School yang berada dibawah Yayasan IDN memiliki unit pendidikan SMP dan SMK. IDN Boarding School Jonggol memiliki 685 siswa dan memiliki unit usaha berupa kantin yang berada di tiap unit sekolah.

Kegiatan pertama pada program pendampingan ini adalah *kickoff meeting* yang dihadiri oleh pihak IDN Boarding School dan juga tim pendampingan yang dilaksanakan secara daring. Kegiatan *kickoff meeting* ini dimulai dengan pengenalan dari kedua belah pihak, dilanjutkan dengan harapan masing-masing pihak, dan diakhiri dengan penjelasan mengenai perjanjian kerja sama. Selain itu juga, dibahas mengenai pengklasifikasian aset pesantren, dan pihak IDN Boarding School menyatakan bahwa sebagian besar aset adalah milik pesantren.

Kegiatan pendampingan pertama dilaksanakan secara *daring* dengan pembahasan terkait dengan progress dari IDN Boarding School terkait dengan implementasi aplikasi SANTRI, dan IDN Boarding School telah melakukan beberapa hal diantaranya adalah menginstall aplikasi SANTRI versi web dan mempelajari modul penggunaan aplikasi SANTRI. Pendampingan selanjutnya dilaksanakan secara luring, dan pada pertemuan ini pihak dari IDN Boarding School menyampaikan bahwa beliau sedang dalam proses penginputan saldo awal ke aplikasi SANTRI.

Hasil dari pendampingan ini adalah IDN Boarding School telah membuat daftar akun yang akan digunakan, dan pihak IDN Boarding School sampai saat ini masih proses migrasi dari aplikasi sebelumnya ke aplikasi SANTRI.

c. Pesantren Az-Zikra

Pesantren Az-Zikra yang terletak di dua lokasi, di mana pesantren pusatnya berada di wilayah Sentul, Bogor dan lokasi kedua berada di Gunung Sindur, Bogor. Pesantren Az-Zikra memiliki beberapa unit pendidikan dimulai dari Raudhatul Athfal (RA), Madrasah Ibtidaiyah (MI), SMP-IT, Madrasah Aliyah (MA), dan Muadalah yang memiliki program pendidikan pesantren 6 tahun (SMP – SMA). Pesantren Az-Zikra memiliki jumlah santri yang aktif sebanyak 560 santri dari berbagai jenjang dan Pesantren Az-Zikra sendiri memiliki beberapa unit usaha diantaranya adalah Azzikra Horse Club, Azzikra Mart, Madu Azzikra, Air Mineral Azzikra, dan Laundry Azzikra.

Kegiatan pendampingan pada Pesantren Az-Zikra telah dilakukan satu kali pertemuan yang dihadiri oleh ketua yayasan, staf akuntansi, dan staf keuangan. Proses pendampingan pada Pesantren Az-Zikra baru sampai pada proses penandatanganan perjanjian kerja sama dan formulir identifikasi aset telah diserahkan kepada staf akuntansi yayasan Az-Zikra. Akan tetapi terdapat beberapa kendala saat proses pendampingan, sehingga proses pendampingan terhenti sementara dan belum dapat melanjutkannya ke tahap penyusunan nama akun dan penginputan saldo awal atau transaksi ke dalam aplikasi SANTRI.

d. Pesantren Al-Hikmah

Pesantren Al-Hikmah merupakan pesantren khusus yang berfokus pada hafalan hadits dan al Quran. Pesantren Al-Hikmah memiliki jumlah santri sebanyak 500 orang santri diantaranya 200 orang santri putra dan 300 orang santri putri. Pesantren Al-Hikmah sendiri memiliki unit usaha berupa retail minimarket.

Kegiatan pendampingan ini dimulai dengan mengadakan *kickoff meeting* yang disepakati oleh kedua belah pihak. Pada saat *kickoff meeting* ini, diawali dengan pemapaan dari tim pendamping dan kemudian dilanjutkan dengan pemaparan dari pihak pesantren. Akan tetapi, setelah proses *kickoff meeting* ini selesai, proses pendampingan tidak berjalan sesuai dengan rencana dikarenakan beberapa alasan salah satunya adalah pihak pengurus belum merasa memiliki kebutuhan yang mendesak untuk pembuatan laporan keuangan.

e. Pesantren Al-Wafi

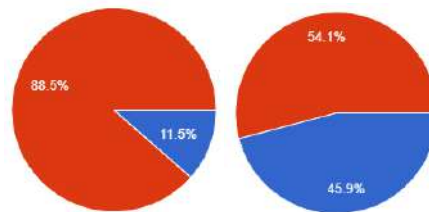
Al-Wafi Islamic Boarding School memiliki unit pendidikan yang dimulai dari SD, SMP, SMA, hingga perguruan tinggi. Pesantren Al-Wafi merupakan salah satu pesantren yang terpilih untuk mendapatkan pendampingan ini, dan telah ada komunikasi yang dijalin antara tim pendamping dengan pihak pesantren. Akan tetapi, setelah beberapa waktu dari pihak Pesantren Al-Wafi memberikan keterangan bahwa belum bisa mengikuti program pendampingan dan memutuskan mundur dari program pendampingan ini.

Evaluasi Kegiatan

Pada bagian ini akan dijelaskan hasil evaluasi ketiga rangkaian kegiatan yang telah dilaksanakan.

a. Evaluasi kegiatan webinar/ workshop Pedoman Akuntansi Pesantren

Kegiatan webinar yang dilaksanakan pada hari pertama dapat dikatakan berjalan dengan lancar. Peserta yang ikut pada hari pertama berjumlah 392 peserta dari 883 peserta yang mendaftar. Namun karena keterbatasan jumlah peserta yang di Zoom, hanya dapat menampung sebanyak 500 peserta, maka tidak seluruh peserta dapat bergabung pada acara webinar. Dari 392 peserta, 11.5% dari peserta sudah pernah mengikuti pelatihan akuntansi pesantren sebelumnya. Dari 392 peserta, 54.1% berlatar belakang pendidikan non akuntansi/ekonomi atau keuangan.



Gambar 1. Latar Belakang Pendidikan dan Pelatihan Peserta Webinar

Dari hasil soal pre-test dapat diketahui tingkat pemahaman peserta terhadap pedoman akuntansi pesantren yang masih cukup rendah yaitu dengan rata-rata nilai 50.97 dari 100 point. Nilai paling tinggi hanya pada angka 95 dan ada yang mendapatkan nilai nol.



Gambar 2. Sebaran Hasil Pre Test Peserta Webinar

Jika ditelaah lebih lanjut, pertanyaan yang sering salah dijawab sebagai berikut:

- Soal 1. Menurut Peraturan Menteri Agama Nomor 3 Tahun 1979 pondok pesantren diklasifikasikan menjadi berapa tipe? Hanya 159 dari 392 yang menjawab benar.
- Soal 4. Pedoman akuntansi pesantren pertama kali dikeluarkan tahun? Hanya 138 dari 392 yang menjawab benar.
- Soal 5. Aplikasi SANTRI mulai dikenalkan dan digunakan oleh beberapa pesantren pada tahun? Hanya 168 dari 392 yang menjawab benar.
- Soal 7. Pedoman akuntansi pesantren yang terbaru tahun 2020 juga mengacu pada: Hanya 181 dari 392 yang menjawab benar.

- Soal 11. Laporan posisi keuangan non laba terdiri dari? Hanya 174 dari 392 yang menjawab benar.
- Soal 12. Laporan keuangan yang lengkap dari yayasan pondok pesantren terdiri atas? Hanya 186 dari 392 yang menjawab benar.

Setelah kegiatan webinar dilaksanakan, besoknya diedarkan kembali soal yang sama untuk menguji pemahaman peserta setelah mengikuti kegiatan edukasi pedoman akuntansi pesantren. Namun jumlah peserta yang hadir pada hari kedua lebih sedikit pada hari pertama yaitu sebanyak 266 orang. Rata-rata nilai naik sedikit menjadi 65.06 dari 100 poin, dan ada yang mendapatkan nilai 100 poin, dan tidak ada yang mendapatkan nilai nol.



Gambar 3. Sebaran Hasil Post Test peserta Webinar

Jika ditelaah lebih lanjut, pertanyaan yang masih sering salah dijawab sebagai berikut.

- Soal 4. Pedoman akuntansi pesantren pertama kali dikeluarkan tahun? Hanya 159 dari 392 yang menjawab benar.
- Soal 5. Aplikasi SANTRI mulai dikenalkan dan digunakan oleh beberapa pesantren pada tahun? Hanya 112 dari 266 yang menjawab benar.
- Soal 9. Aset wakaf selain uang diukur sebesar? Hanya 131 dari 266 yang menjawab benar.

Berikut daftar soal keseluruhan yang dibagikan pada saat pre-test dan post-test.

Tabel 1. Soal Pre Test dan Post Test Webinar

No.	Soal	Pre-Test	Post-Test
1	Menurut Peraturan Menteri Agama Nomor 3 Tahun 1979 pondok pesantren diklasifikasikan menjadi berapa tipe?	159/392 (40.6%)	167/266 (62.8%)
2	Pengertian pondok pesantren sebagai suatu entitas pelapor jika	276/392 (70.4%)	212/266 (79.7%)
3	Pesantren merupakan Lembaga yang memiliki peran sebagai	269/392 (68.6%)	204/266 (76.7%)
4	Pedoman akuntansi pesantren pertama kali dikeluarkan tahun?	138/392 (35.2%)	128/266 (48.1%)
5	Aplikasi SANTRI mulai dikenalkan dan digunakan oleh beberapa pesantren pada tahun	168/392 (42.9%)	112/266 (42.1%)
6	Secara umum, pedoman akuntansi pesantren mengacu pada:	217/392 (55.45)	200/266 (75.2%)

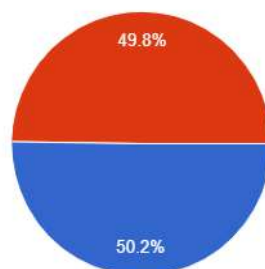
7	Pedoman akuntansi pesantren yang terbaru tahun 2020 juga mengacu pada:	181/392 (46.2%)	171/266 (64.3%)
8	ISAK 35 mengatur tentang	206/392 (52.6%)	209/266 (78.6%)
9	Aset wakaf selain uang diukur sebesar	227/392 (57.9%)	131/266 (49.2%)
10	PSAK 112 mengatur tentang	218/392 (55.6%)	199/266 (74.8%)
11	Laporan posisi keuangan non laba terdiri dari	174/392 (44.4%)	182/266 (68.4%)
12	Laporan keuangan yang lengkap dari yayasan pondok pesantren terdiri atas:	186/392 (47.45)	171/266 (64.3%)

Secara umum dapat disimpulkan bahwa kegiatan webinar berupa sosialisasi atau edukasi tentang Pedoman Akuntansi Pesantren dapat meningkatkan pemahaman peserta namun masih belum maksimal. Hal ini kemungkinan disebabkan oleh kegiatan yang dilaksanakan secara online, yang biasanya mengganggu konsentrasi peserta webinar.

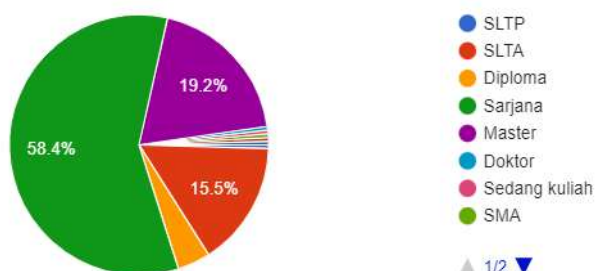
b. Evaluasi kegiatan pelatihan aplikasi SANTRI untuk admin pesantren

Pada hari kedua, setelah kegiatan pelatihan dilaksanakan, panitia mengedarkan kuesioner kepada peserta untuk melihat peminatan peserta terhadap kegiatan pendampingan dan bagaimana evaluasi peserta terhadap rangkaian acara secara keseluruhan.

Dari 266 peserta yang hadir pada hari kedua, hanya 219 yang mengisi kuesioner yang terdiri dari 109 peserta perempuan dan 110 peserta laki-laki.

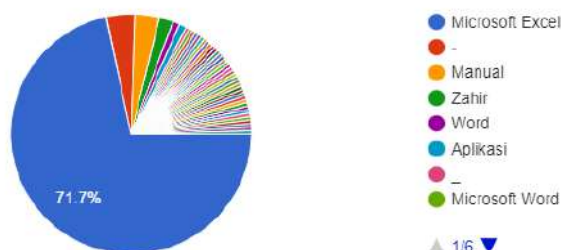


Gambar 4. Sebaran Peserta Webinar Berdasarkan Jenis Kelamin



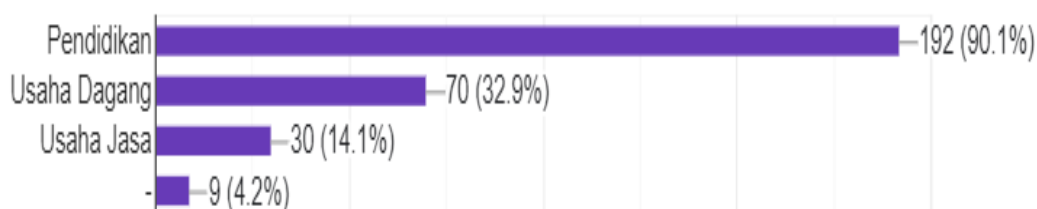
Gambar 5. Sebaran Peserta Webinar Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Software yang paling banyak digunakan di Pesantren adalah Microsoft Excel yaitu sebesar 71.7% yang mana hal ini menunjukkan pembukuan yang ada di pesantren masih dilakukan secara manual, belum terkomputerisasi. Pesantren yang sudah menggunakan software juga masih belum sesuai kepada Pedoman Akuntansi Pesantren dalam penyajian laporan keuangannya.



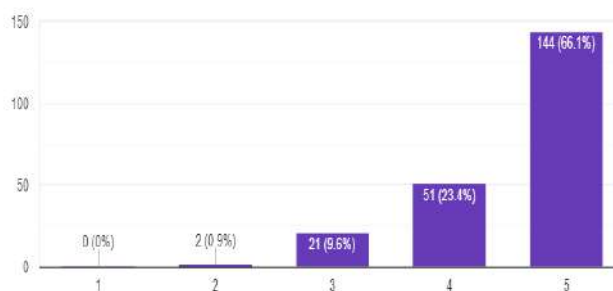
Gambar 6. Sebaran Aplikasi yang Digunakan oleh Peserta

Sektor yang dikelola pesantren selain bidang pendidikan adalah usaha dagang dan jasa. Usaha dagang seperti contoh mini market, rumah makan, toko buku dan lainnya.



Gambar 7. Sebaran Unit yang Dikelola oleh Pesantren Peserta Webinar

Secara keseluruhan, evaluasi dari peserta terhadap kegiatan webinar dan pelatihan software SANTRI mendapatkan penilaian 5 sebesar 56.1% secara umum.



Gambar 8. Sebaran Penilaian Peserta Webinar

Adapun masukan peserta terhadap kegiatan webinar dan pelatihan sebagai berikut:

1. Penyelenggaraan pelatihan software SANTRI dapat diselenggarakan secara offline karena ada kendala sinyal di sisi peserta
2. Durasi pelatihan dapat diperpanjang mengingat banyak modul SANTRI yang harus disampaikan dalam pelatihan
3. Sebelum pelatihan software SANTRI agar seluruh peserta diarahkan untuk mendownload dan menginstall aplikasi terlebih dahulu sehingga tidak memakan waktu

4. Memberikan penjelasan lebih rinci mengenai beberapa istilah yang mungkin tidak dimengerti oleh beberapa orang

Testimoni peserta terhadap kegiatan dua hari yang telah diselenggarakan sebagai berikut:

1. Kegiatan yang dilaksanakan sangat bermanfaat dan menambah wawasan
2. Pelatihan ini memberikan ilmu terkini mengenai perkembangan akuntansi dan pengelolaan keuangan pesantren
3. Kegiatan ini memberikan pemahaman mengenai pengelolaan keuangan yang harus transparan di pondok pesantren, meskipun tidak terlalu dirinci mengenai penjelasannya

Masukan peserta pelatihan software SANTRI terhadap software SANTRI yang telah dipelajari sebagai berikut:

1. Menu-menu penting pada software SANTRI seperti halnya pencatatan harian (pemasukan dan pengeluaran kas) bisa ditampilkan di tampilan depan
 2. Menambahkan fitur statistik jumlah santri antar jenjang dan alumni
 3. Mengintegrasikan antara virtual account dengan software SANTRI, sehingga nantinya tidak perlu ada penginputan secara manual
 4. Mengintegrasikan antara software SANTRI dengan wali santri sehingga bisa melihat terkait dengan tunggakan yang harus dibayarkan dan riwayat dari pembayaran
 5. Mengintegrasikan antara software SANTRI dengan nomor ponsel wali santri, sehingga setiap ada tagihan akan langsung ada notifikasi masuk ke wali santri
 6. Memperlengkap lagi terkait dengan fitur wakaf
 7. Ditambahkan dengan fitur pajak
 8. Diadakannya software SANTRI versi mobile untuk mempermudah penggunaan
- c. Evaluasi kegiatan pendampingan implementasi aplikasi SANTRI pada pesantren terpilih.

Setelah rangkaian webinar dan pelatihan penggunaan software SANTRI dilaksanakan selama dua hari, dilanjutkan dengan kegiatan pendampingan terhadap pesantren. Alasan pesantren ingin pendampingan

1. Agar memiliki laporan keuangan yang bisa sesuai dengan standard dan bisa dipertanggungjawabkan yang nantinya bisa digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan
2. Pesantren belum memiliki SDM yang memang paham dibidang akuntansi, dan belum memiliki software akuntansi yang terintegrasi
3. Agar pengelolaan keuangan di Pesantren lebih baik sehingga bisa berkembang dan mampu berjalan beriringan dengan hukum yang berlaku
4. Agar proses pelaporan keuangan pesantren menjadi lebih efisien dan lebih tersusun secara sistematis

Luaran yang dapat diperoleh dari lima pesantren yang terpilih yaitu:

1. Pesantren Darul Ikhlas, sampai tahapan penyusunan saldo awal pada software SANTRI

2. Pesantren IDN Jonggol, sampai tahapan penyusunan saldo awal pada software SANTRI
3. Pesantren Az-Zikra, sampai tahapan kick off secara luring
4. Pesantren Al-Hikmah, sampai tahapan kick off secara daring
5. Pesantren Al-Wafi dan Pesantren Darul Ulum, namun keduanya tidak jadi dilaksanakan karena kendala dari pihak pesantren

Secara khusus, kendala pendampingan penyusunan laporan keuangan pada pesantren menggunakan software SANTRI sudah dijelaskan pada bagian penjelasan kegiatan per pesantren. Adapun yang menjadi kendala secara umum adalah:

1. Pendampingan pada awalnya dilakukan secara online karena masih masa pandemi, yang dimulai dari *kick off meeting* sehingga tidak ada interaksi langsung dengan pesantren
2. Keterbatasan waktu dari sisi tim pendamping untuk mendampingi intensif.
3. Keterbatasan tenaga dari sisi tim pesantren, tidak ada tenaga khusus yang disediakan untuk implementasi software SANTRI
4. Kurangnya dukungan dari manajemen atau yayasan sehingga tidak bisa mempercepat proses pendampingan sehingga mengakibatkan dua pesantren mundur sebelum *kick off meeting*.
5. Sulitnya mengidentifikasi aset pesantren karena tidak ada dokumentasi yang baik selama ini.

SIMPULAN

Kesimpulan

Berdasarkan pemaparan laporan pengabdian kepada masyarakat ini, maka dapat disimpulkan bahwa target luaran yang ingin dicapai dari kegiatan sosialisasi, pelatihan dan pendampingan penyusunan laporan keuangan ini belum sepenuhnya tercapai.

1. Meningkatnya pengetahuan dan keterampilan akuntansi SDM Pesantren
Acara webinar dan pelatihan yang bertujuan untuk meningkatkan literasi pesantren terhadap Pedoman Akuntansi Pesantren dapat berjalan dengan baik walaupun dilaksanakan secara online. Terlihat peningkatan pemahaman peserta terhadap Pedoman Akuntansi Pesantren dengan rata-rata nilai yang meningkat ketika *post-test*. Pelatihan penggunaan software SANTRI juga banyak diikuti oleh peserta walaupun banyak permintaan untuk pelatihan secara *offline*.
2. Meningkatnya kualitas laporan keuangan pesantren
Penggunaan aplikasi SANTRI yang sudah sesuai dengan Pedoman Akuntansi Pesantren pada dasarnya mampu meningkatkan kualitas sistem akuntansi yang ada di lingkungan pesantren, namun karena kendala yang terdapat pada pesantren maka kegiatan pendampingan belum berjalan dengan optimal. Beberapa pesantren mengundurkan diri karena tidak mendapatkan dukungan dari Yayasan dan juga karena tidak adanya staf yang bertanggung jawab khusus terhadap masa implementasi software SANTRI.
3. Meningkatnya efisiensi dan efektifitas penyusunan laporan keuangan pesantren

Acara pelatihan penggunaan aplikasi SANTRI untuk admin pesantren berjalan dengan baik. Sebanyak 266 pesantren mendaftarkan diri untuk mengikuti kegiatan pendampingan setelah mengikuti pelatihan aplikasi SANTRI. Setelah implementasi, seharusnya penggunaan software SANTRI dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas penyusunan laporan keuangan karena software SANTRI bisa diinstall secara *online*. Namun karena kegiatan pendampingan belum berjalan sebagaimana mestinya jadi belum dapat diukur efisiensi dan efektifitas penyusunan laporan keuangan.

4. Meningkatkan akuntabilitas pesantren

Kegiatan berupa kegiatan penyusunan laporan keuangan pesantren dengan menggunakan aplikasi SANTRI bagi pondok pesantren. Dari lima pesantren terpilih, hanya dua yang dapat melanjutkan ke penggunaan sistem SANTRI, satu pesantren baru sampai pada tahap pengidentifikasian aset pesantren, satu pesantren sampai tahap kick off, dan satu pesantren mundur karena alasan dari sisi pesantren atau yayasan. Sehingga dari rangkaian kegiatan belum dapat dilihat dampaknya terhadap peningkatan akuntabilitas pesantren.

Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, beberapa saran konkrit untuk meningkatkan efektivitas kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan adalah:

1. Memperluas cakupan kegiatan pelatihan *offline*: Meskipun kegiatan pelatihan *online* terlihat berhasil meningkatkan pemahaman peserta tentang Pedoman Akuntansi Pesantren dan penggunaan software SANTRI, ada permintaan yang kuat untuk pelatihan secara *offline*. Oleh karena itu, disarankan untuk memperluas cakupan kegiatan pelatihan *offline* agar dapat menjangkau peserta yang tidak dapat mengakses kegiatan *online*.
2. Menyediakan dukungan yang lebih untuk pesantren: Beberapa pesantren mundur dari kegiatan karena mereka tidak mendapatkan dukungan dari yayasan atau staf yang bertanggung jawab khusus terhadap masa implementasi software SANTRI. Oleh karena itu, diperlukan dukungan yang lebih untuk pesantren agar mereka dapat lebih mudah mengadopsi software SANTRI dan menghasilkan laporan keuangan yang lebih baik.
3. Menyediakan pendampingan yang lebih intensif: Meskipun sejumlah pesantren telah mengikuti pelatihan aplikasi SANTRI, kegiatan pendampingan belum berjalan dengan optimal. Oleh karena itu, disarankan untuk menyediakan pendampingan yang lebih intensif agar pesantren dapat lebih mudah mengimplementasikan software SANTRI dan meningkatkan efisiensi dan efektifitas penyusunan laporan keuangan.
4. Menilai dampak kegiatan secara teratur: Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan bertujuan untuk meningkatkan akuntabilitas pesantren, namun dampak kegiatan tersebut belum terlihat secara jelas. Oleh karena itu, disarankan untuk melakukan evaluasi secara teratur untuk menilai dampak kegiatan terhadap peningkatan akuntabilitas pesantren. Evaluasi

tersebut dapat membantu mengevaluasi keberhasilan kegiatan dan menemukan cara untuk meningkatkan kegiatan di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- 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>
- Chasbiandani, T., Utami, K., Riskarini, D., Rosdiana, E., & Nabila, V. D. (2023). Pendampingan Pemasaran dan Penyusunan Laporan UMKM Binaan FEB UP I Made Instant Food. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(1), 85-90. <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i1.5198>
- Iha Haryani Hatta, Susilawati, S., Dian Riskarini, Yuli Ardianto, & Khalida utami. (2022). PELATIHAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN DIGITAL KEPADA RPTRA DAN PKK RAWA BEBEK PULOGEBANG JAKTIM. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(1), 86-95. <https://doi.org/10.35814/suluh.v4i1.3373>
- Indonesia, I. A. (2018, May 28). *IAI dan BI telah menerbitkan pedoman akuntansi pesantren*. Ikatan Akuntan Indonesia. <https://web.iaiglobal.or.id/Berita-IAI/detail/iai--bi-telah-menerbitkan-pedoman-akuntansi-pesantren#gsc.tab=0>
- IAI & BI telah menerbitkan pedoman akuntansi pesantren*. (2019, February 28). Accounting – Home of Passionate Accountants. <https://accounting.binus.ac.id/2019/02/28/iai-bi-telah-menerbitkan-pedoman-akuntansi-pesantren/>
- 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>
- 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>

PENDAMPINGAN DIGITAL MARKETING TERHADAP UMKM BINAAN FEB UP KUJI MILK

Erwin Permana^{1*}, Supriadi
Thalib², Harimurti Wulandjani³.

^{1,2,3} Program Studi Manajemen,
Fakultas Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Pancasila, Jakarta,
Indonesia.

Artikel

Diterima : 15 Agustus 2023

Disetujui : 03 Januari 2024

Terbit : 29 Februari 2024

*Email :

erwin.permana@univpancasila.ac.id

Abstrak

Kegiatan Pengabdian Masyarakat (PKM) ini bertujuan untuk membangun pemasaran digital produk Kuji Milk. Pengabdian Masyarakat ini dilakukan dengan serangkaian bentuk kegiatan seperti ceramah, tutorial dan praktik membangun platform media sosial untuk digital marketing. Hasil kegiatan pendampingan penerapan digital marketing dengan memanfaatkan platform media sosial dapat memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi Produk Kuji Milk dalam pemasaran. Mitra dampingan memahami materi digital marketing dengan baik serta dapat menggunakan aplikasi beserta fitur-fiturnya untuk pemasaran produknya. Hal ini terlihat selama pendampingan berlangsung dan juga ketika evaluasi. Media sosial untuk digital marketing yang digunakan berupa Instagram dan TikTok. Selama pendampingan dilakukan follower untuk kedua e-commerce tersebut sudah mencapai Instagram 10 ribuan dan TikTok 1.253. Pada akhirnya owner Produk Kuji Milk memiliki pemahaman bahwa perkembangan teknologi digital dapat membantu para pelaku bisnis. Dalam pemasaran digital marketing mampu menjangkau konsumen secara lebih luas. Tentu saja dalam perjalanannya pemasaran melalui platform media sosial harus dilakukan dengan konsisten.

Kata Kunci: Digital Marketing, FEB UP, Kuji Milk, UMKM

Abstract

This community service (PKM) activity aims to build digital marketing of Kuji Milk products. This community service is carried out with a series of activities such as lectures, tutorials and practices to build social media platforms for digital marketing. The results of digital marketing implementation assistance activities by utilizing social media platforms can provide solutions to the problems faced by Kuji Milk products in marketing. Assisted partners understand digital marketing materials well and can use the application and its features for marketing their products. This can be seen during the mentoring and also during the evaluation. The social media used for digital marketing are Instagram and TikTok. After the assistance was provided, followers for the two e-commerce had reached 10 thousand on Instagram and 1,253 on TikTok. In the end, the owner of Kuji Milk products has an understanding that the development of digital technology can help business people. In digital marketing marketing is able to reach consumers more widely. Of course, in the course of marketing through social media platforms must be done consistently.

Keywords: Digital Marketing, FEB UP, Kuji Milk, MSMEs.

PENDAHULUAN

UMKM menjadi salah satu penopang ekonomi nasional yang setidaknya terdapat lebih dari 64 juta unit UMKM yang berkontribusi 97 persen terhadap total tenaga kerja dan 60 persen PDB nasional (Menteri Koperasi dan UKM Teten Masduki, 2020). Jumlah ini menunjukkan peran UMKM yang sangat besar bagi perekonomian nasional (Menteri Koperasi dan UKM Teten Masduki, 2020). Sektor UMKM ini mengalami penurunan yang sangat drastis karena adanya kebijakan *social distance* dan *stay at home* saat Pandemi Covid-19 terjadi, hal ini menyebabkan adanya perubahan pola konsumsi barang dan jasa dari luring (*offline*) ke daring (*online*) sebesar 15 persen hingga 20 persen. Sedangkan dari sisi pelaku usaha UMKM masih banyak menggunakan pemasaran konvensional karena keterbatasan pengetahuan dan kurangnya inovasi terhadap produk (Permana et al. 2022)

Teknologi sangat berperan dalam mempromosikan suatu produk dengan nama *digital marketing*. Pemahaman tentang *digital marketing* adalah suatu perkembangan pemasaran produk yang dapat dimulai dengan pemanfaatan teknologi seperti *website*, telepon genggam/*handphone* bahkan *games* (Febriani, 2014). CEO Kledo, Ogi Sigit, melihat pemanfaatan *platform digital* diyakini bisa menguntungkan para pelaku UMKM karena dapat menghemat biaya operasi (Farid, 2022). Selain itu, *digital marketing* juga memiliki beberapa kelebihan dibandingkan dengan pemasaran konvensional, diantaranya kecepatan penyebaran bisa dalam hitungan detik, kemudahan evaluasi dalam proses pemasaran sehingga bisa segera melakukan perbaikan untuk periode berikutnya, jangkauan yang lebih luas, murah dan efektif karena bisa menghemat biaya anggaran hingga 40%, dan membantu dalam membangun nama *brand*.

Survey juga menunjukkan bahwa 28% pengusaha kecil berpindah ke digital karena terbukti lebih efektif. Salah satu bisnis yang berhasil mengembangkan penjualannya melalui *digital marketing* adalah Erigo, bisnis ini berhasil bersaing dengan berbagai *brand fashion* ternama lainnya dalam waktu sekejap. Mereka menjalankan bisnisnya dengan strategi *digital marketing* melalui *website* dan media sosial Instagram, selain itu juga mereka bekerja sama dengan sejumlah *public figure* untuk melakukan *endorsement* (Utami, 2022).

Berdasarkan banyaknya keuntungan yang akan didapat dari *marketing digital* ini kami berinisiatif untuk membina UMKM yang dijalankan oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila. Saat ini minat mahasiswa terhadap bisnis UMKM Kembali meningkat karena banyaknya tokoh terkenal memotivasi agar menghidupkan kembali semangat wirausaha Indonesia (Widyastuti, 2019).

Bisnis UMKM yang akan dibina dalam kegiatan ini adalah produk minuman sehat KUJI MILK. Kesehatan menjadi hal yang sangat penting bagi masyarakat, saat ini sudah banyak masyarakat yang mengubah pola hidupnya menjadi sehat. Dengan mengkonsumsi makanan maupun minuman sehat akan membantu dalam menjalankan aktivitas dan tentu saja akan semakin mempermudah kita mencapai target-target dalam hidup. Produk KUJI MILK merupakan ide usaha yang muncul

berdasarkan pemikiran tersebut. KUJI MILK terbuat dari buah kurma yang dikombinasikan dengan bahan tambahan lain yang tentu selain mudah didapat, bahan yang digunakan merupakan bahan berkhasiat tinggi terhadap kesehatan seperti jahe merah dan susu.

Khasiat dan kegunaan buah kurma sangat berlimpah. Kandungan karbohidrat yang tinggi dalam buah kurma sangat cocok untuk menggantikan nasi sehingga tidak heran kurma dijadikan makanan pembuka puasa. Susu yang tinggi akan kalsium juga menjadi alasan mengapa kami memasukannya menjadi daftar komposisi dari produk ini. Kemudian jahe merah memberikan efek hangat pada tubuh kita sehingga jahe merah menjadi sesuatu yang dicari terutama ketika musim dingin.

Selain menjadi minuman sehat dan berkhasiat, KUJI MILK juga sudah memiliki sertifikat halal. Sertifikasi halal menjadi bukti bahwa produk makanan yang kita produksi tidak mengandung bahan-bahan yang dilarang dalam ajaran Islam. Di Indonesia, sertifikasi halal sendiri dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI). Sertifikasi halal penting untuk dimiliki oleh pelaku usaha terutama pelaku usaha UMKM. Dengan sertifikasi halal akan memberikan ketenangan kepada konsumen, dimana mereka beranggapan produk yang memiliki sertifikasi halal merupakan produk yang aman untuk mereka konsumsi. Yang kedua adalah untuk menjamin kualitas produk, dalam mendapatkan sertifikasi halal membutuhkan proses yang cukup ketat sehingga tidak sembarang produk bisa lolos sehingga produk akan terjamin aman dan higienis.

Selain itu, produk ini juga sudah memiliki NIB (Nomor Induk Berusaha) sehingga memiliki aspek legal formal pemerintah dan berpeluang mendapatkan berbagai intervensi perkembangan usaha dari pemerintah. Dengan demikian produk baru ini memiliki prospek perkembangan bagus. Namun Kuji Milk belum memiliki strategi pemasaran digital untuk memasarkan produknya. Oleh karena itu kegiatan ini bertujuan untuk membangun pemasaran digital produk Kuji Milk

Kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan dapat memberikan manfaat dalam upaya pembinaan dengan strategi *digital marketing* produk KUJI MILK. Sehingga KUJI MILK ini dapat dikenal oleh masyarakat luas dan volume penjualan yang terus meningkat.

METODE

Pengertian Digital Marketing

Dunia usaha sebagai tempat pasar berubah dari waktu ke waktu. Perubahan dalam dunia pemasaran sama pentingnya dengan ilmu pengetahuan informasi yang dinamis dan terus berubah. Teknologi informasi semakin meningkat. Lanjutan menambahkan penggunaan transaksi dalam proses digital marketing. Di era jejaring sosial, paradigma pemasaran telah bergeser dari pemasaran dari pemasaran tradisional (*offline*) hingga pemasaran modern (*online*). Dethine et al. (2020) menyatakan bahwa transaksi bisnis online adalah fenomena bisnis baru. Salah satu manfaat internet sebagai sarana memperkenalkan dan memasarkan produk atau jasa Anda. Dari segi finansial, pemasaran online sangat menjanjikan dalam hal meningkatkan keuntungan operasional.

Digital Marketing dapat membantu pelaku usaha contohnya pada UMKM KUJI MILK yang memproduksi dan memasarkan produk minuman berbahan dasar susu dan kurma yang berkhasiat untuk menyegarkan tubuh, UMKM tersebut berlokasi di jl Gintung Gg Rambutan No. 18 RT. 08 RW.06 Kelurahan Tanjung Barat Jagakarsa. Dalam mempromosikan dan memasarkan produk mereka, mampu memperluas pasar baru yang sebelumnya tertutup atau terbatas karena adanya keterbatasan waktu, jarak dan cara berkomunikasi (Wang, 2020). Media internet yang sekarang ini populer digunakan untuk pemasaran produk antara lain, Facebook, Youtube, Instagram, dan media sosial yang lain. Manfaat yang didapatkan dengan *digital marketing* selain bisa menjangkau pasar yang lebih luas dan mengefektifkan biaya pemasaran, juga membuat ruang dan waktu pemasaran yang tidak terbatas. Selain itu, digital marketing bersifat real time sehingga pengusaha dapat langsung memperhatikan minat dan feedback dari pasar yang dituju, serta dapat memutuskan strategi penyesuaian terkait konten iklan untuk hasil yang lebih baik dengan lebih cepat (Greenwood and Quinn 2017).

Komponen digital Marketing

Menurut Mulyono (2018) ada tiga komponen dalam *digital marketing* yang akan mempengaruhi proses dalam *digital marketing* yaitu:

a. Tanda (*Traffic*)

dalam *digital marketing traffic* adalah pengunjung *website* atau pengunjung properti *online* anda, contohnya akun sosial media, blog dan lain-lain. Suatu bisnis harus bisa mendatangkan *traffic* sebanyak-banyaknya guna memperluas penjualan bisnis, ada 2 contoh *traffic* dalam *digital marketing* yaitu:

- Konten

Konten merupakan yang pebisnis akses secara *online* dan biasanya berupa teks, gambar, audio, atau video. Konten ini nantinya akan dilihat oleh pengunjung bisnis secara *online*. Isi dari konten harus memiliki nilai yang akan diberikan kepada konsumen ketika mereka memutuskan untuk membeli produk yang dimiliki. Selain itu, konten juga harus mengandung nilai keuntungan apa yang akan diraih konsumen jika membeli produk kita sebagai pihak produsen atau penyedia produk. Selanjutnya ada media yang tepat dimana konten tersebut dipaparkan kepada konsumen melihat dari seberapa banyak kunjungan konsumen terhadap suatu *website*.

- Iklan (*Advertising*)

Iklan menjadi hal penting kedua yang harus diperhatikan, karena jika konten tidak bisa mempengaruhi konsumen maka perlu diberikan iklan. Artinya, kita membayar untuk mendatangkan *traffic* ke *website*. Iklan di nilai sebagai cara yang lebih efektif dan efisien dalam menarik perhatian konsumen.

b. Konversi (*Conversion*)

Conversion adalah tindakan atau aktivitas yang pebisnis ingin pengunjung lakukan di bisnisnya. Ada *conversion* yang bisa diukur berdasarkan data, bukan berdasarkan perkiraan. Yang pertama sales seberapa banyak transaksi, jumlah pelanggan yang membeli dan omzet penjualan. Berikutnya *leads* atau calon pelanggan yang belum membeli, tetapi sudah tertarik pada produk setidaknya sudah meminta informasi dengan menghubungi pihak terkait.

c. Hubungan (*Engagement*)

Hubungan ini bertujuan untuk memperkecil jarak antara pelanggan dengan pelanggan, walau tidak bisa dilakukan secara singkat, perlu strategi juga taktik dalam membangun hubungan dengan pelanggan. Berikut ada tiga segmen pelanggan yaitu:

- pelanggan tetap

Ketika seseorang membeli produk lebih dari satu kali bisa dikatakan pelanggan tetap sebagai pendukung dalam bisnis.

- pembeli pertama

Seorang yang pertama kali membeli produk atau first time buyer menerima lebih banyak pengalaman saat mereka memutuskan untuk menggunakan produk atau jasa yang anda jual.

- calon pelanggan

Anda juga perlu membangun hubungan dengan orang-orang yang belum tertarik menggunakan produk anda merupakan bagian yang paling menantang karena harus dapat meyakinkan dan membuat mereka membeli.

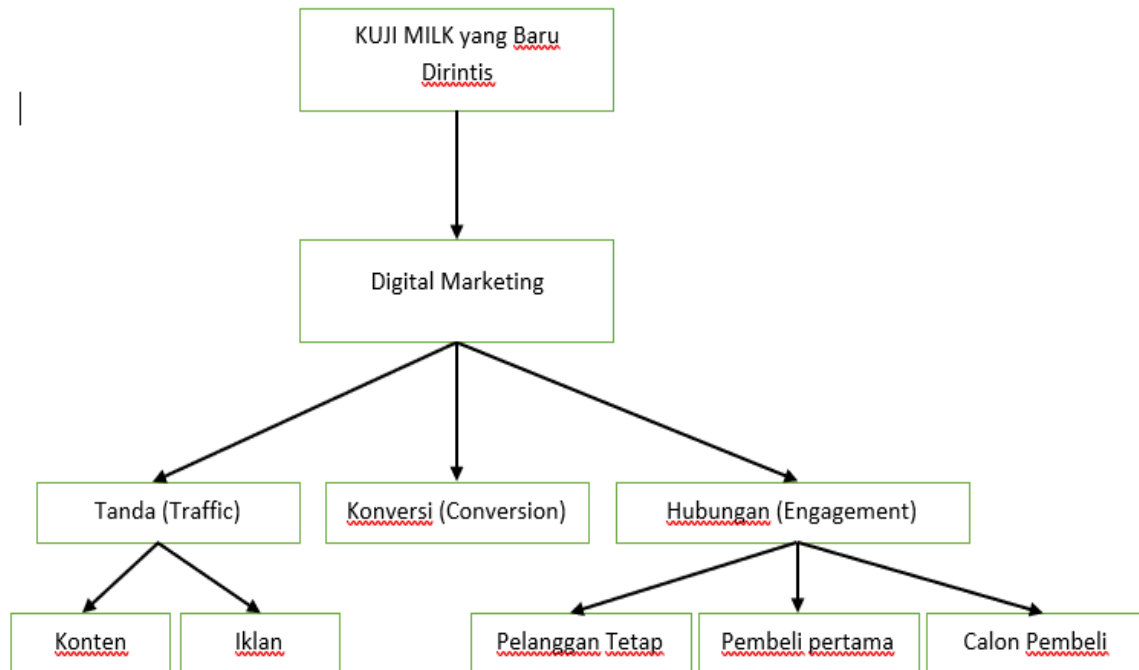
Urgensi Konten kreatif

Pertumbuhan UMKM digital di Indonesia perlu mendapat perhatian banyak hal, terutama dalam hal konten kreatif. Karena di era digital, konten merupakan pilar utama untuk dapat bersaing di ruang digital. Tidak ada konten kreatif bisa dipastikan pengembangan UMKM berbasis digital sulit untuk dilakukan memberikan hasil yang signifikan. Dalam konteks ini, desain konten kreatif harus diupayakan secara independen dan disetujui oleh para pelaku UMKM melalui pelatihan tambahan. Pelaku UMKM harus didorong untuk bisa memahami karakteristik dunia digital, khususnya media sosial. Dalam konteks media sosial, menampilkan produk dan layanan dapat menarik perhatian konsumen (Sekarwangi, 2022). Oleh karena itu, badan usaha UMKM harus memahami konten kreatif dalam pemasaran digital.

Beberapa studi telah menyebutkan bahwa konten kreatif dapat menarik perhatian yang tinggi dari para warganet (Fitriasari 2020). Salah satu kendala utama adalah pengemasan produk. Karena ada banyak produk dan layanan UMKM di Indonesia menampilkan produk tidak menarik. Produk dan layanan yang ditawarkan tanpa nilai yang menarik perhatian konsumen. Di sinilah berbagai dukungan dibutuhkan melalui edukasi tentang kemasan produk dan jasa dapat menarik perhatian pelanggan. Dengan kata lain, diperlukan teknik-teknik untuk membuat konten kreatif dalam hal pengemasan dan

branding produk. Jadi saat dipasarkan oleh media sosial dan marketplace tentunya dapat menarik perhatian konsumen. Seperti pemanfaatan aplikasi E-UMKM sebagai aplikasi pemasaran produk UMKM sebagai langkah prospektif meningkatkan perekonomian Indonesia (Ramantoko et al. 2018).

Kerangka Pemikiran

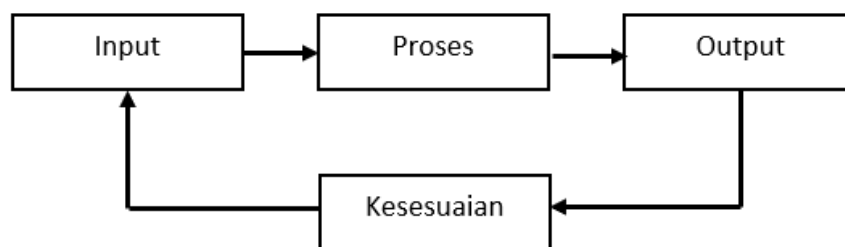


Gambar 1. Kerangka Pemikiran

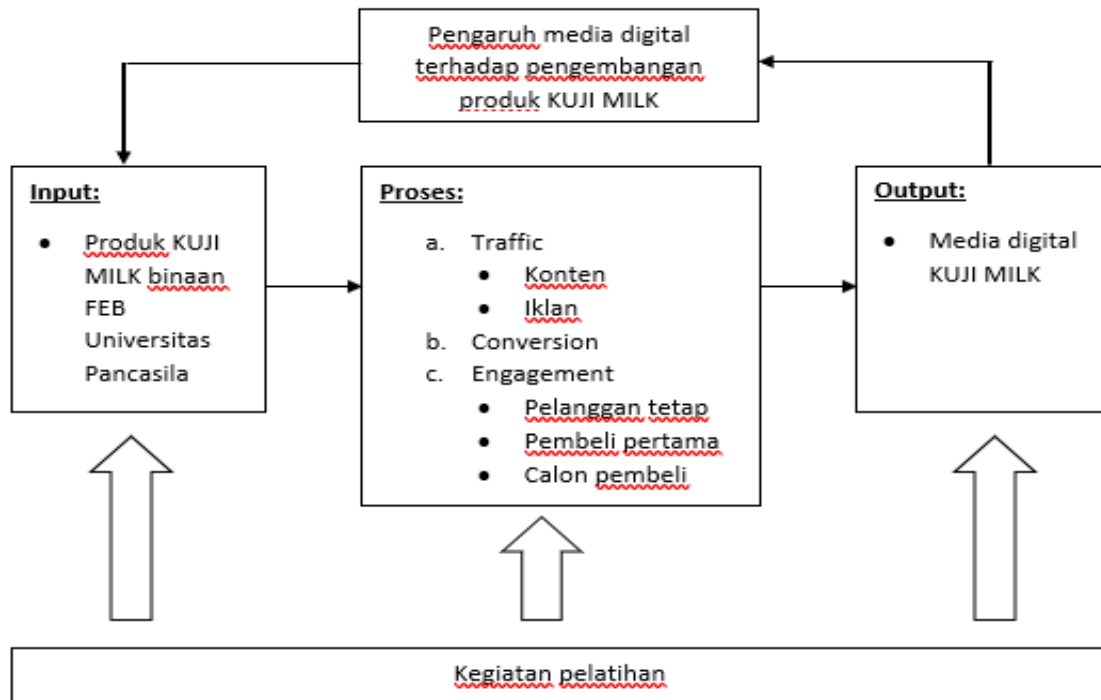
Metode Penelitian

Kerangka Operasional Penelitian

Kerangka penelitian ini terdiri dari *input*, *proses* dan *output*. Penelitian ini mendasari upaya penggunaan *digital marketing* berdasarkan realitas yang ada atau *output* dari suatu proses yang sudah berjalan. Berikut disajikan kerangka pemikiran umum dan kerangka operasional penggunaan digital marketing pada produk UMKM binaan FEB UP KUJI MILK (Gambar 2 dan Gambar 3).



Gambar 2. Kerangka Umum Penggunaan Digital Marketing KUJI MILK



Gambar 3. Kerangka Operasional Penggunaan Digital Marketing KUJI MILK

Waktu Pelaksanaan

Kegiatan pendampingan *digital marketing* KUJI MILK, dibawah binaan FEB Universitas Pancasila diselenggarakan secara *offline*. Pendampingan *digital marketing* dilaksanakan selama pada bulan Juli 2023.

Obyek dan Instrumen Penelitian

Obyek penelitian adalah KUJI MILK, dengan unit analisis adalah media digital yang akan digunakan seperti E-mail, Instagram dan Tiktok. Instrumen penetian yang digunakan adalah pelaksanaan pelatihan untuk produk UMKM binaan FEB UP KUJI MILK ini.

Metode Pelaksanaan Program

Metode kegiatan pendampingan pelatihan untuk produk UMKM KUJI MILK di Universitas Pancasila dapat dijelaskan berikut:

a. Metode Ceramah

Metode ini dilaksanakan dengan cara pemaparan materi dan memberikan penjelasan tentang *digital marketing*

b. Metode Tutorial

Metode ini dilaksanakan dengan diskusi atau tanya jawab antara pengisi materi dan pemilik produk UMKM binaan FEB UP KUJI MILK

c. Membangun Platform Digital Produk Kuji Milk

Metode ini digunakan untuk mengajak pemilik produk UMKM binaan FEB UP KUJI MILK dalam penerapan *digital marketing*. Metode ini berupaya untuk mengeksplorasi materi yang disajikan agar dapat dipraktekkan oleh pemilik produk UMKM binaan FEB UP KUJI MILK.

HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM Kuji Milk merupakan produk UMKM milik mahasiswa FEB UP yang sudah berjalan selama dua tahun. Semenjak awal berdiri hingga saat ini belum memiliki platform medsos untuk memasarkan produknya.

Oleh karena itu model pendamping yang dilakukan adalah menumbuhkan kesadaran tentang pentingnya marketing digital hingga terbentuk platforma digital secara riil sebagai wadah marketing produk.

Owner adalah mahasiswa semester tujuh. Usia mahasiswa merupakan usia native digital (Permana et al. 2022). Kondisi tersebut membuat mereka tidak kesulitan memahami medsos dan arti pentingnya medsos sebagai untuk marketing. Mereka sudah sangat familiar dan terbiasa dalam pemanfaatan medsos. Namun belum memiliki medsos khusus untuk keperluan marketing produk Kuji Milk.

Proses pelaksanaan pendampingan yang berlangsung menyesuaikan dengan keadaan dan kesempatan mitra.

Pedampingan pertama dilakukan pada tanggal 2 Juli 2023, pendampingan berlangsung dengan pemaparan materi mengenai digital marketing, e-commerce, dan media. Dalam pemaparan materi disampaikan juga terkait bagaimana digital marketing dapat membantu para pelaku bisnis dengan memanfaatkan kemajuan teknologi informasi yang ada. Selain itu, dipaparkan mengenai contoh-contoh media sosial yang dapat digunakan sebagai media pemasaran produk. Setelah pemaparan materi maka mitra langsung diminta untuk membuat dua medsos yakni Instagram dan Tiktok. Sehingga pada tahap pertama tim PKM berhasil membentuk medsos untuk mitra binaan. Berikut disajikan tampilan tiktok dan Instagram milik Kuji Milk di awal masa pembentukan.



Gambar 1. Tiktok Kuji Milk diawal Pembentukan



Gambar 2. Instagram Kuji Milk Pertama Kali Dibentuk

Pendampingan kedua berlangsung dalam rangka untuk meningkatkan jumlah pengikut di kedua medsos tersebut. Upaya yang ditempuh adalah dengan meningkatkan postingan, mengikuti akun-akun besar. Mitra dampingan memahami cara mengupload foto dengan caption yang baik, mengaplikasikan fitur pembuatan video. Sehingga dalam waktu yang relative singkat jumlah pengikut mengikat dengan cukup signifikan di kedua medsos tersebut. Hal tersebut terpantau dari perkembangan jumlah follower yang meningkat drastis pada tanggal 10 Juli 2023.



Gambar 3. Kondisi Follower Tiktok Kuji Milk pada Pendampingan kedua



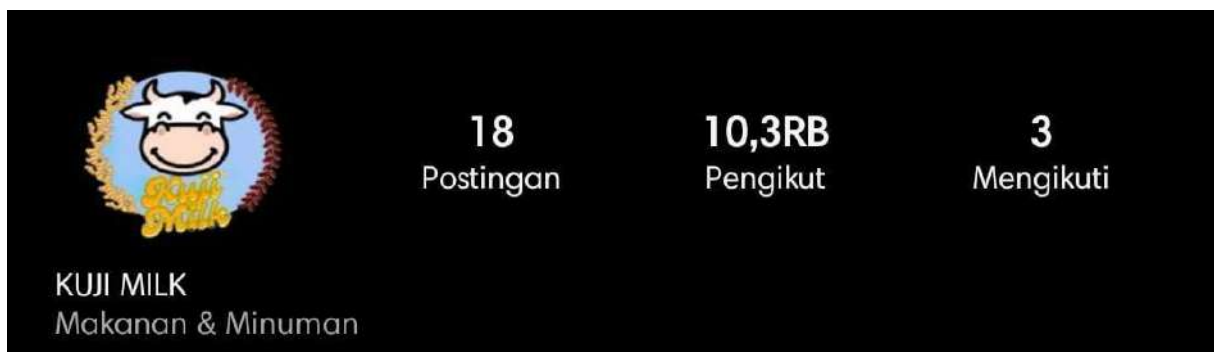
Gambar 4. Kondisi Follower IG Kuji Milk Pada pendampingan tahap 2.

Setelah didapatkan hasil yang cukup menggembirakan maka dilakukan pemantauan secara berkala terhadap kondisi follower di kedua medsos tersebut. Mitra dampingan juga mulai secara aktif menganalkan medsos yang dimiliki kepada mitra. Postingan juga terus ditingkatkan baik berupa foto,

video maupun pengenalan produk secara deskriptif naratif. Sehingga kondisi follower pada waktu pendampingan ketiga pada tanggal 26 Juli 2023 kembali meningkat cukup signifikan. Berikut disajikan kondisi follower di kedua medsos yang dimiliki oleh Kuji Milk.



Gambar 5. Kondisi Follower Tiktok Kuji Milk Pada pendampingan tahap 3.



Gambar 6. Kondisi Follower IG Kuji Milk Pada pendampingan tahap 3.

Gambar 5 dan gambar 6 menunjukkan status terakhir medsos Kuji Milk hasil PKM semester ini. Selama lebih kurang pendampingan sekitar hampir 1 bulan berhasil didapatkan follower sebanyak 10 ribu di IG dan 1253 di Tiktok.

Pemasaran menggunakan platform media sosial harus dilakukan secara berkala. Dalam menerapkan digital marketing, mitra dampingan harus selalu konsisten dengan mengaplikasikan platform media sosial untuk pemasaran produknya.



Gambar 7. Kegiatan Pendampingan Produk Kuji MILK



Gambar 8. Kegiatan Pendampingan produk Kuji MILK

SIMPULAN

Kesimpulan

Pelaksanaan program Pengabdian Kepada Masyarakat berupa pendampingan penerapan digital marketing dengan memanfaatkan platform media sosial dapat memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi Produk Kuji Milk dalam pemasaran. Hasil dari kegiatan ini adalah semakin kuatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya media sosial sebagai wadah marketing sehingga produk dikenal lebih luas.

Mitra dampingan memahami materi digital marketing dengan baik serta dapat menggunakan aplikasi beserta fitur-fiturnya untuk pemasaran produknya. Hal ini terlihat selama pendampingan berlangsung dan juga ketika evaluasi. Pada akhirnya owner Produk Kuji Milk memiliki pemahaman bahwa perkembangan teknologi digital dapat membantu para pelaku bisnis. Dalam pemasaran digital marketing mampu menjangkau konsumen secara lebih luas. Tentu saja dalam perjalanannya pemasaran melalui platform media sosial harus dilakukan dengan konsisten.

DAFTAR PUSTAKA

- ADethine, Benjamin, Manon Enjolras, and Davy Monticolo. 2020. "Digitalization and SMEs' Export Management: Impacts on Resources and Capabilities." *Technology Innovation Management Review*. doi: 10.22215/TIMREVIEW/1344.
- Erwin Permana, Supriadi Thalib, and Harimurthi Wulandjani. 2022. "IMPLEMENTASI MATRIKS IMPORTANCE PERFORMANCE ANALYSIS (IPA) UNTUK MENGEMBANGKAN KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PANCASILA." *JRB-Jurnal Riset Bisnis* 6(1). doi: 10.35814/jrb.v6i1.3962.
- Farid, Muhammad, Muhammad Fajar Pangestu, and Erwin Permana. 2022. "Analisis Pemanfaatan Media Sosial Instagram Dalam Meningkatkan Penjualan Produk Umkm 'Diantara Cafe.'" *Jurnal Ilmu Komputer Dan Bisnis* 13(2). doi: 10.47927/jikb.v13i2.345.
- Fitriasari, Fika. 2020. "How Do Small and Medium Enterprise (SME) Survive the COVID-19 Outbreak?" *Jurnal Inovasi Ekonomi*. doi: 10.22219/jiko.v5i3.11838.
- Greenwood, Chris, and Matthew Quinn. 2017. "Digital Amnesia and the Future Tourist." *Journal of Tourism Futures* 3(1):73–76. doi: 10.1108/JTF-11-2016-0037.
- Ramantoko, Gadang, Luluk Valentina Fatimah, Savira Chika Pratiwi, and Kidung Kinasih. 2018. "Measuring Digital Capability Maturity: Case of Small-Medium Kampong-Digital Companies in Bandung." *Pertanika Journal of Social Sciences and Humanities*.

- Rukun Santoso, Erwin Permana, Murdani, and Bambang Purwoko. 2022. "Building Culinary Business Performance during the Covid-19 Pandemic: Transformational Leadership as a Trigger through Digital Capabilities." *Journal of Culinary Science and Technology*. doi: 10.1080/15428052.2022.2040679.
- Sekarwangi, Padita Tri Condro, Sakti Adzie Prawira. 2022. "Strategi Penggunaan Media Sosial Sebagai Media Promosi Coffee Shop." *Jurnal Ilmu Komputer Dan Bisnis* 13(2a). doi: 10.47927/jikb.v13i2a.362.
- Utami, Diva Azzamawadah, Sri Ariska Putri. 2022. "Pemanfaatan ShopeeFood Sebagai Strategi Marketing Digital Pada UMKM Di Depok Selama Covid-19." *Jurnal Ilmu Komputer Dan Bisnis* 13(2a). doi: 10.47927/jikb.v13i2a.382.
- Wang, Fatima. 2020. "Digital Marketing Capabilities in International Firms: A Relational Perspective." *International Marketing Review*. doi: 10.1108/IMR-04-2018-0128.
- Widyastuti, Sri. 2019. "Sebuah Sintesis Pada Literatur: Strategi Intervensi Pemasaran Hijau Menuju Pembangunan Berkelanjutan (A Synthesis of Literature: A Green Marketing Intervention Strategy towards Sustainable Development)." *JRB-Jurnal Riset Bisnis*. doi: 10.35592/jrb.v2i2.401.