

**Agustus 2024**

**Volume 6 Nomor 1**

**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:**

Harnovinsyah

## **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 Umairoh

## **PENERBIT**

Universitas Pancasila

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Telepon: (021) 7873711 / (021) 7270133

Email: [suluhjam@univpancasila.ac.id](mailto: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 menyebarkan 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 6. Nomor 1. Agustus 2024

<b>Peningkatan Ekonomi Dan Produktivitas Pelaku UMKM Melalui Pelatihan Pembuatan Qris</b> Saleh Dwiyatno, Anita Dyah Juniarti, Anis Masyrurroh, Irma Yunita Ruhiawati, Telly Rosdiyani, Erni Krisnaningsih .....	1 – 14
<b>Pemanfaatan Maggot Black Soldier Fly Dalam Upaya Perbaikan Produksi Pada Ternak Di Desa Wonoharjo Kabupaten Pangandaran</b> Lovita Adriani, Novi Mayasari, Chitra Kumalasari, Tissiana Irca Nabila .....	15 – 21
<b>Pelatihan TOEFL Untuk Meningkatkan Kemampuan Bahasa Inggris Siswa Sekolah Menengah Kejuruan</b> Bambang Abdul Syukur, Agnes Sri Harti, Dian Mudita .....	22 – 33
<b>Pendampingan Pengrajin Tempe Daun Waru Kampung Buaran Untuk Peningkatan Ekonomi dan Tercapainya Proses Produksi Bersih</b> Linda Aliffia Yoshi, Tety Soekotjo, Joelianingsih, Abu Amar, Muhammad Anwar Manshurin .....	34 – 42
<b>Edukasi Digitalisasi Pemasaran Untuk UMKM Ikan Asap di Kabupaten Bojonegoro</b> Setiarini, Iha Haryani Hatta, Hotman Fredy, Satria Yunas .....	43 – 51
<b>Menuju Sertifikasi Halal 2024: Pendampingan Self Declare UMKM Kuliner Bandar Lampung</b> Moh Fakhrurozi, Khoironi, Warsiyah .....	52 – 69
<b>Peningkatan Kompetensi Siswa SMK Dalam Bidang Akuntansi Melalui Pelatihan Accurate</b> Nico Alexander, Astrid Rudyanto, Ariesta Tika Kinanti PSP, Jenny Vivianti, Debora Setopo, Fanny Anggreani, Silvy Christina .....	70 – 75
<b>Pelatihan Aquascape: Pemeliharaan dan Perawatan Aquascape Untuk Penguatan Usaha Perajin Aquascape</b> A Faroby Falatehan, Yusman Syaikat, Sriwulan Ferindian Falatehan, Rizal Bahtiar .....	76 – 86
<b>Pemberdayaan SDM Bumdesa: Studi Kasus di Kabupaten Tulungagung</b> A. Ragil Kuncoro, Sony Hartono, Oke Wibowo .....	87 – 98
<b>Dari Bagi Hasil Ke Dividen : Peningkatan Stabilitas Keuangan Bumdes</b> Fitri Hanifah, Nabila Siti Nur Fadhilah, Syifa Khairunnisa, Aristanti Widyaningsih, Rozmita Dewi Yuniarti Rozali .....	99 – 107
<b>Pelatihan Jiwa Kewirausahaan dalam Mendukung Kewirausahaan di Kalangan Generasi Z</b> Erwin Permana, Setiarini, Yuli Ardianto, Dian Riskarini, Indra Satria, Satria Yunas, Marzuki, Wasi Widayadi, Salis Musta'ani, Murthada Sinuraya .....	108 – 115
<b>Evaluating Green Entrepreneurial Mindset Shifts In High School Youths: Case of SMA Yaspen Tugu Ibu - Depok</b> Laili Savitri Noor, Eka Sudarmaji, Sri Ambarwati, Sri Widyastuti, Bayu Retno, Ateniyanti, Herlan, M. Rubiul Yatim, Rika Kaniati .....	116 – 126
<b>Pemberdayaan Ekonomi Perempuan Posdaya Soka Jakarta Selatan dalam Pembuatan Yogurt Tinggi Asam Folat</b> Novi Yantih, Rahmatul Qodriah, Fitria Angeliqa .....	127 – 137
<b>Pengelolaan Keuangan Pada Gen-Z (SMAN 3 Depok)</b> Ameilia Damayanti, Dewi Kurniawati, Tia Ichwani, Mira Munira, Basis G Andamari, Alyah Irvie Aranda, Nadira Nuazizah Sofyan .....	138 – 144
<b>Pemanfaatan E-Commerce dalam Meningkatkan Pemasaran UMKM Tanaman Hias Bougenvile Nursery</b> Christyn Angel Aritonang, Irfan Nurhidayat, Isla Rio, Dewi Kurniawati.....	145 – 152

# PENINGKATAN EKONOMI DAN PRODUKTIVITAS PELAKU UMKM MELALUI PELATIHAN PEMBUATAN QRIS

Salah Dwiyatno<sup>1\*</sup>, Anita Dyah  
Juniarti<sup>2</sup>, Anis Masyurroh<sup>3</sup>,  
Irma Yunita Ruhiawati<sup>4</sup>, Telly  
Rosdiyani<sup>5</sup>, Erni  
Krisnaningsih<sup>6</sup>

<sup>1</sup> Sistem Komputer,  
Universitas Serang Raya, Kota  
Serang, Indonesia.

<sup>2,6</sup> Teknik Industri, Universitas  
Banten Jaya, Kota Serang,  
Indonesia.

<sup>3</sup> Teknik Lingkungan,  
Universitas Banten Jaya, Kota  
Serang, Indonesia.

<sup>4</sup> Manajemen Informatika,  
Universitas Banten Jaya, Kota  
Serang, Indonesia.

<sup>5</sup> Teknik Sipil, Universitas  
Banten Jaya, Kota Serang,  
Indonesia.

Artikel

Diterima: 03 Januari 2024

Disetujui: 10 Mei 2024

\*Email:

[salehdwiyatno@gmail.com](mailto:salehdwiyatno@gmail.com)

## Abstrak

Metode pembayaran secara non tunai semakin digemari oleh masyarakat. Sebagai cara pembayaran yang lebih simple dan tanpa uang tunai (*cash less*). *Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS)* merupakan salah satu jenis pembayaran *digital* yang banyak digunakan oleh masyarakat. Penggunaannya yang gampang, lebih cepat dari pembayaran secara tunai serta nyaman, sehingga QRIS mudah diaplikasikan oleh sebagian besar konsumen. Kegiatan pengabdian Masyarakat ini memiliki tujuan guna meningkatkan ekonomi dan daya produksi pelaku UMKM melalui kegiatan pelatihan metode pembayaran non tunai. Tahapan kegiatan terdiri dari: 1). Survey pendahuluan; 2) Tahapan persiapan; 3). Pelatihan; 4) pendampingan dan 5). Evaluasi. Hasil studi awal yang dilakukan bersama mitra di lokasi PKM mendapatkan tema dari PKM ini. Kegiatan awal dimulai dengan persiapan bersama mitra PKM untuk menentukan tema dari PKM kemudian dilanjutkan pelatihan dengan menggunakan cara pendekatan pendampingan, sharing sumber daya dan pelatihan. Hasil Kegiatan berdasarkan evaluasi dari hasil daftar pertanyaan awal dan akhir pada kegiatan PKM mendapatkan hasil peningkatan pemahaman terhadap pemanfaatan QRIS untuk kegiatan transaksi 29%. Peningkatan daya produksi dan perekonomian 64 %. Sehingga keseluruhan Peningkatan daya produksi dan perekonomian dengan adanya pelatihan pada bidang usaha makanan atau kuliner dengan signifikan. Implikasi manajerial dari kegiatan PKM bisa diterapkan pada bidang usaha lain sebagai upaya dalam mendukung program peningkatan perekonomian digital.

**Kata Kunci:** Ekonomi, Produktivitas, UMKM, QRIS, Pelatihan

## Abstract

*Non-cash payment methods are increasingly favored by the public. As a simpler and cashless payment method (cash less). Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) is one type of digital payment that is widely used by the public. Its use is easy, faster than cash payments and convenient, so QRIS is easily applied by most consumers. This community service activity aims to improve the economy and production power of MSME players through training activities on non-cash payment methods. The activity stages consist of: 1). Preliminary survey; 2) Preparation stage; 3). Training; 4) mentoring and 5). Evaluation. The results of the initial study conducted with partners at the PKM location obtained the theme of this PKM. Initial activities began with preparation with PKM partners to determine the theme of PKM then continued training using a mentoring, resource sharing and training approach. The results of the activity based on the evaluation of the results of the initial and final questionnaires on PKM activities obtained the results of an increase in understanding of the use of QRIS for transaction activities 29%. Increased production power and economy 64%. So that the overall increase in production power and the economy with training in the food or culinary business sector is significant. Managerial implications of PKM activities can be applied to other business fields as an effort to support digital economy improvement programs.*

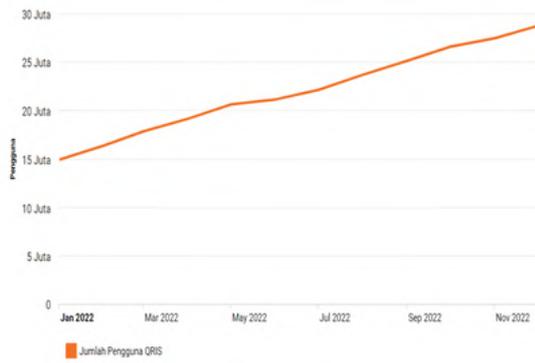
**Keywords:** Economy, Productivity, MSMEs, QRIS, Training

## PENDAHULUAN

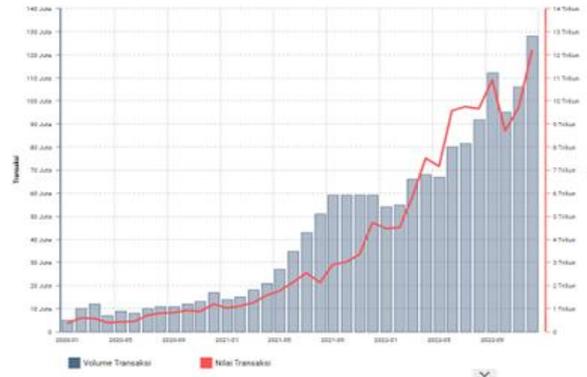
Peningkatan pada sektor ekonomi dan produktivitas merupakan dua hal yang berkaitan dan penting untuk pertumbuhan masyarakat suatu negara sebagai upaya mendukung Pembangunan berkelanjutan SDGs (Breuer et al., 2023); (Del-Aguila-Arcenales et al., 2022). Peningkatan ekonomi merujuk pada peningkatan secara keseluruhan dalam aktivitas produksi, pendapatan dan kemakmuran suatu wilayah (Huang et al., 2023). Peningkatan produktivitas mengacu pada tingkat efisiensi dalam memakai sumber daya yang ada buat untuk menciptakan output barang dan jasa. Peningkatan ekonomi terjadi ketika ada peningkatan dalam aktivitas ekonomi secara keseluruhan seperti investasi, perdagangan, konsumsi dan produksi (Ye et al., 2023); (Nurminingsih et al., 2021). Peningkatan produktivitas merupakan indikator dalam mengukur efisiensi ekonomi suatu wilayah atau organisasi (Yasmeen et al., 2023). Tingkat produktivitas yang tinggi berarti lebih banyak output yang dihasilkan dengan menggunakan sejumlah sumberdaya (Hua & Wang, 2023); (Chasbiandani, 2023).

Untuk mencapai Peningkatan ekonomi dan produktivitas salah satunya adalah melalui kegiatan peningkatan keterampilan tenaga kerja untuk meningkatkan kualitas melalui pendidikan dan kegiatan pelatihan serta meningkatkan manajemen pengawasan yang baik (Isham et al., 2021); (McGrath & Yamada, 2023); (Lailah Fujianti et al., 2021). QRIS merupakan standarisasi kode QR Nasional guna memberikan fasilitas pembayaran dengan memakai kode QR di Indonesia yang diterbitkan oleh Bank Indonesia serta Asosiasi Sistem Pembayaran Indonesia (ASPI) pada 17 Agustus 2019 (Mayanti et al., 2020); . Program QRIS bank Indonesia dalam menggalakkan *cashless society* (Pembayaran uang digital). QRIS merupakan proses pembayaran digital dengan memanfaatkan *scan QR Code* yang terbaca oleh Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran. menggunakan QRIS, segala aplikasi pembayaran dari Penyelenggara manapun baik bank serta *nonbank* yang digunakan warga, bisa dimanfaatkan pemilik toko, orang dagang, pemilik warung, petugas parkir, tiket masuk wisata, kontribusi (*merchant*) yang berlogo QRIS, walaupun fasilitas QRIS di merchant memiliki perbedaan dengan penyedia aplikasi yang digunakan untuk masyarakat. Dalam melakukan pembayaran dengan cara memindai kode QRIS menggunakan aplikasi pembayaran QRIS yang mendukung misalnya beberapa aplikasi *e-money* atau dompet elektronik hingga aplikasi *mobile banking* yang memiliki *fiture QR scanner*.

Setiap penyedia Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran (PJSP) berbasis QR wajib menggunakan QRIS. Hal ini sudah diatur oleh Bank Indonesia dalam PADG No.21/18/2019 tentang Implementasi Standar Internasional QRIS untuk Pembayaran (Indonesia, 2021). Data Bank Indonesia QRIS sudah digunakan di 416 Kabupaten dan 98 kota di seluruh penjuru Indonesia. Dipercaya dan digunakan oleh 260. 803 *merchant* yang bergabung di seluruh Indonesia. Saat ini 1.219.933.339.111 total transaksi QRIS dari seluruh QRIS di Indonesia. Data pengguna QRIS dan Jumlah transaksi dengan QRIS pada Gambar 1.



a. Pengguna QRIS di Indonesia (2022)



b. Jumlah transaksi dengan QRIS di Indonesia (2022)

**Gambar 1.** Jumlah dan Pengguna QRIS di Indonesia

Dari Gambar 1a dan b berdasarkan data Asosiasi Sistem Pembayaran Indonesia (ASPI), pada akhir tahun 2022 QRIS sudah digunakan oleh 28,76 juta pengguna (*user*). Terjadi peningkatan sebesar 4,6% dibanding November 2022 serta terjadi peningkatan 92,5% dibanding awal tahun 2021. Jumlah akumulasi sepanjang tahun 2022 volume transaksi QRIS secara nasional mencapai 1 miliar transaksi, meningkat 117,59% dibanding tahun 2021.

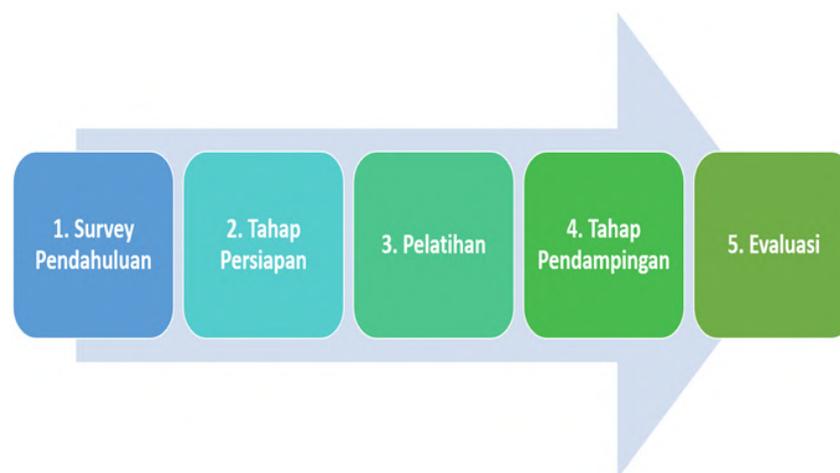
Beberapa manfaat dengan menggunakan QRIS pada proses transaksi bagi UMKM dan pengguna adalah: 1). Transaksi menjadi lebih cepat. QRIS menerima pembayaran apapun dengan satu QR-*code*, sehingga tidak butuh berbagai macam aplikasi pembayaran. Hal ini terjadi karena QRIS memungkinkan pelanggan untuk tidak perlu membawa uang tunai yang banyak. Di sisi lain, penjual tidak harus mencari atau mempersiapkan uang kembalian saat melakukan transaksi jual-beli. Dengan adanya metode *cashless* dari QRIS, kegiatan pembayaran akan menjadi lebih mudah dan cepat akan tetapi hal ini membutuhkan koneksi *internet*. Konsumen cukup memindai kode QRIS melalui aplikasi kemudian memasukkan jumlah pembayaran dan selesaikan proses pembayaran; 2). Proses jual beli barang dan jasa menjadi lebih mudah (Aisyah et al., 2023). Pembayaran dengan QRIS mudah, yaitu hanya butuh sekali pemindaian dengan aplikasi telpon pintar. Bagi pemilik usaha Tampilan antar muka kasir toko pun akan menjadi lebih sederhana dan elegan karena tidak terganggu dengan kode QR yang biasanya dipajang / ditempatkan pada beberapa tempat; 3). Cara transaksi yang variatif (Hadi et al., 2022). Di Era digital saat ini, sebagian besar pelanggan lebih memilih pembayaran non-tunai. Baik untuk belanja *online* maupun langsung di toko. Bahkan tidak sedikit orang yang bertransformasi menjadi *cashless*, sehingga mengalami kesulitan ketika harus membayar menggunakan uang tunai. Dengan bantuan QRIS, mereka akan lebih mudah dan nyaman ketika melakukan transaksi jual-beli; 4). Mencegah terjadinya peredaran uang palsu (Dwijayanti et al., 2022). Salah satu penipuan yang cukup marak dilakukan kepada para penjual, yakni pembayaran menggunakan uang palsu. Menerapkan QRIS untuk transaksi menjadikan penjual atau toko lebih aman, karena terhindar dari peredaran uang palsu yang bisa merugikan; 5). Penghematan biaya operasional usaha diaman pelaku usaha dan pengguna hanya membutuhkan satu jenis QR code sehingga tidak perlu beradaptasi dengan tarif pembayaran yang

berbeda-beda; 6). Keamanan transaksi terjamin. Transaksi *digital* dengan QR code dapat diproses secara *real time*. Sebab prinsip pembayaran dengan memindai kode QR mirip dengan proses transfer saldo antar rekening. Jika ada transaksi yang tidak wajar, mereka dapat melaporkannya ke penyedia layanan karena semua prosesnya dilakukan secara *online* dan terdokumentasi dengan baik secara digital (Subarno, 2021); 7). Pengembangan *mindset* dan membantu pemilik dan pengelola usaha mencatat transaksi secara *real time* (Sulistiyowati & Maulana Al Bana Pamungkas, 2022); (Laili Savitri Noor, Sri Widyastuti, Bayu Retno, Susilawati, 2023). Riwayat transaksi QRIS dapat diakses secara *real-time*, hal ini membuat pengelolaan keuangan perusahaan lebih efisien. Sehingga pemilik usaha dapat mengontrol, menganalisis, dan menentukan arah dari strategi keuangan bisnis ke depannya. Membangun informasi credit profile untuk memudahkan memperoleh kredit kedepan. Manfaat bagi pengguna aplikasi pembayaran adalah cepat dan akurat, tidak perlu repot membawa uang tunai, Satu *quick response* (QR) *Code* untuk semua dan terlindungi karena semua PJSP penyelenggara. QRIS merupakan aplikasi resmi, memiliki izin dan diawasi oleh Bank Indonesia (BI).

Kegiatan PKM memiliki tujuan untuk memberikan pemahaman dan pelatihan terkait manfaat dan penggunaan QRIS agar terjadi efektifitas dan efisiensi produksi utamanya mempermudah operasional dalam hal transaksi pembayaran.

## METODE

Kegiatan PKM Peningkatan Ekonomi dan Daya Produksi Pelaku UMKM Melalui Pelatihan metode pembayaran non tunai dengan pembuatan *Quick Response Code Indonesian Standard* (QRIS) merupakan bagian dari Aktivitas Kuliah Kerja Mahasiswa (KKM) Universitas Banten Jaya dengan tema utama Inovasi dan kreativitas mahasiswa dalam mengembangkan UMKM untuk mewujudkan masyarakat yang mandiri. Kegiatan PKM dilaksanakan di Desa Sukamaju Kecamatan Cikeusal Serang Banten. Adapun langka-langkah dari kegiatan PKM ini pada Gambar 2.



**Gambar 2.** Tahapan kegiatan PKM

Pada Gambar 2 Kegiatan PKM dimulai dari survey pendahuluan dengan tujuan untuk mengetahui dan mempelajari situasi dan kondisi serta permasalahan dari UMKM di desa Sukamaju. Berdasarkan

hasil survey pendahuluan dengan melaksanakan diskusi dan jejak pendapat dengan perangkat desa dan pelaku UMKM maka diperoleh tema PKM yaitu Upaya peningkatan ekonomi dan produktivitas UMKM melalui pelatihan pembuatan QRIS untuk meningkatkan pendapatan usaha. Pada Tahapan persiapan Team PKM melaksanakan koordinasi dengan tujuan untuk menentukan kebutuhan, sarana dan prasarana yang akan digunakan pada saat pelaksanaan, Pada tahap ini ditentukan juga tanggal dan waktu pelaksanaan program utama yaitu pelaksanaan kegiatan pelatihan. Kegiatan pelatihan adalah kegiatan inti, Kegiatan pelatihan dilaksanakan selama satu hari penuh dimulai dengan pengenalan QRIS, manfaat dan keuntungan bagi kegiatan UMKM dan kegiatan Inti adalah kegiatan pembuatan QRIS yang dipandu dan didampingi oleh tim PKM secara langsung. Tahap Pendampingan dilaksanakan secara berkala dengan melakukan analisa dan pendampingan sejauh mana kegiatan ini berjalan setelah dilaksanakan pelatihan. Kegiatan evaluasi adalah kegiatan yang dilaksanakan untuk mengevaluasi sejauh mana peningkatan produktivitas dan ekonomi pelaku UMKM setelah dilaksanakan pelatihan berdasarkan kuisioner yang diberikan sebelum dan setelah kegiatan PKM.

**a. Analisa SWOT**

Perencanaan strategi maupun penyelesaian masalah yang tepat akan mempermudah dalam penyelesaian permasalahan. Salah satu cara yang dapat digunakan adalah pendekatan dengan metode SWOT. Analisa SWOT adalah singkatan yang berasal dari empat elemen yaitu *Strength* yang artinya kekuatan, *Weakness* yang artinya kelemahan, *Opportunities* yang artinya Kesempatan dan *Threats* atau ancaman. Sehingga SWOT dapat diartikan sebuah Teknik perencanaan strategi maupun penyelesaian masalah (Sureerattanan, 2013). Elemen Analisa SWOT pada Gambar 3. Keempat elemen dalam SWOT sebagai alat analisa bagaimana caranya agar dapat memanfaatkan kekuatan (*strengths*) dengan menggunakan aplikasi QRIS sehingga menghasilkan keuntungan melalui peluang (*opportunities*). Strategi yang harus diambil untuk mengatasi kelemahan pelaku UMKM yang beresiko mencegah datangnya keuntungandan berpotensi mendatangkan kerugian. Strategi yang tepat agar dapat memanfaatkan kekuatan yang dimiliki oleh pelaku UMKM melalui kegiatan pelatihan sehingga usaha yang dijalankan mampu menyelesaikan ancaman yang ada maupun yang akan timbul. Langkah yang harus diambil untuk mengendalikan dan mengatur kelemahan pelaku usaha UMKM yang beresiko dalam memicu ancaman dalam menjalankan usahanya (Pereira et al., 2021); (Puyt et al., 2023).



**Gambar 3.** Elemen SWOT

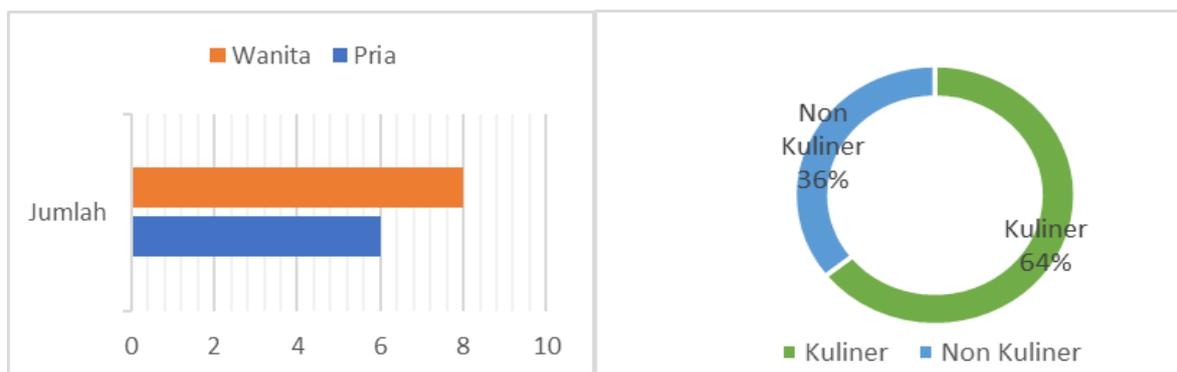
#### **b. Usaha Mikro kecil dan menengah (UMKM)**

Usaha Mikro kecil dan menengah (UMKM) adalah usaha yang dimiliki perorangan maupun kelompok yang dianalisa lewat perolehan pendapatan dan jumlah pekerja di tempat usaha. Berdasarkan UU No.20 Tahun 2008, UMKM harus mempunyai sebuah siklus usaha yang harus memperhatikan tujuan, asas-asas, pemberdayaan yang terkordinasi, dan melihat sanksi administratif yang terjadi jika terjadinya pelanggaran. UU No.20 Tahun 2008 mengkaji berbagai bidang seperti jasa, pengangkutan, perdagangan, pertanian, dan bukan hanya sektor industri.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil**

Pelatihan diikuti oleh 14 pelaku UMKM dengan yang terdiri dari peserta pria dan wanita dari berbagai bidang usaha di Lingkungan desa Sukamaju, Kecamatan Cikeusal provinsi Banten. Sektor bidang usaha dibagi menjadi 2 yaitu makanan /kuliner dan non makanan. Data peserta pelatihan pada Gambar 4. Sektor usaha di bidang kuliner lebih mendominasi karena bidang ini tidak memerlukan modal usaha yang terlalu besar, Pangsa pasar yang cukup besar dan dapat di kerjakan dengan fleksibel terutama bagi kaum Wanita.

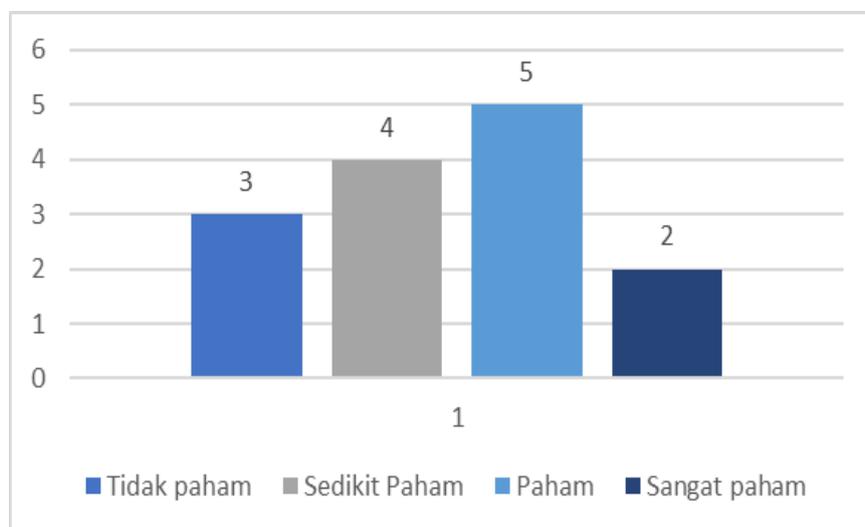


**Gambar 4.** Data peserta pelatihan

Kegiatan pelatihan diadakan selama satu hari dibagi menjadi 2 sesi pelatihan. Sesi pertama dengan agenda penyampaian materi mengenai pengenalan dan transaksi dengan QRIS dari team PKM, Manfaat bagi pelaku UMKM serta konsumen dengan transaksi menggunakan QRIS. Pada sesi yang kedua diisi dengan pelatihan pembuatan dan pendaftaran QRIS kepada peserta pelatihan yang telah melengkapi identitas dan data usahanya. Pelatihan dilaksanakan secara langsung dengan menggunakan gadget masing masing peserta dengan didampingi oleh tim PKM. Mengacu pada karakteristik QRIS yaitu Universal, Gampang, Untung dan Langsung (UNGGUL). Hasil penilaian pelatihan kepada peserta UMKM terhadap peningkatan ekonomi dan produktivitas UMK di desa Sukamaju Kecamatan Cikeusal adalah:

1. Se jauh mana tingkat pemahaman peserta pelatihan terhadap penggunaan QRIS pada transaksi usaha pelaku usaha UMKM sebelum dan setelah pelatihan.

Peningkatan pemahaman peserta terhadap QRIS sebelum pelatihan ada peningkatan menjadi sedikit paham yang pada awal sebelum pelatihan belum menggunakan QRIS dalam transaksi usahanya sebanyak 4 peserta, 5 peserta menjadi lebih paham dan akan menerapkan untuk usahanya. Peserta sangat paham dengan QRIS karena sebelumnya sudah menggunakan QR code dari beberapa dompet elektronik pada transaksi penjualan. Peserta yang tidak paham selama ini belum pernah menggunakan aplikasi elektronik pada transaksinya dengan pertimbangan keterbatasan alat terutama pengadaan gadget dan penggunaannya dan pemahaman terhadap aplikasi QRIS. Tingkat pemahaman peserta pada Gambar 5.

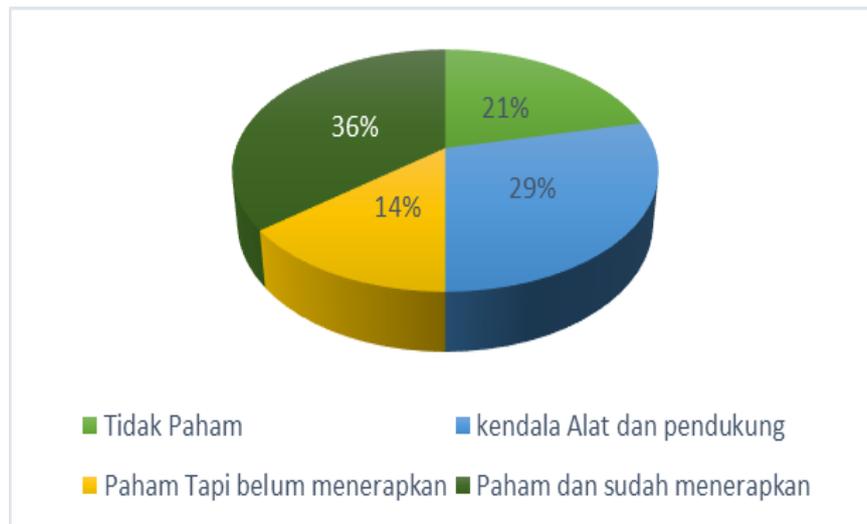


**Gambar 5.** Tingkat pemahaman terhadap QRIS setelah pelatihan

2. Apa Kendala dan hambatan penggunaan QRIS pada transaksi usaha penjualan UMKM?

Kendala dan hambatan pemahaman peserta UMKM dari tingkat pemahaman terhadap aplikasi QRIS serta manfaat dan cara penggunaannya, sebelumnya masih menggunakan transaksi secara tradisional sebanyak 21%. Kendala alat dan pendukung terutama pada pengadaan gadget yang mendukung untuk proses transaksi dengan menggunakan QRIS dan ketidak paham terhadap cara mendaftarkan usahanya untuk menggunakan QRIS pada proses transaksi sebanyak 29%. Paham

tapi belum menerapkan sebesar 24% dengan pertimbangan belum terbiasa dan adanya keterbatasan transaksi yang dilakukan, kendala sinyal pada jaringan internet dan masih menganggap bahwa dengan transaksi tanpa QRIS masih dapat berjalan dengan baik. 36% peserta UMKM sudah menerapkan tapi masih menggunakan aplikasi dari dompet elektronik tertentu seperti OVO, Dana dan sebagainya pada proses transaksinya dengan pertimbangan adanya tuntutan dari pelanggan untuk proses transaksi yang semakin cepat, fleksibel secara realtime. Kendala dan hambatan penggunaan QRIS pada Gambar 6.



**Gambar 6.** Kendala dan hambatan penggunaan QRIS

3. Apakah ada Peningkatan produktivitas pelaku UMKM dengan menggunakan QRIS pada proses transaksi?

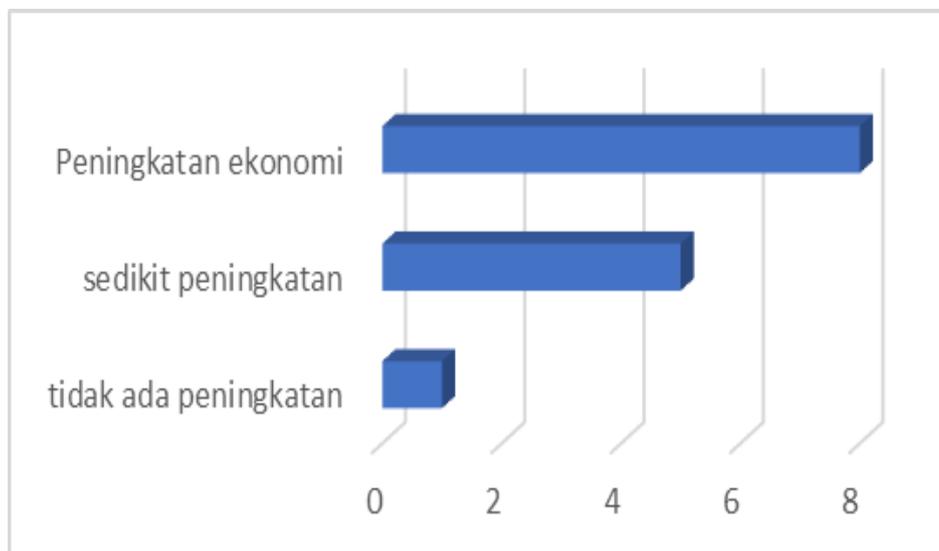
Setelah dilaksanakan pelatihan diharapkan ada Peningkatan Produktivitas pelaku UMKM dengan menggunakan Aplikasi QRIS. Sebanyak 7% pelaku UMKM belum ada peningkatan produktivitas dengan pertimbangan masih menyesuaikan dengan sistem transaksi yang baru dan masih dalam tahap belajar dalam penggunaannya dengan berusaha untuk membiasakan. Ada sedikit peningkatan sebesar 29% peserta pelatihan dengan menggunakan QRIS jika dibandingkan dengan sebelum pelatihan dengan adanya variasi pada proses transaksi terutama bagi konsumen usia muda. 64% pelaku UMKM merasakan adanya peningkatan produktivitas dengan penggunaan QRIS semakin bertambah konsumen karena tidak terbatas dengan pembayaran dengan sistem manual tapi juga dengan QRIS sehingga semakin mempermudah dan mempercepat proses transaksi. Dari segi kepraktisan tidak perlu memberikan uang kembali dan kekinian. Peningkatan Produktivitas pelaku UMKM pada Gambar 7.



**Gambar 7.** Peningkatan Produktivitas pelaku UMKM

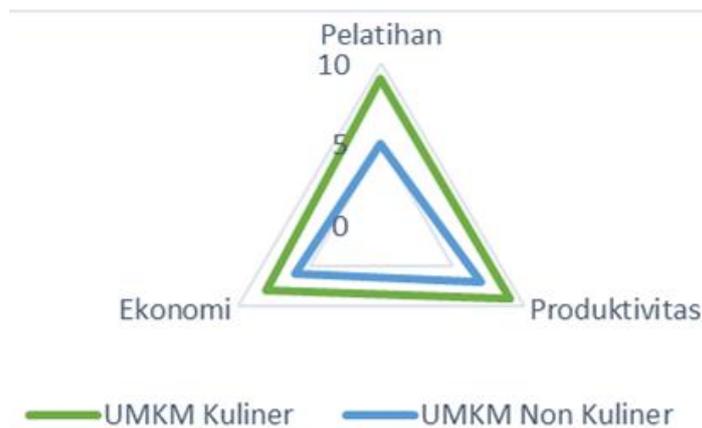
4. Apakah ada Peningkatan Ekonomi pelaku UMKM dengan menggunakan QRIS pada proses transaksi?

Secara signifikan terjadi peningkatan ekonomi bagi pelaku UMKM dengan penggunaan QRIS seiring dengan adanya peningkatan produktivitas. Sebagian besar pelaku UMKM merasakan adanya peningkatan ekonomi dan penghasilan. Dengan penggunaan QRIS juga meningkatkan kesadaran pencatatan transaksi pada proses pengelolaan usaha, Riwayat semua transaksi dapat diakses secara realtime sehingga pengelolaan usaha lebih efektif dan efisien. QRIS adalah alat yang efektif bagi UMKM untuk naik kelas. Skala peningkatan ekonomi pelaku UMKM dengan menggunakan QRIS pada Gambar 8.



**Gambar 8.** Peningkatan ekonomi Pelaku UMKM

Pada tahapan evaluasi peningkatan produktivitas dan ekonomi pelaku UMKM yang dikelompokkan menjadi pelaku UMKM pada usaha kuliner dan non kuliner maka diperoleh hubungan yang signifikan pada Gambar 9.



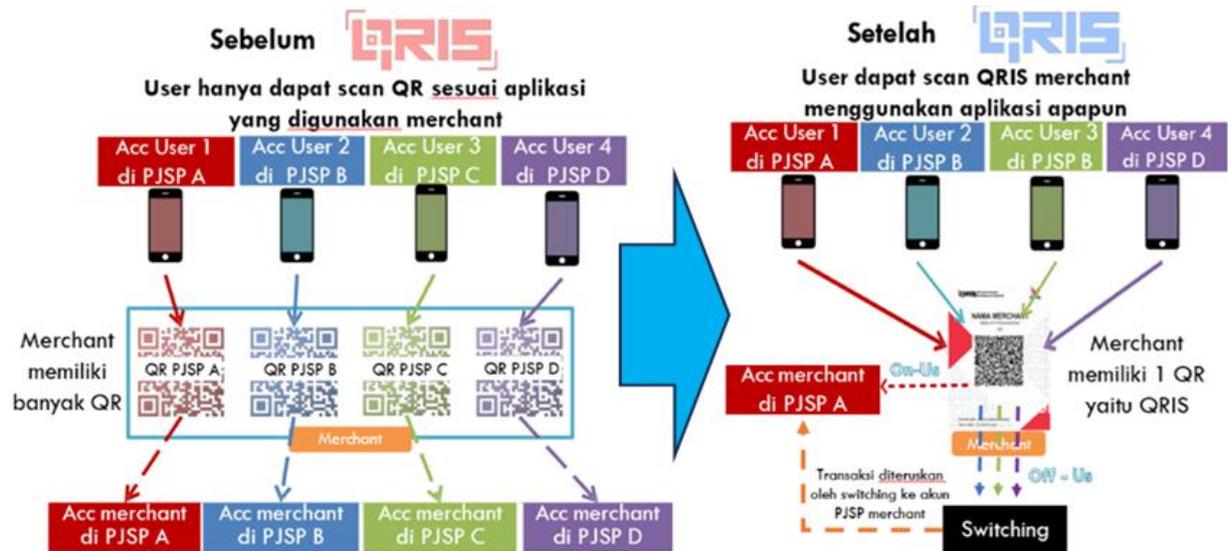
**Gambar 9.** Diagram radar peningkatan produktivitas dan ekonomi pelaku UMKM

Pada Gambar 9 Hubungan pelatihan terhadap pelaku UMKM secara signifikan terjadi peningkatan produktivitas dan ekonomi dari peserta pelatihan dengan UMKM kuliner lebih mendominasi terjadi peningkatan. Hal ini sesuai dengan kondisi di lapangan bahwa UMKM pada sektor kuliner berkembang dengan pesat di lokasi PKM terutama kuliner yang banyak diminati oleh kaum remaja dan usia muda. Bidang usaha pada sektor kuliner banyak diminati dan dapat di kerjakan oleh hampir semua kalangan masyarakat. QRIS juga lebih banyak dipakai oleh usaha skala menengah sebesar 6,55% sedangkan pengusaha besar dengan 3,99%. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), jumlah IMK pada sektor makanan atau kuliner mencapai 1,51 juta unit usaha pada tahun 2020.

## Pembahasan

Pada tahapan identifikasi permasalahan pada pelaku usaha UMKM dilaksanakan pada sesi survey pendahuluan. Berdasarkan wawancara dan jajak pendapat dengan perangkat desa dan perwakilan masyarakat di desa Sukamaju dapat diidentifikasi beberapa permasalahan UMKM di desa Sukamaju. Dengan pendekatan alat analisa SWOT diperoleh hasil bahwa permasalahan pemasaran bagi UMKM terutama strategi dalam meningkatkan jumlah transaksi penjualan. Saat ini QRIS telah tersedia di seluruh provinsi dan hampir seluruh daerah di Indonesia. QRIS telah digunakan oleh pedagang kecil di pasar tradisional, mall, universitas, sekolah, tempat ibadah, lembaga sosial dan keagamaan, tempat pariwisata, bayar parkir, retribusi pemda, dan lainnya.

Penggunaan QRIS Pada UMKM sebelum dan setelah dilaksanakan pelatihan mempunyai dampak positif yang signifikan. Jika sebelum menggunakan QRIS merchant harus memiliki account di berbagai PJSP untuk menerima semua pembayaran QR, maka setelah menggunakan QRIS, Merchant cukup memiliki *account* di 1 PJSP untuk dapat menerima semua pembayaran QR. Perbandingan sebelum dan setelah menggunakan QRIS pada Gambar 10.



**Gambar 10.** UMKM Sebelum dan setelah menggunakan QRIS

Pendampingan melalui pelatihan Penggunaan QRIS dalam proses transaksi usaha UMKM dapat peningkatan skill dan kemampuan produktivitas dan ekonomi pelaku UMKM (Yulianti & Handayani, 2021); (Pracoyo et al., 2022); (Krisnaningsih et al., 2019); (Haryadi et al., 2017); (Yasni et al., 2023).

Produktivitas adalah perbandingan antara output (hasil) dengan input (masukan) Peningkatan produktivitas jika adanya peningkatan efisiensi (waktu, bahan, tenaga kerja), sistem kerja, Teknik produksi dan adanya peningkatan keterampilan dari masyarakat.

Enam puluh persen (60% ) UMKM pengguna QRIS di kota Pekanbaru merasakan manfaat untuk mendorong kegiatan ekonomi digital (Afriyanti, 2022). Meningkatkan nilai produk pada UMKM yang bergerak pada sektor wisata (Murti et al., 2022). Penyuluhan dan pemberian materi berupa soft skill dan hard skill dalam perkembangan usaha dan transaksi meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam menjalanka usahanya (Natalia et al., 2022); (Krisnaningsih et al., 2022). Dokumentasi kegiatan PKM pelatihan UMKM pada Gambar 11.



**Gambar 11.** Dokumentasi kegiatan PKM

Batasan dan kekurangan transaksi dengan menggunakan QRIS adalah: 1). Keterbatasan jumlah nominal transaksi, sehingga tidak dapat memproses pembayaran dengan nominal transaksi yang besar

menggunakan QRIS. Sistem pembayaran untuk bisnis melalui QRIS tidak melebihi jumlah maksimal sebesar 2 juta; 2). Adanya penambahan Biaya transaksi QRIS dibebankan kepada pelaku usaha. Pembayaran reguler dikenakan biaya 0,7 persen dari transaksi; 3). Ancaman kejahatan digital: QR code sulit dibedakan asli atau palsu oleh mata manusia. Sehingga saat ada QR code resmi asli dari Pelaku usaha lalu diubah dan ditambahkan *link virus* serta *malware* yang menguras rekening.

Dengan menggunakan Analisa SWOT memiliki beberapa tujuan yaitu: memudahkan pemetaan faktor-faktor penting. Memprediksi beberapa masalah yang mungkin timbul. Mengetahui posisi permasalahan yang dihadapi oleh pemilik UMKM. Memberikan kesempatan berkembang lebih pesat. Memudahkan dalam pengambilan keputusan (Wan et al., 2022).

Perkembangan dan perubahan di era digital saat ini semakin memudahkan konsumen dan UMKM dalam proses transaksi penjualan dan pembelian (Aryawati et al., 2022). Penggunaan QRIS bermanfaat bagi pelaku UMKM (Sihaloho et al., 2020). Bagi UMKM pembayaran berbasis QRIS Membantu dalam proses transaksi dengan lebih cepat, mudah dan keamanan terjaga. Peningkatan kesadaran bagi pelaku UMKM dalam membayarkan pajak usaha yang selama ini terkendala kegiatan administrasi perpajakan yang dianggap tidak praktis dan merepotkan, sehingga dengan dengan proses integrasi pembayaran pajak melalui teknologi QRIS mendapatkan respon yang positif dari pelaku UMKM karena menawarkan sisi kemudahan, kepraktisan dan efektivitas (Budiarsih & Sony, 2022).

## SIMPULAN

PKM di desa Sukamaju, Kecamatan Cikeusal Provinsi Banten melalui kegiatan pelatihan pembuatan QRIS kepada pelaku usaha UMKM berjalan dengan baik sesuai dengan tahapan dan tujuan pelaksanaan PKM. Tujuan dari kegiatan pelatihan adalah peningkatan ekonomi dan produktivitas tercapai dengan peningkatan ekonomi pelaku UMKM dari sebelum pelatihan dan peningkatan produktivitas pelaku UMKM sebesar 64%. Pada sesi evaluasi pelaku UMKM melalui perwakilan anggotanya mengharapkan dilaksanakan kegiatan pendampingan baik secara langsung maupun *online* sehingga ada peningkatan secara menyeluruh dari sebagian besar pelaku usaha UMKM dengan harapan adanya komunikasi dan pendampingan yang berkelanjutan bagi pertumbuhan dan perkembangan usaha UMKM di desa Sukamaju. Secara keseluruhan kegiatan pelatihan dapat meningkatkan ekonomi dan produktivitas masyarakat pelaku UMKM dalam mendukung program peningkatan ekonomi digital.

## DAFTAR PUSTAKA

- Afriyanti, D. (2022). *DAMPAK PENGGUNAAN QRIS PADA UMKM DI KOTA PEKANBARU DALAM RANGKA MENDORONG PERKEMBANGAN EKONOMI DIGITAL*. 6(2), 1–23.
- Aisyah, S. et al. (2023). Implementasi Teknologi Financial Dalam Qris Sebagai Sistem Pembayaran Digital Pada Sektor Ukm Di Kota Binjai. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(1), 102–106. [https://jurnalfkip.samawa-university.ac.id/karya\\_jpm/index](https://jurnalfkip.samawa-university.ac.id/karya_jpm/index)
- Aryawati, N. P. A. et al. (2022). Persepsi Pengguna QRIS Pada UMKM Di Kota Mataram. *Guna Sewaka*, 1(2),

- 35–44. <https://doi.org/10.53977/jgs.v1i2.668>
- Breuer, A. et al. (2023). Integrated policymaking: Institutional designs for implementing the sustainable development goals (SDGs). *World Development*, 170, 106317. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2023.106317>
- Budiarsih, R., & Sony, H. (2022). Persepsi Pelaku UMKM Terhadap Alternatif Model Pemungutan Pajak UMKM dengan Pemanfaatan Teknologi QRIS. *JURNAL PAJAK INDONESIA (Indonesian Tax Review)*, 6(1), 38–46. <https://doi.org/10.31092/jpi.v6i1.1549>
- Chasbiandani, T. (2023). LAPORAN UMKM BINAAN FEB UP I MADE INSTANT. *SULUH*, 5(1), 85–90. <https://journal.univpancasila.ac.id/index.php/SULUH/article/view/5198/2518>
- Del-Aguila-Arcentales, S. et al. (2022). Influence of Social, Environmental and Economic Sustainable Development Goals (SDGs) over Continuation of Entrepreneurship and Competitiveness. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 8(2), 73. <https://doi.org/10.3390/joitmc8020073>
- Dwijayanti, A. et al. (2022). Manfaat Quick Response Code Indonesian Standard (QRIS) pada Nasabah di Bank Jabar Banten (BJB). *Jurnal Administrasi Bisnis (e-Journal)*, 8(2), 256–264.
- Hadi, T. S. et al. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembayaran Non Tunai Pada E-Commerce. *Jurnal Ilmu Keuangan* ..., 11(2). <https://ojs.unikom.ac.id/index.php/jika/article/view/6036%0Ahttps://ojs.unikom.ac.id/index.php/jika/article/download/6036/3136>
- Haryadi, E. et al. (2017). PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN BAGI CALON WIRAUSAHA DI KECAMATAN KRAMAT WATU. *Dasabhakti*, 6(2), 169–194.
- Hua, C., & Wang, K. (2023). Multi-factor productivity growth with natural capital and undesirable output: A measurement for OECD and G20 countries. *Innovation and Green Development*, 2(2), 100039. <https://doi.org/10.1016/j.igd.2023.100039>
- Huang, W. et al. (2023). Do financial inclusion and income inequality matter for human capital? Evidence from sub-Saharan economies. *Borsa Istanbul Review*, 23(1), 22–33. <https://doi.org/10.1016/j.bir.2022.09.002>
- Indonesia, B. (2021). Peraturan Anggota Dewan Gubernur Nomor 23/8/PADG/2021 Tentang Perubahan Atas Peraturan Anggota Dewan Gubernur Nomor 21/18/PADG/2019 Tentang Implementasi Standar Nasional Quick Response Code Untuk Pembayaran. 30 April, 1–5. [https://www.bi.go.id/id/publikasi/peraturan/Pages/PADG\\_230821.aspx](https://www.bi.go.id/id/publikasi/peraturan/Pages/PADG_230821.aspx)
- Isham, A. et al. (2021). Worker wellbeing and productivity in advanced economies: Re-examining the link. *Ecological Economics*, 184(December 2020), 106989. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2021.106989>
- Krisnaningsih, E. et al. (2019). Pengukuran Beban Kerja Mental Operator Control Room Menggunakan Metode Subjective Workload Assesment Technique (SWAT) di PT. Krakatau Steel (Persero) TBK. *Jurnal Teknik Industri*, 2(1), 32–44. <http://ejournal.lppm-unbaja.ac.id/index.php/intent/article/view/507>
- Krisnaningsih, E. et al. (2022). *Peningkatan Kompetensi Guru Pesantren Melalui Pendampingan Pembuatan Buku Ajar Kreatif Dan Inovatif*. 6(6), 1641–1651.
- Lailah Fujianti et al. (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>
- Laili Savitri Noor, Sri Widyastuti, Bayu Retno, Susilawati, A. (2023). PENGEMBANGAN MINDSET KEWIRAUSAHAAN BAGI UMKM BINAAN BUMDES SERDANG TIRTA KENCANA TANGERANG. *SULUH*, 5(1), 47–55.
- Mayanti, R. et al. (2020). User Terhadap Penerapan Quick Response Indonesia Standard Sebagai Teknologi Pembayaran Pada. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis Volume*, 25(2), 123–135.
- McGrath, S., & Yamada, S. (2023). Skills for development and vocational education and training: Current and emergent trends. *International Journal of Educational Development*, 102(July), 102853. <https://doi.org/10.1016/j.ijedudev.2023.102853>
- Murti, D. C. W. et al. (2022). Peningkatan Digitalisasi Pariwisata di Wilayah Desa Purwoharjo, Kulon Progo. *Jurnal Atma Inovasia*, 2(1), 14–19. <https://doi.org/10.24002/jai.v2i1.5395>
- Natalia, M. et al. (2022). PARTA : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Penyuluhan Metode Pembayaran Non Tunai Via Uang Elektronik Pada Pengusaha Kantin Di Universitas Musamus Merauke Pendahuluan. 3(2), 116–121.
- Nurminingsih, N. et al. (2021). Pelatihan Aplikasi Pencatatan Informasi Keuangan Usaha Mikro Dan Kecil (SI

- APIK) Dalam Rangka UMKM Naik Kelas Di Kelurahan Bambu Apus, Jakarta Timur. *Jurnal Pelayanan Dan Pengabdian Masyarakat (Pamas)*, 5(1), 27–34. <https://doi.org/10.52643/pamas.v5i1.1084>
- Pereira, L. et al. (2021). The new swot for a sustainable world. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, 7(1), 1–31. <https://doi.org/10.3390/joitmc7010018>
- Pracoyo, A. et al. (2022). Sosialisasi QRIS Dalam Upaya Peningkatan Produktivitas UMKM Provinsi DKI Jakarta Article History. *Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 11–20. <https://doi.org/10.36407/berdaya.v4i1.534>
- Puyt, R. W. et al. (2023). The origins of SWOT analysis. *Long Range Planning*, 56(3), 102304. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2023.102304>
- Sihaloho, J. E. et al. (2020). Implementasi Sistem Pembayaran Quick Response Indonesia Standard Universitas Sumatera Utara (1)(2)(3). *Jurnal Manajemen Bisnis*, 17(2), 287–297. <http://journal.undiknas.ac.id/index.php/magister-manajemen/>
- Sulistiyowati, & Maulana Al Bana Pamungkas. (2022). Sosialisasi dan Pendampingan Para Pedagang dalam Pemasangan Qris Guna Mendukung Perekonomian yang Kuat di Kelurahan Danukusuman Surakarta. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Desa (JPMD)*, 3(2), 1–8. <https://doi.org/10.58401/jpmd.v3i2.741>
- Sureerattanan, N. (2013). *Applying SWOT Analysis to Solve a Learning Problem: An Experiential Case at Thai-Nichi Institute of Technology*. February. <https://doi.org/10.2991/erse.2013.50>
- Wan, N. et al. (2022). Implantable Qr Code Subcutaneous Microchip Using Ultrasound and Photoacoustic Microscopy for Secure and Convenient Individual Identification and Authentication. *SSRN Electronic Journal*, 31, 100504. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4081778>
- Yasmeen, R. et al. (2023). The impact of green technology, environmental tax and natural resources on energy efficiency and productivity: Perspective of OECD Rule of Law. *Energy Reports*, 9, 1308–1319. <https://doi.org/10.1016/j.egy.2022.12.067>
- Yasni, R. et al. (2023). Pendampingan Umkm Kota Tangerang Untuk Pembukuan Bisnis Menggunakan Siapik. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(1), 27–46. <https://journal.univpancasila.ac.id/index.php/SULUH/article/view/4148>
- Ye, W. et al. (2023). The relationship between rural finance development and food ecological total factor productivity: Moderating effects of food science and technology progress. *Ecological Indicators*, 153(October 2022), 110398. <https://doi.org/10.1016/j.ecolind.2023.110398>
- Yuliati, T., & Handayani, T. (2021). Pendampingan Penggunaan Aplikasi Digital Qris Sebagai Alat Pembayaran Pada Umkm. *Community Development Journal: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 811–816. <https://doi.org/10.31004/cdj.v2i3.2612>

# PEMANFAATAN MAGGOT BLACK SOLDIER FLY DALAM UPAYA PERBAIKAN PRODUKSI PADA TERNAK DI DESA WONOHARJO KABUPATEN PANGANDARAN

Lovita Adriani<sup>1\*</sup>, Novi  
Mayasari<sup>2</sup>, Chitra Kumalasari<sup>3</sup>,  
Tissiana Irca Nabila<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Fakultas Peternakan,  
Universitas Padjadjaran,  
Jatinangor, Sumedang, Jawa  
Barat, Indonesia.

Artikel

Diterima : 30 Januari 2024

Disetujui : 04 Juni 2024

\*Email : [lovita@unpad.ac.id](mailto:lovita@unpad.ac.id)

## Abstrak

Pangandaran adalah daerah yang memiliki tingkat perekonomian yang tinggi. Salah satu faktor penunjang kehidupan ekonomi para masyarakat ada pada peternakan. Pakan ternak menjadi salah satu hal penting dalam memberikan pasokan yang optimal pada hewan ternak. Ketahanan pangan menjadi permasalahan baru saat ini, perlu adanya cara lain dalam membuat pakan alternatif untuk hewan ternak. Pengabdian Kepada Masyarakat telah dilaksanakan oleh Universitas Padjadjaran dalam bentuk Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Wonoharjo, Kecamatan Pangandaran, Kabupaten Pangandaran. Dalam rangka mengatasi kenaikan harga pakan ternak, penyusun memberikan solusi dengan penyuluhan mengenai pembudidayaan larva/maggot lalat Black Soldier Fly (BSF) sebagai salah satu opsi pengganti pakan ternak yang efisien. Pendekatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan memberi penyuluhan berbasis workshop karena dilaksanakan secara partisipatif antar masyarakat untuk memicu aksi transformatif. Hasil pengabdian berupa penyuluhan selama satu hari dengan beserta praktiknya untuk budidaya maggot. Penggantian pakan ternak berupa maggot BSF ini diharapkan dapat meningkatkan produksi ternak. Selain itu, telah diidentifikasi bahwa maggot BSF dapat dijadikan sebagai peluang bisnis, serta membantu proses penanganan sampah organik pada sektor rumah tangga.

**Kata Kunci:** pengabdian, maggot BSF, pakan ternak, ayam petelur, pangandaran.

## Abstract

*Pangandaran is an area with quite a high level of the economy. One of the factors supporting the economic life of the community is livestock. Animal feed is one of the important things to maintain livestock production. While food resilience is one of the latest problems, we need to find alternative feed for livestock. Padjadjaran University implemented a Community Service – Real Work Lecture (KKN) in Wonoharjo Village, Pangandaran District, Pangandaran Regency. The author provides a solution with counseling regarding the cultivation of Black Soldier Fly (BSF) larvae/maggots as an alternative for livestock feed to overcome the increase in animal feed cost. The approach of community service was a workshop-based counseling to encourage participants among community members to do transformative action. The result of the service is in the form of counseling for one day along with the practice of maggot cultivation. The application of BSF maggot as an alternative feed is expected to increase animal production. It was also identified that the BSF maggot could be used as a business opportunity, as well as a solution to reduce household organic waste.*

**Keywords:** community service, BSF maggot, animal feed, laying hens, pangandaran.

## PENDAHULUAN

Krisis ekonomi yang dihadapi mayoritas penduduk Indonesia mendorong peran perguruan tinggi untuk meningkatkan kesejahteraan dengan tetap menjaga asupan gizi penduduk. Pengabdian kepada masyarakat yang tertuang dalam visi dan misi gatra ketiga menuntut pencapaian yang nyata. Hal ini yang mendorong UNPAD untuk mengambil peran aktif. Kegiatan KKN-PPM Universitas Padjadjaran merupakan program pengamalan pengabdian Dharma oleh mahasiswa dan dosen yang telah menyelesaikan studinya di universitas dan telah memperoleh ilmu yang siap untuk dipraktikkan di masyarakat. KKN-PPM UNPAD dapat digunakan untuk mendistribusikan ilmu pengetahuan dan teknologi kepada masyarakat sebagai tanggung jawab perguruan tinggi dalam upaya pengembangan masyarakat untuk mencapai tujuan pembangunan nasional.

Masyarakat Indonesia yang terkena dampak perubahan kondisi dalam berbagai bidang salah satunya terdapat di Desa Wonoharjo, Kecamatan Pangandaran, Kabupaten Pangandaran. Kabupaten Pangandaran memiliki sumber daya dari berbagai sektor yang dapat dimanfaatkan secara maksimal, terutama sektor industri, perikanan, dan pariwisata. Selain ketiga sektor tadi, terdapat sektor peternakan yang mungkin belum banyak penduduk di sana melakukannya. Desa Wonoharjo memiliki banyak penduduk dengan mata pencaharian sebagai petani dan peternak. Namun, belum banyak yang tahu mengenai penggunaan maggot sebagai pengganti pakan sumber protein untuk ayam petelur. Selain itu, maggot juga dapat menggantikan penggunaan pupuk kimia yang dapat merusak lingkungan. Sehingga perlu adanya sosialisasi terkait maggot dan budidayanya untuk menekan biaya produksi dan meningkatkan kesejahteraan penduduknya.

Larva Black Soldier Fly (BSF) atau biasa disebut dengan maggot adalah larva dari lalat tentara hitam (*Hermetia illucens*) yang bermetamorfosis menjadi maggot dan berkembang menjadi black soldier fly muda yang membutuhkan waktu sekitar 14 hari (Larde 1990). Karena manfaatnya, lalat BSF ini mulai banyak dipelajari karakteristik serta kandungan nutrisinya. Dilihat dari segi budidayanya lalat tentara hitam ini sangat mudah dibudidayakan untuk skala produksi masal dan tidak memerlukan peralatan yang khusus. Lalat ini bukan lalat hama yang berbahaya dan jarang ditemukan pada pemukiman penduduk sehingga lalat ini termasuk aman jika dilihat dari segi kesehatan (Wardana, 2016).

Maggot BSF dapat menjadi alternatif pupuk kimia dan juga pakan ternak. Maggot BSF memiliki kadar protein yang tinggi. Dampaknya pada sektor pertanian dan peternakan adalah memiliki potensi yang besar untuk meningkatkan jumlah dan kualitas produksi, baik hasil tanam dan ternak. Selain itu, maggot BSF ini memiliki biaya produksi yang sangat rendah. Hal ini dikarenakan peternakan maggot BSF dapat dibuat secara mandiri menggunakan barang-barang bekas, contohnya kayu sebagai tempat atau wadah beternak dan sampah organik sebagai pangannya. Dengan masyarakat dapat memproduksi maggot BSF secara mandiri, hal ini tentunya dapat menekan biaya produksi pertanian dan peternakan.

Kelompok petani dan peternak serta para pemudia di Desa Wonoharjo menjadi sasaran sosialisasi budidaya maggot dengan pertimbangan potensinya dalam penggunaan dan pengembangan produk. Selain petani dan peternak, Desa Wonoharjo juga telah memiliki beberapa peternak maggot, namun belum banyaknya pengetahuan terkait penggunaan maggot sebagai pengganti pakan untuk menekan biaya produksi serta penggunaannya sebagai pupuk alami untuk lahan pertanian, karena Sebagian besar petani Desa Wonoharjo masih menggunakan pupuk kimia. Sehingga hal tersebut dapat dijadikan pertimbangan untuk menambah pengetahuan agar membersarkan budidaya maggot di Desa Wonoharjo.

Agar sosialisasi budidaya maggot di Desa Wonoharjo dapat terlaksana, maka sosialisasi ini memerlukan tenaga dari civitas dosen serta mahasiswa. Terlibatnya mahasiswa KKN dalam program ini bertujuan untuk menerapkan ilmu teoretis pada keadaan lapangan untuk mengasah kemampuan sosial serta menambah wawasan mereka.

## **METODE**

Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat (PPM) Pemanfaatan Maggot BSF dalam Upaya Perbaikan Produksi pada Ternak dilaksanakan di Desa Wonoharjo, Kecamatan Pangandaran, Kabupaten Pangandaran. Kegiatan KKN-PPM ini berlangsung selama satu bulan pada tanggal 5 Januari – 28 Februari 2023. Sasaran adalah para petani dan peternak di Desa Wonoharjo, khususnya peternak ayam petelur. Metode dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah survey serta wawancara sederhana terkait pengetahuan umum seputar budidaya maggot, lalu dilanjutkan dengan sosialisasi serta penjelasan prosedur budidaya maggot menggunakan alat peraga. Prosedur kegiatan yang dilakukan meliputi 1) melakukan survey kunjungan kepada kelompok usaha tani dan ternak sebelum pelaksanaan sosialisasi budidaya maggot. 2) kemudian pada tahap pelaksanaan, peserta sosialisasi yaitu petani dan peternak di Desa Wonoharjo diundang pada waktu dan tempat yang telah dipersiapkan. 3) Sosialisasi awal diisi oleh pemberian materi dari DPL berupa pengetahuan umum seputar maggot dan keuntungannya dalam berbagai macam aspek, terutama untuk peternak ayam petelur. 4) Kemudian sosialisasi dilanjutkan oleh narasumber yang telah diundang, yaitu salah satu pembudidaya maggot dari Universitas Padjadjaran yang akan melaksanakan prosedur budidaya maggot. 5) Setelah itu dilakukan diskusi dan sesi tanya jawab terkait budidaya maggot. Tanya jawab dilakukan sebagai umpan balik dari narasumber kepada peserta agar proses budidaya maggot kedepannya dapat dilakukan dengan baik dan benar, serta konsisten. 6) Evaluasi kegiatan penyuluhan yang telah terlaksana. Evaluasi ini menjadi tolok ukur keberhasilan sosialisasi budidaya maggot, dengan cara sesi tanya jawab singkat serta penilaian dan masukan dari para warga yang telah berpartisipasi dalam sosialisasi ini.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Desa Wonoharjo adalah desa yang terletak di Kecamatan Pangandaran, Kabupaten Pangandaran, Provinsi Jawa Barat. Desa tersebut terletak di dekat pantai dan merupakan tempat tinggal bagi 3.910 keluarga. Sebagian besar warga Desa Wonoharjo berada dalam usia produktif. Rata-rata mata pencaharian warga Desa Wonoharjo adalah petani dan peternak.

Sebelum dilaksanakan sosialisasi terkait budidaya maggot, dilakukan wawancara sederhana seputar peternakan dan pertanian di Desa Wonoharjo. Wawancara adalah percakapan yang dilakukan dengan tujuan tertentu dan melibatkan dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) dan narasumber yang terwawancara (*interviewee*) (Moleong, 2006). Berdasarkan hasil wawancara dengan kelompok tani dan ternak, dan warga lainnya yang berkecimpung di bidang pertanian, didapatkan hasil bahwa pertanian di desa tersebut masih menggunakan pupuk kimia. Alasan penggunaan pupuk kimia adalah karena harganya yang relatif lebih ekonomis serta mudah didapatkan. Selain itu, para petani sudah terbiasa menggunakan pupuk kimia. Selanjutnya, para peternak di desa Wonoharjo juga masih menggunakan pangan yang umum dipakai untuk hewan ternak.

Tahap selanjutnya yaitu tahap pelaksanaan sosialisasi budaya maggot di Desa Wonoharjo yang dilaksanakan pada tanggal 28 Januari 2023 di Kantor Desa Wonoharjo, Kec. Pangandaran, Kab. Pangandaran. Peserta yang mengikuti sosialisasi ini adalah petani dan peternak Desa Wonoharjo yang berjumlah 10 orang, serta para mahasiswa KKN dari Universitas Padjadjaran.

Sosialisasi dibuka dengan pembekalan materi oleh DPL terkait pengetahuan umum tentang maggot dan keuntungannya. Lalat tentara hitam atau Black Soldier Fly (BSF) merupakan salah satu insekta yang mulai banyak dipelajari terutama dari segi karakteristik serta kandungan nutrisinya. Dilihat dari segi budidayanya lalat tentara hitam ini cukup sederhana untuk dibudidayakan hingga dalam skala produksi masal dan tidak membutuhkan peralatan khusus. Lalat ini juga aman dilihat dari segi kesehatan, karena lalat jenis ini bukanlah lalat hama yang membawa penyakit (Wardana, 2016). Larva BSF dapat diproduksi dengan cepat, dan dari segi gizi mengandung sekitar 40% sampai 50% protein yang mengandung berbagai macam asam amino esensial yang dapat digunakan sebagai pengganti sumber protein pakan ternak seperti tepung ikan atau tepung protein dari jenis hewan lainnya. Kandungan lemak pakan dari bahan BSF cukup tinggi jika dibandingkan pakan hewani, yaitu sekitar 27,36% (Afikasari dkk., 2022). Penelitian oleh Rambat dkk. (2015) juga mengemukakan bahwa tepung dengan bahan dasar BSF dapat dijadikan sebagai bahan substitusi tepung ikan sebagai sumber protein hingga 100% untuk campuran pakan ayam tanpa memberikan efek negatif dilihat dari pencernaan bahan kering (57,96–60,42%), energi (62,03–64,77%) dan protein (64,59–75,32%). Selain pakan ternak, maggot BSF juga dapat digunakan sebagai pengganti pupuk kimia. Suciati dan Faruq (2017) menjelaskan bahwa lalat BSF memiliki beberapa karakter yaitu dapat hidup dalam pH yang cukup tinggi, mempunyai kandungan protein yang cukup tinggi, bukan vektor penyakit, dapat mereduksi sampah organik, dan mudah dibudidayakan. Maggot BSF membantu proses daur ulang

sampah baik jenis padat maupun cair, sehingga aman dan mudah untuk dikembangbiakan pada jenis kondisi apapun (Widyastuti dan Sardin, 2021). Maggot BSF dapat mengurangi persentase limbah organik sebanyak 56% lebih tinggi dari serangga lainnya, karena umumnya maggot BSF dapat menguraikan sampah yang juga menjadi media hidupnya hingga 55% dari berat bersih sampah (Firmada dan Samsukdin, 2023; Zuhdirabbani dan Sapanli, 2023). Media yang biasanya digunakan untuk budidaya maggot BSF adalah limbah bahan organik. Lalat BSF betina akan meletakkan telurnya pada berbagai substrat organik seperti limbah buah, sayuran serta bahan-bahan pangan lainnya, juga kompos (Lecrecq, 1997). Maggot dapat mengurai senyawa organik karena dalam saluran pencernaannya terdapat beberapa bakteri yaitu *Bacillus sp.*, *Streptococcus sp.*, dan *Aerobacter aerogens* (Yu et al., 2011).

Tahap selanjutnya adalah sesi penjelasan prosedur budidaya maggot. Sesi ini diisi oleh narasumber sebagai salah satu peternak maggot dari Universitas Padjadjaran. Sesi ini cukup menarik antusiasme para petani dan peternak karena sesi ini dibantu oleh alat peraga pembuatan maggot serta contoh maggot hidup yang telah siap pakai. Antusiasme para peserta dan proses penjelasan prosedur budidaya maggot dengan alat peraga tersaji pada Gambar 1 dan alat peraga yang digunakan disajikan pada Gambar 2.



**Gambar 1.** Dokumentasi sosialisasi budidaya maggot di Desa Wonoharjo



**Gambar 2.** Alat peraga proses budidaya maggot

Alat peraga adalah media perantara sebagai pengantar pesan pembelajaran. Proses belajar menggunakan alat peraga ini dapat memaksimalkan fungsi seluruh panca indra peserta dalam proses penyerapan informasi yang akan dipelajari (Widiyatmoko & Pamelasari, 2012). Setelah prosedur, dilaksanakan sesi diskusi dan tanya jawab antar peserta dan narasumber. Aktivitas ini dapat dilihat pada Gambar 3.



**Gambar 3.** Sesi diskusi dan tanya jawab antar narasumber dengan peserta

Tahap terakhir dalam sosialisasi ini adalah penutupan acara serta evaluasi kegiatan. Evaluasi ini dilakukan dengan sesi tanya-jawab kepada para penduduk yang berpartisipasi dalam seluruh rangkaian sosialisasi budidaya maggot ini dimulai dari tahap survey dan kunjungan ke kelompok tani, tahap sosialisasi, peragaan, hingga sesi tanya-jawab terkait budidaya maggot. Pada tahap ini, partisipan juga diminta saran serta masukan untuk sosialisasi ini agar dapat dijadikan sebagai referensi dan koreksi pada pelaksanaan sosialisasi budidaya maggot kedepannya. Berdasarkan hasil evaluasi, para warga menyatakan bahwa proses sosialisasi ini telah berjalan dengan baik, sesuai dengan kebutuhan, serta menjadi cara baru untuk menjadi alternatif lain dalam penyediaan pakan ternak sumber protein maupun pengganti pupuk kimia. Mahasiswa KKN telah mendampingi dari awal proses survey hingga sosialisasi berlangsung dengan baik, diskusi terjadi secara dua arah dan semua pertanyaan yang diajukan warga telah terjawab dengan baik. Sosialisasi budidaya maggot ini telah menambah wawasan serta motivasi warga agar mulai melakukan budidaya maggot.

## **SIMPULAN**

Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat (PPM) Pemanfaatan Maggot BSF dalam Upaya Perbaikan Produksi pada Ternak dilaksanakan di Desa Wonoharjo, Kecamatan Pangandaran, Kabupaten Pangandaran. Kegiatan KKN-PPM ini berlangsung selama satu bulan pada tanggal 5 Januari – 28 Februari 2023, dan tahap pelaksanaan sosialisasi budaya maggot dilaksanakan pada tanggal 28 Januari 2023. Sosialisasi ini dilaksanakan dengan penjelasan prosedur budidaya maggot dibantu oleh alat peraga pembuatan maggot serta contoh maggot hidup yang telah siap pakai, kemudian dilanjutkan dengan sesi tanya-jawab. Kegiatan berupa sosialisasi budidaya maggot untuk

meningkatkan produksi ternak dan bertani ini diterima baik oleh kepala desa dan masyarakat. Dengan adanya kegiatan pengabdian ini masyarakat mengetahui kebermanfaatan maggot BSF sehingga menambah wawasan serta motivasi warga agar mulai melakukan budidaya maggot.

### Saran

Diharapkan para peternak dapat menerapkan konsep pelaksanaan kegiatan sebagaimana yang telah disampaikan dalam budidaya maggot dan menerapkannya sebagai pengganti pakan sumber protein serta mengurangi penggunaan pupuk kimia.

### DAFTAR PUSTAKA

- Afikasari, D., Rifa'i, R., Angriawan, R., Candra, D.A., Maskur, C.A., Hana, C., & Darunaja, A. (2022). Pelatihan Budidaya Maggot (BSF) Black Soldier Fly Sebagai Pakan Alternatif Ayam Petelur Di Kelompok Ternak Sejahtera Farm Kediri. *Jurnal Abdikmas*, 2(2), 98-103. <https://doi.org/10.51158/abdikmas.v2i2.761>
- Firmanda, S.A. & Samsukdin, S. (2023). Konsep Pertanian Organik Lahan Kering Melalui Pemanfaatan Budidaya Maggot (Black Soldier Fly). *JURNAL AGROSAINS: Karya Kreatif dan Inovatif*, 8(1), 18-26. <https://doi.org/10.31102/agrosains.2023.8.1>
- Lardé, G. (1990). Recycling of coffee pulp by *Hermetia illucens* (Diptera: Stratiomyidae) larvae. *Biological Wastes*, 33, 307–310.
- Leclercq, M. (1997). A Propose de *Hermetia illucens* L. (Linnaeus, 1758) (diptera: Stratiomyidae: Hermetiinae). *Bulletin et annales de la Société royale belge d'entomologie*, 133, 275 – 82.
- Moleong, Lexy J. (2006). *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya Offset.
- Rambet, V, Umboh, J.F., Tulung, Y.L.R., & Kowel, Y.H.S. (2015). Kecernaan Protein dan Energi Ransum Broiler yang Menggunakan Tepung Maggot (*Hermetia illucens*) Sebagai Pengganti Tepung Ikan. *Zootec*, 35(2), 13. doi:10.35792/zot.36.1.2016.9314
- Suciati, R & Faruq, H. (2017). Efektifitas Media Pertumbuhan Maggot (*Hermetia illucens*) Sebagai Solusi Pemanfaatan Sampah Organik. *Biosfer. Jurnal Biologi dan Pendidikan Biologi*, 2(1), 8 – 13.
- Wardhana, A. H. (2016). Black Soldier Fly (*Hermetia illucens*) Sebagai Sumber Protein Alternatif Untuk Pakan Ternak. *Wartazoa*, 26 (2), 69 – 78.
- Widiyatmoko, A., & Pamelasari, S. D. (2012). Pembelajaran Berbasis Proyek Untuk Mengembangkan ALAT Peraga IPA Dengan Memanfaatkan Bahan Bekas Pakai. *Jurnal Pendidikan IPA Indonesia*, 1(1), 51–56. <https://doi.org/10.15294/v1i1.2013>
- Widyastuti, S. & Sardin. (2021). Pengolahan Sampah Organik Pasar Dengan Menggunakan Media Larva Black Soldier Flies (BSF). *Jurnal Teknik Waktu*, 19 (1), 1 – 13.
- Yu, G., Cheng, P., Chen, Y., Li, Y., Yang, Z., Chen, Y., Tomberlin, J. K. (2011). Inoculating Poultry Manure by Black Soldier Fly (Diptera: Stratiomyidae) for Biodiesel and Sugar Production. *Waste Management*, 31 (6), 1316 – 1320. <http://dx.doi.org/10.1016/j.wasman.2011.01.005>
- Zuhdirabbani, G., & Sapanli, K. (2023). Analisis Persepsi dan Kelayakan Finansial Pengolahan Sampah Menggunakan Maggot Black Soldier Fly. *Indonesian Journal of Agricultural Resource and Environmental Economics*, 2(1), 53-63. <https://doi.org/10.29244/ijaree.v2i1.50578>

# PELATIHAN TOEFL UNTUK MENINGKATKAN KEMAMPUAN BAHASA INGGRIS SISWA SEKOLAH MENENGAH KEJURUAN

Bambang Abdul Syukur<sup>1\*</sup>, Agnes  
Sri Harti<sup>2</sup>, Dian Mudita<sup>3</sup>

<sup>1,2</sup> Program Studi Keperawatan  
Program Diploma III, Universitas  
Kusuma Husada, Surakarta,  
Indonesia.

<sup>3</sup> SMK Warga, Surakarta,  
Indonesia.

Artikel

Diterima : 13 Juni 2024

Disetujui : 11 Juli 2024

\*Email : [b.abdulsyukur@gmail.com](mailto:b.abdulsyukur@gmail.com)

## Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat bertujuan; (1) memperkuat keterampilan dasar berbahasa Inggris pada siswa kejuruan, (2) mengenalkan format TOEFL kepada peserta, dan (3) mempersiapkan siswa menghadapi test TOEFL. Kegiatan dilaksanakan secara tatap muka dan tatap maya dalam 5 kali pertemuan. Peserta kegiatan adalah 23 siswa XI Elektronika Industri di SMK Warga Surakarta. Materi pelatihan adalah *listening, structure & written expression, dan reading* yang diujkan pada TOEFL. Posttest dilakukan pada pertemuan terakhir dalam bentuk TOEFL Prediction. Luaran kegiatan belum menunjukkan hasil yang cukup signifikan. Kesimpulan tersebut dapat diketahui berdasarkan nilai rata-rata siswa yang masih di bawah 450. Beberapa faktor penyebabnya adalah dominasi keterampilan peserta di level rendah (A2), terbatasnya durasi waktu pelatihan, dan belum optimalnya jumlah kehadiran. Evaluasi menjadi dasar bagi tim pengabdian untuk merancang pelatihan TOEFL yang lebih komprehensif, desain materi lebih menarik, dan menyesuaikan karakter peserta vokasi. Selain itu, hasil evaluasi juga menjadi pedoman bagi tim untuk mengembangkan model motivasi peserta guna meningkatkan semangat belajar, berlatih, dan bersaing mencapai target yang diharapkan.

**Kata Kunci:** Pelatihan, TOEFL-Like, *Structure and Written Expression*

## Abstract

*The Community service activities aimed to; (1) strengthen basic English skills in vocational students, (2) introduce the TOEFL-like test format to students, and (3) prepare students for the TOEFL test. Activities were conducted offline and virtual in five meetings. The participants were 23 students of XI Industrial Electronics at SMK Warga Surakarta. The materials were listening, structure & written expression, and reading which are tested on the TOEFL. A post-test was conducted at the last meeting in the form of TOEFL Prediction. The output of the activity has not revealed significant results. The contributing factors were the dominance of participants' skills at the low level (A2), the limited duration of training time, and not optimal attendance. The evaluation became the basis for the team to design a more comprehensive TOEFL training, more attractive materials design, and accommodate the character of vocational participants. In addition, the evaluation results also serve as a guideline for the team to develop a motivational model for participants to improve their enthusiasm for learning, practicing, and competing to achieve the expected targets*

**Keywords:** Training, TOEFL-Like, *Structure, and Written Expression*

## PENDAHULUAN

Kualitas pendidikan menjadi penentu Indeks Pembangunan Manusia (IPM) yang lebih baik di masa depan (Amelinda, 2024). Pendidikan vokasi (SMK) merupakan salah satu jalur pendidikan yang mempersiapkan peserta didik memasuki lingkungan kerja profesional sesuai bidang keahlian yang ditempuh selama masa belajar. Semakin terbukanya pasar kerja global mengakibatkan kemampuan berbahasa Inggris menjadi hal yang penting dalam memperluas peluang karir bagi lulusan SMK. Pembentukan pola pikir untuk belajar keterampilan diluar bidangnya seperti keterampilan bahasa Inggris mempengaruhi motivasi siswa (Yunita et al., 2024). Kemampuan berbahasa Inggris tidak hanya menjadi nilai tambah tetapi juga salah satu kebutuhan yang sangat diharapkan dalam lingkungan kerja. Banyak perusahaan, terutama yang bergerak di sektor internasional, mencari karyawan yang memiliki keterampilan komunikasi bahasa Inggris. Kemampuan berbahasa Inggris menjadi faktor penentu dalam persaingan mendapatkan pekerjaan dan meningkatkan kemajuan karir. Oleh karena itu, pengembangan dan peningkatan kemampuan bahasa Inggris di kalangan siswa SMK menjadi sebuah keharusan.

Di Indonesia, tes kemampuan bahasa Inggris sering menjadi tolak ukur dalam seleksi masuk perguruan tinggi dan juga dalam dunia kerja seperti perusahaan internasional, nasional, maupun BUMN. Lulusan sekolah kejuruan yang berambisi memasuki pendidikan perguruan tinggi, baik di dalam maupun luar negeri, kemampuan bahasa Inggris yang baik sangat dibutuhkan. Selain itu, bagi siswa yang langsung memasuki dunia kerja setelah lulus, keterampilan bahasa Inggris memberikan kesempatan untuk memperoleh pekerjaan atau posisi yang lebih baik dan penghasilan yang lebih tinggi.

Pengembangan kemampuan bahasa Inggris di kalangan siswa SMK seringkali berhadapan dengan berbagai tantangan. Kurikulum yang padat, sumber daya yang terbatas, serta metode pengajaran yang kurang memadai menjadi beberapa faktor penghambat proses pembelajaran bahasa Inggris. Selain itu, terbatasnya peluang praktik langsung dalam situasi berbahasa Inggris juga menjadi kendala tersendiri bagi siswa SMK. Praktikum merupakan serangkaian prosedur untuk menguji dan menerapkan teori dengan memberikan kesempatan kepada pembelajar untuk mengamati, merumuskan masalah, mengembangkan hipotesis, dan menarik kesimpulan dari konsep atau fenomena yang terjadi (Puspitasari et al., 2024). Siswa akan lebih memahami dan menguasai materi pembelajaran jika dilengkapi dengan observasi atau praktik secara langsung.

Pentingnya memberikan pembekalan, pengenalan dan pemahaman tes bahasa Inggris kepada peserta didik dengan mempersiapkan lulusan yang kompeten dari sisi akademik maupun keterampilan yang diterapkan di dunia kerja (As'ari & Chalil, 2022). Oleh karenanya, tes keterampilan bahasa sangat mendesak dilakukan guna mengetahui peta persebaran kemampuan siswa dalam Bahasa Inggris (Sutanti & Salma, 2022). Melalui keterampilan bahasa yang baik, seorang akan mampu berkomunikasi dengan baik pula (Mollah, 2019). Keterampilan bahasa Inggris sangatlah penting untuk

mengungkapkan gagasan ataupun berkomunikasi secara lisan atau tulisan sehingga dapat diterima atau dibaca oleh khalayak umum sehingga memberi kelebihan dan kemudahan untuk dalam mengakses informasi.

Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat, tim pengabdian bekerjasama Universitas Kusuma Husada bersama dengan guru bahasa Inggris di SMK Warga berkolaborasi memberikan pelatihan dan pendampingan kepada siswa dalam mempersiapkan ujian TOEFL. Melalui berbagai kegiatan seperti workshop, simulasi ujian, dan pembelajaran terstruktur, diharapkan para siswa dapat meningkatkan pemahaman dan keterampilan berbahasa Inggris, khususnya dalam konteks yang relevan dengan TOEFL (Ichwani et al., 2024).

Beberapa program pengabdian kepada masyarakat telah dijalankan dengan mempertimbangkan urgensi sertifikasi TOEFL bagi khalayak umum. Sejumlah program pelatihan TOEFL juga telah disosialisasikan melalui video di platform Youtube ataupun media sosial lainnya sebagai alat pembelajaran yang menghasilkan peningkatan yang signifikan setelah program tersebut berakhir (Pujiani et al., 2020). Selain penggunaan youtube, aplikasi Zoom juga digunakan untuk memperoleh komunikasi dua arah sebagai perantara pelatihan yang dilaksanakan secara daring (Kelana et al., 2021). Dengan skala peserta yang lebih luas, kombinasi antara live streaming youtube dan Zoom digunakan dalam pelatihan TOEFL untuk siswa SMA/SMK, mahasiswa maupun dosen (Fitria & Prastiwi, 2020). Candria (2022) menjadikan pelatihan TOEFL *paper-based* dengan mahasiswa sebagai subyek utama dalam kegiatan serupa, mengaplikasikan metode diskusi dan pembahasan soal-soal. Metode tersebut terbukti efektif karena dapat mendukung mahasiswa memperbaiki kesulitan dalam identifikasi subyek dan kata kerja dalam sesi grammar pada TOEFL. Pelatihan kepada guru-guru sekolah menengah kejuruan dan sekolah menengah atas di propinsi Lombok Tengah melalui sosialisasi prototipe buku *Pragmatic-based TOEFL listening* (Arifuddin et al., 2020). Pengabdian tersebut menjadi mendesak (*urgent*) dilaksanakan guna menghasilkan teknologi inovatif untuk meningkatkan profisiensi berbahasa Inggris.

## **METODE**

Kegiatan pengabdian dilaksanakan pada bulan Januari 2024 pada semester genap tahun akademik 2023/2024. Sasaran kegiatan adalah siswa siswi SMK Warga Surakarta kelas XI Elektronika Industri. Persiapan TOEFL memiliki tiga sesi utama yaitu, *listening section*, *structure* atau tata bahasa dan *reading section*. Pelaksanaan kegiatan dimulai dari *pretest* kemampuan awal peserta. Ketika hasil *pretest* dikategorikan paling rendah maka pemberian materi dan latihan diprioritaskan pada sesi terendah tersebut. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan dalam beberapa tahapan yaitu:

### **1. Perencanaan Tim**

Tahapan pertama mempersiapkan tenaga pengajar, materi ajar, alat pembelajaran, serta metode atau teknik pelatihan. Materi ajar yang digunakan adalah buku TOEFL *Preparation* sebagai bentuk hasil penelitian tim pengabdian.

## 2. Diseminasi

Tahapan yang kedua adalah melakukan sosialisasi kepada calon peserta melalui guru bahasa Inggris dan izin dari pejabat sekolah bidang kurikulum. Peserta pelatihan adalah 23 siswa dan siswi kelas XI Elektronika Industri di SMK Warga Surakarta. Kegiatan pelatihan dilaksanakan dalam 5 kali pertemuan dengan durasi 90 menit pada setiap pertemuan di bulan Januari 2024.

## 3. *Pretest*

Tahapan selanjutnya adalah pre-test. Pretest dilaksanakan untuk mengevaluasi kemampuan individu dari peserta. Berdasarkan hasil pretes masing-masing peserta, para pengajar dapat menyusun materi dan strategi yang sesuai untuk setiap peserta.

## 4. Pelatihan

Metode ceramah dan diskusi digunakan dalam proses penyampaian materi pelatihan dalam kegiatan pengabdian masyarakat. Melalui metode diskusi, narasumber mengajak peserta untuk saling berdiskusi tentang pola materi-materi yang muncul dalam 3 sesi keterampilan TOEFL. Diskusi pertama berkaitan dengan keterampilan *listening*, kemampuan menyimak informasi dari audio. Selanjutnya adalah sesi *Structure and written expressions* atau pemahaman tata bahasa. Terakhir adalah *reading section* membahas informasi yang terkandung dalam masing-masing teks bacaan. Teknik analisis mengadopsi model analisis interaktif yang terdiri dari pengumpulan data, reduksi/pemilahan data, penyajian data dan penarikan kesimpulan (Williamson et al., 2018).

## 5. *Posttest*

*Posttest* adalah tes akhir yang diberikan setelah proses pelatihan selesai. Tes ini diselenggarakan sebagai alat ukur pencapaian peserta terhadap materi pelatihan TOEFL yang telah diterima. Kemudian, membantu peserta dalam mengulang kembali, atau mengambil kesimpulan terhadap pelatihan yang diikuti, sehingga pemahaman yang telah diserap peserta akan bertahan dalam durasi yang lama dalam memori peserta. Hasil *pretest* juga membantu tim pengabdian dalam identifikasi keberhasilan kegiatan. Apabila terdapat perubahan atau peningkatan pemahaman peserta terhadap materi TOEFL, program pengabdian dinilai berhasil.

## 6. Evaluasi dan monitoring

Tahapan terakhir adalah evaluasi dan monitoring kegiatan. Melalui hasil evaluasi terhadap kekurangan atau hal-hal yang belum dipenuhi pada saat pelaksanaan pelatihan sehingga akan dilengkapi dalam proses monitoring. Monitoring adalah tindak lanjut dari hasil evaluasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah selesai dilaksanakan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Peserta pelatihan adalah siswa-siswi kelas XI SMK Warga Surakarta Jurusan Elektronika Industri. Secara keseluruhan peserta pelatihan berjumlah 23 orang. Pretest diberikan satu hari sebelum dimulainya pelatihan, peserta mengerjakan soal-soal pre-test TOEFL melalui link *Google Form* yang disediakan. Terdapat dua tujuan dilaksanakan pretest. Tujuan pertama adalah mengukur kemampuan

peserta dalam menjawab soal-soal TOEFL sehingga materi pelatihan difokuskan pada soal-soal yang yang dirasa sulit/belum dimengerti oleh peserta.

### Hasil Pretest Peserta PkM

**Tabel 1.** Hasil Pretest Peserta PkM

	<b>Listening Comprehension</b>	<b>Structured and Written Expression</b>	<b>Reading Comprehension</b>
Rata-rata	39	43	36
Total Skor	397		

**Sumber:** data diolah oleh peneliti, 2024

Berdasarkan hasil pretest menunjukkan bahwa sesi *structure & written expression* menjadi sesi tersulit yang dialami oleh peserta sehingga materi *grammar* atau tata bahasa mendapatkan porsi waktu yang lebih banyak dibanding sesi lainnya. Sehingga, tujuan selanjutnya adalah penyesuaian materi dan identifikasi soal-soal *structure & written expression* yang menjadi kendala bagi para peserta. Pelaksanaan pelatihan dilakukan selama 5 pertemuan. Gambaran pelaksanaan kegiatan adalah sebagai berikut.

### Hasil Pretest Peserta PkM

**Tabel 2.** Jadwal Kegiatan PkM

<b>Jadwal</b>	<b>Materi</b>	<b>Keterangan</b>
Pertemuan 1 Rabu 17 Januari 2024	Pengenalan TOEFL	Pre-test, Pemaparan dan pelatihan
Pertemuan 2 Kamis, 18 Januari 2024	Listening, Structure and Written Expression	Pemaparan dan pelatihan
Pertemuan 3 Selasa, 23 Januari 2024	Structure and Written Expression	Pemaparan dan pelatihan
Pertemuan 4 Kamis, 25 Januari 2024	Structure and Written Expression, Reading Comprehension	Pemaparan dan pelatihan
Pertemuan 5 Selasa, 30 Januari 2024	TOEFL Prediction Test	Post-test

**Sumber:** data diolah oleh peneliti, 2024

Berdasarkan tabel 2, pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat terdiri dari empat aktifitas utama yang dilakukan yaitu pretest, pemaparan materi, latihan, dan posttest.

### Pemaparan Materi

Kegiatan diawali dengan pemaparan/pengarahan dari Waka Kesiswaan tentang pentingnya penyelenggaraan kegiatan pengabdian yang diselenggarakan oleh Universitas Kusuma Husada Surakarta. Peserta menunjukkan antusiasme dan semangat tinggi dalam mengikuti serangkaian kegiatan ini. Materi juga telah disesuaikan agar relevan dengan kebutuhan SMK Warga berdasarkan hasil pretest peserta.

**Tim Pemateri****Tabel 3.** Tim Pemateri

No.	Nama	Posisi
1	Bambang A Syukur, M.Pd.	Ketua
2	Dra. Agnes Sri Harti, M.Si.	Anggota

**Sumber:** data diolah oleh peneliti, 2024

Hasil *pretest* disampaikan kepada peserta untuk memberikan pemahaman terhadap level kemampuan bahasa Inggris saat ini. Menuju ke tahapan selanjutnya, pemaparan materi, peserta mengikuti pelatihan TOEFL yang diawali melalui pertemuan tatap muka. Pemaparan materi dibuka dengan mempresentasikan definisi, manfaat, dan urgensi TOEFL bagi siswa sekolah menengah kejuruan. TOEFL adalah sertifikasi keterampilan Bahasa Inggris yang berstandar internasional bagi seseorang yang bukan penutur asli Bahasa Inggris (Silfia et al., 2021). Pada awalnya, TOEFL hanya diperuntukan bagi seseorang yang ingin melanjutkan jenjang perguruan tinggi dengan Bahasa Inggris sebagai bahasa pengantarnya. Namun didalam era dunia global sekarang ini, TOEFL mulai berkembang menyesuaikan kebutuhan atau kepentingan tidak hanya di lingkup akademis tetapi juga dunia industri/kerja. Berbagai perusahaan atau institusi baik swasta maupun pemerintah juga yang mensyaratkan TOEFL sebagai salah satu dokumen persyaratan kerja. Berdasarkan latar belakang tersebut, peningkatan kemampuan Bahasa Inggris sangat diperlukan oleh para khalayak sasaran (siswa SMK).



**Gambar 1.** Pengenalan TOEFL kepada peserta

**Sumber:** data diolah oleh peneliti, 2024

Dalam pemaparan materi, pemateri mengaplikasikan hilirisasi produk penelitian yang berupa TOEFL *preparation coursebook* atau buku persiapan TOEFL yang merupakan luaran salah satu tri dharma kepada *stakeholders* dan khalayak umum sebagai target pengguna produk tersebut. Penggunaan produk luaran penelitian dapat menjadi alternatif teknologi inovatif untuk meningkatkan profisiensi berbahasa Inggris siswa kejuruan (Febriani et al., 2024). Selain sosialisasi hasil/produk penelitian, kegiatan PkM juga bertujuan untuk memperoleh masukan dan saran perbaikan pada produk selanjutnya, sehingga produk akan lebih reliabel dan sesuai kebutuhan khalayak dalam meningkatkan

keterampilan berbahasa Inggris. Peserta telah diberikan *link googlesite* untuk mengunduh buku TOEFL *preparation coursebook* secara gratis.

Penggunaan materi TOEFL *preparation coursebook* kedalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat diintegrasikan dalam beberapa cara, seperti kombinasi metode ceramah, diskusi, dan latihan, implementasi materi persiapan TOEFL, dan pebekalan pada pentingnya mempersiapkan diri untuk menghadapi tes. Metode-metode tersebut mampu meningkatkan keterampilan bahasa Inggris dan mempersiapkan siswa untuk menghadapi TOEFL. Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh Hesti dkk., (2023) menekankan perlunya siswa memiliki akses terhadap materi-materi tersebut untuk mempersiapkan dan meningkatkan keterampilan bahasa Inggris siswa dalam menghadapi TOEFL. Selain itu, perlunya peserta untuk memiliki pemahaman yang jelas tentang format tes dan cara mengerjakan tes TOEFL.

Pemaparan dimulai dari memperkenalkan keterampilan dasar dalam mengidentifikasi soal-soal *listening section*, tips dan strategi menjawab soal-soal tersebut dan manajemen waktu karena TOEFL didesain dengan durasi waktu yang relatif singkat dan berbeda-beda pada masing-masing keterampilan. Pada materi kedua adalah sesi *structured and written expression* yang berfokus pada struktur kalimat atau tata bahasa dalam bahasa Inggris. beberapa kesulitan yang dialami peserta adalah gramatika (*grammar*), seperti *word form, verb agreement, tense, gerund and infinitive, reduced clause, parallel structure dan connector* (Pramusita et al., 2023). Dari hasil pre-test sebelumnya menunjukkan para peserta belum menguasai *grammar* pada sesi *structured and written expression* dimana memiliki banyak perbedaan dengan tata bahasa Indonesia, seperti *inverted subject-verb, adjective clause, noun clause, omission, dan noun clause number*. Oleh karena itu, peserta harus memahami konsep struktur kalimat atau *Grammar* dalam Bahasa Inggris. Selanjutnya, pemateri memaparkan materi yang berfokus kepada keterampilan penyelesaian soal yang berhubungan dengan kalimat yang terdiri dari satu klausa. Hal ini sejalan dengan temuan penelitian (Solihati et al., 2018), Untuk menjawab pertanyaan di bagian *structure & written expression* maka perlu diperhatikan mengenai *tenses, verb pattern, noun dan noun phrase, adjective dan adverb, passive, conjunction dan preposition*.

Materi ketiga adalah *reading Section*. Peserta berhadapan dengan teks bacaan dengan topik-topik umum serta menjawab pertanyaan dengan mengidentifikasi informasi yang tersirat maupun tersurat pada teks bacaan. Penguasaan perbendaharaan kosa kata (*vocabulary*) sangat mempengaruhi hasil pada sesi ini. Dibutuhkan tips dan strategi untuk menaklukkan soal-soal TOEFL dimana teks bacaan dan jumlah soal dihadapkan dengan waktu yang terbatas. Diharapkan setelah mengikuti pelatihan ini, peserta menguasai trik dan tips untuk mengerjakan soal ujian pemateri menutup pemaparan dengan latihan soal-soal agar implementasi materi TOEFL pada buku yang disediakan sesuai dengan permasalahan/soal pada tes TOEFL sebenarnya.

### **Latihan soal-soal TOEFL**

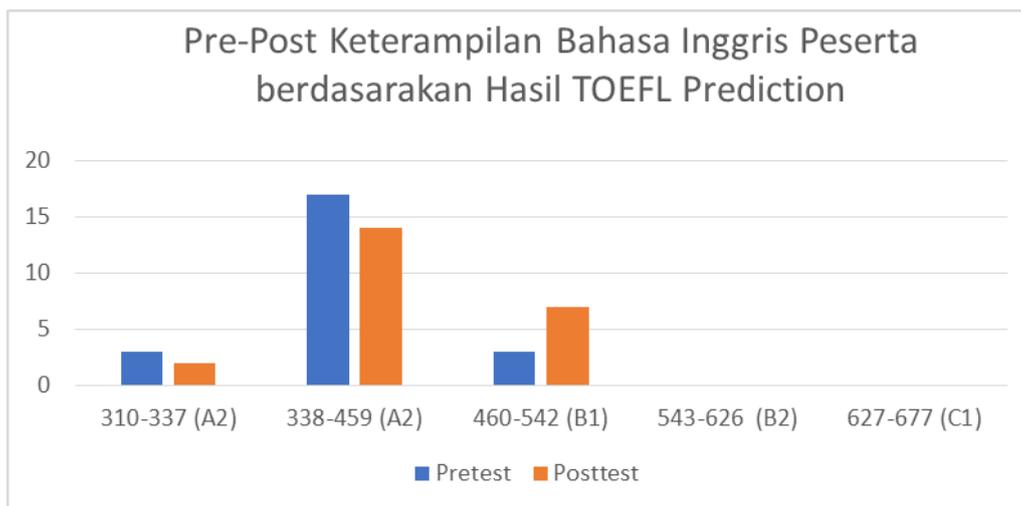
Karena keterbatasan waktu, sesi latihan dilakukan pada saat yang bersamaan dengan sesi pemaparan materi. Materi disampaikan melalui serangkaian metode yang dinamis dan bervariasi, mulai dari metode *drilling* (pengulangan yang intensif), latihan secara aktif, hingga interaksi diskusi

dan tanya jawab yang membangun keingintahuan peserta. Pengajaran yang mengutamakan pengulangan dan hafalan pada struktur kalimat (*grammar*) dalam bahasa target, membantu membentuk pola/kebiasaan peserta dalam penggunaan bahasa tersebut (Pramusita et al., 2023). Latihan soal menggunakan metode *drilling* dilakukan dengan memberikan variasi soal pada setiap aspek keterampilan bahasa, menunjukkan bahwa struktur kalimat tertentu dapat dipresentasikan dalam berbagai format lain. Tahapan selanjutnya adalah *practicing*, dimana peserta dihadapkan pada beberapa contoh soal dan diminta untuk memilih jawaban yang tepat, sementara pemateri memberikan panduan dan penjelasan tambahan jika diperlukan. Peserta diminta untuk menuliskan pilihan jawabannya melalui fitur pesan yang tersedia pada aplikasi *Zoom*. Setelah peserta selesai menuliskan jawabannya, pemateri akan memeriksa jawaban peserta lalu memberikan jawaban yang benar beserta penjelasannya. Sesi tanya jawab memungkinkan peserta untuk mengajukan pertanyaan terkait materi yang dirasa sulit, memastikan pemahaman yang lebih baik sebelum melanjutkan ke tahap berikutnya. Setiap selesai memaparkan satu skill, pemateri akan memberikan soal latihan dimana peserta diminta untuk menjawab langsung.

### ***Posttest***

Tahapan berikutnya setelah pemaparan materi selesai adalah *posttest*. Peserta diminta untuk menyelesaikan post-test melalui Google form sebagai evaluasi akhir. *Posttest* dilaksanakan guna mengevaluasi kemampuan peserta setelah mendapatkan pelatihan, serta memberikan gambaran tentang bagian yang perlu ditingkatkan dimasa depan. Tingkat keseriusan peserta dapat dilihat dari tingkat kehadiran dan keterlibatan selama proses pelatihan, serta upaya mereka dalam menerapkan keterampilan/pengetahuan yang diperoleh selama pelatihan. Selain itu, peningkatan keterampilan peserta juga tergambar dari beberapa aspek: 1) Pemahaman yang lebih mendalam terhadap materi TOEFL dan sesi yang diujikan 2) Partisipasi aktif dengan bertanya dan menjawab dalam sesi diskusi dan latihan 3) Kemampuan mengidentifikasi dan mengklasifikasikan jenis soal/pertanyaan secara akurat sesuai indikator yang diberikan.

Melalui pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, terlihat adanya motivasi kuat peserta untuk melanjutkan kegiatan serupa dalam durasi waktu dan jumlah pertemuan yang lebih banyak. Kegiatan berjalan lancar dan dapat dikategorikan sukses. Seluruh peserta secara aktif terlibat dalam kegiatan ini dengan serius dan menunjukkan/peningkatan perubahan keterampilan secara signifikan. Selain itu, pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang diikuti oleh 23 siswa SMK Warga Surakarta mendapatkan respon yang baik oleh sekolah. Pelatihan telah mencapai tujuan/output yaitu menambah wawasan dan pengetahuan peserta dalam meningkatkan keterampilan Bahasa Inggris. Grafik peningkatan keterampilan peserta berdasarkan hasil TOEFL *prediction test* dapat dilihat dibawah ini.



**Grafik 1.** pretest dan posttest peserta  
**Sumber:** data diolah oleh peneliti, 2024

Grafik tersebut menggambarkan keadaan/keterampilan Bahasa Inggris peserta pada sebelum dan sesudah melaksanakan pelatihan TOEFL. Dari total 23 peserta, 3 (13%) peserta mendapatkan skor TOEFL *Prediction* 310-337, 17 (74) peserta dengan skor 338-459 datau setara dengan level A2, dan 3 (13%) peserta dengan skor 460-542 atau setara level B1. Hasil post-test menunjukkan 2 (9%) peserta berada dilevel A2, 14 (61%) peserta pada level A2, dan 7 (30%) peserta dengan level B1. Data tersebut, menyimpulkan adanya peningkatan skor TOEFL *prediction* oleh peserta yang ditunjukan melalui perubahan grafik pada sebelum dan sesudah mendapatkan pelatihan. Peningkata skor TOEFL *prediction* dapat dilihat pada table

### Peningkatan skor TOEFL Prediction

**Tabel 4.** Peningkatan skor TOEFL Prediction

TOEFL Prediction	Pretest	Posttest
Listening Comprehension	39	42
Structured and Written Expression	43	49
Reading Comprehension	36	40
Rata-rata Skor	397	437

**Sumber:** data diolah oleh peneliti, 2024

Rata-rata skor pretest adalah 397 dan 437 pada *posttest* sehingga terdapat peningkatan skor 35 (10.08%) Selain peningkatan level keterampilan berbahasa Inggris, terdapat pula peningkatan kepercayaan diri peserta. Hal ini terlihat dari keaktifan peserta selama proses berlangsungnya pelatihan dengan aktif menjawab pertanyaan, mengajukan pendapat, maupun diskusi pada praktik menyelesaikan soal-soal TOEFL.

Efektivitas penggunaan buku TOEFL *preparation* sebagai sumber materi kegiatan PkM didukung beberapa kegiatan pengabdian sebelumnya. As'ari dan Chalil, (2022) menekankan perlunya guru untuk mengintensifkan upaya mereka dalam memberikan pelatihan TOEFL kepada siswa sekolah menengah, karena banyak siswa yang tidak terbiasa dengan konsep TOEFL dan tidak siap untuk mengikuti tes. Hesti dkk. (2023) menyoroti pentingnya menyediakan materi persiapan TOEFL, seperti

buku, untuk mendukung siswa dalam proses belajar. Laporan tersebut menekankan perlunya siswa memiliki akses ke materi-materi TOEFL untuk meningkatkan keterampilan bahasa Inggris dan mempersiapkan diri menghadapi TOEFL. Kesimpulannya, efektivitas TOEFL *preparation* dalam pengabdian kepada masyarakat terlihat dari kemampuannya untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan siswa dalam mempersiapkan diri menghadapi tes TOEFL. Buku TOEFL *preparation* ini dapat digunakan sebagai alat untuk mendukung siswa dalam proses belajar, terutama dalam hal memahami konsep TOEFL dan meningkatkan kemampuan bahasa Inggris mereka

Berbeda dengan Arifuddin et al, (2020), yang memfokuskan pada satu materi keterampilan yaitu *structure and written expression*, kegiatan pengabdian di SMK Warga tetap memaparkan semua ketrampilan TOEFL namun dengan porsi yang berbeda. Melalui kegiatan pelatihan dan metode diskusi, peserta mampu mengidentifikasi kelemahan dan kekuatan mereka dalam setiap sesi TOEFL. Hal ini memungkinkan peserta untuk mengalokasikan waktu dan upaya lebih efektif dengan memaksimalkan potensi terbaiknya untuk menutupi kelemahan dalam sesi lainnya. Mempertimbangkan latar belakang peserta adalah siswa SMK, pendekatan ini dianggap lebih tepat daripada mengarahkan peserta untuk hanya fokus pada satu sesi yang sulit untuk diselesaikan. Dengan memanfaatkan kekuatan individu dalam sesi yang dianggap lebih mudah, setiap peserta memiliki kesempatan untuk meningkatkan skor akhir TOEFL secara keseluruhan. Pendekatan ini tidak hanya memberikan strategi cepat untuk meningkatkan pencapaian skor, tetapi juga memperdalam pemahaman peserta terhadap konsep TOEFL.

Sedangkan hasil dari dialog interaktif dan monitoring setelah penyuluhan berakhir menunjukkan bahwa beberapa peserta pengabdian masyarakat di SMK Warga Surakarta mengharapkan adanya kegiatan lanjutan tidak hanya berhenti pada keterampilan *structure & written expression* tetapi juga pada *listening* dan *reading sections*. Melihat hasil evaluasi yang dilakukan secara berkala maka, dapat disimpulkan bahwa pengabdian kepada masyarakat dikategorikan berhasil. Kesuksesan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat tercapai atas kerjasama semua pihak, termasuk dukungan dari LPPM Universitas Kusuma Husada Surakarta dan mitra SMK Warga Surakarta.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **Kesimpulan**

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang diselenggarakan di SMK Warga Surakarta dengan tema pelatihan TOEFL untuk meningkatkan keterampilan bahasa Inggris siswa sekolah menengah kejuruan berjalan dengan lancar dan berhasil. Pelatihan ini dibagi menjadi empat kegiatan. Kegiatan yang pertama yaitu *pretest* yang bertujuan untuk mengukur kemampuan mitra sebelum mendapatkan pelatihan. Kegiatan kedua adalah pemaparan materi yang merupakan *treatment* untuk memecahkan masalah mitra. Kegiatan ketiga adalah praktek dimana mitra akan diminta mengerjakan latihan soal. Kegiatan terakhir adalah *posttest* untuk mengukur kemampuan mitra setelah mendapatkan *treatment*. Peserta menunjukkan semangat dan antusias tinggi yang tercermin melalui partisipasi aktif

dalam mengikuti serangkaian proses kegiatan ini. Peserta aktif menyampaikan pertanyaan dan mencoba memberikan jawaban/pandangan di setiap soal pada setiap sesi keterampilan yang didiskusikan. Selain itu, peserta juga mengakui dan merasakan adanya peningkatan pemahaman pada masing-masing keterampilan (*listening, structured and written expression dan reading section*) setelah mengikuti pelatihan. Kegiatan PkM kali mengintegrasikan produk penelitian berupa TOEFL *preparation coursebook* sebagai sumber materi pelatihan.

### Saran

Melalui pelatihan ini, para peserta/siswa dapat meningkatkan kemampuan bahasa Inggris guna persiapan menghadapi TOEFL, TOEIC, atau Ujian Nasional. Peserta mulai menyadari bahwa masih perlu praktik yang rutin agar lebih terbiasa pola soal-soal TOEFL. Hal ini karena pembelajaran belum memberikan porsi yang seimbang dalam mengajarkan 4 keterampilan bahasa Inggris yaitu *listening, reading, speaking, dan writing*. Namun kondisi ini tidak menyurutkan keinginan para siswa untuk mencoba mempelajari keterampilan Bahasa Inggris dengan metode/teknik baru, terutama dalam menyiapkan ulangan semester maupun ujian nasional. Siswa SMK Warga juga diharapkan terus berlatih bahasa Inggris, khususnya latihan TOEFL, bagi kesuksesan para siswa menghadapi dunia kerja atau melanjutkan studi di perguruan tinggi.

### DAFTAR PUSTAKA

- Amelinda, R. et al. (2024). Saving Money Management. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(2), 151–162. <https://doi.org/https://doi.org/10.35814/suluh.v5i2.5790>
- Arifuddin, Nurachman Hanafi, Nawawi, Udin, E. F. (2020). Sosialisasi Prototipe Buku Pragmatic-based TOEFL Listening. *Jurnal Pendidikan Dan Pengabdian Masyarakat*, 3(4), 289–297. <https://doi.org/10.29303/jppm.v3i4.2245>
- As'ari, Chalil, et al. (2022). *Sosialisasi pengenalan tes toefl untuk siswa SMA sukma lhokseumawe*. 3(Desember), 2020–2023.
- Febriani, D., Pramono, S. E., Yunanda, R. A., Hendra, G. I., Amalia, P. S., Wijayanti, R., Laela, S. F., & Tarmiati, M. (2024). Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Pesantren Dengan Aplikasi Santri. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(2), 269–285.
- Fitria, T. N., & Prastiwi, I. E. (2020). Pelatihan Tes Toefl (Test of English Foreign Language) Untuk Siswa Smk/Sma, Mahasiswa, Dosen Dan Umum. *Budimas : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 173–180. <https://doi.org/10.29040/budimas.v2i2.1457>
- Hesti Wahyuni Anggraini, Zuraida, Rita Hayati, Dwi Maharrani, N. L. P. (2023). Pembelajaran TOEFL sebagai upaya peningkatan kompetensi guru di MGMP Kabupaten Muara Enim. *ABSARA: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 4(1), 38–46. <https://doi.org/10.29408/ab.v4i1.18275>
- Ichwani, T., Kurniawati, D., Munira, M., Damayanti, A., Astuti, T., Ani, S. M., & Ekonomi, F. (2024). *Pelatihan Dan Pembinaan Mahasiswa Wirausaha Jasa Cuci Sepatu Snws (Shoes and Wash Service)*. <http://journal.univpancasila.ac.id/index.php/SULUH>
- Kelana, J., Ayu Wulandari, M., Savira Wardani, D., & Artikel, R. (2021). Penggunaan Aplikasi Zoom Meeting Di Masa Pandemi Covid-19 Pada Pembelajaran Sains. *Jurnal Elementary*, 4(1), 18–22. <http://journal.ummat.ac.id/index.php/elementary>
- Mollah, M. K. (2019). *Kepercayaan Diri dalam Peningkatan Keterampilan Komunikasi*. 2(2), 1–20. <https://doi.org/https://doi.org/10.54180/elbanat.2019.9.1.1-20>
- Nathania Puspitasari, Adriana Anteng Anggorowati, Ery Susiany Retnoningtyas, C. G. (2024). *Berbasis Kimia Bagi Siswa-Siswi Surabaya*. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(2), 225–233. <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i2.5340>
- Pramusita, S. M., Situmorang, K., & Nugroho, D. Y. (2023). Peningkatan Kemampuan Structure and Written

- Expressions pada TOEFL ITP di SMAS Tunas Bangsa Bintan. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 37–44. <https://journal.kualitama.com/index.php/pelita>
- Pujiani, T., Nisa, K., & Soali, M. (2020). Pelatihan Toefl Online Melalui Media Youtube Untuk Santri Pondok Pesantren Darussalam Purwokerto. *Al-Mu'awanah: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 16–22. <http://ejournal.radenintan.ac.id/index.php/ajpm/article/view/8051/4133>
- Solihati, T. A., Karsono, D., & Suryana, D. (2018). *Pelatihan Menyelesaikan Soal-Soal Structure and Written Expression Berekivalensi Toefl*. 2(177), 30–33.
- Sutanti, N., & Salma, S. (2022). TOEFL untuk Meningkatkan Kualitas Bahasa Inggris Peserta Didik: Pelatihan dan Praktik. *Prima Abdika : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(4), 352–358. <https://doi.org/10.37478/abdika.v2i4.2162>
- Yunita Christy, Debbianita, Nunik Lestari Dewi, Sri Zaniarti, & M. M. (2024). <http://journal.univpancasila.ac.id/index.php/SULUH>. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(2), 184–190. <https://doi.org/https://doi.org/10.35814/suluh.v5i2.4851>

# PENDAMPINGAN PENGRAJIN TEMPE DAUN WARU KAMPUNG BUARAN UNTUK PENINGKATAN EKONOMI DAN TERCAPAINYA PROSES PRODUKSI BERSIH

Linda Aliffia Yoshi<sup>1\*</sup>, Tety Soekotjo<sup>2</sup>, Joelianingsih<sup>3</sup>, Abu Amar<sup>4</sup>, Muhammad Anwar Manshurin<sup>5</sup>

<sup>1,3</sup> Jurusan Teknik Kimia, Institut Teknologi Indonesia, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia.

<sup>2,4,5</sup> Jurusan Teknologi Industri Pertanian, Institut Teknologi Indonesia, Tangerang Selatan, Banten, Indonesia.

Artikel

Diterima : 29 Mei 2024

Disetujui : 16 Juli 2024

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

## Abstrak

Pembuatan tempe juga tidak terlepas dari limbah yang dihasilkan terutama limbah cair. Studi awal menyatakan limbah cair dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku pembuatan nata de soya sedangkan sisa limbah cair yang tidak dimanfaatkan harus diolah terlebih dahulu agar tidak mencemari lingkungan. Begitupun yang terjadi di Kampung Buaran terdapat 12 pengrajin tempe dengan ciri khas yaitu tempe dibungkus daun waru tetapi produk dan produsen tempe tersebut belum mampu bersaing dipasaran dibanding yang menggunakan plastik atau daun pisang. Faktor utama yang menjadi masalah adalah modal, sebab pengrajin ini masuk kategori masyarakat non produktif. Hal ini dapat dibuktikan dengan penghasilan bersih sekitar 30.000-50.000 rupiah dengan kapasitas produksi 10-25 kg per harinya. Pendapatan tidak sebanding dengan usaha yang telah dikeluarkan, dibutuhkan usaha untuk membantu meningkatkan pendapatan sekaligus mendukung tercapainya green economy dan proses produksi bersih. Berdasarkan analisa situasi dan permasalahan mitra maka tujuan utama dari kegiatan ini adalah pendampingan lanjutan terkait analisa gizi dan cara pengawetan secara alami agar mendapatkan ijin edar (ijin dagang). Analisa gizi nata yang perlu diperhatikan menurut SNI tahun 1996 adalah aroma, rasa, warna, tekstur normal, dan kandungan seratnya (maksimal 4,5%). Hasil yang didapatkan semua telah memenuhi seperti nata pada umumnya dan kandungan seratnya 1,4%.

**Kata Kunci:** tempe, daun waru, nata de soya, gizi, serat

## Abstract

*The process to make tempe is also inseparable from the waste produced, especially liquid waste. Initial studies state that liquid waste can be used as raw material for making nata de soya, while the remaining liquid waste that is not used must be processed first so as not to pollute the environment. Likewise, what happened in Buaran Village was that there were 12 tempe craftsmen with a distinctive characteristic, namely tempeh wrapped in hibiscus leaves, but the tempeh products and producers were not yet able to compete in the market compared to those using plastic or banana leaves. The main factor that is a problem is capital, because these craftsmen fall into the category of non-productive society. This can be proven by a net income of around IDR 30,000-50,000 with a production capacity of 10-25 kg per day. Income is not commensurate with the effort that has been expended, efforts are needed to help increase income while supporting the achievement of a green economy and clean production processes. Based on the analysis of the partner's situation and problems, the main objective of this activity is further assistance regarding nutritional analysis and natural preservation methods in order to obtain a distribution permit (trade permit). The nutrition analysis of nata that needs to be considered according to the 1996 SNI is aroma, taste, color, normal texture and fiber content (maximum 4.5%). The results obtained all met the same as nata in general and the fiber content was 1.4%*

**Keywords:** tempe, hibiscus leaves, nata de soya, nutrition, fiber

## PENDAHULUAN

Tempe merupakan salah satu makanan khas Indonesia yang terbuat dari fermentasi kedelai menggunakan kapang dengan jenis *Rhizopus oryzae* atau ragi tempe dan dibantu dengan pembungkus yang berupa plastik atau daun pisang (wikipedia, 2022). Menurut survey, sebanyak 50% konsumsi kedelai di Indonesia digunakan untuk pembuatan tempe tersebut tetapi meskipun demikian pembuatan tempe rata-rata masih masuk dalam kategori industri kecil dan bahkan skala rumah tangga sehingga masih dilakukan secara tradisional (BSN, 2012). Seperti yang terjadi di salah satu wilayah di Kabupaten Tangerang yaitu Kampung Buaran Desa Jatimulyo, diketahui terdapat 12 (dua belas) pengrajin tempe dengan ke khasannya yaitu tempe dari kedelai yang di bungkus menggunakan daun waru seperti yang tersaji pada Gambar 1.



**Gambar 1.** Produk tempe dengan kemasan daun waru

Walaupun mempunyai ciri khas kemasan tempe yang berbeda dari lainnya (plastik atau daun pisang), tempe ini belum mampu bersaing dan belum dikenal masyarakat luas minimal masyarakat Kabupaten Tangerang dan bahkan satu desa sendiri. Hal ini dikarenakan terdapat beberapa permasalahan, pertama tingkat produksi tempe daun waru masih sangat rendah antara 10-25 kg per hari. Dari 12 pengrajin tersebut, hanya 1 pengrajin yang mampu memproduksi dengan kapasitas 25 kg per hari, sisanya hanya 10-15 kg per hari. Masalah kedua harga kedelai impor yang terus naik mencapai 14.800/kg dan tidak adanya modal lebih untuk produksi. Permasalahan ketiga yaitu sistem penjualan tempe daun waru masih bersifat *door to door* yang dimana produsen tempe menjual

dagangannya sendiri dengan cara berkeliling menggunakan sepeda atau sepeda motor langsung menghampiri konsumen. Oleh karena itu pengrajin tempe di Kampung Buaran masuk dalam kategori industri skala rumah dan ekonomi rendah atau *substituen*. Hal ini dapat dibuktikan dengan peralatan produksi dan kondisi dapur produksi yang masih sangat sederhana (Gambar 2).



**Gambar 2.** Kondisi peralatan dan dapur proses produksi tempe yang masih sederhana sebagai bukti tingkat ekonomi pengrajin

Pada bulan Oktober 2022, 12 pengrajin ini mendapat perhatian khusus dari Bank Indonesia Banten dan bekerjasama dengan Institut Teknologi Indonesia khususnya Program Studi Teknik Kimia dan Teknologi Industri Pertanian untuk membantu menaikkan perekonomian dari kelompok tersebut dan menyelesaikan beberapa permasalahan mitra khususnya alternatif cara menaikkan perekonomiannya. Berdasarkan survey awal, rata-rata pendapatan bersih setiap pengrajin tempe hanya Rp 30.000-50.000 per hari. Pendapatan ini tidak sebanding dengan usaha proses pembuatan dan pemasarannya serta secara pasti tidak dapat memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Salah satu usaha yang telah dilakukan adalah dengan mengidentifikasi pemanfaatan limbah cair dari proses perebusan dan pencucian kedelai. Selama 2 bulan pendampingan, memberikan hasil bahwa limbah cair tempe dapat digunakan sebagai bahan baku pembuatan *nata de soya* (Alvina dan Dany, 2019; Marliyana dkk, 2021; Purnama, 2016; Sayow, dkk, 2020). Meskipun demikian, apabila limbah cair belum termanfaatkan semuanya maka harus dibuang ke badan lingkungan, hal ini juga akan memberikan masalah. Oleh karena itu melalui pendampingan tersebut juga diuji kadar COD (*Chemical Oxygen Demand*) dari limbah cair. Hasil penelitian menunjukkan bahwa apabila limbah cair yang masih baru dihasilkan tidak menunjukkan angka COD yang tinggi, dimana batas ambang COD dari limbah cair

yang dapat dibuang ke badan lingkungan Peraturan Menteri Lingkungan Hidup RI No. 5 Tahun 2014 tentang Baku Mutu Air Limbah Bagi Usaha dan atau Kegiatan Pengolahan Kedelai, maksimal 300 mg/L (ppm) dan dapat digunakan sebagai pupuk cair tanaman sebab kandungan protein masih sekitar 40-60%. Sebab apabila sudah lebih dari sehari maka kadar COD akan naik menjadi 7.000-12.000 ppm (Purnama, 2016; Hidayah, 2018; Sayow dkk, 2020). Hal ini yang menjadi konsentrasi berikutnya sebagai konsep dari kegiatan *green economy* dan proses produksi bersih.

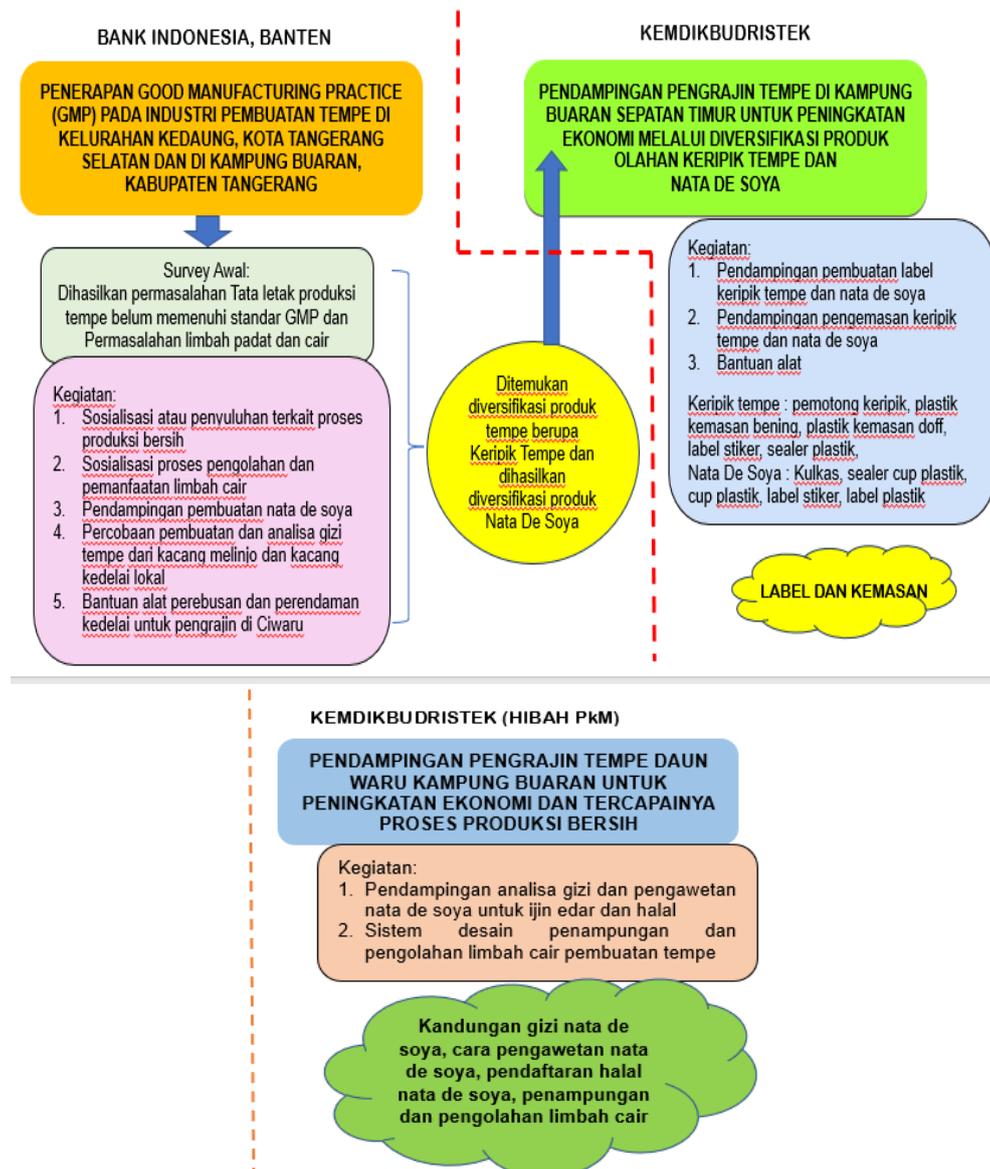
Bulan Desember 2022, melalui Program Insentif Pengabdian Masyarakat Terintegrasi dengan MBKM Berbasis Kinerja IKU bagi PTS Tahun 2022, tim dari Program Studi Teknik Kimia dan Teknologi Industri Pertanian melanjutkan program tersebut yang didanai dari BI Banten, terkait pendampingan diversifikasi produk olahan keripik tempe dan nata de soya terkait cara pengemasan dan pemasaran. Kegiatan ini dikhususkan pada bagian pembuatan label dan cara pengemasan agar menambah nilai jual dan diterima oleh konsumen. Sebab penampilan suatu produk merupakan hal utama untuk sebuah *branding*. Diharapkan melalui program ini juga akan mendukung program pemerintah terkait ‘‘Ekonomi Bangkit’’. Hasil pengemasan sebelum dan sesudah kegiatan pendampingan tersaji pada Gambar 3 untuk keripik tempe dan Gambar 4 untuk nata de soya. Oleh karena itu fokus pengabdian melalui program PkM pada skema program pemberdayaan masyarakat akan dilakukan kegiatan selanjutnya dari pendanaan hibah sebelumnya yaitu 1) terkait analisa gizi dan 2) cara pengawetan nata de soya secara alami agar dapat dipasarkan secara komersial (mendapatkan ijin edar) serta mendapatkan sertifikat halal, Adapun alur kegiatan dari masing-masing pendanaan hibah sebagai bukti awal tidak adanya *double founding* tersaji pada Gambar 5. Berdasarkan analisa situasi maka dapat disimpulkan beberapa permasalahan mitra yaitu diperlukan pendampingan lanjutan terkait pemanfaatan limbah cair sebagai produk nata de soya terkait analisa gizi dan cara pengawetan secara alami agar mendapatkan ijin edar (ijin dagang).



**Gambar 3.** Kemasan keripik tempe (a) sebelum pendampingan, (b) sesudah pendampingan



Gambar 4. Kemasan nata de soya (a) sebelum pendampingan, (b) sesudah pendampingan

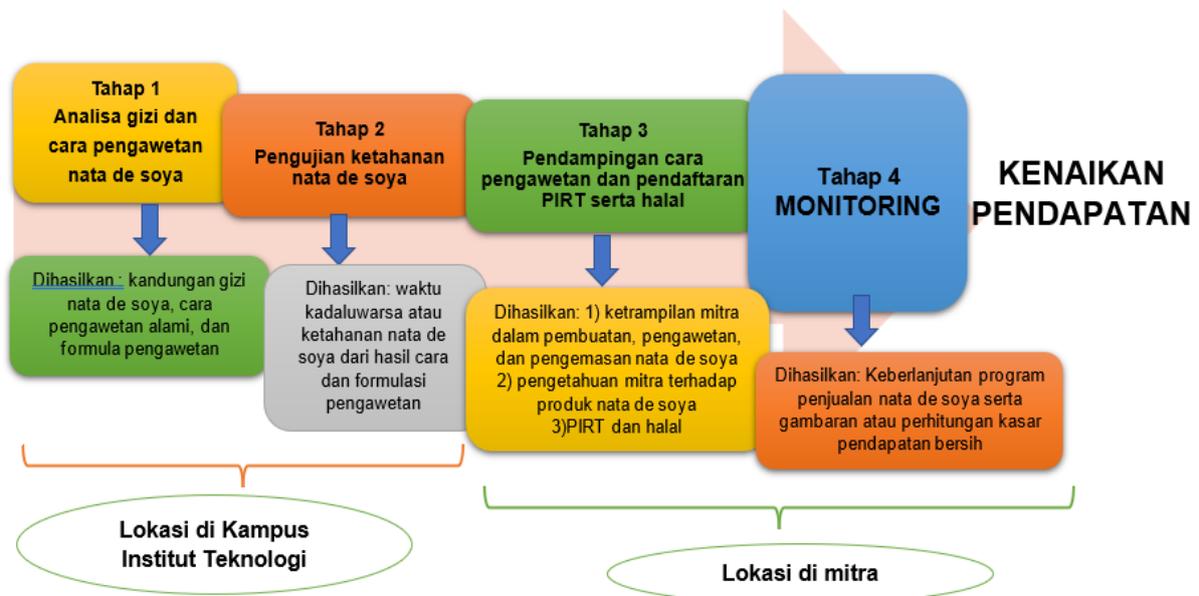


Gambar 5. Alur kegiatan dari masing-masing pendanaan hibah

## METODE

Kegiatan ini dilaksanakan dengan 2 kegiatan yang akan dikerjakan secara paralel yaitu analisa gizi dan cara pengawetan nata de soya secara alami. Adapun metoda pelaksanaannya yaitu: Kegiatan ini terlebih dahulu akan dilaksanakan di Kampus Institut Teknologi Indonesia, khususnya Laboratorium Mikrobiologi yang akan melibatkan 2 mahasiswa dari Teknologi Industri Pertanian. Analisa gizi dan cara pengawetan akan dilaksanakan secara paralel sehingga diharapkan kedua data dapat dihasilkan secara bersamaan yang kemudian akan dilanjutkan proses pengujian ketahanan nata de soya dari cara dan formulasi yang telah dihasilkan.

Selanjutnya, dari data yang telah diketahui akan diterapkan kepada mitra dengan memberikan pelatihan dan pendampingan sampai mitra mampu seara mandiri dan berhasil untuk membuat sendiri produk nata de soya. Kegiatan ini dimonitoring untuk keberlangsungan program yang diharapkan akan membantu menaikkan pendapatan mitra sebagai penghasilan tambahan dari penjualan utama yaitu tempe. Adapun tahapan kegiatan ini tersaji pada Gambar 6.



Gambar 6. Metode pelaksanaan kegiatan analisa gizi dan cara pengawetan nata de soya

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap pendampingan pembuatan nata de soya diawali dengan sosialisasi dan teori terkait pemanfaatan limbah cair yang dihasilkan dari proses pembuatan tempe. Sosialisasi dilaksanakan di kantor Kelurahan Jatimulya Sepatan Timur yang dihadiri oleh Kepala Desa dan 12 pengrajin tempe. Dari sosialisasi ini terlihat antusias dari pengrajin untuk mendukung ketercapaian program sebab apabila berhasil maka keuntungan juga akan dirasakan atau dinikmati oleh mitra tersebut sehingga dapat menaikkan perekonomian menjadi kelompok masyarakat produktif. Salah satu sebagai bukti adalah mitra (pengrajin tempe) berkenan untuk diberikan pelatihan dan edukasi proses pembuatan nata de soya secara seksama (Gambar 7).

Hari berikutnya dilanjutkan dengan percobaan dari implemntasi teori yang diberikan yaitu proses pembuatan nata de soya. Mitra diterjungan secara langsung untuk mencoba membuat nata de soya agar lebih terampil dan sebagai salah bentuk evaluasi dari teori yang diberikan (Gambar 8). Dari bagian kegiatan ini tidak semua nata de soya yang dibuat berhasil karena proses fermentasi dibutuhkan tempat bersih dan sedikit kontaminan. Meskipun demikian, proses percobaan awal sudah bisa dikatakan berhasil dan mitra dapat merasakan hasil nata de soya yang dibuat.



**Gambar 7.** Kegiatan sosialisasi terkait pemanfaatan limbah cair tempe menjadi nata de soya

Untuk mendapatkan hasil analisa kandungan gizi nata de soya, maka sebagian mitra diundang ke kampus Institut Teknologi Indonesia untuk dilakukan pendampingan lanjutan. Hasil analisa kandungan gizi yang diperoleh sudah memenuhi berdasarkan SNI tahun 1996 tentang nata diantaranya aroma, rasa, warna, tekstur normal, dan kandungan seratnya maksimal 4,5% dan yang diperoleh adalah 1,4%. Adapun hasil analisa secara rinci tersaji pada Tabel 1. Nata de soya yang telah dihasilkan, dilanjutkan ke tahap proses pengemasan agar mampu bersaing dengan produk nata yang telah ada dipasaran. Proses pengemasan nata de soya dilakukan pada tempat mitra tetapi hanya 4 orang saja yang bisa hadir. Mitra juga diberikan bantuan alat berupa almari fermentasi, almari pendingin, cup sealer, gelas pengemasan, dan label. Label nata yang telah dibuat juga telah ditambahkan informasi nilai gizi sesuai dengan analisa yang dihasilkan. Harapannya dapat didaftarkan nomor dagang dan halal sehingga apabila dikomersialkan secara luas sudah sesuai standar dagang yang berlaku.



Gambar 8. Pendampingan awal pembuatan nata de soya

Hasil analisa kandungan gizi nata de soya

Tabel 1. Hasil analisa kandungan gizi nata de soya

Analisis	Sumber Media	
	Limbah Perendaman	Limbah Perebusan
Berat Nata (g)	463,5	385,0
Rendemen (%)	39,469	32,784
Ketebalan (mm)	7	6
Kadar Air (%)	78,326	79,254
Kadar Serat (%)	1,371	1,194
Tekstur		
a, Firmnes (g)	4906	5017,5
b, Cohesiveness (g/s)	34313,35	16327,4
c, Elasticity (%)	92,4	25,05
d, Brittleness (%)	14,85	23,35

Sumber: Data diolah oleh peneliti, 2024



Gambar 9. Pendampingan pengemasan nata de soya



**Gambar 10.** Label dagang nata de soya

## SIMPULAN

### Kesimpulan

Program kegiatan dari Kemdikbudristek merupakan kegiatan atau program lanjutan dari kegiatan sebelumnya dari Bank Indonesia Banten. Dimana kategori masyarakat pendamping merupakan masyarakat non produktif, sehingga permasalahan dan program yang diambil berdasarkan kebutuhan mitra tersebut. Program dilaksanakan untuk membantu menaikkan pendapatan pengrajin tempe melalui pemanfaatan limbah cair pembuatan tempe sebagai nata de soya. Kegiatan dilakukan dengan pendampingan pembuatan nata de soya, analisa gizi, dan cara pengawetan. Nata de soya yang dihasilkan telah memenuhi kriteria dari SNI yang disyaratkan yaitu SNI tahun 1996 tentang nata.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alvina, A. & Dany, H. (2019). Proses Pembuatan Tempe Tradisional. *Jurnal Ilmiah Pangan Halal*, 1(1). <https://doi.org/10.30997/jiph.v1i1.2004>
- Badan Standarisasi Nasional. (2012). *Tempe: Persembahan untuk Indonesia*
- Badan Standarisasi Nasional. (2016). *Nata*
- Hidayah, H.N.A. (2018). Pengolahan Limbah Cair Industri Tempe untuk Menurunkan Kadar Chemical Oxygen Demand (COD) dengan Metode Koagulasi Menggunakan Koagulan Poly Aluminium Chloride (PAC) dan Aluminium Sulfat. Program Studi Kimia, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Universitas Islam Indonesia. Yogyakarta. <https://id.wikipedia.org/wiki/Tempe> diakses pada 12 Desember 2022,
- Marliyana, S.D., Syahrul, F., Diana, I., Fajar, R. W., Maulidan, F., Triana, K., Desi, S. H., Venty, S. (2021). Pengolahan Limbah Cair Tahu Menjadi Nata De Soya Melalui Proses Fermentasi. *Proceeding of Chemistry Conferences*. Volume 6. 34-37. ISSN 2541-108X. Doi: 10.20961/pcc.6.0.55087
- Peraturan Menteri Lingkungan Hidup Republik Indonesia. (2014). *Baku Mutu Air Limbah Bagi Usaha dan atau Kegiatan Pengolahan Kedelai*. Nomor 5
- Purnama S, G. (2016). *Modul Analisis Dampak Limbah Cair Industri Tempe di Denpasar*. Program Studi Kesehatan Masyarakat. Fakultas Kedokteran Universitas Udayana
- Sayow, F., Bobby, V. J. P., Wenny, T., Kojoh D. A. (2020). Analisis Kandungan Limbah Industri Tahu Dan Tempe Rahayu Di Kelurahan Uner Kecamatan Kawangkoan Kabupaten Minahasa. *Jurnal Agri-Sosio Ekonomi Unsrat*. 245-252. ISSN 2685-063X.

## EDUKASI DIGITALISASI PEMASARAN UNTUK UMKM IKAN ASAP DI KABUPATEN BOJONEGORO

Setiarini<sup>1\*</sup>, Iha Haryani Hatta<sup>2</sup>,  
Hotman Fredy<sup>3</sup>, satria yunas<sup>4</sup>

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

Artikel

Diterima : 10 Juni 2024

Disetujui : 22 Juli 2024

\*Email :

setiarini@univpancasila.ac.id

### Abstrak

Pengabdian kepada Masyarakat dan Kuliah Kerja Nyata yang diadakan oleh Universitas Pancasila yang dilaksanakan di Kabupaten Bojonegoro memiliki tujuan untuk memberikan pelatihan serta pendampingan dalam ranah pemasaran digital kepada para pelaku Usaha Menengah Kecil dan Mikro (UMKM) yang bergerak dalam sektor industri ikan asap. Metode PLA (*Participatory Learning and Action*) digunakan dalam kegiatan ini, yang melibatkan observasi lapangan, wawancara, serta pelatihan yang difokuskan pada adaptasi terhadap teknologi digital dalam strategi pemasaran. Dampak dari kegiatan ini terlihat dalam terciptanya peluang bisnis baru bagi UMKM ikan asap serta pembukaan pasar baru melalui penggunaan strategi pemasaran digital. Rekomendasi untuk masa depan termasuk peningkatan upaya dalam eksploitasi peluang bisnis yang ada, peningkatan pengetahuan para pelaku usaha, dan perlunya penelitian lebih lanjut untuk mengeksplorasi potensi pengembangan inovasi produk dan strategi pemasaran digital bagi UMKM di desa Karang dayu.

**Kata Kunci:** Strategi Pemasaran Digital; Ikan Asap

### Abstract

*The Community Service Programs held by Pancasila University in Bojonegoro Regency aims to provide training and assistance in the realm of digital marketing to Micro and Small Medium Enterprises (MSMEs) engaged in the smoked fish industry sector. The PLA (Participatory Learning and Action) method was used in this activity, which involved field observations, interviews, and training focused on adapting to digital technology in marketing strategies. The impact of this activity was seen in the creation of new business opportunities for smoked fish MSMEs as well as the opening of new markets through the use of digital marketing strategies. Recommendations for the future include increased efforts in the exploitation of existing business opportunities, increased knowledge of the business actors, and the need for further research to explore the potential development of product innovation and digital marketing strategies for MSMEs in the area.*

**Keywords:** Digital Marketing Strategy, Smoked Fish

---

## **PENDAHULUAN**

Peran Usaha Menengah Kecil dan Mikro (UMKM) sebagai salah satu fondasi ekonomi nasional memiliki signifikansi yang besar dalam menyediakan dasar yang kokoh bagi aktivitas ekonomi, terutama bagi segmen masyarakat dengan pendapatan yang tergolong rendah. Kontribusi UMKM terhadap pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) serta penciptaan lapangan kerja baik di wilayah pedesaan maupun perkotaan telah menjadi nyata. Untuk mendorong kemandirian masyarakat, pengembangan potensi desa dilakukan melalui berbagai upaya, seperti pelatihan, inovasi, dan sosialisasi produk. Adanya bonus demografi di Indonesia memberikan peluang besar bagi percepatan pembangunan dengan dukungan dari sumber daya manusia yang produktif, sejalan dengan arah pembangunan berkelanjutan serta visi Indonesia Emas tahun 2045.(Hidranto, 2023)

Sering kali, UMKM memiliki kendala dalam mengembangkan usahanya, tidak hanya disisi mempertahankan rasa, namun juga meningkatkan kemampuan untuk terus menjaga harga, ditengah gerusan harga – harga bahan pokok yang semakin naik. Selain menjaga harga dan kualitas, kemampuan dalam memasarkan produknya pun sering menjadi permasalahan bagi pelaku UMKM.(Chasbiandani, 2023)

Penggunaan teknologi informasi dan komunikasi menjadi semakin penting dalam aktivitas pemasaran, terutama bagi pelaku usaha, termasuk UMKM, di berbagai sektor industri, termasuk industri ikan asap. Kabupaten Bojonegoro, yang memiliki letak strategis terkait industri perikanan, memiliki potensi besar untuk meningkatkan pemasaran produknya melalui penerapan strategi pemasaran digital. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi efektivitas program edukasi digitalisasi pemasaran yang ditujukan khusus untuk UMKM di sektor ikan asap di Kabupaten Bojonegoro. Melalui penelitian ini diharapkan akan terungkap tantangan dan peluang yang dihadapi oleh UMKM sektor ikan asap terkait dengan penerapan strategi pemasaran digital, serta memberikan rekomendasi yang praktis bagi berbagai pihak terkait dalam merancang program edukasi dan dukungan yang lebih efektif untuk mendorong adopsi teknologi digital di kalangan UMKM ikan asap di Kabupaten Bojonegoro.

### **Tujuan dan Manfaat Pengabdian Masyarakat**

Pemerintah, pihak swasta, dan akademisi terus memberikan dukungan kepada UMKM agar dapat terus berkembang dan menjadi lebih kuat. Khususnya profesi dosen, salah satu program rutin yang dilakukan perguruan tinggi untuk memenuhi tanggung jawab dharma ketiga yaitu Pengabdian kepada Masyarakat (PkM). Kegiatan PkM yang tidak bisa dipisahkan dari dharma perguruan tinggi lainnya yaitu pengajaran dan penelitian diharapkan dosen dan mahasiswa hadir di tengah-tengah Masyarakat untuk memberikan solusi terhadap masalah-masalah yang dihadapi terkait dengan bidang ilmu yang merupakan aplikasi dari keilmuwan yang dimiliki serta implementasi dari kegiatan penelitian yang dilakukan oleh para mahasiswa dan dosen (Baharuddin G, 2023)

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Kabupaten Bojonegoro, Jawa Timur, berlangsung bersamaan dengan kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) yang diadakan oleh mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila. Tujuan utama dari Program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) pada semester ini adalah memberikan pelatihan dan pendampingan dalam bidang pemasaran digital dengan tujuan meningkatkan perekonomian dan kualitas hidup di Kabupaten Bojonegoro.

Manfaat kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah:

1. Memberikan manfaat dalam menciptakan peluang bisnis baru untuk pelaku usaha (UMKM) melalui Pelatihan marketing digital.
2. Memberikan tambahan wawasan akademis dalam upaya peningkatan kemampuan untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan kemampuan skill para dosen dan mahasiswa.

## **METODE**

Kegiatan pengabdian memanfaatkan pendekatan sistem tindakan dan pembelajaran partisipatif, yang dikenal sebagai metode PLA (*Participatory Learning and Action*), untuk menyelesaikan masalah. Metode ini merupakan kontribusi Linda Mayoux pada 2000-an (Silmi 2017), dan melibatkan partisipasi aktif dari semua pihak dalam proses pengambilan keputusan dan evaluasi. PLA merupakan modifikasi dari pendekatan "*learning by doing*" yang telah ada sebelumnya, yang menempatkan fokus pada partisipasi masyarakat dalam proses pembelajaran.

Dengan ringkasnya, PLA adalah suatu pendekatan pemberdayaan masyarakat yang melibatkan proses pembelajaran mengenai topik tertentu, pengolahan informasi, pemeliharaan, dan sebagainya, diikuti oleh tindakan nyata atau kegiatan yang sesuai dengan materi pemberdayaan masyarakat tersebut (Mardikanto, 2013, sebagaimana yang disebutkan dalam Sukoco, 2019).

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di Kabupaten Bojonegoro Jawa Timur. Kegiatan ini dimulai berbarengan dengan kegiatan KKN Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila di tempat yang sama dimulai dari observasi lapangan, wawancara dengan pemangku kepentingan dan pemberian pelatihan kepada UMKM. Waktu kegiatan ini pada tanggal 24-25 Juli 2023.

Kabupaten Bojonegoro, merupakan daerah yang berada di Wilayah Provinsi Jawa Timur. Luas wilayah Kabupaten Bojonegoro adalah 230.706 ha dengan jumlah penduduk pada akhir Tahun 2018 1.311.042 jiwa, dan secara administratif memiliki batas wilayah yaitu sebelah Utara Kabupaten Tuban, sebelah Selatan Kabupaten Madiun, Nganjuk dan Jombang, Sebelah Timur Kabupaten Lamongan dan sebelah Barat Kabupaten Ngawi dan Kabupaten Blora (Provinsi Jawa Tengah). Pembagian Wilayah Kabupaten Bojonegoro terdiri dari 28 Kecamatan, meliputi 11 kelurahan dan 419 desa.



**Gambar 1.** Lokasi Pengabdian Masyarakat

### **Teknik Pengumpulan Data**

1. Observasi Lapangan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah pengamatan. Pengamatan ini dilakukan terhadap masyarakat UMKM khususnya UMKM ikan asap di sekitar Kabupaten Bojonegoro yang ikut serta dalam kegiatan Pelatihan Pemberdayaan Masyarakat.
2. Wawancara dilakukan kepada peserta UMKM dan tokoh – tokoh desa yang ada di kabupaten Bojonegoro untuk mengetahui kondisi dan permasalahan yang ada di lapangan.
3. Pelatihan, Pembimbingan dan Pendampingan bertujuan agar masyarakat kabupaten Bojonegoro khususnya UMKM ikan asap dapat mengimplementasikan digitalisasi pemasaran yang telah di sosialisasikan.

### **PEMBAHASAN**

Kegiatan bertujuan untuk memberikan sosialisasi mengenai penggunaan *digital marketing* kepada pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di sekitar Kabupaten Bojonegoro. Untuk mengatasi tantangan tersebut, dilakukan upaya dengan menyampaikan informasi mengenai pengaplikasian *digital marketing* kepada warga Kabupaten Bojonegoro yang relevan dan diharapkan dapat menghadiri kegiatan tersebut, dari hasil observasi, wawancara, pelatihan, pembimbingan, dan pendampingan dengan pelaku UMKM di Kabupaten Bojonegoro, disimpulkan bahwa perkembangan teknologi telah mendorong perlunya penyesuaian bagi UMKM, terutama dalam hal pemasaran. Strategi pemasaran digital, termasuk penggunaan *digital marketing* dan media sosial menjadi penting bagi UMKM untuk meningkatkan penjualan produk UMKM.

## Survey Lapangan

Sebelum pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM), tim PKM telah melakukan survei dan wawancara awal untuk memperoleh informasi yang diperlukan dalam mengidentifikasi profil peserta kegiatan. Hal ini dilakukan dengan mengumpulkan data mengenai tingkat pemahaman pelaku Usaha Kecil dan Menengah (UKM) terhadap konsep *digital marketing* serta kemampuan mereka dalam mengaplikasikannya secara efektif.



Gambar 2. Survey Lapangan

## Observasi dan Wawancara

Observasi dan wawancara dilakukan secara menyeluruh dan berkesinambungan. Pendekatan ini dipilih untuk mendalami secara lebih detail masalah yang berkaitan dengan implementasi strategi pemasaran digital. Tahapan observasi memungkinkan peneliti untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam tentang konteks praktis di lapangan, sementara wawancara memberikan kesempatan bagi para pelaku usaha untuk berbagi pengalaman dan pandangan mereka terhadap penggunaan *digital marketing* dalam konteks bisnis mereka. (Ghaziya, 2023)

Dengan informasi yang diperoleh, tim PKM mengadakan pertemuan dengan mitra untuk menyusun rencana koordinasi mengenai jadwal, materi, dan metode pelaksanaan kegiatan. Berdasarkan kesepakatan antara tim PKM, mitra, dan peserta pengabdian, ditetapkanlah jadwal pelatihan atau kegiatan yang sesuai. Pendekatan dalam pelaksanaan kegiatan PKM ini melibatkan pelatihan yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman tentang pentingnya adaptasi terhadap globalisasi, dorongan untuk berinovasi, optimalisasi pemanfaatan *digital marketing*, serta pengembangan strategi akuisisi pelanggan baru tanpa mengabaikan pelanggan yang sudah ada.

## Pelatihan dan Pendampingan

Program Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) diimplementasikan melalui tiga fase yang berurutan. Pertama, fase ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman yang mendalam mengenai pentingnya pemasaran bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Kedua, fase ini fokus pada edukasi mengenai platform digitalisasi media, mulai dari media sosial hingga *e-commerce*. Ketiga, tahap ini menekankan pada pemahaman yang mendalam mengenai penggunaan efektif dari setiap jenis media sosial dan integrasi antara media sosial dan *e-commerce* dalam satu platform. Pelatihan berbasis aplikasi dirancang untuk memberikan kemudahan kepada UMKM dalam memanfaatkan media digital. Terakhir, sesi tanya jawab serta pengisian kuesioner dilakukan untuk memastikan pemahaman yang maksimal terhadap materi yang disampaikan dan meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam mengembangkan usaha melalui penerapan laporan keuangan yang akurat. Dengan pendekatan ini diharapkan pelaku UMKM dapat mengoptimalkan potensi usaha mereka melalui strategi pemasaran digital yang tepat.

Adapun materi dari pelatihan adalah sebagai berikut:

- a. Presentasi contoh Pengembangan dan Inovasi Produk:
  1. Menyajikan contoh produk yang berasal dari desa tersebut sebagai ilustrasi.
  2. Membahas potensi dan peluang pengembangan produk tersebut dari berbagai aspek, termasuk kualitas produk, strategi pemasaran, pengemasan, dan faktor-faktor lain yang relevan.
  3. Melakukan analisis mendalam terhadap manfaat yang mungkin diperoleh dari pengembangan produk tersebut serta membahas tantangan dan risiko yang mungkin dihadapi dalam proses pengembangan usaha.
- b. Digitalisasi Pemasaran:
  1. Mendorong semangat kreatifitas dan adaptasi terhadap perubahan melalui pembagian dan penerapan cara berpikir kreatif.
  2. Memberikan penjelasan tentang:
    - a. Strategi membangun pemikiran kreatif yang efektif dalam konteks bisnis.
    - b. Proses pembentukan dan pengembangan produk inovatif.
    - c. Visualisasi transformasi pemasaran dari tradisional ke digital.
  3. Menyediakan panduan langkah-demi-langkah dalam mendaftar dan menggunakan platform marketplace, serta memberikan tutorial tentang proses input produk yang akan dijual secara online.

Dalam implementasi praktis, peserta UMKM diajak untuk mengaplikasikan manfaat dari aplikasi pemasaran digital dengan mempertimbangkan studi kasus yang disediakan oleh penyelenggara. Peserta diberikan kesempatan untuk berpartisipasi aktif dengan bertanya dan berkonsultasi mengenai strategi pemanfaatan marketing digital yang relevan dengan konteks bisnis mereka. Pendekatan ini

bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam kepada peserta UMKM tentang penerapan konsep-konsep pemasaran digital dalam konteks praktis, serta memfasilitasi pertukaran pengetahuan antara peserta dan penyelenggara acara. Dengan demikian, proses ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman dan keterampilan peserta dalam memanfaatkan teknologi digital untuk meningkatkan keberhasilan bisnis mereka.



**Gambar 3.** Pemberian Materi Pelatihan



**Gambar 4.** Peserta Pelatihan

## **Evaluasi**

Tahapan terakhir dalam rangka kegiatan pengabdian ini merupakan proses evaluasi. Evaluasi efektivitas kegiatan pengabdian dilakukan melalui sesi tanya jawab antara tim pengabdian dan para peserta UMKM, yang mencakup seluruh tahapan dari survei awal hingga pelatihan dan pendampingan

yang diberikan. Selain itu, evaluasi juga difokuskan pada penilaian dari pihak peserta UMKM terhadap aplikasi yang telah disusun oleh tim pengabdian. Penilaian dari pihak peserta UMKM tersebut dianggap sebagai masukan yang berharga untuk meningkatkan kualitas kegiatan selanjutnya. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa para peserta UMKM mengakui bahwa kegiatan pengabdian telah dilaksanakan dengan baik, sesuai dengan kebutuhan mereka, dan memberikan solusi yang relevan terhadap permasalahan yang dihadapi. Hal ini menegaskan bahwa penerapan strategi pemasaran digital menggunakan media sosial dan *e-commerce* telah memberikan dampak positif yang signifikan bagi para pelaku UMKM ikan asap di kabupaten Bojonegoro.

## **SIMPULAN**

### **Kesimpulan**

Setelah dilaksanakannya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) serta Kuliah Kerja Nyata (KKN) Mahasiswa di Kabupaten Bojonegoro, terutama yang difokuskan pada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di sektor ikan asap, dengan tujuan memberikan pelatihan dan pendampingan dalam bidang pemasaran digital untuk meningkatkan perekonomian dan kualitas UMKM ikan asap di wilayah tersebut, beberapa hasil dan kesimpulan dapat ditarik sebagai berikut:

1. Pelatihan dan pendampingan dalam bidang pemasaran digital berhasil menciptakan peluang bisnis baru bagi pelaku usaha ikan asap di Kabupaten Bojonegoro, melalui pemanfaatan teknologi pemasaran digital, UMKM ikan asap dapat efektif mengembangkan bisnis mereka dan mencapai pasar yang lebih luas.
2. Kegiatan ini juga membuka peluang pasar baru bagi UMKM ikan asap melalui pemasaran digital, terutama melalui *platform online* seperti *marketplace* dan media sosial. Dengan memanfaatkan platform tersebut, pelaku UMKM dapat memperluas jangkauan pasar mereka serta meningkatkan visibilitas produk, yang diharapkan akan berdampak positif pada peningkatan penjualan dan pertumbuhan ekonomi UMKM di Kabupaten Bojonegoro.

### **Saran**

Berdasarkan hasil kegiatan Program Pengabdian kepada Masyarakat (PKM), beberapa rekomendasi dapat diajukan sebagai berikut:

1. Diperlukan upaya lebih lanjut dalam memanfaatkan peluang bisnis yang tersedia di Kabupaten Bojonegoro, terutama dalam konteks potensi yang signifikan dari segi pengolahan ikan asap.
2. Peningkatan pengetahuan para pelaku usaha menjadi hal yang penting dan harus terus dikembangkan, salah satunya melalui partisipasi dalam berbagai pelatihan dasar terkait aspek bisnis, keuangan, dan pemanfaatan teknologi digital.
3. Perlu diadakan penelitian lanjutan yang melibatkan akademisi, dosen, dan mahasiswa guna menggali lebih dalam potensi yang ada, serta untuk mengembangkan inovasi dalam produk, proses pemasaran, dan penggunaan teknologi digital dalam konteks UMKM di Kabupaten Bojonegoro.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Andriyanto. Irsad. 2018. Penguatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil Menengah Melalui E Commerce. *Jurnal Bisnis dan Manajemen Islam*. Vol. 6 (2) : 87-100
- Baharuddin, G., Chasbiandani, T., & Widyastuti, S. (2023). UMKM "NAIK KELAS" Melalui Program Pengelolaan Keuangan Berbasis Aplikasi Smartphone. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(1), 111-117.
- 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
- Ghaziya(2023) Metode Penelitian Observasi dan Wawancara Menyingkap Fakta Perpusteknik.com <https://perpusteknik.com/metode-penelitian-observasi-dan-wawancara/>
- Hidranto Firman 2023. Peluang Besar Raih Indonesia Emas 2045 [Indonesia.go.id](https://Indonesia.go.id) - Peluang Besar Raih Indonesia Emas 2045
- Hikmah Laili, Y Yunindyawati, Model Pemberdayaan Pedagang Perempuan Melalui Pengembangan Usaha Pembuatan Ikan Asap di Kota Palembang, 2018. *Jurnal Emprika*, Palembang, Vol 3 No 1
- Maulida, Sri., Yunani, Ahmad 2018. Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dari Berbagai Aspek Ekonomi, *Jurnal Ilmiah Manajemen & Bisnis*. 2 (1) : 181-197
- Minarni, Ani., Rahmawati, Desi. 2018. Pemberdayaan UMKM Berdasarkan Implementasi Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung. *Jurnal Benefit*. Vol. 5 (8) : 13-30
- Profil Desa Karangdayu Data Desa Karangdayu, Kabupaten.Bojonegoro, 2022, Kecamatan Baureno, Kabupaten Bojonegoro
- Purbo-Hadiwidjono, M. M., & Wongsosentono, S. (1979). E OTHER GEOLOGICAL AND GEOPHYSICAL REPORTS. *Proceedings of the... Session of the Committee for Co-ordination of Joint Prospecting for Mineral Resources in Asian Offshore Areas*, 16, 327.
- Silmi, A. F. (2017). Participatory Learning and Action (PLA) di Desa Terpencil: Peran LSM Provinsi Yogyakarta dalam Pemberdayaan Masyarakat di Lubuk Bintialo Sumatra Selatan. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat: Media Pemikiran dan Dakwah Pembangunan*, 1 (1), 83-102.
- Sukoco, J. B. (2019). Kapasitas Kelembagaan Dalam Pembinaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah di Kota Surakarta. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 8(1), 15-22.
- Wijaya, Tony., Nurhadi, Andreas M. Kuncoro. 2017. Exploring The Problems Faced By Practitioners of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) In Yogyakarta. *JMK*. Vol. 19 (1) : 38-45

# MENUJU SERTIFIKASI HALAL 2024: PENDAMPINGAN SELF DECLARE UMKM KULINER BANDAR LAMPUNG

Moh Fakhrurozi<sup>1\*</sup>; Khoironi<sup>2</sup>;  
Warsiyah<sup>3</sup>

<sup>1,3</sup> Prodi Perbankan Syariah,  
Universitas Muhammadiyah  
Lampung, Bandar Lampung,  
Indonesia

<sup>2</sup> Prodi Pendidikan Agama Islam,  
Universitas Muhammadiyah  
Lampung, Bandar Lampung,  
Indonesia

Artikel

Diterima : 29 Mei 2024

Disetujui : 22 Juli 2024

\*Email : [rozi.afiq2006@gmail.com](mailto:rozi.afiq2006@gmail.com)

## Abstrak

Usaha mikro kecil sektor kuliner kebanyakan belum memiliki sertifikasi halal. Kewajiban wajib bersertifikat halal mulai berlaku pada tanggal 18 Oktober 2024 untuk sektor kuliner yaitu makanan/ minuman serta bahan penyusunnya dan produk dari hasil penyembelihan. Bila kewajiban ini belum dipenuhi maka pelaku usaha dapat terkena sanksi dari pemerintah.

Tujuan pendampingan ini adalah untuk membantu pelaku UMK di Kota Bandar Lampung terkait proses pengajuan sertifikasi halal jalur *self declare* dan membantu dalam memenuhi persyaratan serta prosedur yang diperlukan dalam mendapatkan sertifikasi halal jalur *self declare*. Pengabdian masyarakat ini menggunakan *Participatory Action Research* (PAR) yang melibatkan berbagai pemangku kepentingan (pihak terkait), dan diharapkan setelah kegiatan selesai terjadi perubahan sesuai rencana.

Materi yang disampaikan antara lain sosialisasi PIRT, Sertifikasi Halal Bagi UMK Modern, dan Proses Pembuatan NIB serta Pengajuan Proses Produk Halal. Dengan dilakukannya pendampingan ini diharapkan pelaku UMK dapat berkembang produknya dan dapat memenuhi regulasi yang berlaku.

Kata Kunci : pendampingan; sertifikasi halal; proses produk halal; UMK; Bandar Lampung

## Abstract

*Most micro and small businesses in the culinary sector do not yet have halal certification. The mandatory halal certification obligation will come into effect on October 18 2024 for the culinary sector, namely food/drinks and their constituent ingredients and products from slaughter. If this obligation has not been fulfilled, business actors may be subject to sanctions from the government. The aim of this assistance is to assist MSEs in Bandar Lampung City regarding the process of applying for halal certification through the self-declare route and to assist in fulfilling the requirements and procedures needed to obtain halal certification through the self-declare route. This community service uses Participatory Action Research (PAR) which involves various stakeholders (related parties), and it is hoped that after the activity is completed changes will occur according to plan. The material presented included PIRT socialization, Halal Certification for Modern MSMEs, and the NIB Making Process and Submission of Halal Product Processes. By providing this assistance, it is hoped that MSEs can develop their products and comply with applicable regulations.*

Keywords: mentoring; halal certification; Halal Product Process; SMEs; Bandar Lampung

## PENDAHULUAN

Produk yang halal menjadi kebutuhan dasar bagi yang beragama Islam dalam keseharian terutama makanan dan minuman. Usaha di bidang kuliner kebanyakan dilakukan oleh pelaku usaha mikro kecil (UMK) termasuk di Bandar Lampung, tetapi hanya sebagian kecil dari usaha tersebut yang telah memiliki sertifikasi halal. Bila sebelumnya proses sertifikasi halal jalur reguler oleh lembaga resmi terkesan sulit dan mahal maka sebagai alternatif, Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal sudah mensosialisasikan pengajuan sertifikasi halal jalur *self declare* bagi UMK. Pelaku usaha mikro dan kecil banyak yang tidak memiliki pengetahuan atau sumber daya yang cukup untuk memahami dan mengimplementasikan proses *self declare* ini. Oleh karena itu, diperlukan pendampingan agar dapat membantu UMK di Kota Bandar Lampung dalam memahami dan melaksanakan proses produk halal jalur *self declare*.

Menurut UU nomor 33/2014 pasal 1 bahwa produk merupakan barang/jasa yang dikonsumsi/dimanfaatkan terdiri dari makanan atau minuman, obat-obatan, kosmetik, dan hasil dari kimiawi/biologi/rekayasa genetik oleh masyarakat umum. Produk dinyatakan halal bila memenuhi syarat dan ketentuan Islam dalam segala aspek, baik dari segi bahan baku, pengolahan produk, hingga pengemasan.

Pendampingan kepada pelaku UMK ini penting karena adanya wajib bersertifikasi halal pada produk baik makanan dan minuman serta bahan penyusunnya dan produk dari hasil penyembelihan. Ketentuan ini akan berlaku pertanggal 18 Oktober 2024 untuk barang/jasa yang diperdagangkan di wilayah Indonesia. Pelaku UMK di Bandar Lampung sebagian besar memproduksi makanan dan minuman antara lain kue-kue, roti, keripik pisang, keripik singkong, keripik talas, kopi, minuman segar, dan lainnya. Produk UMK banyak yang belum memiliki sertifikasi halal yang menjadi kebutuhan signifikan bagi pelanggan Muslim. Sertifikasi halal dapat meningkatkan kepercayaan pelanggan, meningkatkan pangsa pasar, dan memberikan keunggulan kompetitif bagi UMK. Sertifikasi halal didasarkan pada fatwa yang diberikan secara tertulis oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI). Hal ini merupakan bentuk pernyataan tertulis yang memberikan informasi kehalalan produk yang tertera pada sertifikat. Jika suatu perusahaan memiliki sertifikat halal, maka dapat dicantumkan logo halal pada kemasan produknya. Produk makanan yang sudah dinyatakan memenuhi sertifikasi halal maka bisa dipastikan produk tersebut tidak mengandung bahan-bahan yang terlarang dalam ajaran Islam (Permana, Thalib & Wulandjani, 2024).

Mengacu Undang-Undang Nomor 33/2014 Pasal 1, bahwa sertifikasi halal adalah pengakuan halalnya produk yang diberikan oleh BPJPH berdasarkan rekomendasi fatwa halal MUI secara tertulis. Pengesahan kehalalan oleh komite fatwa ini sesuai dengan ketentuan Perppu 2 Tahun 2022 bahwa kehalalan produk untuk pengajuan sertifikasi halal menggunakan mekanisme *self declare* (pernyataan pelaku usaha) yang dilakukan oleh Komite Fatwa Produk Halal. Hal sesuai dengan ketentuan dalam Keputusan Menteri Agama RI Nomor 297 Tahun 2023. Tim ini beranggotakan 25 orang, termasuk

pakar dari berbagai organisasi masyarakat dan akademisi, dibantu oleh Sekretariat Komite. Bila mengacu ketentuan pemberlakuan produk halal maka setiap produk yang masuk, beredar, dan dipasarkan di wilayah Indonesia harus memiliki sertifikat halal. Kelompok produk yang diberikan waktu hingga 17 Oktober 2024 yaitu produk makanan dan minuman; bahan baku, bahan tambahan pangan, dan bahan penolong untuk produk makanan dan minuman; dan produk hasil sembelihan dan jasa penyembelihan. Mengacu ketentuan dalam Peraturan Pemerintah Nomor 39 tahun 2021 bila produk makanan dan minuman apabila belum bersertifikat halal dapat dikenakan sanksi antara lain peringatan tertulis, denda administratif, dan atau penarikan barang dari peredaran.

Menurut Undang-Undang Nomor 11/2020 tentang Cipta Kerja pada Pasal 44 ayat (2), tidak ada biaya jika pelaku UMK mengajukan permohonan Sertifikasi Halal. Salah satu syarat mendapatkan sertifikat halal, maka lokasi, tempat, dan alat (PPH) pengolahan produk halal harus dipisahkan dari lokasi, tempat, dan alat (PPH) pengolahan produk yang non halal, harus dapat menjamin kebersihan dan sanitasinya. dan terbebas dari najis. Tempat usaha pelaku usaha berskala rumah tangga pada umumnya masih menyatu antara lokasi atau tempat, dan sarana produksi dengan tempat tinggal pelaku usaha. Pada tahun 2023, merujuk SK Kepala BPJPH nomor 150 tahun 2022 tersedia kuota Program Sertifikasi Halal Gratis (SEHATI) jalur *self declare* hingga 1.000.000 bagi pelaku usaha di seluruh Indonesia. Menurut Rohmatillah (2022), bahwa pengaruh positif yang dirasakan pelaku usaha UMK dengan adanya sertifikasi halal antara lain lebih mudah di dalam menangkap peluang pasar dan menyakinkan konsumen dari produknya tanpa adanya keraguan, dan meningkatkan penjualannya.

Pendampingan Proses Produk Halal merupakan bentuk pelayanan yang untuk membantu UMK di Kota Bandar Lampung untuk mengikuti Program Sertifikasi Halal Gratis (SEHATI) yang dikelola oleh BPJPH. Program ini sebagai strategi yang digunakan untuk mempercepat pertumbuhan UMK bersertifikat halal di Indonesia. Sertifikasi halal berfungsi untuk memperoleh pengakuan hukum formal bahwa barang yang dihasilkan memenuhi syarat halal, dan pelaku usaha akan menambahkan label halal pada kemasan produknya. Dalam konsep agama Islam, bahwa barang halal dan haram menjadi perkara penting dalam hukum Islam. Sebagai salah satu cara untuk menjamin keamanan umat Islam, masyarakat membutuhkan informasi yang jelas mengenai derajat kehalalan pangan itu sendiri.

Fokus pengabdian adalah mendampingi pelaku usaha untuk memperoleh sertifikasi halal dengan mempersiapkan kondisi usaha dan dokumen-dokumen yang diperlukan, membantu pelaku usaha UMK dalam mengembangkan dan memasarkan produk halal dengan baik, meningkatkan kesadaran dan pengetahuan mereka tentang persyaratan halal, dan menaikkan kualitas serta nilai tambah produk yang dihasilkan. Persoalan ini yang menjadi penekanan dalam meningkatkan pemahaman pelaku usaha tentang konsep produk halal, persyaratan produk halal, implementasi *self declare* dan dokumen pendukung, sistem jaminan produk halal, peningkatan kualitas produk, pemasaran dan tercapainya sertifikasi halal dari produk pelaku usaha UMK. Dalam pengabdian kepada masyarakat berbasis metodologi kemitraan universitas masyarakat, tim pendamping akan berkolaborasi dengan komunitas pelaku UMK di Bandar Lampung.

Pengabdian ini bertujuan untuk membantu UMK terutama produk makanan dan minuman di Bandar Lampung dalam mempersiapkan proses pengajuan sertifikasi halal jalur *self declare*, membantu dalam memahami dan memenuhi syarat serta prosedur yang diperlukan dalam mendapatkan sertifikasi halal jalur *self declare*. Dimana saat ini dalam pengurusan sertifikasi halal jalur *self declare* masih digratiskan agar mendukung target sertifikasi sebanyak 1,000,000 pelaku usaha hingga 17 Oktober 2024. Manfaat yang dirasakan apabila diperoleh sertifikat halal maka pelaku usaha akan mendapatkan keunggulan kompetitif dengan adanya sertifikat halal, pelanggan Muslim lebih percaya dan menggunakan produk dari UMK yang telah bersertifikat halal, Kota Bandar Lampung menjadi daerah yang dikenal dengan produk halal berkualitas; dan peningkatan pendapatan dan pertumbuhan UMKM di Kota Bandar Lampung. Usaha yang memiliki sertifikasi halal, maka sekaligus berguna menjadi strategi pemasaran yang didukung oleh pemerintah untuk peningkatan daya saing dan peningkatan pemasaran (Fakhrurozi, 2023).

Kajian terkait sertifikasi halal masih terus berkembang dan menunjukkan perhatian dari peneliti makin meningkat. Apalagi target yang dicanangkan oleh pemerintah belum terpenuhi hingga tahun 2023 dari target 1.000.000 pelaku usaha. Harminingtyas & Noviana (2021) menyatakan bahwa sertifikasi halal, kesadaran halal dan bahan makanan halal berpengaruh positif terhadap minat beli. Menurut Syafi'ah & Qadariyah (2022) bahwa proses penerapan jaminan produk halal pada produk-produk pangan olahan salak telah diterapkan UMKM UD Budi Jaya dan memberikan pengaruh yang baik terhadap produk yang dihasilkan. Affendi *et al.*, (2022) menyatakan bahwa peranan penyelenggara sertifikasi halal sangat penting dalam pengurusan produk halal dan terutama dalam melaksanakan sistem kepatuhan halal yang sistematis. Merujuk hasil penelitian Ishardini *et al* (2022) bahwa kesadaran halal, sertifikasi halal, promosi, harga, dan keamanan pangan memberikan pengaruh positif serta signifikan terhadap minat beli. Dengan demikian produk yang sudah mendapatkan pengakuan halal dianggap lebih baik dan meningkatkan kepercayaan bagi konsumen. Demikian halnya bahwa *branding* tidak lepas dari keimanan bagi umat Islam yang meyakini bahwa semua perbuatan harus bersifat ketuhanan dan bahwa orang dalam mencintai atau membenci bukan karena keinginan manusia tetapi perasaan tersebut sejalan dengan pedoman dari Allah (Nurohman, 2017). Warsiyah (2023) menyatakan bahwa mayoritas jenis usaha pelaku usaha UMK di Bandar Lampung adalah di bidang kuliner. Sertifikasi halal harus diprioritaskan untuk kelengkapan administrative bagi pelaku usaha UMK ini. Menurut Sari (2023) menyatakan bahwa Pemerintah Indonesia mendukung agar UMKM dapat bersaing dengan produk halal di pasar global dengan tujuan negara muslim dan non muslim.

Perintah dari Allah SWT untuk mengonsumsi makanan yang halal dan baik yang tercantum dalam Surat Al-Baqarah Ayat 168:

بِأَيِّهَا النَّاسُ كُلُّوْا مِمَّا فِي الْأَرْضِ حَلَالًا طَيِّبًا وَلَا تَتَّبِعُوا خُطُوَاتِ الشَّيْطَانِ إِنَّهُ لَكُمْ عَدُوٌّ مُّبِينٌ - ١٦٨

Artinya: “Wahai manusia, makanlah sebagian (makanan) di bumi yang halal lagi baik dan janganlah mengikuti langkah-langkah setan. Sesungguhnya ia bagimu merupakan musuh yang nyata.”

Selain itu, umat Islam harus memiliki akses ke makanan halal. Dengan memperoleh sertifikasi halal, produk UMK akan mendapat penerimaan pasar, khususnya di lingkup pelanggan muslim yang menginginkan produk halal di pasar lokal atau luar negeri. Keuntungan lainnya, produk yang bersertifikat halal dapat membuat kepercayaan pelanggan meningkat karena menunjukkan kalau produk UMK telah melalui pengujian dan verifikasi kehalalan serta keamanan untuk dikonsumsi. Sertifikasi halal juga memberi konsumen ketenangan pikiran, barang dengan *Unique Selling Point*, dan kemampuan untuk memperluas jangkauan pasar. Sertifikasi halal juga dapat memberikan jaminan keamanan kepada konsumen, meningkatkan kepercayaan konsumen, dan menjadi faktor penjualan tambahan untuk barang.

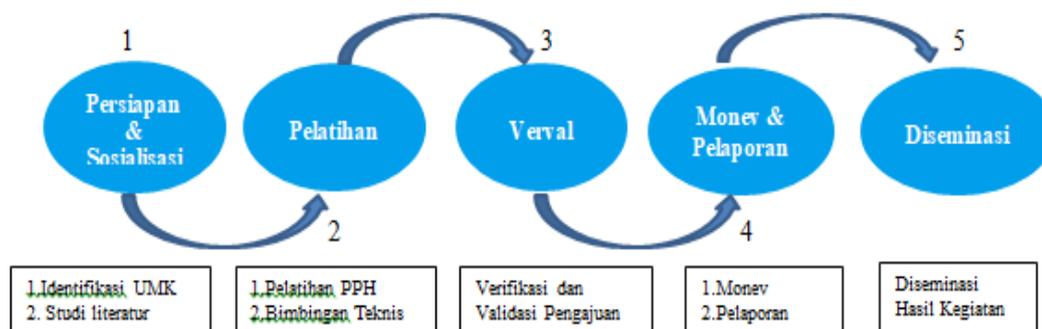
Teori nilai dan kepercayaan konsumen adalah teori yang digunakan untuk menjelaskan perilaku konsumen dalam memilih produk. Kepercayaan pelanggan adalah pengetahuan pelanggan tentang persepsi bahwa suatu barang memiliki beberapa sifat dan manfaat dari berbagai atribut tersebut (Sumarwan, 2011). Kepercayaan pelanggan merupakan keseluruhan pengetahuan pelanggan dan kesimpulan pelanggan terkait barang, mutu, dan keunggulan berupa barang, orang, bisnis, atau lainnya yang mana orang dapat mempunyai pendapat dan pandangan (Mowen dan Minor, 2012). Manfaat dari produk bersertifikasi halal antara lain meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap produk; akses ke pasar muslim lebih mudah; memperkuat daya saing di pasar global; kepatuhan terhadap regulasi; respons terhadap permintaan pelanggan yang lebih peduli terhadap aspek etis dan keamanan pangan; pemenuhan kewajiban agama terhadap produk halal; pengembangan citra dan brand; dan perluasan pasar potensial termasuk non-muslim yang juga mencari produk yang dianggap halal dan aman.

## METODE

Kegiatan pendampingan ini dilaksanakan dengan pendekatan *Participatory Action Research* (PAR) sebagai suatu cara yang merupakan bagian dari pengabdian yang melibatkan berbagai pemangku kepentingan (pihak terkait), dan diharapkan setelah kegiatan selesai terjadi perubahan sesuai rencana. Produk yang akan diajukan sertifikasi halalnya melalui jalur *self-declare* merupakan tantangan yang harus dipecahkan. Tujuan utama dari metode PAR adalah untuk memberdayakan masyarakat, memahami masalah mereka, dan bersama-sama mencari solusi yang relevan dan berkelanjutan. Dukungan ini diberikan dalam berbagai tahapan, antara lain sosialisasi Program SEHATI, mengenali Manual SJPH, pendampingan pengisian database pada aplikasi SIHALAL, dan verifikasi dan validasi produk dalam pengajuan sertifikasi halal.

Tahap pelaksanaan pendampingan PKM ini meliputi :

1. Persiapan dan Sosialisasi
  - a. Identifikasi UMK yang belum memiliki sertifikat halal.
  - b. Studi literatur untuk memahami persyaratan dan prosedur sertifikasi halal jalur *self declare*.
2. Pelatihan atau bimbingan Teknis Pendampingan
  - a. Mengadakan pertemuan dan pelatihan dengan UMK terkait.
  - b. Memberikan bimbingan dan dukungan teknis kepada UMK dalam mengisi *formulir self declare* baik manual Sistem Jaminan Produk Halal (SJPH), pengisian database pada aplikasi SIHALAL, dan mempersiapkan dokumen yang diperlukan. melalui Aplikasi SIHALAL.
3. Verifikasi dan Validasi  
Melaksanakan verifikasi dan validasi produk yang diajukan pada program Sertifikasi Halal Gratis yang dilakukan oleh pelaku UMK.
4. Monitoring dan Evaluasi  
Melaksanakan monitoring dan evaluasi terhadap perkembangan UMK selama proses *self declare* sertifikasi halal hingga diperolehnya Sertifikat Produk Halal. Selanjutnya, menyusun laporan kegiatan pengabdian
5. Diseminasi Hasil Kegiatan  
Hasil program pendampingan akan diseminasi kepada masyarakat, UMK, dan pihak terkait melalui berbagai media. Tujuannya adalah untuk membagikan pengetahuan dan pengalaman yang diperoleh selama program, serta memotivasi UMKM lain untuk mengadopsi proses self declare produk halal.



**Gambar 1.** Tahap Pelaksanaan

Menurut BPJPH bahwa proses produk halal di Indonesia melibatkan beberapa tahapan, antara lain:

- a. Pendaftaran  
Produsen atau pelaku usaha mengajukan produknya melalui aplikasi SIHALAL BPJPH untuk mendapatkan sertifikasi halal.
- b. Verifikasi  
BPJPH melakukan verifikasi terhadap produk yang didaftarkan, termasuk bahan-bahan penyusun produk tersebut.

## c. Audit

Audit oleh BPJPH terkait proses produksi produk untuk kepastian agar produk tersebut memenuhi syarat kehalalan.

## d. Sertifikasi

Jika produk telah memenuhi standar kehalalan, BPJPH akan memberikan sertifikasi halal kepada pelaku usaha.

## e. Pemantauan

BPJPH melakukan pemantauan terhadap produk yang telah bersertifikasi halal agar produk tersebut tetap mematuhi dalam ketentuan halal.

Mengacu pada ketentuan pada Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2014 bahwa Proses produk halal diawasi oleh BPJPH. Dimana BPJPH memainkan peran penting dalam memberikan sertifikasi halal kepada produk yang memenuhi standar kehalalan.



Gambar 2. Alur Sertifikasi Halal

Peserta pendampingan berasal dari UMK sektor kuliner yang tergabung dalam UMK anggota komunitas Kompak Pro, anggota komunitas INKUSI, dan UMK lainnya sebanyak 86 orang. Pemateri yang menyampaikan ada 3 dengan kompetensi yang berbeda. Yaitu dari Dinas Kesehatan Kota Bandar Lampung; penggerak dan pendamping UMKM Provinsi Lampung; dan Pendamping Proses Produk Halal.

Dalam pendampingan proses produk halal di Bandar Lampung, terdapat beberapa stakeholder yang terkait dan perlu dilibatkan yaitu 1) Pemerintah Daerah, 2) Lembaga Pendidikan, 3) Komunitas UMK, 4) Konsumen/Masyarakat. Dalam melibatkan pemangku kepentingan ini, diperlukan untuk membangun kerjasama dan kolaborasi yang saling menguntungkan, serta mengkomunikasikan tujuan, manfaat, dan harapan dari program pendampingan produk halal. Pemerintah daerah berperan sebagai Pembina dari UMK dan pendataan UMK, perguruan tinggi dalam hal ini Universitas Muhammadiyah Lampung dimana pengusul menjadi dosen tetap, komunitas Kompak Pro UMKM dan komunitas Inkusi Bandar Lampung sebagai wadah UMK, serta konsumen/masyarakat sebagai pengguna atau konsumen dari produk yang dihasilkan oleh UMK.

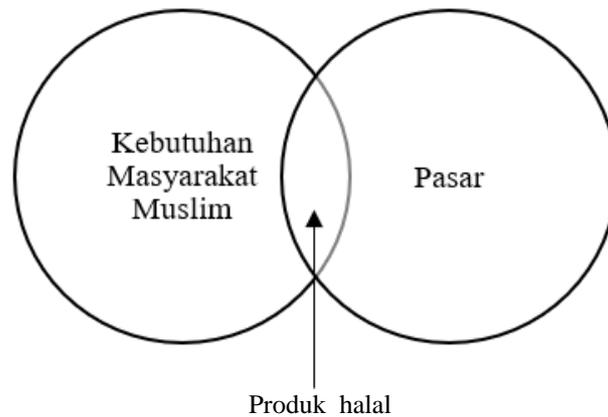
## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Mapping atau pemetaan dilakukan dalam mencari informasi baik fasilitas fisik dan keadaan sosial yang mengungkapkan suatu keadaan daerah secara keseluruhan. Pendekatan Participatory Action Research (PAR) ini dilaksanakan untuk menjembatani masyarakat dalam mengungkap kondisi wilayah serta potensinya. Pelaku usaha dilibatkan dalam pembuatan peta atau diagram visual yang mencerminkan proses-produksi produk halal. Lokasi produksi, distribusi, dan konsumsi pelaku usaha berada di Kota Bandar Lampung. Demikian pula dengan sumber bahan baku, tahapan produksi, jalur distribusi, dan lokasi konsumsi produk halal dilakukan dan didistribusikan di sekitar Kota Bandar Lampung. Pelaku usaha yang mendaftarkan diri untuk mengikuti pelatihan/bimbingan teknis memiliki produk antara lain roti, minuman, kue kering, kue basah, keripik, kerupuk, dan salad. Untuk produk yang memiliki daya simpanan lebih lama dari 7 (tujuh) hari maka produk tersebut harus dilengkapi Perizinan Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT). Selain itu, baru sebagian kecil yang sudah menjadi binaan dari BUMN maupun Dinas Koperasi dan UMKM. Bahan baku yang diperlukan masih mudah diperoleh di Kota Bandar Lampung.

Teknik transek untuk melakukan pengamatan langsung bersama dengan pelaku usaha terkait produk halal. Ini dapat membantu dalam memahami perubahan lingkungan, praktik produksi, atau pola konsumsi yang terkait dengan produk halal. Transek dapat digunakan dalam memahami produk halal diproduksi, didistribusikan, dan dikonsumsi dalam tahapan tertentu. Berdasarkan informasi dari pelaku usaha, proses produksi, distribusi, dan konsumsi kebanyakan dilakukan di Bandar Lampung. Kecuali produk UMK difungsikan sebagai oleh-oleh. Dalam pelatihan/bimbingan teknis materi yang disosialisasikan antara lain perizinan Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT), dan proses produk halal melalui aplikasi SIHALAL. Khusus perizinan Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT), pelaku usaha harus mengikuti pelatihan terlebih dahulu yang diselenggarakan oleh Dinas Kesehatan.

Diagram venn partisipatif merupakan salah satu cara dalam melihat hubungan masyarakat dengan organisasi yang ada di lingkungan masyarakat. Membuat diagram Ven bersama dengan masyarakat untuk menunjukkan hubungan antara berbagai aspek terkait dengan produk halal, seperti bahan, proses

produksi, sertifikasi, dan permintaan pasar. Hal ini dapat membantu dalam mengidentifikasi kesamaan dan perbedaan antara produk halal dan non-halal.

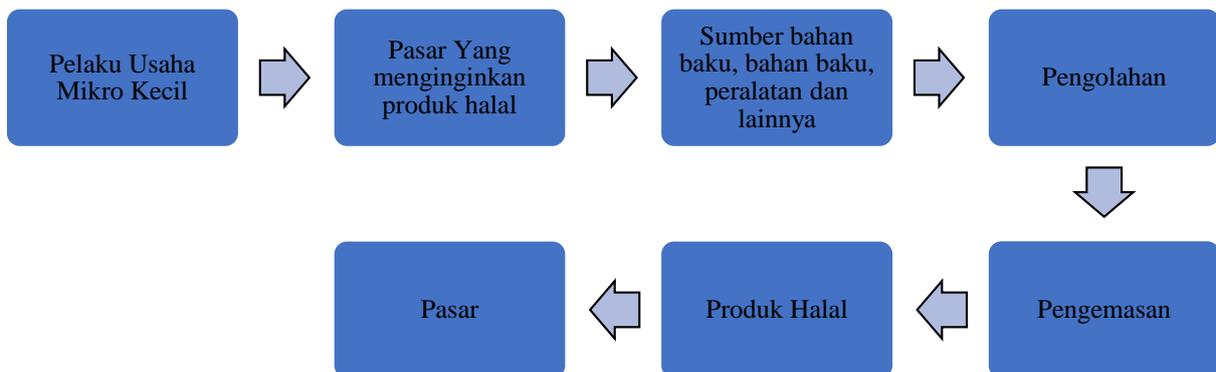


**Gambar 3.** Diagram Ven Produk Halal

Kebutuhan atas barang atau jasa bagi masyarakat muslim dan pasar memerlukan produk yang memenuhi standar tertentu. Bila barang telah memenuhi standar halal maka bisa dipastikan proses produksinya, bahan bakunya dan peralatan yang digunakan memenuhi syarat-syarat tertentu. Pasar dari produk tersebut akan bertambah makin luas dan memiliki daya saing yang baik.

#### **Diagram Alur Partisipatif (*Participatory Flowchart*)**

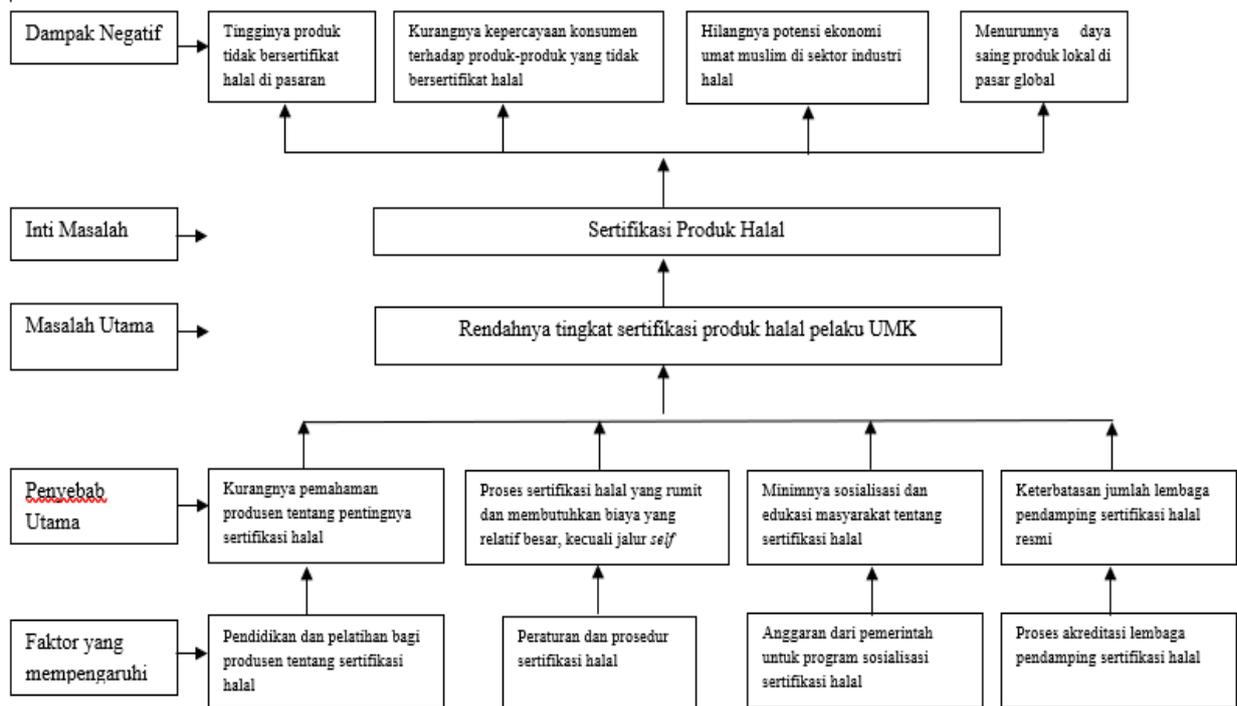
Mengembangkan diagram alur bersama dengan masyarakat lokal untuk menggambarkan secara visual langkah-langkah produksi produk halal, termasuk proses pemilihan bahan baku, pengolahan, pengemasan, dan distribusi. Proses ini dapat membantu dalam mengidentifikasi titik-titik kritis dan potensi masalah dalam proses produksi.



**Gambar 4.** Diagram Alur Produk

Analisis pohon masalah dan pohon harapan dilakukan bersama dengan pelaku usaha mikro kecil untuk mengidentifikasi masalah-masalah utama yang tentang produksi, distribusi, dan konsumsi produk halal, serta aspirasi dan harapan terkait dengan kualitas, keberlanjutan, dan aksesibilitas produk halal.

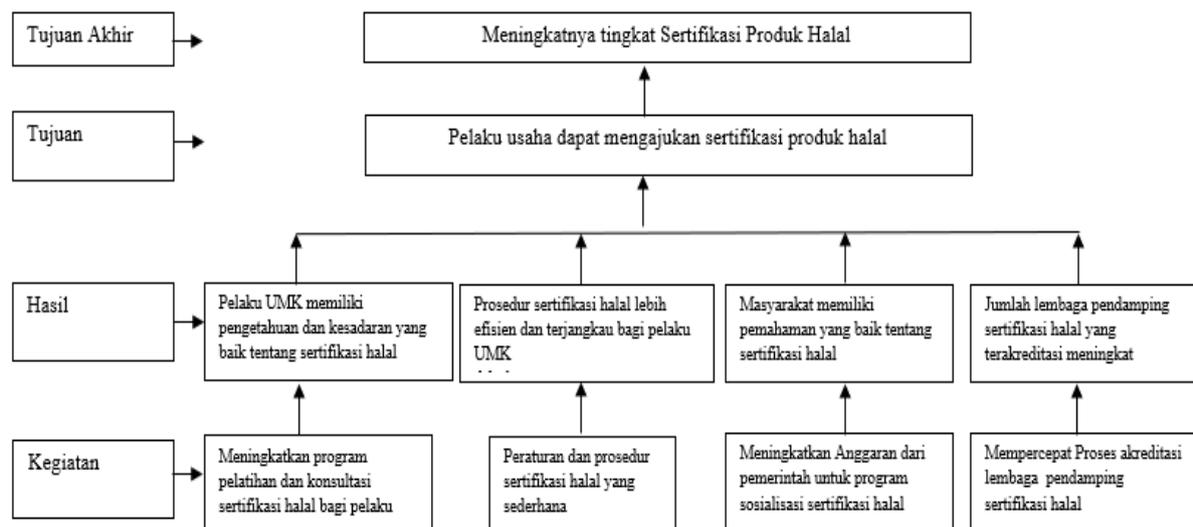
Analisis Pohon Masalah menggambarkan masalah utama di bagian atas "pohon" dan memecahnya menjadi faktor-faktor penyebab yang lebih kecil. Analoginya mirip dengan struktur pohon, di mana cabang-cabang merupakan penyebab yang lebih spesifik dari masalah utama, dan akar merupakan akar penyebab sebenarnya dari masalah tersebut.



Gambar 5. Analisis Pohon Masalah

Masalah utama adalah Sertifikasi Produk Halal yang belum dimiliki oleh pelaku usaha mikro kecil khusus sektor kuliner. Dalam produk halal ini bahwa langkah-langkah proses produksi halal hingga menjadi produk harus memperhatikan sumber-sumber bahan baku yang menjadi komposisi produk jadi, proses produksi yang terjamin bebas dari bahan non halal dan tempat yang bebas najis termasuk peralatan yang digunakan harus bersih dan bebas najis, perijinan usaha, pendamping proses produk halal, dan pemahaman tentang Proses Sertifikasi Halal merupakan faktor penting yang harus dipahami.

Analisis Pohon Harapan bertujuan untuk mengidentifikasi harapan, keinginan, atau tujuan tertentu dan memecahnya menjadi komponen-komponen yang lebih spesifik. Tujuan utamanya adalah meningkatnya tingkat sertifikasi produk halal dari pelaku usaha.



Gambar 6. Analisis Pohon Harapan

Kegiatan Bimbingan Teknis Proses Produk Halal (Program Sehati) ini sebagai upaya menjawab persoalan yang dialami oleh pelaku usaha khususnya produk makanan dan minuman dikarenakan wajib memiliki sertifikasi halal pada tanggal 17 Oktober 2024. Peraturan Pemerintah Nomor 39 tahun 2021 menyebutkan bahwa produk makanan dan minuman apabila belum bersertifikat halal maka dapat dikenakan sanksi antara lain peringatan tertulis, denda administratif, dan atau penarikan barang dari peredaran. Oleh karena itu, sehubungan biaya sertifikasi halal masih digratiskan, maka pelaku UMK harus memanfaatkan kesempatan ini.

Peserta Bimbingan Teknis Proses Produk Halal ini terbagi 3 kategori, yang pertama sudah memiliki usaha tetapi belum memiliki NPWP, NIB dan sertifikasi halal; kedua, usaha sudah berjalan dan ada NPWP tetapi belum mempunyai NIB dan sertifikasi halal; dan ketiga, sudah mempunyai usaha, NPWP dan NIB tetapi belum bersertifikasi halal. Sebagai syarat untuk mengajukan sertifikasi halal, pelaku usaha UMK wajib mempunyai NIB terlebih dahulu.

Bimbingan teknis ini dihadiri oleh wakil dari Dinas Koperasi dan UMKM dan Dinas Kesehatan Kota Bandar Lampung dan pelaku usaha UMK Kota Bandar Lampung. Adapun jumlah peserta yang hadir sebanyak 86 dari 116 pendaftar dengan beragam jenis produknya khususnya makanan dan minuman. Dalam kegiatan terlihat antusiasme peserta yang bersemangat untuk mengajukan sertifikasi halal. Kegiatan ini diawali dengan sambutan Ketua Tim PKM terkait dengan maksud dan tujuan diselenggarakannya Bimbingan Teknis Proses Produk Halal. Selanjutnya sambutan dari wakil Dinas Koperasi dan UMKM Kota Bandar Lampung dan acara dibuka oleh Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Lampung. Dimana dalam sambutan dari wakil Dinas Koperasi dan UMKM Kota Bandar Lampung menyatakan saat ini pemerintah daerah ada Program Pinjaman Usaha Tanpa Bunga bagi UMKM.

Materi yang disampaikan dalam kegiatan bimbingan teknis terdiri dari :

1. Sosialisasi Proses Pengajuan Pangan Produk Industri Rumah Tangga atau PIRT oleh Ibu Sinta Silitonga, AMd. Farm dari Dinas Kesehatan Kota Bandar Lampung.
2. Sertifikasi Halal Bagi UMKM Modern oleh Bapak Eddi Darmawansyah, CPS CT NNLP selaku penggerak dan pendamping UMKM Provinsi Lampung.
3. Pembuatan NIB dan Proses Pengajuan Sertifikasi Halal Program Sehati oleh Ibu Warsiyah, M.E.Sy. selaku Pendamping Proses Produk Halal.



**Gambar 7.** Tim PKM bersama dengan Narasumber dan Dekan FAI UML



**Gambar 8.** Penyampaian Materi dari Dinas Kesehatan Kota Bandar Lampung

Perizinan Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) merupakan syarat edar bagi produk UMK yang diproduksi di rumah yang memiliki daya tahan lebih dari 7 (tujuh) hari. Merujuk Pedoman Pemberian Sertifikat PIRT dari Peraturan BPOM no 22 tahun 2018 bahwa PIRT merupakan surat izin yang dikeluarkan oleh Bupati/Walikota melalui Dinas Kesehatan sepanjang produk telah sesuai dengan syarat dan standar yang berlaku.

Pelaku usaha yang mengajukan perizinan PIRT harus memenuhi beberapa persyaratan dasar mencakup :

1. Pelaku usaha sudah mengikuti dan mempunyai Sertifikat Penyuluhan Keamanan Pangan;
2. Produk pangan telah lulus pemeriksaan;
3. Label pangan sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan.

Menurut Dinas Kesehatan Kota Bandar Lampung, dalam sosialisasinya disebutkan bahwa pengajuan PIRT mencakup produk-produk yang memiliki daya simpan 7 (tujuh) hari lebih pada suhu ruangan antara lain :

1. Daging olahan yang dikeringkan yang diproses dengan cara digoreng, dikeringkan, atau diasap, dengan atau tanpa pemasukan bahan pangan lainnya.
2. Ikan kering yang sudah diolah yang diproses dengan cara digoreng, dikeringkan, atau diasapi untuk mengurangi kadar airnya, dengan atau tanpa pemasukan bahan pangan lainnya.
3. Produk unggas yang sudah dikeringkan yang diproses dengan cara digoreng, dikeringkan, atau diasapi untuk mengurangi kadar airnya, dengan atau tanpa pemasukan bahan pangan lainnya.
4. Produk untuk pengolahan sayuran kering yang diproses dengan menambahkan garam (acar) atau gula (manisan) atau dengan cara mengurangi kadar airnya, melalui proses digoreng maupun dikeringkan, dengan atau tanpa pemasukan bahan pangan lainnya.
5. Hasil kelapa yang sudah diolah yang diproses dengan cara digoreng atau dikeringkan untuk mengurangi kadar airnya, dengan atau tanpa penambahan gula.
6. Tepung terigu dan turunannya yang diproses dengan diekstraksi, dikeringkan, dan ditepung, dan/atau diolah lebih lanjut menjadi produk dengan cara digoreng, dikeringkan, atau dipanggang.
7. Lemak dan minyak yang diproses dengan menggunakan pengepresan kering atau ekstraksi basah dengan air atau pelarut organik untuk menghasilkan minyak dan lemak.
8. Selai, jeli, dan sejenisnya yang diproses dengan menambahkan gula, mengental dengan cara dipanaskan, dan menambahkan bahan makanan lain sehingga hasil olahan yang dikemas dapat disimpan.
9. Gula, permen, dan madu yang diperoleh melalui ekstraksi atau kristalisasi sari tebu atau pengentalan cairan enau atau bunga kelapa, atau hasil panen sarang lebah, dan/atau dijadikan produk olahan.
10. Kopi dan teh yang dibuat dari biji kopi dan daun teh yang telah digiling dan/atau dikeringkan, dengan atau tanpa pemasukan komponen kuliner lainnya.
11. Bumbu dari tumbuhan atau hewan, dalam bentuk pasta, bubuk, ataupun cairan yang diproses dengan cara dipanaskan, dikeringkan, dan digiling, dengan atau tanpa pemasukan bahan pangan lainnya.
12. Rempah-rempah yang diproses dengan cara dikeringkan dan/atau digiling. Produk bisa berbentuk bunga, biji, buah, daun, kulit kayu, ataupun rimpang yang memiliki rasa khas untuk memberikan aroma maupun rasa pada makanan atau dapat diwarnai.
13. Minuman bubuk yang dapat diseduh atau diencerkan sebelum dikonsumsi hingga produk olahan yang dikemas.

14. Hasil buah yang sudah diproses dengan menambahkan garam (acar) ataupun gula (manisan) atau dengan cara penurunan kadar air, melalui cara digoreng atau dikeringkan, dengan atau tanpa pemasukan bahan pangan lainnya.
15. Biji-bijian, umbi-umbian, dan kacang-kacangan yang telah diolah.

Nomor P-IRT mempunyai 15 digit, seperti P-IRT No. 1230007890123-55. Dimana digit ke-1 sebagai kode jenis kemasan, digit ke-2 dan ke-3 sebagai nomor urut/kode jenis Pangan Industri Rumah Tangga, Digit ke-4, 5, 6, dan 7 sebagai kode provinsi, kabupaten atau kota, digit ke-8 dan 9 sebagai nomor urut PIRT yang telah memperoleh SPP-IRT di IRT tersebut, digit ke-10, 11, 12, dan 13 sebagai nomor urut IRT di kabupaten atau kota yang bersangkutan, dan digit ke-14 dan 15 sebagai masa berlaku (tahun).



**Gambar 9.** Penyampaian Materi dari Penggerak dan Pendamping UMKM

Narasumber memaparkan pentingnya sertifikasi halal bagi UMK dan manfaat yang akan didapatkan bagi pelaku usaha bila sudah mempunyai sertifikasi halal dan PIRT. Dalam upaya menaikkan performa UMK maka dengan dimilikinya sertifikasi halal akan menjadi nilai tambah. Produk akan lebih mudah dipasarkan dan konsumen tidak ada keraguan terhadap kehalalan produk. Dengan memiliki sertifikasi halal maka pelaku usaha selain melaksanakan perintah agama sesuai Al Quran (QS 2: 168 dan QS 2: 172), sekaligus mengikuti regulasi halal dari pemerintah sesuai dengan UU Nomor 33 tahun 2014 dan PP nomor 39 Tahun 2021.



**Gambar 10.** Penyampaian Materi dari Pendamping Produk Halal

Sertifikasi halal bagi UMKM memiliki manfaat antara lain meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk, memperluas jaringan distribusi produk, memberikan jaminan dan kepastian produk, dan memberi nilai tambah produk. Salah satu dokumen yang harus ada dalam pengajuan sertifikasi halal adalah pelaku UMK mempunyai Nomor Induk Berusaha (NIB). Pelaku usaha yang belum mempunyai NIB difasilitasi pembuatannya dalam Bimbingan Teknis ini. Antusias peserta dengan adanya bimbingan teknis ini sangat tinggi dengan pembuatan NIB dengan panduan dari narasumber. Peserta mendownload aplikasi OSS.go.id, untuk NIB Berbasis Risiko. Pemilik usaha dapat mengisi secara mandiri melalui website <https://oss.go.id>. Selanjutnya, mengisi formulir pendaftaran untuk sertifikasi halal dimana pelaku usaha membuat akun pelaku usaha dalam <https://ptsp.halal.go.id>. Selanjutnya, input NIB yang telah didaftarkan di OSS dan melengkapi data serta dokumen isian sesuai dengan panduan pengisian. Pendamping proses produk halal akan melakukan pendampingan dan verifikasi terkait data dan dokumen dari pelaku UMK. Proses selanjutnya adalah di BPJPH.



**Gambar 11.** Suasana Proses Pembuatan Akun NIB

**Gambar 12.** Suasana Proses Pembuatan Akun Sertifikasi Halal

Kegiatan dalam bimbingan teknis ini untuk pengajuan sertifikasi halal tidak bisa tuntas karena dokumen dari pelaku usaha tidak lengkap. Oleh karena itu, akan dilanjutkan melalui komunikasi via group whatsapp dan kunjungan ke tempat lokasi UMKM. Pelaku usaha UMKM sudah membuat akun pengajuan sertifikasi halal dan mengisi dokumen sesuai identitas pelaku usaha. Untuk saat ini, proses pengajuan sertifikasi halal dari *submit* dokumen hingga terbitnya sertifikasi halal memerlukan waktu yang relatif lama (lebih dari 12 hari).

Kendala saat pelaku usaha dalam mengajukan sertifikasi halal antara lain :

**1. Kesulitan memahami persyaratan**

Pelaku usaha ada yang mengalami kesulitan memahami persyaratan yang diperlukan untuk mendapatkan sertifikasi halal. Termasuk pemahaman tentang bahan-bahan yang diperbolehkan atau proses produksi yang sesuai dengan prinsip halal.

**2. Kesulitan administratif:**

Proses pengajuan sertifikasi halal juga melibatkan sejumlah prosedur administratif secara online. Pelaku usaha ada yang kesulitan dalam mengurus semua dokumen yang diperlukan atau memahami prosedur yang harus diikuti. Proses yang harus diikuti secara online mulai dari pembuatan NIB, dan isian pada aplikasi SIHALAL.

**3. Kesulitan dalam penyesuaian produksi**

Pelaku usaha perlu melakukan penyesuaian pada proses produksi sesuai ketentuan standar halal. Termasuk sumber bahan baku atau proses produksi, yang harus dipastikan kehalalannya dan mungkin memerlukan investasi tambahan atau waktu ekstra.

**4. Keterbatasan sumber daya internal**

Pelaku usaha masih menangani semua aspek pengajuan sertifikasi halal, termasuk administrasi, pengawasan produksi, alokasi waktu, dan komunikasi dengan pendamping PPH sehingga pengajuan sertifikasi halal ini belum menjadi prioritas.

Bimbingan teknis ini diselenggarakan sebagai langkah dalam mengatasi salah satu kendala yang ada terutama terkait pemenuhan persyaratan dan proses pengajuan sertifikasi halal, serta keperluan lainnya. Selain itu, agar pelaksanaan Program SEHATI ini dapat bermanfaat dan menjangkau secara luas kepada pelaku usaha maka diperlukan kerja sama dengan personil pendamping UMKM yang terdaftar di dinas koperasi dan UMKM kota/kabupaten setempat.

Setelah mengikuti bimbingan teknis ini, pelaku usaha UMK khususnya sektor makanan menjadi sadar bahwa produk makanan/minuman yang dihasilkan harus memiliki sertifikasi halal sesuai ketentuan dari pemerintah dan perijinan P-IRT bagi produk yang memiliki daya simpan lebih dari 7 (tujuh) hari dalam suhu ruangan. Selanjutnya, peserta bimbingan teknis didampingi untuk mengurus perijinan yang diperlukan tersebut.

## SIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam proses produk halal ini untuk membantu memberikan solusi atas permasalahan mitra yang berkaitan dengan terbatasnya pengetahuan dan kemampuan dalam pengajuan sertifikasi halal jalur *self declare*. Bentuk pengabdian ini berupa bimbingan teknis dengan menggunakan metode ceramah dan diskusi serta praktek pengisian data dalam pengajuan sertifikasi halal produk. Peserta pendampingan diharapkan dapat mengisi pengajuan sertifikasi halal jalur *self declare* dengan tetap didampingi oleh Tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM). Kegiatan telah mendapat tanggapan yang sangat baik oleh peserta mitra dan mitra telah melakukan evaluasi terkait berjalannya kegiatan PKM tersebut dengan cara menyampaikan masukan dan saran.

## DAFTAR PUSTAKA

- Affendi, A. R., Yaakob, E., & Abd, H. (2022). Peranan Eksekutif Halal Dalam Industri Makanan Halal (The Roles of Halal Executive in Halal Food Industry) *Journal of Fatwa Management and Research :J Fatwa*, 27(2), 196–208.
- Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal. (2022). Keputusan Kepala Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal No. 41 Tahun 2022 tentang *Penetapan Nomor Registrasi Pendampingan PPH*. Kementerian Agama RI
- Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal. (2022). Keputusan Kepala BPJPH nomor 150 tahun 2022 tentang *Petunjuk Teknis Pendamping Proses Produk Halal Dalam Penentuan Kewajiban Bersertifikat Halal Bagi Pelaku Usaha Mikro dan Kecil Yang Berdasarkan Atas Pernyataan Pelaku Usaha*
- Fakhrurozi, M. (2023). Peranan Pemerintah dan Strategi Pemasaran terhadap Penjualan UMKM Ecoprint Yasmin Wiwid Lampung. *Remik: Riset dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer Volume 7, Nomor 3, Agustus 2023* <http://doi.org/10.33395/remik.v7i3.12923>
- Harminingtyas, R., & Noviana, R. (2021). Pengaruh Sertifikasi Halal, Kesadaran Halal, dan Bahan Makanan Terhadap Minat Beli Produk Makanan Halal di Semarang. *Jurnal Ekonomika Dan Bisnis*, 8(2), 103–112.
- Kementerian Agama Republik Indonesia.(2021). *Peraturan Menteri Agama No. 20 Tahun 2021 tentang Sertifikasi Halal bagi Pelaku Usaha Mikro dan Kecil*.
- Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor 297 Tahun 2023 tentang *Tim Pelaksana Tugas Komite Fatwa Produk Halal*
- Mowen, John C dan Minor, Micheal. (2012). *Perilaku Konsumen*. Jakarta: Erlangga.
- Nurohman, Y. A. N. (2017). Theoretical Review: Teori Merek Halal. *Among Makarti*, 10(20), 87–94

- Pemerintah Republik Indonesia. (2014). UU Nomor 33 Tahun 2014 tentang Jaminan Produk Halal
- Permana, E., Thalib, S., & Wulandjani, H. (2024). Pendampingan Digital Marketing Terhadap UMKM Binaan FEB UP Kuji Milk. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(2), 286-297. <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i2.5432>
- Rafianti, F., Krisna, R., & Radityo, E. (2022). Dinamika Pendampingan Manajemen Halal Bagi Usaha Mikro dan Kecil Melalui Program *Self Declare*. *Jurnal Sains Sosio Humaniora*, 6(1), 636–643
- Rohmatillah, I. (2022). Analisis Penerapan Sertifikasi Halal Dalam Meningkatkan Omset, Ketahanan, dan Pengembangan Usaha. *Tesis. Pascasarjana Program Studi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember*
- Sari, Mutiara. (2023). Potensi Pasar UMKM Halal Dalam Perekonomian Indonesia. *Jurnal El-Kahfi : Jurnal of Islamic Finance*, Vol. 3 No. 01, 2023. <https://doi.org/10.58958/elkahfi.v4i01.127>
- Sumarwan, Ujang. (2011). *Perilaku Konsumen: Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Bogor: Ghalia Indonesia.
- Syafi'ah, D. M., & Qadariah, L. (2022). Sertifikasi Halal Pada Produk Pangan Olahan Salak Analysis Of Halal Product Assurance Implementation Through Halal Certification On Processed Salak Food Products. *Jurnal Ekonomi Syariah Dan Bisnis : Maro*, 5(33).
- Warsiyah, W. (2023). Analisis Kebutuhan UMKM di Era Digital terhadap Peningkatan Kinerja UMKM di Bandar Lampung. *REMIK: Riset dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer*, 7(3), 1650-1659. <http://doi.org/10.33395/remik.v7i3.12917>

# PENINGKATAN KOMPETENSI SISWA SMK DALAM BIDANG AKUNTANSI MELALUI PELATIHAN ACCURATE

Nico Alexander<sup>1\*</sup>, Astrid  
Rudyanto<sup>2</sup>, Ariesta Tika Kinanti  
PSP<sup>3</sup>, Jenny Vivianti<sup>4</sup>, Debora  
Setopo<sup>5</sup>, Fanny Anggreani<sup>6</sup>, Silvy  
Christina<sup>7</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6,7</sup> Akuntansi, Sekolah  
Tinggi Ilmu Ekonomi Trisakti,  
Jakarta, Indonesia

Artikel  
Diterima : 17 Juli 2024  
Disetujui : 23 Juli 2024

\*Email : [nico@stietrisakti.ac.id](mailto:nico@stietrisakti.ac.id)

## Abstrak

Kompeten menjadi salah satu persyaratan dalam pekerjaan. Seseorang dianggap kompeten jika menguasai ilmu sesuai bidang dan hal ini yang ingin dicapai oleh pihak SMK Strada Daan Mogot agar siswa/i yang mengambil jurusan akuntansi memperoleh kompetensi dalam bidang akuntansi dengan cara mengikuti pelatihan. Oleh karena itu pengabdian ini dilakukan agar siswa/i SMK Strada Daan Mogot memperoleh kompetensi dalam bidang akuntansi dengan pelatihan menggunakan *software Accurate*. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini adalah melalui tutorial, diskusi dan mentoring. Pelatihan ini diikuti oleh seluruh siswa/i kelas XI. Hasil pengabdian ini adalah siswa/i SMK Strada Daan Mogot memperoleh keahlian dalam penggunaan *software accurate* yang dinilai berdasarkan hasil tes yang dilakukan setelah proses mentoring dilakukan. Siswa/i yang lulus dalam tes akan menerima sertifikat kompetensi dalam penggunaan *accurate* yang dapat digunakan apabila ingin berkerja setelah lulus sekolah.

**Kata Kunci:** SMK, Akuntansi, *Accurate*

## Abstract

*Competence is a crucial aspect in the realm of employment. An individual is deemed competent when they exhibit a mastery of knowledge within their respective field. This is precisely the objective that SMK Strada Daan Mogot aims to accomplish, particularly in the field of accounting. The institution endeavors to ensure that students specializing in accounting acquire the necessary competence through training sessions. To this end, a service was implemented to facilitate the development of accounting competence among the students of SMK Strada Daan Mogot, utilizing the Accurate software. The approach adopted in this service encompasses tutorials, discussions, and mentoring sessions. All eleventh-grade students participated in this training initiative. The outcome of this service is evident in the enhanced expertise of the students in utilizing the Accurate software, which is evaluated through post-mentoring assessments. Those students who successfully pass the assessment will be awarded a certificate of competence in Accurate software, thereby enhancing their employability prospects upon graduation.*

**Keywords:** SMK, Accounting, *Accurate*

## PENDAHULUAN

Persaingan di dunia kerja, mendorong seseorang tidak hanya memiliki pengetahuan saja namun juga harus memiliki kompetensi dalam bidangnya. Siswa/i menengah atas akan dihadapkan pada dua pilihan setelah mencapai kelulusan, yaitu masuk ke dalam dunia kerja atau mengambil studi lanjut ke jenjang kuliah untuk mendapatkan gelar S1 (Ningsi & Ardillah, 2022). Siswa yang memilih untuk melanjutkan jenjang berikutnya tentunya akan mendapatkan keuntungan dengan membawa ijazah S1 sebagai prasyarat dalam pekerjaan. Berbeda dengan yang tidak melanjutkan jenjang pendidikan, kemudahan dalam mendapat pekerjaan lebih sulit dikarenakan tingkat pendidikannya. Oleh karena itu siswa tersebut harus memiliki kompetensi dalam bidangnya agar tidak kalah bersaing dalam mencari pekerjaan (Ningsi & Ardillah, 2022).

Kebutuhan akan kemahiran dalam akuntansi saat ini masih sangat besar, terutama untuk UMKM. Ketidaktahuan akan masalah keuangan menjadi salah satu penyebab UMKM sulit berkembang dan bersaing dengan usaha lainnya (Yasni et al., 2023). Ditambah dengan kurangnya pemanfaatan teknologi dalam siklus bisnis dan keuangan UMKM menjadi masalah yang dapat dimanfaatkan untuk mendapatkan pekerjaan atau membuka lapangan pekerjaan (Febriani et al., 2024; Kusumawardhany et al., 2021).

Salah satu kompetensi yang dapat diperoleh dalam bidang akuntansi adalah pemanfaatan sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi. Akuntansi yang terkomputerisasi dapat menggunakan aplikasi berupa *accurate*, MYOB, *bee accounting*, Zahir dan lain-lain (Anggraeni et al., 2022). Salah satu *software* akuntansi yang sering digunakan adalah *accurate* yang diciptakan oleh CPSoft. Kemudahan penggunaan, aplikasi yang dinamis yang terus mengikuti perkembangan PSAK dan peraturan perpajakan menjadikan *accurate* aplikasi yang sering dipakai dalam proses akuntansi di perusahaan dan digunakan dalam proses perekrutan staf akuntansi (Yustrianthe & Niandari, 2022).

*Accurate* dapat menjalankan berbagai jenis proses bisnis dalam perusahaan, mulai dari pembelian, penjualan, pengiriman barang, aktivitas terkait kas dan bank dan aktivitas lain yang terjadi dalam perusahaan. Selain itu terdapat laporan yang dapat disajikan oleh *accurate* adalah laporan posisi keuangan, laba/rugi, neraca saldo, laporan analisis piutang, laporan persediaan dan lain-lain (Debora et al., 2022). *Accurate* ini juga dapat di aplikasikan tidak hanya perusahaan besar, namun juga dapat diterapkan di UMKM. Masalah dalam UMKM adalah keenganan dalam membuat laporan keuangan, sehingga siswa/i yang memiliki kemahiran dalam pengoperasian *accurate* dapat menjadikan hal ini sebagai peluang untuk menciptakan lapangan pekerjaan melalui jasa pengaplikasian *accurate* ini (Fujianti et al., 2020; Mulyadi & Hendratni, 2020).

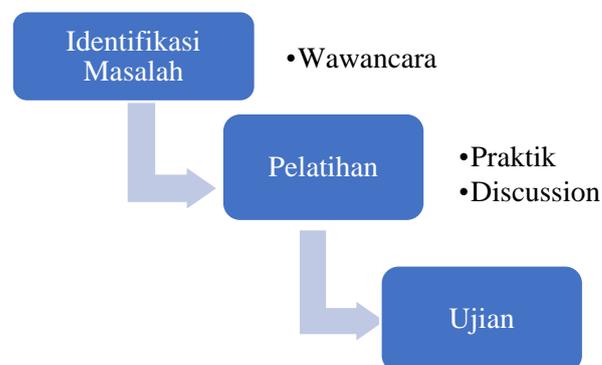
*Accurate* dapat dijalankan menggunakan dua bahasa yakni Indonesia dan Inggris. Kemudahan lain yang diberikan oleh *accurate* ini adalah laporan yang ingin digunakan dapat tersaji secara langsung dan dapat dilihat menggunakan aplikasi *microsoft excel* dan faktur yang dapat di disesuaikan dengan kebutuhan pengguna (Kartika et al., 2022). Pengguna *accurate* yang cukup banyak menjadikan

penguasaan terhadap aplikasi ini menjadi nilai tambah dalam dunia kerja. Oleh karena itu sangat penting bagi sekolah menengah kejuruan bidang akuntansi mempersiapkan siswa/i untuk mendapatkan kompetensi dalam komputerisasi akuntansi menggunakan *accurate*. Berdasarkan wawancara dengan pihak sekolah, siswa tersebut belum mendapatkan pelatihan yang cukup agar dapat meningkatkan kompetensinya dalam penggunaan *accurate*. Dengan demikian pengabdian ini dilakukan untuk memberikan keterampilan komputerisasi akuntansi yang dapat meningkatkan kompetensi siswa SMK akuntansi terutama di SMK Strada Daan Mogot.

Pelatihan dilakukan selama 2 hari pelaksanaan. Luaran yang diharapkan dari pengabdian ini adalah siswa/i SMK Strada Daan Mogot dapat mengoperasikan *accurate* ini dengan lebih baik karena dihadapkan pada kasus kasus yang lebih kompleks dari yang biasa diajarkan di sekolah sehingga siswa menjadi lebih mahir dan memperoleh peningkatan kompetensi dengan sertifikat kelulusan dalam ujian yang diberikan.

## METODE

Kegiatan pengabdian ini merupakan kegiatan pengabdian yang dilakukan oleh Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Trisakti dengan SMK Strada Daan Mogot pada tahun 2024. Kegiatan berfokus pada pelatihan pengoperasian *accurate*. Peserta kegiatan merupakan siswa/i kelas XI yang terbagi menjadi 4 kelas. Pelaksanaan kegiatan terdiri dari 3 tahapan, yaitu proses mengidentifikasi masalah, pelaksanaan pelatihan dan ujian yang dilakukan setelah pelatihan. Ujian dilakukan untuk mendapatkan sertifikat kompetensi. Berikut adalah gambaran tahapan dalam pengabdian.



**Gambar 1.** Tahapan Pengabdian

### Tahap Indentifikasi Masalah

Tahapan awal dalam pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan untuk menemukan informasi yang relevan terkait dengan kebutuhan dari pihak sekolah. Hasil wawancara menunjukkan bahwa siswa/i SMK Strada Daan Mogot memerlukan tambahan pengetahuan dan keahlian dalam menjalankan aplikasi *accurate* yang dapat digunakan untuk peningkatan kompetensi siswa.

## Tahap Pelatihan

Pelatihan merupakan tahap kedua setelah permasalahan yang dihadapi. Pelatihan dilakukan dengan penjelasan, praktik pengoperasian *accurate* dan diskusi terkait dengan transaksi yang diberikan. Siswa mengikuti seluruh proses mulai dari persiapan hingga penyajian laporan. Jika ada hal yang tidak dimengerti siswa dapat berdiskusi dengan instruktur untuk hal yang kurang dimengerti oleh siswa. Pelatihan dilakukan secara luring di lab komputer yang dimiliki oleh SMK Strada Daan Mogot.

## Tahap Ujian

Tahap terakhir dalam serangkaian pengabdian yang dilakukan. Tujuan dilakukan ujian ini adalah untuk mengetahui kemampuan siswa/i yang telah mengikuti pelatihan. Peserta akan memperoleh sertifikat kelulusan jika memenuhi persyaratan nilai kelulusan dan bagi yang tidak memenuhi nilai, maka akan mendapatkan sertifikat pelatihan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan di SMK Strada Daan Mogot pada tanggal 19-20 Juni 2024 secara luring. Kegiatan ini berfokus pada pelatihan peningkatan kompetensi siswa dalam pengoperasian *accurate*. Pelatihan dimulai dengan sedikit pengenalan terhadap *software accurate* dan fitur-fitur yang terdapat dalam program ini. Selanjutnya peserta akan mulai mengikuti proses persiapan untuk memulai pengoperasian dengan membuat *database* baru dari *file* yang telah diberikan sebelumnya.



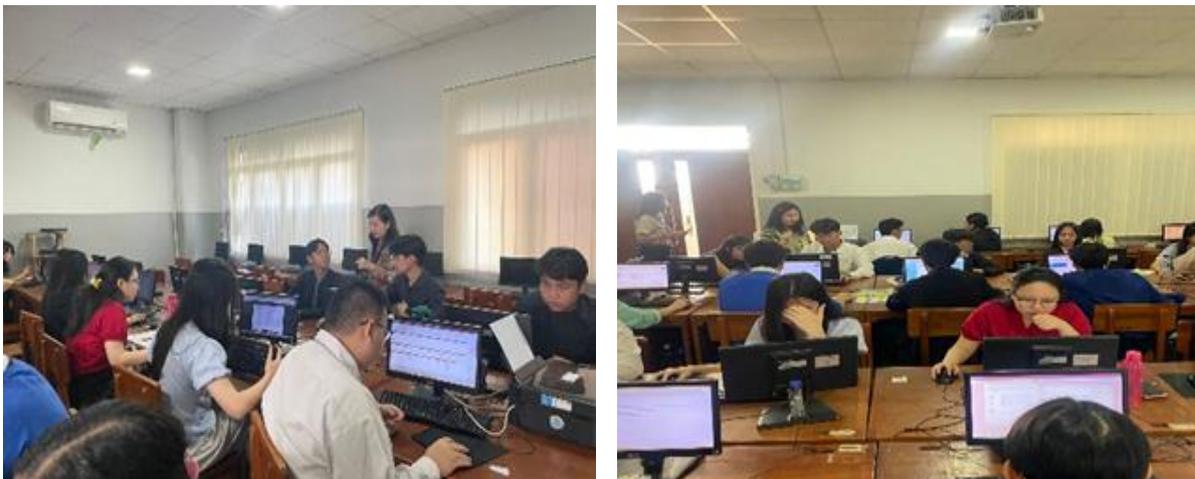
**Gambar 2.** Proses Pelatihan

Setelah proses persiapan selesai dilakukan, peserta akan melakukan proses penginputan transaksi-transaksi yang telah disusun oleh instruktur dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Trisakti. Transaksi meliputi hampir semua siklus bisnis dari perusahaan sehingga peserta dapat mengetahui transaksi yang terjadi dalam perusahaan secara nyata. Selama proses penginputan transaksi ini peserta dan instruktur banyak berdiskusi terkait dengan proses dan transaksi yang dikerjakan. Hasil akhir dari dilihat setelah proses input transaksi adalah laporan-laporan yang dapat dihasilkan dari *accurate* ini.



**Gambar 3.** Proses Pelatihan

Setelah proses pelatihan, peserta akan melakukan ujian untuk melihat kemampuan peserta setelah proses pelatihan dan bahan evaluasi. Ujian ini dilakukan untuk mendapatkan sertifikasi terkait *accurate* yang dikeluarkan oleh STIE Trisakti bagi peserta yang mendapatkan nilai melebihi batas kelulusan dan bagi yang tidak melebihi batas tersebut memperoleh sertifikat pelatihan yang telah diikuti. Hasil ujian menunjukkan Sebagian besar peserta pelatihan lulus dalam ujian dan berhak memperoleh sertifikat kelulusan yang menunjukkan bahwa peserta memiliki kompetensi dalam *accurate*. Pelatihan ditutup dengan penyerahan sertifikat bagi instruktur yang memberikan pelatihan.



**Gambar 4.** Pelaksanaan Ujian

## SIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Pengabdian ini dilakukan untuk memberikan pelatihan yang dapat meningkatkan kompetensi dari peserta terkait dengan komputerisasi akuntansi. *Software* yang digunakan dalam pelatihan ini adalah *accurate*. *Accurate* ini sudah dipakai di berbagai jenis perusahaan dan mudah digunakan. Oleh karena itu pelatihan ini penting dilakukan untuk meningkatkan kompetensi peserta dalam pengoperasian *accurate*. Peserta yang mengikuti pelatihan ini adalah siswa/i dari SMK Daan Mogot jurusan akuntansi kelas XI. Proses pelatihan berjalan dengan baik dan memberikan hasil yang baik dengan hasil ujian

peserta yang sebagian besar melewati batas kelulusan. Harapan dari pelatihan ini adalah peserta mendapatkan pengetahuan yang lebih terkait proses operasi dari *accurate* dan mendapatkan peningkatan kompetensi dalam komputerasi akuntansi yang dapat digunakan ketika peserta akan bekerja setelah lulus dari SMK.

### Saran

Saran yang diterima dari pihak sekolah atas pelatihan ini adalah penambahan jumlah pertemuan, agar dapat membahas secara keseluruhan fitur, transaksi yang dapat diinput di dalam *accurate* ini. Pengabdian seperti ini harus dilakukan berkala bagi siswa/i di SMK tersebut untuk meningkatkan kompetensi bagi mereka yang akan berkerja setelah lulus dari sekolah.

### DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, F., Debora, & Sutrisno, N. (2022). Pelatihan Accurate untuk Meningkatkan Kompetensi Guru dan Siswa di SMK Pelita IV. *DIKMAS: Jurnal Pendidikan Masyarakat Dan Pengabdian*, 02(3), 1009–1014.
- Debora, Alexander, N., K. P. S. Putri, A. T., & A. T. Lasar, H. F. (2022). Accurate: Penunjang di Era Digitalisasi untuk Meningkatkan Kompetensi dan Profesionalisme Guru dan Murid SMK. *TEKIBA : Jurnal Teknologi Dan Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 7–12. <https://doi.org/10.36526/tekiba.v2i2.2110>
- Febriani, D., Pramono, S. E., Yunanda, R. A., Hendra, G. I., Amalia, P. S., Wijayanti, R., Laela, S. F., & Tarmiati, M. (2024). Pendampingan Penyusunan Laporan Keuangan Pesantren Dengan Aplikasi Santri. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(2), 269–285.
- 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.
- Kartika, D., Widiyanto, A., Hetika, & ... (2022). Pelatihan Peningkatan Kompetensi Siswa Akuntansi Menggunakan Aplikasi Accurate Versi 5 Di Smk Karya Bhakti Brebes. *Martabe: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5, 265–269. <http://jurnal.um-tapsel.ac.id/index.php/martabe/article/view/4445>
- 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>
- Mulyadi, & Hendratni, T. W. (2020). Pelatihan Laporan Keuangan UMKM Berbasis Handphone Di Pusat Perkampungan Budaya Betawi Setu Babakan. *Suluh: Jurnal Abdimas*, 2(1), 60–69.
- Ningsi, E. H., & Ardillah, Y. (2022). Pengabdian Deli Sumatera Jurnal Pengabdian Masyarakat Pelatihan Program Software Akuntansi Accurate untuk Guru & Siswa Pengabdian Deli Sumatera Jurnal Pengabdian Masyarakat. *Jurnal Ilmiah Universitas Deli*, 1(2), 2020–2023.
- Yasni, R., Nugroho, A., & Sumantri, J. (2023). KOLABORASI MEWUJUDKAN PENCATATAN AKUNTANSI BUMDESA BELITUNG TIMUR YANG LEBIH BAIK. *Suluh: Jurnal Abdimas*, 4(2), 168–191.
- Yustrianthe, R. H., & Niandari, N. (2022). Pelatihan “ ACCURATE ” sebagai Upaya Peningkatan Profesionalisme Mahasiswa dan Praktisi Akuntansi “ ACCURATE ” Training as an Effort to Improve Professionalism Accounting Students and Practitioners. *Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1), 75–76.

# PELATIHAN AQUASCAPE: PEMELIHARAAN DAN PERAWATAN AQUASCAPE UNTUK PENGUATAN USAHA PERAJIN AQUASCAPE

A Faroby Falatehan<sup>1\*</sup>, Yusman Syaukat<sup>2</sup>, Sriwulan Ferindian Falatehan<sup>3</sup>, Rizal Bahtiar<sup>4</sup>

<sup>1,2,4</sup>Departemen Ekonomi Sumberdaya dan Lingkungan, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor, Bogor, Indonesia

<sup>3</sup>Departemen Sains Komunikasi dan Pengembangan Masyarakat, Fakultas Ekologi Manusia, Institut Pertanian Bogor, Bogor, Indonesia

Artikel

Diterima : 05 Februari 2024

Disetujui : 29 Juli 2024

Email : [alfaroby@apps.ipb.ac.id](mailto:alfaroby@apps.ipb.ac.id)

## Abstrak

Pelatihan aquascape ini merupakan pelatihan yang diadakan oleh Dosen Mengabdikan Inovasi Institut Pertanian Bogor. Pelatihan ini merupakan pelatihan kedua dari Dosen Mengabdikan Inovasi Institut Pertanian Bogor yang berisi mengenai pemeliharaan dan perawatan aquascape. Tujuan dari pelatihan ini adalah agar dapat memperkuat posisi dari pengrajin aquascape dalam usahanya. Pelatihan diikuti oleh 15 orang yang diadakan di Kantor Dinas Ketahanan Pangan dan Perikanan. Para peserta diminta untuk turut melakukan praktek dalam merawat dan memelihara aquascape. Salah satu manfaat dari pelatihan ini adalah terkumpulnya para pengrajin aquascape, sehingga setelah pelatihan ini diharapkan akan dapat membuat suatu kelembagaan agar dapat memperkuat posisi pengrajin aquascape, terutama pada pemerintah daerah di Kabupaten Cirebon.

**Kata Kunci:** Dosen Mengabdikan Inovasi; pelatihan; kelembagaan; pemeliharaan dan perawatan

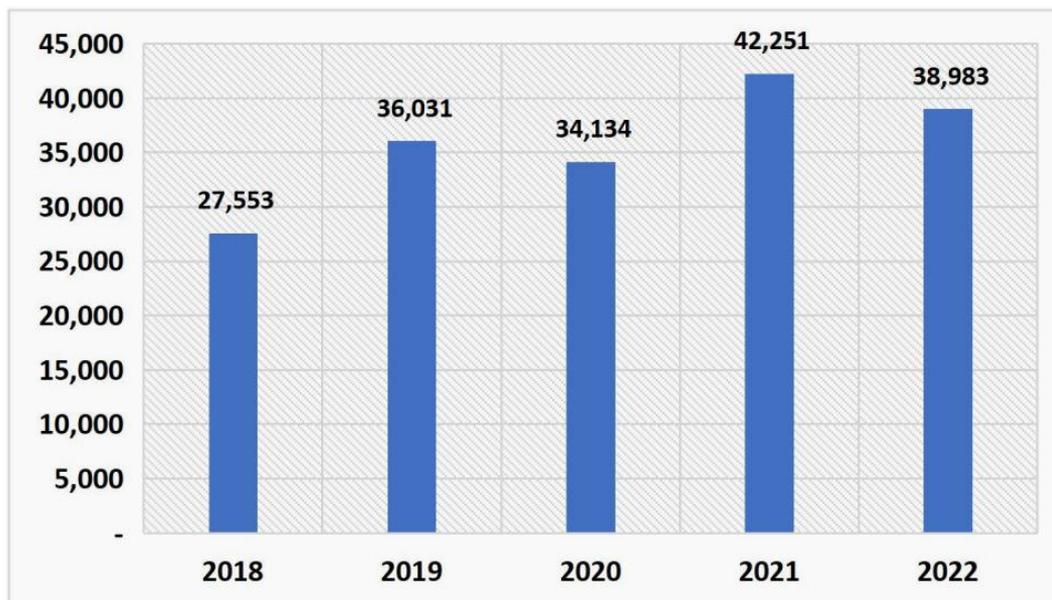
## Abstract

*This aquascape training is a training held by Lecturers Serving Innovation at the Bogor Agricultural Institute. This training is the second training from the Lecturer Serving Innovation at the Bogor Agricultural Institute which contains information about aquascape care and maintenance. This training has an objective to strengthen the position of aquascape craftsmen in their business. The training was attended by 15 people and was held at the Food Security and Fisheries Service Office. Participants were asked to participate in practicing caring for and maintaining aquascape. One of the benefits of this training is the gathering of aquascape craftsmen, so that after this training, aquascape craftsmen will be able to create an institution to strengthen their position, especially in the local government in Cirebon Regency.*

**Keywords:** Lecturer Serves Innovation; training; institutional; care and maintainance

## PENDAHULUAN

Kabupaten Cirebon merupakan salah satu wilayah di pesisir pantai utara Jawa Barat. Sebagai wilayah pantura, Kabupaten Cirebon memiliki potensi kekayaan laut yang besar, ini dapat dilihat dari panjang garis pantai Kabupaten Cirebon yang mencapai 77 km. Selama lima tahun terakhir, dari tahun 2018 hingga tahun 2022, sub sektor perikanan termasuk dalam salah satu lapangan usaha yang berkontribusi cukup besar bagi struktur perekonomian Kabupaten Cirebon. Nilai produksi perikanan ini mencapai 42.251 ton pada tahun 2021. dan total jumlah produksi paling rendah pada tahun 2018 sebanyak 27.553 ton. Pada tahun 2022, produksi perikanan tangkap di Kabupaten Cirebon mencapai 39 ribu ton.



**Gambar 1.** Grafik Perkembangan Produksi Perikanan Tangkap dari Tahun 2018 hingga 2022 di Kabupaten Cirebon (Ton/Tahun)

**Sumber:** Dinas Ketahanan Pangan dan Perikanan Kabupaten Cirebon

Selain ikan untuk konsumsi, di Kabupaten Cirebon terdapat program budidaya ikan, termasuk budidaya ikan hias. Beberapa contoh ikan hias yang dibudidayakan di Kabupaten Cirebon adalah ikan koi, ikan cupang dan ikan guppy. Potensi dari ikan hias ini cukup besar di Kabupaten Cirebon, bahkan pada budidaya ikan hias ini, pengembangan usahanya sudah mulai menggeliat, seperti adanya pengembangan ke arah aquascape.

Oleh karena itu kegiatan Dosen Mengabdi Inovasi difokuskan kepada komoditas ikan hias, terutama dalam peningkatan nilai tambahnya, salah satunya melalui aquascape. Kegiatan Dosen Mengabdi Inovasi yang disampaikan pada artikel ini merupakan kegiatan dosen mengabdi inovasi tahun kedua yang dilakukan oleh tim dosen mengabdi di Kabupaten Cirebon. Kegiatan Dosen Mengabdi tahun pertama mengambil tema mengenai Pelatihan Aquascape. Pada tahun kedua, yang dilakukan pada hari Rabu, 15 November 2023. Topik pada tahun kedua ini adalah mengenai Pemeliharaan dan Pemasaran Aquascape. Selain itu pada kegiatan ini pun diisi mengenai pembiayaan yang diisi dari Bank BJB.

Kegiatan ini merupakan kegiatan lanjutan dari kegiatan Tahun Pertama dimana berdasarkan hasil kegiatan sebelumnya mengenai pelatihan Aquascape di Kabupaten Cirebon. Pelatihan aquascape sesi kedua ini merupakan kegiatan pengabdian masyarakat dari IPB, dimana pada tahun sebelumnya disebut dengan program dosen IPB pulang kampung. Tujuan dari kegiatan ini adalah agar di bidang sub sektor perikanan khususnya untuk ikan hias, pendapatan dari para pembudidaya ikan hias ini dapat meningkat, khususnya dengan adanya diversifikasi usaha melalui kerajinan aquascape. Persepsi dari para alumni pelatihan aquascape tahun pertama menyatakan bahwa dengan kegiatan pelatihan aquascape yang telah dilakukan dapat meningkatkan kepakaran para pengrajin aquascape ini, selain itu dengan adanya pelatihan maka jaringan bisnis para pengrajin aquascape ini dapat semakin luas yang akhirnya akan dapat meningkatkan pendapatan. Alumni, yang sebagian besar merupakan pengrajin aquascape, mengharapkan agar pelatihan merancang aquascape ini dilakukan kembali. Selain itu menurut alumni, perlu agar ditingkatkan waktu pelatihannya agar hasil yang didapat menjadi lebih baik lagi. Hal lainnya adalah diharapkan pada pelatihan berikutnya, kegiatan dosen mengabdikan inovasi ini dapat meningkatkan jumlah peserta pelatihan.

Oleh karena itu pada tahun ini rencananya pelatihan aquascape lebih kepada kegiatan peningkatan *capacity building* untuk melakukan pemeliharaan, pemasaran dan promosi. Dengan adanya masukan topik ini, yaitu untuk pelatihan pemeliharaan, pemasaran dan promosi, diharapkan agar para peserta pelatihan, yang diharapkan adalah para pengrajin aquascape, dapat menjadi lebih baik lagi terutama untuk mengembangkan usaha mereka terkait dengan aquascape menjadi lebih profesional, lebih kreatif dan lebih inovatif. Dengan adanya peningkatan keprofesionalan para pengrajin ini, maka akan dapat mengurangi ketimpangan dan mengakhiri kemiskinan serta meningkatkan kemitraan, sesuai dengan SDGs No 10, SDGs No 1 dan SDGs 17, terkait dengan mengurangi ketimpangan, mengakhiri kemiskinan dan memperluas kemitraan.

### **Aquascape**

Aquascape ini termasuk dalam salah satu cabang seni, yaitu seni dalam melakukan desain lanscape taman bawah air yang menarik dan indah di dalam aquarium dimana beberapa bahan yang digunakan dalam lanscape ini adalah tanaman air seperti *Amazon Sword*, *Aponogeton Ulvaceus*, *Ceratophyllum Demersum* (*Coontail*), *Bacopa SP Colorata*, dan lainnya, dimana setiap tanaman ini memiliki kekhasan tersendiri. Selanjutnya adalah, pasir yang berfungsi untuk mendukung pertumbuhan tanaman yang ditanam pada aquascape serta dapat menjernihkan air. Beberapa pasir yang populer untuk aquascape adalah pasir malang hitam, pasir silica putih, pasir bali, pasir pancawarna dan lainnya. Kemudian adalah

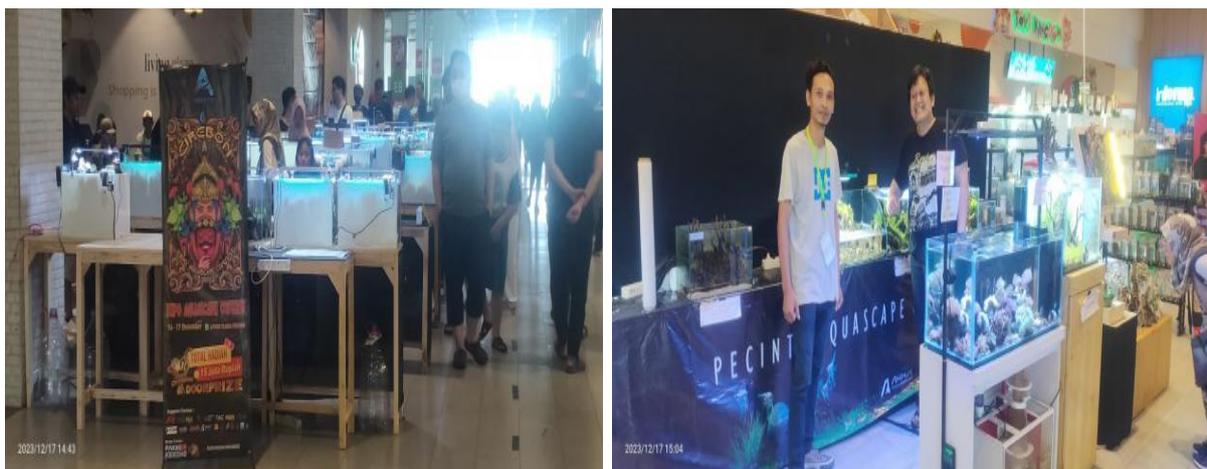
batu karang, kayu dan batu<sup>1</sup>. Semua ini adalah beberapa bahan yang dapat memperindah aquascape, lebih estetik, lebih cantik dan lebih menarik untuk dipandang .

Selain memperindah ruangan dengan pemandangan alam yang ada di aquarium, aquascape pun memiliki berbagai manfaat, seperti peluang bisnis bagi para pengrajinnya, kesehatan mental karena dapat memberikan pikiran yang tenang dan mata yang sejuk, mengurangi alga karena tanaman yang ada pada aquascape menyerap nutrisi yang sama dengan nutrisi yang diperlukan oleh alga, mempertahankan kadar oksigen melalui proses fotosintesis yang terjadi serta adanya pelepasan oksigen dalam air oleh tanaman yang ada dan dapat mengurangi karbon dioksida dari ikan<sup>2</sup>,

Hal lainnya dari manfaat aquascape ini adalah dapat meniru habitat alami, sehingga membuat ikan lebih nyaman dan sehat, tempat sembunyi ikan, dan lainnya.



**Gambar 2.** Aquascape Menguji Kreativitas



**Gambar 3.** Perlombaan Penataan Aquascape di Living World Cirebon pada 16 - 17 Desember 2023

<sup>1</sup> Pengertian Aquascape: Definisi dan Penjelasan Lengkap Menurut Ahli - Geograf

<sup>2</sup> Apa Itu Aquascape ? Ini Dia Info Lengkap Seputar Aquascape - PT. SDI.

<https://suryadutainternasional.com/apa-itu-aquascape/>

## METODE

Pelaksanaan pelatihan dilakukan satu kali pada tahun ini dengan mengundang sekitar 15 orang, yang terdiri dari pengrajin aquascape, pelajar, peminat aquascape dan lainnya. Pelaksanaan di Kantor Dinas Ketahanan Pangan dan Perikanan Kabupaten Cirebon pada tanggal 15 November 2023.

Dalam kegiatan ini beberapa alat digunakan untuk praktik pemeliharaan dan perawatan aquascape adalah aquascape yang sudah jadi, untuk dibersihkan. Beberapa alat dan komponen yang diperlukan dalam melakukan pemeliharaan aquascape adalah pinset, gunting, sand scraper, pembersih kaca akuarium magnet dan undergravel kit siphon serta selang.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan tahun kedua ini merupakan hasil evaluasi terhadap para peserta yang telah mengikuti pelatihan, dimana mereka sebagian besar menyatakan bahwa perlunya lanjutan dari pelatihan aquascape, seperti pemeliharaan dan pemasarannya (Falatehan 2023). Berdasarkan hasil evaluasi tersebut, persepsi dari para alumni adalah baik untuk pelaksanaan pelatihan kewirausahaan aquascape di Cirebon. Selain itu persepsi alumni ini terhadap pelatihan adalah baik karena dengan adanya pelatihan maka mereka mendapatkan jaringan baru untuk usaha kerajinan aquascape mereka. Semakin luas jaringan maka akan dapat meningkatkan pendapatan dari para pengrajin aquascape ini.

Sementara itu komponen waktu pelatihan mendapatkan persepsi yang tidak setuju, karena waktu pelatihan dirasa cukup pendek, komponen lainnya adalah setelah pelatihan dapat membuat aquascape sendiri. Ada beberapa alumni yang menyatakan ini karena mereka baru pertama kali berkenalan dengan aquascape, sehingga jika pelatihan dilakukan hanya satu kali, maka mereka merasa belum cukup ilmunya, sehingga diperlukan pelatihan kembali. Hal lainnya adalah perlu penambahan alat untuk membuat aquascape pada saat pelatihan, sehingga para peserta dapat lebih baik dalam mengeksplorasi dan mengeksplorasi kreativitas mereka dalam pelatihan aquascape.



**Gambar 4.** Para Trainer dan Pihak Pemerintah Daerah Kabupaten Cirebon

Berdasarkan hal ini lah pelatihan di tahun kedua diadakan. Pelatihan dilakukan di Kantor Dinas Ketahanan Pangan dan Perikanan Kabupaten Cirebon. Pada kegiatan ini, yaitu pelatihan dosen mengabdikan inovasi, sekitar 15 orang peserta mengikuti pelatihan ini. Para peserta terdiri dari pelaku usaha aquascape dan juga pelajar/ siswa SLTA. Para pelaku usaha aquascape ini sebagian besar merupakan peserta yang pernah mengikuti pelatihan pada tahun lalu. Pelatihan pada tahun lalu berfokus pada pembuatan aquascape.



a. Peserta mengikuti Pelatihan

b. Peserta yang Berasal dari SLTA

**Gambar 5.** Peserta Pelatihan

Pemeliharaan aquascape merupakan salah satu hal yang agak sulit dan perlu ketelitian, hal ini dikarenakan dalam melakukan pemeliharaan perlu mempertimbangkan adanya pasir, lubang-lubang yang kecil serta pertumbuhan dari tanaman yang ada. Beberapa alat yang dipergunakan dalam melakukan pemeliharaan dan perawatan adalah:

### 1. Pinset

**Gambar 6.** Pinset

Digunakan untuk mengambil kotoran atau untuk mengambil substrat tanaman atau membersihkan puing-puing yang ada di aquascape. Dengan menggunakan pinset, maka dapat meminimalkan mengganggu benda yang ada, seperti substrat tanaman atau hiasan lainnya, terkadang jika hanya menggunakan jari, biasanya agak sulit. Selain itu, pinset ini dapat digunakan untuk menanam. Pinset yang digunakan dapat menggunakan pinset melengkung ataupun pinset lurus. manfaat utama dari penggunaan alat ini adalah kemudahan ketika melakukan penanaman di mana tanaman bisa dijumput dan hati-hati ditempatkan ke dalam substrat sehingga tanaman aquascape bisa ditanam dengan mudah, tidak gampang lepas, dan tidak makan banyak waktu dan tenaga.

## 2. Gunting (Scissor)



**Gambar 7.** Gunting (Scissor)

Gunting yang digunakan untuk kerajinan aquascape ini ada dua macam gunting, yaitu gunting yang melengkung di ujungnya serta gunting yang lurus ujungnya. Gunting melengkung dapat digunakan untuk melakukan pemangkasan tanaman foreground. Gunting yang ujungnya melengkung ini dapat memungkinkan untuk memotong tanaman dengan angle sudut yang lebih sesuai. Biasanya gunting ini memiliki panjang sekitar 30 cm. Dengan panjang 30 cm ini, gunting dapat mencapai jarak yang baik untuk menjangkau tanaman yang agak jauh.

## 3. Pengikis Pasir



**Gambar 8.** Pengikis Pasir

Pengikis pasir atau sand scraper alat ini berfungsi untuk menata pasir, substrat maupun kerikil yang akan digunakan atau dipasang pada aquascape. Alat ini pun dapat berguna untuk menata kondisi pasir, substrat atau kerikil ketika terjadi perubahan karena ada pemindahan tanaman ataupun lainnya.

## 4. Magnet untuk Membersihkan Kaca



**Gambar 9.** Magnet untuk Membersihkan Kaca

Magnet ini berguna untuk membersihkan kaca, atau biasa disebut dengan pembersih kaca magnetik. ALat ini sangat efisien untuk membersihkan alga yang ada pada kaca aquarium atau

aquascape. Hal ini dikarenakan alga yang tumbuh cepat pada kaca aquascape sehingga dengan menggunakan alat ini dengan periode satu minggu satu kali maka kaca aquarium akan terlihat bersih selalu. Sisi kasar dari pembersih kaca magnetik ini ditempatkan pada bagian dalam kaca, sedangkan bagian halusya ditempelkan pada aquascape bagian luar. Kondisi kaca sebaiknya dicek terlebih dahulu agar jangan sampai terdapat pasir atau kerikil kecil. Jika ada kerikil kecil atau pasir ini dapat membahayakan kondisi kaca, kaca akan tergoores.

#### 5. Siphon untuk kerikil atau pasir



**Gambar 10.** Siphon untuk kerikil atau pasir

Siphon ini digunakan untuk membersihkan pasir yang ada pada aquascape. Undergravel kit siphon atau sipon untuk kerikil ini adalah alat yang sangat penting untuk untuk membersihkan pasir pada aquarium atau pun aquascape. Undergravel kit siphon digunakan untuk melakukan penyedotan terhadap puing-puing. Puing-puing ini dapat berbentuk kotoran ikan maupun sisa tanaman foreground yang mati. Undergravel kit siphon digunakan pada saat melakukan penggantian air.

Beberapa peralatan lain yang digunakan untuk melakukan perawatan dan pemeliharaan aquascape ataupun aquarium, adalah : (1) Ember; (2) Air; (3) Bakteri starter; (4) Kuas kecil 1/2 inci; (5) Tanaman; dan (6) Biota. Gambar 11 memberikan ilustrasi dari alat-alat tersebut, yaitu peralatan untuk melakukan pemeliharaan dan perawatan aquascape.



**Gambar 11.** Peralatan untuk Pemeliharaan Aquascape

Selanjutnya berikut adalah tahapan ataupun langkah-langkah dalam pemeliharaan aquascape, yaitu:

1. Pertama-tama yang dilakukan adalah dengan mematikan pompa dan fan.
2. Selanjutnya adalah membersihkan kaca dari lumut, menggunakan spons atau dapat juga menggunakan pembersih kaca aquarium atau aquascape magnetik.
3. Tahapan lanjutan adalah dengan menggunakan selang, air untuk membuang kotoran dalam aquascape.
4. Melakukan tata ulang tanaman, bila ada yang rusak. Sebaiknya menggunakan pinset, hal ini dilakukan untuk dapat meminimalkan mengganggu benda yang ada dalam aquascape.
5. Pastikan seluruh permukaan kaca aquascape bersih dari kotoran.
6. Setelah itu dilakukan, setelah terlihat bersih, maka masukkan air secara perlahan, sampai penuh.
7. Menyalakan kembali pompa filter dan kipas.
8. Tahapan akhir adalah dengan memasukkan bakteri starter, agar air tetap jernih.



**Gambar 12.** Penyedotan Kotoran dan Puing-puing

Tahapan-tahapan tersebut diberikan sekaligus dipraktikkan dalam pelatihan. Dalam kegiatan ini peserta diminta untuk turut melakukan perawatan dan pemeliharaan pada aquascape. Peserta sangat tertarik dengan kegiatan ini, dikarenakan kegiatan ini merupakan kegiatan lanjutan dari tahun sebelumnya. Kendala peserta pada pelatihan pertama adalah kurangnya informasi mengenai proses pemeliharaan dan perawatan, sehingga dengan adanya pelatihan kedua ini, maka peserta pun merasa senang.

Praktek langsung dalam pelatihan membuat para peserta lebih mudah mengerti dan memahami. Jika hanya menggunakan video atau disampaikan secara lisan saja, maka akan menyulitkan peserta dalam memahaminya, sehingga target tidak tercapai.

Sementara itu dari sisi pemerinah daerah, dengan adanya program ini maka pemerintah daerah merasa terbantu. Hal ini dikarenakan Pemerintah Kabupaten Cirebon tengah menggalakkan budidaya ikan air tawar, terutama yang non konsumtif. Salah satunya adalah ikan hias, dimana ikan hias ini memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi. Bahkan tidak sedikit ikan hias dari Cirebon ini yang dikirim

ke Malang ataupun ke Bogor. Pengiriman ikan hias dari Cirebon ke Bogor, selanjutnya di Bogor dikumpulkan di eksportir yang akan dikirim ke berbagai negara, seperti di ASEAN, Timur Tengah, Jepang, Eropa dan Amerika Serikat.

Kegiatan pelatihan aquascape ini diharapkan dapat mengembangkan usaha lainnya seperti pembibitan, pemeliharaan bahkan hingga penjualan peralatan terkait dengan aquascape.



**Gambar 13.** Usaha terkait dengan Peralatan Aquascape

## SIMPULAN

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelatihan di tahun kedua, maka para peserta merasa telah mendapatkan informasi yang mencukupi agar dapat memperkuat usaha aquascapenya. Dengan adanya pelatihan ini mereka pun dapat berkumpul dan diharapkan akan dapat membuat suatu lembaga berkenaan dengan usaha aquascape sehingga lebih menguatkan kegiatan aquascape dan dapat meningkatkan kesejahteraan pengrajin aquascape.

### Saran

Berdasarkan hasil pelatihan, sebaiknya dilanjutkan dengan penguatan kelembagaan para peserta pelatihan aquascape. Dengan adanya kelembagaan, maka akan memperkuat posisi para pengrajin aquascape, terutama dalam meningkatkan bargainingnya di pemerintah daerah, terutama dalam mendapatkan dukungan dari pemerintah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Boy, S. 2016. *Aquascape Karya Prestasi Kreatif Yang Menjanjikan*. Makalah. Universitas Riau
- Cahyati, I. 2015. *Persepsi Warga Belajar Tentang Pelaksanaan Pelatihan Perawatan Lansia di PT Graha Ayu Karsa Bandung*. *Jurnal FamilyEdu Vol 1 No.1 April 2015*
- Djaulsal, G. P., Wulandari, J., Effendi, N., Nurhidayah, A., & Putri, S. T. (2024). Peningkatan Waktu Kunjungan pada Wisatawan Ekowisata Kupu-Kupu, Gunung Betung, Lampung. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(2), 142-150. <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i2.5285>
- Falatehan, AF, Yusman, Bahtiar, R (2023). Persepsi Alumni terhadap Pelatihan Kewirausahaan Aquascape di Cirebon. *JRB (Jurnal Riset Bisnis) Vol 6 (2) (April 2023)*. Universitas Pancasila

- Firmani, U, Azizi, ZU dan Luthfiah, S. 2020. Aquascape Menenangkan Pikiran dan Melatih Kreativitas Siswa Sma, Kecamatan Wiyung Kota Surabaya. *Jurnal Perikanan Pantura (JPP) Volume 3 , Nomor 2, September 2020*
- Hariyatno, Isanawikrama, D. Winpertiwi, and Y. Jhony Kurniawan, "Membaca Peluang Merakit 'Uang' Dari Hobi Aquascape," *J. Pengabdian Dan Kewirausahaan*, vol. 2, no. 2, pp. 117–125, 2018.
- Hilmiyah, N., Erwin Permana, Iha Haryani Hatta, & Murti Widyaningsih. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Pelaku UMKM Kuliner Pada Masa Pandemi Covid - 19. *Jurnal Riset Bisnis Vol 5 (2) (April 2022)*
- Malik, A. D., Tutuko, B., Hudaifah, A., & Asyhad, M. (2023). Pelatihan Keuangan Syariah Sebagai Penguatan Strategi Keluarga Sakinah. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(1), 10-19. <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i1.4587>
- Mukrodi, M., Wahyudi, Endang Sugiarti, Tri Wartono, Martono. (2021). Membangun Jiwa Usaha Melalui Pelatihan Kewirausahaan. *Jurnal PKM Manajemen Bismise*. Vol. 1, No. 1, Januari 2021
- Mulyadi, & Hendratni, T. W. (2020). Pelatihan Laporan Keuangan UMKM Berbasis Handphone di Pusat Perkampungan Budaya Betawi Setu Babakan. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 2(1), 60-69. <https://doi.org/10.35814/suluh.v2i1.1558>
- Raafi'udin, R., Hananto, B., & Dewi, C. N. P. (2020). Pelatihan Desain Grafis untuk Meningkatkan Kreatifitas dan Menambah Daya Saing Masyarakat Kecamatan Pasar Minggu Jakarta Selatan. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 2(1), 70-77. <https://doi.org/10.35814/suluh.v2i1.1570>
- Sari. MK, Helmizuryani, Hustati, S, Andriani, D dan Nugraha, PS. 2019. Pelatihan Pembuatan Akuarium Mini Dan Teknik Pemeliharaan Ikan Hias Di Kecamatan Alang-Alang Lebar. *Suluh Abdi: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat (2019), 1 (2), 94-97 94*
- Udin, M. Diya, Istiadi dan Rofii, Faqih. 2021. Aquascape dengan Kontrol Fotosintesis Buatan pada Tanaman Air Menggunakan Metode Kendali Logika Fuzzy. *Transmisi: Jurnal Ilmiah Teknik Elektro*, 23, (3), Juli 2021
- Whisnu H, T., Retno, B., & Widayadi, W. (2019). Kegiatan Pelatihan Peningkatan Adversity Quotient (AQ) Bagi Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Kreatif Di Kota Bogor. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 1(1), 33-36. <https://doi.org/10.35814/suluh.v1i1.970>

## PEMBERDAYAAN SDM BUMDESA: STUDI KASUS DI KABUPATEN TULUNGAGUNG

A. Ragil Kuncoro<sup>1\*</sup>, Sony  
Hartono<sup>2</sup>, Oke Wibowo<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Akuntansi, Politeknik Keuangan  
Negara STAN, Jakarta,  
Indonesia.

<sup>2</sup> Penilai, Politeknik Keuangan  
Negara STAN, Jakarta,  
Indonesia.

<sup>3</sup> Manajemen Aset, Politeknik  
Keuangan Negara STAN,  
Jakarta, Indonesia.

Artikel

Diterima : 02 Juli 2024

Disetujui : 09 Agustus 2024

Email:

ant\_ragil\_kun@pknstan.ac.id

### Abstrak

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengembangkan kapasitas sumber daya manusia pengelola Bumdesa di Kabupaten Tulungagung dalam mengelola laporan keuangan. Dengan menggunakan pendekatan pengembangan kapasitas SDM, pengelola Bumdesa mendapatkan pelatihan administrasi laporan keuangan sesuai dengan standar akuntansi keuangan yang berlaku. Pendekatan ini dipilih untuk menyelesaikan permasalahan kekurangan SDM yang memiliki kompetensi di bidang akuntansi. Operasionalisasi pengabdian Masyarakat dimulai dengan memilih 20 pengurus Bumdesa yang diikutkan dalam pelatihan *training of trainers*. Para *trainers* yang sudah lulus pelatihan mendapat kesempatan untuk mengembangkan pendampingan dan pelatihan ke rekan sejawat pengelola Bumdesa di wilayahnya masing-masing. Dalam rentang waktu tiga bulan, tim pengabdian masyarakat turut mendampingi para pengelola Bumdesa secara *online*. Hasil pengabdian masyarakat menunjukkan terjadi peningkatan jumlah Bumdesa yang menyampaikan laporan keuangan sebagai wujud pertanggungjawaban pengelolaan Bumdesa ke Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Desa.

**Kata Kunci:** bumdesa, administrasi laporan keuangan, standar akuntansi keuangan, pengembangan kapasitas SDM, pemberdayaan masyarakat

### Abstract

*This community service activity aims to develop the capacity of human resources for Bumdesa managers in Tulungagung Regency to manage financial reports. Using an HR capacity development approach, Bumdesa managers receive training in financial report administration per applicable financial accounting standards. This approach was chosen to solve the problem of a shortage of human resources who have competence in the accounting field. Operationalization of community service began by selecting 20 Bumdesa administrators who were included in the training of trainers. Trainers who have passed the training have the opportunity to develop mentoring and training for fellow Bumdesa managers in their respective regions. Within three months, the Community Development Team assisted the Bumdesa managers online. The results of community service show that there has been an increase in the number of Bumdesa submitting financial reports as a form of accountability for Bumdesa management to the Community and Village Empowerment Service.*

**Keywords:** bumdesa, financial report administration, financial accounting standards, HR capacity development, community empowerment

## PENDAHULUAN

Badan Usaha Milik Desa atau Bumdesa memiliki arti sebagai badan hukum yang didirikan oleh desa dan/atau bersama desa-desa guna mengelola usaha, memanfaatkan aset, mengembangkan investasi dan produktivitas, menyediakan jasa pelayanan, dan/atau menyediakan jenis usaha lainnya untuk sebesar-besarnya kesejahteraan masyarakat desa (Pasal 1 UU Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa). Pengertian ini tidak terlepas dari cita-cita dan harapan Nawacita akan makna penting Bumdesa. Dalam konsep Nawacita, kehadiran Bumdesa di pedesaan merupakan merupakan strategi mewujudkan manifestasi kehadiran institusi negara bagi masyarakat desa. Kementerian PDPT (2015) menggunakan istilah Tradisi Berdesa untuk mempopulerkan konsep tersebut. Tradisi Berdesa merupakan upaya membangun Indonesia melalui pengembangan ekonomi desa secara kolektif yang bermuara pada kemandirian ekonomi desa. Roda ekonomi bergerak dengan hadirnya unit-unit usaha strategis di desa-desa. Dengan strategi ini, pemerintah berharap terjadi peningkatan kualitas hidup masyarakat desa (Kementerian PDPT, 2015).

Dalam perjalanannya, pengembangan Bumdesa tidak serta merta berjalan mulus. Hasil penelitian Badan Pemeriksa Keuangan (2018) menunjukkan kendala-kendala yang terjadi, seperti misalnya penyampaian laporan Bumdes yang masih rendah (1034 bumdes), penatausahaan dan pelaporan Bumdesa belum tertib (864 bumdes) serta sumber daya manusia pengelola bumdesa yang perlu ditingkatkan kompetensinya sebanyak 585 Bumdesa. Persoalan yang umum terjadi, Bumdesa tidak memiliki sumber daya manusia (SDM) dan sarana yang memadai sehingga Bumdesa tidak berjalan optimal sebagaimana diungkap dalam penelitian Sopian, dkk., (2022), Savitri Noor, L., dkk., (2023), Supriyati & Bahri (2022), Slamet Fauzan, dkk., (2022), dan Thalib, S., dkk., (2020). Akibat persoalan SDM tersebut, tidak sedikit Bumdesa yang seiring perjalanan waktu hanya menjadi sekedar nama saja, sebagai pelengkap administrasi di desa.

Secara khusus, persoalan serupa juga terjadi pada Bumdesa di Jawa Timur. Merujuk pada Data Desa Center Jawa Timur tahun 2021, kelemahan Bumdesa di Jawa Timur terlihat pada satu indikator yaitu administrasi keuangan (Lianto, 2022). Yang dimaksud dengan administrasi keuangan misalnya proses pembukuan laporan keuangan Bumdesa sesuai dengan standar akuntansi keuangan yang berlaku. Lemahnya kapasitas SDM Bumdesa terkait administrasi keuangan membuat Bumdesa tidak mampu menyajikan informasi yang memadai mengenai kondisi keuangan sebenarnya dari Bumdesa.

Permasalahan serupa juga terjadi di Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur. Merujuk pada hasil survey pendahuluan tim pengabdian masyarakat, berdasarkan data yang ada sebanyak 213 Bumdesa, sebesar 37,6% mengalami kendala akses permodalan, 18,8% Bumdesa terkendala masalah ketersediaan SDM serta 13,6% terkendala masalah administrasi pengelolaan keuangan Bumdesa. Memperhatikan kondisi Bumdesa di Tulungagung, Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Desa Tulungagung membuat nota kesepahaman untuk pengembangan Bumdesa.

Sebagai tindak lanjut dari note kesepahaman, tim pengabdian masyarakat Politeknik Keuangan Negara STAN mengajukan program pengabdian masyarakat untuk meningkatkan kapasitas sumber daya manusia Bumdesa dalam pengelolaan keuangan Bumdesa. Obyek pengabdian masyarakat kali ini meliputi perwakilan pengurus operasional Bumdesa di wilayah Kabupaten Tulungagung yang membawahi 257 Bumdesa.

## **KAJIAN TEORI**

### **Modal Sumber Daya Manusia (*Human Capital*)**

Salah satu tujuan program pengabdian masyarakat (pengmas) di perguruan tinggi yaitu memberikan solusi berbasis analisis situasi sesuai kebutuhan, tantangan atau persoalan yang ada di masyarakat (Budiastra, 2022). Sejalan dengan hasil survei sebagaimana dipaparkan pada bagian pendahuluan, maka program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas Sumber Daya Manusia (SDM) pengelola keuangan Bumdesa di wilayah kabupaten Tulungagung terkait pengelolaan keuangan Bumdesa.

Sumber daya manusia merupakan salah satu modal dalam pemberdayaan masyarakat, selain modal fisik (*physical capital*), modal finansial (*financial capital*) dan modal lingkungan (*environmental capital*) (Green dan Haines, 2002). Modal sumber daya manusia didefinisikan sebagai bakat, keahlian dan pengetahuan anggota komunitas. Davenport (1999) menjabarkan bahwa modal sumber daya manusia meliputi kemampuan manusia, pengetahuan, keterampilan, bakat, usaha dan juga waktu yang disediakan manusia. Lebih lanjut dijelaskan bahwa modal sumber daya manusia tidaklah bersifat statis, namun dapat ditumbuhkembangkan. Menurut Backer (1964) kapasitas modal sumber daya manusia dapat ditingkatkan dan diakumulasikan melalui berbagai cara seperti melalui pendidikan, pelatihan, perpindahan atau mutasi dan juga peningkatan kesejahteraan mereka sehingga mampu mengakses sumber-sumber pengetahuan.

Modal sumber daya manusia (*human capital*) juga merupakan prasyarat dapat berjalannya modal sosial yang dibutuhkan dalam pengembangan Bumdesa. Modal sosial ini dapat berupa kerja sama, solidaritas, gotong royong, percaya satu dengan yang lain serta saling keterkaitan, yang mana hal-hal tersebut dibutuhkan dalam pengembangan usaha dan membentuk jejaring sosial yang lebih inklusif dan berdampak luas (Kementerian PDPT, 2015).

### **Laporan Keuangan Badan Usaha Milik Desa**

Badan Usaha Milik Desa atau biasa dikenal juga dengan Bumdesa adalah badan hukum yang didirikan oleh desa dan/atau bersama desa-desa guna mengelola usaha, memanfaatkan aset, mengembangkan investasi dan produktivitas, menyediakan jasa pelayanan, dan/atau menyediakan jenis usaha lainnya untuk sebesar-besarnya kesejahteraan masyarakat Desa. Pengertian ini termuat dalam Peraturan Pemerintah Nomor 11 Tahun 2021 tentang Bumdesa. Lebih lanjut dipaparkan bahwa bentuk pertanggungjawaban pengelolaan Bumdesa dilakukan antara lain dengan menyampaikan laporan semesteran dan laporan tahunan.

Komponen laporan yang disertakan antara lain meliputi:

- perhitungan tahunan yang terdiri atas laporan posisi keuangan akhir tahun buku yang baru berakhir dan perhitungan laba rugi dari tahun buku yang bersangkutan serta penjelasannya;
- laporan posisi keuangan dan perhitungan laporan laba rugi konsolidasi dari Unit Usaha Bumdesa / Bumdesa Bersama;
- laporan mengenai keadaan dan jalannya Bumdesa / Bumdesa Bersama serta hasil yang telah dicapai;
- kegiatan utama Bumdesa/Bumdesa Bersama dan perubahan selama tahun buku;
- laporan mengenai tugas-tugas pengurusan oleh pelaksana operasional, pengawasan oleh pengawas, dan pemberian nasihat oleh penasihat yang telah dilaksanakan selama tahun buku yang baru berakhir.

Lebih lanjut, pengelolaan keuangan Bumdesa mengikuti peraturan yang ditetapkan oleh Kemendes serta standar akuntansi keuangan yang berlaku. Peraturan-peraturan yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan Bumdesa antara lain termuat dalam:

- PP Nomor 11 Tahun 2021 tentang BUM Desa;
- Permendes PD TT No. 3 Tahun 2021 tentang Pendaftaran, Pendataan dan Peningkatan, Pembinaan dan Pengembangan, dan Pengadaan Barang dan/atau Jasa Badan Usaha Milik Desa / Badan Usaha Milik Desa Bersama;
- Permendes PD TT No. 4 Tahun 2015 tentang Pendirian, Pengurusan dan Pengelolaan, dan Pembubaran Badan Usaha Milik Desa (Beberapa bertentangan dgn PP 11 2021);
- Permendes PD TT No. 15 Tahun 2021 tentang Tata Cara Pembentukan Pengelola Kegiatan Dana Bergulir Masyarakat Eks Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri Perdesaan Menjadi Badan Usaha Milik Desa Bersama;
- Kepmendes PD TT No. 136 Tahun 2022 tentang Panduan Penyusunan Laporan Keuangan Badan Usaha Milik Desa;
- Kepmendes PD TT No. 145 Tahun 2022 tentang Formula Peningkatan Badan Usaha Milik Desa/Badan Usaha Milik Desa Bersama.

## **METODE**

Untuk mencapai tujuan peningkatan kapasitas SDM dalam pengelolaan keuangan Bumdesa, program pengabdian masyarakat ini dilakukan secara bertahap. Fokus yang diambil pada program pengabdian masyarakat ini adalah pengembangan kapasitas sumber daya manusia (*human capital*) yang diharapkan bermuara pada peningkatan keahlian, keterampilan dan pengetahuan manusia. Untuk memastikan tujuan pengabdian masyarakat ini tercapai, tim pengabdian masyarakat menyusun program pendampingan dan pelatihan dalam beberapa tahap.

Tahap pertama adalah analisis situasi dan identifikasi permasalahan. Pada tahap ini, tim pengabdian masyarakat berkoordinasi dengan Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Desa (DPMD) Kabupaten

Tulungagung dalam rangka menggerakkan para pengurus Bumdesa untuk mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi terkait dengan pengelolaan keuangan Bumdesa. Dalam kegiatan ini diperoleh gambaran indikator terlemah yang terjadi pada Bumdesa yaitu administrasi keuangan. Hal tersebut terjadi pada Bumdesa dengan klasifikasi pemula ataupun maju. Selain itu, tim pengabdian masyarakat juga melakukan wawancara pendahuluan serta meninjau hasil kerja yang sedang berjalan. Klusterisasi data *profiling* Bumdesa juga dilakukan melalui penyebaran kuesioner yang disebarakan secara *online* melalui *google form*. Pada kegiatan ini dilakukan pengklasifikasian data Bumdesa berdasarkan umur Bumdesa, omzet Bumdesa per tahun, laba Bumdesa per tahun, jumlah pegawai, nilai asset, ketersediaan SDM yang siap dalam penyusunan laporan keuangan, serta ketersediaan sarana pendukung.

Identifikasi permasalahan juga dilakukan dengan evaluasi atas implementasi pengelolaan keuangan Bumdesa yang sudah pernah dilakukan. Pada tahap ini tim melakukan *monitoring* dan wawancara dengan pengurus Bumdesa untuk mengidentifikasi sumber daya yang ada termasuk di dalamnya kelemahan dan kekurangan, maupun potensi dan kelebihan yang dimiliki pengurus Bumdesa untuk memecahkan permasalahan dalam pengelolaan keuangan Bumdesa. Hasil evaluasi dan identifikasi permasalahan selanjutnya digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam membuat perencanaan pelatihan dan pendampingan yang dibutuhkan.

Tahap berikutnya adalah peningkatan kapasitas SDM Bumdesa. Kegiatan peningkatan kapasitas SDM Bumdesa dilakukan melalui dua kegiatan yaitu pelatihan dan pendampingan serta monitoring Bumdes secara sampling. Untuk program pelatihan dan pendampingan, kegiatan disusun dalam dua rangkaian. Pelatihan pada gelombang pertama diberikan kepada calon *trainer* pengelolaan keuangan Bumdesa. Peningkatan kapasitas pengetahuan para *trainer* diukur dengan kemampuan menyelesaikan pelatihan. Para *trainer* yang sudah memenuhi kriteria penguasaan materi akan mendapat sertifikat sebagai *trainer* pengelolaan keuangan Bumdesa. Selanjutnya para *trainer* memberikan pendampingan dan pelatihan pengelolaan keuangan Bumdesa pada para pengurus Bumdesa lain di seluruh wilayah Kabupaten Tulungagung dengan supervisi dari tim pengabdian Masyarakat. Pelatihan pada gelombang kedua diberikan kepada seluruh pengurus Bumdesa di wilayah Kabupaten Tulungagung. Pasca pelatihan, pengembangan kapasitas SDM diberikan melalui tindakan *monitoring*, diskusi dan evaluasi secara berkelanjutan dalam kurun waktu 3 bulan. Untuk memastikan tujuan pengabdian masyarakat tercapai, pelatihan juga menyertakan penyelesaian test materi pelatihan serta penugasan pengerjaan pembuatan laporan keuangan masing-masing Bumdesa.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

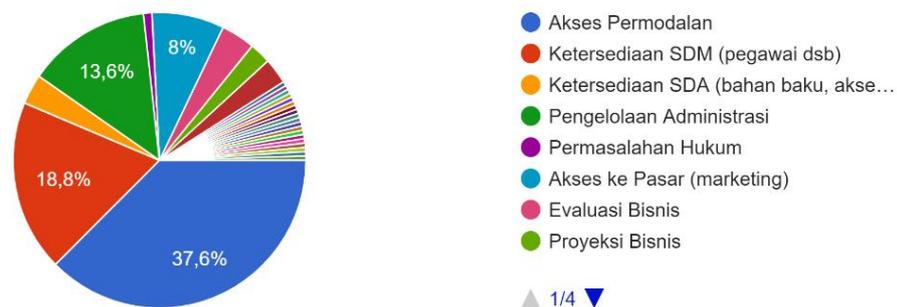
Di Kabupaten Tulungagung terdapat sebanyak 257 Bumdesa. Namun, tidak semua Bumdesa dapat berpartisipasi mengisi survei pendahuluan. Tercatat sebanyak 213 atau 82,87% Bumdesa berpartisipasi pada saat melakukan survei melalui *gform* terkait kesiapan Bumdesa untuk melaksanakan kegiatan pelatihan dan pendampingan pengelolaan keuangan Bumdesa. Dari 213 Bumdesa, jika dikelompokkan

menurut umur Bumdesa, 54% Bumdes telah berumur lebih dari 5 tahun, 24,4% antara 3 – 5 th, 18,8% antara 1-3 tahun dan sisanya merupakan Bumdesa yang baru berdiri.

Untuk besaran omzet, mayoritas (atau sebesar 72,8%) Bumdesa memiliki omzet kurang dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) setahun. Sekitar 23,5% memiliki omzet antara Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah). Omzet tersebut dihasilkan dari menjalankan aneka ragam usaha. Kelompok usaha yang dominan dijalankan meliputi perdagangan, persewaan, unit simpan pinjam, pertokoan, pertanian dan penyelenggaraan jasa seperti jasa internet, jasa pembayaran, dan pariwisata.

Sesuai dengan perencanaan program pengabdian masyarakat, maka tahap pertama adalah analisis situasi dan identifikasi permasalahan. Berdasarkan data yang ada yaitu sebanyak 213 Bumdesa yang akan menjadi mitra pengmas, dilakukan mitigasi permasalahan dan diperoleh gambaran sebagaimana terlihat pada Gambar 1. Secara ringkas, bahwa permasalahan Bumdesa di Tulungagung sebesar 37,6% mengalami kendala akses permodalan, 18,8% Bumdesa terkendala masalah ketersediaan SDM serta 13,6% terkendala masalah pengelolaan administrasi.

Kendala  
213 jawaban

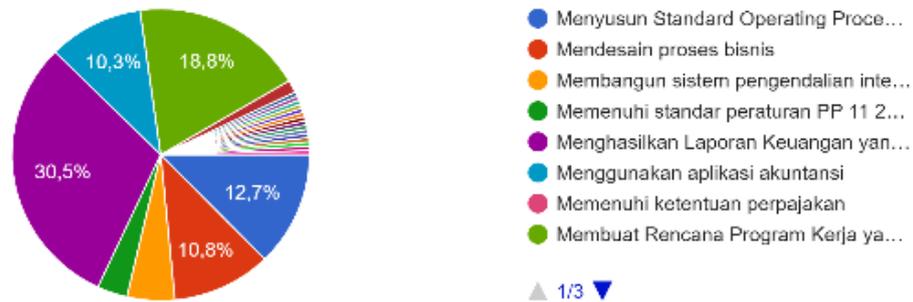


**Gambar 1.** Kendala Bumdesa di Kabupaten Tulungagung.  
**Sumber:** Dokumentasi penulis.

Meski akses permodalan menjadi kendala utama, namun sesuai dengan hasil survei diperoleh informasi bahwa Bumdesa lebih membutuhkan pendampingan dalam pengelolaan keuangan BUMDesa serta pengembangan SDM sebagaimana tampak pada Gambar 2.

Apa yang Saudara harapkan dapat dilakukan setelah mengikuti pendampingan?

213 jawaban

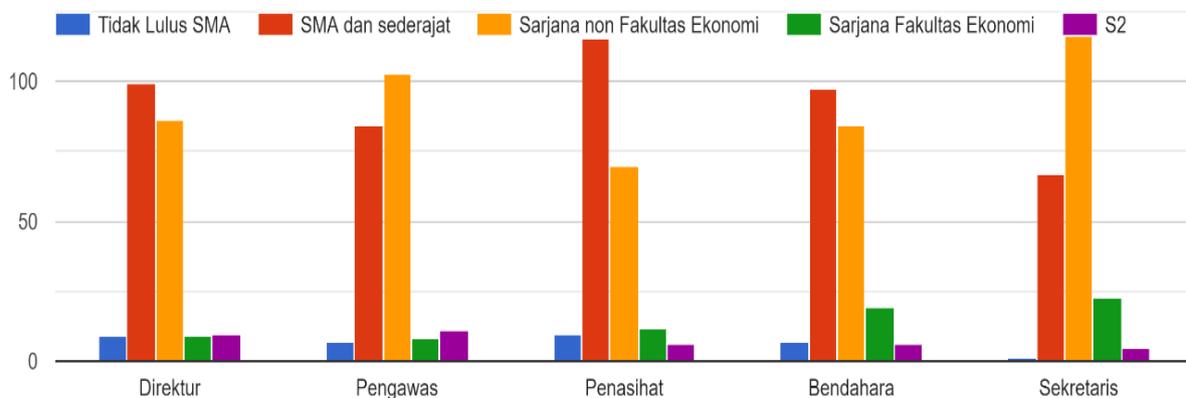


**Gambar 2.** Harapan Bumdesa di Kabupaten Tulungagung.

**Sumber:** Dokumentasi penulis.

Persoalan kedua adalah masalah SDM. Dari pendalaman informasi, BUMDesa sudah memiliki SDM pengurus pembukuan BUMDesa. Namun demikian, belum seluruh SDM tersebut memiliki latar belakang pendidikan akuntansi maupun pernah mengikuti pelatihan pembukuan. Gambar 3 menyajikan gambaran sumber daya manusia pada Bumdesa-bumdesa di Tulungagung berdasarkan pada latar belakang pendidikannya.

Pendidikan



**Gambar 3.** Latar belakang pendidikan pengurus Bumdesa di Kabupaten Tulungagung.

**Sumber:** Dokumentasi penulis.

Berdasarkan pada analisis situasi dan identifikasi masalah tersebut, maka tim pengmas merencanakan kegiatan pelatihan dan pendampingan untuk para pengurus Bumdesa dalam pengelolaan keuangan Bumdesa. Program pelatihan dan pendampingan dilaksanakan dalam waktu 2 (dua) hari kerja untuk trainer pengelolaan keuangan Bumdesa. Kemudian pelatihan selama 3 (tiga) hari kerja untuk para pengelola Bumdesa. Pendampingan dan diskusi dilakukan dalam jangka waktu 3 (tiga) bulan secara jarak jauh kepada trainer dan pengurus Bumdesa. Adapun topik pelatihan dan pendampingan sebagaimana tertuang dalam Tabel 1.

**Tabel 1.** Matrik kegiatan pelatihan dan pendampingan *trainer* (*training of trainer*) Pengelolaan Keuangan Bumdesa Kabupaten Tulungagung.

Hari	Kegiatan	Deskripsi Kegiatan
1	Peningkatan pengetahuan pengelola keuangan BUMDesa di Kabupaten Tulungagung	Memberikan pengetahuan dasar terkait situasi dan kondisi, kendala dan harapan para pengurus Bumdesa di Kabupaten Tulungagung beserta permasalahan terkait pelaporan keuangan Bumdesa.
2.	Pengelolaan laporan keuangan BUMDesa menggunakan aplikasi akuntansi BUMDesa	Mengembangkan keterampilan para <i>trainer</i> dalam menyusun laporan keuangan dan memecahkan masalah dengan menggunakan aplikasi akuntansi sebagaimana diatur dalam Kepmendesa PDTT Nomor 136 Tahun 2022 tentang Panduan Penyusunan Laporan Keuangan Badan Usaha Milik Desa

**Sumber:** diolah Penulis, 2024



**Gambar 4.** Tim pengabdian masyarakat bersama para *trainer*.  
**Sumber:** Dokumentasi penulis.

Pada pelatihan hari pertama, materi yang disampaikan secara keseluruhan ialah tentang pengenalan situasi dan kondisi Bumdesa di Tulungagung, khususnya terkait dengan pengelolaan keuangan Bumdesa. Pemahaman situasi dan kondisi ini penting bagi *trainer* sebagai bekal dalam melakukan pendampingan Bumdesa ke depan. Kegiatan diawali dengan pembukaan dari koordinator tim pengmas dengan pembukaan dari perwakilan Dinas PMD Kabupaten Tulungagung. Pada pelatihan ini, Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Desa (DPMD) Tulungagung mengirim sebanyak 20 calon *trainer* yang akan ditugaskan untuk mendampingi para pengurus Bumdesa dalam mengelola keuangan Bumdesa. Para *trainer* yang sudah mengikuti pelatihan mendapatkan sertifikat *trainer* sebagaimana tampak pada Gambar 4.

Pada hari kedua, pelatihan diberikan terkait dengan pengelolaan laporan keuangan BUMDesa menggunakan aplikasi akuntansi BUMDesa. Pada sesi ini materi pelatihan mencakup dasar-dasar

akuntansi untuk BUMDesa sebagaimana diatur dalam Kepmendesa PDTT Nomor 136 Tahun 2022 tentang Panduan Penyusunan Laporan Keuangan Badan Usaha Milik Desa, latihan soal untuk meningkatkan kemampuan analisis transaksi, memperkenalkan sistem informasi akuntansi BUMDesa melalui aplikasi sederhana berbasis Microsoft Excel untuk mengelola laporan keuangan BUMDesa serta mini praktek penyusunan laporan keuangan BUMDesa dengan aplikasi berbasis Microsoft Excel.

**Tabel 2.** Matrik kegiatan pelatihan dan pendampingan para pengurus Bumdesa Kabupaten Tulungagung.

Hari	Kegiatan	Deskripsi Kegiatan
1	Peningkatan pengetahuan mengelola keuangan BUMDesa sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 11 Tahun 2021 tentang Badan Usaha Milik Desa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>In House Training</i> pengelolaan keuangan BUMDesa sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 11 Tahun 2021 tentang Badan Usaha Milik Desa</li> <li>• <i>In House Training</i> pengelolaan keuangan BUMDesa sesuai dengan Pemdenda PDTT Nomor 3 Tahun 2021 tentang Pendaftaran, Pendataan Dan Peningkatan, Pembinaan Dan Pengembangan, Dan Pengadaan Barang Dan/Atau Jasa Badan Usaha Milik Desa/Badan Usaha Milik Desa Bersama</li> </ul>
2.	Penyusunan laporan keuangan BUMDesa sesuai dengan Kepmendesa PDTT Nomor 136 Tahun 2022 tentang Panduan Penyusunan Laporan Keuangan Badan Usaha Milik Desa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengembangan keterampilan dalam menyusun laporan keuangan dengan menggunakan aplikasi akuntansi sebagaimana diatur dalam Kepmendesa PDTT Nomor 136 Tahun 2022 tentang Panduan Penyusunan Laporan Keuangan Badan Usaha Milik Desa.</li> <li>• Pelatihan dasar-dasar akuntansi untuk BUMDesa sebagaimana diatur dalam Kepmendesa PDTT Nomor 136 Tahun 2022 tentang Panduan Penyusunan Laporan Keuangan Badan Usaha Milik Desa</li> <li>• Latihan soal untuk meningkatkan kemampuan analisis transaksi</li> <li>• Memperkenalkan sistem informasi akuntansi BUMDesa melalui aplikasi sederhana berbasis Microsoft Excel untuk mengelola laporan keuangan BUMDesa.</li> <li>• Mini praktek penyusunan laporan keuangan BUMDesa dengan aplikasi berbasis Microsoft Excel</li> </ul>
3.	Pengelolaan kelengkapan administrasi keuangan dalam Penyusunan Laporan Keuangan Badan Usaha Milik Desa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Monitoring</i> dan diskusi secara <i>sampling</i> serta mendampingi setiap Bumdesa melakukan <i>entry</i> dokumen kelengkapan administrasi transaksi keuangan</li> <li>• Membantu menganalisis dokumen transaksi keuangan yang dihasilkan oleh BUMDesa</li> </ul>

**Sumber:** diolah Penulis, 2024



**Gambar 5.** Pembukaan program pelatihan dengan foto bersama.  
**Sumber:** Dokumentasi penulis.

Sesuai dengan program pengmas, tahap berikutnya pasca pelatihan adalah praktik pembuatan laporan keuangan Bumdesa. Pada sesi ini setiap Bumdesa diwajibkan untuk menyiapkan dokumen transaksi keuangan. Dengan adanya tahap ini maka Bumdesa terlatih untuk mengadministrasikan bukti transaksi dengan baik. Selain itu, Bumdesa yang sebelumnya tidak mempunyai laporan keuangan, setelah adanya program pengabdian masyarakat menjadi memiliki laporan keuangan, meskipun masih sederhana.

Program selanjutnya pasca pelatihan adalah *monitoring* dan supervisi. Tim Pengabdian Masyarakat bersama dengan para *trainer* yang sudah dilatih melakukan monitoring dan supervisi pada pengurus Bumdesa yang lain. Sesi ini juga menjadi sarana tanya jawab dan pemecahan masalah yang terjadi di masing-masing Bumdes. Keberadaan para *trainer* yang sudah dipersiapkan dirasa sangat membantu para pengurus Bumdesa.

Tahap evaluasi juga dilakukan dengan memberikan *postest* pada peserta pelatihan untuk melihat apakah terdapat perubahan pemahaman atas materi yang telah disampaikan oleh tim pengmas. Hasil *postest* menunjukkan rata-rata nilai peserta yaitu 62,5, naik dari nilai sebelumnya dengan rata-rata 52. Hal ini menunjukkan peningkatan meskipun hanya sebesar 10,5%, dikarenakan waktu pelatihan yang relatif singkat.

Secara umum, program pengabdian masyarakat ini menghasilkan beberapa luaran. Luaran pertama, pengmas ini berhasil mendidik 20 (dua puluh) *trainer* untuk mendampingi Bumdesa sekabupaten Tulungagung. Kabupaten Tulungagung sebelumnya tidak memiliki *trainer* yang secara khusus disiapkan untuk memberikan pelatihan penyajian laporan keuangan Bumdesa. Salah satu tujuan program pengmas yang dirancang saat ini adalah untuk menghasilkan *trainer* yang dibutuhkan dalam pendampingan pelaporan keuangan Bumdesa. Jumlah *trainer* akan terus ditingkatkan untuk memenuhi kebutuhan sejumlah 213 Bumdesa.

Luaran kedua, program pengabdian Masyarakat ini menghasilkan lebih banyak Bumdesa yang mampu membuat Laporan Keuangan BUMDesa secara baik dan benar. Sebelumnya tercatat 18 Bumdesa mengikuti pendampingan laporan keuangan. Pada pendampingan dengan tambahan 20 *trainer* yang dipersiapkan, mampu melatih *operator* maupun pengurus dari 213 Bumdesa di Tulungagung. Berdasarkan *monitoring* yang dilakukan terhadap pengurus BUMDesa, terdapat peningkatan Bumdesa yang sudah mampu menyusun laporan keuangan dengan menggunakan aplikasi berbasis Excel. Salah satu contohnya adalah BUMDesa Ngudi Sejahtera, Ngunut, Tulungagung.

Luaran ketiga, kegiatan Pengmas di Tulungagung juga berhasil menjadikan salah satu BUMDesa, yaitu Bumdesa Ngudi Sejahtera, Ngunut, Tulungagung berhasil memperoleh predikat salah satu dari enam Bumdesa Terbaik di Propinsi Jawa Timur sebagaimana terlihat dalam link berita berikut: Masuk 6 Besar BUMDesa Terbaik Jawa Timur - Radar Tulungagung ([jawapos.com](http://jawapos.com)).

Dalam pelaksanaannya, program pengabdian masyarakat ini menghadapi kendala yang sifatnya teknis. Kendala pertama adalah koordinasi yang cukup rumit mengingat Bumdes yang terlibat mencapai 213 Bumdes dengan peserta pelatihan lebih dari 300 orang sebagaimana terlihat pada Gambar 5. Kendala kedua adalah jangka waktu yang dirasa terlalu singkat untuk materi yang cukup padat. Terkait dengan hal tersebut, disarankan bagi tim pengabdian masyarakat di masa depan untuk dapat membatasi atau membagi kelompok bumdes dalam kelompok kecil serta memperpanjang waktu pengabdian masyarakat. Selain kendala tersebut, pergantian pengurus BUMDesa, ataupun pergantian pejabat di Desa acapkali menjadi penghambat penelusuran dokumen dan catatan keuangan BUMDesa.

## **SIMPULAN**

### **Kesimpulan**

Kegiatan pengabdian masyarakat yang berlangsung selama tiga bulan mulai dari tahap pelatihan (*offline*) sampai dengan tahap pendampingan (*online*), berdasarkan hasil evaluasi dan *monitoring* yang ada, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Para pengurus BUMDesa di Tulungagung mengalami peningkatan kompetensi terutama terkait penyusunan laporan keuangan.
- b. Metode *Training of Trainers* terhadap 20 perwakilan BUMDesa di Tulungagung, terlihat cukup efektif untuk mengakselerasi terpenuhinya kompetensi SDM pengurus BUMDesa di Tulungagung terkait penyusunan laporan keuangan
- c. Pendampingan *online* pasca pelatihan memudahkan para peserta pendampingan untuk mendapatkan penjelasan yang lebih lengkap dari para *trainer*.

### **Saran**

Program pengabdian masyarakat ini benar-benar dirasakan manfaatnya oleh Bumdesa-bumdesa di Tulungagung dan sangat diapresiasi oleh Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Desa (DPMD) Kabupaten Tulungagung sebagai Pembina Bumdesa. Untuk menjaga keberlanjutan program peningkatan SDM Bumdesa, disarankan untuk:

- a. Meningkatkan jumlah *trainer* sehingga memenuhi kebutuhan untuk mendampingi seluruh bumdesa di Tulungagung. Pola *training of trainer* dalam upaya meningkatkan kapasitas SDM Bumdesa juga dapat diterapkan di kota-kota lain di Indonesia.
- b. Pihak DPMD serta pendamping BUMDesa secara proaktif memberikan pemahaman terkait pentingnya melakukan dokumentasi ataupun pencatatan transaksi keuangan secara baik dan teratur, sehingga pengurus BUMDesa akan dimudahkan ketika menyusun laporan keuangan.
- c. Pemerintah desa disarankan menyusun *Standard Operating Procedures (SOP)* sesuai amanat PP Nomor 11 Tahun 2021 tentang BUMDesa terkait pergantian pengurus BUMDesa dan berita acara serah terima yang jelas, sehingga pengurus baru tidak kebingungan dalam mencari data untuk penyusunan laporan keuangan.

## DAFTAR PUSTAKA

- BPK. (2018). *IHPS II Tahun 2018*. Retrieved From BPK website: <https://www.bpk.go.id/ihps>
- Backer, Gary S., (1964), *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
- Binawati, E. (2022). *Rapat Koordinasi Pendampingan BUMDesa oleh PKN STAN*. Retrieved from Paparan Rapat Koordinasi PKN STAN dan DPMD Provinsi Jawa Timur pada 13 Mei 2022.
- Budiasra, I., W. (2022). Kebijakan Pengabdian Kepada Masyarakat, DIKTIRISTEK 2022 – 2024 Retrieved From Paparan Rapat koordinasi Pengabdian Masyarakat PKN STAN pada 10 Maret 2022.
- Davenport, Thomas O., (1999), *Human Capital: What It Is and Why People Invest It*, Michigan: Wiley
- Haines, Anna., (2009), *Asset-Based Community Development*, New York: Routledge.
- Kementerian Desa Pembangunan Daerah Tertinggal dan Transmigrasi Republik Indonesia. (2015). *Badan Usaha Milik Desa: Spirit Usaha Kolektif Desa*. Jakarta
- Lianto. (2022). *Rapat Koordinasi Awal Kegiatan Pendampingan BUMDesa Jawa Timur*. Retrieved From Paparan Rapat Koordinasi PKN STAN dan DPMD Provinsi Jatim pada 2 Februari 2022.
- Lianto. (2022). *Rapat Koordinasi Kegiatan Pendampingan BUMDesa Jawa Timur Tahap II*. Retrieved From Paparan Rapat Koordinasi PKN STAN dan DPMD Provinsi Jatim pada 11 November 2022.
- Luther, Toding. (2020). *Memberdayakan Badan Usaha Milik Desa*. Retrieved from <https://djpb.kemenkeu.go.id/kppn/mamuju/id/data-publikasi/berita-terbaru/2858-memberdayakan-badan-usaha-milik-desa.html>
- PKN STAN. (2022). *Kesepakatan Bersama antara Pemerintah Provinsi Jawa Timur dan Politeknik Keuangan Negara STAN Nomor 120.23/ /KSB/011.3/2021 tentang Kerja Sama Pendidikan, Penelitian, Pengabdian kepada Masyarakat dan Pengembangan Sumber Daya Manusia di Jawa Timur*.
- Savitri Noor, L., Widyastuti, S., Retno, B., Susilawati, & Atenyanti. (2023). Pengembangan Mindset Kewirausahaan Bagi UMKM Binaan BUMDES Serdang Tirta Kencana Tangerang. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(1), 47-55. <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i1.4074>
- Supriyati, & Bahri, R. S. (2022). Pos BUMDES dan Smart Assets Business Sebagai Peningkatan Kinerja BUMDES. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(1), 48-63. <https://doi.org/10.35814/suluh.v4i1.3149>
- Slamet Fauzan, Medita Wilda Wulandari, Fahmisyah, W., & Widyana Rahma Cahyani. (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>
- Sopian, Maryadi, & Asqolani. (2022). BUMDESKEU untuk BUMDES Sehat dan Tangguh. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(2), 106 - 119. <https://doi.org/10.35814/suluh.v3i2.3143>
- Thalib, S., Hermawati, A., & Ichwani, T. (2020). Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Desa Antajaya, Kecamatan Tanjungsari, Kabupaten Bogor melalui Penguatan BumDes. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 1(2), 95-104. <https://doi.org/10.35814/suluh.v1i2.1153>

## DARI BAGI HASIL KE DIVIDEN : PENINGKATAN STABILITAS KEUANGAN BUMDES

Fitri Hanifah<sup>1\*</sup>, Nabila Siti Nur  
Fadhilah<sup>2</sup>, Syifa Khairunnisa<sup>3</sup>,  
Aristanti Widyaningsih<sup>4</sup>,  
Rozmita Dewi Yuniarti Rozali<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup> Jurusan Akuntansi,  
Fakultas Pendidikan Ekonomi  
dan Bisnis, Universitas  
Pendidikan Indonesia, Bandung,  
Indonesia

Artikel

Diterima : 11 Juni 2024

Disetujui : 30 Juli 2024

\*Email : [fitrihanifah@upi.edu](mailto:fitrihanifah@upi.edu)

### Abstrak

Pendampingan ini bertujuan untuk mendapatkan formula baru untuk pembagian laba usaha yang lebih efektif dan dapat diterapkan di semua kondisi keuangan perusahaan dengan menerapkan sistem dividen. Kegiatan pendampingan dilaksanakan kurang lebih dua bulan, dimulai dari pembentukan tim dan menjalin kerja sama dengan pihak DPMD Kabupaten Bandung Barat. Kegiatan pendampingan dilaksanakan melalui diskusi dengan pihak-pihak yang terlibat, seperti dosen pendamping dan juga pengelola unit usaha BUMDes. Dari hasil diskusi, didapatkan dua formula baru yang dapat digunakan untuk membagikan laba kepada para pemegang saham di unit PT Tirta Wangi Sejahtera. Namun, kedua formula tersebut belum dapat diimplementasikan karena perlunya persetujuan para pemegang saham. Perubahan akan disampaikan oleh pengelola BUMDes pada rapat umum pemegang saham yang akan dilaksanakan di tahun ini.

**Kata Kunci:** Dividen, Bagi Hasil Usaha, BUMDes

### Abstract

*This assistance aims to obtain a new formula for business profit distribution that is more effective and can be implemented in all company financial conditions by implementing a dividend system. The mentoring activities were retrieved for approximately two months, starting with forming a team and establishing cooperation with the DPMD of Bandung Barat Regency. The Mentoring activities were held in the form of discussions with the parties involved, such as the mentoring lecturers and managers of BUMDes business units. From the discussion, two new formulas were obtained that can be used to distribute profits to shareholders in the PT Tirta Wangi Sejahtera unit. However, both formulas are yet to be implemented due to the need for shareholder approval. The changes will be submitted by the BUMDes manager at the general meeting of shareholders that will be held this year.*

**Keywords:** Dividend, Business Profit Sharing, BUMDes

## PENDAHULUAN

Desa memiliki kewenangan mandiri dalam mengatur pemerintahannya, termasuk pembangunan, pembinaan masyarakat, dan pemberdayaannya, serta cara dalam melestarikan adat istiadatnya (Kushandajani, 2015). Kewenangan dan kewajiban desa yang tercantum dalam regulasi Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 dapat dilaksanakan dengan adanya dana desa atau Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa (APBDes). Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018 pasal 29 mengatur pengelolaan keuangan desa, yang meliputi: perencanaan, pelaksanaan, pencatatan, pelaporan, dan pertanggungjawaban.

Perppu Nomor 1 Tahun 2020 menjelaskan sumber pendapatan desa, yaitu: Pendapatan Asli Desa (PAD), dana dari pemerintah pusat (APBN), bagi hasil pajak dan retribusi daerah, bantuan keuangan dari pemerintah daerah (APBD provinsi dan APBD kabupaten/kota), hibah dan sumbangan, serta Dana Desa itu sendiri (Takalamingan, 2021). Salah satu sumber keuangan desa yang dikelola mandiri oleh desa adalah Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). BUMDes berkontribusi dalam meningkatkan perekonomian masyarakat desa dan keuangan desa karena BUMDes menjadi wadah untuk pemanfaatan potensi desa yang direncanakan sedemikian rupa sehingga menghasilkan nilai ekonomis dan diharapkan dapat meningkatkan PADes (Sururama dan Masdar, 2020).

Jawa Barat, Kabupaten Bandung Barat, Kecamatan Parongpong, Desa Cigugur Girang ialah lokasi dimana PT Tirta Wangi Sejahtera berdiri. Ciri khas dari dataran tinggi yaitu curah hujan yang sangat rendah (Wijaya, dkk., 2024) mengakibatkan Desa Cigugur Girang selalu mengalami kemarau panjang dan mengakibatkan sulitnya menemukan air bersih layak pakai. Hal ini menjadi perhatian pihak desa dalam menyelesaikan masalah sekaligus membuka potensi bagi desa dengan membentuk BUMDes Tirta Wangi Sejahtera yang berfokus pada bidang usaha penyaluran air bersih untuk pemenuhan kebutuhan air masyarakatnya.

Penelitian oleh Sirait (2012) meneliti keterkaitan antara pembagian dividen dan kualitas laba di perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Penelitian tersebut menemukan bahwa perusahaan yang membagikan dividen memiliki kualitas laba yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang tidak membagikan dividen. Pembagian dividen dianggap memberikan sinyal positif mengenai kualitas laba perusahaan, asalkan formula dividen dan waktu pembagiannya telah disepakati oleh pemegang saham dalam RUPS. Sirait menggunakan akrual sebagai ukuran kualitas laba, karena akrual menyediakan informasi mengenai transaksi masa lalu serta kewajiban dan penerimaan kas di masa depan.

Namun, terdapat kendala dalam manajemen keuangan BUMDes PT Tirta Wangi Sejahtera, terutama terkait pembagian hasil usaha (BHU). Sistem bagi hasil usaha yang masih menggunakan formula tradisional menjadi salah satu topik pendampingan kali ini. Hal ini menghambat pengelolaan BUMDes dalam pencapaian tujuannya, yaitu meningkatkan PADes Desa Cigugur Girang. Oleh karena

itu, pendampingan ini bertujuan untuk mendapatkan formula baru pembagian laba usaha yang lebih efektif dan dapat diterapkan di semua kondisi keuangan perusahaan dengan menerapkan sistem dividen.

## **KAJIAN TEORI**

### **Badan Usaha Milik Desa (BUMDes)**

Menurut Peraturan Menteri Dalam Negeri (Permendagri) No. 39 Tahun 2010 tentang BUMDes atau Badan Usaha Milik Desa, BUMDes atau Badan Usaha Milik Desa adalah usaha desa yang dibangun oleh pemerintah desa yang pengelolaannya dilaksanakan oleh pemerintah desa dan masyarakat. Bentuk usaha desa dapat bermacam-macam seperti distribusi sembako, usaha air minum desa, pengelolaan sampah, dan perdagangan hasil pertanian masyarakat. Tujuan didirikannya BUMDes sendiri merupakan salah satu cara meningkatkan perekonomian desa yang didirikan berdasar pada potensi serta kebutuhan desa, dan kapasitas desa, keberadaan BUMDes diharapkan dapat mendorong kehidupan perekonomian masyarakat yang ada di desa (Dewi, 2014). Selain itu, BUMDes yang dibentuk berdasarkan dengan potensi yang ada di desa dapat memaksimalkan keunggulan yang dapat dijadikan sumber penghasilan masyarakat dan pengelola BUMDes yang berasal dari masyarakat itu sendiri (Ridlwani, 2014). BUMDes berpartisipasi positif sebagai pemelihara ekonomi di desa dalam menumbuhkan perekonomian warga desa.

Kondisi BUMDes yang adaptif dan profesional dapat mendorong produktivitas masyarakat dan mengembangkan usaha sehingga mampu mawadahi tenaga kerja dari desa dan menambah pendapatan warga sekitar. BUMDes juga dapat menjadi pilar kegiatan perekonomian masyarakat, baik sebagai organisasi sosial maupun komersil (Amirya, 2020). Akan tetapi, BUMDes memiliki karakteristik yang membedakannya dengan entitas atau lembaga komersil lain (Departemen Pendidikan Nasional Pusat Kajian Dinamika Sistem Pembangunan (PKDSP), 2007) antara lain:

1. Badan usaha dikelola oleh masyarakat secara bersama-sama dan dimiliki oleh Desa.
2. Sumber modal dari desa sebesar 51% dan sisanya (49%) berasal dari penyertaan modal masyarakat.
3. Sistem operasional menggunakan pedoman bisnis berdasarkan dari budaya masyarakat setempat.
4. Potensi yang ada di desa menjadi dasar dalam memilih bidang usaha yang akan dijalankan.
5. Melalui kebijakan desa, laba yang telah didapatkan memiliki tujuan untuk menumbuhkan kesejahteraan bagi anggota yang menyertakan modal sekaligus bagi masyarakat.
6. Pemerintah Provinsi, Kabupaten, dan Desa memfasilitasi usaha ini.
7. Pelaksanaan operasionalnya diawasi oleh Pemerintah Desa, BPD, dan anggota secara bersama.

### **Dividen**

Dividen adalah laba perusahaan yang diberikan kepada orang yang menyertakan modal atau pemegang saham berdasarkan proporsi kepemilikan saham yang dimiliki di perusahaan tersebut (Samrotun, 2015). Besaran dividen serta waktu pembayarannya ditetapkan berlandaskan pada Rapat

Umum Pemegang Saham atau RUPS (Jin, 2017). Bagi pihak pengelola usaha, pembagian dividen akan mengurangi jumlah kas yang dimiliki sehingga mengurangi modal untuk operasional dan investasi, dan bagi pihak yang menyertakan modal, dividen menjadi hasil dari modal yang telah disertakan. Namun, pembagian dividen tidak selalu dalam bentuk kas atau tunai, terdapat jenis dividen di antaranya sebagai berikut:

1. Dividen Tunai (*Cash Dividend*) adalah jenis dividen dengan metode pembayaran langsung dibayarkan dalam wujud uang tunai (*cash*). Pembagian dividen tunai menjadi salah satu jenis dividen yang paling banyak dilakukan.
2. Dividen Saham (*Stock Dividend*) adalah jenis pembagian dividen berupa saham perusahaan sendiri. Penerbitan saham biasa dilakukan sebagai pemberian dividen kepada pemegang saham biasa.
3. Dividen Properti (*Property Dividend*) yaitu pemberian dividen kepada para penyerta modal berupa aktiva, umumnya memakai sekuritas yang dimiliki oleh perusahaan di perusahaan lain.
4. Dividen Janji Hutang (*Script Dividend*), jenis dividen ini merupakan pembayaran dividen berbentuk surat utang yang akan dilunasi di lain waktu. Perusahaan akan membayar dividen di waktu tertentu dengan jumlah yang tercantum dalam surat hutang (*script*) yang telah dibagikan.
5. Dividen Likuidasi (*Liquidating Dividend*) yaitu dividen dalam bentuk pengembalian investasi (*return on investment*). Dividen jenis ini dibagikan ketika perusahaan mengalami kebangkrutan, dan sisa kekayaan yang dimiliki dibagikan kepada pemilik saham.

Pembagian dividen oleh perusahaan tentunya membutuhkan banyak pertimbangan dan kebijakan, oleh karena itu adanya kebijakan dividen sangat penting bagi perusahaan. Kebijakan dividen menjadi salah satu kebijakan yang harus diambil oleh perusahaan dalam rangka pengambilan keputusan dividen, seperti apakah laba akan diperuntukkan seluruhnya atau sebagian, dan apakah sisanya akan dijadikan laba ditahan untuk mendanai investasi di masa depan (Nurhayati et al., 2020). Analisis kebijakan dividen bisa diprosikan melalui:

$$\text{Dividen Payout Ratio} = \text{Total Dividen} / \text{Laba Bersih}$$

Dividen Payout Ratio atau DPR adalah rasio yang digunakan untuk menghitung besaran persentase laba bersih setelah dikurangi dengan pajak yang diberikan sebagai dividen kepada pemegang saham (Sudana, 2015). Semakin tinggi rasionya maka semakin rendah persentase laba ditahan untuk investasi. Akan tetapi, tingginya dividen yang dibagikan dapat menjadi sinyal bagi publik jika perusahaan dalam keadaan baik dan menguntungkan. Hal ini tentunya dapat menarik ketertarikan untuk menyertakan modalnya di perusahaan.

## METODE

Program pendampingan BUMDes ini dilaksanakan di salah satu desa di Kecamatan Parongpong, yaitu Desa Cigugur Girang dengan salah satu unit BUMDes menjadi unit yang kami dampingi.

Pendampingan ini diselenggarakan sepanjang bulan Maret hingga pertengahan Mei, dimulai dari pembentukan tim dan menjalin kerja sama dengan pihak DPMD. Metode pelaksanaan pendampingan kepada BUMDes yang diselenggarakan melalui beberapa tahapan yaitu:

1. Pendahuluan

Pendahuluan dilaksanakan dari pembentukan sebuah tim kerja setiap BUMDes, menghubungi pihak DPMD Kabupaten Bandung Barat untuk menjalin kerja sama sebagai mitra dalam program pendampingan BUMDes, dan koordinasi dengan pihak kecamatan terkait untuk menentukan BUMDes yang akan menjadi mitra dan membutuhkan pendampingan.

2. Identifikasi Masalah dan Kebutuhan BUMDes

Tahapan kegiatan ini dilaksanakan dengan wawancara dengan pihak BUMDes yaitu Ketua sekaligus penanggung jawab BUMDes. Kegiatan ini bertujuan untuk mengetahui karakteristik, masalah, serta kebutuhan BUMDes yang selanjutnya akan menjadi fokus pendampingan.

3. Penyusunan dan Perancangan Solusi

Pada tahapan ini, dilakukan diskusi dengan dosen terlebih dahulu untuk pemberian pendampingan yang tepat untuk mengatasi masalah yang sudah diidentifikasi dan membantu untuk memenuhi kebutuhan BUMDes dampingan dalam mencapai tujuan dekatnya. Selanjutnya, menyampaikan hasil dan rencana, serta permintaan persetujuan dari pihak BUMDes untuk mengimplementasikan rencana yang sudah dirancang.

4. Pelaksanaan Pendampingan

Pendampingan dijalankan sesuai dengan rancangan yang sudah dibuat dan disetujui oleh pihak-pihak yang terkait dengan kegiatan, serta memastikan bahwa mitra paham dan mengerti dengan fokus pendampingan yang dilaksanakan.

5. Evaluasi Hasil dari Kegiatan Pendampingan.

Sebuah kegiatan tidak selalu berjalan 100% sesuai dengan rencana yang sudah dibuat. Oleh karena itu, di akhir kegiatan pendampingan ini dilaksanakan evaluasi dengan berdiskusi dengan pihak dosen terkait hasil dari kegiatan pendampingan yang sudah dilaksanakan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Adanya penyertaan modal dari pihak ketiga di BUMDes Cigugur Girang tepatnya pada unit PT Tirta Wangi Sejahtera membuat perlunya perhatian lebih dalam pembagian laba usaha yang didapatkan oleh BUMDes. Berawal dari unit BUMDes sebelumnya yang kurang maksimal dalam pengelolaannya, memunculkan beberapa masalah yang harus dihadapi oleh BUMDes, yaitu kurangnya kepercayaan masyarakat dan juga dibutuhkannya modal yang besar untuk membangun kembali unit BUMDes yang baru. Munculnya unit PT Tirta Wangi Sejahtera di BUMDes Cigugur Girang menjadi jawaban bahwa dapat terciptanya unit baru yang perlahan mendapat kepercayaan dari masyarakat, bahkan beberapa masyarakat ikut menyertakan modalnya untuk pembangunan unit ini. Adanya modal dari masyarakat

tentunya membuat laba yang didapatkan oleh unit BUMDes harus dibagikan kepada masyarakat yang menanamkan modal atau biasa disebut dengan para pemegang saham.

Permasalahan muncul ketika formula pembagian laba usaha yang sudah disetujui tidak dapat diterapkan pada setiap kondisi keuangan BUMDes. Hasil dari formula pembagian laba usaha menunjukkan angka tetap yang berarti ketika laba mengalami perubahan (bertambah atau berkurang), jumlah laba yang harus dibagikan tetap sama. Hal ini menyebabkan kemungkinan terjadinya kekurangan pembayaran pada pemegang saham karena laba yang dihasilkan lebih sedikit dari jumlah laba yang harus dibagikan. Oleh karena itu, tim pendamping BUMDes Desa Cigugur Girang membantu untuk mengatasi permasalahan formula pembagian laba atau lebih dikenal dengan Bagi Hasil Usaha (BHU). Tahapan yang dilakukan untuk mengatasi masalah ini yaitu:

1. Melakukan identifikasi pada formula bagi hasil usaha yang sudah ditetapkan, menentukan komponen atau langkah yang menyebabkan laba yang diterima memiliki besaran sama pada setiap periodenya.
2. Berdiskusi dengan pihak BUMDes terkait penemuan dari hasil identifikasi, setelah sebelumnya berdiskusi dengan dosen untuk penyelesaian masalah yang dihadapi.
3. Membuat formula baru yang dapat disesuaikan dengan kondisi keuangan atau laba yang berubah-ubah.

Berdasarkan dari hasil identifikasi tim pendamping, dapat diketahui jika besaran laba yang diterima oleh pemegang saham ditentukan berdasarkan dari dana investasi yang diberikan dibagi dengan biaya pendaftaran awal konsumen. Hal ini tentunya menyebabkan besaran laba yang diterima bukan berdasarkan pada pendapatan unit BUMDes dan tidak disesuaikan dengan kondisinya. Ditambah dengan besaran biaya operasional sudah ditentukan di awal yaitu sebesar 50% dari pendapatan kotor, bukan dari angka realisasi biaya yang dikeluarkan oleh unit BUMDes untuk operasionalnya. Dari hasil formula BHU sebelumnya didapatkan besaran Rp 5.775.000 untuk laba yang harus dibagikan kepada pemegang saham setiap bulannya, yaitu 50% untuk desa dan sisanya untuk pemegang saham lainnya. Pembagian 50% untuk desa tentunya disebabkan karena 51% modal unit BUMDes berasal dari dana pemerintah. Akan tetapi, formula BHU ini tidak menyebutkan atau menyertakan cara pembagian laba bagi pemegang saham lainnya.

Oleh karena itu diperlukan formula baru dengan mengikutsertakan komponen pendapatan dan laba bersih dalam formula baru. Dari hasil diskusi, penerapan dividen dapat digunakan dalam menentukan pembagian laba bagi desa maupun para pemegang saham. Penerapan dividen dapat dimulai dengan menentukan persentase bagian yang akan diterima, didasarkan pada modal yang diinvestasikan setiap pemegang saham yaitu dengan cara:

$$\text{Persentase Bagian} = (\text{Jumlah Investasi} \div \text{Total Investasi}) \times 100\%$$

Setelah diketahui persentase setiap pemegang saham, hasil tersebut dapat dikalikan dengan total laba bersih yang akan dibagikan. Akan tetapi, sebelumnya harus dihitung terlebih dahulu total laba

bersih yang didapatkan oleh unit usaha, yaitu dengan mengurangi pendapatan dengan biaya operasional dan pajak, serta pengurangan laba bersih dengan besaran laba ditahan unit usaha. Maka didapatkan formula pembagian hasil usaha:

$$\text{Laba Bersih} = \text{Pendapatan kotor} - \text{Biaya operasional} - \text{Pajak}$$

$$\text{Laba yang dibagikan} = \text{Laba bersih} - \text{Laba ditahan (Retained Earnings)}$$

$$\text{Laba Bagian} = \text{Persentase bagian} \times \text{Laba yang dibagikan}$$

Selain dengan formula di atas, pembagian laba usaha dapat memanfaatkan laba per saham atau biasa disebut dengan *earning per share*. Akan tetapi, sebelum menerapkan *earning per share* ini harus ditentukan jumlah lembar saham setiap pemilik modal dan jumlah saham perusahaan yang diedarkan. Jika sudah diketahui maka didapatkan *earning per share* dengan cara:

$$\text{Earning per share (EPS)} = \text{Laba bersih} \div \text{Jumlah lembar saham}$$

Maka,

$$\text{Laba Bagian} = \text{Jumlah lembar yang dimiliki} \times \text{EPS}$$

Berdasarkan pilihan formula yang diberikan, unit usaha BUMDes tidak dapat langsung menentukan pilihan dan menerapkan formula baru untuk pembagian hasil usaha. Hal ini disebabkan harus ada persetujuan dari para pemegang saham terkait perubahan pembagian laba. Maka para pengurus unit usaha memutuskan untuk menyampaikan ide perubahan formula ini pada rapat umum pemegang saham yang rencananya akan digelar di tahun ini.

## SIMPULAN

### Kesimpulan

Dari hasil pembahasan yang dijelaskan sebelumnya, pentingnya untuk mempertimbangkan kontribusi modal dari pihak ketiga dalam kinerja keuangan BUMDes Cigugur Girang, khususnya pada unit PT Tirta Wangi Sejahtera. Adanya investasi eksternal pada unit tersebut menimbulkan kekhawatiran tentang distribusi laba di antara para pemegang saham, termasuk masyarakat yang berinvestasi pada unit tersebut. Namun, PT Tirta Wangi Sejahtera dapat menghilangkan kekhawatiran tersebut karena dapat membuktikan jika unit ini berjalan dengan baik sehingga laba akan dibagi kepada para pemegang saham. Akan tetapi, pembagian laba tidak berjalan dengan lancar ketika formula yang dihasilkan PT Tirta Wangi Sejahtera tidak dapat digunakan dengan berbagai situasi keuangan BUMDes.

Berdasarkan penemuan, besaran laba yang diterima oleh pemegang saham ditentukan berdasarkan dana investasi yang diberikan dan biaya pendaftaran awal konsumen. Artinya besaran keuntungan yang diterima tidak berdasarkan pada pendapatan unit BUMDes dan tidak disesuaikan dengan kondisi keuangannya. Selain itu, besaran biaya operasional ditetapkan sebesar 50% dari pendapatan kotor,

bukan dari angka realisasi biaya yang dikeluarkan oleh unit BUMDes untuk operasionalnya, ini menjadi persoalan baru dan dapat merugikan PT Tirta Wangi Sejahtera.

Menyusun formula baru tidaklah mudah bagi PT Tirta Wangi Sejahtera, perlu beberapa tahap dan diskusi yang panjang dengan berbagai pihak terutama para pemegang saham agar mendapat formula baru dengan mengikutsertakan komponen pendapatan dan laba bersih yang dapat digunakan pada segala situasi keuangan BUMDes. Melihat formula yang diberikan, unit usaha BUMDes tidak dapat langsung menentukan pilihan dan menerapkan formula baru untuk pembagian hasil usaha. Hal ini disebabkan harus adanya persetujuan yang diberikan dari orang yang menyertakan modal. Maka para pengurus unit usaha memutuskan untuk menyampaikan ide perubahan formula ini pada rapat umum pemegang saham yang rencananya akan digelar di tahun ini.

### **Saran**

Berdasarkan pembahasan di atas, tim pendamping memberikan saran untuk pengembangan BUMDes yaitu mengenai upaya untuk meningkatkan pengelolaan BUMDes pada pelaporan keuangan harus melakukan audit keuangan berkala dan meningkatkan keterbukaan informasi BUMDes pada publik. Adapun formula pembagian laba dapat mempertimbangkan kembali variabel – variabel nya sehingga dapat digunakan pada berbagai situasi laporan keuangan BUMDes. BUMDes harus melakukan riset pasar dan mengidentifikasi peluang usaha baru serta meningkatkan keterlibatan masyarakat dalam pengembangan BUMDes, agar masyarakat dapat memahami dan ikut mengambil keputusan serta berinvestasi pada BUMDes. Hal ini dapat dilakukan dengan mendorong pemerintah daerah untuk membuat regulasi yang mendukung pengembangan BUMDes, memperkuat kelembagaan BUMDes, dan membangun jaringan antar BUMDes.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Amirya, M. (2020). Peran Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dalam Mendukung Kemandirian Ekonomi Desa. *Ikatan Akuntan Indonesia Wilayah Jawa Timur*. <https://www.iaijawatumur.or.id/course/interest/detail/21>
- Departemen Pendidikan Nasional Pusat Kajian Dinamika Sistem Pembangunan (PKDSP). (2007). Buku Panduan Pendirian Dan Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes), *Fakultas Ekonom Universitas Brawijaya, 2007*, 4., 1–46.
- Dewi, A. S. K. (2014). Peranan Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Sebagai Upaya dalam Meningkatkan Pendapatan Asli Desa (PaDes) Serta Menumbuhkan Perekonomian Desa. *Journal of Rural and Development*. 5(1). 1-14.
- Jin, W. A. K. (2017). Faktor-Faktor yang Memengaruhi Kebijakan Dividen pada Perusahaan Non Keuangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, 19(3). 191-199.
- Kushandajani. (2015). Implikasi UU Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa Terhadap Kewenangan Desa. *Jurnal UNS Yustisia*, 4(2). 369-396.
- Nurhayati, D., Wibowo, M. A., & Purwanti, E. (2020). Pengaruh Kebijakan Deviden, Likuiditas, Profitabilitas, Dan Struktur Modal Terhadap Nilai Perusahaan Yang Terdaftar Di Jakarta Islamic Index (Jii) Tahun 2017-2019. *Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika*, 1–16.
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 39 Tahun 2010 tentang Badan Usaha Milik Desa.
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 20 Tahun 2018 Pasal 29 tentang Pengelolaan Keuangan Desa.
- Peraturan Perundang-Undangan Nomor 1 Tahun 2020 tentang Kebijakan Keuangan Negara dan Kebijakan Stabilitas Sistem Keuangan.

- Ridlwan, Z. (2014). Urgensi Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) dalam Pembangunan Perekonomian Desa. *Fiat Justisia Jurnal Ilmu Hukum*. 8(3). 424-440.
- Samrotun, Y. C. (2015). Yuli Chomsatu Samrotun Dosen FE Universitas Islam Batik (UNIBA) Surakarta Size terhadap Kebijakan Dividen pada Perusahaan Industri Barang. *Jurnal Paradigma*, 13(01), 92–103.
- Sirait, F., Sylvia V. (2012). Hubungan Pembagian Dividen dengan Kualitas Laba. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia,
- Sudana, I. M. (2015). *Manajemen Keuangan Perusahaan: Teori & Praktik, Edisi 2*. Erlangga.
- Sururama, R., & Masdar, A. A. (2020). Pengelolaan Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) Terhadap Peningkatan Pendapatan Asli Desa (PADES) Desa Batetangga Kecamatan Binuang Kabupaten Polewali Mandar Provinsi Sulawesi Barat. *Jurnal Media Birokrasi*. 2(1). 87-108.
- Takalamingan, M. (2021). Implikasi Perppu Nomor 1 Tahun 2020 Terhadap Pertanggungjawaban Pemerintah dalam Penyelenggaraan Pemerintah. *Jurnal Lex Administratum*, 9(3). 100-110.
- Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 tentang Desa.
- Wijaya, M. G. K., Destiyani, I., & Rahayu, R. (2024). Identifikasi Dampak Perubahan Suhu pada Dataran Tinggi Dieng, Jawa Tengah. *Jurnal Ekologi, Masyarakat dan Sains*. 5(1). 33-38.

## PELATIHAN JIWA KEWIRAUSAHAAN DALAM MENDUKUNG KEWIRAUSAHAAN DI KALANGAN GENERASI Z

Erwin Permana<sup>1\*</sup>, Setiarini<sup>2</sup>, Yuli Ardianto<sup>3</sup>, Dian Riskarini<sup>4</sup>, Indra Satria<sup>5</sup>, Satria Yunas<sup>6</sup>, Marzuki<sup>7</sup>, Wasi Widayadi<sup>8</sup>, Salis Musta'ani<sup>9</sup>, Murthada Sinuraya<sup>10</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6,7,8,9,10</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pancasila, Jakarta, Indonesia.

Artikel

Diterima : 12 Juni 2024

Disetujui : 30 Juli 2024

\*Email :

[Erwin.permana@univpancasila.ac.id](mailto:Erwin.permana@univpancasila.ac.id)

### Abstrak

Pengabdian kepada Masyarakat Tim Dosen FEB UP yang dilakukan di SMA Negeri 11 Depok bertemakan “Pelatihan Jiwa Kewirausahaan dan Peran Profesi Akuntan dalam Mendukung Kewirausahaan di Kalangan Generasi Z”. PkM diikuti oleh 150 siswa kelas XII Jurusan IPS. Tema tersebut diangkat untuk menjawab kebutuhan generasi Z terhadap kewirausahaan dan diharapkan mampu memotivasi jiwa entrepreneurshipnya serta mampu melihat peluang dan membuka lapangan pekerjaan secara mandiri seiring dengan perkembangan teknologi digital. Kemandirian generasi Z ini juga dalam upaya mencari solusi dalam menghadapi Bonus Demografi. Siswa juga dapat menyadari pentingnya bidang ilmu manajemen dan akuntansi sebagai bekal dalam berbisnis dan berwirausaha. Selain itu dapat mengenal profesi akuntan sebagai profesi yang berperan dalam pelaporan keuangan sebuah usaha.

**Kata Kunci:** Kewirausahaan, Profesi Akuntan, Generasi Z

### Abstract

*The Community Service of the FEB UP Lecturer Team which was carried out at SMA Negeri 11 Depok had the theme "Entrepreneurial Spirit Training and the Role of the Accounting Profession in Supporting Entrepreneurship Among Generation Z". PkM was attended by 150 class XII students of the Social Sciences Department. This theme was raised to answer generation Z's need for entrepreneurship and is expected to be able to motivate their entrepreneurial spirit and be able to see opportunities and open up jobs independently along with the development of digital technology. Generation Z's independence is also in an effort to find solutions to face the Demographic Bonus. Students can also realize the importance of management and accounting as provisions for business and entrepreneurship. Apart from that, you can get to know the accounting profession as a profession that plays a role in the financial reporting of a business.*

**Keywords:** Entrepreneurship, Accountant Profession, Generation Z

## PENDAHULUAN

*Sustainable Development Goals* telah menjadi konsep kesepakatan global yang mendasari arah pencapaian tujuan pembangunan pada berbagai aspek kehidupan di seluruh dunia, termasuk di Indonesia. Indonesia sejak tahun 2016 mempunyai target pembangunan berkelanjutan yang akan diwujudkan melalui agenda pencapaian SDGs 2030 yang terdiri dari 17 tujuan dan 169 target. Pemerintah telah berupaya melibatkan berbagai *stakeholder* dalam pencapaian pembangunan berkelanjutan ini, antara lain akademisi, LSM, swasta, serta seluruh lapisan masyarakat (Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/ Badan Perencanaan Pembangunan Nasional, 2021).

Akademisi merupakan *stakeholder* yang diharapkan oleh pemerintah dapat ikut serta mendorong pencapaian agenda SDGs tersebut, Hal ini tentu sejalan dengan tugas dosen dalam Tridharma perguruan tinggi, yaitu melaksanakan tiga macam komponen tugas utama: pendidikan dan pengajaran, penelitian, serta pengabdian kepada masyarakat. Oleh karena itu, dalam rangka mendorong pencapaian tujuan SDGs terkait pendidikan berkualitas, mempersiapkan generasi muda agar mendapatkan pekerjaan dan kehidupan yang layak nantinya, mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat, serta peningkatan industri yang inovatif, Fakultas Ekonomi dan Bisnis melaksanakan pengabdian kepada masyarakat berupa pelatihan jiwa kewirausahaan dan peran akuntan dalam mendukung kewirausahaan bagi siswa SMAN 11 Depok sebagai bagian dari generasi Z.

Pelatihan dilakukan sebagai upaya penyiapan generasi muda agar mempunyai wawasan wirausaha serta pengenalan ilmu pendukung dalam menjalankan usaha (akuntansi dan manajemen). Pelatihan ini diperlukan juga untuk menjawab tantangan akan adanya bonus demografi yang terjadi mulai awal dekade ini hingga tahun 2030, bahkan laman Kominfo ([www.kominfo.go.id](http://www.kominfo.go.id)) menyebutkan hingga 2040 mendatang. Pada masa tersebut, terdapat sumber daya yang melimpah karena penduduk Indonesia yang produktif (15-64 tahun) melebihi usia non-produktif (65 tahun ke atas). Oleh karena itu, diperlukan banyak lapangan pekerjaan yang dapat menampung tenaga kerja produktif. Melalui pelatihan jiwa kewirausahaan, inspirasi alternatif lapangan pekerjaan dapat diperoleh generasi Z, termasuk wawasan mengenai bidang ilmu pendukungnya sebagai bekal dalam menjalankan bisnis (Ferdiansyah & Permana, 2022).

Generasi Z adalah generasi dengan karakteristik, antara lain pandai memadukan antara kekuatan fisik dan kemampuan digital (figital), selalu *update* dan mengikuti perkembangan yang terjadi, menyukai kepraktisan dan efisiensi biaya, serta berorientasi terhadap masyarakat, penuh kemandirian, dan memiliki kesiapan untuk berkompetisi (Stillman and Stillman, 2018; Sujatmiko, 2018). Karakteristik tersebut merupakan potensi yang harus dikembangkan dalam mempersiapkan mereka menghadapi dunia bisnis dan pasar kerja yang semakin kompetitif, apalagi di era bonus demografi. Dengan memanfaatkan karakteristik positif yang dimiliki generasi Z, pelatihan dilakukan sehingga dapat merangsang kreativitas dan inovasi untuk menangkap peluang usaha.

SMA Negeri 11 merupakan tempat pengabdian masyarakat yang tepat karena SMA tersebut masih relatif baru sehingga masih membutuhkan bantuan pengembangan dan keterampilan bagi siswanya. Sekolah ini juga mempunyai akreditasi B (<https://sekolah.data.kemdikbud.go.id/>) sehingga masih membutuhkan bantuan guna peningkatan akreditasinya. Lokasi sekolah ini berada di pemukiman padat penduduk di Jalan Kemang II, Sukmajaya, Kota Depok, Jawa Barat. Berdasarkan data kemdikbud.go.id, sekolah ini memiliki siswa laki-laki 665 orang dan siswa perempuan 715 orang sehingga total 1.380 orang yang terdiri dari 44 rombongan belajar. Proses pembelajaran didukung oleh guru yang berjumlah 44 orang dengan fasilitas ruang kelas sebanyak 10 kelas.

Siswa SMAN 11 merupakan siswa yang kreatif dan kritis sehingga perlu memaksimalkan potensi yang ada agar mereka memperoleh wawasan dalam menghadapi dunia bisnis dan dunia kerja yang semakin kompetitif. Selain itu, untuk siswa kelas XII, di samping perlunya pengayaan materi ujian akhir SMA, mereka juga membutuhkan wawasan bidang ilmu dan profesi yang dapat mereka pilih setelah lulus nantinya. Saat ini, terdapat kelas dengan jurusan IPA dan kelas IPS di kelas XII. Penyelenggaraan pembelajaran dibagi dalam dua *shift*, yaitu kelas pagi dan siang karena keterbatasan ruang.

Usia siswa kelas XII di SMA merupakan usia yang masuk dalam kategori generasi Z di mana generasi ini secara umum merupakan generasi yang tumbuh seiring dengan perkembangan teknologi digital sehingga mempunyai tingkat kesiapan yang cukup memadai untuk menjalankan bisnis di era digital. Generasi Z merupakan generasi dengan karakteristik positif yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis, antara lain selalu *update* informasi, siap berkompetisi, praktis dan mengedepankan efisiensi dalam biaya serta berorientasi pada masyarakat (sesuai dengan Stillman and Stillman, 2018).

Semakin minimnya lapangan pekerjaan di era sekarang ini dengan kenyataan bahwa bonus demografi Indonesia di tahun 2030 yang akan memberikan data bahwa akan ada 225,7 juta jiwa usia produktif membuka kesadaran pemerintah dan Masyarakat untuk mengembangkan upaya kemandirian melalui jiwa kewirausahaan. Upaya mensosialisasikan kesadaran dan keinginan wirausaha sejak dini penting dilakukan agar generasi Z memiliki pemahaman yang jelas dan *guidance* bagaimana memahami manajemen dan upaya membuka usaha secara mandiri dengan menyadari atas potensi diri serta bakat yang dimilikinya. Pemahaman bahwa bekerja tidak hanya sebagai pegawai di institusi negeri atau swasta. Masih rendahnya wawasan generasi Z mengenai revolusi digital dan pemanfaatan internet secara bijak dalam membantu pengembangan usaha. Ketidapahaman atas kunci keberhasilan entrepreneurship serta kemampuan melihat peluang usaha sehingga perlu diberikan motivasi dan stimulant agar generasi Z ini menjadi tertarik untuk menciptakan peluang usaha yang dapat menjadi keberhasilan dan cita-cita mereka (Handayani & Permana, 2022).

Upaya membangun kesadaran entrepreneur dikalangan siswa tidak dapat dilakukan sendiri-sendiri, namun harus melibatkan banyak pihak (Hapsari et al., 2014). Kegiatan sejenis sebelumnya sudah dilakukan oleh beberapa akademisi antara lain Slamet & Hasanuddin (2021) yang

melakukannya di Aceh; Febryani & Permana (2023) melakukannya di Depok; Ismanto et al., (2022) dimasyarakat Ciputat; Susetiawan et al., (2018) dikalangan masyarakat pedesaan.

Berdasarkan diskusi *pre-survey* yang dilakukan dengan Ibu Yani, guru Guru Bimbingan Penyuluhan (Guru BP) terungkap bahwa siswa membutuhkan pemahaman tentang entrepreneurship. Sebab, sebagai sekolah yang relative baru, perlu menghadirkan berbagai kreativitas dan inovasi kepada siswa, terutama siswa kelas XII yang akan segera lulus. Atas dasar itu maka Kegiatan ini mengambil topik pelatihan jiwa entrepreneurship dan peran profesi akuntan di kalangan generasi Z.

## METODE

*Pertama*, pra pelaksanaan. Tim pengabdian masyarakat telah melakukan beberapa hal yakni 1. Mengidentifikasi kebutuhan dari objek pengabdian kepada masyarakat (metode bottom up). 2. Mengidentifikasi calon audience mulai dari kelompok yang paling membutuhkan. 3. Melakukan pendekatan dengan pihak sekolah terkait perencanaan penyelenggaraan acara dan beberapa poin yang perlu disepakati bersama agar memperoleh kejelasan di awal guna menghindari kesalahpahaman dan demi kelancaran pelaksanaan.

*Kedua*, Pelaksanaan Pelatihan. Beberapa hal yang dilakukan yakni: 1. Pengarahan dan perkenalan dengan menekankan pentingnya materi dan ketaatan terhadap tata tertib selama acara berlangsung. *Audience* juga dihimbau untuk aktif berpartisipasi. 2. Pemberian materi pertama kewirausahaan yang mencakup :

- a. Tantangan dan peluang bisnis di era revolusi digital.
- b. Konsep kewirausahaan (*entrepreneurship*).
- c. Kunci keberhasilan dalam *entrepreneurship*.
- d. Hambatan dalam *entrepreneurship*.
- e. Petunjuk tahapan dan langkah dalam memulai usaha sebagai *entrepreneur*.

Kegiatan dilanjutkan dengan pemberian materi mengenai pengenalan bidang ilmu manajemen dan akuntansi, serta profesi akuntan sebagai sebuah profesi yang mendukung pelaporan keuangan dalam dunia bisnis. Kemudian dilakukan diskusi interaktif terkait materi, *Ice Breaking*. Diakhiri dengan *Post test*

*Ketiga*, pasca pelaksanaan. Pengabdian kepada masyarakat ini menitikberatkan pada pemahaman konsep. Oleh karena itu, guna memperoleh *output* pelatihan yang maksimal, diperlukan pengayaan keterampilan juga sehingga *audience* dapat memahami konsep dan praktik di lapangan. Pihak sekolah dan tim.

Sedangkan metode yang digunakan untuk mengukur keberhasilan program untuk mengukur pemahaman peserta adalah dengan menggunakan kuesioner pre test dan post test.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam pelaksanaan kegiatan PKM ini seluruh anggota Tim PKM bertugas dan berperan aktif sesuai dengan tugas yang telah disepakati bersama . Setelah semua persiapan dilakukan PKM pada SMAN 11 Depok dilaksanakan sesuai dengan rundown acara berikut ini:

### Rundown Acara PKM di SMAN 11 Depok

**Tabel 1.** Rundown Acara PKM di SMAN 11 Depok

Waktu	Uraian Acara	Keterangan
09.00 – 09.05	Pembukaan oleh MC	MC
09.05 – 09.15	Sambutan Pihak Sekolah	Kepala Sekolah
09.15 – 09.25	Sambutan Pihak Tim PKM FEB UP	Ketua Tim PKM
09.25 – 09.30	Pembacaan Doa	Siswa SMAN 11 Depok
09.30 – 09.40	Pengisian Pre Test oleh Peserta	Siswa SMAN 11 Depok
09.40 – 10.20	Materi I + Diskusi	Tim PKM
10.20 – 10.25	Ice breaking	Tim PKM
10.25 – 11.05	Materi 2 + Diskusi	Tim PKM
11.05 – 11.15	Pengisian Post Test oleh peserta	Siswa SMAN 11 Depok
11.15 – 11.20	Penyerahan Cinderamata kepada pihak Sekolah	Ketua Tim PKM
11.20 – 11.30	Penutup dan Ucapan Terimakasih dari Pihak Sekolah	Wakil Kepala Sekolah SMAN 11 Depok
11.30 – 11.45	Foto Bersama akhir acara	Tim PKM dan Siswa

**Sumber :** Data diolah oleh peneliti, 2024

Selama kegiatan berlangsung para siswa antusias mengikuti seluruh rangkaian acara sesuai rundown yang ada. Materi yang disampaikan oleh para pembicara secara lugas dan jelas mendapatkan perhatian yang besar dan berlangsung secara dua arah. Para siswa turut menyampaikan pertanyaan seputar materi yang disampaikan pada kegiatan pengabdian ini serta menyertakan saran yang dapat dijadikan bahan evaluasi bagi kegiatan pengabdian kepada Masyarakat dosen di waktu yang akan datang. Beberapa pertanyaan yang disampaikan oleh para siswa antara lain:

1. Dwiko Rizky Ramadhana Andrianwiyono (XII IPS 2):  
Apa saja Langkah-langkah untuk mengatasi kendala yang ditemukan dalam usaha dan bisa tetap konsisten menjalani usaha?
2. Raka (XII IPS 1)  
Bagaimana cara memprediksi dalam 10 tahun kedepan tren dan strategi dalam menjalankan usaha?
3. Aviciena (XII IPS 3)  
Bagaimana anak muda dapat membuktikan ke orangtuanya bahwa berwirausaha atau membuka bisnis dapat membawa kesuksesan?
4. Nurfianty Nasywa (XII IPS 3)  
Jika ingin melakukan bisnis tetapi terkendala dengan ketiadaan modal, maka bagaimana solusinya agar tetap bisa mewujudkan Impian usahanya?

Pelaksanaan kegiatan PKM yang dilakukan di SMAN 11 Depok secara umum dapat diterima secara baik oleh para Siswa kelas XII IPS. Dinyatakan dengan tanggapan 60,6% sangat setuju dari siswa tentang penyampaian materi yang bisa dimengerti dan bersifat komunikatif.

Namun demikian terdapat beberapa saran bagi kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat FEB UP selanjutnya yang disampaikan oleh para siswa, antara lain :

1. Lebih sering melakukan tour antar sekolah, agar para murid lebih banyak mengetahui tentang ekonomi dan bisnis.
2. Kegiatan seperti ini sangat bagus untuk memudahkan para siswa mengetahui informasi tentang kehidupan perkuliahan.
3. Diadakan kegiatan seminar / penyuluhan terkait bisnis dan kewirausahaan
4. lebih kreatif lagi dalam membawa suasana lebih seru dan menambah ice breaking.
5. Dapat menjelaskan dan mengajari cara untuk membuka bisnis dari awal, dan cara untuk mempertahankan bisnis tersebut.
6. Bisa lebih interaktif dan menarik dalam pembawaan materi lebih kreatif dalam membangun suasana.

Luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini antara lain:

1. Terjalannya komunikasi yang berkelanjutan antara perguruan tinggi dan pihak sekolah sehingga memungkinkan berbagai macam bentuk kerjasama lanjutan.
2. Terjadinya transfer ilmu dan keterampilan dalam kewirausahaan sehinggadapat menjadi peluang kerjasama dalam pendampingan pembuatan lab kewirausahaan bagi siswa SMAN 11 dengan *support* dari perguruan tinggi.
3. Publikasi dalam bentuk jurnal pengabdian masyarakat sehingga dapat menjadi inspirasi bentuk pengabdian masyarakat.
4. Video *youtube* sebagai sarana informasi kepada masyarakat luas mengenai kegiatan Tridharma yang telah dilakukan, sekaligus sebagai promosi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila.

## **SIMPULAN**

### **Kesimpulan**

Beberapa hal yang dapat disimpulkan sebagai hasil pelaksanaan PKM di SMA Negeri 11 Depok antara lain :

1. Usia generasi Z secara umum merupakan generasi yang tumbuh seiring dengan perkembangan teknologi digital sehingga mempunyai tingkat kesiapan yang cukup memadai untuk menjalankan bisnis di era digital.
2. Sebagian siswa kelas XII jurusan IPS yang dilibatkan sebagai peserta dalam kegiatan PKM memiliki antusiasme yang besar untuk belajar tentang bisnis dan kewirausahaan serta termotivasi

- untuk menjadi entrepreneur sebagai pilihan cita-citanya.
3. Siswa memahami mengenai fenomena Bonus Demografi yang akan datang dan berdampak kepada semakin berkompetisinya generasi Z dalam mencari lapangan pekerjaan sehingga mereka harus berupaya melihat peluang dan memberanikan diri untuk berusaha secara mandiri dengan entrepreneurship.
  4. Generasi Z berupaya merubah stiqma generasi orangtuanya dengan keinginan membuktikan bahwa bisnis dan wirausaha dapat membawa kesuksesan bagi mereka.
  5. Hasil pengisian kuisioner dalam Pre-Test dan Post-Test menunjukkan secara umum masih ada siswa yang tidak fokus serta belum memahami secara maksimal mengenai pentingnya kewirausahaan dan peranan manajemen dan akuntan dalam mendukung kewirausahaan.

### Saran

Beberapa saran yang disampaikan oleh peserta dan dapat dijadikan sebagai bahan evaluasi dan peningkatan dalam kegiatan PKM selanjutnya antara lain :

1. Pada kesempatan PKM yang akan datang, para Dosen sebagai narasumber diharapkan dapat menjelaskan dan mengajari cara untuk membuka bisnis dari awal, dan cara untuk mempertahankan bisnis tersebut salah satunya melalui pembuatan strategi model bisnis Canvas.
2. Tim PKM dapat lebih kreatif dalam membawakan materi dan membangun suasana interaktif serta menyenangkan kepada peserta PKM yang berasal dari generasi Z .
3. Bisa memberi materi praktek langsung terkait Digital Marketing dan Digital keuangan seperti mempercantik Feed Instagram, Belajar Canva, Sistem pelaporan keuangan pada website yang simple dan mudah.

### DAFTAR PUSTAKA

- Budi Ismanto, Yusuf, Y., & Asep Suherman. (2022). MEMBANGUN KESADARAN MORAL DAN ETIKA DALAM BERINTERAKSI DI ERA DIGITAL PADA REMAJA KARANG TARUNA RW 07 REMPOA, CIPUTAT TIMUR. *Jurnal Abdi Masyarakat Multidisiplin*, 1(1). <https://doi.org/10.56127/jammu.v1i1.253>
- Devina febyrani, & Permana, E. (2023). Strategi Pengembangan Kewirausahaan Mahasiswa di Kota Depok. *Dedikasi : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1). <https://doi.org/10.53276/dedikasi.v2i1.36>
- Ferdiansyah, O., & Permana, E. (2022). Peran start up untuk pengembangan kewirausahaan mahasiswa pasca pandemi covid 19 di Indonesia. *Jurnal Riset Pendidikan Ekonomi*, 7(2). <https://doi.org/10.21067/jrpe.v7i2.6828>
- Handayani, S. P., & Permana, E. (2022). STRATEGI PEMASARAN MERCHANDISE KOREA DI KALANGAN GENERASI Z. *Jurnal Ekonomi: Journal of Economic*, 13(1).
- Hapsari, I. D., Sumarjiyanto BM, N., & Purwanti, E. Y. (2014). PERENCANAAN DAN PENGANGGARAN KAMPUS BERKELANJUTAN: GREEN CAMPUS UNIVERSITAS DIPONEGORO. *Teknik*, 35(2). <https://doi.org/10.14710/teknik.v35i2.7196>
- Slamet, K., & Hasanuddin, D. M. (2021). Pendampingan Perencanaan dan Penganggaran Desa di Aceh Selatan dan Subulussalam. *KUAT: Keuangan Umum Dan Akuntansi Terapan*, 3(1). <https://doi.org/10.31092/kuat.v3i1.1175>
- Susetiawan, S., Mulyono, D., & Roniardian, M. Y. (2018). Penguatan Peran Warga Masyarakat Dalam Perencanaan, Penganggaran, dan Evaluasi Hasil Pembangunan Desa. *Jurnal Pengabdian Kepada*

- Masyarakat*, 4(1). <https://doi.org/10.22146/jpkm.27512>
- Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/ Badan Perencanaan Pembangunan Nasional. 2021. *Peta Jalan SDGs Indonesia*. [https://sdgs.bappenas.go.id/website/wp-content/uploads/2021/02/Roadmap\\_Bahasa-Indonesia\\_File-Upload.pdf](https://sdgs.bappenas.go.id/website/wp-content/uploads/2021/02/Roadmap_Bahasa-Indonesia_File-Upload.pdf) Diakses pada tanggal 26 November 2023.
- Slamet, K., & Hasanuddin, D. M. (2021). Pendampingan Perencanaan dan Penganggaran Desa di Aceh Selatan dan Subulussalam. *KUAT: Keuangan Umum Dan Akuntansi Terapan*, 3(1). <https://doi.org/10.31092/kuat.v3i1.1175>
- Stillman, David dan Stillman, Jonah. 2018. *Generasi Z: memahami Karakter Generasi Baru yang akan Mengubah Dunia Kerja*. Jakarta: gramedia Pustaka Utama.
- Sujatmiko, Elvin. 2018. *Review Buku Generasi Z: memahami Karakter Generasi Baru yang akan Mengubah Dunia Kerja*. <https://rumahmillennials.com/2018/07/20/review-buku-generasi-z-memahami-karakter-generasi-baru-yang-akan-mengubah-dunia-kerja/> diakses pada tanggal 26 November 2023.
- Susetiawan, S., Mulyono, D., & Roniardian, M. Y. (2018). Penguatan Peran Warga Masyarakat Dalam Perencanaan, Penganggaran, dan Evaluasi Hasil Pembangunan Desa. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(1). <https://doi.org/10.22146/jpkm.27512>

# EVALUATING GREEN ENTREPRENEURIAL MINDSET SHIFTS IN HIGH SCHOOL YOUTHS: CASE OF SMA YASPEN TUGU IBU - DEPOK

Laili Savitri Noor<sup>1</sup>, Eka  
Sudarmaji<sup>2\*</sup>, Sri Ambarwati<sup>3</sup>, Sri  
Widyastuti<sup>4</sup>, Bayu Retno<sup>5</sup>,  
Ateniyanti<sup>6</sup>, Herlan<sup>7</sup>, M. Rubiul  
Yatim<sup>8</sup>, Rika Kaniati<sup>9</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6,7,8,9</sup> Fakultas Ekonomi dan  
Bisnis, Universitas Pancasila,  
Jakarta, Indonesia.

Artikel

Diterima : 05 Juni 2024

Disetujui : 30 Juli 2024

\*Email:

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

## Abstrak

Kewirausahaan hijau adalah bidang yang muncul yang menggabungkan kelestarian lingkungan dengan peluang bisnis. Penelitian ini mengkaji pengembangan pola pikir kewirausahaan hijau untuk siswa SMA YASPEN Tugu Ibu Depok. Pelatihan dilakukan dengan 35 siswa kelas 12 untuk memberikan pengetahuan dan membentuk pola pikir tentang konsep dan peluang bisnis hijau. Survei pra-pelatihan mengukur perubahan persepsi. Hasil penelitian menunjukkan peningkatan pemahaman tentang prinsip-prinsip kewirausahaan hijau dan ide-ide produk. Peserta memperoleh kemampuan berpikir kreatif untuk mengubah bahan limbah menjadi produk ekonomis. Penelitian lebih lanjut dapat memperluas jangkauan pelatihan dan menilai perusahaan bisnis hijau dunia nyata oleh siswa. Membina pola pikir kewirausahaan hijau sejak usia dini dapat menyebarkan praktik bisnis yang sadar lingkungan.

**Kata Kunci:** Kewirausahaan hijau, Kelestarian lingkungan, Peluang bisnis, Pengembangan pola pikir, Siswa sekolah menengah

## Abstract

*Green entrepreneurship is an emerging field that combines environmental sustainability with business opportunities. This research examines green entrepreneurship mindset development for high school students at SMA YASPEN Tugu Ibu Depok. The training with 35 12th-grade students was conducted to provide knowledge and shape mindsets on green business concepts and opportunities. Pre-post-training surveys measured changes in perceptions. Results showed an increased understanding of green entrepreneurship principles and product ideas. Participants gained creative thinking abilities to turn waste materials into economical products. Further research can expand the training reach and assess real-world green business establishments for students. Fostering green entrepreneurial mindsets from an early age can propagate environmentally conscious business practices.*

**Keywords:** Green entrepreneurship, Environmental sustainability, Business opportunities, Mindset development, High school students

## INTRODUCTION

Global concerns over climate change and environmental degradation have entered mainstream business and policy discussions on achieving sustainable development (Nikolaou et al., 2011). Environmental considerations have entered mainstream business dialogues on how economic activities can coincide with ecological sustainability. Green entrepreneurship merges these two domains by building mission-driven businesses (Schaltegger & Wagner, 2011). Beyond corporate social responsibility programs, green entrepreneurs found ventures centred on environmental purposes. Beyond corporate social responsibility programs, new entrepreneurs are building ventures addressing ecological objectives while generating profits (Shepherd & Patzelt, 2011).

Green entrepreneurship lies in the broader category of sustainable entrepreneurship, encompassing economic, social and environmental objectives (Hockerts et al., 2018). Compared to traditional entrepreneurship, which focuses on financial returns, sustainable forms consider collective stakeholder welfare. Green entrepreneurship promotes environmental well-being by introducing nature-friendly products and production processes. Environmental progress also creates positive societal impacts (Gast et al., 2017). This drives the emerging domain of green entrepreneurship at the confluence of environmentalism and economic value creation (Corbett & Montgomery, 2017). Green entrepreneurship creates positive externalities for nature and society by introducing clean technologies and conservation solutions (Demirel et al., 2019). However, barriers like lack of awareness, role models and enabling policies constrain widespread adoption in many communities (Amoako et al., 2020).

Youths represent the next generation of entrepreneurs who could proliferate green businesses, provided they gain aligned mindsets and competencies early on. However, the default educational systems do not embed sustainability principles connecting economic activities with environmental impacts (Pihie et al., 2013). This results in a need for more awareness of green entrepreneurship pathways among students. Even for motivated students, the absence of visible peer role models further hampers youth eco-innovation (Idrus et al., 2022).

Prior green entrepreneurship studies disproportionately focus on developed Western contexts, providing limited guidance to other settings (Gast et al., 2017). Moreover, existing research concentrates on university student or adult samples without exploring high school cohorts. A research gap exists in stimulating a green entrepreneurial drive among adolescents within high schools and local communities. This pioneering initiative targets Indonesian high schoolers through training customized to their development stage (Amelinda et al., 2024).

This study offers an introductory green entrepreneurship session for teenage students. The curriculum focuses on reshaping mindsets to perceive environmental challenges as business opportunities (Savitri Noor et al., 2023). It spurs ideation abilities to conceive new ventures addressing sustainability issues. Waste recycling concepts are presented and given strong resonance in

the local Indonesian context. Pre-post training surveys based on validated measures assess evolution in critical cognitive facets like risk tolerance, innovation orientation and ecological consciousness (McGrath & MacMillan, 2000). Participant focus groups and educator interviews provide qualitative context on mindset transformations. Analyzing view shifts lays the groundwork for future research on ventures initiated in the future. This research provides green entrepreneurship training for high school students to shape mindsets and inculcate values early on. The site is SMA YASPEN Tugu Ibu in Depok, consisting of 12th graders majoring in science and social studies. The aim is to develop creative thinking and ideation abilities to spot green business opportunities. Waste recycling is a potential avenue. Deliverables include measuring perception changes and new venture ideas from the training.

The anticipated contributions from this exploratory green entrepreneurship education project among Indonesian high school students are threefold. Theoretically, it expands models of stimulating sustainable entrepreneurial drive to youths at early life stages. Practically, curricular and pedagogical recommendations can guide schools seeking to develop such mindsets. Finally, demonstrating positive mindset changes can spur policy-level dialogue on integrating entrepreneurship and sustainability concepts, even at the secondary academic level. Thus, the research bears implications across individual, institutional and societal dimensions for enabling younger generations to appreciate and harness business for environmental change. The background situates green entrepreneurship evolution and gaps addressed. The problem and novelty establish the study purpose targeting high school students. The approach overviews methods measuring training's impact on cognitive frames concerning green business pursuits. Finally, projected contributions across multiple levels are described from building sustainability-oriented mindsets early on.

## **LITERATURE REVIEW**

Multiple strands of literature examine the interaction between entrepreneurship and environmental factors. These include ecological, environmental, and green entrepreneurship (Nikolaou et al., 2011). The unifying theme highlights business opportunities arising from environmental problems in which entrepreneurs leverage for-profit and ecological gains. Market failures to incorporate negative environmental externalities in pricing open possibilities for entrepreneurs to step in (Dean & McMullen, 2007). Green entrepreneurship is construed as environmentally-conscious businesses spanning startups introducing eco-friendly goods and services and traditional companies adopting cleaner operational processes (Demirel et al., 2019). Entrepreneurship requires mindsets embracing uncertainty, change and innovation (McGrath & MacMillan, 2000). When fused with green values prioritizing sustainability, green entrepreneurship calls for broken cognitive frames and creative thinking in inventing solutions. The intersection of environmental sustainability and value creation through entrepreneurship has garnered rising attention. Recent research reveals how small green businesses deliver 'triple bottom line' returns

across financial, social and ecological dimensions (Hockerts et al., 2018). A ten-country study of 24,000 new ventures showed that younger founders are more inclined toward environmental objectives than profit goals alone (Demirel et al., 2019). This substantiates the potential of orienting youth early on.

Youths are prime candidates for instilling green entrepreneurship foundations early through education. Researchers have examined embedding associated concepts in school curricula and university entrepreneurship programs to orient mindsets (Pihie et al., 2013). Positive environmental exposure during adolescence can propagate responsible viewpoints (Amoako et al., 2020). Schools play vital societal roles in sustainability awareness beyond academic instruction. Waste recycling qualifies under green entrepreneurship by conferring dual advantages of waste volume reduction and resource circulation for other productive uses. Studies in multiple countries document how small recycling enterprises generate income for founders and communities while lowering trash disposal levels. Hands-on sustainability projects fostered higher entrepreneurial competencies than theoretical classroom learning (Roxas & Lindsay, 2012). Experimentation-based pedagogies like design thinking stimulated green business ideation better than lectures (Ploum et al., 2018). Gender-inclusive cohorts outperformed male-dominant groups in idea creativity in college green entrepreneurship competitions, demonstrating the importance of diversity (Meyskens et al., 2011).

Recent studies also elucidate how governance quality and financial environment enablers influence green entrepreneurship proliferation across countries (Nikolaou, 2021). From a spatial dimension, community proximity to high sustainability innovation areas correlated to residents embracing green startups or employment (Ting et al., 2021). These systemic factors hold considerable importance for policy interventions. Overall, empirical evidence affirms education as a pivotal conduit for nurturing green entrepreneurship from adolescent ages. Continual experiment-based learning fostering creative confidence holds the most potential to spawn inventive sustainability solutions. The contextual studies also spot financial and governmental support areas to remove infrastructural bottlenecks—mainstreaming and scaling green entrepreneurship warrants multidimensional initiatives across individuals, institutions and the broader ecosystem.

## **RESEARCH METHODOLOGY**

This community engagement project employs mixed methods to gather insights into green entrepreneurial mindsets and potential interventions to spur sustainable ventures. Qualitative techniques (interviews, design thinking workshops) are combined with quantitative surveys to assess baseline viewpoints and measure shifts. Initial Location Scouting and Stakeholder Consultations: Observational site visits were conducted in Depok city areas with environmental pollution levels to understand sustainability challenges and entrepreneurial ecosystems. Structured pre-post intervention questionnaires adapted from validated measures on entrepreneurial cognitive frames and environmental consciousness were created (McGrath & Macmillan, 2000; Nikolaou et al., 2011).

Using 5-point Likert scale responses, these diagnose current mindsets across key facets like risk tolerance, innovativeness, and ecological concern. Demographic data is also gathered. Online dissemination through Google Forms enables aggregated analytics. Statistically matched pair t-tests quantify mindset transformations from the initiative activities.

The inaugural cohort engaged 26 high school students. Representing gender diversity in ecological affairs is crucial. Hence, both males and females were equally represented. They showed limited prior awareness of green entrepreneurship, though they expressed openness to learn. These youths are prime candidates for sowing early seeds and shifting paradigms before conventions solidify. A half-day design thinking workshop was conducted to spur creative problem-solving addressing sustainability through entrepreneurial lenses. Participants brainstormed environmental pain points in their communities and conceived potential green venture ideas. They evaluated feasibility dimensions and developed minimal viable product concepts. Feedback was collected on the session's ability to shape mindsets and kickstart ideation. Ongoing one-on-one business model mentoring is provided to promising green startup ideas with large-scale social and ecological impact potential.

Beyond initial exposures, continual guidance and resources can boost and drive sustainability changes through entrepreneurial means. Participants receive individualized coaching on refining environmentally conscious value propositions, streamlining operations, identifying customer segments and establishing lean startup experiments. Continuous tracking at periodic intervals offers performance data on tangible ecosystem changes. Indicators include several nascent green ventures, jobs created, waste recycled and carbon emissions avoided. They compare these metrics pre-post intervention and longitudinally gauge the effectiveness of activities instilling green entrepreneurial mindsets and empowering local system transformation. Based on the argument above, one central potential Hypothesis could be tested based on the green entrepreneurship community engagement program. The Hypothesis is that the green entrepreneurship training workshop would significantly enhance entrepreneurial mindsets and inclinations towards sustainable ventures among high school students. This Hypothesis evaluates the core objective of the workshop in transforming pertinent cognitive spheres using the survey instrument and statistical tests on pre-post score differences.

## **RESULT AND DISCUSSION**

The questionnaire responses from 35 high school students regarding a green entrepreneurship training program provide helpful insights; see Figure 1 below. Statistical analysis reveals room for improving perceptions on certain aspects. Overall, most post-training total scores exceed pre-training, demonstrating positive view transformations. On the 14 entrepreneurial mindset questions, the mean rose from 44 to 27 after the session. The median shifted up from 27 to 25. Mode increased from 25 to 27. Though advanced statistical significance testing is missing, these descriptive metrics signal the preliminary effectiveness of the intervention in elevating scores. Examining individual question patterns shows mixed results. The highest areas of existing agreement pre-training were creativity

needed for business (mean=4.83) and willingness to learn from failures (4.74). Social influence from peers embarking on startups saw low pre-scores (3.03). Comparing pre-post differences, the most significant positive changes emerged in realizing economic value creation from waste recycling (1.49 increase) and self-efficacy to ideate green business concepts (1.34 rise). However, interest in further education on green entrepreneurship topics saw a concerning retraction of 0.26.

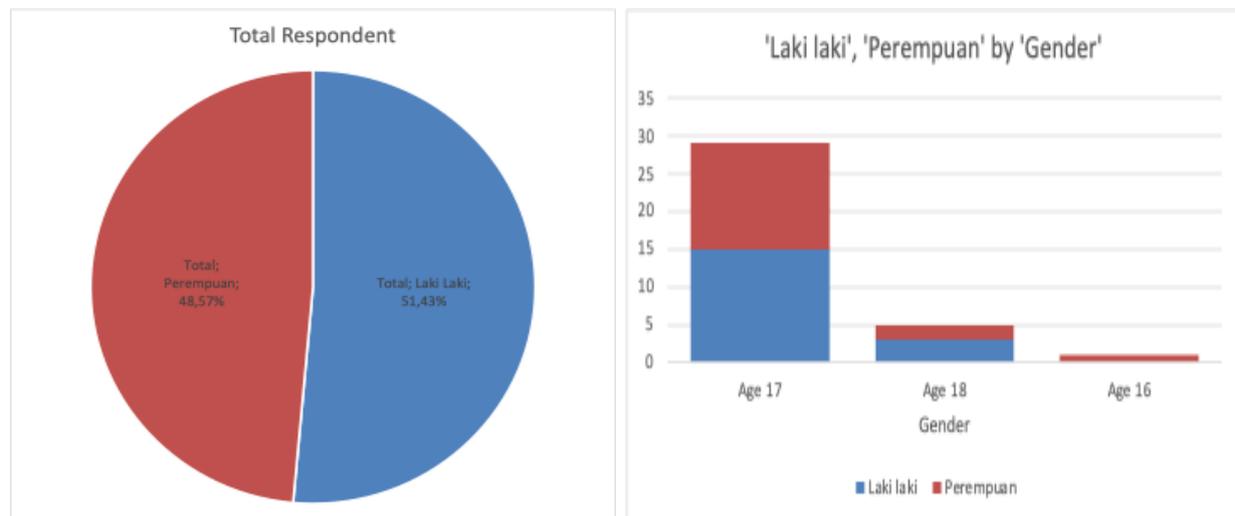


Figure 1. Gender and Age Characteristic

1. **The responses from a seminar feedback survey focusing on various aspects such as the appeal of the content, alignment with personal interests, adequacy of facilities, and overall participant engagement.** The participants' feedback suggests an overall positive reception, with participants expressing satisfaction with various aspects such as logistics, communication, and engagement. However, there are areas for improvement, particularly in tailoring content to diverse interests and ensuring its relevance to participants' future needs. This analysis can guide organizers in refining their approach to create more impactful and participant-centric seminars in the future. Content feedback below:
  - a. **Appeal and Alignment with Personal Interests:** Responses to "Materi ceramah yang diberikan menarik" (The content of the lecture is interesting) and "Materi yang diberikan sesuai dengan arah passion saya" (The content aligns with my passion) varied, indicating that while some participants found the content interesting and aligned with their passions, others may not have felt the same level of connection. This suggests a need for a more personalized approach in designing seminar content to cater to diverse interests.
  - b. **Facilities and Logistics:** "Sarana dan Prasarana yang ada cukup memadai" (The facilities and infrastructure are adequate) and "Waktu pemberian materi cukup memadai" (The time for delivering the content is sufficient) received generally positive responses. This indicates that participants were satisfied with the facilities and the seminar duration, suggesting that the logistical aspects were well-managed.



- c. Environmental Entrepreneurship Interest:** "I am interested in becoming an entrepreneur who processes waste in my environment" reflects participants' inclination towards environmental entrepreneurship. The scores, however, show a more diverse range, indicating that while some participants express a high level of interest, others may not find the prospect appealing. This variance underscores the importance of understanding individual motivations and tailoring initiatives accordingly.
- d. Entrepreneurial Challenges:** "Entrepreneurial activities are an interesting challenge to me" garnered consistently high scores, ranging from 4 to 5. This suggests that participants view entrepreneurship not only as an attractive endeavour but also as a challenging one. This positive perception bodes well for initiatives that foster an entrepreneurial mindset.
- e. Creativity and Freedom:** "Entrepreneurial activities provide freedom for me to be creative" received predominantly high scores, emphasizing that entrepreneurship allows for creativity and autonomy. This positive association with Freedom and creativity can serve as a valuable foundation for nurturing and sustaining entrepreneurial interest.
- f. Self-Reliance and Success:** The parameter "Entrepreneurship is a way to achieve success independently" received mixed responses, indicating a varied understanding of the role of entrepreneurship in achieving success. This suggests a need for targeted educational efforts to highlight the potential of entrepreneurship as a pathway to personal success and independence.

Environmental Sustainability (P20): The final parameter, "Entrepreneurship can help preserve environmental sustainability," received generally positive responses. The scores, mainly in the range of 4 to 5, indicate that participants recognize the potential of entrepreneurship in contributing to environmental preservation.

There are thus implications for improving training design and content. Building on high baseline creative thinking and resilience scores, modules can aspire to channel such traits towards generating innovative sustainability solutions. Secondly, leverage peer dynamics by featuring youth green entrepreneur case models during sessions for inspiration. Thirdly, the downward shift in intent for further education warrants investigation into underlying reasons through qualitative feedback. Fourthly, spending more time on waste recycling opportunities can better convince students of viability. The green entrepreneurship program yielded openings to enrich components that shifted mindsets positively and reworked aspects, which showed decreases. Pre-existing inclinations towards creativity and perseverance are promising foundations. Peer exemplars can catalyze motivation. More emphasis on waste conversion business cases can broaden perspectives on profitability.

Above all, gathering student feedback to enhance curriculum and instruction methods is vital for optimum outcomes. Monitoring long-term mindset changes and ventures initiated will determine the sustainability impacts of this inaugural training. The analysis uses the survey response data to

highlight strengths, weaknesses and areas for refinement in the green entrepreneurship training program. Key descriptive statistics and score trends shed light on what program facets stimulated the highest versus lowest mindset transformations. These insights can direct ongoing enhancements. Further statistical testing and qualitative data will enrich these initial findings and build the knowledge base for youth green entrepreneurial capacity-building initiatives.

In summary, a green entrepreneurship training session was conducted for 35 high school 12th graders from science and social studies majors at SMA YASPEN Tugu Ibu, Depok. It featured a one-hour lecture on green entrepreneurship concepts centred on waste recycling and an ideation workshop. Pre-post-training surveys measured changes in knowledge, perceptions and attitudes. Key results showed that students gained fundamental awareness of green entrepreneurship tenets after the lecture. They understood environmental sustainability considerations beyond profits and job creation from typical businesses. Over 90% realized waste recycling prospects for launching green startups. However, concrete new venture ideas must be fully formed during the short session. Students required extensive business plan formulation training to apply their knowledge to defined products. Still, over 80% expressed heightened interest in green entrepreneurship, and more than half declared intentions to pursue related education after high school. The session unveiled the cognizance gap among students on green entrepreneurship implications. However, receptiveness was strong, as evidenced by interest levels in exploring the area further. Follow-on initiatives can offer more immersive programs to transform waste recycling ideas into early-stage ventures. Partnerships with schools to incorporate green entrepreneurship exposure across academic subjects and extracurricular workshops can nurture environmental awareness integrating with business. Therefore, the research confirms the Hypothesis that **the green entrepreneurship training workshop significantly enhances entrepreneurial mindsets and inclinations towards sustainable ventures among high school students.**

## CONCLUSION

This research exercised a green entrepreneurship session for high school students using waste recycling concepts. Though compressed within limited timeframes, it awakened consciousness on consonance between economic activities and ecological sustainability. Students realized that green entrepreneurship simultaneously addresses environmental issues and market failures. They further understood waste recycling prospects for launching green startups applied across myriad industries. Nonetheless, the training only constituted an initial spark requiring sustained engagements to cement green entrepreneurial mindsets from adolescence. Schools play invaluable roles in embedding associated notions early through formal lessons and informal events. Partnerships between academia, industry, and government can create thriving ecosystems and groom next-generation green entrepreneurial leaders.

The proof-of-concept provided by the effective green entrepreneurship session bears practical implications. Firstly, schools should incorporate sustainability and entrepreneurship exposure through

curricular and extracurricular activities. Secondly, industry partnerships via mentorships and workplace visits can reinforce real-world connectivity. Thirdly, competitions and incubators that support students in testing ideas provide enabling platforms. Mainstreaming green entrepreneurship in adolescent education necessitates coordinated efforts between academic institutions, businesses, government agencies and community organizations. Specifically, the training curriculum and pedagogical methods should continue optimizing based on efficacy data and user feedback. Emerging pedagogies like design thinking, which foster creative confidence, hold promise over conventional classroom lectures. Exploring technological aids such as simulations, visualizations and 3D printing for hands-on experimentation can enhance engagement. While this intervention demonstrated promising mindset shifts leveraging a single half-day session, dose-response research should establish ideal learning intervals.

Future works can track if students eventually build environmentally progressive startups applying session principles. Longitudinal studies will reveal impacts on real-world sustainable transition. Further research can enrich insights in multiple ways. Follow-up studies tracking ventures created over the next decade would reveal tangible ecological and financial impacts. Comparisons with control groups not undergoing training would isolate intervention-attributable gains. Investigating whether emergent ventures are institutionalized versus dissipate over time has significance. From an inclusivity perspective, examining accessibility barriers and sensitization among disadvantaged communities requires attention. Developing consistent quantitative scales tailored to green entrepreneurship education contexts can strengthen result comparisons. Global benchmarking against related training programs merits consideration, given local contextual differences. Ultimately, longitudinal studies monitoring the cradle-to-maturity pipeline of groomed green entrepreneurs bear the utmost value. Thus, evaluating micro and downstream ecosystem changes from introducing green entrepreneurship early on carries worthwhile implications for practice and research. The managerial recommendations and future directions provide the next steps towards mainstreaming sustainability-conscious business thinking for the next generation.

## REFERENCES

- Amelinda, R., Oktavini, E., Hartoni, Yonathan, P. H., Iskandar, D., & Tampubolon, L. D. R. (2024). Pelatihan Saving Money Management Bagi Siswa SMA. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(2), 151-162. <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i2.5790>
- Amoako, G.K., Dzogbenuku, R.K., Doe, J. and Adjaison, G.K., 2021. Green marketing and the SDGs: emerging market perspective. *Marketing Intelligence & Planning*.
- Corbett, J. and Montgomery, A.W., (2017). Environmental Entrepreneurship and Interorganizational Arrangements: A Model of Social-benefit Market Creation. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 11(4), 422–440.
- Demirel, P., Li, Q.C., Rentocchini, F. and Tamvada, J.P., 2019. Born to be green: New insights into the economics and management of green entrepreneurship. *Small Business Economics*, 52(4), pp.759-771.
- Gast, J., Gundolf, K. and Cesinger, B., 2017. Doing business in a green way: A systematic review of the ecological sustainability entrepreneurship literature and future research directions. *Journal of cleaner production*, 147, pp.44-56.

- Hockerts, K., Muñoz, P., Janssen, F. & Nicolopoulou, K. (2018). Advancing sustainable entrepreneurship through substantive research. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*.
- Idrus, S., Bookhout, B. and Zaimah, Z.A., 2022. Exploring sustainability reporting determinants for microenterprises. *Journal of Small Business Strategy*.
- Jamil, C.Z., (2021). Enhancing the Business Performance of Micro and Small Enterprises Through Simple Accounting Training and Kaizen Implementation. In *Proceedings of the International Conference on Industrial Engineering and Operations Management* (pp. 2468–2474).
- McGrath, R.G. and MacMillan, I.C., (2000). *The entrepreneurial mindset: Strategies for continuously creating opportunity in an age of uncertainty* (Vol. 284). Harvard Business Press.
- Meyskens, M., Robb-Post, C., Stamp, J. A., Carsrud, A. L., & Reynolds, P. D. (2011). Social ventures from a Resource-Based perspective: An exploratory study assessing global Ashoka fellows. *Entrepreneurship theory and practice*, 35(4), 661–680.
- Nikolaou, I.E., Ierapetritis, D. and Tsagarakis, K.P., 2011. An evaluation of the prospects of green entrepreneurship development using a SWOT analysis. *International Journal of Sustainable Development & World Ecology*, 18(1), pp.1-16.
- Pihie, Z.A.L. and Bagheri, A., 2013. Self-efficacy and entrepreneurial intention: the mediation effect of self-regulation. *Faculty of Cognitive Sciences and Human Development*.
- Ploum, L., Blok, V., Lans, T., & Omta, O. (2018). Toward a validated competence framework for sustainable entrepreneurship. *Organization & Environment*, 31(2), 113-132.
- Roxas, B., & Lindsay, V. (2012). Social Desirability Bias in Survey Research on Sustainable Development in Small Firms: An Exploratory Analysis of Survey Mode Effect. *Business Strategy and the Environment*, 21(4), 223–235.
- Savitri Noor, L., Widyastuti, S., Retno, B., Susilawati, & Ateniyanti. (2023). Pengembangan Mindset Kewirausahaan Bagi UMKM Binaan BUMDES Serdang Tirta Kencana Tangerang. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(1), 47- 55. <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i1.4074>
- Shepherd, D.A. and Patzelt, H., 2011. The new field of sustainable entrepreneurship: Studying entrepreneurial action linking "what is to be sustained" with "what is to be developed". *Entrepreneurship theory and practice*, 35(1), pp.137-163.
- Ting, D., Wang, C., & Wang, H. (2021). Spatial spillover effects of high sustainability innovation on residents' environmental behaviour. *Science of The Total Environment*, 755, 142533.

# PEMBERDAYAAN EKONOMI PEREMPUAN POSDAYA SOKA JAKARTA SELATAN DALAM PEMBUATAN YOGURT TINGGI ASAM FOLAT

Novi Yantih<sup>1\*</sup>, Rahmatul  
Qodriah<sup>2</sup>, Fitria Angeliqa<sup>3</sup>

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

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

Artikel

Diterima : 16 Februari 2024

Disetujui : 13 Agustus 2024

\*Email :

yantih.novi@univpancasila.ac.id

## Abstrak

POSDAYA Soka (PS) adalah salah satu komunitas masyarakat di Jakarta Selatan yang penggeraknya adalah ibu-ibu rumah tangga dan memiliki usaha dalam bidang penjualan produk kuliner. Nilai ekonomi dari kegiatan PS belum sesuai dengan harapan. Hal ini disebabkan karena belum adanya diversifikasi produk untuk segmen pasar tertentu dan masih lemahnya pemahaman mitra tentang pemanfaatan teknologi untuk melakukan pemasaran secara *online*. Tujuan kegiatan ini adalah memberdayakan ekonomi perempuan di PS Jakarta Selatan melalui pembuatan yogurt tinggi asam folat. Pada kegiatan ini, mitra yang terdiri dari para ibu-ibu anggota PS didorong untuk melakukan diversifikasi produk usahanya dengan memproduksi yogurt yang tinggi asam folat. Produk dengan asam folat diperlukan oleh ibu hamil dan menyusui, sehingga produk ini memiliki segmen pasar yang spesifik dan diberikan pelatihan tentang pemanfaatan *market place* yang dapat digunakan dalam pemasaran produk. Pemahaman peserta terhadap materi pembuatan yogurt dan sistem penjualan *online* meningkat sebesar 27,89% berdasarkan dari nilai *pre* dan *post test*. Peningkatan kemampuan mitra PS dalam pembuatan yogurt tinggi asam folat dan pemanfaatan pemasaran produk secara *online* diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga.

**Kata Kunci:** POSDAYA, Yogurt, Asam Folat, Pemberdayaan Ekonomi.

## Abstract

*POSDAYA Soka (PS) is one of the communities in South Jakarta whose activists are housewives and have a business in the field of selling culinary products. The economic value of PS activities has not been as expected. This is due to the partners' lack of understanding of the utilisation of technology to conduct online marketing and the absence of product diversification for certain market segments. In this activity, partners consisting of mothers of PS members are encouraged to diversify their business products by producing yogurt that is high in folic acid. Products with folic acid are needed by pregnant and lactating women, so this product has a specific market segment. Therefore, improving the ability of PS partners in making yogurt that is high in folic acid is necessary. The making of yogurt is the result of research by lecturers from the Faculty of Pharmacy, Pancasila University. The participants' understanding of the yogurt making material and online sales system increased by 27.89% based on the pre and post test scores. With the increase in participants' understanding, it is expected to improve the economy of PS partners.*

**Keywords:** POSDAYA, Yogurt, Folic Acid, Economic Empowerment.

## PENDAHULUAN

POSDAYA atau Pos Pemberdayaan Keluarga merupakan sebuah forum/wadah silaturahmi, berbagi informasi dan edukasi dalam masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan sosial Masyarakat (Fujianti, 2021). POSDAYA memiliki 8 fungsi keluarga secara terpadu, utamanya fungsi Agama, Budaya, Perlindungan, Reproduksi/Kesehatan, Pendidikan, Ekonomi/Wirausaha dan Lingkungan. Pada dasarnya tujuan diadakannya POSDAYA agar setiap keluarga mempunyai kemampuan untuk melaksanakan 8 fungsi keluarga dalam rangka pelaksanaan *Millenium Development Goals* (MDGs)(Lomazzi, 2014). Kegiatan POSDAYA diarahkan kepada pengembangan fungsi keagamaan, fungsi keluarga berencana dan Kesehatan, fungsi pendidikan, fungsi kewirausahaan, dan fungsi lingkungan hidup agar keluarga dapat bahagia dan Sejahtera (Suyono, 2013). POSDAYA menghidupkan kembali semangat kebersamaan dan kegotongroyongan di masyarakat sehingga anggota masyarakat dapat berpartisipasi dan saling membantu dalam mengatasi masalah yang dialami warganya terutama bidang pendidikan, kesehatan, ekonomi, lingkungan dan agama (Muljono, 2013)

POSDAYA sebagai forum informasi, pendidikan dan pemberdayaan serta penyegaran partisipasi masyarakat secara mandiri (Suyono, 2013). Di Jakarta, ada lebih dari 11.000 POSDAYA, tapi hanya 38 dari mereka diangkat menjalankan skema Tabur Puja sejak tahun 2012. POSDAYA Soka (PS) yang digerakan oleh para perempuan di daerah Kebayoran Lama, Jakarta Selatan merupakan salah satu POSDAYA yang memperoleh bantuan Tabur Puja. Kinerja pengembalian bantuan dari PS cukup baik dibanding POSDAYA lain karena NPL 0%. Dalam hal ini, PS memiliki komitmen untuk maju berkembang. Namun, jumlah simpanan di PS lebih kecil dari POSDAYA lainnya, hal ini kemungkinan karena Nilai ekonomi dari kegiatan PS belum sesuai dengan harapan (Hatta, 2022). Hal ini disebabkan karena masih lemahnya pemahaman mitra tentang pemanfaatan teknologi untuk melakukan pemasaran secara *online* dan belum adanya diversifikasi produk untuk segmen pasar tertentu (Ichwani, 2024). Oleh karena itu, kegiatan pengabdian kepada Masyarakat (PKM) telah dilaksanakan di PS dengan tujuan untuk memberdayakan ekonomi perempuan melalui peningkatan pemahaman peserta dalam pembuatan produk untuk segmen pasar tertentu untuk diversifikasi produknya dan pemahaman pemasaran *online* yang diharapkan dapat meningkatkan perekonomian mitra.

Pada kegiatan PKM yang memberdayakan perempuan, mitra terdiri dari para ibu-ibu anggota PS. Mitra PS dilibatkan dalam diversifikasi produk usahanya dengan memproduksi yogurt yang tinggi asam folat untuk mendapatkan segmen pasar khusus (Noor, 2023). Produk dengan asam folat diperlukan oleh ibu hamil dan menyusui, sehingga produk ini memiliki segmen pasar yang spesifik. Oleh karena itu, peningkatan kemampuan mitra PS dalam pembuatan yogurt yang tinggi asam folat perlu dilakukan. Pembuatan yogurt ini merupakan hasil penelitian dosen Fakultas Farmasi Universitas Pancasila (Yantih, 2019). sehingga kegiatan PKM ini juga sebagai upaya integrasi hasil penelitian dalam kegiatan PKM dan sekaligus desiminasi langsung hasil penelitian kepada Masyarakat.

Penelitian yang telah dilakukan yaitu mitra PS diinduksi untuk memanfaatkan teknologi dalam pemasaran produk secara *online* untuk upaya peningkatan sistem pemasaran produk mitra PS agar dapat meningkatkan ekonominya (Pandey, 2020).

## METODE

### 1. Tahap Persiapan

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian ini disesuaikan dengan analisis kondisi yang telah dilakukan oleh tim pelaksana, analisis kondisi disampaikan dalam Tabel 1. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk bekerja sama dan berkolaborasi dengan pengurus PS untuk melaksanakan kegiatan yang terintegrasi dengan kegiatan lain di PS periode program PKM ini pada Januari-Desember 2023. Tim mengadakan rapat untuk mempersiapkan pelaksanaan. Tim yang terlibat dalam kegiatan ini berasal dari unsur dosen, mahasiswa, tenaga kependidikan, dan alumni Universitas Pancasila.

**Tabel 1.** Analisis permasalahan mitra dan solusi

No	Permasalahan	Solusi	Luaran	Indikator Capaian Luaran
1	Produk POSDAYA belum memiliki nilai ekonomi tinggi	Meningkatkan diversifikasi produk POSDAYA yang memiliki nilai ekonomi tinggi dengan membuat yogurt tinggi asam folat	POSDAYA membuat produk yogurt tinggi asam folat	Produk Yogurt tinggi asam folat
2	Produk kuliner yang dibuat oleh mitra POSDAYA dipasarkan secara sederhana dari/dan pameran lokal	Pemahaman tentang media sosial untuk pemasaran	POSDAYA faham akan adanya media sosial untuk pemasaran produk	100% Nilai <i>Post Test</i> meningkat dari <i>Pre Test</i>
3	POSDAYA belum memahami pemanfaatan teknologi untuk melakukan pemasaran <i>online</i>	Penyuluhan manfaat teknologi untuk melakukan pemasaran <i>online</i>	Peningkatan Kemampuan POSDAYA dalam memanfaatkan teknologi untuk melakukan pemasaran <i>online</i>	100% Nilai <i>Post Test</i> lebih baik dari <i>Pre Test</i>

### 2. Tahapan Pelaksanaan

Pada pemberdayaan ekonomi Perempuan PS dalam pembuatan yogurt tinggi asam folat dilakukan penyuluhan, pelatihan, konsultasi, monitoring, dan evaluasi. Pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada Tabel 2.

**Tabel 2.** Rangkaian kegiatan

No	Kegiatan
1	Persiapan dan Sosialisasi Kegiatan
2	Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan Yogurt Tinggi Asam Folat
3	Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan Konten dan Pemasaran Digital
4	Pelatihan dan Pendampingan Pembuatan Konten dan Pemasaran Digital

### 3. Monitoring Dan Evaluasi

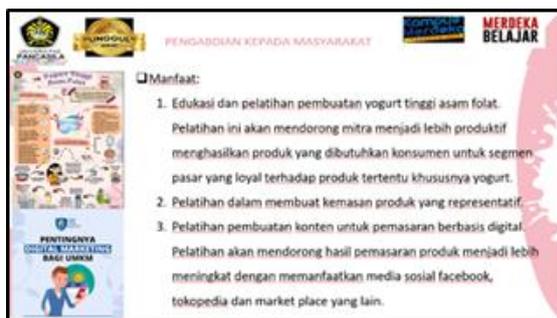
Monitoring dan evaluasi dilakukan melalui mekanisme *pre* dan *post test* yang berguna untuk mengetahui perubahan pemahaman dan keterampilan peserta PS tentang pembuatan yogurt tinggi asam folat dan cara pemasaran melalui media *online* berbasis pemilahan. Tes secara garis besar mencakup pertanyaan tentang pemahaman peserta di PS.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Tahap persiapan

Pada tahap persiapan, seluruh tim bekerja sama untuk merencanakan kegiatan agar pelaksanaannya berlangsung dengan baik dan memberi manfaat terutama bagi mitra. Pada tahap ini, koordinasi dengan POSDAYA dilakukan untuk memastikan waktu dan tempat acara edukasi dan sosialisasi dilakukan secara luring. Tim PKM bekerja sama membuat materi berbagai topik, yaitu:

- Pemaparan program pengabdian kepada masyarakat.
- Persiapan dan pendampingan pembuatan yogurt tinggi asam folat
- Pelatihan dan pendampingan pembuatan konten dan pemasaran digital



(a)



(b)



(c)

**Gambar 1.** Materi (a) Program pengabdian kepada Masyarakat, (b) Pembuatan yogurt, (c) Pemasaran digital

Materi dan sosialisasi yang diberikan oleh nara sumber pada PKM ini digambarkan pada Gambar 1. Dosen-dosen dari Fakultas Farmasi dan Komunikasi Universitas Pancasila menjadi nara sumber PKM ini. Tujuan dari materi edukasi yang diberikan kepada warga PS adalah untuk meningkatkan pemahaman mereka tentang pembuatan yogurt tinggi asam folat serta teknik pemasaran melalui media sosial.

### Tahap pelaksanaan

Kegiatan PKM ini diadakan di PS Jakarta Selatan. Pada tahap awal, perwakilan masyarakat diminta untuk mengisi *pre test* yang telah disiapkan yang berkaitan dengan topik yang disampaikan. Tahapan ini dilakukan untuk mengevaluasi pengetahuan warga tentang topik yang disampaikan narasumber dan untuk mengetahui perubahan dalam pemahaman mereka tentang bahan yang digunakan dalam pembuatan yogurt tinggi asam folat.



**Gambar 2.** Pemaparan materi oleh narasumber dan diskusi dengan anggota PS

Narasumber pertama memberikan materi pertama tentang tridarma perguruan tinggi secara umum dan lebih spesifik pada pengabdian kepada masyarakat. Adanya kerjasama sebagai wiliayah binaan antara Universitas Pancasila dengan PS Jakarta Selatan. Pengabdian kepada masyarakat adalah salah satu upaya dari Universitas Pancasila untuk dapat memberikan informasi dari hasil penelitian yang ada di kampus kepada masyarakat umum untuk dapat memperluas manfaatnya.

Narasumber kedua menyampaikan produk yang memiliki nilai jual tinggi adalah yogurt. Yogurt adalah hasil fermentasi dari susu, yang dengan sengaja ditambahkan bakteri, pada penelitian sebelumnya bakteri yang dapat meningkatkan asam folat adalah *Streptococcus thermophilus* (Yantih, 2019). Teknologi yang digunakan dalam membuat yogurt tinggi asam folat dibagi dalam 3 kegiatan edukasi/pelatihan, yaitu:

1. Penerapan Higiene, Sanitasi dan Dokumentasi dalam Yogurt Tinggi Asam Folat.

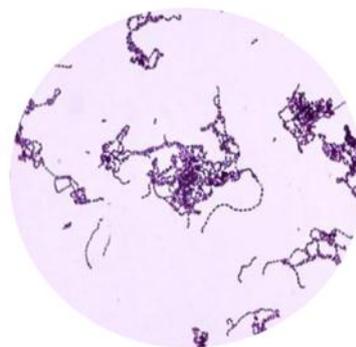
Pada materi pertama ini dipaparkan mengenai yogurt tinggi asam folat, penerapan sanitasi dan higiene (Gambar 3).



**Gambar 3.** Skematis edukasi tentang penerapan sanitasi higiene dalam produksi yogurt tinggi asam folat

## 2. Pemilihan Bahan Baku dan Cara Pembuatan Yogurt Tinggi Asam Folat.

Pada materi kedua ini dipaparkan mengenai minuman sehat, sekilas tentang yogurt, profil macam-macam bakteri, manfaat yogurt dan asam folat, teknik penyiapan susu, serta cara membuat yogurt tinggi asam folat (Yantih, 2019).



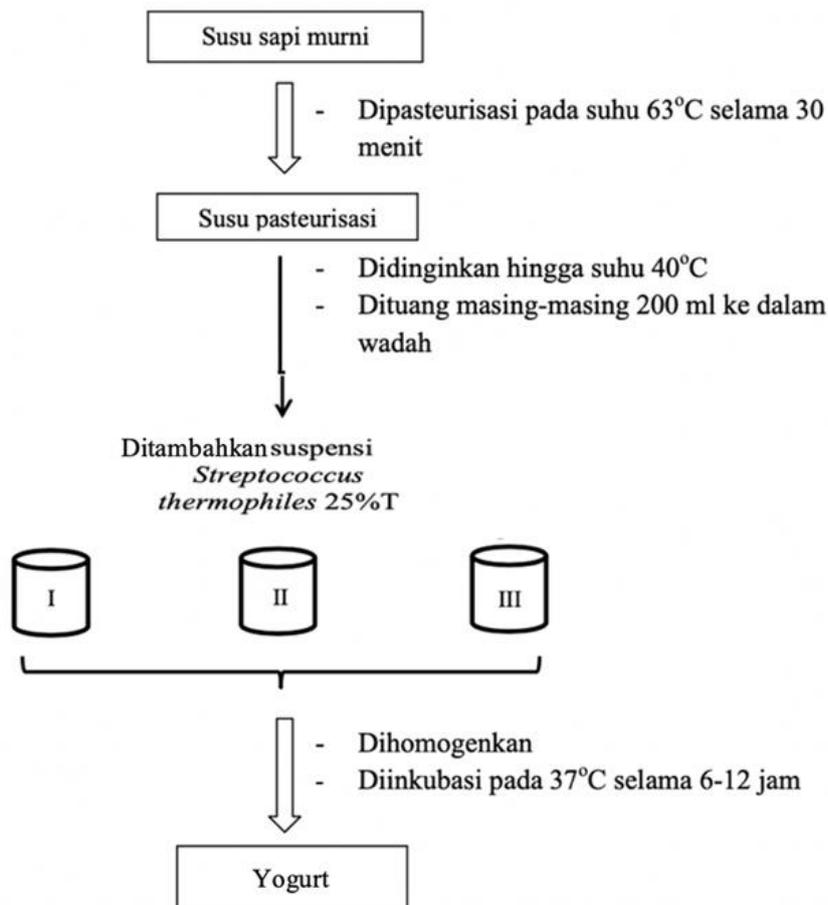
*Streptococcus thermophilus*

Gram : positif (+)  
Bentuk : kokus(bulat)

**Gambar 4.** Bakteri Gram Positif *Streptococcus thermophilus* berbentuk kokus (bulat)

Tahapan pembuatan yogurt dapat dilihat melalui link youtube berikut <https://www.youtube.com/watch?v=PBbKg0At7h8> dan secara skematis disajikan sebagai berikut:

- Susu sapi murni yang akan difermentasi dipasteurisasi pada suhu 63°C selama 30 menit.
- Susu didinginkan hingga suhu 40°C.
- Kemudian suspensi bakteri *Streptococcus thermophilus* dimasukkan ke dalam 200 mL susu pada wadah.
- Wadah ditutup rapat.
- Susu yang telah diinokulasikan kemudian diinkubasi selama 6-12 jam pada suhu 37°C.
- Yogurt yang dihasilkan disimpan pada lemari pendingin suhu 2-4°C selama 12-18 hari. (Utami, 2017)



**Gambar 5.** Cara Pembuatan Yogurt Tinggi Asam Folat (Yantih, 2019)

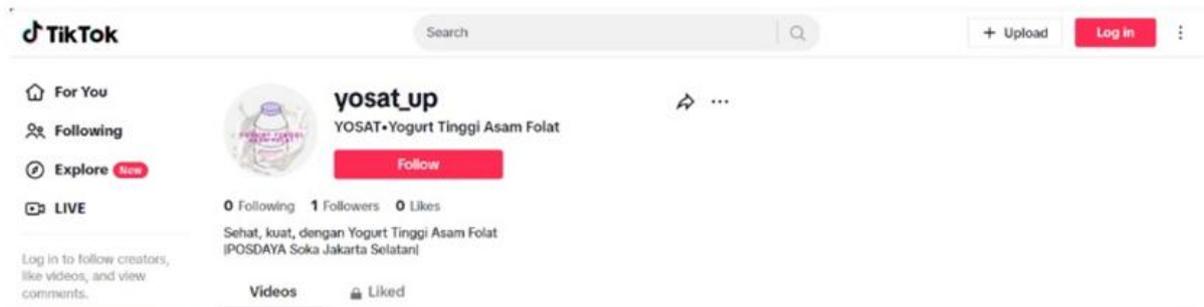
### 3. Standar Mutu Produk Yogurt.

Pada topik ini diedukasi mitra tentang syarat umum susu, standar mutu susu, syarat mutu yogurt, dan syarat khusus minuman yogurt sesuai SNI. Standar Nasional Indonesia (SNI) adalah standar yang berlaku secara nasional di Indonesia, Produk pangan wajib memiliki SNI untuk memastikan keamanan dan kelayakannya dikonsumsi konsumen. Sebab, 90% produk pangan di Indonesia diproduksi oleh UMKM. Karena itu, produk pangan harus memiliki standar mutu tertentu agar tidak merugikan konsumen (BSN, 2024)

### Media sosial

Narasumber ketiga memberikan penyuluhan tentang adanya teknologi yang dapat memudahkan PS menjual produknya lebih luas. Informasi tentang fungsi dan klasifikasi browser diberikan dalam pengenalan *browser*. Pada pelatihan ini, *browser* adalah Mozilla Firefox dan *search engine* adalah Google. Dalam pelatihan ini, mitra dididik untuk mencari informasi tentang produk dan melakukan pemasaran secara *online* (Kartika, 2021; Narayanaswamy, 2022; Pandey, 2020) Peserta juga diajarkan untuk membuat dan membuka email, membalas email, dan menambahkan *attachment*. Pelatihan juga menjelaskan bagaimana email berfungsi, manfaat, dan kekurangan, selanjutnya narasumber menjelaskan tentang media sosial, manfaat media sosial, serta cara membuat akun pada media sosial.

Media sosial yang dibuat dan digunakan pada pelatihan ini adalah *facebook*, *WhatsApp*, dan *instagram*. Di pelatihan ini, mitra mengetahui perbedaan aplikasi *Whatsapp* pribadi dan *Whatsapp Business*. Selain itu peserta berupa UMKM mengetahui cara memanfaatkan *Whatsapp Business*, *Facebook*, dan *instagram* dengan maksimal. Media sosial yang dibuat terlihat pada Gambar 6.



(a)



(b)

**Gambar 6.** Media pemasaran (a) Akun Tiktok, (b) akun Instagram

Pelatihan ini hanya memerlukan *handphone* dan kuota internet tentunya. Dalam waktu singkat diharapkan peserta pelatihan dapat membuat bisnis lebih profesional dan meyakinkan bagi calon pembeli. Beberapa *platform* aplikasi diperkenalkan seperti, *instagram*, *facebook*, sampai dengan *market palace* seperti Tokopedia, *shopee*, *grab food* atau *go food* (Peruta, 2018; Priyanto, 2020; Rangaswamy, 2020; Sari, 2020 Tjia, 2021).

### Monitoring Dan Evaluasi

Anggota PS diberikan soal berupa pilihan ganda sebelum menerima materi terkait dengan materi pembuatan yogurt tinggi asam folat dan juga pemasaran produk secara *online*. Setelah dipaparkan materi anggota PS kembali diberikan soal untuk melihat peningkatan pemahaman atas materi yang telah diberikan Gambar 7 dan 8.

Hasil nilai rata-rata pretest adalah 63,21 % dan nilai rata-rata post test adalah 91,10 % data tersaji pada Pada Gambar 9 terlihat peningkatan sebesar 27,89% terhadap pemahaman dan keterampilan mitra PS tentang pembuatan yogurt tinggi asam folat dan cara pemasaran melalui media *online*



(a)

(b)

**Gambar 7.** Pelaksanaan tes (a) *Pretest* (b) *post test*



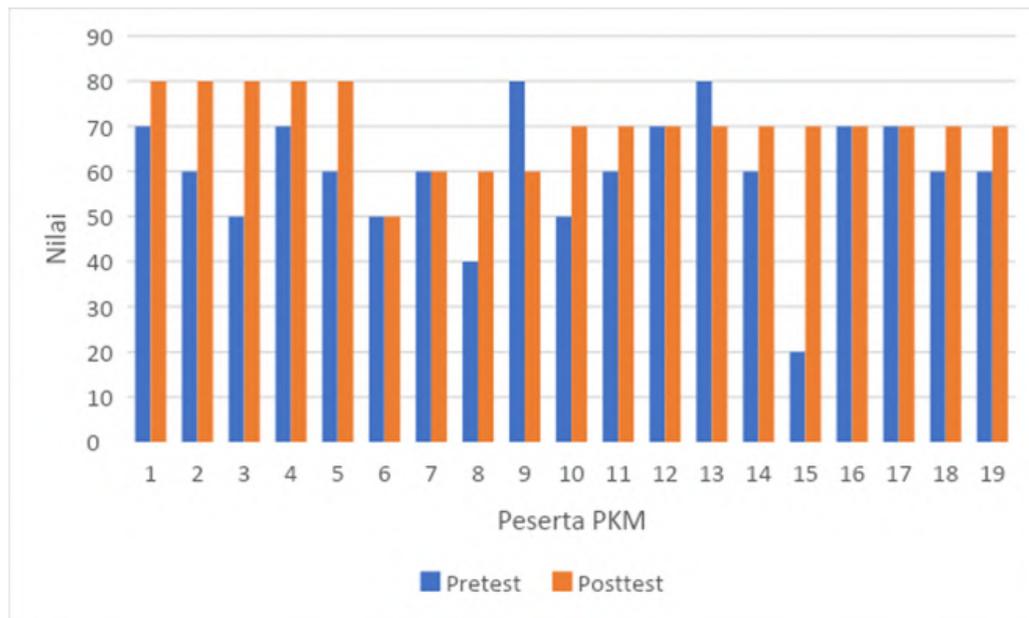
(a)

(b)



(c)

**Gambar 8.** Dokumentasi kegiatan (a) karakterisasi bahan baku pembuatan yogurt (b) penyerahan sertifikat kegiatan (c) peserta dan pelaksana kegiatan PKM



**Gambar 9.** Grafik nilai *pre test* dan *pos test*

## SIMPULAN

### Kesimpulan

Kegiatan PKM dengan judul pemberdayaan ekonomi perempuan PS Jakarta Selatan dalam pembuatan yogurt tinggi asam folat menunjukkan efektif meningkatkan pemahaman tentang pembuatan yogurt tinggi asam folat hingga 27,89%. Serangkaian kegiatan ini memberikan dampak positif baik bagi pihak Universitas Pancasila dan juga mitra PS Jakarta Selatan.

### Saran

Perlunya monitoring dan evaluasi berkelanjutan terhadap produksi yogurt tinggi asam folat dan cara pemasarannya melalui media sosial.

## DAFTAR PUSTAKA

- BSN, [https://www.bsn.go.id/main/sni/isi\\_sni/5](https://www.bsn.go.id/main/sni/isi_sni/5). Diakses 30 April 2024.
- Fujianti L, Susilowati, Soemarsono, Irvati S, Harisandi K. (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>
- Hatta IH, Susilawati S, Riskarini D, Ardianto Y, Utami K. (2022). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Digital Kepada Rprtra dan PKK Rawa Bebek Pulogebang Jaktim. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(1), 86-95. <https://doi.org/10.35814/suluh.v4i1.3373>
- Ichwani T, Kurniawati D, Munira M, Damayanti A, Astuti T, Ani SM. (2024). Pelatihan dan Pembinaan Mahasiswa Wirausaha Jasa Cuci Sepatu Snws (Shoes And Wash Service). *Suluh: Jurnal Abdimas*, 5(2), 184-190. <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i2.5203>
- Kartika H. 2021. The Role Of Social Media Marketing, Product Innovation and Market Orientation On Marketing Performance: An Empirical Study On SMEs in Banten. *International Journal of Social and Management Studies*. 2(5), 1–10.
- Lomazzi M, Borisch B, Laaser U. 2014. The Millennium Development Goals: experiences, achievements and what's next, *Global Health Action*, 7:1, 23695, DOI: 10.3402/gha.v7.23695
- Muljono P, 2013. Replication of Posdaya for community empowerment programe: case study at Situgede Village, Bogor, Indonesia. *Asian Journal of Humanities and Social Sciences (AJHSS)*, 1(3).

- Narayanaswamy R, Eiens RA. 2022. Finding the optimal social media marketing mix to drive customer attraction and sales performance: An exploratory study. *International Journal of Electronic Marketing and Retailing*. 13(1). <https://doi.org/10.1504/IJEMR.2022.119248>
- Noor LS, Widyastuti S, Retno B, Susilawati, Ateniyanti. (2023). Pengembangan Mindset Kewirausahaan Bagi UMKM Binaan BUMDES Serdang Tirta Kencana Tangerang. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(1), 47-55. <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i1.4074>
- Pandey N, Nayal P, Rathore AS. 2020. Digital marketing for B2B organizations: structured literature review and future research directions. *Journal of Business and Industrial Marketing*. 2020. 35(7), 1191–1204. <https://doi.org/10.1108/JBIM-06-2019-0283>
- Peruta A, Shields AB. 2018. Marketing your university on social media: a content analysis of Facebook post types and formats. *Journal of Marketing for Higher Education*. 28(2), 175–191. <https://doi.org/10.1080/08841241.2018.1442896>
- Priyanto H, Najib M, Septiani S. 2020. Faktor Adopsi E-Marketing dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Pemasaran UKM Kuliner Kota Bogor. *Jurnal Sistem Informasi Bisnis*, 02(January), 2. <https://doi.org/10.21456/vol10iss2pp235-244>
- Rangaswamy A, Moch N, Felten C, van Bruggen G, Wieringa J E, Wirtz J. 2020. The Role of Marketing in Digital Business Platforms. *Journal of Interactive Marketing*, 51, 72–90. <https://doi.org/10.1016/j.intmar.2020.04.006>
- Sari D, Indriyani NK. 2022. Perubahan Pola Strategi Pemasaran Kerajinan Tangan di Singaraja Pada Masa Pandemi COVID19. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*. 11(1), 170–189. <https://doi.org/10.24843/EJMUNUD.2022.v11.i01.p09>
- Suyono H, Rohadi H. 2013. *Buku Pedoman Pembentukan dan Pengembangan Pos Pemberdayaan Keluarga*. Balai Pustaka, Jakarta.
- Tjia EC, Lim A, Clarissa C, Denali GL, Leonard J, Gabrielle, J, Driantama M, Andersson N, Kahfi I H. 2021. Pengaruh Pandemi Terhadap Penjualan UMKM Sektor Makanan dan Minuman di Kota Depok. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 3(1), 102–119
- Utami T, Milliati R, Sutriswati E. 2017. Potensi *Lactobacillus plantarum* yang diisolasi dari dadih dalam meningkatkan kadar folat susu fermentasi. *Agritech* 7(4) 395-401. DOI: <http://doi.org/10.22146/agritech.10493>
- Yantih N, Arnita A, Kumala S. 2019. Optimasi dan Validasi Kromatografi Cair Kinerja Tinggi untuk Analisis 5-Metiltetrahidrofolat dalam Yogurt dari Susu Sapi. Poster Presentation. Seminar PIT IAI 2019, Bandung.

## PENGELOLAAN KEUANGAN PADA GEN-Z (SMAN 3 Depok)

Ameilia Damayanti<sup>1\*</sup>, Dewi Kurniawati<sup>2</sup>, Tia Ichwani<sup>3</sup>, Mira Munira<sup>4</sup>, Basis G Andamari<sup>5</sup>, Alyah Irvie Aranda<sup>6</sup>, Nadira Nuazizah Sofyan<sup>7</sup>

<sup>1,2,3,4,5,6,7</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pancasila, Jakarta, Indonesia.

Artikel

Diterima : 25 Juli 2024

Disetujui : 27 Agustus 2024

\*Email :

[amel.damay@univpancasila.ac.id](mailto:amel.damay@univpancasila.ac.id)

### Abstrak

Salah satu masalah yang dihadapi oleh generasi milenial dan generasi Z adalah masalah keuangan. Pengetahuan yang minim terkait perencanaan dan pengelolaan keuangan bisa menjadi masalah lain bagi generasi Z. Tujuan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan pemahaman Gen-Z tentang pengelolaan keuangan pribadi agar bisa bermanfaat untuk masa depan. Siswa diberikan kuisisioner sebelum dan setelah *penyuluhan* terkait pengetahuan tentang pengelolaan keuangan,. Sebelum *penyuluhan* para siswa masih belum memahami bagaimana cara mengelola keuangan yang ada, lalu setelah adanya *penyuluhan* para siswa menyadari bahwa pengelolaan keuangan itu sangat penting dan bisa membawa dampak untuk ke depannya.

**Kata Kunci:** Penyuluhan, pengelolaan keuangan, Gen-Z

### Abstract

*One of the problems faced by the millennial generation and generation Z is financial problems. Minimal knowledge regarding financial planning and management can be another problem for generation Z. The aim of this community service is to give Gen-Z an understanding of personal financial management so that it can be useful for the future. Students were given questionnaires before and after the penyuluhan regarding knowledge about financial management. Before the penyuluhan the students still did not understand how to manage existing finances, then after the penyuluhan the students realized that financial management was very important and could have an impact in the future..*

**Keywords:** *Penyuluhan, financial management, Gen-Z.*

## PENDAHULUAN

Literasi keuangan adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan informasi yang dimiliki saat membuat keputusan. Sumber informasi keuangan yang dimiliki seseorang dapat dibaca, dianalisis, dan diterapkan untuk kesejahteraan keuangan di masa yang akan datang (Mulyono et al., 2023). Selain itu, literasi keuangan harus ditunjukkan dengan perilaku yang konsisten yaitu memiliki pengetahuan dan kemampuan untuk memberi tahu orang lain tentang perbankan, investasi, kredit, asuransi, dan pajak, serta konsep dasar tentang pengelolaan aset dan uang. Memiliki pengetahuan dan keterampilan keuangan mendorong orang untuk memahami dan terlibat dalam masalah keuangan nasional seperti pajak, investasi, biaya perawatan kesehatan, dan memiliki akses ke sistem keuangan. Kurangnya pengetahuan tentang keuangan dapat menghambat kemakmuran dan mengurangi akses ke lembaga keuangan. Kurangnya pengetahuan tentang keuangan juga dapat berdampak pada keputusan keuangan yang kurang tepat dan dapat berdampak pada perekonomian, karena konsumsi rumah tangga merupakan komponen terbesar dari ekonomi. Literasi keuangan membantu orang menghindari banyak masalah keuangan, terutama kesalahan pengelolaan keuangan (Tannady et al., 2022).

Dibandingkan dengan generasi sebelumnya, Generasi Z lebih mudah menjalankan aktivitasnya. Namun, jelas bahwa masalah yang dihadapi oleh setiap generasi tidak sama dengan masalah yang dihadapi oleh generasi sebelumnya. Salah satu masalah yang sering dihadapi Gen Z adalah masalah keuangan. Millennial dan Gen Z cenderung khawatir tentang masalah keuangan saat mulai bekerja. Selain itu, banyak orang terjebak dalam gaya hidup tinggi karena terbawa arus. Akibatnya, mereka menggunakan cicilan sebagai cara pintas untuk memenuhi gengsi hidupnya. Ini menjadi salah satu penyebab tertinggi stres bagi Generasi Milenial dan Gen Z. Meskipun demikian, penelitian yang dilakukan oleh Forbes menunjukkan bahwa millennial mendapat gaji 20% lebih rendah dibandingkan generasi sebelumnya di tingkat karir yang sama di seluruh dunia.

Generasi Z harus dididik tentang keuangan saat ini agar pola hidupnya tidak terlalu konsumtif. Usia muda membuat sulit untuk membedakan antara kebutuhan dan keinginan sehingga terjebak dalam prinsip bahwa hidup hanya sekali, sehingga menghabiskan masa mudanya dengan bersenang-senang (Anwar & Leon, 2022). Pendidikan perencanaan keuangan diharapkan membantu Gen Z dalam mengelola keuangan dengan baik. Selain itu, Gen Z dapat melakukan investasi dengan benar jika mereka memahami perencanaan keuangan. Tanpa pengetahuan tentang investasi, gen Z dapat mengalami kerugian finansial (Utami et al., 2022). Pertimbangan utama dalam memilih investasi adalah kurangnya kesadaran dan pemahaman tentang perencanaan keuangan, kesejahteraan masa depan, dan keuangan saat pensiun (Utami et al., 2022). Banyak orang muda tidak tahu apa itu perencanaan keuangan, dan bahkan kurang dari sepertiga dari mereka memiliki pengetahuan keuangan dasar.

Tujuan pengabdian masyarakat ini adalah untuk menganalisis sejauh mana pemahaman Gen Z tentang pengelolaan keuangan pribadi yang dimiliki saat ini. Dalam mencapai tujuan tersebut, dilakukan *penyuluhan* untuk meningkatkan pemahaman Gen Z untuk para siswa di SMAN 3 Depok tentang

pengelolaan keuangan sehingga diharapkan para siswa SMAN 3 Depok memiliki tambahan pengetahuan dan kemampuan dalam mengelola keuangannya lebih baik dan bermanfaat di masa yang akan datang.

## **METODE**

Pengabdian kepada masyarakat berupa *penyuluhan* mengenai literasi pengelolaan keuangan pada Gen-Z yang diperuntukkan kepada para siswa kelas XI di SMA N 3 Depok. Kegiatan pengabdian ini dilakukan pada hari Kamis, tanggal 30 Mei 2024 di SMA N 3 Depok yang beralamatkan di Jalan Raden Saleh No 45, Kecamatan Sukmajaya, Kota Depok. Sebelum kegiatan pengabdian dilaksanakan, tim Pengabdian kepada Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila (PKM FEB-UP) membagi metode pelaksanaan sebagai berikut:

### **1. Survey Awal**

Tim PKM melakukan komunikasi dengan pihak sekolah untuk dapat melaksanakan kegiatan pengabdian disana.

### **2. Persiapan Pelaksanaan**

Persiapan pengabdian merupakan usaha memastikan kegiatan pengabdian dapat dijalankan dengan efektif, memberikan manfaat yang maksimal bagi masyarakat yang dilayani, dan mengurangi risiko atau hambatan yang mungkin muncul selama pelaksanaan. Persiapan dilakukan dengan membuat proposal dan jadwal kegiatan pada hari Kamis, 30 Mei 2024.

### **3. Pelaksanaan kegiatan**

Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan memberikan *penyuluhan* literasi pengelolaan Keuangan pada Gen Z. Hal ini dilakukan untuk meningkatkan pemahaman pengelolaan keuangan bagi Gen Z terutama Siswa Siswi SMAN 3 Depok.

### **4. Evaluasi Pelaksanaan**

Evaluasi pelaksanaan pengabdian merupakan langkah penting untuk mengukur keberhasilan program pengabdian masyarakat. Evaluasi pengabdian dilakukan untuk mengetahui peserta pengabdian dapat memahami pengelolaan keuangan. Hal ini dilakukan dengan cara memberikan kuisisioner setelah pelaksanaan kegiatan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan pengabdian dilakukan didahului dengan survei awal ke sekolah SMA N 3 Depok yang terletak di Jalan Raden Saleh No 45, Kecamatan Sukmajaya, Kota Depok. Survei ini dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh ijin dari pihak sekolah sekaligus untuk berkoordinasi dengan pihak sekolah mengenai topik *penyuluhan* yang akan disampaikan. Pada survei awal ini juga ditentukan waktu yang sesuai untuk dilakukan serta peserta yang tepat yang akan mengikuti kegiatan ini. Hasil survei awal ini kemudian digunakan sebagai input dalam penentuan materi pengabdian yang akan dilakukan, serta bagaimana teknis pelaksanaannya yang sesuai dengan peserta. Survei awal ini dilakukan pada tanggal

28 Mei 2024 melalui online dengan ibu Ella Nur Laela, S.Pd sebagai Humas dari SMAN 3 Depok dan langsung disetujui pihak sekolah dan sekolah sudah menentukan tanggal pengabdian yaitu hari Kamis, 30 Mei 2024.



**Gambar 1.** Foto sebelum memulai kegiatan PKM

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mengukung program penyuluhan kepada para siswasiswi kelas XI di SMA N 3 Depok mengenai literasi pengelolaan keuangan di kalangan Gen Z. Kegiatan pengabdian ini diselenggarakan pada hari Kamis tanggal 30 Mei 2024. Kegiatan ini dilaksanakan oleh tim pengabdian kepada masyarakat Fakultas Ekonomi Universitas Pancasila yang terdiri dari dosen dan mahasiswa. Kegiatan penyuluhan dilaksanakan di aula SMA N 3 Depok. Berikut ini susunan kegiatan yang terlaksana pada hari Kamis, 30 Mei 2024 :

**Tabel 1.** *Rundown* Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian

No	Waktu	Kegiatan
1.	06.45 – 07.00	Registrasi
2.	07.00 – 07.05	Pembukaan dan sesi perkenalan dengan peserta
3.	07.05 – 07.10	Pre Test
4.	07.10 – 07.40	Penyampaian Materi Literasi Wirausaha
5.	07.40 – 08.10	Penyampaian Materi Pengelolaan Keuangan
6.	08.10 – 08.40	Tanya Jawab
7.	08.40 – 08.55	Post test
8.	08.55 – 09.00	Penutup dan dokumentasi

Pada pelaksanaan kegiatan pengabdian, diawali dengan MC yaitu ibu Mira Munira, S.E., M.Ec memandu acara pengabdian. Acara pertama yaitu pembukaan yang disampaikan oleh perwakilan dari pimpinan kampus, yaitu Ibu Dr. Basis G. Andamari, S.E., M.Ak. Setelah pembukaan dilanjutkan dengan sesi perkenalan tim dosen dan mahasiswa dengan para peserta yang dipandu oleh MC. Kegiatan PKM

ini dihadiri oleh ibu Ella Nur Laela, S.Pd sebagai Humas dari SMAN 3 Depok dan wali kelas-wali kelas siswa-siswa yang hadir sebagai peserta PKM. Siswayang hadir sebagai peserta sebanyak 40 siswa.



**Gambar 2.** Ibu Mira Munira, S.E., M.Ec sebagai MC sedang memandu kegiatan PKM

Sesi selanjutnya dilakukan pre-test untuk mengetahui pemahaman siswa tentang pengelolaan keuangan. Kemudian dilanjutkan dengan sesi penyampaian Materi Literasi Pengelolaan Keuangan yang disampaikan oleh ibu Dewi Kurniawati, S.E., M.M dan oleh ibu Ameilia Damayanti, S.E.,M.Ak. Para siswa sangat antusias pada sesi materi ini karena ternyata banyak yang terinspirasi oleh wirausaha muda dan juga sangat terbantu dengan pengelolaan keuangan karena banyak dari siswa siswi disana belum melakukan hal tersebut. Pada sesi materi ini kita juga melakukan praktek membuat pengelolaan keuangan pribadi.



**Gambar 3.** Ibu Dewi Kurniawati, S.E., M.M sedang menyampaikan materi



**Gambar 4.** Ibu Ameilia Damayanti sedang menyampaikan materi

Setelah sesi penyampaian materi dilanjutkan dengan tanya jawab yang dipandu oleh ibu Dr. Tia Ichwani, S.E.,M.M dan siswa yang bertanya mendapatkan sovenir dari FEB UP. Tim PKM juga menyelenggarakan quiz dengan 6 (enam) pertanyaan dan Siswa yang dapat menjawab pertanyaan mendapatkan saldo Gopay atau OVO. Menjelang penutupan tim PKM memberikan lembar post test untuk mengukur pemahaman siswa setelah diberikan materi. Dan selanjutnya penutupan dan dilakukan foto bersama. Setelah acara tim PKM menemui ibu Dra. Hj. Nurlaely, M.Pd selaku kepala sekolah SMAN 3 Depok dan pada kesempatan tersebut tim PKM mengucapkan terima kasih atas kesempatan yang diberikan serta sambutan dari pihak sekolah yang sangat terbuka.



**Gambar 5.** Ibu Dr. Tia Ichwani, S.E., M.M sedang memandu tanya jawab dan Quiz



**Gambar 6.** Foto Bersama kegiatan PKM

## SIMPULAN

Pengabdian kepada Masyarakat dilakukan di SMAN 3 Depok yang terletak di Jalan Raden Saleh No 45, Kecamatan Sukmajaya, Kota Depok. Pengabdian ini dilakukan dalam bentuk penyuluhan literasi pengelolaan keuangan generasi Z. Pengabdian dihadiri sebanyak 40 siswa. Metode pengabdian meliputi survey awal, persiapan, pelaksanaan dan evaluasi. Hasil evaluasi menunjukkan setelah dilakukan penyuluhan bahwa siswa menjadi memperoleh peningkatan pemahaman terkait pengelolaan keuangan pribadi yang akan bermanfaat untuk kepentingan di masa depan. Sehingga pola konsumtif yang saat ini biasa dilakukan oleh generasi ini bisa dialihkan dengan memulai berinvestasi untuk pemenuhan hidupnya di masa mendatang.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, M. R. F., & Leon, F. M. (2022). Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Financial Behavior Pada Generasi Z Di DKI Jakarta. *Jurnal Ilmu Manajemen Saburai (JIMS)*, 8(2), 145–162.
- Badan Pusat Statistik (2020). *Berita Resmi Statistik No. 07/01/Th.XXIV*, 21 Januari 2020.
- Baharuddin, G., Chasbiandani, T., & Widyastuti, S. (2023). UMKM ”NAIK KELAS” Melalui Program Pengelolaan Keuangan Berbasis Aplikasi Smartphone. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(1), 111-117. <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i1.5423>
- Mulyono, S., Sawir, M., Surahman, B., Hendrawati, E., & Nurhidayati. (2023). Peningkatan Keputusan Berinvestasi melalui Literasi Keuangan pada Generasi Z sebagai Upaya Persiapan Resesi 2023. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 23(02), 1–5.
- Dzulqarnain, Z., Rabbani, A., & Prasetyo, T. (2023). Digitalisasi Tata Kelola Keuangan Tk Aisyiyah Bustanul Athfal 1 Sukodono Kabupaten Sidoarjo. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(1), 1- 9. <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i1.4018>
- Sugiharti, H., & Maula, K. A. (2019). Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Mahasiswa. *Accountthink : Journal of Accounting and Finance*, 4(2), 804–818.
- Natsir, K., & Nurainun Bangun. (2021). Pelatihan Pengelolaan Arus Kas Pada Organisasi Nirlaba di Era Pandemi Covid-19. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(1), 9-19. <https://doi.org/10.35814/suluh.v3i1.1863>
- Firman, A, dkk, Membangun Literasi Kewirausahaan Bagi Generasi Muda, *Jurnal Muhammadiyah Mataram*, vol 7 no 1, 2023
- Febiana, C, dkk, Pembentukan Karakter Wirausaha pada Gen Z menghadapi Society 5.0, *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi* 23, 1 (2023): 319-324
- Natsir, K., & Nurainun Bangun. (2021). Pelatihan Pengelolaan Arus Kas Pada Organisasi Nirlaba di Era Pandemi Covid-19. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(1), 9-19. <https://doi.org/10.35814/suluh.v3i1.1863>
- Puspitasari, S., & Kristanto, S. B. (2021). Evaluasi Pengelolaan Dana Desa Pada BUMDes Serdang Tirta Kencana. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(1), 63-72. <https://doi.org/10.35814/suluh.v3i1.2099>
- Slamet Fauzan, Medita Wilda Wulandari, Fahmisyah, W., & Widyana Rahma Cahyani. (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>
- Tannady, H., Damanik, D., Sy, A., Wiarta, I., & Widia, T. (2022). Peran Literasi Keuangan dan Karakteristik Kepribadian Terhadap Keputusan Investasi Gen-Z di Provinsi DKI Jakarta dengan Persepsi Risiko Sebagai Variabel Intervening. *Kewarganegaraan*, 6(3), 4808–4825.
- Utami, E. M., Puspitasari, D. M., & Nursjanti, F. (2022). Peningkatan Kemampuan Perencanaan Keuangan Generasi Z Melalui Literasi Keuangan Dan Pengalaman Keuangan. *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Pelatihan*, 6(2), 142–150.

# **PEMANFAATKAN E-COMMERCE DALAM MENINGKATKAN PEMASARAN UMKM TANAMAN HIAS BOUGENVILE NURSERY**

Christyn Angel Aritonang<sup>1</sup>, Irfan Nurhidayat<sup>2</sup>, Isla Rio<sup>3</sup>, Dewi Kurniawati<sup>4</sup>

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

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

Artikel

Diterima : 05 Juni 2024

Disetujui : 27 Agustus 2024

\*Email :

dewikurniawati@univpancasila.ac.id

## **Abstrak**

Kuliah Kerja Nyata merupakan suatu wujud pengabdian mahasiswa terhadap masyarakat secara langsung. Penelitian ini dilakukan dalam konteks KKN di Kecamatan Tamansari, Kabupaten Bogor, dengan fokus pada observasi terhadap Unit Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Bougenvile Nursery yang bergerak dalam pembudidayaan tanaman hias. Penelitian ini bertujuan untuk membantu UMKM tersebut memperluas pemasaran tanaman hias melalui platform e-commerce. Metode penelitian melibatkan observasi lapangan, wawancara dengan pengelola UMKM, dan implementasi program kerja, termasuk pembukaan akun Shopee, pemotretan produk, dan edukasi mengenai manajemen toko online. Hasil penelitian menunjukkan bahwa langkah-langkah tersebut berhasil meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas UMKM di ranah digital. Implikasi dari penelitian ini adalah memberikan kontribusi pada pengembangan UMKM lokal dan memberikan wawasan tentang strategi pemasaran online bagi UMKM sejenis di masa depan.

**Kata kunci:** Desa Tamansari, KKN, UMKM, E-Commerce.

## **Abstract**

*Kuliah Kerja Nyata is a form of student service to the community directly. This study, conducted during the Community Service Program (KKN) in the Tamansari District of Bogor Regency, focuses on the observation of Bougenvile Nursery, a Micro, Small, and Medium Enterprise (MSME) specializing in the cultivation of ornamental plants. The primary objective was to aid the MSME in expanding its market reach through e-commerce platforms. The research employed methods such as on-site observations, interviews with MSME management, and the execution of a work program. This program included the initiation of a Shopee account, product photography sessions, and educational initiatives on effective online store management. The outcomes of the study demonstrated a successful enhancement of the MSME's visibility and accessibility in the digital landscape. The implications of this research extend to the advancement of local MSMEs, offering valuable insights into potential online marketing strategies for similar enterprises in the future.*

**Keywords:** Tamansari Village, KKN, MSME, E-Commerce.

## PENDAHULUAN

Budidaya tanaman hias adalah kegiatan yang melibatkan proses penanaman, perawatan, dan pemeliharaan tanaman yang ditanam khusus untuk keindahan visual dan estetika. Tanaman hias umumnya dipilih karena bentuknya yang menarik, warna yang mencolok, bunga yang cantik, atau fitur dekoratif lainnya. Budidaya tanaman hias dapat dilakukan baik untuk tujuan komersial maupun hobi pribadi.

UMKM Bougenvile adalah contoh nyata dari sebuah usaha mikro, kecil, dan menengah yang sukses dalam budidaya dan penjualan tanaman hias. Berlokasi di Desa Tamansari, Bougenvile Nursery memulai kegiatan usahanya pada tahun 1997 dan secara resmi menjadi bagian dari komunitas Teras Hijau pada 28 Oktober 2020. Usaha ini menawarkan berbagai jenis tanaman hias, seperti Philodendron, White Princess, Janda Bolong, Anderson, Kuping Gajah, dan koleksi eksklusif lainnya.

Dalam operasionalnya, Bougenvile Nursery menonjolkan keahlian khusus dalam pengelolaan tanaman hias. Salah satu keunggulannya adalah penerapan pupuk kompos berbasis kotoran kambing dan mediasi menggunakan sekam bakar atau mentah, mencerminkan komitmennya terhadap praktik pertanian berkelanjutan dan ramah lingkungan.

Pemimpin harian Bougenvile Nursery, Bapak Denny, yang berpengalaman dan berdedikasi, memainkan peran kunci dalam mengarahkan keberhasilan usaha ini. Dukungan dari ayahnya, yang ahli terutama dalam bidang pemupukan, menjadi faktor krusial dalam menjadikan Bougenvile Nursery sebagai destinasi unggulan bagi pecinta tanaman hias di sekitar Desa Tamansari.

Keunggulan utama Bougenvile Nursery terletak pada kemampuannya dalam memperbanyak tanaman hias. Dengan pendekatan yang efektif dan inovatif, termasuk pemilihan varietas yang optimal, penggunaan media tanam yang tepat, dan penerapan teknik memperbanyak yang canggih, mereka berhasil menyediakan koleksi tanaman hias berkualitas tinggi dan beragam.

Melalui fokus pada kualitas tanaman dan praktik berkelanjutan, Bougenvile Nursery tidak hanya menciptakan pangsa pasar yang stabil tetapi juga memperkuat reputasinya sebagai destinasi unggulan bagi pecinta tanaman hias. Usaha ini tidak hanya menjadi pusat perhatian di Desa Tamansari tetapi juga memberikan inspirasi bagi UMKM lokal lainnya untuk menggabungkan keberlanjutan dalam operasional mereka. Dengan demikian, Bougenvile Nursery bukan hanya menjalankan usaha budidaya tanaman hias, tetapi juga menjadi model keberhasilan dan keberlanjutan di komunitasnya.

Dari hasil observasi lapangan dan diskusi dengan mitra sasaran, menemukan permasalahan yang merupakan latar belakang program pengabdian, yaitu permasalahannya lemahnya tingkat penjualan. Dari analisis situasi dan permasalahan yang telah dijabarkan pada sub bab sebelumnya, maka potensi yang diharapkan dari program pengabdian ini berupa:

1. Peningkatan daya saing, dan
2. Peningkatan pemasaran dan saluran distribusi produk hasil budidaya tanaman hias dari mitra sasaran.

## **Tujuan Pengabdian**

Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk melaksanakan bentuk kontribusi kepada masyarakat dengan cara terlibat langsung di tengah-tengah mereka, khususnya dalam mendukung perkembangan UMKM Bougenvile Nursery yang selama ini telah dikelola.

## **METODE**

Kegiatan dimulai dengan observasi mendalam dan wawancara terperinci terhadap UMKM Bougenvile Nursery, yang bertujuan untuk mengidentifikasi masalah operasional dan peluang pengembangan. Hasil observasi dan wawancara kemudian menjadi dasar untuk merancang solusi yang relevan dengan konteks dan kebutuhan spesifik UMKM. Diskusi dengan Dosen Pembimbing memperkaya pemahaman akan strategi dan rencana aksi yang dapat diimplementasikan, dengan penekanan pada prinsip-prinsip manajemen dan ekonomi yang berkelanjutan. Selanjutnya, program kerja dirancang untuk mengintegrasikan solusi tersebut, termasuk pemanfaatan teknologi modern seperti e-commerce dan media sosial. Kegiatan diakhiri dengan penyusunan laporan komprehensif yang mencakup hasil observasi, analisis masalah, solusi, serta dokumentasi implementasi program kerja, memberikan pandangan menyeluruh terhadap dampak dan hasil kontribusi terhadap UMKM Bougenvile Nursery.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Untuk mencapai tujuan kegiatan PKM maka ada beberapa tahap pendekatan. Tahap pertama yaitu melakukan dialog kolaboratif bersama Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) dan Tim Satuan Tugas (Satgas) dalam rangka membahas serta menganalisis secara mendalam hasil observasi terkait Unit Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Diskusi ini melibatkan pertukaran ide, evaluasi terhadap temuan-temuan observasi, dan perumusan langkah-langkah strategis yang dapat diambil untuk merespon serta meningkatkan kondisi UMKM yang diamati. Keterlibatan DPL dan Satgas menjadi sarana penting dalam mendukung pemahaman yang lebih mendalam, serta membantu mengarahkan langkah-langkah yang terencana dan berdaya guna berdasarkan analisis bersama terhadap hasil observasi UMKM.



**Gambar 1.** Perkenalan dan Diskusi

Tahap kedua adalah melakukan diskusi mendalam yang difokuskan pada kelompok Unit Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Teras Hijau yang merupakan wadah bagi UMKM tanaman hias di Desa Taman Sari Kabupaten Bogor, dengan penekanan khusus pada pengelolaan dan pembudidayaan tanaman hias. Tahap berikutnya melibatkan observasi langsung di UMKM Bougenvile Nursery, di mana detail operasional terkait praktik pengelolaan, pembudidayaan, dan pemasaran tanaman hias menjadi fokus utama. Melalui pengamatan ini, pemahaman yang lebih mendalam terbentuk mengenai strategi dan praktek yang diterapkan dalam menjalankan UMKM tersebut.

Wawancara aktif dengan pengelola UMKM Bougenvile Nursery untuk memperoleh informasi yang lebih kontekstual. Wawancara ini bertujuan untuk menggali wawasan langsung terkait kebijakan internal, tantangan operasional sehari-hari, dan potensi pengembangan yang dapat diidentifikasi dari sudut pandang pengelola. Dengan kombinasi diskusi, membentuk landasan pemahaman holistik tentang UMKM Bougenvile Nursery, yang selanjutnya dapat digunakan sebagai dasar untuk merumuskan rekomendasi atau strategi yang sesuai demi meningkatkan kinerja dan keberlanjutan UMKM dalam pengelolaan, pembudidayaan, dan pemasaran tanaman hias.



**Gambar 2.** Observasi dan Wawancara

Selanjutnya kegiatan melibatkan pelaksanaan diskusi daring dengan Dosen Pembimbing Lapangan (DPL), membahas temuan yang muncul setelah melakukan observasi lapangan dan wawancara terkait Unit Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Bougenvile Nursery. Dalam diskusi ini, informasi yang terkumpul dari pengamatan langsung dan interaksi dengan pengelola UMKM menjadi fokus utama, sehingga pemahaman yang lebih mendalam dapat dicapai. Diskusi tersebut memungkinkan pertukaran pandangan dan evaluasi terhadap aspek-aspek tertentu yang muncul selama observasi dan wawancara.

Setelah itu, kegiatan selanjutnya adalah menyusun program kerja berdasarkan hasil observasi dan wawancara tersebut. Program kerja ini dirancang sebagai strategi konkret untuk mengatasi kendala yang diidentifikasi dan memaksimalkan potensi pengembangan UMKM Bougenvile Nursery. Dalam konteks ini, dalam platform e-commerce menjadi aspek yang perlu dicermati. Oleh karena itu, program kerja yang dirancang akan mencakup langkah-langkah spesifik untuk memfasilitasi

keterlibatan UMKM dalam e-commerce, dengan tujuan meningkatkan visibilitas, jangkauan pasar, dan kemampuan penjualan mereka secara keseluruhan.

Langkah selanjutnya adalah melaksanakan program kerja yang telah dirancang. Pertama, akan dibuka akun Shopee baru khusus untuk UMKM Bougenvile Nursery, bertujuan sebagai platform jual beli tanaman hias. Hal ini menjadi solusi efektif bagi calon konsumen yang berada jauh dari lokasi fisik UMKM, memungkinkan mereka untuk mengakses dan membeli produk tanaman hias secara online.

Langkah kedua dalam implementasi program kerja ini adalah membuka toko dengan akun Shopee yang baru didaftarkan. Proses ini akan melibatkan langkah-langkah administratif dan teknis yang diperlukan untuk memastikan toko dapat diakses dan dioperasikan dengan lancar di platform e-commerce tersebut.



**Gambar 3.** Observasi dan Wawancara

Selanjutnya, akan dilakukan pengambilan setiap foto produk yang sudah siap untuk dijual. Langkah ini penting untuk menciptakan representasi visual yang menarik dan informatif mengenai setiap tanaman hias yang ditawarkan oleh UMKM Bougenvile Nursery di platform Shopee.

Terakhir, setiap produk yang telah siap dijual akan ditambahkan ke dalam katalog toko di akun Shopee yang baru dibuka. Proses ini mencakup penulisan deskripsi produk yang jelas dan menarik, serta pengaturan harga dan informasi lainnya yang relevan. Dengan demikian, implementasi program kerja ini diharapkan dapat memberikan dorongan signifikan terhadap penetrasi pasar dan keberhasilan UMKM Bougenvile Nursery dalam dunia e-commerce.



**Gambar 4.** Observasi Produk UMKM Bougenvile Nusery

Secara simultan, selain melaksanakan langkah-langkah pembukaan akun Shopee dan penambahan produk ke dalam katalog toko, kita juga melakukan sesi pemotretan produk yang siap dijual. Setiap produk yang akan diunggah ke platform e-commerce Shopee akan diabadikan dalam serangkaian foto profesional, dengan tujuan memberikan visualisasi yang atraktif dan informatif kepada calon pembeli.

Aktivitas pemotretan ini mencakup penataan produk, pencahayaan yang optimal, dan pengambilan berbagai sudut untuk menampilkan fitur dan kualitas produk dengan jelas. Foto-foto hasil pemotretan ini nantinya akan diunggah sebagai gambar produk di toko Shopee, membantu menciptakan daya tarik visual yang dapat meningkatkan minat konsumen.

Dengan mengintegrasikan pemotretan produk ke dalam program kerja, diharapkan gambar-gambar yang berkualitas tinggi ini akan menjadi elemen penting dalam meningkatkan daya tarik dan daya jual produk UMKM Bougenvile Nursery di lingkungan e-commerce.

Selain menjalankan langkah-langkah sebelumnya, kita juga melibatkan aspek edukatif dengan memberikan peninggalan berupa buku saku panduan tentang pengelolaan akun Shopee. Buku saku ini menjelaskan langkah demi langkah tentang tata cara efektif dalam mengelola akun dan toko di platform e-commerce Shopee.



**Gambar 5.** Dokumentasi Produk UMKM untuk Shopee

Isi buku saku mencakup informasi praktis, seperti cara mengunggah produk, menata katalog toko, mengelola pesanan dan inventaris, serta strategi pemasaran yang dapat diterapkan di Shopee. Panduan ini dirancang agar mudah dipahami dan diterapkan oleh para pengelola UMKM Bougenvile Nursery, memberikan dukungan konkrit dalam memahami dan memaksimalkan potensi penjualan di Shopee.

Dengan memberikan buku saku ini, diharapkan para pengelola UMKM dapat lebih percaya diri dan mampu mengoptimalkan manfaat dari keberadaan toko online mereka di Shopee. Edukasi ini menjadi langkah proaktif untuk memastikan bahwa UMKM Bougenvile Nursery tidak hanya hadir di dunia e-commerce tetapi juga dapat mengelolanya secara efektif untuk mencapai kesuksesan yang berkelanjutan.



**Gambar 6.** Output Berbentuk Buku Saku



**Gambar 7.** Dokumentasi dengan Ketua UMKM Tanaman Hias Teras Hijau Cipulus

## SIMPULAN

Melalui serangkaian kegiatan yang melibatkan observasi, wawancara, dan implementasi program kerja, inisiatif untuk mengembangkan UMKM Bougenville Nursery telah mencapai pencapaian yang signifikan. Langkah pertama melibatkan pemahaman mendalam terhadap tantangan dan potensi UMKM melalui diskusi, observasi, dan wawancara dengan DPL serta pengelola UMKM.

Selanjutnya, melalui program kerja yang dirancang, telah berhasil dibuka akun Shopee dan toko online, membuka akses jual beli tanaman hias bagi konsumen yang berada di lokasi yang jauh. Implementasi program ini juga diperkuat dengan pemotretan produk dan penambahan produk ke dalam katalog, memastikan visualisasi yang menarik dan informatif di platform Shopee.

Tak hanya itu, upaya edukatif dengan memberikan buku saku panduan pengelolaan Shopee menjadi langkah cerdas untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan pengelola UMKM dalam mengelola toko online mereka. Meskipun terdapat kendala terkait ketidakpartisipan UMKM Bougenville Nursery dalam e-commerce sebelumnya, langkah-langkah ini diharapkan dapat membantu mengatasi hambatan tersebut.

Secara keseluruhan, upaya ini bukan hanya memperluas pasar bagi UMKM Bougenville Nursery melalui penetrasi e-commerce, tetapi juga memberikan bekal pengetahuan dan keterampilan yang berkelanjutan. Melalui kombinasi inisiatif tersebut, diharapkan UMKM Bougenville Nursery dapat meningkatkan daya saingnya, memperluas jangkauan pasar, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan di era digital ini.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Baharuddin, G., Chasbiandani, T., & Widyastuti, S. (2023). UMKM "NAIK KELAS" Melalui Program Pengelolaan Keuangan Berbasis Aplikasi Smartphone. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(1), 111-117. <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i1.5423>
- 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>
- Graham, S. (2018). "Panduan Praktis Lengkap Berkebun." Dorling Kindersley Limited.
- Permana, E., Thalib, S., & Wulandjani, H. (2024). Pendampingan Digital Marketing Terhadap UMKM Binaan FEB UP Kuji Milk. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(2), 286-297. <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i2.5432>
- 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>
- Robinson, P. (2017). "Taman yang Harmonis: Panduan Praktis Berkebun." FrancesLincoln.
- Yusuf, S., Hatta, I. H., Trirahayu, D., Wulandjani, H., Putriana, L., Puspa Rahajeng, D., & Destriyanti, A. (2023). Edukasi Pemasaran Digital Bagi UMKM di Kecamatan Tanjung Sari Pamulihan Kabupaten Sumedang. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(2), 233-241. <https://doi.org/10.35814/suluh.v4i2.4045>