

Februari 2025

Volume 6 Nomor 2

p-ISSN 2686-1127

e-ISSN 2686-3448

SULUH: Jurnal Abdimas



**Penerbit:
FEB-UP Press**

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

SULUH: Jurnal Abdimas

PENANGGUNG JAWAB:

Harnovinsah

KETUA EDITOR:

Gunawan Baharuddin

DEWAN EDITOR:

Ameilia Damayanti

Nurmala Amhar

Eka Sudarmaji

Rafrini Amyulianthy

Chaerani Nisa

Nurul Hilmiyah

Aulia Keiko Hubbansyah

Erwin Permana

Indah Masri

Salis Musta Ani

MITRA BESTARI:

Muhammad Aqso

Muh. Irdam Ferdiansah

Yos Nofendri

Melly Ridaryanthi

Bayu Taufiq Possumah

Halim Permana

Alfaroby Falatehan

Habib Muhammad Shahib

ADMINISTRASI:

Farah Rahmawati Umairah

Farizky Rahmattulloh

PENERBIT

Universitas Pancasila

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Telepon: (021) 7873711 / (021) 7270133

Email: suluhjam@univpancasila.ac.id

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

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

DAFTAR ISI	
Volume 6. Nomor 2. Februari 2025	
Lokakarya Manajemen Aset Dan Rencana Bisnis Pada Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak Di Tabanan - Bali	
Dyna Rachmawati, Hendra Wijaya, Lindrawati, Tineke Wehartaty	153 – 165
Diseminasi Produk Teknologi Mekanik Pada Sekolah Kejuruan Dalam Proses Pembelajaran	
Erlanda Augupta Pane, Yani Kurniawan, Reza Abdu Rahman	166 – 176
Pelatihan Pembuatan Kompos Di Desa Pauh Kecamatan Sompak Kabupaten Landak	
Rita Hayati, Junaidi, Abdul Mujib Alhaddad, Sutarman Gafur	177 – 182
Optimalisasi UMKM Melalui Digital Marketing Dan Keuangan: Studi Di Desa Tegalwaru, Bogor	
Nur Hendrasto, Rahma Wijayanti, Abdullah Haidar	183 – 194
Sosialisasi Pembuatan Dan Penggunaan Pupuk Organik Di Desa Nubamado Lembata	
Rosyid Hidayat, I Gusti Ayu Asti Devi Nirmala, Anindita Nareswari Althaf, Nurholisah, Amalia Regita Cahyani, Yanti Oktaviyani, Riki Crisdianto, Damasus Frederiko Lena, Gerardus Diri Tukan...	195 – 203
Pelatihan Pembuatan Jelly Gamat Sebagai Diversifikasi Produk Olahan Baru Dari Teripang Di Kabupaten Bangkalan	
Muhamad Sahrul Faizin, Rizka Rahmana Putri, Umi Purwandari, Khamdi Mubarak	204 – 211
Pengembangan Sentra Industri Rambak Kulit Melalui Peningkatan Product Value Dan Pengelolaan Organisasi	
Anita Oktaviana Trisna Devi, Erna Indriastiningsih, Ahmad Khoirul Anwar.....	212 – 220
Pemberdayaan UMKM Gerabah Kesilir Melalui Pembentukan Komunitas Pra Koperasi	
Eva Tyas Utami, Rike Oktarianti, Dwi Setyati, Anik Swandari	221 – 227
Pelatihan Perencanaan Keuangan Syariah Bebas Pinjol Untuk Penguatan Ekonomi Keluarga Muslim	
Ahmad Dahlan Malik, Ahmad Hudaifah, Mella Agustina, Safaatul Udmah	228 – 236
Penentuan Harga Jual Produk Usaha “Ngemil Berkah” Dengan Pendekatan HPP	
Khoirul Fuad, Winarsih, Retno Tri Handayani, Farah Aida Ahmad Nadzri	237 – 244
Strategi Peningkatan Motivasi Kewirausahaan UMKM Di Perumnas Beji Depok	
Dian Riskarini, Mulyadi, M. Rubiul Yatirn, Annisa Haura, Keryn DD Danes Renee, Abdurrahman Nur raf	245 – 252
Penyuluhan Dan Pelatihan Hasil Perikanan Di Desa Sungai Buntu, Karawang	
Laili Savitri, Tyahya Whisnu Hendratni, Ati Hermawati, Shanti Lysandra	253 – 260
Pelatihan Peningkatan Motivasi Kewirausahaan Bagi Siswa SMU Di Jakarta Selatan	
Iha Haryani Hatta, Mulyadi, Lies Putriana, Safitri Siswono, Amelia Oktrivina	261 – 268
Peningkatan Kemampuan Kewirausahaan (Santripreneurship) Melalui Budidaya Maggot Terintegrasi Peternakan Di Pondok Pesantren Al-Hikmah Bogor	
Dino Rimantho, Gunawan Baharuddin, Agung Saputra	269 - 277
Optimasi Potensi Lokal Melalui Pemanfaatan Tanaman Sekitar	
Herlan, Laili Savitri Noor, Rika Kaniati, Rubiul Yatim, Petiana Indriati, Poppy Francisca Waraswati.....	278 - 287

LOKAKARYA MANAJEMEN ASET DAN RENCANA BISNIS PADA LEMBAGA KESEJAHTERAAN SOSIAL ANAK DI TABANAN - BALI

Dyna Rachmawati^{1*}, Hendra
Wijaya², Lindrawati³, Tineke
Wehartaty⁴

^{1,2} Magister Akuntansi,
Universitas Katolik Widya
Mandala Surabaya, Surabaya,
Indonesia

^{3,4} Prodi Akuntansi, Universitas
Katolik Widya Mandala
Surabaya, Surabaya, Indonesia

Artikel

Diterima: 18 Juli 2024

Disetujui: 17 Januari 2025

Terbit : 27 Februari 2025

*Email: dyna@ukwms.ac.id

Abstrak

Lokakarya manajemen aset dan rencana bisnis ini bertujuan untuk meningkatkan kapabilitas pengelola Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Tabanan Bali khususnya dalam pemanfaatan aset sebagai alternatif sumber dana. Sumber dana utama LKSA adalah donator. Penerimaan dana donator mengalami penurunan. Oleh karena itu, lokakarya ini diadakan untuk membuka wacana bagi pengelola dalam memanfaatkan aset produktifnya sebagai sumber dana. Hasil lokakarya berupa *output* dan *outcome*. *Output* yang dihasilkan adalah (1) daftar aset konsumtif dan produktif, dan (2) rencana bisnis berdasarkan *business model canvas* (BMC). *Outcome* yang dihasilkan adalah dampak ekonomi yaitu potensi sumber pendanaan lain dan dampak sosial yaitu penguatan kelembagaan LKSA khususnya pemanfaatan aset.

Kata Kunci: manajemen aset, penggunaan aset, *business model canvas* (BMC)

Abstract

The asset management and business plan workshop aims to improve the capability of the managers of the Children Social Welfare Agencies (CSWA) in Tabanan Bali, especially in asset utilization as an alternative source of funds. The CSWA's main source of funding is donors. Receipt of donor funds has decreased. Therefore, this workshop was held to open a discourse for managers in utilizing their productive assets as a source of funds. The results of the workshop are outputs and outcomes. The outputs are (1) a list of consumptive and productive assets, and (2) a business plan based on the business model canvas (BMC). The outcomes are the economic impact, namely the potential for other sources of funding and the social impact, namely the institutional strengthening of CSWA, especially asset utilization.

Keywords: asset management, asset utilization, business model canvas (BMC)

PENDAHULUAN

Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Tabanan – Bali merupakan organisasi nir laba yang sudah berdiri sejak tahun 1991. LKSA ini mempunyai lahan sekitar 18 hektar dan di dalamnya terdiri dari beberapa rumah. Rumah tersebut adalah tempat tinggal anak-anak yatim piatu dan ibu asuh mereka. Anak-anak yatim piatu yang tinggal serumah biasanya mempunyai hubungan darah atau saudara sekandung. LKSA Tabanan ini mempunyai nilai-nilai tersendiri dalam pola asuh. Anak-anak yatim piatu yang merupakan satu saudara kandung tidak boleh dipisahkan. LKSA Tabanan tidak mengizinkan apabila salah satu anak-anak yang sekandung ini diadopsi oleh sebuah keluarga. Pola asuh LKSA adalah konsep pengasuhan alternatif berbasis keluarga. Pola asuh ini meyakini bahwa tumbuh kembang anak akan berjalan normal apabila anak-anak yang mempunyai hubungan saudara ini tetap bersama. Pola asuh lainnya yang menjadi nilai-nilai utama LKSA Tabanan adalah anak-anak yang mempunyai hubungan saudara ini tinggal di rumah bersama dengan seorang ibu asuh. Dalam satu rumah biasanya terdiri dari 6-8 anak-anak yang berusia mulai 1 – 15 tahun. Gambar 1 di bawah ini menunjukkan contoh rumah bagi anak-anak yatim piatu di LKSA Tabanan.



Gambar 1. Kompleks Perumahan LKSA Desa Tabanan

Gambar 1 di atas menunjukkan rumah-rumah yang menjadi tempat tinggal anak-anak yatim piatu bersama dengan ibu asuh mereka. Kebersamaan dalam satu rumah dan keluarga ini akan mendorong tumbuh kembang anak secara normal.

Anak-anak yang berusia di atas 16 tahun adalah siswa Sekolah Menengah Atas (SMA). SMA yang bagus berada di Denpasar. Anak-anak ini akan tinggal di rumah kost di Denpasar. Rumah kost ini juga dikelola oleh LKSA Tabanan. Anak-anak ini biasanya pulang ke rumah di desa Tabanan pada akhir pekan. Sedangkan anak-anak yang sudah besar atau sudah menjadi mahasiswa tersebar di berbagai kota dimana mereka kuliah. Anak-anak juga akan pulang kalau sedang libur. LKSA Tabanan mendanai anak-anak yatim piatu ini mulai tingkat pendidikan dasar sampai dengan pendidikan tinggi. Anak-anak yang sudah dewasa dan mempunyai penghasilan sendiri, sudah menjadi alumni. Mereka tidak akan mendapatkan pendanaan lagi dari LKSA. Beberapa alumni yang berhasil menjadi salah satu donatur

LKSA Tabanan. Meskipun mereka tidak mempunyai kewajiban untuk menjadi donatur, mereka melakukannya dengan senang hati dan ikhlas.

LKSA Tabanan ini mendapatkan sumber dana utama dari donatur. Namun dalam beberapa tahun terakhir, penerimaan dana dari donatur mengalami penurunan. Sebaliknya pengeluaran semakin meningkat. Hal ini menjadi penyebab defisitnya anggaran LKSA dalam dua tahun terakhir. Tim abdimas dari prodi S2 dan S1 Akuntansi Unika Widya Mandala Surabaya (UKWMS) diundang oleh LKSA Pusat di Lembang untuk mendiskusikan masalah ini pada tahun 2018. Hasil pertemuan pada tahun 2018 menyimpulkan bahwa aset-aset yang dimiliki oleh LKSA Pusat dapat dimanfaatkan sehingga menjadi sumber pendanaan. Oleh karena itu, tim abdimas UKWMS mengadakan lokakarya mengenai manajemen aset dan penyusunan rencana bisnis dengan metode *business model canvas* (BMC). Manajemen aset membantu pengurus untuk mengidentifikasi potensi dan risiko yang akan dihadapi pada saat melakukan pemberdayaan aset secara komersial (Eka, 2019; Amelinda, Oktavini, Hartoni, Yonathan, Iskandar, & Tampubolon, 2024).

Abdimas ini didasarkan pada hasil penelitian mengenai rancangan BMC. Beberapa penelitian telah menganalisis rancangan BMC pada UKM. Jessica dan Indriyani (2017) menerapkan pendekatan BMC pada Tirotti Bakery. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa 9 aspek BMC membantu Tirotti Bakery dalam mengembangkan cara penjualan baru yaitu pedagang keliling. Wonodjojo dan Indriyani (2017) menganalisis model BMC untuk mengembangkan bisnis pada Ayam Goreng Sinar Pemuda Pusat. Hasil analisis menyimpulkan adanya peluang ekspansi pasar ke seluruh Indonesia melalui inovasi produk frozen yang dapat tahan lama. Sholihah dan Iqbal (2018) telah mengimplementasikan BMC pada UD Duta Merpati yang mempunyai kegiatan operasional pembuatan perahu nelayan di Lamongan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UD Merpati mempunyai pemetaan aliran bisnis yang sederhana dan tradisional. Penelitian Sholihah dan Iqbal menyimpulkan bahwa BMC membantu UD Merpati untuk mengidentifikasi adanya hambatan ketersediaan bahan baku utama kayu untuk pembuatan perahu karena adanya ketentuan *illegal logging*. Hasil penelitian-penelitian tersebut menunjukkan bahwa BMC mempunyai tujuan untuk membantu pelaku usaha dalam memetakan aliran bisnisnya. Pemetaan aliran bisnis tersebut dapat memberikan deskripsi adanya peluang yang dapat diambil oleh pelaku usaha dalam mengembangkan bisnisnya.

Aplikasi *business model canvas* (BMC) pada LKSA Tabanan didasarkan pada hasil penelitian Wardhanie dan Kumalawati (2018). Wardhanie dan Kumalawati (2018) meneliti aplikasi BMC pada perpustakaan Sekolah Tinggi Ilmu Komputer (STIKOM). Hasil penelitian menunjukkan bahwa 9 aspek pada BMC yang menjadi fokus utama perpustakaan STIKOM. 9 aspek BMC tersebut menuju pada target peningkatan layanan perpustakaan bagi sivitas akademika STIKOM. Penelitian ini mengindikasikan bahwa implementasi BMC dapat dilakukan pada organisasi nir laba.

Kegiatan pengabdian PkM pada LKSATabanan bertujuan untuk: pertama, meningkatkan kompetensi pengelola LKSA dalam mengelola manajemen aset. Pengelolaan manajemen aset ini dilakukan melalui pemeliharaan pencatatan aset tetap yang dimiliki oleh LKSA Tabanan, dengan

mengkategorikan aset menjadi aset produktif dan aset tidak produktif. Kedua, setelah pengurus mengetahui aset produktif-nya, pengelola dapat memanfaatkan aset tersebut sebagai sumber pendapatan. Ketiga, meningkatkan kemampuan para pengelola dalam menyusun *business plan*. *Business plan* ini bermanfaat bagi pengurus LKSA Tabanan untuk mengidentifikasi potensi peluang dan risiko yang akan dihadapi oleh pengurus dalam memanfaatkan asetnya.

Sasaran kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) ini adalah ibu-ibu asuh, pengurus dan staf administrasi, pembina anak-anak, serta alumni. Ibu-ibu asuh ini mempunyai peranan sebagai orang tua bagi anak-anak yang kurang beruntung. Ibu-ibu ini bertanggungjawab pada satu rumah yang menampung 6-8 anak asuh. Usia anak-anak asuh ini mempunyai rentang bayi – 18 tahun. Pengurus dan staf administrasi mempunyai tugas di kantor yang bertanggungjawab atas penyelenggaraan kegiatan operasional LKSA Tabanan. Pembina anak-anak atau disebut juga dengan *educator* mempunyai tugas melatih anak-anak dibidang kesenian, seperti tari dan lukis, dan olah raga. Alumni adalah anak-anak yang dulunya menjadi anak asuh di LKSA Tabanan. Mereka sudah tumbuh dewasa dan menjadi mandiri. Sasaran peserta kegiatan ini berjumlah lebih kurang 35 orang. Untuk meningkatkan efektivitas pelatihan 35 orang tersebut akan dibagi menjadi 10 kelompok. 1 kelompok terdiri dari 4-5 orang.

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PkM) terdiri dari beberapa tahapan, sebagaimana ditunjukkan pada Gambar 2 berikut ini:



Gambar 2. Tahapan Metode Pelaksanaan

Tahapan ke-1 adalah survei awal. Survei dilakukan dengan melakukan wawancara dengan Ketua Pengurus pada tanggal 27-28 Juli 2018. Hasil survei bertujuan untuk mengidentifikasi kebutuhan LKSA dalam mengelola asetnya untuk mendapatkan alternatif sumber pendapatan. Kebutuhannya adalah pengetahuan terkait aset dan pendapatan serta lokakarya yang bertujuan untuk menyusun daftar aset tetap dan model bisnis canvas. Tahapan ke-2 adalah seminar mengenai aset dan pendapatan. Hal ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan mengenai aset dan pendapatan bagi pengurus LKSA. Seminar ini telah dilaksanakan pada tanggal 5-6 Oktober 2018. Tahapan terakhir adalah lokakarya yang dilakukan pada tanggal 14-16 Nopember 2019. Lokakarya dibagi dalam dua sesi. Sesi pertama adalah lokakarya manajemen aset. Lokakarya ini diawali dengan memberikan pengetahuan mengenai pengertian aset, klasifikasi aset, dan kemudian peserta diminta untuk mengisi kertas kerja yang berupa daftar aset yang dibagi berdasarkan klasifikasinya. Aset adalah sumber ekonomi yang diharapkan dapat memberikan manfaat di masa akan datang (Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 16, 2015). Aset berdasarkan pemanfaatannya diklasifikasikan menjadi aset konsumtif dan produktif. Aset

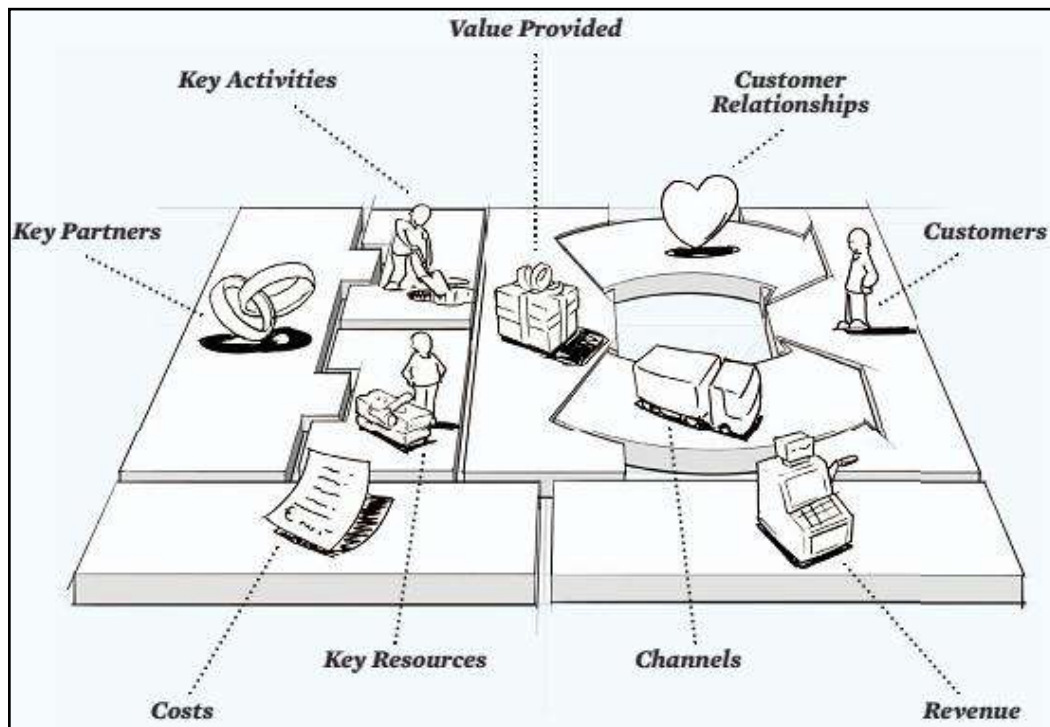
konsumtif adalah aset yang membuat kita dari hari ke hari karena harus mengeluarkan uang untuk memelihara aset tersebut. Aset konsumtif merupakan aset yang tidak menghasilkan uang dan di masa yang akan datang nilainya menurun. Aset produktif merupakan aset yang menghasilkan atau mendatangkan uang. Meskipun tidak mendatangkan uang tetapi nilainya naik di masa yang akan datang. Aset produktif juga bermanfaat sebagai *passive income*. Misalnya kita membangun rumah kost 4 kamar di dekat rumah kita saat ini, maka penghasilan dari penyewaan kamar kost tersebut akan dapat membantu kita menjalani hidup (tambahan pemasukan). Aset konsumtif dan produktif ini harus dapat dikelola dengan baik oleh organisasi seperti LKSA Tabanan. Ini bertujuan untuk memudahkan pengelola dalam mengidentifikasi aset mana yang dapat digunakan sebagai alternatif sumber pendapatan. Pengelolaan aset dilakukan dengan membuat daftar aset sebagai berikut:

DAFTAR ASET PRODUKTIF VS KONSUMTIF						
NO (1)	NAMA ASET (2)	LOKASI (3)	JUMLAH (4)	SATUAN (5)	HARGA PEROLEHAN (6)	DIGUNAKAN UNTUK (7)
1						
2						
3						

Gambar 3. Kertas Kerja-Daftar Aset

Gambar 3 di atas menunjukkan kertas kerja yang digunakan dalam lokakarya untuk membantu pengelola dalam menentukan daftar aset konsumtif dan produktif. Kolom (1) diisi dengan no urut, kolom (2) diisi dengan nama aset yang dimiliki oleh LKSA Tabanan, kolom (3) diisi dengan alamat dimana aset tersebut berlokasi karena LKSA Tabanan juga mempunyai rumah di kota Denpasar, kolom (4) diisi dengan banyaknya aset, kolom (5) diisi dengan satuan aset misalnya unit atau set untuk aset kecil-kecil seperti piring, sendok, dan lain-lain, kolom (6) diisi dengan harga perolehan isian bisa berdasarkan ingatan, dan kolom (7) diisi dengan penggunaan aset tersebut: konsumtif atau produktif. Konsumtif jika aset tersebut tidak dapat dimanfaatkan untuk kegiatan usaha. Produktif jika aset dapat dimanfaatkan untuk usaha. Lokakarya ini memberikan kompetensi bagi peserta mengenai aset dan klasifikasinya serta manfaatnya. Setelah peserta memahami manajemen aset, sesi berikutnya adalah lokakarya penyusunan BMC dengan model canvas.

Sesi kedua, lokakarya penyusunan *business plan* dengan model *canvas*. *Business plan* pada LKSA Tabanan dibuat dengan rerangka *business model canvas* (BMC). Model bisnis dapat dimaknai sebagai suatu gambaran alur pemikiran atau logika bagaimana suatu usaha (badan usaha atau *enterprise*) mempertahankan hidupnya secara finansial. Sederhananya, model bisnis menggambarkan logika suatu badan usaha menghasilkan sesuatu untuk kehidupannya. BMC yang dijadikan alat ini memiliki sembilan komponen untuk dijabarkan bersama. Semua komponen ini membentuk suatu gambar model bisnis (Gambar 4) yang menunjukkan bagaimana suatu organisasi/*enterprise* bekerja.



Gambar 4. Rerangka *Business Model Canvas*
Sumber: Osterwalder, Pigneur, Tucci (2005)

Rerangka bisnis dengan model canvas mempunyai komponen-komponen pelanggan, nilai yang disediakan, saluran distribusi, relasi dengan pelanggan, pendapatan, sumber daya utama, aktivitas utama, mitra utama, dan nilai sumber daya (biaya). Penjelasan masing-masing komponen disajikan pada Tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Komponen *Business Model Canvas*

No	Komponen BMC	Deskripsi
1	Pelanggan (<i>customer</i>)	Deskripsikan pihak yang dilayani dan pahami. Pelanggan adalah alasan berdirinya usaha. - Setiap pelanggan mungkin memerlukan nilai (<i>value</i>), saluran distribusi, dan relasi yang berbeda-beda. - Ada pelanggan yang membayar, namun adapula yang tidak membayar. - Suatu organisasi bisa jadi menerima pendapatan lebih besar dari pelanggan tertentu daripada pelanggan lainnya.
2	Nilai yang akan disediakan (<i>value provided</i>)	Manfaat yang dirasakan oleh pelanggan dari jasa atau produk yang Anda sediakan/ciptakan: kenyamanan, harga, desain, brand/status, mengurangi biaya, mengurangi risiko.
3	Saluran distribusi dan informasi (<i>channels</i>)	Bagaimana perusahaan mengkomunikasikan dan mengirimkan <i>value</i> kepada pelanggan.

No	Komponen BMC	Deskripsi
4	Relasi dengan pelanggan (<i>customer relationship</i>)	Relasi dengan pelanggan terkait dengan bagaimana perusahaan mengikat pelanggan. Harus pula dijelaskan apa tujuan berelasi dengan pelanggan. Apakah untuk memperoleh pelanggan baru? Apakah untuk mempertahankan pelanggan yang sudah ada? Atau untuk menambah pendapatan dari pelanggan yang sudah ada?
5	Pendapatan (<i>revenue</i>)	Bagaimana cara sebuah perusahaan memperoleh pendapatan? Nilai apa yang diberikan ke pelanggan sehingga mau membayar? Bagaimana agar menerima uang dengan cara yang disukai pelanggan?
6	Sumber daya utama (<i>key resounces</i>)	Daftar sumber daya yang direncanakan dan dimiliki badan usaha untuk mewujudkan <i>value</i> yang akan mereka ciptakan untuk pelanggan: SDM, aset tetap, intelektual, dan keuangan
7	Aktivitas utama (<i>key activities</i>)	Kegiatan penting yang harus dilakukan untuk menciptakan <i>value</i> : membuat produk, menjual, mendukung.
8	Mitra utama (<i>key partners</i>)	Pihak yang bisa diajak bekerjasama sehingga pekerjaan menjadi lebih efisien dan efektif.
9	Nilai sumber daya (<i>cost</i>)	Nilai semua aktivitas dan sumber daya yang terlibat dalam bisnis.

Sumber: Osterwalder, Pigneur, Tucci (2005) dan Amalia (2018)

Tabel 2 di bawah ini menunjukkan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada LKSA Tabanan dalam bentuk lokakarya manajemen aset dan penyusunan *business plan*:

Tabel 2. Lokakarya Manajemen Aset dan Rencana Bisnis

Tanggal	Pokok Bahasan	Tujuan	Kegiatan	Peserta
14 Nop 2019	- Konsep manajemen aset dan <i>business plan</i> - Konsep <i>business plan</i> dengan metode kanvas	Memberikan pengetahuan mengenai manajemen aset dan <i>business plan</i> secara umum dan dengan menggunakan model kanvas	Tutorial	- Pengurus - Ibu-ibu
15 Nop 2019	Penyusunan kategori aset produktif dan non produktif serta <i>business plan</i> dengan metode kanvas	Meningkatkan kemampuan dan ketrampilan peserta dalam penyusunan <i>business plan</i> dengan model kanvas	Partisipatif <i>Focus group discussion</i> (FGD)	asuh

Sumber: data diolah oleh penulis, 2024

Kegiatan lokakarya ini diikuti oleh pengurus, staf administrasi, pembina anak-anak, dan ibu-ibu asuh. Total peserta yang mengikuti lokakarya ini sebanyak 35 orang. 35 orang ini dibagi dalam 10 kelompok yang terdiri dari 4-5 orang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan abdimas ini mempunyai beberapa luaran atau output yaitu: (1) daftar aset konsumtif dan produktif, dan (2) rencana bisnis yang dibuat berdasarkan business model canvas. Luaran pertama adalah peserta membuat daftar aset dengan mengisi kertas kerja sebagaimana pada Gambar 2. Tabel 3 di bawah ini menyarikan daftar aset produktif yang dapat dimanfaatkan oleh pengurus LKSA Tabanan sebagai alternatif sumber pendanaan.

Tabel 3. Daftar Aset Produktif (sebagian)

No	Nama Aset	Lokasi	Jumlah	Satuan	Harga Perolehan	Penggunaan
1	Wantilan (aula) yang dilengkapi dengan gamelan	Tabanan	1	Bangunan	-	Produktif
2	Wisma tamu	Tabanan	1	Bangunan	-	Produktif
3	<i>Camping ground</i>	Tabanan	1	Tanah	-	Produktif
4	Kebun buah dan sayur	Tabanan	1	Tanah	-	Produktif
5	Komputer	Tabanan	20	unit	-	Produktif
6	Bis	Tabanan	1	Kendaraan	-	Produktif

Sumber: data diolah oleh penulis, 2024

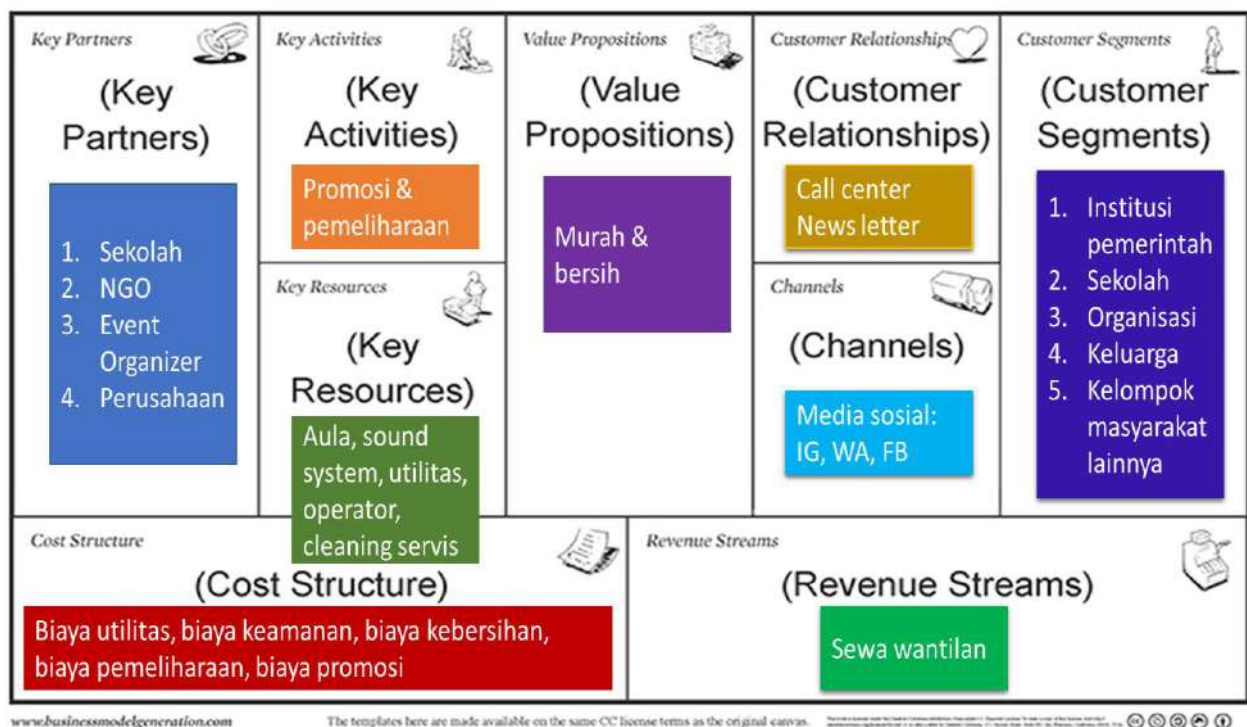
Tabel 3 di atas menunjukkan 6 jenis aset yang dapat dimanfaatkan oleh pengurus untuk menjadi sumber penghasilan. Pengurus menyusun rencana bisnis berdasarkan business model canvas untuk memanfaatkan 6 jenis aset tersebut.

Luaran kedua adalah rencana bisnis berdasarkan BMC untuk memberdayakan aset LKSA Tabanan sebagai sumber pendapatan. Wantilan adalah bahasa Bali yang berarti aula. Aula ini dilengkapi dengan gamelan. Wantilan ini sudah pernah disewa oleh pihak eksternal untuk berbagai macam aktivitas seni. Wisma tamu juga sudah sering disewa oleh turis asing. Turis asing ini biasanya mempunyai misi sosial dengan menjadi donatur dan sekaligus guru bahasa asing bagi anak-anak panti asuhan yang tinggal di desa Tabanan. Kendaraan bis juga sudah sering disewa oleh pihak eksternal, khususnya aparat desa Tabanan mulai kelurahan sampai dengan kecamatan. Namun biaya sewa kendaraan ini belum ditentukan oleh pengurus, selama ini pendapatannya hanya berdasarkan sukarela. Gambar 4 di bawah ini menunjukkan kegiatan penyusunan BMC.

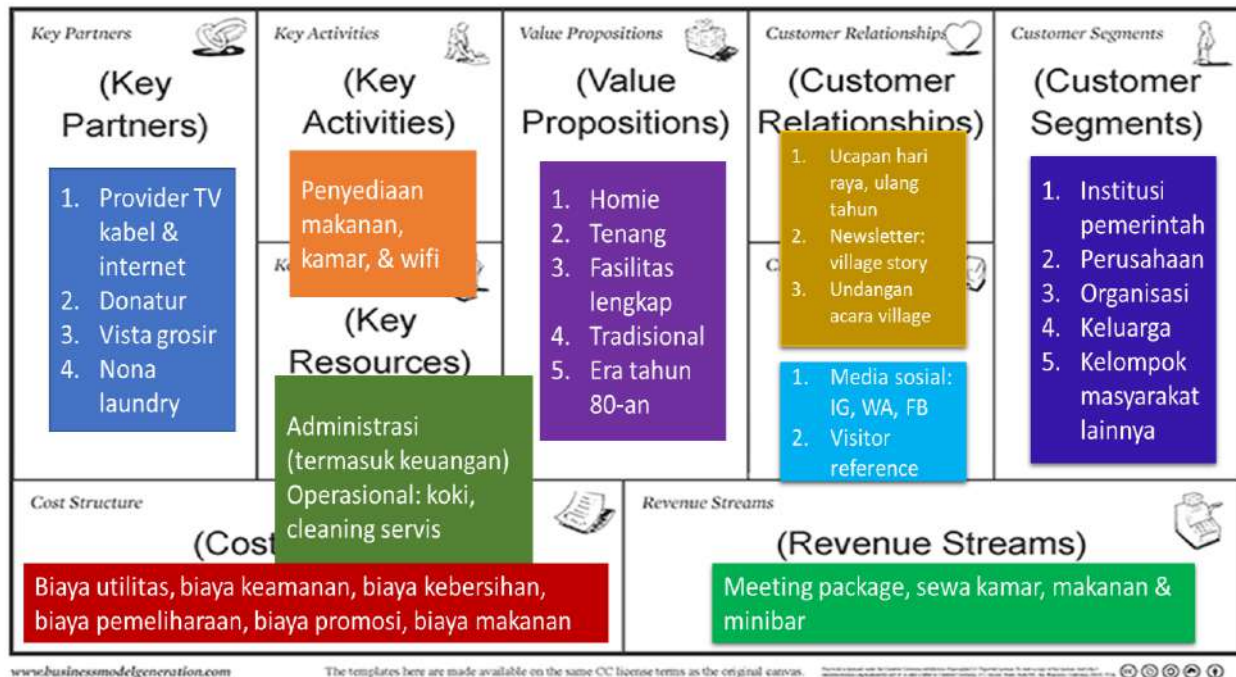


Gambar 5. Kegiatan Penyusunan BMC

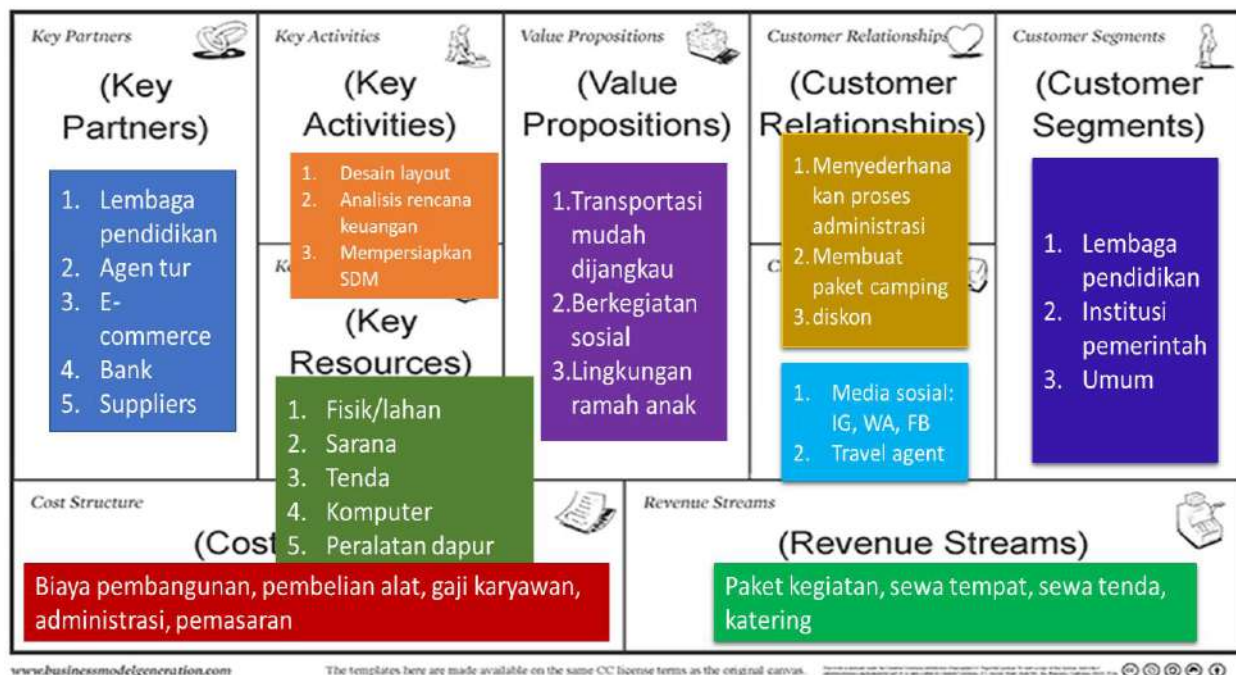
Gambar 5 di atas menunjukkan kegiatan penyusunan BMC dan presentasi hasil penyusunan BMC. Peserta sangat antusias dalam menyusun BMC. Ide-ide kreatif untuk memanfaatkan aset produktif cukup layak untuk direalisasikan. Namun demikian dari 10 BMC yang dihasilkan oleh 10 kelompok, 5 BMC disepakati dapat menjadi prioritas. 5 BMC tersebut disajikan pada Gambar 6 di bawah ini.



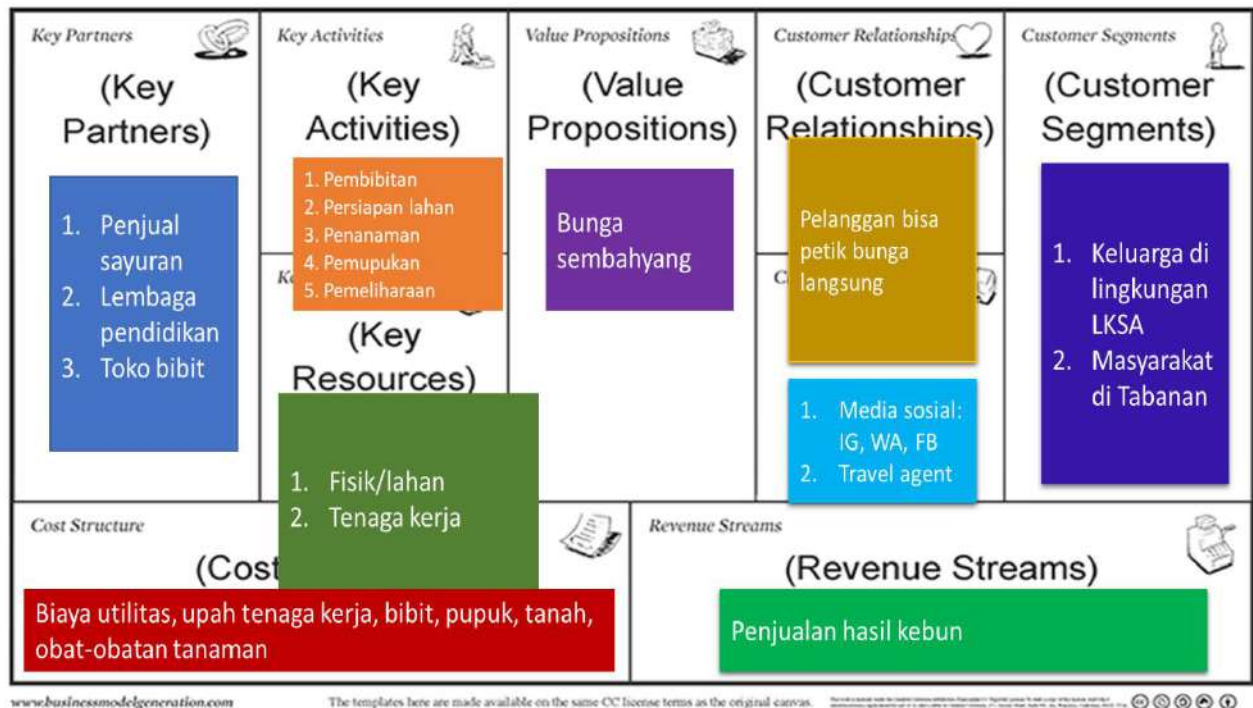
Gambar 6a. BMC Wantilan



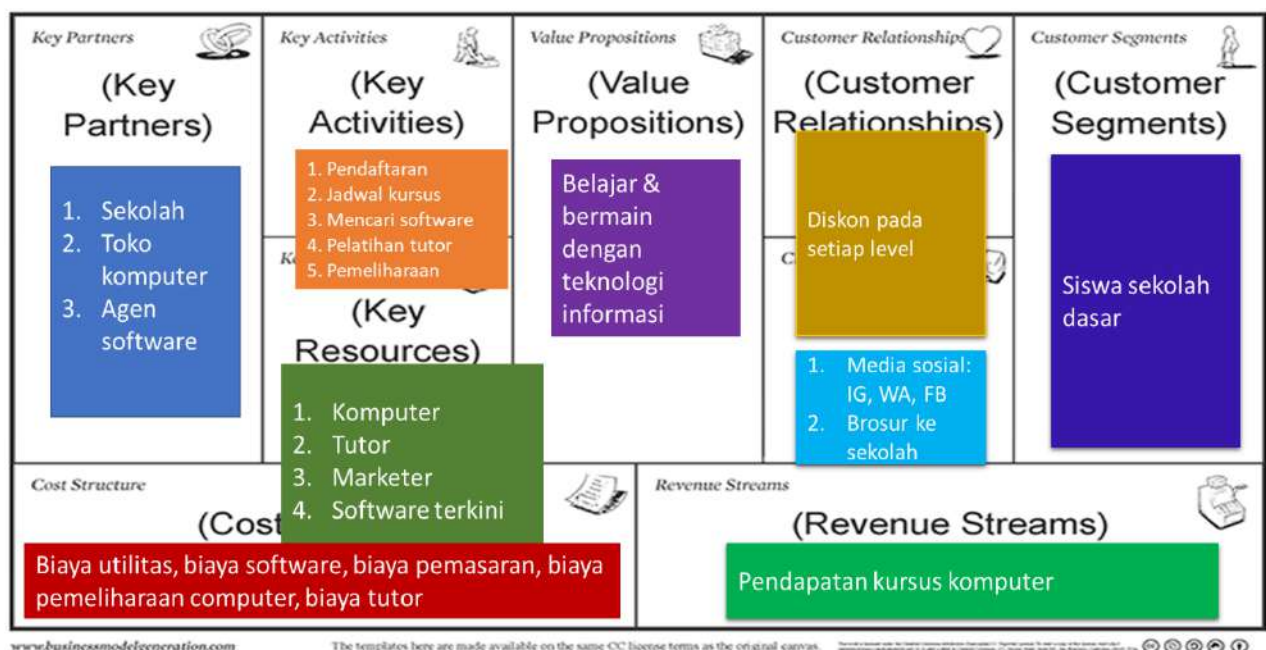
Gambar 6b. BMC Wisma Tamu



Gambar 6c. BMC Camping Ground



Gambar 6d. BMC Kebun Bunga



Gambar 6e. BMC Komputer

Gambar 6. BMC Pemanfaatan Aset Tetap

Gambar 6 di atas menunjukkan BMC pemanfaatan aset tetap dalam skala prioritas. Gambar 6a dan 6b menunjukkan BMC wantilan dan wisma tamu merupakan penyempurnaan dari kegiatan bisnis yang sudah berjalan selama ini. Gambar 6c dan 6d menunjukkan BMC *camping ground* dan kebun mempunyai semangat wisata edukasi dengan target konsumen: sekolah-sekolah, komunitas lainnya dan keluarga. Namun demikian, realisasi BMC ini dapat saja terkendala karena masalah air bersih yang menjadi masalah utama Tabanan. Tabanan membutuhkan solusi untuk pengadaan air bersih. Ini

membutuhkan investasi mahal yang dapat diperoleh dari pendanaan eksternal. Sedangkan konsep BMC komputer, yang ditunjukkan pada Gambar 6e, adalah pembekalan kompetensi programmer bagi peserta didik. BMC ini menarik karena pada jaman sekarang ini sangat dibutuhkan tenaga-tenaga teknologi informasi.

Kegiatan ini memberikan dampak ekonomi bagi LKSA Tabanan yaitu: realisasi rencana bisnis untuk pemanfaatan aset wantilan dan kelengkapannya, wisma tamu, *camping ground*, kebun, dan komputer akan memberikan pendapatan tambahan. Pada dasarnya kegiatan lokakarya ini memberikan pengetahuan dan motivasi kewirausahaan bagi pengurus LKSA Tabanan untuk mencari sumber pendapatan lain (Marwati, Laksmitawati, Nurhidayati, & Noor, 2022; Mutaqin & Tanuwiria, 2024). Selama ini pengurus juga sudah memanfaatkan asetnya seperti wantilan, wisma tamu dan bis. Namun belum dikelola secara serius, sehingga pendapatan dari hasil pemanfaatan wantilan, wisma tamu, dan bis masih belum optimal. Hal ini disebabkan oleh ketidaktahuan pengurus untuk memulainya. Oleh karena itu, kegiatan lokakarya ini dapat menjadi pemicu bagi pengurus untuk memanfaatkan aset produktifnya sebagai alternatif sumber dana.

Kegiatan ini juga memberikan dampak sosial bagi pengelola LKSA Tabanan yaitu: pengurus, staf admin, tenaga pembina, dan ibu-ibu asuh. Pengelola dapat merasakan “refreshing” dan bersenang-senang dalam kebersamaan melalui kegiatan lokakarya ini. Selama ini pengelola hanya melakukan kegiatan rutin untuk mengurus anak-anak, kegiatan lokakarya ini menjadi sarana bagi pengelola untuk bertukar pikiran secara kreatif dan inovatif.

SIMPULAN

Kesimpulan

Kegiatan lokakarya ini mampu memberikan pengetahuan dan ketrampilan praktis dalam manajemen aset dan penyusunan *business model canvas* (BMC). Kegiatan lokakarya ini membantu pengelola LKSA Tabanan mempunyai:

1. Daftar aset konsumtif dan produktif. Daftar ini menjadi pedoman bagi pengelola LKSA untuk memanfaatkan aset produktif sebagai sumber pendanaan.
2. 5 rencana bisnis dalam metode BMC yang siap untuk direalisasikan pada tahun 2020. Rencana bisnis tersebut meliputi: pemanfaatan wantilan, wisma tamu, *camping ground*, kebun, dan komputer.

LKSA Tabanan sudah memanfaatkan asetnya secara produktif. Misalnya: wantilan dan gamelan yang ada pada wantilan sudah disewakan ke pihak eksternal. Demikian juga dengan wisma tamu dan bis. Namun LKSA belum menetapkan tarif sewa secara komersial. Pihak eksternal memberikan donasi atas penyewaan wantilan, wisma dan bis. Hal ini disebabkan oleh nilai-nilai LKSA Tabanan dalam menghasilkan pendapatan adalah *fund raising*, sehingga pengurus masih belum menetapkan tarif secara komersial.

Pimpinan LKSA Tabanan mempunyai ide dalam memanfaatkan *camping ground* secara produktif dengan mengundang pihak ketiga. Pihak ketiga ini diberi kewenangan untuk meng-komersial-kan *camping ground* dengan sistem bagi hasil. Sistem bagi hasil ini menjadi solusi atas nilai-nilai LKSA Tabanan dalam menghasilkan pendapatan melalui *fund raising*. Sistem bagi hasil juga memungkinkan pengurus dan ibu-ibu asuh untuk konsentrasi dengan tugas utamanya dalam pengasuhan anak.

Saran

Kegiatan lokakarya ini mempunyai beberapa saran yang sebaiknya ditindaklanjuti oleh pengelola LKSA Tabanan adalah:

- a. Pengelola memelihara pencatatan akuntansi terutama untuk aset tetap berwujudnya. Pencatatan ini akan memudahkan pengelola untuk melakukan pengendalian asetnya.
- b. Pengelola dapat merealisasikan 4 dari 5 rencana bisnis untuk memanfaatkan aset. *Camping ground* merupakan rencana bisnis yang membutuhkan investasi besar sebelum merealisasikannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Almalia, D. (2018). 9 Elemen yang Harus Ada Dalam Bisnis Model Canvas. Jurnal. 7 Februari 2018. Diunduh dari: <https://www.jurnal.id/id/blog/2018-memahami-tentang-bisnis-model-kanvas/> pada tanggal 8 Nopember 2019
- 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>
- Eka, R. (2019). Membuat “Business Model Canvas” untuk Startup Pemula. Diunduh dari: <https://dailysocial.id/post/tutorial-business-model-canvas-startup> pada tanggal 8 Nopember 2019
- Fitriani R. (2016), Peranan Penyelenggaraan Perlindungan Anak dalam Melindungi dan Memenuhi Hak-hal Anak, *Jurnal Hukum Samudera Keadilan*, Vol II, No. 2, pp. 250-258, hal.1 – 20
- Jessica, N., dan R., Indriyani. (2017). Analisis Bisnis Model Canvas pada Tirotty Bakery. *AGORA*, Vol. 5, No. 3
- Marwati, U., Laksmitawati, D. R., Nurhidayati, L., & Noor, L. S. (2022). Inisiasi Ekonomi Kreatif Produksi Minuman Probiotik Pada Kelompok Masyarakat Penggerak Bank Sampah Kota Depok. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(1), 104-111. <https://doi.org/10.35814/suluh.v4i1.3293>
- Mutaqin, B., & Tanuwiria, U. H. (2024). Pelatihan Manajemen Pemberian Ransum Domba Di Kelompok Peternak Sauyunan, Desa Sukalilah. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(2), 216-224. <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i2.4815>
- Osterwalder, A., Pigneur, Y., and Tucci, CL. (2005), Clarifying Business Models: Origins, Present, and Future of The Concept, *Communications of The Association for Information Systems*, Vol. 15, May 2005, pp. 2-40.
- Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 16. (2015). *Aset Tetap*. Ikatan Akuntan Indonesia
- Sholihah, N.A., dan M., Iqbal. (2018). Analisis Perancangan Model Bisnis dengan Pendekatan Model Canvas (Studi Kasus pada UD. Duta Merpati). *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol. 61, hal. 183 – 191
- UNICEF: Cerita dari Indonesia, <https://www.unicef.org/indonesia/resources.html>, diunduh 18 Februari 2019.
- Wardhanie, A.P., dan D, Kumalawati. (2018). Analisis Business Model Canvas pada Perpustakaan Institut Bisnis dan Informatika STIKOM Surabaya dalam Meningkatkan Kualitas Perguruan Tinggi. *Berkala Ilmu Perpustakaan dan Informasi*, Vol. 14, No. 2, hal. 124 – 132
- Wonodjojo, C.D., dan R., Indriyani. (2017). Analisis Pengembangan Bisnis dengan Pendekatan Business Model Canvas pada Ayam Goreng Sinar Pemuda Pusat. *AGORA*, Vol. 5, No. 3

DISEMINASI PRODUK TEKNOLOGI MEKANIK PADA SEKOLAH KEJURUAN DALAM PROSES PEMBELAJARAN

Erlanda Augupta Pane^{1*}, Yani
Kurniawan², Reza Abdu
Rahman³

^{1,2,3} Program Studi Teknik Mesin,
Universitas Pancasila, Jakarta,
Indonesia.

Artikel

Diterima: 09 Agustus 2024

Disetujui: 05 Oktober 2024

Terbit : 27 Februari 2025

*Email:

erlanda.pane@univpancasila.ac.id

Abstrak

Pendidikan menengah kejuruan merupakan jenjang pendidikan yang diterapkan untuk mengembangkan bakat serta keahlian siswa kejuruan dalam melakukan pekerjaan yang berorientasi pada kebutuhan dunia industri. Hal tersebut dapat diwujudkan dengan dukungan kegiatan praktikum di bengkel kerja yang memiliki sistem sarana dan prasarana optimal. Namun, saat ini kondisi penyebaran sarana dan prasarana pada bengkel kerja Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) masih belum merata. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat melalui penguatan sisi aspek pengadaan material praktikum menjadi salah satu bentuk pengembangan bengkel kerja SMK yang bertujuan untuk mewujudkan aktivitas praktikum yang berjalan secara efektif dan efisien dari sisi waktu dan pemahaman siswa kejuruan terhadap materi praktikum di bengkel kerja. Metode yang dilakukan pada kegiatan ini meliputi identifikasi permasalahan dalam proses pengembangan bengkel kerja SMK, pengujian fungsional dan kinerja awal dari prototipe mobil, penyuluhan dan pembekalan Standar Operasional Prosedur (SOP) prototipe mobil. Hal ini memberikan dampak positif terhadap pengembangan bengkel kerja SMK dalam pemenuhan kondisi sarana dan prasarana terutama pada ketersediaan material kerja praktikum.

Kata Kunci: Bengkel Kerja, Diseminasi, Material Kerja, Produk Teknologi Mekanik, Sekolah Kejuruan

Abstract

Vocational education is secondary-level education applied to develop the talents and skills of vocational students in doing work oriented to the needs of industrial. The aim is reached by the support of experimental activity in the workshop, which has an optimal system of infrastructure and facility. However, the distribution of the infrastructure and facility (Vocational High School (SMK)) is still not very well these days. The CsR's program with the procurement of materials on the SMK's workshop is a development program aimed at realizing the effectiveness and efficiency can be known by the practical time and student's understanding of subject workshop lessons. The activity uses the problem identification of SMK's workshop, functional and experimental tests of material, and counseling program for explaining the function, operational system, and maintenance of material. It positively affects fulfilling the condition of infrastructure and facility, especially in the materials availability.

Keywords: Dissemination, Material, Product of Mechanic Technology, Workshop, Vocational High School

PENDAHULUAN

Pendidikan menengah kejuruan merupakan pendidikan jenjang menengah yang diterapkan untuk mengembangkan bakat serta keahlian siswa kejuruan dalam melakukan pekerjaan yang berorientasi pada kebutuhan dunia industri. Hal ini sesuai dengan tujuan pendidikan menengah kejuruan untuk menghasilkan para lulusan siswa kejuruan yang siap menjadi tenaga kerja handal dan berkualitas di dunia industri dengan mengandalkan keterampilan dan pengetahuan dalam menyelesaikan suatu permasalahan serta memiliki sikap yang sesuai dengan bidang kejuruan dan kebutuhan dunia industri (Tazkiah *et al*, 2016). Tujuan pendidikan menengah kejuruan tersebut dapat didukung dengan mewujudkan kegiatan praktikum kerja di bengkel kerja yang sesuai dengan penerapan kurikulum berkompeten dalam memenuhi kebutuhan dunia industri (Kuswana, 2013). Bengkel kerja adalah tempat penyelenggaraan pelajaran praktikum yang berbeda-beda sifat dan persyaratannya, sehingga tiap jenis atau macam ruangan harus dihitung jenis per jenis sesuai dengan keilmuan yang dimiliki oleh masing-masing Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) (Syafrudie, 2004). Kegiatan praktikum pada bengkel kerja yang memiliki sistem kurikulum berkompeten dapat tercapai dengan dukungan sistem sarana dan prasarana sebagai parameter tolak ukur kegiatan praktikum kerja siswa kejuruan di bengkel kerja. Hal ini juga mengacu kepada Peraturan Pemerintah Nomor 19 tahun 2005 tentang Standar Nasional Pendidikan Pasal 42, dimana setiap satuan pendidikan wajib memiliki sarana yang meliputi perabot, peralatan pendidikan, media pendidikan, buku dan sumber belajar lainnya, bahan habis pakai, serta perlengkapan lain yang diperlukan untuk menunjang proses pembelajaran yang teratur dan berkelanjutan (Syafrudie, 2004).

Namun, penyebaran kondisi sarana dan prasarana praktikum pada beberapa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) masih belum tersebar secara merata pada saat ini. Oleh karena itu, diperlukan adanya pengembangan lebih lanjut pada bengkel kerja untuk keberlangsungan kegiatan praktikum yang dilaksanakan secara rutin. Menurut Setiawati (2023) menyatakan bahwa beberapa kondisi prasarana bengkel kerja Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) masih memiliki minim lokasi area praktikum sehingga, bengkel kerja tersebut bersatu dengan ruang belajar mengajar. Hal ini menyebabkan ketidakfungsian dan tidaknormalan fungsi ruang yang berdampak pada tingkat keberhasilan praktikum Siswa Kejuruan. Selain itu, Menurut Langeningtias (2020) menyatakan bahwa sarana praktikum yang dapat menjadi identitas atau ciri khas bengkel kerja SMK juga memiliki kondisi yang rusak ringan hingga berat terutama pada kondisi material praktikum. Kondisi kerusakan tersebut berdampak pada rasio antara jumlah siswa kejuruan dengan jumlah material yang digunakan saat praktikum pada bengkel kerja (Ulfa *et al.*, 2020), sedangkan standar rasio secara umum antara material praktikum dengan jumlah siswa dinyatakan dalam satu material praktikum dapat dipegang oleh 3-5 siswa kejuruan (Yoto, 2020). Hal ini menyebabkan perhitungan yang kurang tepat dan membuat efektivitas kegiatan praktikum menurun yang berdampak pada kerugian Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dalam melaksanakan kegiatan praktikum di bengkel kerja. Kondisi ini juga menyebabkan waktu

praktikum siswa atau beberapa siswa yang tidak sesuai target, sehingga masih banyak siswa yang belum mampu menguasai suatu mata pelajaran praktikum di bengkel kerja.

Kegiatan Pengabdian Masyarakat yang dilaksanakan untuk Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dalam bentuk pemenuhan sarana dan prasarana praktikum di bengkel kerja merupakan hal yang dapat membantu dalam pengembangan karakteristik bengkel kerja Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) sesuai dengan bidang keahlian yang dipelajari oleh siswa kejuruan pada masing-masing Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) tersebut. Kegiatan ini juga dapat membantu dalam pengembangan potensi diri dan keahlian dari masing-masing siswa kejuruan dalam melaksanakan praktikum di bengkel kerja Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). Kegiatan Pengabdian Masyarakat yang dilaksanakan saat ini difokuskan pada penguatan aspek dari sisi pengadaan material praktikum pada Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) yakni dengan pengadaan prototipe mobil serta pembekalan strategi dalam sistem Standar Operasional Prosedur (SOP) prototipe mobil dari sisi operasional maupun perawatan (*maintenance*). Sehingga, tujuan dari Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dapat mewujudkan kegiatan aktivitas praktikum yang dapat berjalan secara efektif dan efisien dari sisi waktu praktikum di bengkel kerja dan pemahaman masing-masing siswa kejuruan terhadap fungsi, sistem operasional dan sistem perawatan masing-masing prototipe tersebut. Kegiatan Pengabdian Masyarakat dalam pengadaan prototipe ini menggunakan metode dalam hal identifikasi permasalahan yang ditemukan dalam proses pengembangan bengkel kerja Sekolah Menengah Kejuruan (SMK), melakukan uji fungsional dan kinerja awal dari prototipe mobil, melakukan penyuluhan dan pembekalan Standar Operasional Prosedur (SOP) prototipe mobil.

KAJIAN TEORI

Manajemen sarana dan prasarana pendidikan merupakan kegiatan merencanakan, mengadakan dan mengelola serta pemeliharaan atau merawat segala peralatan atau material dengan tujuan kegiatan praktikum pada bengkel kerja dapat berjalan secara efektif dan efisien dari sisi waktu praktikum dan pemahaman siswa kejuruan terhadap materi praktikum kerja. Menurut Indrawan (2015) proses pengadaan dan pendayagunaan terhadap sarana dan prasarana secara langsung maupun tidak langsung pada bengkel kerja secara tepat dapat memperkuat proses pendidikan praktikum dari sisi aspek efektif dan efisien kegiatan tersebut berlangsung. Pada umumnya kegiatan pengadaan dan pendayagunaan terhadap sarana dan prasarana tersebut melalui proses diseminasi. Diseminasi merupakan kegiatan yang ditujukan kepada kelompok target atau individu agar mereka memperoleh informasi, menerima, dan memanfaatkan informasi tersebut untuk kepentingan mereka (Agri Suwandi *et al.*, 2023).

Perencanaan merupakan tindakan yang dilakukan untuk memecahkan permasalahan terutama pada masalah sosial dan ekonomi dalam suatu periode, yang berorientasi terhadap horizon waktu dan tingkatan perencanaan tertentu yang akan datang (Chairunnisa, 2016). Proses perencanaan sarana dan prasarana dalam bengkel kerja dilakukan dengan melihat dan menganalisis kebutuhan yang diperlukan oleh bengkel kerja untuk menunjang kegiatan praktikum, dimana hal ini terkait dengan kondisi

keefektifan dan keefesiensian kegiatan praktikum yang dilakukan oleh siswa kejuruan di bengkel kerja. Kegiatan perencanaan yang sudah tepat dapat dilanjutkan dengan pengadaan sarana dan prasarana sesuai dengan kepentingan pendidikan di bengkel kerja Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). Proses pengadaan sarana dan prasarana bengkel kerja Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) tersebut disesuaikan dengan perencanaan yang telah disusun sebelumnya sesuai dengan kebutuhan sekolah yang terdapat pada Rencana Kerja Tahunan (RKT) dan Rencana Kegiatan dan Anggaran Sekolah (RKAS).

Kegiatan pengelolaan atau inventaris sarana dan prasarana bengkel kerja merupakan tahapan selanjutnya yang berfokus terhadap kegiatan pencatatan atau pendaftaran barang-barang pada bengkel kerja ke dalam bentuk daftar inventaris secara tertib dan teratur menurut tata cara yang berlaku setiap bengkel kerja Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) (Fauzan, 2018). Proses pendistribusian sarana dan prasarana bengkel kerja juga merupakan kegiatan penyaluran barang kepada orang yang membutuhkan barang tersebut, dimana orang yang mengirim memiliki tanggung jawab terhadap kualitas dan kuantitas barang yang dikirim kepada orang yang menerima barang tersebut (Fauzan, 2018). Pendistribusian sarana dan prasarana pendidikan merupakan tanggung jawab pengirim kepada guru dan siswa yang membutuhkan barang tersebut. Sementara itu, kegiatan pemeliharaan merupakan kegiatan yang dilakukan untuk mempertahankan atau mengembalikan kondisi serta kinerja peralatan sesuai dengan fungsi Standar Operasional Prosedur (SOP) peralatan tersebut. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk sarana dan prasarana bengkel kerja dalam keadaan optimal untuk digunakan dalam proses praktikum di bengkel kerja, meningkatkan kinerja dan memperpanjang usia pemakaian peralatan serta mengetahui kerusakan peralatan dan menghindari kerusakan peralatan yang lebih fatal (Indrawan, 2015).

Manajemen sarana dan prasarana pendidikan yang tepat sesuai dengan prosedur pelaksanaan kegiatan praktikum bengkel kerja Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dapat membantu akselerasi potensi diri siswa kejuruan sehingga siswa tersebut dapat mengembangkan diri sesuai dengan perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan kesenian. Selain itu, hal ini juga dapat meningkatkan persiapan siswa kejuruan yang akan terjun ke dunia industri dengan bekal ilmu pengetahuan dan wawasan yang diperoleh selama kegiatan praktikum di bengkel kerja yang didukung dengan kondisi sarana dan prasarana yang optimum dari aspek sisi efektif dan efisien dalam keberlangsungan kegiatan praktikum di bengkel kerja (Wijaya *et al.*, 2016). Berdasarkan hal tersebut, maka diharapkan tujuan pendidikan kejuruan dapat tercapai sesuai dengan pernyataan dari Pemerintah No 17 tahun 2010 yakni “Pendidikan Menengah Kejuruan berfungsi untuk membekali peserta didik dengan kemampuan ilmu pengetahuan dan teknologi serta kecakapan kejuruan para profesi sesuai dengan kebutuhan masyarakat” (Setiawati, 2023).

METODE

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat difokuskan kepada pemerataan kebutuhan sarana dan prasarana bengkel kerja Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). Kegiatan pemerataan tersebut difokuskan pada pengadaan prototipe alat sebagai material kerja praktikum. Kegiatan ini dilaksanakan di Sekolah

Menengah Kejuruan Swasta (SMKS) Global Surya Mandiri Kota Bekasi yang memiliki bengkel kerja berfokus kepada bidang otomotif. SMKS Global Surya Mandiri Kota Bekasi merupakan SMK Madya yang memiliki profil seperti pada Gambar 1.



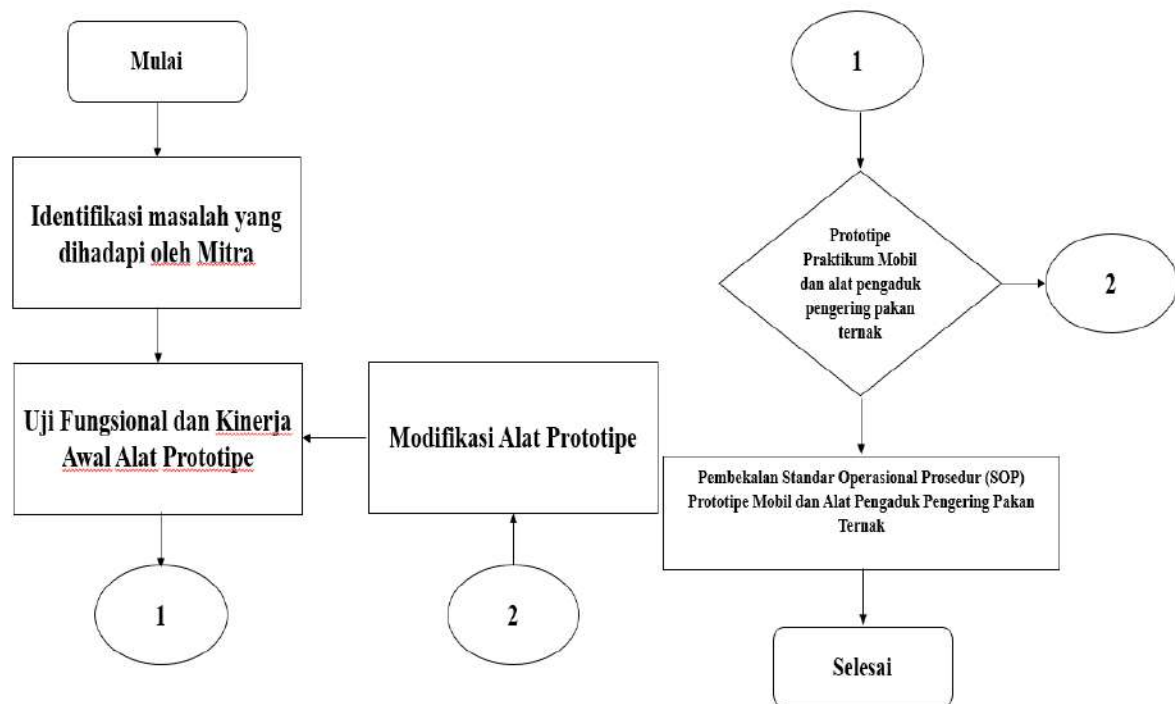
Gambar 1. Profil Mitra SMKS Global Surya Mandiri Kota Bekasi

Metode kegiatan yang dilakukan pada SMKS Global Surya Mandiri melalui tiga tahapan antara lain (1) Identifikasi masalah bengkel kerja pada ketersediaan material praktikum, (2) Pengujian fungsional dan kinerja awal prototipe alat yang dikirimkan ke bengkel kerja SMKS Global Surya Mandiri sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang berlaku, dan (3) Penyuluhan SOP prototipe alat yang terdiri dari pengenalan setiap bagian *part* prototipe, fungsi setiap bagian *part* prototipe, sistem operasional setiap bagian *part* prototipem dan perawatan (*maintenance*) setiap bagian *part* prototipe. Periode kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan selama 6 bulan, adapun *timeline* kegiatan ini dapat dilihat pada data Tabel 1.

Tabel 1. Jadwal Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

No	Nama Kegiatan	Bulan					
		3	4	5	6	7	8
1	Identifikasi Masalah Bengkel Kerja	■					
2	Pengujian Fungsional dan Kinerja Awal Prototipe Alat		■				
3	Modifikasi Prototipe Alat			■			
4	Pembuatan Modul dan Skema Pelatihan				■		
5	Desiminasi Prototipe Alat dan Modul					■	
6	Kegiatan Penyuluhan Prototipe Alat di Bengkel Kerja						■

Selain itu, diagram metode kegiatan tersebut dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Diagram alir metode penelitian

Berdasarkan Gambar 2 dapat dijelaskan bahwa identifikasi merupakan langkah awal dalam kegiatan ini, dimana peneliti memberikan pertanyaan kuisioner yang berkaitan dengan kebutuhan sarana dan prasarana dalam pengembangan bengkel kerja SMKS Global Surya Mandiri. Pengembangan bengkel kerja optimal dapat membantu peningkatan kualitas potensi diri lulusan siswa kejuruan yang terjun ke dunia industri. Hasil identifikasi masalah dijadikan sebagai data primer untuk menentukan material praktikum yang dibutuhkan dalam bentuk prototipe alat yang didesiminasikan kepada bengkel kerja SMKS Global Surya Mandiri. Prototipe material praktikum yang di desiminasikan berupa prototipe mobil. Prototipe mobil tersebut memiliki sistem fungsi operasional, dan sistem perawatan yang berbeda dari kondisi standar kinerjanya, sehingga perlu dilakukan pengujian fungsional dan kinerja prototipe tersebut. Pengujian fungsional prototipe mobil dilakukan untuk melihat fungsi setiap bagian *part* prototipe mobil untuk bekerja secara optimal. Pengujian kinerja prototipe mobil dilakukan untuk melihat sistem kinerja prototipe sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) dalam satu kesatuan alat. Hasil pengujian fungsional dan kinerja prototipe menentukan kualitas prototipe yang di desiminasikan kepada SMKS Global Surya Mandiri. Kondisi bagian *part* prototipe yang tidak sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP), maka dilakukan proses modifikasi masing-masing bagian *part* prototipe tersebut dengan tujuan untuk mendapatkan hasil kinerja optimal pada prototipe tersebut.

Prototipe mobil yang memiliki kinerja optimal sesuai SOP kemudian di desiminasikan ke bengkel kerja SMKS Global Surya Mandiri. Kegiatan ini dilanjutkan dengan melakukan kegiatan penyuluhan dan sosialisasi fungsi serta kinerja sesuai SOP prototipe mobil kepada Guru dan Siswa SMKS Global Surya Mandiri. Kegiatan penyuluhan dan sosialisasi dilaksanakan selama satu hari di SMKS Global

Surya Mandiri. Berdasarkan kegiatan penyuluhan tersebut, diharapkan proses desiminasi prototipe tersebut dapat membantu dalam pengembangan bengkel kerja SMKS Global Surya Mandiri untuk lebih baik ke depannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat saat ini dilaksanakan untuk melakukan pemenuhan kondisi sarana dan prasarana bengkel kerja pada Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) yang berfokus dalam proses pengembangan bengkel kerja melalui proses penambahan material kerja praktikum. Kegiatan ini dilakukan melalui tiga tahapan yaitu identifikasi masalah yang dihadapi oleh bengkel kerja SMK terutama pada ketersediaan material praktikum bengkel kerja, melakukan uji fungsional dan kinerja awal prototipe material praktikum yang dikirimkan ke bengkel kerja SMK sesuai dengan Standar Operasional Prosedur (SOP) yang berlaku, dan pembekalan serta sosialisasi proses Standar Operasional Prosedur (SOP) dari pengenalan fungsi prototipe, sistem kinerja prototipe, dan proses perawatan (*maintenance*) prototipe di bengkel kerja SMK. Proses kegiatan identifikasi masalah yang dihadapi oleh bengkel kerja SMK menjadi langkah awal yang krusial, dimana langkah ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui kebutuhan material kerja praktikum yang sangat diperlukan oleh pihak SMK dalam pengembangan kondisi sarana dan prasarana bengkel kerja sesuai dengan karakteristik yang dimiliki oleh SMK tersebut. Hasil identifikasi yang telah dilakukan oleh tim terhadap pihak SMK diketahui bahwa pihak mitra tersebut memiliki karakteristik SMK yang berfokus pada bidang otomotif, oleh karena itu mitra SMK membutuhkan adanya penambahan material kerja praktikum di bengkel kerja yang berfokus pada bidang otomotif. Hal ini juga diketahui karena sejumlah material kerja yang dimiliki oleh bengkel kerja SMK tersebut belum memenuhi target untuk melakukan kegiatan praktikum dalam tingkat efektif dan efisiensi waktu praktikum yang optimal. Hal ini yang menjadi dasar data primer yang dibutuhkan oleh tim PkM untuk melakukan pengadaan prototipe mobil sebagai material kerja praktikum tambahan yang dibutuhkan oleh bengkel kerja SMK tersebut. Prototipe mobil tersebut dapat terlihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Prototipe mobil yang di desiminasikan ke mitra Sekolah Menengah Kejuruan (SMK)

Gambar 3 merupakan prototipe mobil yang didesiminasikan ke bengkel kerja SMK terkait sebagai material praktikum kerja. Prototipe mobil tersebut dilakukan proses uji fungsional dan uji kinerja dari setiap bagian masing-masing komponen pada mobil tersebut sebelum didesiminasikan ke pihak mitra SMK. Hal ini dilakukan untuk mengetahui kondisi standar kinerja dari masing-masing bagian komponen mobil tersebut, dan ingin mengetahui bagian komponen mobil yang membutuhkan proses *maintenance* melalui proses pergantian komponen. Bagian komponen utama dalam prototipe mobil dibagi ke dalam 8 komponen utama yakni komponen *silinder head*, komponen blok silinder, komponen *front engine compartment*, komponen sistem pendingin, komponen sistem pelumasan, komponen sistem bahan bakar, komponen sistem pengisian, dan komponen sistem pengereman. Setiap komponen tersebut memiliki fungsional nya masing-masing, dimana komponen *silinder head* merupakan komponen yang berfungsi sebagai tempat proses pembakaran bahan bakar mobil terjadi, dan hasil pembakaran tersebut menjadi sumber tenaga penggerak mobil tersebut, kemudian komponen blok silinder berfungsi sebagai tempat dudukan dari keseluruhan komponen yang ada di dalam mesin mobil, komponen *front engine compartment* berfungsi sebagai komponen sistem distribusi tenaga mesin mobil menuju sistem roda penggerak pada mobil, komponen sistem pendingin berfungsi sebagai pengatur suhu mobil sesuai dengan standar operasional kinerja mobil, komponen sistem pelumasan berfungsi untuk mencegah terjadinya gesekan yang terjadi antara komponen-komponen mesin tersebut, komponen sistem bahan bakar berfungsi sebagai komponen penyimpanan bahan bakar mobil, komponen sistem pengisian berfungsi sebagai sistem yang menghasilkan tegangan listrik yang stabil selama mesin mobil beroperasi dalam kondisi standar operasional dan komponen sistem pengereman berfungsi untuk mengatur laju mobil dengan melambatkan laju mobil maupun menghentikan laju sepenuhnya. Berdasarkan hasil uji fungsional dan uji kinerja dari seluruh komponen mobil tersebut dapat diketahui bahwa komponen sistem pelumasan, dan komponen sistem pengereman merupakan bagian komponen yang banyak mengalami proses perawatan (*maintenance*) sebelum dilakukan proses desiminasi ke pihak mitra PkM. Hal ini membutuhkan waktu yang cukup lama untuk melakukan pergantian komponen sistem pelumasan dan sistem pengereman selama 1 minggu dikarenakan agak sulit dalam menemukan komponen sistem pengereman.

Setelah melakukan proses uji fungsional dan uji kinerja prototipe mobil, maka langkah selanjutnya adalah melakukan desiminasi prototipe mobil ke pihak mitra SMK. Adapun kegiatan desiminasi prototipe mobil ke pihak mitra PkM dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Proses desiminasi prototipe mobil pada pihak mitra SMK

Berdasarkan Gambar 4 dapat diketahui bahwa proses desiminasi prototipe mobil telah dilaksanakan kepada pihak mitra SMK. Kegiatan simbolis penerimaan prototipe mobil tersebut disaksikan secara langsung oleh tim PkM dengan pihak mitra SMK, yang mana prototipe tersebut langsung ditempatkan pada bengkel kerja SMK tersebut. Proses desiminasi prototipe mobil ini dilakukan secara bersamaan dengan kegiatan pembekalan serta penyuluhan proses Standar Operasional Prosedur (SOP) yang dimulai dari pengenalan fungsi prototipe, sistem kinerja prototipe, dan proses perawatan (*maintenance*) pada prototipe. Kegiatan desiminasi dan kegiatan penyuluhan ini melibatkan satu guru praktikum bengkel kerja dari mitra SMK beserta dengan 6 siswa SMK yang sedang melaksanakan kegiatan praktikum di bengkel kerja SMK tersebut. Tim PkM melakukan kegiatan penyuluhan dan sosialisasi mengenai fungsi, sistem operasional, dan proses perawatan (*maintenance*) prototipe mobil yang didesiminasi ke bengkel kerja mitra PkM tersebut bersamaan dengan itu guru praktikum bengkel kerja dan para siswa SMK dapat melakukan sesi tanya jawab mengenai prototipe mobil tersebut. Selain itu, siswa SMK tersebut dapat langsung ikut serta dalam proses membedah bagian-bagian komponen prototipe mobil untuk lebih memahami kondisi prototipe mobil yang ada di bengkel kerja saat ini. Kegiatan siswa kejuruan yang melakukan kegiatan tersebut dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Siswa kejuruan melakukan kerja praktikum pada material kerja prototipe mobil

Secara umum kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memberikan dampak yang positif terhadap pengembangan bengkel kerja Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dalam pemenuhan kondisi sarana dan prasarana bengkel kerja terutama pada ketersediaan material kerja praktikum di bengkel kerja. Hal ini membantu dalam proses menggali potensi diri dan kualitas siswa kejuruan dalam menyelesaikan permasalahan secara aplikasi di bengkel kerja SMK dalam kondisi yang efektif dan efisien.

SIMPULAN

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada kesempatan ini merupakan sebuah kajian dalam peningkatan kualitas bengkel kerja Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) dengan mempertimbangkan pemenuhan kebutuhan sarana dan prasarana bengkel kerja yang berfokus pada material kerja praktikum. Sekolah Menengah Kejuruan Swasta (SMKS) Global Surya Mandiri merupakan salah satu jenis SMK yang bersifat madya, dimana kondisi sarana dan prasarana bengkel kerja masih perlu ditingkatkan dengan adanya penambahan material kerja praktikum bengkel kerja dalam bentuk prototipe alat. Peningkatan jumlah material kerja praktikum dalam bentuk prototipe alat yang telah dilakukan pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat disimpulkan berhasil untuk meningkatkan kualitas bengkel kerja Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). Hal ini dapat diketahui bahwa dengan prototipe mobil dapat membuat kegiatan praktikum oleh siswa kejuruan dapat berjalan dengan efektif dan efisien. Tingkat efektif kegiatan praktikum dapat dilihat dari rasio jumlah siswa atau beberapa siswa yang memegang prototipe alat tersebut, dan pemahaman masing-masing siswa terhadap fungsi, sistem operasional dan perawatan dari prototipe alat tersebut. Tingkat efisien kegiatan praktikum dapat dilihat dari waktu praktikum yang dilaksanakan oleh siswa kejuruan sesuai dengan target waktu pemahaman siswa kejuruan terhadap fungsi, sistem operasional dan perawatan dari prototipe alat tersebut.

Saran

Saran pada kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan dengan adanya prototipe mobil sebagai material kerja praktikum di SMKS Global Surya Mandiri dapat meningkatkan aspek sisi efektif dan efisien kegiatan praktikum di bengkel kerja. Hal ini dapat dilihat dari keefektifan siswa kejuruan dalam memahami materi praktikum di bengkel kerja yang dapat terlihat pada saat ujian praktikum yang dilaksanakan pada bengkel kerja, dan keefesiensian waktu praktikum pada bengkel kerja dikarenakan kesesuaian rasio antara siswa kejuruan yang melakukan praktikum di bengkel kerja terhadap jumlah material kerja praktikum yang tersedia di bengkel kerja.

DAFTAR PUSTAKA

- Chairunnisa, C. (2016). *Manajemen Pendidikan dalam Multi Perspektif*. PT Rajagrafindo Persada.
- Fauzan, A. (2018). Manajemen Sarana dan Prasarana Pondok Pesantren Suffah Hisbullah Natar Lampung Selatan. *Jurnal Kajian Ilmu Pendidikan*, 3(1), 255-258. <https://doi.org/10.25217/ji.v3i1.240>
- Indrawan, I. (2015). *Pengantar Manajemen Sarana dan Prasarana Sekolah*. CV Budi Utama.
- Kuswana, W.S. (2013). *Filsafat Teknologi, Vokasi, dan Kejuruan*. Alfabeta.
- Langeningtias, U., Musyaffa'Putra, A., & Nurwachidah, U. (2021). Manajemen Pendidikan Berbasis Madrasah. *Jurnal Pendidikan Indonesia*. 2(7), 1269-1282. <https://doi.org/10.59141/japendi.v2i07.236>
- Setiawati, T.C., Subchan W., Prastowo, S., & Basuki. (2023). Penyusunan Dokumen Mutu Laboratorium Guna Peningkatan Kualitas Pengelolaan Laboratorium di Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN). *PengabdianMu*. 8(3), 421-429. <https://doi.org/10.33084/pengabdianmu.v8i3.4720>
- Suwandi, A., Rahmalina, D., Susilawati, & Rudiati, E. (2023). Peningkatan Daya Saing UMKM Produk Makanan Ringan Melalui Diseminasi Teknologi. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(2), 138-147. <https://doi.org/10.35814/suluh.v4i2.4108>
- Syafrudie. (2004). *Standar Minimal Laboratorium, Workshop dan Studio Pendidikan Teknologi Kejuruan Jenjang S1*. Arsip Departemen Pendidikan Nasional.
- Tazkiah, S., Suherman, A., & Yayat. (2016). Optimalisasi Fasilitas Alat Praktik Untuk Mencapai Tuntutan Kompetensi Siswa SMK. *Journal of Mechanical Engineering Education*, 3(2), 263-269. <https://doi.org/10.17509/jmee.v3i2.4560>
- Ulfa, F.A., Noor, R.A.M., Permana, T., Mubarak, I., Gifari, M.M.A., Putra, I., & Supriyatna, D. (2020). Exploration Study of the Use of Practicum Tools Teaching for Vocational Study Motorcycle Business Engineering in SMK. *Journal of Mechanical Engineering Education*, 7(1), 25-35. <https://doi.org/10.17509/jmee.v7i1.29438>
- Wijaya, E.Y., Sudjimat, D.A., & Nyoto, A. (2016). Transformasi Pendidikan Abad 21 Sebagai Tuntutan Pengembangan Sumber Daya Manusia di Era Global. *Prosiding SEMNASDIKMAT (Seminar Nasional Pendidikan Matematika)*. 1(26), 263-178.
- Yoto, D., Kustono., Marsono., & Nurmallasari, R. (2020). Mencegah Kecelakaan Kerja Melalui Peningkatan Kompetensi Manajemen Bengkel/Laboratorium Pendidikan bagi Guru SMK di Wilayah Kabupaten Trenggalek. *Jurnal Karinov*, 3(3), 189-194. <https://doi.org/10.17977/um045v3i3p189-194>

PELATIHAN PEMBUATAN KOMPOS DI DESA PAUH KECAMATAN SOMPAK KABUPATEN LANDAK

Rita Hayati^{1*}, Junaidi², Abdul
Mujib Alhaddad³, Sutarman
Gafur⁴

^{1,2,3,4} Jurusan Ilmu Tanah,
Fakultas Pertanian, Universitas
Tanjungpura

Artikel

Diterima : 31 Januari 2025

Disetujui : 03 Februari 2025

Terbit : 27 Februari 2025

*Email :

rita.hayati@faperta.untan.ac.id

Abstrak

Desa Pauh terletak di Kecamatan Sompak Kabupaten Landak dan berjarak sekitar 122 km dari Pontianak. Sekitar 98% masyarakat pekerjaannya sebagai petani, satu diantaranya adalah sebagai petani padi. Luas lahan sawah di Desa Pauh 302,16 ha. Budidaya padi diusahakan petani pada tanah inceptisol menunjukkan produksi yang rendah yakni 0,6-1,5 ton/ha. Hal ini dikarenakan rendahnya kesuburan tanah serta rendahnya kemampuan petani dalam memberikan pupuk secara optimal karena mahalnya harga pupuk. Selain itu kurangnya pengetahuan petani dalam pembuatan dan pemanfaatan pupuk organik (kompos). Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk: 1) Meningkatkan pengetahuan tentang trichokompos, 2) Meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan cara pembuatan kompos diperkaya, 3) Meningkatkan ketrampilan cara aplikasi kompos pada tanaman, 4) Meningkatkan pengetahuan manfaat kompos pada tanah. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian yang dilakukan meliputi: penyuluhan, pelatihan serta evaluasi. Hasil yang diperoleh dari kegiatan pengabdian ini adalah 1) terjadi peningkatan pengetahuan petani tentang istilah trichokompos dari 0% menjadi 95%, 2) terjadi peningkatan ketrampilan cara membuat kompos jerami padi diperkaya dari 2% menjadi 85%, 3) terjadi peningkatan ketrampilan cara aplikasi kompos dari 10% menjadi 85%, 4) terjadi peningkatan pengetahuan manfaat menggunakan kompos pada tanah dan tanaman dari 5% menjadi 90%.

Kata Kunci: Inceptisol, Kompos, Padi, Trichokompos, Desa Pauh.

Abstract

Pauh Village is located in Sompak District, Landak Regency and is about 122 km from Pontianak. Around 98% of people work as farmers, one of whom is a rice farmer. The area of rice fields in Pauh Village is 302.16 ha. Rice cultivation carried out by farmers on inceptisol soil shows low production, namely 0.6-1.5 tonnes/ha. This is due to low soil fertility and the low ability of farmers to provide fertilizer optimally due to the high price of fertilizer. Apart from that, farmers lack knowledge in making and using organic fertilizer (compost). This service activity aims to: 1) Increase knowledge about trichocompost, 2) Increase knowledge and skills on how to make enriched compost, 3) Improve skills on how to apply compost to plants, 4) Increase knowledge of the benefits of compost on soil. Methods for implementing community service activities include: counseling, training and evaluation. The results obtained from this service activity were 1) there was an increase in farmers' knowledge about the term trichokompos from 0% to 95%, 2) there was an increase in skills on how to make enriched rice straw compost from 2% to 85%, 3) there was an increase in skills on how to apply compost from 10% to 85%, 4) there was an increase in knowledge of the benefits of using compost on soil and plants from 5% to 90%.

Keywords: Inceptisol, Compost, Rice, Trichokompos, Pauh Village.

PENDAHULUAN

Desa Pauh merupakan salah satu desa di Kecamatan Sompak, Kabupaten Landak yang memiliki luas 2.380,622 km². Pauh terletak pada koordinat 109° 28' 36.4" Bujur Timur dan 00° 30' 15.6" Lintang Utara. Kecamatan Sompak adalah satu diantara kecamatan yang ada di Kabupaten Landak Kalimantan Barat dan merupakan kecamatan baru semenjak terbentuk Kabupaten Landak yang berpisah dari Kabupaten Pontianak. Desa Pauh mempunyai lahan sawah seluas 302,16 ha atau 12,69 % dari total luasan Desa Pauh, sebagian besar penduduknya merupakan petani, salah satu usaha tani yang digeluti di desa ini adalah sebagai petani padi. Produktifitas padi di Desa Pauh masih tergolong rendah yaitu berkisar 600 kg- 1,5 ton/hektar dalam setiap musim tanam. Berdasarkan hasil wawancara bersama petani di Desa Pauh, hal ini disebabkan salah satunya karena pemupukan yang dilakukan belum tepat dosis hal ini dikarenakan harga pupuk yang mahal dan ketersediaannya di desa yang terbatas. Selama ini pupuk yang diberikan adalah urea dan NPK dengan dosis masing masing Urea 50 kg, NPK 200 kg untuk 2 kali pemupukan dalam 1 ha. Padahal BPTP Kal-Bar (2014), sudah mengeluarkan rekomendasi pemupukan untuk padi di kabupaten landak yakni pupuk Urea 200 kg/hektar, SP-36 100 kg /hektar dan KCL 50 kg/hektar. Jika dianalisis maka jumlah pupuk yang diberikan masih dibawah dosis rekomendasi. Selain itu sumber daya lokal seperti jerami padi yang berpotensi sebagai pupuk organik tidak dikembalikan ke lahan melainkan dibawa keluar lahan dan dibakar.

Usaha tani padi dilakukan pada tanah Inceptisol. Tanah Inceptisol merupakan ordo tanah yang belum berkembang lanjut dengan ciri-ciri bersolum tebal antara 1.5-10 meter di atas bahan induk, bereaksi masam dengan pH 4.5-6.5, bila mengalami perkembangan lebih lanjut pH naik menjadi kurang dari 5.0, dan kejenuhan basa dari rendah sampai sedang. Tekstur seluruh solum ini umumnya adalah liat, sedang strukturnya remah dan konsistensi adalah gembur. Kesuburan dan sifat kimia Inceptisols secara umum relatif rendah, akan tetapi masih dapat diupayakan untuk ditingkatkan dengan penanganan dan teknologi yang tepat (Sudirja, 2007). Inceptisol mempunyai kandungan liat yang rendah, yaitu <8% pada kedalaman 20-50 cm.

Hasil penelitian yang telah dilakukan terhadap status kesuburan lahan sawah yang berada di desa Pauh Kecamatan Sompak menunjukkan bahwa status kesuburan tanah termasuk rendah dengan kriteria sifat kimia tanahnya sebagai berikut: pH tanah pada lokasi penelitian 4,55 (masam), C-organik 1,61 % (rendah), kandungan N-total sedang 0,21 % (sedang), kandungan P-total 40,69 % (sedang), Kalium 0,05 %, (sedang), KTK 9,5 me/100 g (rendah), Kejenuhan Basa 32,45% (rendah) serta Kejenuhan Al dd tinggi yakni 45,33 %. Saran pemupukan untuk kecamatan Sompak adalah: Lokasi 1 Urea = 347,13 kg/ha, SP 36 = 92,55 kg/ha, dan 496,26 KCL kg/ha (Wiko, 2020). Jika dilihat dari saran pemupukan yang diberikan cukup tinggi, sehingga untuk dapat mempertahankan kesuburan tanah adalah dengan penambahan kompos dari bahan lokal yang tersedia melimpah seperti jerami padi. Permasalahannya walaupun sebagian besar petani padi tapi sebagian besar masyarakat belum memiliki pengetahuan tentang mengolah jerami menjadi kompos, manfaat / peran kompos pada tanah.

Melalui kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini masyarakat Desa Pauh diharapkan memiliki pengetahuan dan ketrampilan mengolah limbah pertanian menjadi kompos dan memanfaatkan kompos sebagai amelioran pada tanah yang berperan dalam meningkatkan kesuburan dan meningkatkan produksi padi.

METODE

Metode yang digunakan terdiri dari 5 tahapan yakni sosialisasi, penyuluhan dan pelatihan, praktek dan pendampingan serta evaluasi kegiatan.

1. **Sosialisasi.** Tahap ini dilakukan kordinasi dengan tim pelaksana yang bertujuan menyusun rencana kerja dan diskripsi kerja masing masing tenaga ahli dan mahasiswa sebagai asisten lapangan. Tim mengurus perizinan dan administrasi pada kepala desa, melakukan orientasi lapangan dan kordinasi dengan kelompok mitra mengenai rencana dan jadwal kegiatan penyuluhan.
2. **Penyuluhan dan Pelatihan.** Kelompok sasaran pada tahap ini terdiri dari petani padi dan lainnya yang berjumlah sekitar 20 orang. Kelompok sasaran diberikan materi penyuluhan dan pelatihan oleh tim PKM sampai seluruh materi yang direncanakan tersampaikan dan dipahami oleh kelompok sasaran.
3. **Praktek dan Pendampingan.** Tahap selanjutnya kelompok sasaran akan didampingi untuk melaksanakan praktek pembuatan trichokompos dari jerami, cara mengetahui kompos telah matang dan cara aplikasinya untuk tanaman.
4. **Evaluasi Kegiatan.** Evaluasi dimaksudkan untuk mengetahui tentang sejauh mana informasi dan kerja praktek yang disampaikan oleh tim PKM dapat diserap dan dipahami oleh peserta. Aspek yang dievaluasi antara lain: pengetahuan dan penguasaan materi sebelum dilakukan PKM (pre-test dan post-test). Bentuk evaluasinya berupa pertanyaan yang dimaksudkan untuk memperoleh informasi awal tentang definisi trichokompos, proses pembuatan trichokompos, kualitas kompos dan cara aplikasinya pada tanaman. Hasil pre-test maupun post-test diberikan nilai dengan kriteria 0-30 (belum paham), 31-60 (cukup paham) dan 61-100 (paham). Selanjutnya untuk mendapatkan presentase belum paham atau paham dengan cara menjumlahkan peserta yang belum paham dibagi jumlah peserta keseluruhan dan dikalikan 100%.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Seminggu sebelum dilakukan penyuluhan terlebih dahulu tim telah mensosialisasikan pembuatan kompos dan pemanfaatannya dengan membagikan kuesioner kepada mitra. Hasil kuisisioner menunjukkan bahwa sekitar 98 % kelompok petani padi belum memanfaatkan jerami sebagai kompos namun lebih mengenalnya sebagai limbah atau bahan yang tidak berguna yakni jerami dibawa keluar lahan kemudian dibakar dan tidak dimanfaatkan. Hal ini membuktikan bahwa kompos jerami padi

serta pemanfaatannya masih belum banyak diketahui oleh masyarakat dan karena itu pengenalan kompos jerami, proses pembuatannya serta pemanfaatannya perlu dilakukan karena kompos jerami memiliki beberapa keunggulan dibandingkan dengan abu jerami yakni hasil pembakaran jerami. Kompos jerami dapat meningkatkan bahan organik tanah, meningkatkan unsur hara tanah dan mikroorganisme menguntungkan di dalam tanah sehingga dapat menyuburkan tanah serta meningkatkan pertumbuhan dan produksi tanaman.



Gambar 1. Menyusun lapisan jerami



Gambar 2. Proses pemberian pakan

Penambahan trichoderma pada pembuatan kompos jerami selain berfungsi sebagai dekomposer bahan organik untuk mempercepat proses pembuatan kompos sekaligus sebagai pengendali OPT (organisme pengganggu tanaman) penyakit tular tanah seperti *Sclerotium* sp, *Phytium* sp, *Fusarium* sp, *Phytophthora* sp dan *Rhizoctonia* sp. Kompos yang diperkaya trichoderma disebut dengan trichokompos.



Gambar 3. Pemberian larutan Trichoderma

Jerami padi yang dikenal selama ini oleh mitra hanya sebagai sampah yang tidak berguna sehingga tidak dibawa keluar lahan untuk ditumpuk ataupun dibakar. Kompos yang diberikan trichoderma disebut dengan trichokompos. Setelah mengikuti kegiatan ini masyarakat mengetahui manfaat jerami padi dapat dijadikan pupuk kompos yang dapat meningkatkan kesuburan tanah, masyarakat mengetahui cara pembuatan kompos serta aplikasinya untuk tanaman padi.

Selain pembuatan kompos diperkaya dari jerami, kegiatan penyuluhan juga difokuskan pula pada aplikasi kompos pada tanah dan pengemasan atau penyimpanan kompos, ciri ciri kompos matang, fungsi penambahan pupuk kandang pada pembuatan kompos, dampak lingkungan jerami yang tidak diolah atau dimanfaatkan serta dampak jika tanah dan tanaman kekurangan bahan organik, menjelaskan kandungan hara pada kompos jerami serta kondisi kesuburan tanah sawah desa Pauh berdasarkan hasil penelitian.

Kegiatan selanjutnya pada pengabdian ini adalah pelatihan pembuatan trichokompos dan aplikasinya pada tanah yang bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan ketrampilan kepada masyarakat kelompok tani padi mengolah jerami padi menjadi trichokompos dan aplikasinya. Kegiatan pembuatan trichokompos dimulai dari persiapan bahan dan peralatan yakni jerami padi, pupuk kandang, trichoderma dan air. Adapun peralatan yang disediakan adalah sekop, terpal dan ember. Setelah preparasi bahan dan peralatan selesai dilanjutkan dengan membuat trichokompos yang terdiri dari : jerami ditumpuk hingga ketinggian 15-20 cm, tumpukan dapat diulang sampai mencapai ketinggian 1 meter. Selanjutnya pada setiap lapisan jerami ditaburkan pukan secara merata kemudian dicipratkan dengan larutan dekomposer yang sudah dilarutkan dengan air, demikian seterusnya setiap lapisan hingga jerami habis. Kondisi optimum jerami yang akan dikomposkan berada pada kadar air 50-65%. Selanjutnya bagian atas jerami ditutup dengan terpal untuk mempertahankan kelembaban dan untuk menghindari kompos terguyur hujan dan panas matahari berlebihan. Selanjutnya dilakukan pembalikan 1 minggu sekali. Kompos akan matang pada umur 6-7 minggu. Kompos matang berwarna kecoklatan dan tumpukan jerami mengempis hampir setengahnya. Selanjutnya kompos dibongkar dan diangin anginkan untuk menstabilkan kondisi kompos dan kompos siap digunakan.



Gambar 4. Proses penutupan tumpukan jerami dengan terpal



Gambar 5. Foto bersama kelompok tani saat setelah penyuluhan

Pelatihan dilakukan dengan memberi kesempatan kepada masyarakat untuk menyusun lapisan jerami, memberikan pupuk kandang, memberikan trichoderma dan menutup tumpukan jerami yang telah disusun dengan terpal, membalik balik bahan kompos dan mengatami kompos yang telah matang. Kegiatan ini sangat antusias diikuti oleh mitra dikarenakan masyarakat belum pernah mendapatkan penyuluhan cara pembuatan trichokompos dengan bahan baku jerami. Setelah selesai melakukan pembuatan kompos masyarakat diminta kembali pendapatnya tentang pembuatan kompos hingga ciri

ciri kompos matang. Berdasarkan hasil evaluasi maka diperoleh hasil kegiatan pelatihan pembuatan trichokompos sebagai berikut: 1) terjadi peningkatan pengetahuan petani tentang istilah trichokompos dari 0% menjadi 95%, 2) terjadi peningkatan ketrampilan cara membuat kompos jerami padi diperkaya dari 2% menjadi 85%, 3) terjadi peningkatan ketrampilan cara aplikasi kompos dari 10% menjadi 85%, 4) terjadi peningkatan pengetahuan manfaat menggunakan kompos pada tanah dan tanaman 5% menjadi 90%.

SIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian di Desa Pauh dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Masyarakat kelompok tani padi telah memahami pupuk trichokompos,
2. Masyarakat kelompok tani padi telah mengetahui dan memiliki ketrampilan cara pembuatan kompos diperkaya dari jerami padi,
3. Masyarakat kelompok tani padi telah mengetahui dan memiliki ketrampilan cara aplikasi kompos pada tanaman padi,
4. Masyarakat kelompok tani padi telah memiliki pengetahuan manfaat penggunaan kompos pada tanah dan tanaman berisi berbagai kesimpulan yang diambil berdasarkan penelitian yang telah dilakukan.

DAFTAR PUSTAKA

- Dimiyati. 2017. Pengelolaan Limbah Pertanian Terpadu. CV. Aksara Utama. Bandung.
- Isnaini, J.L., S. Thamrin, A. Husnah dan N.E. Ramadhani. 2022. Aplikasi Jamur Trichoderma pada Pembuatan Trichocompos dan Pemanfaatannya. *Jurnal Aplikasi Teknologi Rekayasa dan Inovasi*, 1(1):58-63.
- Jaya, K., Idris dan Yuliana. 2020. Pengaruh Trichoderma asperellum dan Kompos Terhadap Pertumbuhan dan Hasil Tanaman Bawang Merah Varietas Lembah Palu (Allium L.x Wakegi Araki). *Jurnal Agrotech*. 10(1):27-34.
- Kusuma, M.E. 2016. Efektifitas Pemberian Kompos Trichoderma sp terhadap Pertumbuhan dan Hasil Rumput Setaria (Setaria spachelata). *Jurnal Ilmu Hewan Tropika*, 5(2) : 76-81.
- Sujatna, I, R. Muchtar, dan L.S. Banu. 2017. Pengaruh Trichokompos terhadap Pertumbuhan dan Hasil Tanaman Seledri (Apium graveolens L.) Pada Sistem Wall Garden. *Jurnal Ilmiah Respati Pertanian*. 11(2): 731-738.

OPTIMALISASI UMKM MELALUI DIGITAL MARKETING DAN KEUANGAN: STUDI DI DESA TEGALWARU, BOGOR

Nur Hendrasto^{1*}, Rahma
Wijayanti², Abdullah Haidar³

¹ Manajemen Bisnis Syariah,
Insitut Agama Islam Tazkia,
Bogor, Indonesia

² Akuntansi Syariah, Insitut
Agama Islam Tazkia, Bogor,
Indonesia

³ Magister Ekonomi Syariah,
Insitut Agama Islam Tazkia,
Bogor, Indonesia

Artikel

Diterima : 02 Januari 2025

Disetujui : 07 Februari 2025

Terbit : 27 Februari 2025

*Email : nurhendrasto@tazkia.ac.id

Abstrak

Pengabdian di Desa Tegalwaru, Bogor, bertujuan untuk meningkatkan pemahaman pelaku UMKM melalui pelatihan *digital marketing* dan pengelolaan keuangan. Hasil menunjukkan peningkatan signifikan pada sesi 1, dengan UMKM Craft dan UMKM Busana mencatat kenaikan pemahaman sebesar 13%, dibandingkan UMKM Tata Boga yang hanya meningkat 5%. Hal ini mendukung teori bahwa *digital marketing* melalui platform seperti Instagram dan Shopee efektif dalam meningkatkan visibilitas dan penjualan produk. Pendekatan *service learning* turut memastikan relevansi materi dengan kebutuhan peserta. Namun, pada sesi 2, terjadi penurunan pemahaman peserta dari 99% pada Pre-Test menjadi 91% pada Post-Test (-8%), yang mengindikasikan perlunya evaluasi terhadap relevansi materi, panduan praktis, dan metode penyampaian yang kurang interaktif. Untuk hasil yang lebih optimal, pelatihan perlu berbasis praktik, disesuaikan dengan kebutuhan spesifik tiap UMKM, dan dilengkapi dengan pendampingan lanjutan. Meskipun memberikan manfaat, pelatihan ini memerlukan penyempurnaan agar lebih relevan dan efektif dalam meningkatkan pemahaman peserta.

Kata Kunci : Pengabdian Masyarakat, UMKM, *Digital Marketing*, Manajemen Keuangan, Tegalwaru.

Abstract

The community service in Tegalwaru Village, Bogor, aimed to improve the understanding of MSMEs through digital marketing and financial management training. Results showed a significant increase in session 1, with Craft MSMEs and Fashion MSMEs recording a 13% increase in understanding, compared to Tata Boga MSMEs which only increased by 5%. This supports the theory that digital marketing through platforms such as Instagram and Shopee is effective in increasing product visibility and sales. The service learning approach also ensured the relevance of the material to the participants' needs. However, in session 2, there was a decrease in participants' understanding from 99% in the Pre-Test to 91% in the Post-Test (-8%), which indicates the need to evaluate the relevance of the material, practical guidance, and less interactive delivery methods. For more optimal results, the training needs to be practice-based, tailored to the specific needs of each MSME, and complemented with follow-up mentoring. Despite the benefits, this training needs improvement to be more relevant and effective in improving participants' understanding.

Keywords: Community Service, MSMEs, *Digital Marketing*, Financial Management, Tegalwaru.

PENDAHULUAN

UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia, menyumbang 60,34% terhadap PDB nasional pada 2023 dengan 64,19 juta unit usaha yang menyerap 116,97 juta tenaga kerja (Firmansyah et al., 2022). Sebagai sektor yang dinamis, UMKM menjadi motor penggerak perekonomian, terutama dalam menciptakan lapangan kerja di pedesaan Sehingga UMKM menjadi wadah yang baik bagi penciptaan lapangan pekerjaan yang produktif terutama di pedesaan (Febianti et al., 2023). Di era revolusi industri 4.0, UMKM menghadapi tantangan besar dalam beradaptasi dengan transformasi digital yang semakin cepat (Cisila, 2019) Disrupsi teknologi telah mengubah sistem bisnis tradisional, menciptakan tekanan baru bagi pelaku usaha untuk memanfaatkan teknologi digital dalam operasional dan pemasaran mereka. UMKM yang tidak mampu beradaptasi dengan perubahan ini berisiko kehilangan daya saing.

Dewasa ini perkembangan Dunia bisnis semakin maju dan kompleks. Pemanfaatan kemajuan teknologi atau IPTEK bagi UMKM menjadi kunci utama untuk terus bertahan di tengah ketatnya persaingan (Sukaemi et al., 2023). Salah satunya pemanfaatan teknologi digital pada bagian Pemasaran. Pemasaran merupakan kunci kesuksesan suatu usaha baik bidang jasa maupun produk dalam rangka memperkenalkan produk dan memperluas pangsa pasar usaha (Zaelani, 2019). Di era modernisasi pemasaran tidak dapat hanya dilakukan secara manual atau tradisional melalui pemasaran di lapangan tetapi kita juga harus mulai menggunakan pemasaran modern dengan berbasis online (Kusumadewi et al., 2020). Penelitian oleh Yusuf et al. (2024) menunjukkan bahwa edukasi digitalisasi pemasaran mampu meningkatkan efektifitas promosi produk UMKM. Tidak sedikit masyarakat pada saat ini memanfaatkan fasilitas media internet tetapi belum paham bagaimana memanfaatkan fasilitas tersebut dalam kegiatan bisnis terutama dalam hal pemasaran produk. Memasarkan produk secara online merupakan sarana untuk memelihara hubungan dengan pelanggan dengan perantara media online dimana disana kita dapat bertukar pendapat, produk, serta jasa sehingga dapat mencapai suatu tujuan bersama (Kamil, et.al, 2024).

Di Desa Tegalwaru, Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor, UMKM menghadapi sejumlah kendala mendasar. Pertama, keterbatasan pemahaman tentang digital marketing menghambat pelaku usaha dalam memperluas jangkauan pasar mereka. Kedua, pengelolaan keuangan usaha yang kurang profesional, seperti pencampuran keuangan pribadi dan usaha, menyebabkan kesulitan dalam pengelolaan modal. Ketiga, pemasaran tradisional yang masih dominan membuat produk UMKM kurang kompetitif di pasar yang semakin digital. Selama ini pasar industri selalu dikuasai oleh perusahaan besar (Abriyoso et al., 2023). Hal ini menyebabkan para pengusaha kecil atau UMKM menemui adanya hambatan untuk memasarkan produk yang mereka jual termasuk bagi UMKM di Desa Tegal Waru. Pemasaran yang selama ini dilakukan secara tradisional sering kali tidak mampu bersaing dipasar. Pemilik UMKM menggunakan cara penjualan tradisional yang mana penjual dengan pembeli bertemu di waktu yang bersamaan untuk melakukan transaksi jual beli. Selain permasalahan kurang

kemampuan digital marketing, para UMKM di Desa Tegal Waru dihadapi dengan permasalahan minimnya pengetahuan dalam pengelolaan keuangan usaha yang menyebabkan usaha mereka tidak dapat tumbuh dan berkembang dengan baik. Karena masih menyatukan keuangan pribadi dan keuangan usaha. Sehingga terkadang modal habis digunakan untuk keperluan sehari-hari mereka.

Sebagai bagian dari pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi, Program Studi Manajemen dan Bisnis Institut Tazkia bekerja sama dengan Baitulmaal Muamalat melaksanakan program pengabdian masyarakat untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM di Desa Tegalwaru. Fokus utama kegiatan ini adalah pelatihan digital marketing dan pengelolaan keuangan usaha, yang bertujuan untuk membantu UMKM meningkatkan daya saing mereka melalui pemanfaatan teknologi pemasaran online serta pengelolaan keuangan yang lebih profesional. Berdasarkan hasil survei awal dan wawancara dengan pelaku UMKM di Desa Tegal Waru, Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor, terdapat beberapa permasalahan utama yang dihadapi masyarakat setempat. Pertama, masyarakat dan anggota Karang Taruna kurang memahami pentingnya pemanfaatan teknologi digital dalam mempromosikan produk UMKM. Hal ini menjadi kendala dalam meningkatkan jangkauan pemasaran produk secara lebih luas. Kedua, masyarakat dan anggota Karang Taruna juga menghadapi keterbatasan dalam hal pencatatan dan pengelolaan keuangan usaha. Ketidakmampuan ini menghambat pengelolaan usaha yang lebih profesional, sehingga berdampak pada perkembangan dan keberlanjutan bisnis UMKM di wilayah tersebut.

Program pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM di Desa Tegalwaru dalam memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran produk mereka serta mengelola keuangan usaha secara lebih efektif. Diharapkan kegiatan ini dapat mendukung keberlanjutan usaha UMKM sekaligus berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal. Selain itu, kegiatan ini juga berfokus pada peningkatan kemampuan masyarakat dalam mencatat dan mengelola keuangan usaha secara lebih baik. Dengan demikian, diharapkan masyarakat Desa Tegal Waru dapat meningkatkan daya saing produk lokal sekaligus menjaga keberlanjutan usaha mereka melalui pengelolaan keuangan yang lebih terorganisir dan efektif.

KAJIAN TEORI

Digital Marketing

Digital marketing mencakup pemanfaatan teknologi digital seperti media sosial, e-commerce, dan platform digital lainnya untuk memperluas jangkauan pasar dan membangun hubungan dengan konsumen (Yunus et al., 2023). Selain itu, pencatatan transaksi yang sistematis juga membantu dalam mengontrol arus kas dan memudahkan akses terhadap pendanaan (Sjabani et al., 2024). Dalam konteks UMKM, penggunaan Instagram dan Shopee terbukti efektif meningkatkan visibilitas produk dan penjualan. Sebagai contoh, studi menunjukkan bahwa UMKM yang menggunakan Instagram secara aktif mengalami peningkatan penjualan sebesar 25% (Febianti et al., 2023).

Pengelolaan Keuangan Usaha

Pengelolaan keuangan yang baik, seperti pemisahan keuangan pribadi dan usaha, dapat meningkatkan efisiensi operasional dan memudahkan akses pendanaan (Santoso & Herlina, 2023). Aplikasi sederhana seperti BukuKas memungkinkan UMKM mencatat pemasukan dan pengeluaran dengan lebih terorganisir, sehingga modal kerja dapat dikelola dengan baik untuk mendukung keberlanjutan usaha.

Service Learning (SL)

Service Learning (SL) merupakan pendekatan pembelajaran yang mengintegrasikan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan refleksi akademik untuk memperkaya pengalaman belajar dan memperkuat komunitas (Fadieny et al., 2023). Dalam konteks ini, mahasiswa dari Institut Tazkia terlibat langsung dalam pelatihan digital marketing untuk UMKM, meningkatkan keterampilan mereka dalam mendesain program yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat (Hadi & Zakiah, 2021).

E-commerce Marketing

E-commerce marketing memungkinkan UMKM untuk memasarkan produk melalui *platform* digital seperti Shopee dan Tokopedia, yang menawarkan fitur kemudahan transaksi dan jangkauan pasar yang lebih luas (Patricia et al., 2023). Dengan adanya platform e-commerce, UMKM memiliki kesempatan lebih besar untuk bersaing dalam pasar yang semakin kompetitif (Kurniawati et al., 2024). Di Desa Tegalwaru, UMKM dapat memanfaatkan e-commerce untuk meningkatkan penjualan produk lokal seperti keripik talas dan kerajinan tangan, yang sebelumnya hanya dipasarkan secara tradisional.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Desa Tegal Waru Kecamatan Ciampea Kabupaten Bogor, dengan berbagai macam varian produk mulai dari wisata kuliner berupa usaha keripik talas, tempe, asinan dan olahan talas serta wisata Handycraft berupa batik, bordir, anyaman dan lain-lain. menggunakan Metode *Service Learning* (SL) untuk pelatihan dan pendampingan UMKM di Desa Tegal Waru, Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor. Adapun kegiatan Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan oleh Institut Tazkia bekerja sama dengan Baitulmaal Muamalat (BMM)

Service Learning dipilih sebagai metode pelaksanaan yang digunakan dalam program pengabdian masyarakat ini, metode ini memberikan ruang yang dominan pada aspek praktis dengan berdasar pada *experiential learning* (Hendrasto, 2019). Implementasi dan analisis kajian teoritik dilakukan sebagai upaya dalam menyelesaikan masalah mitra sehingga dapat berdampak pada peningkatan pengetahuan dan keterampilan masyarakat/mitra. Selain itu, juga menyatakan bahwa *service learning* sebagai sebuah metode yang mengkombinasikan antara kajian teori kedalam program pengabdian masyarakat. Metode *Service Learning* (SL) ialah metode pengajaran dan pembelajaran yang mengintegrasikan layanan komunitas dengan instruksi akademik dan refleksi untuk memperkaya pengalaman belajar, mengajarkan tanggung jawab sipil, dan memperkuat komunitas (Prasadhya et al.,

2024). Ini sering digunakan dalam konteks pendidikan tinggi dimana mahasiswa terlibat dalam proyek yang melayani kebutuhan komunitas sambil meningkatkan pemahaman akademis mereka (Nurmutia et al., 2024).

Kegiatan Pengabdian

1. Lokasi dan Subjek

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan di Desa Tegalwaru, Kecamatan Ciampea, Kabupaten Bogor. Lokasi ini dipilih karena memiliki potensi besar dalam pengembangan UMKM, khususnya pada sektor kuliner (keripik talas, tempe, dan asinan) serta kerajinan tangan (batik, bordir, anyaman). Sebanyak 29 UMKM dengan kriteria usaha mikro yang aktif di sektor kuliner dan kerajinan tangan dilibatkan dalam kegiatan ini. Pemilihan peserta dilakukan berdasarkan survei awal dan koordinasi dengan aparat desa, untuk memastikan bahwa peserta memiliki kebutuhan relevan dengan tema pelatihan.

2. Tahapan Program

Kegiatan ini dilaksanakan dalam lima tahapan utama sebagai berikut:

a) Tahap Perencanaan (1–15 November 2024):

- Tim pengabdian melakukan survei awal untuk mengidentifikasi permasalahan utama UMKM di Desa Tegalwaru.
- Penyusunan modul pelatihan yang mencakup materi digital marketing dan pengelolaan keuangan usaha.
- Penjadwalan kegiatan pelatihan dan koordinasi dengan aparat desa.

b) Tahap Sosialisasi (20 November 2024):

- Sosialisasi dilakukan kepada peserta untuk memperkenalkan konsep digital marketing dan pengelolaan keuangan usaha.
- Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran peserta terhadap pentingnya teknologi digital dalam pengelolaan usaha.

c) Tahap Pelatihan (25 November dan 11 Desember 2024):

- Sesi 1 (25 November 2024):
 - Fokus pada materi pengelolaan keuangan usaha, termasuk pemisahan keuangan pribadi dan usaha.
 - Pelatihan dilakukan secara tatap muka selama 3 jam, dengan metode presentasi dan simulasi pencatatan keuangan menggunakan aplikasi BukuKas.
- Sesi 2 (11 Desember 2024):
 - Fokus pada digital marketing, mencakup penggunaan media sosial (Instagram dan WhatsApp) serta platform e-commerce (Shopee).
 - Peserta diajarkan teknik pemasaran berbasis konten menggunakan Canva untuk desain produk digital.

d) Tahap Pendampingan (12 Desember–31 Desember 2024):

- Tim pengabdian memberikan konsultasi individu kepada peserta selama 3 minggu untuk memastikan implementasi hasil pelatihan.
- Pendampingan dilakukan secara daring dan tatap muka, tergantung kebutuhan peserta.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan metode kegiatan pengabdian yang telah ditetapkan, berikut ini akan diuraikan rangkaian tahapan dari hasil setiap kegiatan:

Hasil Kegiatan

Pelatihan ini akan terdiri dari dua sesi yang mencakup pelatihan keuangan usaha dan pelatihan digital marketing. Instruktur yang berpengalaman akan memberikan materi, dan peserta akan mengikuti workshop praktis untuk mengaplikasikan teori yang telah dipelajari. Sesi pertama dilaksanakan pada tanggal 26 November 2024, pelatihan ini dihadiri oleh berbagai pihak, diantaranya Dr. Nur Hendrasto, M.Si, CPC sebagai perwakilan Institut Tazkia, Yolanda Erma Yunita sebagai perwakilan BMM, serta 29 peserta penerima manfaat program Pelatihan Vokasi BMM, dua perwakilan dari Manajemen Rumah Kreatif Coey dan lima coach yang mendampingi peserta.

Kegiatan diawali dengan materi Digital Marketing yang dibawakan oleh Dr. Nur Hendrasto, M.Si, CPC. Dalam pemaparannya, beliau membahas tentang pola pikir digital/Digital Mindset. Setelah itu, dilanjutkan oleh Rahma Wijayanti, S.E., M.S.Ak, CFP, dan Putri Syifa Amalia, S.E., M.Sc, CFP, yang membagikan materi mengenai pentingnya pencatatan keuangan, metode pencatatan hingga menjadi sebuah laporan keuangan yang baik.



Gambar 1. Pelatihan Sesi 1

Sesi kedua dilaksanakan di Bogor, 11 Desember 2024 dengan tema “Pencatatan Keuangan dan Digital Marketing” yang dikhususkan bagi para pelaku UMKM Naik Kelas binaan Baitul Maal Muamalat (BMM). Pelatihan ini berlangsung pada Rabu pagi, mulai pukul 09.00 hingga 12.00, di Aula Sentra UMKM Tegalwaru, Ciampea, Kabupaten Bogor. Kegiatan ini bertujuan membantu pelaku UMKM meningkatkan kemampuan dalam mengelola keuangan usaha dan memanfaatkan pemasaran digital untuk mengembangkan bisnis mereka. Sebanyak 18 pelaku UMKM hadir dan mengikuti pelatihan dengan antusias. Acara dibuka oleh dua perwakilan dari penyelenggara: Bapak Dr. Nur Hendrasto, M.Si dari Institut Tazkia dan Ibu Yolanda Erma Yunita dari BMM, yang menyampaikan harapan besar agar pelatihan ini bisa berdampak nyata bagi para peserta.

Pelatihan ini menghadirkan pemateri berpengalaman di bidangnya. Materi pencatatan keuangan disampaikan oleh Ibu Rahma Wijayanti, S.E., M.S.Ak., CFP, dilanjutkan dengan sesi praktik langsung yang dipandu oleh Ibu Dewi Febriani, S.E.I., M.Ak., SAS, CA, Pemateri dari Institut Tazkia.



Gambar 2. Pelatihan Sesi 2

Monitoring rutin dilakukan untuk memastikan program berjalan sesuai rencana dan mencapai target yang ditetapkan. Tim monitoring akan membuat laporan yang mendokumentasikan *progres* dan capaian program. Evaluasi program dilakukan untuk mengidentifikasi kekurangan dan area yang memerlukan perbaikan. Laporan evaluasi ini akan menjadi dasar untuk menyusun rekomendasi peningkatan program di masa depan. Untuk mnegukur pemahaman materi dari kegiatan pengabdian ini, peserta pengabdian ini maka dilakukan praktek uji coba melau ujian atau tes.

Tabel 1. Hasil Test Sesi 1

Sesi	Jenis UMKM	Frekuensi	Rata-Rata nilai Pre-test %	Rata-Rata nilai Post test %	Selisih %
1	Tata Boga	10	55	60	5
	Craft	10	63	75	13
	Busana	9	63	75	13

Sumber: data diolah oleh penulis, 2024

Berdasarkan data yang tersedia, dapat disimpulkan bahwa pelatihan yang dilaksanakan pada sesi 1 memberikan dampak positif terhadap peningkatan pemahaman peserta. Hal ini terlihat dari kenaikan nilai rata-rata Pre-Test ke Post-Test pada seluruh kategori UMKM:

- **UMKM Tata Boga** menunjukkan peningkatan sebesar 5% , dari nilai rata-rata Pre-Test 55% menjadi 60% .
- **UMKM Craft** mengalami peningkatan yang lebih signifikan dengan selisih 13% , dari nilai rata-rata Pre-Test 63% menjadi 75% .
- **UMKM Busana** juga mencatat peningkatan yang sama, yaitu 13% , dari nilai rata-rata Pre-Test 63% hingga Post-Test 75% .

Secara keseluruhan, hasil ini membuktikan bahwa program pelatihan berhasil meningkatkan pemahaman peserta. Peningkatan yang lebih besar pada UMKM 2 dan UMKM 3 menunjukkan efektivitas pelatihan, meskipun masih diperlukan pengembangan materi yang lebih sesuai untuk mendukung peningkatan pemahaman pada UMKM 1.

Tabel 2. Hasil Test Sesi 2

Sesi	Frekuensi	Rata – Rata Pre Test %	Rata – rata Nilai Post Test %	Selisih %
2	18	98,89	91	

Sumber: data diolah oleh penulis, 2024

Berdasarkan data berbagai UMKM di daerah Tegal Waru dengan **18 peserta** meningkat setelah **Pre-Test** sebesar **99%** menjadi **91%** pada **Post-Test** , de-8% .

Penurunan ini menunjukkan bahwa program pelatihan belum efektif dalam meningkatkan pemahaman peserta. Faktor penyebab seperti metode penyampaian, relevansi materi, atau kendala partisipasi peserta perlu dievaluasi lebih lanjut agar pelatihan dapat berjalan optimal dan memberikan dampak positif

Pembahasan

Hasil pelatihan sesi 1 di Desa Tegalwaru menunjukkan peningkatan pemahaman peserta dalam pengelolaan keuangan usaha. UMKM Craft dan UMKM Busana mencatat peningkatan pemahaman sebesar 13%, sementara UMKM Tata Boga mengalami peningkatan sebesar 5%. Hal ini menunjukkan bahwa metode pencatatan keuangan berbasis digital memberikan manfaat yang lebih signifikan bagi UMKM tertentu dibanding yang lain (Baharuddin et al., 2023; Sjabani et al., 2024). Penemuan ini

sejalan dengan penelitian (Sjabani et al., 2024) yang menunjukkan bahwa pelaporan keuangan digital pada UMKM Tahu Bakso Nagih di Bogor mampu meningkatkan transparansi dan efisiensi dalam manajemen keuangan usaha kecil. Penerapan aplikasi pencatatan keuangan memungkinkan pelaku UMKM untuk memiliki kontrol lebih baik terhadap arus kas mereka, sehingga lebih mudah dalam mengalokasikan modal usaha secara strategis. Selain itu, implementasi pencatatan digital dalam bisnis UMKM juga memberikan manfaat dalam transparansi dan kemudahan akses terhadap laporan keuangan (Yasni et al., 2023). Dalam sesi ini, peserta juga didorong untuk menerapkan pencatatan keuangan secara mandiri setelah pelatihan, dengan beberapa peserta melaporkan bahwa mereka mulai menggunakan BukuKas untuk mencatat pemasukan dan pengeluaran harian. Selain itu, evaluasi terhadap sesi ini menunjukkan bahwa peserta yang aktif dalam praktik langsung lebih cepat memahami konsep dibandingkan peserta yang hanya mengikuti teori. Penelitian Patricia et al. (2023) menunjukkan bahwa e-commerce, seperti Shopee dan Tokopedia, memberikan peluang besar bagi UMKM untuk meningkatkan penjualan produk lokal. Hasil pelatihan ini relevan dengan temuan tersebut, terutama jika pelatihan mencakup materi tentang penggunaan platform e-commerce. UMKM Craft dan UMKM Busana yang menunjukkan peningkatan pemahaman mungkin lebih siap untuk memanfaatkan fitur e-commerce dibandingkan UMKM Tata boga. Namun, hasil yang kurang optimal pada UMKM 1 menunjukkan pentingnya pengembangan materi yang lebih sesuai, seperti pelatihan lebih mendalam atau pendekatan yang lebih praktis sesuai karakteristik mereka.

Hasil pelatihan sesi 2 menunjukkan adanya penurunan pemahaman peserta dari 99% pada Pre-Test menjadi 91% pada Post-Test (-8%). Hal ini dapat menunjukkan bahwa pendekatan pelatihan dalam digital marketing, jika digunakan, belum sepenuhnya sesuai dengan kebutuhan atau tingkat pemahaman UMKM di daerah tersebut. Dalam teori digital marketing, seperti yang disebutkan oleh Yunus et al., (2023) dan Febianti et al., (2023), keberhasilan UMKM dalam meningkatkan visibilitas dan penjualan produk memerlukan panduan praktis, seperti bagaimana menggunakan *platform* seperti Instagram atau Shopee secara efektif. Jika materi pelatihan tidak cukup spesifik atau relevan, ini dapat menjadi penyebab penurunan pemahaman. Faktor lain yang mungkin berkontribusi pada penurunan pemahaman adalah kurangnya fokus pada pengelolaan keuangan usaha yang mendasar. Menurut , aplikasi sederhana seperti BukuKas dapat membantu UMKM dalam mencatat pemasukan dan pengeluaran. Jika pelatihan kurang menekankan pada cara praktis mengelola keuangan, peserta mungkin merasa materi tidak relevan dengan kebutuhan mereka, sehingga menurunkan pemahaman mereka setelah pelatihan.

Faktor pendukung dan hambatan

Dalam pengabdian pelatihan UMKM ini tentunya tidak terlepas dari faktor pendukung dan hambatan, berikut beberapa faktor pendukung dan hambatan selama pengabdian berlangsung:

a. Faktor Pendukung

1. Materi digital marketing yang mencakup penggunaan platform seperti Instagram dan Shopee telah terbukti relevan dan efektif untuk UMKM Craft dan UMKM Busana, yang berhasil meningkatkan pemahaman mereka secara signifikan (13%).
2. UMKM Craft dan UMKM Busana lebih siap untuk memanfaatkan teknologi digital dan fitur e-commerce dibandingkan UMKM Tata Boga, yang tercermin dari peningkatan pemahaman yang lebih besar.
3. Keterlibatan mahasiswa melalui Service Learning memungkinkan materi pelatihan lebih relevan dengan kebutuhan peserta, terutama bagi UMKM yang lebih siap. Pendekatan ini menciptakan sinergi antara akademisi dan praktisi.

b. Faktor Hambatan

1. UMKM Tata Boga hanya mencatat peningkatan pemahaman sebesar 5%, menunjukkan bahwa materi pelatihan mungkin kurang relevan atau kurang mendalam untuk kebutuhan spesifik mereka.
2. Jika pelatihan lebih banyak berbasis teori tanpa panduan praktis, peserta mungkin kesulitan memahami bagaimana mengaplikasikan konsep digital marketing atau pengelolaan keuangan dalam bisnis mereka.
3. Tingkat literasi digital yang rendah pada beberapa peserta juga dapat menjadi hambatan.

Rekomendasi untuk Mengatasi Hambatan

1. Pemetaan Kebutuhan UMKM Sebelum Pelatihan
2. Lakukan survei awal untuk memahami kebutuhan dan tingkat kesiapan teknologi masing-masing UMKM agar materi dapat disesuaikan.
3. Bagi materi pelatihan menjadi beberapa segmen berdasarkan jenis UMKM (Craft, Busana, Tata Boga) agar lebih relevan dan aplikatif.
4. Sediakan program pendampingan untuk membantu peserta mengaplikasikan materi yang telah dipelajari.
5. Gunakan metode pelatihan yang lebih interaktif, seperti diskusi kelompok, studi kasus, atau role-play, untuk mempertahankan perhatian dan meningkatkan pemahaman peserta.

SIMPULAN

Kesimpulan

Pengabdian yang dilakukan di Desa Tegalwaru, Bogor, menunjukkan hasil yang beragam. Pada sesi 1, terdapat peningkatan pemahaman peserta dalam pengelolaan keuangan usaha, terutama pada UMKM Craft dan UMKM Busana yang mencatat kenaikan signifikan sebesar 13%, dibandingkan UMKM Tata Boga yang hanya meningkat sebesar 5%. Hal ini mendukung teori bahwa digital marketing melalui *platform* seperti Instagram dan Shopee efektif dalam meningkatkan visibilitas produk dan

penjualan. Selain itu, pendekatan service learning turut membantu memastikan relevansi materi pelatihan dengan kebutuhan peserta. UMKM Craft dan UMKM Busana yang lebih siap memanfaatkan teknologi digital menunjukkan peningkatan yang lebih tinggi, sementara UMKM Tata Boga memerlukan materi pelatihan yang lebih sesuai dan praktis.

Sebaliknya, pada sesi 2 terjadi penurunan pemahaman peserta, dari 99% pada Pre-Test menjadi 91% pada Post-Test (-8%), yang menunjukkan bahwa metode dan materi pelatihan mungkin belum optimal untuk memenuhi kebutuhan semua UMKM. Penurunan ini diduga disebabkan oleh kurangnya relevansi materi pelatihan, minimnya panduan praktis dalam penggunaan digital marketing dan aplikasi pengelolaan keuangan seperti BukuKas, serta metode penyampaian yang kurang interaktif atau tidak kontekstual.

Saran

Untuk hasil yang lebih optimal, pelatihan perlu menggunakan pendekatan berbasis praktik yang lebih mendalam, menyesuaikan materi dengan kebutuhan spesifik setiap jenis UMKM, serta melibatkan pendampingan lanjutan untuk memastikan penerapan materi. Secara keseluruhan, pelatihan memberikan manfaat, tetapi memerlukan evaluasi metode dan materi agar lebih relevan, interaktif, dan sesuai dengan tingkat pemahaman peserta.

DAFTAR PUSTAKA

- Abriyoso, O., Suganda, W., Hellen, H., Harsoyo, E., Syahputri, D. M., Afriza, I., Tambunan, T. Y., Harningsih, Y., Kusuma, F. H., Siregar, H. P., Saputra, R. H., Titania, R. A., Randika, B. Z., Saputri, S. A., & Wahyuni, R. (2023). Pelatihan promosi dan pemasaran digital pada UMKM Desa Malang Rapat. *ELATIHAN PROMOSI DAN PEMA. Community Development Journal : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(2), 4158–4161.
- Baharuddin, G., Chasbiandani, T., & Widyastuti, S. (2023). Umkm "Naik Kelas" Melalui Program Pengelolaan Keuangan Berbasis Aplikasi Smartphone. *Jurnal Abdimas*, 5 (1), 111–117. <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i1.5423>
- Cisila, S. (2019). Revolusi Industri 4.0 Merupakan Peluang Dan Tantangan Bisnis Bagi Generasi Milenial Di Indonesia. *Prosiding Seminar Nasional Fakultas Ekonomi Untidar*, 555–563.
- Fadieny, N., Fauzi, A., Widya, W., Andriani, R., & Hidayat, A. T. (2023). Efektivitas Modul Elektronik Fisika Berbasis Experiential Learning Berbantuan Smartphone terhadap Peningkatan Kompetensi peserta Didik. *Jurnal Ilmiah Dikdaya*, 13(2), 486. <https://doi.org/10.33087/dikdaya.v13i2.519>
- Febianti, P., Faradila, F., Ai Nurhakim, S., Zalizar, A., & Indah Melani, S. (2023). Sosialisasi dan Pelatihan Branding, Packaging dan Digital Marketing Untuk Meningkatkan Penjualan Produk UMKM Desa. *COMSERVA: Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat*, 3(07), 2773–2779. <https://doi.org/10.59141/comserva.v3i07.1046>
- Hadi, D. F., & Zakiah, K. (2021). Strategi Digital Marketing Bagi UMKM untuk Bersaing di Era Pandemi. *Competitive*, 16, 32–41.
- Hendrasto, N. (2019). Leadership Theory in Digital Era: a Preliminary Research for Leadership in Crowdfunding Digital Startup. *Bisnis & Birokrasi Journal*, 26(2). <https://doi.org/10.20476/jbb.v26i2.11122>
- Kurniawati, D., Aritonang, C. A., Nurhidayat, I., & Rio, I. (2024). Pemanfaatan E- Commerce Dalam Meningkatkan Pemasaran UMKM Tanaman Hias Bougenville Nursery. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 6 (1), 145–152. <https://doi.org/10.35814/suluh.v6i1.6547>
- Kusumadewi, N., Hernita, N., & Wida Rahmayani, M. (2020). Meningkatkan Kualitas Pemasaran Home Industry Tape Ketan Di Desa Heuleut Kecamatan Kadipaten Kabupaten Majalengka. *BERNAS: Jurnal Pengabdian*

- Kepada Masyarakat*, 1(4), 619–626. <https://doi.org/10.31949/jb.v1i4.487>
- Linda Handayani Sukaemi, Isam Samsul Muharam, & Hanipah Fahirah Kamilah. (2023). Copywriting for Teenagers' Personal Branding on Social Media. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(2), 533–541. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v7i2.13849>
- Muh. Ahsan Kamil, & Muhammad Rasyid Ridlo. (2024). Analisis Potensi Digital Marketing pada UMKM Industri Halal. *Syarikat: Jurnal Rumpun Ekonomi Syariah*, 7(1), 166–177. [https://doi.org/10.25299/syarikat.2024.vol7\(1\).13543](https://doi.org/10.25299/syarikat.2024.vol7(1).13543)
- Nurmutia, S., Hendra, F., & Ardi P, G. (2024). Pemberdayaan Masyarakat Desa Tegal Bogor melalui Pemanfaatan Digital Marketing untuk Mencari Peluang Bisnis. *Jurnal PKM Manajemen Bisnis*, 4(2), 327–337. <https://doi.org/10.37481/pkmb.v4i2.1019>
- Patricia, V., Wijaya, J., Nicholas, M., & Sutanto, E. M. (2023). *Pelatihan Pemasaran Dalam Upaya Memajukan Bisnis Pusat Pengembangan Anak (Ppa) Io756 Gereja Setia Bakti Di Kediri*.
- Prasadhya, I. B. G., Pratiwi, N. E., & Kaitelapatay, B. G. (2024). Re-Branding UMKM dengan Pendekatan Bisnis Dan Komunikasi Visual dalam Proses Pembelajaran Menggunakan Project Based Learning (Studi Kasus Maestro Pempek). *Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat*, 2(1), 153–160. <https://doi.org/10.61231/jp2m.v2i1.225>
- Santoso, R., & Herlina, A. (2023). Pendampingan tata kelola keuangan UMKM berbasis digital untuk generasi Z. *KACANEGARA Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 6(3), 341–352. <https://doi.org/10.28989/kacanegara.v6i3.1653>
- Sjabani Basri, A. F., Tyahya, T. W. H., Salahuddin, M. I., annajmi, A. L., Pamuji Budi Utomo, A. S. W., Firah, F. Y. B., & Elis, E. S. M. (2024). Pelaporan Keuangan Digital Pada UMKM Tahu Bakso Nagih Di Bogor. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5 (2), 252–260. <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i2.4421>
- Yasni, R., Nugroho, A., & Sumantri, J. (2023). Pendampingan UMKM Kota Tangerang Untuk Pembukuan Bisnis Menggunakan SIAPIK. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5 (1), 27–46.
- Yunus, M., Sari, I. A., & Wahyuastuti, N. (2023). *Kajian Ekonomi & Keuangan Strategi Pengembangan UMKM di Provinsi Jawa Scorecard*. 5.
- Yusuf, S., Hatta, I. H., Fredy, H., & Yunas, S. (2024). Edukasi Digitalisasi Pemasaran Untuk Umkm Ikan Asap Di Kabupaten Bojonegoro. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 6 (1), 43–51. <https://doi.org/10.35814/suluh.v6i1.6678>
- Zaelani, I. R. (2019). Peningkatan Daya Saing Umkm Indonesia. *Jurnal Transborder*, 3(1), 15–34. <https://doi.org/10.23969/transborders.v3i1.1746>

SOSIALISASI PEMBUATAN DAN PENGGUNAAN PUPUK ORGANIK DI DESA NUBAMADO LEMBATA

Rosyid Hidayat¹, I Gusti Ayu Asti Devi Nirmala², Anindita Nareswari Althaf³, Nurholisah⁴, Amalia Regita Cahyani⁵, Yanti Oktaviyani⁶, Riki Crisdianto⁷, Damasus Frederiko Lena⁸, Gerardus Diri Tukan^{9*}

¹ Prodi Agroteknologi, Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Yogyakarta, Indonesia.

² Prodi Teknologi Pangan, Universitas Udayana, Bali, Indonesia

³ Prodi Teknologi Pangan, Universitas Ahmad Dahlan, Yogyakarta, Indonesia

⁴ Departemen Teknologi pangan dan hasil pertanian, Universitas Andalas, Padang, Indonesia

⁵ Prodi Survei Pemetaan dan Informasi Geografis, Universitas Pendidikan Indonesia, Bandung, Indonesia.

⁶ Prodi Pendidikan Kepercayaan Terhadap Tuhan Yang Maha Esa, Universitas 17 Agustus 1945, Semarang, Indonesia

⁷ Prodi S1-Statistika, Universitas Bengkulu, Bengkulu, Indonesia.

⁸ Prodi Filsafat, Institut Filsafat dan Teknologi Kreatif Ledalero, Maumere, Indonesia

⁹ Program Studi Teknologi Pangan, Universitas Katolik Widya Mandira Kupang, Indonesia.

Artikel

Diterima : 15 Januari 2025

Disetujui : 02 Februari 2025

Terbit : 27 Februari 2025

Abstrak

Masyarakat Desa Nubamado, Kecamatan Nubatukan, Kabupaten Lembata, berprofesi sebagai petani ladang. Masyarakat setempat tidak memperoleh pupuk dan tidak menggunakan pupuk untuk tanaman di kebunnya. Oleh karena itu di daerah tersebut terjadi penurunan produktivitas pertanian sehingga masyarakat setempat mempunyai kebiasaan berkebun ladang secara berpindah-pindah. Kebiasaan ini berpotensi menyebabkan kondisi hutan yang semakin menipis dan menimbulkan masalah lingkungan yang lebih luas seperti ancaman kekeringan mata air. Untuk mengatasi masalah tersebut, masyarakat Desa Nubamado diberikan sosialisasi tentang pupuk organik cair yang mencakup cara pembuatan dan penggunaannya. Melalui sosialisasi ini, warga setempat dapat memiliki pengetahuan dan keterampilan membuat pupuk organik, serta cara penggunaannya sebagai upaya penyediaan pupuk secara mandiri. Metode kegiatan yaitu pendidikan masyarakat melalui penyajian materi tentang pupuk organik cair dan cara pembuatannya serta cara penggunaannya, dilanjutkan dengan praktik pembuatan pupuk menggunakan komposter tumpuk. Hasil kegiatan yang dicapai yaitu mitra kegiatan menyatakan memahami materi pelatihan yang diberikan. Mitra kegiatan menyatakan gembira karena memperoleh pengetahuan tentang pupuk organik cair, manfaat, cara penggunaan, dan mengetahui cara pembuatan dengan komposter tumpuk. Mitra kegiatan juga menyatakan dapat melakukan praktik pembuatan pupuk organik cair secara mandiri.

Kata Kunci: pupuk, organik, nubamado, sosialisasi

Abstract

The people of Nubamado Village, Nubatukan District, Lembata Regency, work as field farmers. Local people do not obtain fertilizer and do not use fertilizer for plants in their gardens. Therefore, in this area there has been a decline in agricultural productivity so that local people have the habit of nomadic farming. This habit has the potential to cause forests to become thinner and cause wider environmental problems such as the threat of spring drought. To overcome this problem, the people of Nubamado Village were given socialization about liquid organik fertilizer which included how to make and use it. Through this outreach, local residents can have the knowledge and skills to make organik fertilizer, as well as how to use it as an effort to provide fertilizer independently. The activity method is public education through presenting material about liquid organik fertilizer and how to make it and how to use it, followed by the practice of making fertilizer using a stacked composter. The results of the activities achieved were that the activity partners stated that they understood the training material provided. Activity partners also expressed happiness because they gained knowledge about liquid organik fertilizer, its benefits, how to use it, and knew how to make it using a stacked composter. Activity partners also stated that they could carry out the practice of making liquid organik fertilizer independently.

Keywords: fertilizer, organik, Nubamado, socialization

*Email : anginwewa@yahoo.co.id

PENDAHULUAN

Masyarakat Desa Nubamado, Kecamatan Nubatukan, Kabupaten Lembata, umumnya berprofesi sebagai petani ladang, meskipun terdapat sejumlah warga yang menjalani kesibukan lain sebagai sumber pendapatan, misalnya di bidang jasa, atau sebagai guru atau perawat dengan status kepegawaian sebagai Aparatur Sipil Negara (ASN). Namun demikian, semua rumah tangga mempunyai kebun ladang sebagai penyangga hidup. Hal tersebut merupakan prinsip hidup yang berlangsung secara turun-temurun sehingga setiap keluarga berpedoman bahwa mereka harus mempunyai kebun agar bisa hidup.

Pola bertani yang dijalankan oleh masyarakat Desa Nubamado yakni bertani ladang. Pada sistem pertanian ladang ini, musim bertanam hanya terjadi satu kali setiap tahun yakni pada musim hujan yang berlangsung selama sekitar empat bulan yakni pada bulan November hingga bulan Februari. Pada bulan Maret hingga bulan Oktober, terjadi musim kemarau sehingga masyarakat tidak dapat melakukan aktivitas bertanam. Rentang waktu bulan Maret hingga Oktober ini, kebun-kebun ladang tidak diolah. Pengolahan kebun ladang akan dilakukan kembali pada bulan Oktober sebagai persiapan untuk ditanami dengan tanaman jika hujan turun.

Pola bertanam dengan sistem bertani ladang yang dijalankan oleh masyarakat Desa Nubamado juga tidak menggunakan pupuk sebagai pemacu kesuburan tanaman. Para petani mengandalkan kesuburan tanah alami. Kondisi ini menyebabkan para petani selalu menerapkan pola bertani dengan sistem ladang berpindah-pindah. Bertani dengan sistem berpindah ladang pada lahan baru ini dilakukan setelah diketahui bahwa kebun yang dikerjakan tidak memberikan hasil yang maksimal sebagaimana yang diharapkan, atau produktivitas menurun.

Faktor lain yang menyebabkan hasil ladang milik warga Desa Nubamado tidak maksimal atau produktivitas menurun adalah topografi lahan. Umumnya, topografi lahan kebun atau ladang milik warga adalah miring, dengan kemiringan sekitar 30 sampai 50 derajat. Kemiringan ini menyebabkan mudahnya humus tanah di permukaan terkikis pada saat hujan turun sehingga menjadi salah satu faktor menurunnya kesuburan tanah. Kondisi ini menjadi satu pemicu juga bagi warga untuk bertani dengan sistem lahan berpindah-pindah yang kemudian menimbulkan efek terjadinya penipisan hutan. Penipisan hutan, tentu berpotensi menimbulkan dampak lingkungan yang lebih luas, misalnya ancaman kekeringan sumber air. Perladangan liar dan berpindah-pindah yang dilakukan oleh masyarakat dalam sistem pertanian tradisional, berpotensi menyebabkan meluasnya populasi alang-alang dan rumput-rumputan yang sangat mudah terbakar serta menyebabkan tanah semakin gersang (Faujiansyah & Wanitaningsih, 2018). Fenomena ini tampak mulai dirasakan melalui penurunan debit air pada mata air yang ada di dalam kawasan wilayah Desa Nubamado yang menjadi salah satu kawasan sumber mata air pegunungan.

Berdasarkan kondisi dan fenomena yang terjadi pada sistem pertanian yang dijalankan oleh masyarakat Desa Nubamado, dipandang perlu mengarahkan masyarakat untuk mempunyai satu lahan

kebun (ladang) saja yang memberikan hasil maksimal sesuai yang diharapkan dan tidak cenderung berpindah-pindah lahan. Upaya yang perlu dilakukan yakni melatih masyarakat untuk melakukan produksi pupuk organik secara mandiri dan menggunakan pupuk organik untuk meningkatkan produktivitas pertanian serta membangun kebiasaan berladang pada satu lokasi saja (tidak berpindah-pindah). Sebab, penggunaan pupuk organik merupakan suatu alternatif alami dalam menjaga kesehatan tanah dan meningkatkan produktivitas pertanian (Febrianti et al., 2024).

KAJIAN TEORI

Penggunaan pupuk untuk meningkatkan hasil pertanian merupakan hal yang umum terjadi dalam dunia pertanian. Pupuk, khususnya pupuk organik merupakan bahan organik yang berperan meningkatkan kesuburan fisik, kimia, dan biologi tanah (Hartatik et al., 2015). Pupuk organik yang digunakan di lahan pertanian, berperan meningkatkan kualitas lahan secara kontinyu, menyediakan unsur-unsur hara yang diperlukan oleh tanaman, mencegah degradasi lahan dan mengurangi pencemaran lingkungan (Ganti N. W. S. L. S. et al., 2023).

Pupuk organik cair merupakan suatu larutan penyubur tanaman yang dihasilkan dari fermentasi pembusukan bahan organik seperti sisa tanaman, limbah agroindustri, kotoran hewan, serta kotoran manusia dan mengandung lebih dari satu unsur hara (Tanti et al., 2020). Pupuk cair ini dapat dibuat secara aerob atau anaerob (Wasillaturrahman et al., 2023). Pada fase aerobik yang berlangsung sekitar 2 jam, oksigen dari atmosfer dan yang berada di antara partikel bahan organik diserap dan digunakan oleh mikroorganisme aerob dan fakultatif aerob untuk respirasi, sedangkan fase anaerobik atau fase fermentasi yang berlangsung beberapa minggu, terjadi dekomposisi bahan organik (Nugraeni dkk, 2022).

Pemberian pupuk organik pada lahan pertanian yang berupa ladang, sangat diperlukan untuk menunjang pertumbuhan tanaman. Hal itu diperlukan karena bertani dengan sistem ladang merupakan pertanian tradisional yang sangat bergantung pada kondisi lahan alamiah tanpa rekayasa. Bertani ladang merupakan sistem pertanian tradisional yang pengolahan tanahnya sangat minim dan produktivitasnya sangat bergantung pada ketersediaan lapisan humus tanah yang terjadi secara alamiah dari hutan (Lung D et al., 2018). Ladang pada umumnya merupakan lahan sub-optimal, yakni lahan kering yang telah mengalami degradasi, mempunyai tingkat kesuburan yang rendah dan kurang menjamin pertumbuhan tanaman secara maksimal (Mamat H. S., 2016). Pengolahan ladang atau pembersihan ladang umumnya dengan jalan membakar material organik kering (daun dan ranting tumbuhan) yang telah dipotong dan terhampar di permukaan lahan. Pembakaran material organik kering tersebut menyebabkan terjadinya pengurasan bahan organik pada lapisan permukaan tanah (*topsoil*) dan tidak adanya pengembalian bahan organik kepada tanah sehingga terjadi degradasi tingkat kesuburan lahan sehingga membuat petani cenderung meninggalkan atau menelantarkan lahan (Haerul dkk., 2017).

Lahan pertanian ladang di pedesaan umumnya merupakan lahan dengan topografi miring. Lahan pertanian pada daerah dengan topografi miring menyebabkan tingkat kesuburan tanah mengalami degradasi secara lebih cepat daripada lahan pertanian pada daerah rata atau landai. Lahan dengan topografi miring tersebut berpotensi terjadi pengikisan lapisan permukaan tanah (*topsoil*) akibat adanya erosi sehingga terjadi penurunan jumlah struktur granular, kandungan bahan organik, dan kadar hara tanah (Harahap et al., 2019).

Upaya untuk menjadikan lahan pertanian ladang menjadi subur sehingga para petani ladang dapat mengerjakan satu ladang tanpa harus berpindah-pindah lokasi, yakni melalui penggunaan pupuk organik. Penggunaan pupuk organik pada lahan, selain berperan sebagai sumber hara makro, mikro dan asam-asam organik, juga sebagai bahan pembenah tanah dalam memperbaiki kesuburan fisik, kimia dan biologi tanah untuk jangka waktu yang panjang (Siwanto et al., 2015). Selain itu, dapat pula dilakukan dengan cara revegetasi dengan tanaman agroforestri melalui tanaman unggulan lokal (Senoaji et al., 2022). Ladang sebagai lahan kering sesungguhnya merupakan lahan potensial untuk pengembangan tanaman hortikultura yang patut dipulihkan dengan pupuk organik untuk mengatasi masalah biofisik tanah sebab bahan organik dapat meningkatkan daya dalam menahan air dan mengikat air untuk mencegah kehilangan air di permukaan tanah, mencegah erosi dan mempertahankan kualitas fisik dan biologis tanah bagi tanaman (Sukmawati, 2015). Selain penggunaan Pupuk Organik Cair (POC), upaya untuk meningkatkan kualitas lahan pada lahan kering yang miring adalah dengan pembuatan atau perbaikan teras, penanaman strip rumput, dan pembuatan rorak (Setiawan et al., 2018).

METODE

Metode kegiatan yang dilakukan adalah penyuluhan. Penyuluhan kepada masyarakat Desa Nubamado yaitu tentang pembuatan pupuk organik cair dan cara penggunaannya. Kegiatan dilakukan di Balai Pertemuan Desa Nubamado. Peserta kegiatan adalah masyarakat Desa Nubamado. Materi yang disajikan adalah cara pembuatan pupuk organik cair dengan sistem komposter tumpuk, demonstrasi proses pembuatan pupuk organik cair, dan cara penggunaan pupuk organik cair pada tanaman. Sebelum dilakukan pemaparan materi tentang Pupuk Organik Cair (POC) yang mencakup manfaat, cara pembuatan, cara penggunaan dan demonstrasi cara pembuatan POC, terlebih dahulu dilakukan test awal dalam bentuk tanya jawab secara lisan tentang POC.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyuluhan dan pelatihan pembuatan pupuk organik cair menggunakan komposter tumpuk serta cara penggunaan pupuk organik cair untuk tanaman di ladang yang dilakukan di Balai Desa Nubamado. Peserta kegiatan yang mengikuti kegiatan tersebut adalah masyarakat Desa Nubamado dan aparat Desa Nubamado. Kegiatan diawali dengan pembukaan kegiatan oleh Kepala Desa. Selanjutnya, forum kegiatan diserahkan kepada tim pelaksana kegiatan.

Tahap pelaksanaan kegiatan selanjutnya adalah pemaparan materi secara teoritis tentang pupuk organik cair dan cara pembuatannya (Gambar 1). Pada tahap ini, pelaksana kegiatan menguraikan atau memaparkan tentang pupuk sebagai bahan pemacu pertumbuhan tanaman. Informasi ini disajikan karena masyarakat Desa Nubamado, dalam aktivitasnya mengolah ladang, tidak bersentuhan dengan pupuk, namun mengandalkan kesuburan alamiah dari lahan baru yang dibuka.



Gambar 1. Penjelasan Teoritis Tentang Pupuk Organik, Cara Pembuatan serta Penggunaannya.

Materi yang disajikan yakni gambaran kondisi lahan pertanian ladang yang dikerjakan oleh masyarakat Desa Nubamado yang umumnya bertopografi terjal, dengan kemiringan 30 sampai 50 derajat. Kemiringan lahan bahkan cenderung terjal sehingga menyebabkan humus tanah mudah tergerus oleh erosi yang disebabkan air hujan dan tanah menjadi cepat tandus. Lahan kebun yang kondisi tanahnya cepat tandus maka menjadi pemicu warga melakukan sistem pertanian pada ladang secara berpindah-pindah, tidak bertahan pada ladang yang tingkat kesuburan tanahnya semakin menurun. Alternatif yang dapat diterapkan untuk mengatasi rendahnya tingkat kesuburan tanah pada lahan miring yakni dengan menggunakan pupuk organik cair serta pembuatahn terasering untuk menahan erosi.

Penggunaan pupuk organik cair pada lahan kering yang miring merupakan satu solusi yang baik dan relatif tepat karena pupuk organik cair diberikan pada tanaman dengan cara disemprotkan pada tubuh tanaman, mulai dari daun hingga ke permukaan tanah tempat batang tanaman berdiri. Selain itu, perlu memerhatikan takaran yang baik dan memenuhi kelayakan sehingga membantu menyuburkan pertumbuhan tanaman. Berbeda halnya dengan pupuk padat yang diberikan pada tanaman dengan cara ditempatkan atau dihamburkan di permukaan tanah maka akan terbawa oleh air hujan ke daerah yang lebih rendah ketika hujan turun mengenai permukaan tanah. Dengan demikian, pemberian pupuk padat pada tanaman melalui cara menghamburkan pupuk padat di permukaan tanah pada lahan miring merupakan cara pemupukan yang tidak efektif.

Penjelasan atau uraian materi tentang jenis pupuk yang baik yang diberikan pada tanaman yang ditanam pada lahan miring tersebut mendapat respon baik dari warga peserta kegiatan. Tampak antusiasme warga peserta kegiatan menerima penjelasan yang diberikan. Sejumlah warga peserta

kegiatan, terutama kaum bapak, memahami materi yang disajikan, dan memberikan tanggapan sebagai bentuk antusiasme. Para peserta kegiatan pun saling memberikan pemahaman terhadap peserta lain yang duduk berdekatan.

Peserta kegiatan diberikan kesempatan untuk menanggapi materi awal yang telah diberikan. Atas kesempatan yang diberikan tersebut, salah satu peserta kegiatan mengemukakan pengalamannya yakni pernah memberikan pupuk padat pada tanaman di ladang melalui cara dihamburkan pada permukaan tanah, akan tetapi kurang memberikan dampak pada kesuburan tanaman. Hal ini karena pada saat hujan turun, air hujan mengikis permukaan tanah dan terbawa ke tepi bawah kebun. Sejak kejadian tersebut maka dirinya tidak menggunakan pupuk jenis tersebut untuk memupuk tanaman di ladangnya. Respon dari salah satu peserta kegiatan tersebut tampak disetujui pula oleh peserta yang lain yang menyadari tentang kelemahan yang pernah dilakukan.

Penyajian materi selanjutnya yaitu demonstrasi membuat pupuk organik cair menggunakan sistem komposter tumpuk. Di hadapan peserta kegiatan, diperkenalkan peralatan yang digunakan untuk pembuatan pupuk organik cair, bahan-bahan baku yang dipakai serta proses pembuatan (Gambar 2). Kepada peserta disajikan pula langkah-langkah pembuatan pupuk organik cair, pemantauan kematangan pupuk yang terbentuk hingga cara pemanenan.



Gambar 2. Demonstrasi Proses Produksi Pupuk Organik Cair

Materi yang disajikan kepada peserta kegiatan, dilengkapi pula dengan brosur yang menguraikan secara lengkap tentang pupuk organik cair, cara pembuatan, bahan-bahan baku dan peralatan yang digunakan, pemanenan pupuk dan cara penggunaan ada tanaman. Brosur tersebut dibagikan kepada peserta kegiatan (Gambar 3) sebagai panduan agar para peserta kegiatan dapat melakukan sendiri, baik secara mandiri atau secara bersama-sama.



Gambar 3. Pembagian Brosur Cara Produksi Pupuk Organik Cair dan Penggunaannya

Setelah pelatihan di dalam ruangan aula, pihak pemerintah Desa Nubamado meminta agar diberikan penajaman materi tentang produksi atau pembuatan pupuk organik cair kepada aparat desa, terutama kepada tim teknis pertanian desa. Menurut pemerintah desa (Kepala Desa Nubamado dan Ketua BPD), aparat desa dan tim teknis pertanian desa merupakan ujung tombak penerapan serta pengembangan berbagai informasi baik bagi desa sehingga perlu memperoleh penguatan dan penajaman materi, terutama di bidang pengembangan pertanian. Hal ini karena seluruh warga Desa Nubamado merupakan petani dan desa ini mempunyai target peningkatan produktivitas pertanian ladang untuk tercapainya penguatan pangan lokal. Atas permintaan dan anjuran tersebut maka dilakukan pelatihan dan penajaman materi tentang aspek produksi pupuk organik cair, khusus kepada aparat desa dan tim teknis desa (Gambar 4).



Gambar 4. Penajaman Materi Pelatihan Khusus kepada Aparat Desa dan Tim Teknis Desa

Pelatihan yang dilakukan telah memberikan satu informasi baru kepada warga Desa Nubamado terkait pengelolaan kebun (ladang) untuk upaya peningkatan produktivitas hasil pertanian. Warga desa sebagai peserta pelatihan, tampak gembira karena telah memperoleh informasi dan pengetahuan yang diperlukan guna mengatasi masalah yang selalu dialami yakni kecenderungan rendahnya produktivitas pertanian ladang dan kebiasaan berpindah ladang yang turut mengancam kelestarian hutan.

Masyarakat atau peserta kegiatan, sebelum pelatihan dilakukan, umumnya menyatakan tidak mengetahui tentang POC, tidak tahu membuat dan menggunakan, namun setelah diberikan penjelasan, demonstrasi dan dialog, menyatakan bahwa ternyata membuat POC merupakan hal yang mudah dilakukan serta alat dan bahan cukup limbah dalam kehidupan sehari-hari. Peserta membaca brosur penjelasan tentang pembuatan POC dan cara penggunaannya dan menyatakan bahwa mudah dipahami serta memberikan petunjuk yang jelas untuk mereka dapat membuat POC secara mandiri. Peserta kegiatan, khususnya aparat desa dan tim teknis desa bertekad untuk menerapkan pengetahuan yang telah diperoleh karena menyatakan memahami materi yang telah diberikan dan dipandang mudah untuk dilakukan.

SIMPULAN

Kesimpulan

Berdasarkan pelaksanaan kegiatan pelatihan yang telah dilakukan, disimpulkan bahwa warga Desa Nubamado baru menyadari penyebab cenderung menurunnya produktivitas hasil pertanian ladang yang dilakukan, terutama pada lahan miring yang tidak menggunakan pupuk secara tepat. Pelatihan pembuatan pupuk organik cair yang digunakan pada ladang, tampak merupakan hal yang dibutuhkan oleh masyarakat Desa Nubamado untuk dapat diterapkan di kebunnya. Warga sebagai peserta pelatihan gembira karena memperoleh pengetahuan, memahami materi yang disajikan dan bertekad untuk menerapkan demi memperbaiki produktivitas pertanian di ladangnya.

Saran

Disarankan kepada pihak-pihak yang ingin melakukan kegiatan yang serupa agar dapat melakukan kegiatan pelatihan hingga tahap produksi pupuk organik cair dan penerapannya di kebun ladang, serta melakukan pendampingan secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Faujiansyah dan Wanitaningsih S. K., (2018)., Upaya Penanggulangan Perladangan Liar oleh Kesatuan Pengelolaan Hutan Lindung (Kphl) Ampang Riwo di Kawasan Hutan Desa Jati Baru Kecamatan Manggelewekabupaten Dompu, *Jurnal Silva Samalas*, Volume 1, No. 1, Juni 2018, ISSN. 2621-6779
- Febrianti R., Ogawa A. A. Q., Azzahra P. Z., Pernong M. A. B., Pradana A. M. A., Meilinda R. P., Raihananda M. B., Sholehurrohman R., (2024)., Mendorong Penggunaan Pupuk Organik Cair untuk Pertanian Berkelanjutan di Desa Boga Tama 2., *Jurnal Pengabdian Masyarakat Buguh.*, VOL 4 NO 1, 2024., ISSN: 2776-3749
- Ganti N. W. S. L. S., Ginting S., Leomo S., (2023)., Pengaruh Pemberian Pupuk Organik Terhadap Sifat Kimia Tanah Masam dan Hasil Tanaman Jagung (*Zea mays L.*), *J. Berkala Penelitian Agronomi (Journal of Agronomi Research)*, April 2023, 11 (1) : 24 – 34, p-ISSN 2089-9858 e-ISSN 2502-3314
- Haerul, Rizal M, Herwati A., (2017)., Penerapan Model Pertanaman *Alley Cropping* pada Lahan Kritis di Kecamatan Maiwa Enrekang, *Jurnal Agrominansia*, 2 (1) Juni 2017 ISSN 2527 - 4538
- Harahap F. S., Arman I., Wicaksono M., Wico W. T., Rauf A., Walida H., (2019)., Pemberian Bahan Organik Pada Lahan Miring Kelapa Sawit terhadap Analisis Kimia Tanah, *Jurnal Agricra Ektensia*, Volume 13 No.2 Tahun 2019, p-ISSN : 1978-5054, e-ISSN : 2715-9493
- Hartatik W., Husnain, Widowati L. R., (2015)., Peranan Pupuk Organik dalam Peningkatan Produktivitas Tanah dan Tanaman., *Jurnal Sumberdaya Lahan Vol. 9 No. 2, Desember 2015; 107-120.*

- Lung D., Mariati R., Wijayanti T., (2018)., Peran Faktor-Faktor Sosial Ekonomi Dalam Usahatani Ladang Berpindah Di Kampung Tering Lama Ulu Kecamatan Tering Kabupaten Kutai Barat, *JAKP (J. Agribisnis. Komun. Pertan.)*, Volume 1, Nomor 2, Oktober 2018, P-ISSN 2622-5050, O-ISSN 2622-6456., Halaman: 82-88
- Mamat H. S., (2016), Lahan Sub.Optimal: Kendala dan Tantangan di Sektor Pertanian., *Prosiding Seminar Nasional Lahan Suboptimal 2016, Palembang 20-21 Oktober 2016.*, ISBN: 979-587-659-7
- Nugraeni, Setyadi D. N., Malik H. A., Wahyudi A., (2022)., Pembuatan Pakan Ternak Fermentasi (Silase) Dan Penentuan Hpp Ternak, *Jurnal Suluh*, Volume 4 (2) Februari 2023 : 148 –155
- Senoaji G., Hidayat M. F., Anwar G., Lukman A. H., Susanti E., (2022)., Revegetasi Lahan Miring dengan Agroforestri Tanaman Unggulan Lokal untuk Mengurangi Erosi dan Peningkatan Ekonomi di Desa Arga Indah I, Bengkulu Tengah, *Indonesian Journal of Community Empowerment and Service*. 2(1): 36-41, June 2022.
- Setiawan B., Yudono P., Waluyo S., (2018)., Evaluasi Tipe Pemanfaatan Lahan Pertanian dalam Upaya Mitigasi Kerusakan Lahan Di Desa Giritirta, Kecamatan Pejawaran, Kabupaten Banjarnegara., *Vegetalika*. 2018. 7(2): 1-15
- Siwanto T., Sugiyanta, Melati M., (2015)., Peran Pupuk Organik dalam Peningkatan Efisiensi Pupuk Anorganik pada Padi Sawah (*Oryza sativa* L.), *J. Agron. Indonesia* 43 (1) : 8 - 14 (2015)
- Sukmawati, (2015), Analisis Ketersediaan C-Organik Di Lahan Kering Setelah Diterapkan Berbagai Model Sistem Pertanian Hedgerow, *Jurnal Galung Tropika*, 4 (2) Agustus 2015, hlmn. 115-120, ISSN Online 2407-6279, ISSN Cetak 2302-4178
- Tanti N., Nurjannah, Kalla R., (2019)., Pembuatan Pupuk Organik Cair dengan Cara Aerob., *Iltek*, Volume 14, Nomor 02, Oktober 2019 ISSN : 1907-0772
- Wasillaturrahman dan Harso W., (2023)., Aplikasi Kompos Cair Aerob dan Anaerob pada Pertumbuhan Tanaman Jagung, *Biocelbes*, 2023, Vol. 17. No. 2.

PELATIHAN PEMBUATAN JELLY GAMAT SEBAGAI DIVERSIFIKASI PRODUK OLAHAN BARU DARI TERIPANG DI KABUPATEN BANGKALAN

Muhamad Sahrul Faizin¹, Rizka
Rahmana Putri², Umi
Purwandari³, Khamdi Mubarak^{4*}

¹Program Studi Manajemen
Sumberdaya Perairan, Universitas
Trunojoyo Madura, Kota
Bangkalan, Indonesia.

³Program Studi Teknologi
Industri Pertanian, Universitas
Trunojoyo Madura, Kota
Bangkalan, Indonesia.

⁴Program Studi Teknik Mesin,
Universitas Trunojoyo Madura,
Kota Bangkalan, Indonesia.

Artikel

Diterima: 17 Januari 2025

Disetujui: 01 Februari 2025

Terbit : 27 Februari 2025

*Email:

khamdi.mubarak@trunojoyo.ac.id

Abstrak

Wilayah Perairan Socah berada pada laut Jawa yang terletak di Kecamatan Socah, Kabupaten Bangkalan, Provinsi Jawa Timur. Teripang yang ditemukan pada Perairan Socah meliputi teripang merah, teripang bola, terung gimbul, teripang coklat, dan teripang putih. Produk olahan teripang di Socah berupa teripang kering, usus kering, urap-urap dan kerupuk teripang. Untuk lebih meningkatkan nilai jual teripang, maka perlu dilakukan diversifikasi produk olahan baru yang memiliki nilai ekonomis lebih tinggi, diantaranya *jelly gamat*. Melalui program pengabdian masyarakat, LPPM Universitas Trunojoyo Madura mengadakan pelatihan pembuatan *jelly gamat*. Program ini dilaksanakan dengan menggunakan pendekatan *Participatory Action Research (PAR)* yang melibatkan 14 peserta dari UKM Sari Laut, salah satu UKM pengolah teripang di Kecamatan Socah. Program ini diawali dengan identifikasi kebutuhan melalui diskusi dan kuesioner awal, dilanjutkan dengan pelatihan yang mencakup penyampaian materi, praktik pembuatan *jelly gamat*, dan diakhiri refleksi bersama peserta. Evaluasi dilakukan melalui kuesioner akhir dan diskusi untuk mengidentifikasi tantangan serta peluang pengembangan produk. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa pelatihan ini mampu meningkatkan pemahaman peserta mengenai manfaat dan teknik pembuatan *jelly gamat*. Diharapkan inovasi *jelly gamat* dapat dikembangkan secara mandiri dan berkelanjutan guna meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat.

Kata Kunci: *jelly gamat*, teripang, diversifikasi produk, *participatory action research (PAR)*, pemberdayaan masyarakat

Abstract

The Socah Waters area is located in the Java Sea, specifically in Socah District, Bangkalan Regency, East Java Province. The sea cucumbers found in the Socah Waters include red sea cucumber, ball sea cucumber, gimbul sea cucumber, brown sea cucumber, and white sea cucumber. Processed sea cucumber products in Socah include dried sea cucumber, dried intestines, urap-urap, and sea cucumber crackers. To further enhance the market value of sea cucumbers, it is necessary to diversify the processed products into higher-value items, such as *jelly gamat*. Through a community service program, LPPM University of Trunojoyo Madura conducted a training on *jelly gamat* production. This program was implemented using the Participatory Action Research (PAR) approach, involving 14 participants from the UKM Sari Laut, one of the sea cucumber producer in Socah District. The program began with a needs identification process through discussions and initial questionnaires, followed by training sessions that included material delivery, practical *jelly gamat* production, and concluded with a reflection session with the participants. Evaluation was carried out through final questionnaires and discussions to identify challenges and opportunities for product development. The evaluation results indicate that this training successfully improved the participants' understanding of the benefits and techniques of *jelly gamat* production. It is expected that this *jelly gamat* innovation can be developed independently and sustainably to enhance the economic welfare of the community.

Keywords: *jelly gamat*, sea cucumber; product diversification, *Participatory Action Research (PAR)*, community empowerment

PENDAHULUAN

Daerah penyebaran teripang di Indonesia sangatlah luas, diantaranya Sumatera, Jawa, Sulawesi, Sumbawa, Selayar, Kepulauan, Tukang Besi, Ambon, dan lainnya (Manuputty *et al.*, 2020). Wilayah Perairan Socah merupakan habitat berbagai biota laut, salah satunya dihuni spesies teripang (Putri *et al.*, 2023). Wilayah Perairan Socah berada pada Laut Jawa yang terletak di Kecamatan Socah, Kabupaten Bangkalan, Propinsi Jawa Timur. Hasil teripang yang didapatkan pada Perairan Socah cukup melimpah dengan beberapa jenis teripang yang dapat ditemukan. Spesies teripang yang ditemukan di Perairan Socah pada penelitian Innaya *et al* (2024) sebanyak 5 jenis spesies, meliputi teripang merah (*Colochirus quadrangularis*), teripang bola (*Phyllophorus* sp.), terung gimbul (*Phyllophorella spiculata*), teripang coklat (*Acaudina leucoprocta*), dan teripang putih (*Paracaudina australis*). Teripang termasuk dalam salah satu komoditas perairan yang memiliki potensi yang dapat dimanfaatkan sebagai nutrasetikal (jenis makanan yang memiliki manfaat untuk kesehatan secara medis) dan memiliki nilai ekonomis yang tinggi (Akerina & Sangaji, 2019).

Pengolahan teripang secara umum yang dilakukan oleh masyarakat meliputi pengeringan dengan sinar matahari secara langsung, penggaraman, perebusan, dan pengasapan. Teripang yang sering dimanfaatkan di Desa Socah yaitu teripang bola dan teripang coklat yang dijadikan produk olahan seperti teripang kering, usus kering, urap-urap dan kerupuk teripang (Putri *et al.*, 2024). Teripang memiliki senyawa bioaktif yang terbukti secara ilmiah dapat mengurangi dan mencegah berbagai penyakit *degeneratif* yang disebabkan oleh radikal bebas berlebihan (Husain *et al.*, 2023).

UKM Sari Laut merupakan salah satu UKM di Desa Socah yang mengolah teripang menjadi kerupuk teripang, yaitu kerupuk rung-terung dan kerupuk blonyo. Produk sampingan yang lain berupa teripang kering, usus kering, dan urap-urap. Produk-produk ini merupakan produk yang diajarkan turun-temurun di Desa Socah, sementara akses pengetahuan dan informasi inovasi produk baru masyarakat disana sangat terbatas. Oleh karena itu, LPPM Universitas Trunojoyo Madura melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat memberikan pelatihan pembuatan produk baru hasil penelitian yang memiliki nilai jual lebih tinggi yaitu *jelly* gamat. *Jelly* gamat pada umumnya terbuat dari teripang emas (*Stichopus hermannii*). Teripang jenis ini dapat mengobati gastric ulcer, arthritis, nyeri, mempercepat penyembuhan luka, dan mengurangi hipertensi (Damaiyanti, 2015). *Jelly* gamat merupakan produk herbal yang terbuat dari ekstrak teripang yang memiliki banyak manfaat kesehatan karena senyawa bioaktif didalamnya. Kandungan asam lemak, kondroitin sulfat, glikosaminoglikan (GAG), protein, dan kolagen pada teripang dapat mempercepat penyembuhan luka (Li *et al.*, 2020). Senyawa bioaktif alkaloid, saponin, flavonoid, dan fenol yang terdapat dalam teripang memiliki peran penting dalam proses penyembuhan luka (Liang *et al.*, 2022).

Potensi sumberdaya teripang yang melimpah perlu dimanfaatkan dengan maksimal, sehingga dapat memberikan manfaat bagi masyarakat sekitar. Oleh karena itu tim pengabdian masyarakat dan mahasiswa MBKM KKNT Universitas Trunojoyo Madura membuat inovasi baru dengan membuat

olahan *jelly gamat* dari teripang. Produk ini dibuat karena potensi teripang yang ditemukan di Desa Junganyar, Kecamatan Socah, Kabupaten Bangkalan cukup melimpah. Pembuatan produk ini dikemas dalam kegiatan pelatihan yang dilaksanakan pada Kamis, 31 Oktober 2024. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan inovasi dan meningkatkan keterampilan dalam mengolah teripang sehingga dapat meningkatkan nilai ekonomi masyarakat melalui pelatihan pembuatan produk *jelly gamat*.

Berbagai kegiatan pemberdayaan masyarakat telah dilakukan dalam bentuk pelatihan guna meningkatkan nilai ekonomi dan nilai jual bahan baku, produk, maupun limbah. Diantaranya adalah pelatihan pengolahan sampah organik menjadi *eco-enzyme* yang dapat digunakan sebagai bahan baku *hand sanitizer* (Zaidan et al., 2023), pelatihan peningkatan mutu produksi desinfektan dan antiseptik berbahan daun bidara serta strategi pemasarannya melalui *e-marketing* (Pratami et al., 2022), pelatihan pembuatan keset kain dari limbah kain (Savitri Noor et al., 2019), serta pelatihan pembuatan *biopellet* dari limbah kulit kelapa muda, sekam padi, dan serbuk gergaji (Rimantho et al., 2022). Selain itu, kegiatan pemberdayaan masyarakat juga dilakukan untuk meningkatkan nilai dan fungsi lingkungan yang belum termanfaatkan, seperti pelatihan pemanfaatan lahan pekarangan rumah untuk tanaman hijau seperti tanaman sayur, buah-buahan, dan tanaman obat (Parenrengi et al., 2019).

METODE

Program pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan pendekatan metode *Participatory Action Research* (PAR). Program ini diawali dengan identifikasi kebutuhan melalui diskusi dan kuesioner awal, diikuti dengan pelatihan yang mencakup penyampaian materi, praktik pembuatan *jelly gamat*, dan sesi refleksi bersama peserta. Evaluasi dilakukan melalui kuesioner akhir dan diskusi untuk mengidentifikasi tantangan serta peluang pengembangan produk.

Identifikasi kebutuhan akan produk baru dilakukan melalui *focus group discussion* (FGD) dan pengisian kuesioner awal yang dilaksanakan pada tanggal 16 Agustus 2024 di UKM Sari Laut, Desa Junganyar, Kecamatan Socah, Kabupaten Bangkalan. Dari kuesioner awal tersebut diketahui bahwa anggota UKM Sari Laut belum mengenal produk *jelly gamat* dan cara pembuatannya. Setelah dilakukan persiapan, maka program pengabdian dilanjutkan dengan kegiatan pelatihan pembuatan *jelly gamat* yang dilakukan pada tanggal 31 Oktober 2024. Pelatihan ini dihadiri oleh 14 orang masyarakat Desa Junganyar yang didominasi oleh ibu-ibu. Pelatihan ini didampingi oleh tim pengabdian masyarakat dan mahasiswa MBKM KKNT Universitas Trunojoyo Madura.

Kegiatan pelatihan terdiri dari penyampaian materi, praktek pembuatan produk, sesi tanya jawab dan pengisian kuesioner akhir. Alat dan bahan yang dibutuhkan dalam pelatihan adalah teripang coklat, kunyit, karboksimetil selulosa (CMC), air, pisau, blender, kompor, panci, sendok, saringan, botol plastik, dan gelas ukur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan ini merupakan inovasi yang didapatkan dari mengetahui melimpahnya teripang yang ditemukan di Desa Junganyar, namun olahan dari teripang masih sangat terbatas, sehingga munculnya pemikiran untuk membuat produk terbaru yang bermanfaat bagi masyarakat sekitar. Produk *jelly* gamat komersial sendiri sudah banyak dijual di tokoh *online* dengan harga yang cukup tinggi. Oleh karena itu, tim pengabdian masyarakat dan mahasiswa MBKM KKNT Universitas Trunojoyo Madura mencoba untuk membuat produk *jelly* gamat yang nantinya akan diajarkan pada masyarakat sekitar. *Jelly* gamat sendiri umumnya terbuat dari teripang emas yang habitatnya berada di terumbu karang (Mulawarmanti, 2019). Teripang emas sendiri sulit ditemukan di Desa Junganyar sehingga kami mengganti dengan teripang coklat sebagai bahan utama pembuatan *jelly* gamat.

Teripang coklat dipilih karena memiliki tekstur yang lunak dan banyak ditemukan di Desa Junganyar. Teripang coklat ini mengandung *Acaudina leucoprocta* yang mencapai 23% (Pramithasari *et al.*, 2024). Wu *et al.* (2022) menyatakan peptida teripang *Acaudina leucoprocta* memiliki kandungan glisin, preolin, aspartat, dan alanin yang tinggi. Selain itu, juga mampu meningkatkan rentang kesehatan, meningkatkan ketahanan terhadap stres, memiliki sifat anti oksidan, mempercepat penyembuhan luka, dan sebagai imunomodulator. Man *et al* (2023) menyatakan *sea cucumber peptides* (SCP) *Acaudina leucoprocta* menunjukkan berbagai fungsi biologis, termasuk antioksidan, neuroprotektif, anti penuaan, penghambat enzim pengubah angiotensin-I (ACE), imunomodulator, antikanker, hepatoprotektif, antidiabetik, antilelah, antiosteoporosis, dan aktivitas anti inflamasi.

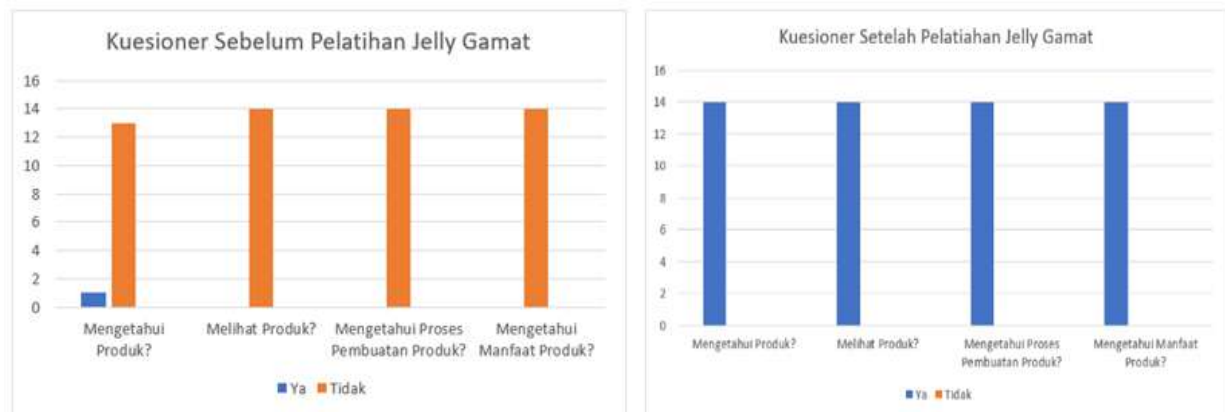
Kelimpahan dan manfaat yang tinggi dari teripang coklat menjadikan jenis ini sangat berpotensi dijadikan sebahai *jelly* gamat yang tidak kalah manfaatnya dengan teripang emas. Pelatihan pembuatan produk ini dilakukan di Desa Junganyar, Kecamatan Socah, Kabupaten Bangkalan padamhari Kamis, 31 Oktober 2024.



Gambar 1. Pelatihan Pembuatan *Jelly* Gamat

Kegiatan ini didominasi oleh ibu-ibu dengan jumlah peserta sebanyak 14 orang Masyarakat Desa Junganyar. Para peserta sangat antusias dalam mengikuti kegiatan pelatihan ini yang dimana

mereka aktif bertanya dan mengikuti kegiatan ini dari awal hingga akhir. Hasil kuesioner pada kegiatan pengabdian masyarakat dapat dilihat pada gravik berikut:



Gambar 2. Diagram Kuesioner Kegiatan Pelatihan *Jelly Gamat*

Hasil menunjukkan bahwa sebelum adanya pelatihan dari 14 peserta yang hadir hanya 1 orang yang mengetahui terkait *jelly gamat* dan setelah pelatihan dilakukan seluruh peserta mengetahui produk dan proses pembuatan *jelly gamat*. Pembuatan *jelly gamat* sendiri terbilang cukup mudah dan membutuhkan waktu yang cukup cepat dalam pembuatannya, sehingga kegiatan ini dapat diterima oleh masyarakat dengan baik. Tahapan ataupun langkah-langkah dalam pembuatan *jelly gamat*, yaitu:

1. Membuat Larutan CMC

Karboksimetil Selulosa (CMC) merupakan bahan pengental alami yang digunakan untuk meningkatkan viskositas dari suatu makan atau minuman. Bahan ini dipilih karena lebih mudah didapatkan dan harganya yang terjangkau. Proses pembuatan larutan CMC sendiri dimulai dengan membuat air panas yang selanjutnya dituangkan dalam serbuk CMC secara perlahan sambil diaduk hingga tidak ada gumpalan.

2. Membuat Ekstrak Teripang

Ekstrak teripang pada pembuatan *jelly gamat* ini menggunakan ekstrak air dengan metode reflux. Metode ini dipilih karena lebih aman digunakan dalam pembuatan bahan pangan dan biayanya yang murah. Pembuatan ekstraksi pada pelatihan ini dimulai dengan membersihkan teripang dan memotongnya hingga berukuran kecil. Teripang kemudian direbus dengan api kecil kurang lebih 20 menit. Teripang kemudian dihaluskan dengan blender perbandingan air dan teripang $\frac{1}{2}$ (b/v) dan dilanjutkan penyaringan untuk mendapatkan ekstrak kasar teripang (Wulansari et al., 2023).

3. Pembuatan *Jelly Gamat*

Jelly gamat sendiri merupakan produk herbal yang terbuat dari teripang yang memiliki banyak manfaat kesehatan. *Jelly gamat* umumnya terbuat dari teripang emas dan pada pelatihan ini menggunakan jenis teripang coklat karena jumlahnya yang banyak ditemukan di Desa Junganyar. Pembuatan *jelly gamat* dimulai dengan menambahkan 25% ekstrak air pada larutan yang sudah disiapkan dan ditambahkan 1 sendok makan bubuk kunyit pada gelas ukur 500 ml

yang berfungsi untuk menetralkan bau amis dan menstabilkan rasa produk. Produk bisa disimpan pada suhu dingin untuk menghindari kerusakan senyawa bioaktif yang ada di dalamnya.

Pembuatan *jelly gamat* diberikan dan dilakukan pada kegiatan pelatihan, yang diharapkan masyarakat dapat memahami proses pembuatan *jelly gamat*. Kegiatan pelatihan pembuatan *jelly gamat* diharapkan dapat mengasah keterampilan masyarakat dalam memanfaatkan sumberdaya perikanan dan meningkatkan sumber penghasilan masyarakat sekitar.



Gambar 3. Hasil Pembuatan *Jelly Gamat*

SIMPULAN

Kesimpulan

Hasil pelatihan *jelly gamat* memberikan informasi dan keterampilan baru pada peserta dalam mengolah teripang. Hasil kuesioner menunjukkan bahwa sebelum adanya pelatihan peserta tidak mengetahui terkait *jelly gamat* dan setelah pelatihan peserta mendapatkan informasi seputar *jelly gamat* dan cara pembuatannya. Produk *jelly gamat* memiliki keunggulan berupa harga yang cukup tinggi, penggunaan bahan dasar yang sedikit dalam membuat produk, dan waktu pembuatan yang cepat. Kegiatan ini diharapkan dapat menjadi inovasi produk terbaru yang dapat meningkatkan ekonomi masyarakat sekitar. Evaluasi pelatihan menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan dalam pemahaman peserta mengenai pembuatan *jelly gamat*, terutama dalam hal manfaat, teknik pembuatan, serta aspek ekonomi dan operasional. Pendekatan *Participatory Action Research* (PAR) yang diterapkan dalam program ini memberikan dampak positif, karena masyarakat tidak hanya menjadi penerima manfaat, tetapi juga berperan aktif dalam setiap tahap program. Mereka terlibat dalam proses perencanaan, pelaksanaan, hingga evaluasi hasil program, yang menjadikan mereka lebih siap dan mandiri dalam mengembangkan usaha berbasis produk *jelly gamat*. Program ini akan dilanjutkan dengan pendampingan berkelanjutan yang diharapkan dapat memberikan dampak positif

yang luas, mendorong perekonomian lokal, serta memperkuat daya saing produk yang semakin kompetitif.

Saran

Untuk program pengabdian masyarakat selanjutnya perlu dilakukan antara lain penguatan dalam pemasaran produk dan pengembangan mandiri. Agar produk jelly gamat dapat bersaing di pasar yang lebih luas, perlu dilakukan pelatihan mengenai strategi pemasaran yang efektif. Ini mencakup pemanfaatan platform digital, pembuatan branding produk yang menarik, serta pemasaran melalui media sosial atau e-commerce untuk memperluas jangkauan pasar. Selain itu, perlu juga melibatkan lebih banyak anggota masyarakat, tidak hanya dalam tahap produksi tetapi juga dalam pemantauan dan evaluasi berkelanjutan untuk membangun keberlanjutan produk. Hal ini dapat membantu masyarakat untuk lebih mandiri dalam mengelola dan mengembangkan usaha mereka dalam jangka panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Akerina, F. O., & Sangaji, J. (2019). Analisis Fitokimia dan Toksisitas serta Aktivitas Antioksidan Beberapa Jenis Teripang di Desa Kakara, Halmahera Utara. *Agrikan: Jurnal Agribisnis Perikanan*, 12(2), 188–196. <https://doi.org/10.29239/j.agrikan.12.2.188-196>
- Damaiyanti, D. W. (2015). Karakterisasi Ekstrak Air Teripang Emas (*Stichopus hermannii*). *DENTA: Jurnal Kedokteran Gigi*, 9(1), 74–81.
- Husain, F., Yunus, F. A. M., & Basri, I. F. (2023). Aktivitas Antioksidan dan Kandungan Total Fenolik pada Ekstrak Teripang (*Holothroidea*). *Medical Sains: Jurnal Ilmiah Kefarmasian*, 8(2), 695–704. <https://doi.org/10.37874/ms.v8i2.665>
- Inaya, A., Rizka, R. P., & Indah, W. A. (2024). Inventarisasi Teripang Pada Perairan Socah Bangkalan, Madura. *Journal of Fisheries and Marine Research*, 8(2), 101–110. <https://doi.org/10.21776/ub.jfmr.2024.008.02.13>
- Li, P. H., Lu, W. C., Chan, Y. J., Ko, W. C., Jung, C. C., Le Huynh, D. T., & Ji, Y. X. (2020). Extraction and characterization of collagen from sea cucumber (*Holothuria cinerascens*) and its potential application in moisturizing cosmetics. *Aquaculture*, 515, 734590. <https://doi.org/10.1016/j.aquaculture.2019.734590>
- Liang, Q., Ahmed, F., Zhang, M., Sperou, N., Franco, C. M. M., Feng, Q., & Zhang, W. (2022). In Vivo and Clinical Studies of Sea Cucumber-Derived Bioactives for Human Health and Nutrition From 2012–2021. *Frontiers in Marine Science*, 9 (July), 1–20. <https://doi.org/10.3389/fmars.2022.917857>
- Man, J., Abd El-Aty, A. M., Wang, Z., & Tan, M. (2023). Recent advances in sea cucumber peptide: Production, bioactive properties, and prospects. *Food Frontiers*, 4(1), 131–163. <https://doi.org/10.1002/fft2.196>
- Manuputty, G. D., Pattinasarany, M. M., & Limmon, G. V. (2020). Pengenalan Jenis Teripang Ekonomis Penting Bagi Masyarakat Desa Suli Kabupaten Maluku Tengah. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Multidisiplin*, 3(3), 194–200. <https://doi.org/10.36341/jpm.v3i3.1287>
- Mulawarmanti, D. (2019). Biota Laut sebagai Alternative Bahan Obat (Pemanfaatan Teripang Emas sebagai Terapi Ajuvan di Kedokteran Gigi). *Prosiding Seminakel*, 1–10.
- Parenrengi, S., Sudarmadji, E., & Tuzzahara A, F. (2019). Pemanfaatan Lahan Pekarangan Untuk Menciptakan “Kota Teduh” Tertata, Bernilai Ekonomi, Teredukasi Dan Hijau Di Kelurahan Srengseng Sawah. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 1(1), 6–11. <https://doi.org/10.35814/suluh.v1i1.944>
- Pramithasari, F. A., Wardhana, A. W., & Triajie, H. (2024). Pola Distribusi Teripang di Perairan Kabupaten Bangkalan. *Juvenil: Jurnal Ilmiah Kelautan dan Perikanan*, 5(3), 298–306. <https://doi.org/10.21107/juvenil.v5i3.27301>
- 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>
- Putri, R. R., Abida, I. W., Putri, F. N. D. F., & Innaya, A. (2024). Morphological characteristics of sea cucumbers (*Holothuroidea*) from Socah Waters, Bangkalan, Madura. *E3S Web of Conferences*, The 1st

- Trunojoyo *Madura International Conference (1st TMIC 2023)* 499, 1–6. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202449901021>
- Putri, R. R., Abida, I. W., Putri, F. N. D. F., Innaya, A., & Juanda, S. J. (2023). Studi Fenotipe dan Morfometrik Pada teripang dan Kerang Asal Perairan Socah, Bangkalan, Madura. *Juvenil: Jurnal Ilmiah Kelautan dan Perikanan*, 4(4), 402–410. <https://doi.org/10.21107/juvenil.v4i4.22862>
- Rimantho, D., Mohammad Ilhamsyah Akbar, Nur Yulianti Hidayah, Angina Sandy, Agung Saputra, Vector Anggit Pratomo, Deviana Eka Putri, & Iqbal Maulana. (2022). Aplikasi Biopellet Berbahan Dasar Limbah di Pondok Pesantren Al-Hikmah Bogor. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 3(2), 89 - 97. <https://doi.org/10.35814/suluh.v3i2.3035>
- Savitri Noor, L., Mulyadi, & Indriati, T. (2019). Pemberdayaan Kelompok Usaha Pembuatan Kaset Kain Dari Limbah Kain Bagi Ibu–Ibu Rumah Tangga Di Kranggan- Bekasi. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 1(1), 41–45. <https://doi.org/10.35814/suluh.v1i1.972>
- Wu, Y., Yang, J., Xu, C., Li, Q., Ma, Y., Zhao, S., Zhuang, J., Shen, F., Wang, Q., Feng, F., & Zhang, X. (2022). Sea cucumber (*Acaudina leucoprocta*) peptides extended the lifespan and enhanced antioxidant capacity via DAF-16/DAF-2/SOD-3/OLD-1/PEPT-1 in *Caenorhabditis elegans*. *Frontiers in Nutrition*, 9. <https://doi.org/10.3389/fnut.2022.1065145>
- Wulansari, D., Mukhaimin, I., Nuraeni, & Kristantri, R. S. (2023). Formulasi dan Uji Aktivitas Antioksidan Sheet Mask dengan Ekstrak Air Teripang Pasir (*Holothuria scabra*). *Media Teknologi Hasil Perikanan*, 11(1), 11–17. <https://doi.org/10.35800/mthp.11.1.2023.43574>
- Zaidan, S., Yantih, N., Kartiningsih, K., Setiyawan, D., & Permadi, T. (2023). Peningkatan Kesehatan Lingkungan Posdaya Masyarakat Jakarta Selatan Melalui Pembuatan Hand Sanitizer Dari Eco-Enzyme. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(1), 124–131. <https://doi.org/10.35814/suluh.v5i1.3966>

PENGEMBANGAN SENTRA INDUSTRI RAMBAK KULIT MELALUI PENINGKATAN PRODUCT VALUE DAN PENGELOLAAN ORGANISASI

Anita Oktaviana Trisna Devi^{1*},
Erna Indriastiningsih², Ahmad
Khoirul Anwar³

^{1,2} Program Studi Teknik
Industri, Universitas Sahid
Surakarta, Jawa Tengah,
Indonesia.

³ Program Studi Desain
Komunikasi Visual, Universitas
Sahid Surakarta, Jawa Tengah,
Indonesia.

Artikel

Diterima : 15 Januari 2025

Disetujui : 02 Februari 2025

Terbit : 27 Februari 2025

*Email : anita.otd@usahidsolo.ac.id

Abstrak

Kondisi sentra industri rambak di Desa Plosowangi belum mengalami perkembangan yang signifikan. Usaha rambak masih dijalankan dengan sumber daya terbatas dan jumlah permintaan yang cenderung stagnan. Selama ini, belum ada upaya signifikan yang dilakukan oleh pelaku usaha rambak di sentra rambak kulit sapi Desa Plosowangi untuk mengembangkan usaha. Usaha rambak umumnya hanya dikerjakan oleh dua orang dalam satu keluarga dan diwariskan secara turun temurun. Selain itu, masing-masing penjual di sentra rambak kulit, Desa Plosowangi justru saling bersaing, termasuk dalam hal persaingan harga. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk mengembangkan sentra industri rambak di desa Plosowangi, Kec. Cawas, Kab. Klaten sehingga dapat membuka lebih banyak lapangan kerja bagi penduduk sekitar pada khususnya, serta warga di luar sentra rambak tersebut pada umumnya. Solusi yang ditawarkan pada pengabdian ini adalah memberikan pelatihan tentang *product value*, penggunaan *marketplace* dan media sosial dalam pemasaran, serta pembentukan struktur organisasi paguyuban sentra. Pada akhirnya, pelaku usaha memahami bahwa peningkatan *product value* seperti kemasan dapat meningkatkan nilai jual. Pemasaran melalui *digital marketing* juga membantu pelaku usaha rambak kulit untuk memperluas pangsa pasar. Terakhir, pengelolaan organisasi paguyuban sentra rambak kulit dapat memberikan semangat kebersamaan untuk bergotong-royong memajukan usaha rambak

Kata Kunci: *product value*; organisasi industri; pemasaran

Abstract

The condition of the shrimp rind industry center in Plosowangi Village has not experienced significant development. The shrimp rind business is still run with limited resources and the number of requests tends to be stagnant. So far, there have been no significant efforts made by shrimp rind business actors in the Plosowangi Village cowhide shrimp rind center to develop their business. The shrimp rind business is generally only carried out by two people in one family and is passed down from generation to generation. In addition, each seller in the shrimp rind skin center, Plosowangi Village actually competes with each other, including in terms of price competition. This community service activity aims to develop the shrimp rind industry center in Plosowangi Village, Cawas District, Klaten Regency so that it can open up more jobs for local residents in particular, and residents outside the shrimp rind center in general. The solution offered in this service is to provide training on product value, the use of marketplaces and social media in marketing, and the formation of an organizational structure for the center association.

Keywords: *product value*; industrial organization; marketing

PENDAHULUAN

Kerupuk kulit sapi atau yang biasa disebut Rambak, merupakan salah satu olahan makanan yang sudah dikenal oleh masyarakat Jawa, khususnya Jawa tengah. Makanan ini tergolong kategori makanan yang sudah tua dan biasanya menjadi usaha turun temurun. Rasanya yang gurih dan renyah menjadi daya tarik tersendiri untuk memanfaatkan kulit sapi sebagai olahan makanan. Berdasarkan data Dinkop Jawa Tengah yang dapat diakses pada PeRSADA, UKM rambak hanya berjumlah 15 dari 9.796 industri olahan yang terdata. Angka ini mengindikasikan bahwa kompetitor usaha rambak, terutama rambak kulit sapi masih rendah. Selain itu, potensi pasar yang dapat dijangkau juga sangat luas, meski masih lingkup Jawa Tengah.

Salah satu sentra industri rambak kulit sapi yang terdapat di Jawa Tengah, berlokasi di Desa Plosowangi, Kecamatan Cawas, Kabupaten Klaten. Sebagai sebuah sentra industri, proses penjualan tentu tidak hanya melibatkan satu pengusaha, tetapi banyak pengusaha yang menjual produk serupa. Pengembangan sebuah sentra industri tidak hanya membutuhkan dukungan dari pemerintah tetapi yang paling utama adalah kolaborasi sumber daya manusia yang ada di dalamnya.

Beberapa strategi yang dapat dilakukan untuk mengembangkan sentra industri atau UMKM antara lain melalui pengembangan produk melalui penambahan thank card (Cahrianto et al., 2024), pemberian logo dan label halal untuk kategori makanan (Andini et al., 2024), dan perbaikan kemasan (Wahyuni et al., 2023). Strategi lanjutan yang banyak dilakukan adalah terkait pemasaran, baik yang bersifat online maupun *offline*. Maulana et al., (2022) menerapkan *product branding* untuk meningkatkan penjualan. Pengoptimalan media sosial seperti whatsapp, facebook, Instagram, dan Tik Tok juga masih menjadi strategi peningkatan penjualan sebuah produk. Bahkan, Alifah et al., (2023) menjelaskan bahwa untuk meningkatkan antusiasme konsumen, update informasi pada media online dilakukan sekali dalam sehari dan ada pula yang dilakukan setiap jam. Penjualan melalui Tik Tok juga menjadi tren yang banyak dilakukan oleh beberapa pengusaha kecil, termasuk pengusaha start up. Peningkatan penjualan dapat mencapai lebih dari 5 % (Purbasari & Sukmadewi, 2024).

Pendampingan terhadap pelaksanaan *digital marketing* melalui media sosial perlu dilakukan untuk meningkatkan penjualan. Keberhasilan pendampingan dapat terlihat dari jumlah *follower* media sosial yang digunakan. Hal ini dilakukan oleh Permana et al. (2024) yang berhasil meningkatkan hingga ribuan *follower* dalam waktu kurang lebih satu bulan. Lebih jauh, peningkatan jumlah *follower* dipastikan dapat meningkatkan jumlah penjualan. Strategi pengembangan sentra industri makanan telah dicontohkan pada beberapa literatur, antara lain : melakukan inovasi produk (Prastiwi et al., 2020) (Suseno et al., 2021), pembentukan paguyuban sentra industri (Prasnowo et al., 2017), menetapkan harga produk yang bersaing (Tsaniya & Telagawathi, 2022) (Sabaruddin et al., 2022), dan melakukan pemasaran melalui media sosial (Prihatini & Devi, 2023). Pengandian pada sentra industri rambak tidak hanya fokus pada peningkatan interaksi pada media sosial tetapi juga peningkatan pada penjualan rambak. Perbaikan yang dilakukan berawal dari peningkatan *value product* yang meliputi, bentuk, rasa, dan kemasan.

METODE

Pemilihan strategi disesuaikan dengan permasalahan prioritas yang dihadapi oleh sentra industri rambak Desa Plosowangi, Kecamatan Cawas, Kabupaten Klaten. Sentra industri ini sudah berdiri puluhan tahun secara turun temurun. Produk utama yang dihasilkan adalah rambak (kerupuk) yang dapat digunakan sebagai camilan atau kerupuk sayur.

Pada pengabdian ini, perlu dipastikan terlebih dahulu bahwa produk rambak memiliki value yang diinginkan oleh konsumen. Indikator yang dapat dijadikan penilaian adalah rasa makanan dan kebersihan proses pembuatannya. *Value* produk menjadi hal penting yang harus didahulukan karena terkait daya tarik produk dan menjadi alat utama penawaran produk. Setelah value produk terbentuk, pengembangan proses pemasaran dapat dilakukan secara lebih masif, baik melalui strategi offline maupun online. Terakhir, upaya pengembangan sentra industri rambak kulit diarahkan pada pengelolaan paguyuban sehingga proses pengembangan secara berkelanjutan dapat dilaksanakan secara mandiri. Desain pelaksanaan program dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan pelaksanaan pengabdian kepada Masyarakat

Metode Pelaksanaan Program

Kegiatan pengabdian untuk produk rambak kulit pada sentra rambak di Desa Plosowangi, Kecamatan Cawas, Kabupaten Klaten dijelaskan sebagai berikut :

a. Metode Ceramah

Metode ini digunakan dalam pelatihan terkait *product value*, pengelolaan organisasi, serta *digital marketing*. Pelaku usaha diberi pemahaman berdasarkan contoh nyata usaha yang berhasil serta mengetahui tantangan yang mungkin akan dihadapi

b. Metode Tutorial

Metode ini digunakan dalam pelatihan terkait penggunaan mesin pemotong kulit sapi yang dapat membantu pelaku usaha dalam mempercepat proses produksi serta menyamakan ukuran potong kulit sapi sehingga kualitas produk dapat ditingkatkan, khususnya dari sisi bentuk.

c. Membangun media sosial beserta konten *marketing*

Metode ini dilakukan dalam bentuk ajakan kepada pelaku usaha untuk turut serta dalam pembuatan konten pemasaran produk rambak. Konten diutamakan berbentuk video yang akan dibagikan melalui media sosial @rambak.kulit.plosowangi. Pelaku usaha yang sama sekali tidak memanfaatkan media sosial sebagai alat promosi akan diajak untuk ikut meramaikan konten pada media sosial.

d. Membangun kemasan produk yang dapat meningkatkan *product value*

Metode ini dilakukan secara bertahap sesuai dengan modal yang ada. Pemilihan jenis kemasan berpengaruh juga terhadap harga dan target pasar. Pada metode ini, kemasan dipilih berdasarkan kebutuhan konsumen serta kemampuan pendanaan yang dimiliki. Kalkulasi biaya dilakukan sehingga harga jual tidak terlampau tinggi untuk pemasaran awal melalui media sosial atau pemasaran digital

Waktu Pelaksanaan

Kegiatan dilaksanakan selama 4 bulan efektif sejak pemberian pemahaman terhadap *product value*, pelatihan menggunakan mesin pemotong kulit, sampai pemasaran digital yang dapat meningkatkan jumlah penjualan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Product Value (Nilai Produk)

Value product merupakan nilai yang dipersepsikan oleh pelanggan sebagai selisih antara total manfaat yang diperoleh terhadap total biaya yang dikeluarkan (Kotler & Keller, 2009). Rambak kulit sapi yang diproduksi oleh Kampoeng Rambak, Ds. Plosowangi, memiliki karakteristik awal sebagai berikut:

1. Ukuran kerupuk tidak seragam
2. Kemasan tidak memiliki logo dan dijual dalam ukuran 1 kg
3. Terdiri dari 1 jenis rasa (rasa gurih)
4. Kualias rambak tidak seragam. Ada yang keras dan ada yang renyah. Ada yang terasa asin dan ada yang hambar

Berdasarkan hasil perbandingan nilai produk Rambak Kulit Sapi Ds. Plosowangi dibandingkan Rambak Kulit Sapi kompetitor, terdapat beberapa hal yang dapat dilakukan untuk meningkatkan nilai produk rambak kulit sapi Ds. Plosowangi sehingga minat konsumen meningkat. Perbaikan yang dilakukan adalah:

1. Menyeragamkan ukuran rambak.

Ukuran yang dipilih adalah ukuran kecil untuk membentuk branding bahwa “makan rambak mini tidak belepot sana-sini”. Selain itu, strategi ini menjawab permasalahan mitra yang mengatakan bahwa rambak ukuran kecil cenderung tidak laku dan kecil profit. Akhirnya potongan kulit hanya dijadikan “krecek” sebagai bahan masakan sayur. Potongan kulit sapi yang seragam

diperoleh dengan bantuan mesin potong kulit. Selain menyeragamkan ukuran kulit, proses pemotongan dapat menjadi lebih cepat. Mesin yang digunakan dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Mesin pemotong kulit sapi

2. Membuat kemasan yang lebih kecil dan menarik yang dilengkapi dengan logo sebagai identitas yang akan dikenal Masyarakat.

Pada tahap awal, produk Rambak dari Kampoeng Rambak Ds. Plosowangi dikemas dengan kemasan standing pouch biasa yang dilengkapi dengan stiker label. Hal ini mempertimbangkan biaya kemasan yang dibuat lebih murah pada tahap awal karena tujuan utama adalah produk lebih dikenal dan dibeli oleh masyarakat di semua segmen. Kemasan terdiri dari dua ukuran yaitu 100 gram dan 40 gram, seperti terlihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Kemasan Rambak

3. Memperbaiki kualitas rasa dan Tingkat kerenyahan rambak

Rambak kulit Sapi dari Kampoeng Rambak Ds. Plosowangi tidak menggunakan pengembang, micin, maupun pemutih. Hal ini membuat produk memiliki rasa yang kurang kuat bagi selera anak muda. Selain itu, beberapa rambak masih terasa cukup keras dan kurang gurih. Akan tetapi rambak

dari Ds. Plosowangi tidak mudah hancur jika dimasak menjadi hidangan sayur. Inilah yang membuat pelanggan masih setia memilih rambak kulit sapi Ds. Plosowangi.

Perbaikan kualitas rasa dan kerenyahan dilakukan secara teknis dengan memberikan Kapur Sirih sebelum kulit sapi dihilangkan bulunya. Kulit direndam di dalam air kapur sirih selama kurang lebih 7 – 8 jam. Proses ini tidak boleh terlewat untuk membuat rambak menjadi lebih renyah. Selain itu, porsi garam yang diberikan saat merebus kulit, dapat ditingkatkan untuk memenuhi permintaan segmen pasar anak muda yang lebih suka gurih asin.

Pelatihan Pemasaran pada *Marketplace*

Setelah dipahamkan tentang product value, Produsen rambak kulit sapi di Kampoeng Rambak Ds. Plosowangi diberikan pelatihan tentang pemasaran, terutama yang bersifat online. Berdasarkan hasil pelatihan diketahui bahwa 42 % pengusaha masih memahami product value sebagai nilai jual dalam rupiah. Tidak hanya itu, 75 % pengusaha sentra industri juga menganggap bahwa berjualan di marketplace hanya bersaing harga yang paling murah. Media sosial juga masih dipahami sebagai tempat transaksi produk yang paling efektif. Terdapat 75 % pengusaha yang menganggap bahwa fungsi utama media sosial seperti whatsapp adalah untuk melakukan transaksi.

Pelatihan dilakukan dengan memahamkan pengusaha bahwa pemasaran melalui marketplace sangat berpeluang mendatangkan lebih banyak konsumen. Akan tetapi, hal ini perlu didukung oleh branding yang dibagikan melalui media sosial. Tidak semua pengusaha sentra industri rambak kulit Desa Plosowangi mengerti bagaimana melakukan penjualan melalui marketplace. Selain itu, minimnya sumber daya manusia juga menjadi hambatan tersendiri. Pelaku usaha tidak dapat melakukan branding pada produk mereka. Padahal, branding cukup dilakukan dengan menonjolkan value (nilai) dari produk maupun sentra industri.

Salah satu output kegiatan pengabdian di sentra industri rambak Ds. Plosowangi ini adalah terbentuk akun media sosial yang berisi 11 video sebagai branding produk rambak dan tersedia online shop pada Shopee yang juga dapat digunakan sebagai tempat transaksi. Akun media sosial yang digunakan adalah Instagram, Facebook, dan Tik Tok dengan nama akun @rambak.kulit.plosowangi. Berikut adalah jumlah view konten terbanyak pada masing-masing akun media sosial selama 1 bulan.

Tabel 1. Jumlah views terbanyak untuk masing-masing akun media sosial

Jenis Akun	Jumlah views terbanyak
Instagram	286
Facebook	22
Tik Tok	590

Sumber: data diolah oleh penulis, 2025

Setelah menjalani pelatihan, tingkat pemahaman peserta meningkat sebanyak 30 % - 50 %. Peningkatan pemahaman terutama terjadi pada poin tentang penjualan online dan media sosial.

Pengusaha sentra industri rambak mulai memahami pentingnya berjualan pada pasar online dan peran media sosial terhadap penjualan itu sendiri.

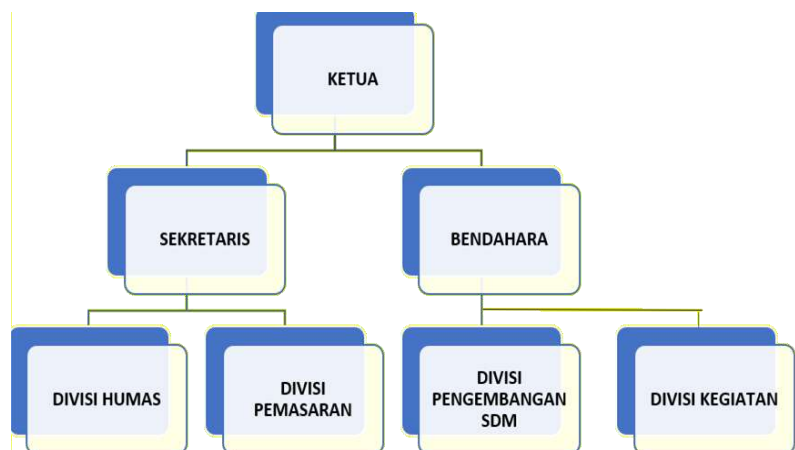
Peningkatan Penjualan

Penjualan rambak yang semula dilakukan dengan direct selling ke pedagang pasar, ditingkatkan juga ke arah indirect selling melalui sosial media. Berdasarkan hasil penjualan selama 2 bulan pertama pemanfaatan sosial media dan marketplace, terdapat peningkatan penjualan sebesar 20 % (diambil dari sampel satu orang produsen yang dibina). Pembelian langsung melalui marketplace hanya sebesar 8 %. Pembeli lebih banyak melakukan chat Whatsapp terlebih dahulu sebelum akhirnya memutuskan untuk membeli produk rambak. Hal ini menunjukkan bahwa marketplace tidak akan langsung efektif meningkatkan penjualan jika tidak didukung oleh branding yang bagus pada media sosial dan kualitas admin yang baik saat ada pelanggan yang menanyakan informasi.

Penjualan secara offline dengan menitipkan rambak pada warung makan juga masih efektif. Berdasarkan data penjualan satu bulan terakhir, dengan kemasan 40 gram, penjualan dapat ditingkatkan sebanyak 2 %.

Pengelolaan Organisasi

Sentra industri memiliki tantangan tersendiri karena di dalam sentra berkumpul banyak produsen dengan produk yang sama. Pengembangan sentra yang benar akan menghasilkan peningkatan pendapatan, tidak hanya untuk satu produsen tetapi semua produsen di dalamnya. Pada kasus sentra industri rambak di Ds. Plosowangi, belum terdapat paguyuban diantara produsen rambak sehingga semua bergerak sendiri. Oleh karena itu, dibentuk susunan organisasi Paguyuban seperti terlihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Struktur Organisasi Paguyuban Rambak Kulit Ds. Plosowangi

Tugas masing-masing bagian adalah sebagai berikut :

1. Ketua

Bertugas mengarahkan dan mengkoordinasikan seluruh kegiatan paguyuban. Selain itu, ketua paguyuban juga berperan dalam membangun hubungan baik dengan pihak eksternal dan menjaga keharmonisan di antara anggota paguyuban.

2. Sekretaris

Bertugas mengelola dan mendokumentasikan semua kegiatan paguyuban. Sekretaris juga bertanggung jawab dalam menyimpan dan mengarsipkan berbagai dokumen penting paguyuban, seperti rapat-rapat, keputusan, dan kegiatan lainnya.

3. Bendahara

Bertugas mengelola keuangan paguyuban, menyusun laporan keuangan, mengelola pemasukan dan pengeluaran, serta menjaga keuangan paguyuban tetap sehat dan transparan.

4. Divisi Humas

Bertugas membangun dan menjaga hubungan yang harmonis dengan masyarakat luas, mengatur kegiatan sosial, pengabdian masyarakat, serta memperkuat citra positif paguyuban di mata masyarakat.

5. Divisi Pemasaran

Bertugas mengembangkan strategi pemasaran dan promosi untuk meningkatkan kegiatan dan keanggotaan paguyuban, merancang dan melaksanakan program-program yang dapat menarik minat anggota baru.

6. Divisi Pengembangan SDM

Bertugas mengidentifikasi dan mengembangkan potensi baru peserta paguyuban rambak.

7. Divisi Kegiatan

Bertugas merencanakan, mengatur, dan melaksanakan berbagai kegiatan yang dilakukan oleh paguyuban, membantu secara teknis terealisasinya seluruh kegiatan di divisi lain.

Pembentukan paguyuban memberikan semangat kebersamaan untuk bergotong-royong memajukan usaha rambak. Harga jual ditentukan oleh paguyuban dan setiap produsen tidak diperbolehkan membuat harga sendiri dengan lebih rendah. Keberlanjutan paguyuban akan dipengaruhi oleh beberapa hambatan seperti adanya perbedaan pendapat yang memancing perpecahan, egoism, pemimpin yang tidak tegas, dan komitmen yang kurang dari anggota paguyuban untuk maju bersama.

SIMPULAN

Pengembangan sentra industri rambak di Ds. Plosowangi, Kab. Klaten dilakukan melalui peningkatan nilai produk sebagai langkah awal untuk memastikan bahwa produk akan mudah diterima pasar. Kualitas produk makanan sangat dipengaruhi oleh cita rasa sehingga diperlukan proses verifikasi terhadap cita rasa produk rambak Ds. Plosowangi. Tidak hanya itu, nilai produk juga ditingkatkan melalui kemasan yang dibuat lebih kecil sampai ukuran 40 gram. Hal ini berfungsi untuk memfasilitasi calon pembeli yang ingin mencoba produk terlebih dahulu. Kemasan kecil juga lebih diminati oleh pengunjung warung makan sebagai pendamping makanan utama.

Pemasaran produk rambak melalui marketplace belum mengalami peningkatan yang signifikan. Meskipun sudah menggunakan fasilitas iklan berbayar. Hal ini terjadi karena terdapat ongkos kirim jika

menggunakan marketplace sehingga pembeli cenderung melakukan pemesanan melalui whatsapp. Produk rambak yang memiliki masa kadaluarsa sampai 1 bulan, berpotensi meningkatkan jangkauan konsumen hingga luar Jawa dan pembelian melalui marketplace dapat menjadi pilihan media transaksi.

Penggunaan kemasan yang lebih colourful belum menjadi prioritas. Akan tetapi pemberian label Halal, No.PIRT, masa kadaluarsa, dan komposisi bahan menjadi hal penting yang harus ditampilkan pada label kemasan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alifah, N., Hidayat, A. R., & Maulani, I. E. (2023). The Role of Digital Marketing For Micro, Small and Medium Enterprises in the Era of The Asean Economic Community. *Journal of Comprehensive Science*, 2(1), 1–5.
- Andini, Yabi, I., Fadlia, Putri, A., & Afansyah, M. A. (2024). PENINGKATAN NILAI PRODUK USAHA MIKRO , KECIL , DAN MENENGAH (UMKM) DESA AWU KECAMATAN LUWUK UTARA KABUPATEN BANGGAI DI ERA DIGITAL. *Menara Kearifan, Jurnal Pemabdian Masyarakat*, 3(1), 28–34.
- Cahrianto, C., Sunarmo, S., Widuhung, S. D., Arsyad, A. T., Halim, A., & Lakhsamana, N. D. (2024). Sosialisasi Dan Pendampingan Strategi Pemasaran Pada Umkm Dapur Momy Kean Di Bekasi. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(2), 294–301. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v7i2.45933>
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Manajemen Pemasaran*.
- Maulana, Z., Chanif Hidayat, M., & Agustina, I. (2022). Using Digital Marketing for Small and Medium Enterprises (SMEs) in Bumdes Remboko Sumberrejo Village Sleman Regency. *SPEKTA (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat : Teknologi Dan Aplikasi)*, 3(1), 31–38. <https://doi.org/10.12928/spekta.v3i1.4563>
- Permana, E., Thalib, S., & Wulandjani, H. (2024). DIGITAL MARKETING BINAAN FEB UP. *SULUH:Jurnal Abdimas*, 5(2), 286–297. <https://journal.univpancasila.ac.id/index.php/SULUH/article/view/5432/2837>
- Prasnowo, M. A., Khomaruddin, A., & Hidayat, K. (2017). Strategi Pengembangan Sentra Industri Kecil Menengah Produksi Krupuk. *Teknika: Engineering and Sains Journal*, 1(1), 17. <https://doi.org/10.51804/tesj.v1i1.64.17-24>
- Prastiwi, R. F., Komariah, A., & Ahya, R. (2020). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah Sektor Industri Jenang Krasikan Menggunakan Metode (Swot) (Studi Kasus Di Sentra Industri Jenang Desa Tangkisan. *Jurnal Aplikasi Ilmu Teknik Industri (JAPTI)*, 1(2), 44. <https://doi.org/10.32585/japti.v1i2.1379>
- Prihatini, P., & Devi, A. O. T. (2023). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Pembelian Konsumen Pada Produk Mie Gacoan Wilayah Surakarta Dan Sukoharjo. *Journal of Business Finance and Economic (JBFE)*, Volume 4, 116.
- Purbasari, R., & Sukmadewi, R. (2024). Optimalisasi Digital Marketing Melalui Tiktok Marketing Bagi Startup Bisnis Di Jawa Barat. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 7(2). <https://doi.org/10.24198/kumawula.v7i2.53680>
- Sabaruddin, R., adatul Adawiah, R., & Muldani, V. (2022). Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Minat Beli Konsumen PT . Mahkota Sukses Indonesia (Studi Kasus pada Konsumen PT . Mahkota Sukses Indonesia di Parepare). *Jurnal Kewarganegaraan*, 6(3), 5926–5934.
- Suseno, P., Dharmosamoedero, D. P., & Devi, A. O. T. (2021). Analisis Strategi Pemasaran Makanan Ringan dengan Analisis Swot (Studi Kasus di Home Industry “ Si Bolang ” Kabupaten Sragen) 1 st E-proceeding SENRIABDI 2021. 1, 1167–1172. <https://jurnal.usahidsolo.ac.id/>
- Tsaniya, R., & Telagawathi, N. L. W. S. (2022). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Minat Beli Konsumen Di Kedai Kopi Nau Kecamatan Seririt. *Jurnal Manajemen Perhotelan Dan Pariwisata*, 5(1), 32–39. <https://doi.org/10.23887/jmpp.v5i1.34390>
- Wahyuni, P. R., Rahman, S. A., & Muchtar, R. P. M. (2023). Pembekalan Strategi Peningkatan Penjualan Produk UMKM di Desa Baban, Kecamatan Gapura, Kabupaten Sumenep. *ABDINA: Jurnal Sosial Dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1).

PEMBERDAYAAN UMKM GERABAH KESILIR MELALUI PEMBENTUKAN KOMUNITAS PRA KOPERASI

Eva Tyas Utami^{1*}, Rike
Oktarianti², Dwi Setyati³, Anik
Swandari⁴

^{1,2,3} Jurusan Biologi FMIPA
Universitas Jember, Jember,
Indonesia

⁴Jurusan Agribisnis, Faperta,
Universitas Jember, Jember,
Indonesia.

Artikel

Diterima : 06 Januari 2025

Disetujui : 01 Februari 2025

Terbit : 27 Februari 2025

*Email : utami.fmipa@unej.ac.id

Abstrak

Produksi dalam jumlah yang besar. Salah satu industri kreatif yang berkembang di Dusun Demangan Babatan, Desa Kesilir, Kecamatan Wuluhan, Kabupaten Jember adalah industri kerajinan gerabah dengan bahan baku dari tanah liat. Jumlah produk gerabah sudah cukup banyak dengan desain yang sudah cukup variatif. Namun demikian masih ditemukan permasalahan yang dihadapi oleh pengrajin gerabah di daerah tersebut yaitu kurangnya permodalan, jaringan pemasaran dan tidak adanya regenerasi dalam usaha ini. Untuk mengatasi permasalahan tersebut perlu dilakukan antara lain dengan memberikan pelatihan dan pembentukan pra-koperasi bagi warga pengrajin. Kegiatan pengabdian dilakukan dengan membentuk sebuah komunitas pra-koperasi agar mempermudah ketersediaan modal bagi para pengrajin.

Kata Kunci: UMKM, gerabah, Kesilir, pra koperasi

Abstract

The creative industry is an economic sector that does not require a large scale of production. One of the creative industries that is developing in Demangan Babatan, Kesilir Village, Wuluhan District, Jember Regency is the pottery industry with raw materials made of clay. There are quite a number of pottery products with quite varied designs. However, there are still problems faced by pottery craftsmen in the area, namely the lack of capital, marketing networks and the absence of regeneration in this business. To overcome these problems, it is necessary to provide training and the formation of pre-cooperatives for craftsmen. Service activities are carried out by forming a pre-cooperative community to facilitate the availability of capital for craftsmen.

Keywords: MSME, pottery, Kesilir-Wuluhan, pre-cooperative.

PENDAHULUAN

Industri kreatif merupakan sektor ekonomi yang tidak membutuhkan skala produksi dalam jumlah yang besar. Berbeda halnya dengan industri manufaktur yang berorientasi pada kuantitas produk, industri kreatif lebih bertumpu pada kualitas sumber daya manusia. Saat ini, industri kreatif justru lebih banyak muncul dari kelompok industri kecil menengah (Fitriana *et al.* 2014). Industri kreatif diyakini dapat memberikan kontribusi positif yang signifikan bagi suatu daerah. Kontribusi tersebut dapat berupa penyerapan tenaga kerja, penambahan pendapatan daerah hingga pencitraan daerah di tingkat nasional maupun internasional (Mangifera, 2016). Perkembangan industri kreatif di suatu daerah membutuhkan masyarakat yang kreatif untuk mengembangkan ide dan gagasan untuk menghasilkan produk kreatif berdasarkan pada kekuatan intelektual, seni budaya, teknologi yang mengikuti perkembangan zaman serta muncul atas dasar kebutuhan masyarakat yang dinamis (Efyoun, 2011; Sari, 2018). Industri kreatif berbasis kebudayaan dan kekayaan budaya lokal dinilai perlu untuk dikembangkan. Hal ini karena kekayaan budaya lokal menjadi bagian identitas penting dalam industri kreatif. Selain itu, juga dapat membantu keberlangsungan budaya, tanpa merusak tetapi sebaliknya akan mendukung kelestarian kebudayaan itu sendiri (Bahren *et al.* 2014).

Salah satu industri kreatif yang berkembang di Dusun Demangan Babatan, Desa Kesilir, Kecamatan Wuluhan, Kabupaten Jember adalah industri kerajinan gerabah, dengan produk utamanya berupa cobek, pot, kendi, gentong, wadah sambal, dan alat untuk membuat serabi. Di Indonesia istilah ‘gerabah’ juga dikenal dengan keramik tradisional sebagai hasil dari kegiatan kerajinan masyarakat pedesaan dari tanah liat, dan ditekuni secara turun temurun. Gerabah juga disebut keramik rakyat, karena mempunyai ciri pemakaian tanah liat bakaran rendah dan teknik pembakaran sederhana. Jumlah pengrajin di dusun Demangan mencapai 10 KK, aktivitas membuat kerajinan tanah liat ini pun telah dilakukan secara turun temurun. Industri gerabah ini mampu menjadi sumber pendapatan bagi masyarakat desa tersebut. Mayoritas pengrajin adalah wanita dan usianya 25-60 tahun. Desain produk gerabah lokal produksi Desa Kesilir sudah variatif dan cukup inovatif, dengan harga yang cukup kompetitif.

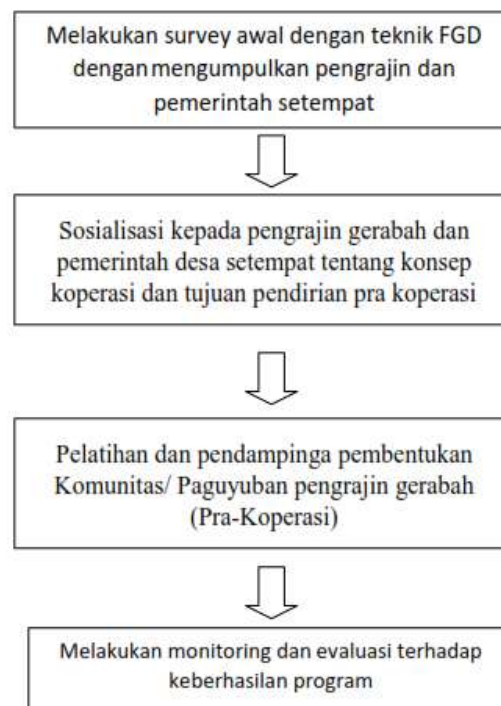
UMKM gerabah yang ada di wilayah desa Kesilir belum ada kelompok atau komunitas pengrajin gerabah sehingga komunikasi dan koordinasi antar pengrajin masih sangat rendah. Keberadaan komunitas tidak hanya digunakan sebagai wadah komunikasi dan koordinasi, tetapi juga menjadi wadah belajar untuk berbagi pengetahuan dan keterampilan sehingga apabila pengrajin terkumpul dalam suatu wadah atau komunitas dapat berbagi ide dan wawasan dalam meningkatkan keterampilan untuk menghasilkan produk gerabah tanah liat yang lebih berkualitas. Selain hal tersebut, keberadaan komunitas pengrajin gerabah dapat digunakan sebagai wadah musyawarah pengrajin untuk menentukan harga sehingga penentuan harga dilakukan secara bersama. Keberadaan komunitas pra-koperasi agar mempermudah ketersediaan modal bagi para pengrajin sehingga tujuan pengabdian masyarakat ini

adalah mendorong terbentuknya komunitas pra koperasi bagi pengrajin gerabah di Desa Kesilir, Kecamatan Wuluhan, Kabupaten Jember.

METODE

Metode yang digunakan dalam mengatasi permasalahan mitra secara detail dijelaskan melalui langkah-langkah seperti yang tercantum pada Gambar 1. Kegiatan diawali dengan survey, dilanjutkan sosialisasi, pelatihan dan pendampingan, kemudian dilakukan monitoring dan evaluasi untuk melihat ketercapaian target kegiatan.

Survei dilakukan melalui kegiatan *Focus Group Discussion* (FGD) yang dilanjutkan dengan sosialisasi kepada para pengrajin dan pemerintah desa terkait pentingnya komunitas pra koperasi bagi UMKM di Desa Kesilir. Kegiatan dilakukan dengan mendatangkan narasumber yang kompeten di bidang koperasi yaitu bapak Drs. Bambang Wagiman sebagai salah satu pengurus koperasi karyawan Universitas Jember (KPRI). Selanjutnya dilakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan pembentukan komunitas pengrajin gerabah dalam bentuk paguyuban sebagai embrio pembentukan koperasi.



Gambar 1. Langkah yang dilakukan dalam pengabdian

Survei dilakukan melalui kegiatan FGD yang dilanjutkan dengan sosialisasi kepada para pengrajin dan pemerintah desa terkait pentingnya pendirian pra koperasi bagi UMKM di Desa Kesilir. Kegiatan dilakukan dengan mendatangkan narasumber yang kompeten di bidang koperasi. Selanjutnya dilakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan pembentukan komunitas pengrajin gerabah dalam bentuk paguyuban sebagai embrio pembentukan koperasi.

Selanjutnya dilakukan monitoring terhadap program dilakukan untuk mengetahui keberhasilan program. Sedangkan evaluasi yang dilakukan pada dasarnya adalah untuk memberikan pertimbangan atau nilai berdasarkan kriteria tertentu. Pada kegiatan ini, rancangan evaluasi yang digunakan untuk menilai keberhasilan kegiatan berupa penilaian terhadap pencapaian target program. Rencana untuk kegiatan pengabdian selanjutnya adalah pembentukan koperasi yang berbadan hukum agar dapat menjadi sarana untuk meningkatkan kesejahteraan anggotanya, khususnya bagi para perajin gerabah di Desa Kesilir.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian yang dilakukan ini memiliki kaitan dengan pengabdian masyarakat yang sudah dilakukan sebelumnya pada tahun 2019 dan 2021. Pada tahun 2019 telah dilakukan pengabdian masyarakat berupa Perbaikan Proses Produksi dan Kreasi Desain Gerabah dan pada tahun 2021 berupa Strategi Pemasaran Produk Gerabah Desa Kesilir-Wuluhan-Kabupaten Jember Melalui Strategi Digital Marketing Upaya Mengatasi Dampak Pandemi Covid-19. Sebagai pengembangan lebih lanjut dari dua kegiatan pengabdian yang telah dilakukan sebelumnya maka dilakukan diskusi dengan mitra terkait kebutuhan pengembangan usaha gerabah. Dari hasil survey yang dilakukan maka diinisiasi pembentukan paguyuban/komunitas pra koperasi untuk mengembangkan UMKM gerabah di Desa Kesilir. Produk gerabah yang dihasilkan telah mengalami perkembangan pesat dalam hal desain maupun jumlah permintaan konsumen yang dilayani. Pemasaran dilakukan secara langsung maupun secara online. Pemasaran secara daring dilakukan melalui media social IG maupun Shopee juga telah dilakukan dan berjalan lancar dan dapat melayani pemesanan dari luar daerah (Oktarianti et al, 2022)kusna. Pengiriman produk berupa berbagai hasil kerajinan gerabah, bahkan juga ada pengiriman tanah liat dalam kemasan untuk bahan kegiatan kerajinan tangan bagi siswa-siswa sekolah. Beberapa produk gerabah telah dipesan oleh café, restaurant maupun penginapan yang menginginkan peralatan penyajian makanan yang bernuansa alami seperti dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Produk gerabah berupa perangkat penyajian makanan yang banyak dipesan oleh konsumen

Dalam kegiatan pengabdian ini telah dilakukan survei awal pada pengrajin industri gerabah di Dusun Demangan Desa Kesilir Kecamatan Wuluhan kabupaten Jember. Survei dilakukan melalui kegiatan wawancara dengan pengrajin gerabah. Hasil wawancara tersebut berupa kesepakatan untuk

dilakukan tindak lanjut ke arah pembentukan koperasi gerabah (Gambar 3). Untuk pembentukan koperasi masih diperlukan persyaratan yang harus dipenuhi (Dinas Koperasi dan UMKM Pemerintah Kabupaten Bangli, 2020)



Gambar 3. Survei pada pengrajin gerabah di Desa Kesilir (ibu Lilis Gerabah)

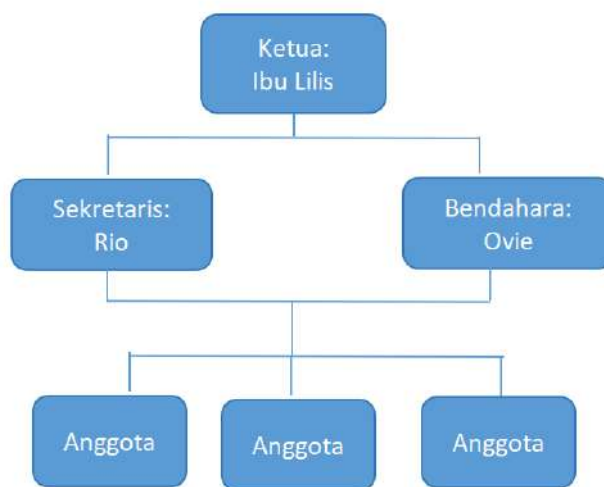
Dari hasil wawancara pada survei yang dilakukan kemudian diadakan FGD sosialisasi untuk pembentukan paguyuban/komunitas pra koperasi. Sosialisasi disampaikan oleh narasumber dari koperasi pegawai Universitas Jember (KPRI). Dalam sosialisasi tersebut disampaikan manfaat pembentukan koperasi dan persyaratan apa saja yang dibutuhkan untuk pembentukan koperasi tersebut. Kegiatan ini juga dihadiri kepala desa dan ibu-ibu penggerak PKK Desa Kesilir (Gambar 4). Kegiatan sosialisasi tersebut juga menjadi sarana bagi warga desa berinteraksi langsung dengan kepala desa. Warga dapat menyampaikan secara langsung kendala yang dihadapi dan harapan untuk peningkatan taraf perekonomian keluarga melalui dialog secara langsung dengan kepala desa. Kepala desa menyambut baik kegiatan sosialisasi tersebut dan membuka peluang untuk pembentukan koperasi di tingkat desa yang nantinya akan meliputi keseluruhan produk unggulan di Desa Kesilir. Jadi koperasi tersebut diharapkan akan dibentuk untuk menaungi seluruh UMKM yang ada di desa Kesilir seperti kerajinan gerabah, produk makanan (rengginang, keripik), serta produk lainnya. Dalam Upaya pembentukan koperasi, pemerintah desa memberi dukungan penuh, termasuk berupaya membantu dalam penyediaan modal awal koperasi melalui dana BUMdes (Badan usaha Milik desa).



Gambar 4. Kegiatan sosialisasi pembentukan paguyuban/komunitas pra koperasi

Dari kegiatan pengabdian yang telah dilakukan telah dibentuk paguyuban pra koperasi. Paguyuban yang dibentuk diketuai oleh ibu Lilis sebagai pemilik Lies Gerabah, sebagai sekretaris bapak Rio dan sebagai bendahara ibu Ovie. Anggota yang bergabung dalam paguyuban ini ada kurang lebih 20 orang.

Paguyuban yang telah dibentuk berfungsi sebagai wadah bagi para pengrajin gerabah untuk forum komunikasi yang berkaitan dengan pembuatan gerabah yang berkualitas, pemasaran yang luas, serta mengumpulkan dana untuk kesejahteraan anggota. Paguyuban yang dibentuk diketuai oleh Ibu Lilis, dengan sekretaris bapak Rio dan bendahara ibu Ovie. Ibu Lilis merupakan pemilik usaha gerabah “Lies Gerabah yang telah menjadi mitra pengabdian masyarakat sejak tahun 2019. Harapan selanjutnya, dari paguyuban yang telah dibentuk dilanjutkan pada pembentukan koperasi. Bagan organisasi paguyuban gerabah yang telah terbentuk dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Bagan Organisasi Paguyuban Pengrajin Gerabah di Desa Kesilir, Kecamatan Wuluhan, Kabupaten Jember

SIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan, telah berhasil dibentuk komunitas pra koperasi bagi pengrajin gerabah di Dusun Demanan, Desa Kesili, Kecamatan Wuluhan, Kabupaten Jember. Sebagai ketua komunitas adalah ibu Lilis , sekretaris Bapak Rio dan bendahara ibu Ovie. Dengan terbentuknya komunitas ini selanjutnya diharapkan akan terwujud koperasi bagi pengrajin gerabah di Desa Kesili

DAFTAR PUSTAKA

- Bahren, Hidayat, H. N., Sudarmoko, & Setyaka, V. (2014). Industri Kreatif Berbasis Potensi Seni dan Sosial Sudaya di Sumatera Barat. *Jurnal Ekspresi Seni*. 16(1): 133 – 155.
- Departemen Perdagangan Republik Indonesia. (2009). *Studi Industri Kreatif Indonesia*. Jakarta: Depdag RI.
- Dinas Koperasi dan UMKM Pemerintah Kabupaten Bangli. (2020). Tata Cara Pendirian Koperasi. Diakses di: <https://diskopumkmtkt.banglikab.go.id/index.php/baca-berita/200/Tata-Car-Pendirian-Koperasi.html>.
- Efyou.(2011). *Seni Gerabah Merupakan Kekayaan Bangsa Indonesia*. Diakses di: <http://artikellama.blogspot.com/2011/03/seni-gerabah-merupakan-kekayaan-bangsa.html>.

- Fitriana, A, N., Noor, I., & Hayat, A. (2014). Pengembangan Industri Kreatif Di Kota Batu (Studi Tentang Industri Kreatif Sektor Kerajinan di Kota Batu). *Jurnal Administrasi Publik*. 2(2): 281 – 286.
- Mangifera, L. (2016). Pengembangan Industri Kreatif Produk Batik Tulis Melalui Value Chain Analysis. *The 3rd University Reserach Colloqium*. 157 – 166.
- Oktarianti R, Setyati D, Utami ET, & Suwandari A. (2022). Marketing Strategy for Pottery in Kesilir Village-Wuluhan Jember Regency by Digital Marketing Strategies to Overcome the Impact of The Covid-19 Pandemic. *Abdimas Umtas. Jurnal Pengabdian Masyarakat*. 5(1):1828-1835.
- Sari, N. (2018). Pengembangan Ekonomi Kreatif Bidang Kerajinan Tradisional Jambi (Studi Kasus : Rengke Suku Anak Dalam). *Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan*. 7(2): 138 – 148.

PELATIHAN PERENCANAAN KEUANGAN SYARIAH BEBAS PINJOL UNTUK PENGUATAN EKONOMI KELUARGA MUSLIM

Ahmad Dahlan Malik^{1*}, Ahmad
Hudaifah², Mella Agustina³,
Safaatul Udmah⁴

^{1,2,3,4} Program Studi Ekonomi
Syariah, Universitas
Internasional Semen Indonesia,
Gresik, Indonesia

Artikel

Diterima : 05 Januari 2025

Disetujui : 04 Februari 2025

Terbit : 27 Februari 2025

*Email : ahmad.malik@uisi.ac.id

Abstrak

Munculnya problematika pinjaman online dan lemahnya pengetahuan, literasi, pemahaman dan pengelolaan keuangan pribadi maupun keluarga berbasis syariah menyebabkan ketidakharmonisan keluarga. Darinya tujuan pengabdian kepada Masyarakat ini memberikan pemahaman perihal Perencanaan keuangan syariah bebas pinjaman online melalui metode riset partisipatif berbasis komunitas pada pengurus Aisyiyah wilayah Gresik dengan pendekatan Pelatihan, sosialisasi, dan pendampingan. Hasil kegiatan menunjukkan peningkatan pemahaman peserta pada Perencanaan keuangan syariah dan pengelolaan keuangan keluarga bebas pinjol baik antisipatif maupun lepas dari jeratan pinjol serta dimasukkan kegiatan rutinitas dalam program bidang ekonomi akan pentingnya Perencanaan keuangan syariah dan disinergikan dalam kegiatan koperasi berbasis syariah pengurus Aisyiyah wilayah Gresik.

Kata Kunci: Perencanaan keuangan syariah, literasi keuangan syariah, pinjaman online, riset partisipatif berbasis komunitas, dan Aisyiyah.

Abstract

The emergence of online loan problems and weak knowledge, literacy, understanding and sharia-based personal and family financial management cause family disharmony. From this, the purpose of this community service is to provide an understanding of sharia financial planning free of online loans through a community-based participatory research method for Aisyiyah administrators in the Gresik region with a training, socialization and mentoring approach. The results of the activity showed an increase in participants' understanding of sharia financial planning and pinjol-free family financial management both anticipatory and free from pinjol traps and included routine activities in the economic sector program on the importance of sharia financial planning and synergized in the sharia-based cooperative activities of the Aisyiyah board in Gresik region.

Keywords: Islamic financial planning, Islamic financial literacy, online lending, community-based participatory research, and Aisyiyah.

PENDAHULUAN

Munculnya fenomena praktik pinjaman online (pinjol) menjadi hal yang banyak menjadi kajian atas dampak yang berlaku baik positif maupun negatif. Munculnya niat menggunakan pinjol juga didasarkan atas kurangnya literasi keuangan dan risiko dari pinjol tersebut (Frederica, Magdalena, Gunarso, Anatasia, & Cici, 2023). Tidak hanya itu, pinjol juga banyak diminati oleh generasi milenial melalui faktor budaya, social, pribadi, psikologis, di mana hal tersebut menjadi hal yang wajar bagi generasi tersebut (Novika & Septivani, 2022). Pinjol juga berbasis aplikasi atau teknologi informasi merupakan prinsip pinjam meminjam. Pinjol yang diperbolehkan juga harus berbasis syariah dengan berpedoman pada Fatwa DSN MUI No 117/DSN-MUI/II/2018 dan sesuai aturan OJK dengan pemenuhan rukun dan syarat yang tidak melakukan praktik ribawi, perjudian, ketidakjelasan, suap menyuap, dan bathil (Hidayat, Azizah, & Ridwan, 2022).

Pinjol juga terdapat yang legal maupun illegal, di mana terdampak paling besar akibat dari pandemi covid 19 terutama pada perilaku masyarakat konsumtif secara digital dan lemahnya regulasi dan hukum perihal tersebut pada perusahaan pinjol yang curang dan berdampak sangat besar pada permasalahan rumah tangga di masyarakat (Wijayanti & Hartiningrum, 2022). Banyaknya modus yang dilakukan oleh perusahaan pinjol illegal yang tidak berizin Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dengan memberikan kemudahan proses pinjaman online tersebut sehingga banyaknya kasus yang muncul dari akibat hal tersebut karena tidak bisa membayar tagihan dari perusahaan pinjol. Setelahnya muncul terror dan intimidasi bahkan sampai ada yang bunuh diri karena tidak kuat menanggung malu. Hal tersebut muncul salah satunya dari lemahnya keluarga dalam hal pola Perencanaan keuangan dan pengelolaannya (Rotikan & Palupi, 2022).

Permasalahan pinjol ini masuk kategori perjanjian utang piutang yang masuk pada ranah pidana maupun perdata dan tergantung pada konteks permasalahan yang muncul. Oleh karenanya munculnya hukum untuk perlindungan bagi nasabah pinjol yang lemah dan dirugikan. Pengenaan sanksi hukum pada perusahaan pinjol ilegal masih bersifat administratif dan belum membuat unsur jera (Arvante, 2022). Kepada nasabah yang dirugikan dapat melakukan pengaduan kepada Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI), atau Lembaga Bantuan Hukum (LBH). Kegiatan ini masuk dalam fintech sesuai Financial Stability Board (FSB) berupa inovasi teknologi dalam layanan keuangan yang dapat menghasilkan model bisnis aplikasi dengan produk efek material yang terkait dengan penyediaan layanan keuangan (Setyadi, Triyanto & Wiyono, 2024).

Munculnya masalah di atas merupakan sumber dari masalah pengaturan keuangan yang seharusnya menjadi perhatian baik di dunia maupun akhirat (Mingka & Trisandi, 2010). Pengelolaan Keuangan sesuai dengan prinsip-prinsip Islamic Banking meliputi pemasukan dan pengeluaran, penanganan hutang, asuransi keuangan, serta pelaksanaan kewajiban zakat, amal, wakaf, sedekah, dan manajemen risiko investasi sesuai dengan ajaran Islam (Putri, 2016). *Robert T. coined the term financial freedom, which can be achieved by having effective financial planning.* Kiyosaki mengungkapkan dalam

karyanya Rich Dad Poor Dad. Buah pikiran dari penelitian yang dilakukan oleh Waluyo & Marlina (2019) menyatakan bahwa pengelolaan keuangan memberikan keuntungan seperti mempersiapkan keadaan keuangan masa mendatang, memberikan jaminan keuangan yang aman, dan membantu keluarga mencapai kesejahteraan ekonomi dengan cara yang efisien dan efektif.

Dalam agama Islam, pengertian kecerdasan keuangan meluas dan mencakup pemahaman dan penerapan aturan-aturan yang terkait dengan pengelolaan aset. Pentingnya menjalankan transaksi yang sah dan adil dalam hal bisnis dan keuangan lainnya adalah demi keberkahan Allah (Kusumastuti, 2021). Sebagaimana dalam ayat Al-Quran Surah Al Hadid: 7, Allah memerintahkan kita untuk beriman kepada-Nya dan Rasul-Nya, serta memberikan sebagian dari harta yang Allah telah percayakan kepada kita sebagai amanah di jalan-Nya. Kalimat ini mengingatkan kita bahwa harta yang diberikan oleh Allah adalah sebagai tanggung jawab, dan harus digunakan sesuai dengan perintah-Nya.

Kebebasan finansial merujuk pada memiliki kemampuan finansial yang kuat agar kebutuhan keuangan seseorang dapat dengan mudah terpenuhi. Waluyo & Marlina (2019) menyatakan bahwa dalam hal keuangan, keberhasilan dan kebahagiaan individu atau manusia dapat dicapai ketika mereka sudah mencapai kemandirian finansial. Maksudnya, uang tidak lagi menjadi tujuan utama dalam hidupnya. Segala aktivitas dan keputusannya tidak lagi semata-mata bertujuan untuk menghasilkan uang atau terkait dengan uang, melainkan uang dipandang sebagai sarana untuk mencapai tujuan yang lebih mulia. Saat ini, uang tidak lagi memegang kendali atas kehidupan manusia, melainkan manusia yang memiliki kontrol penuh terhadap uang.

Walaupun mayoritas penduduk Indonesia beragama Islam, pangsa pasar keuangan syariah di Indonesia masih tergolong rendah. Hal ini mungkin disebabkan oleh kurangnya keterlibatan konsumen, terutama yang beragama Islam, dalam memanfaatkan produk atau layanan keuangan syariah yang ada demikian juga kurangnya literasi tentang keuangan syariah (Malik, Tutuko, Hudaifah & Asyhad, 2023). Salah satu alasan mengapa ini terjadi adalah karena kurangnya pemahaman tentang keuangan syariah yang dimiliki oleh konsumen. Pernyataan ini berasal dari penelitian yang dilakukan oleh Ateş, S., Coşkun, A., Sahin, M. A., & Demircan, M. L. (2016). Di sisi lain, kurangnya tingkat literasi keuangan syariah juga muncul di kalangan mahasiswa, di mana hal tersebut dipengaruhi oleh faktor paling kuat berupa umur dan pendapatan orang tua (Arfani, 2023).

Pentingnya penerapan kegiatan keuangan melalui Lembaga keuangan syariah juga menjadi peran yang sangat besar akan penanggulangan pengelolaan keuangan yang salah oleh individu (nasabah) terutama pada kegiatan pinjol. Hal ini terkhusus di daerah Aceh melalui Undang Undang Republik Indonesia Nomor 11 tahun 2006 tentang pemerintahan Aceh berbasis syariat Islam pasal 125 – 127, 139, 155, Qanun Nomor 8 Tahun 2014 tentang pokok syariat Islam, diperkuat dengan Qanun No 2 Tahun 2009 pasal 5 tentang Majelis Permusyawaratan Ulama dengan terbitnya Fatwa MPU Aceh No 11 Tahun 2013 perihal kearifan lokal Ekonomi Syariah. Dimunculkannya hukum tersebut sebagai salah satu penanggulangan muamalah yang salah (pinjol) (Alidar, 2023).

Kegiatan tentang Perencanaan keuangan syariah berbasis Pelatihan, pendampingan intensif, dan bersertifikasi profesi berbasis aplikasi MyIFPE Syariah pada penguatan keluarga syariah telah dilakukan di kelurahan Lumbungrejo, Jogjakarta (Malik, 2023). Untuk Kelompok Pengabdian Kepada Masyarakat ini mengadakan pertemuan awal dengan perwakilan organisasi ibu ibu Muslimah yaitu Aisyiyah Wilayah Gresik, untuk membahas kebutuhan yang harus dipenuhi dalam pengelolaan keuangan syariah terutama bebas dari pinjaman online.

Dalam diskusi itu, Kepala Aisyiyah Wilayah Gresik menekankan betapa pentingnya membimbing dalam memahami perubahan sikap dan perilaku dalam hal keuangan syariah. Tujuannya adalah agar mereka dapat mencapai keuangan yang sejahtera di masa depan sesuai dengan nilai-nilai Islam, serta memberikan solusi untuk implementasi praktik keuangan yang dilarang oleh agama, seperti masyir, riba, dan gharar serta bebas dari pinjaman online. Selain itu, memiliki pemahaman yang mendalam dalam mengatur dan mengelola keuangan dapat mencegah masyarakat dari menghadapi tantangan serta pertikaian finansial, sehingga akan berdampak positif terhadap pertumbuhan dan perkembangan ekonomi secara menyeluruh baik bagi individu maupun negara.

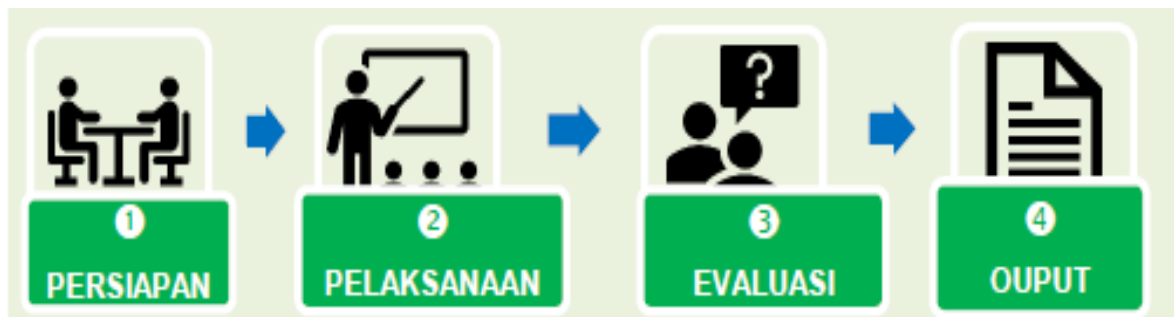
Berdasarkan latar belakang di atas yang menjadi pembeda dengan kegiatan PkM lainnya baik dari subjek, topik, metode dan hasilnya, sehingga sangat diperlukannya kegiatan Pelatihan dan Pendampingan Pengelolaan dan Pengelolaan Keuangan Syariah pada Pengurus Aisyiah Wilayah Gresik untuk meningkatkan kesadaran mengenai perilaku keuangan yang mematuhi prinsip-prinsip Islam dalam rangka bebas pinjol.

METODE

Salah satu metode yang digunakan dalam melaksanakan kegiatan PkM ini adalah riset partisipatif berbasis komunitas (CBPR). Metode ini melibatkan partisipasi dari komunitas, organisasi, dan peneliti yang terlibat dalam kegiatan tersebut (McFarlane, Occa, Peng, Awonuga & Morgan, 2022). Kolaborasi antara komunitas, dosen, dan mahasiswa dilakukan dalam pelaksanaan kegiatan ini. Anggota komunitas yaitu Pengurus Aisyiyah Wilayah Gresik. Terdapat 60 orang peserta, kebanyakan dari mereka adalah wanita yang mengurus rumah tangga dan mengikuti organisasi Islam dari ormas Aisyiyah wilayah Gresik. Pelatihan diselenggarakan dalam bentuk offline yang diselenggarakan oleh Tim PkM.

Salah satu metode yang diterapkan dalam penyelesaian masalah ini adalah melakukan penyuluhan dengan memberikan edukasi mengenai betapa pentingnya merencanakan keuangan keluarga sesuai prinsip syariah, risiko negatif yang akan dihadapi jika tidak ada pengelolaan keuangan dalam keluarga, dan langkah-langkah praktis untuk membuat pengelolaan keuangan keluarga Islami. Bantuan yang disediakan oleh tim PkM untuk mendukung pelatihan meliputi bahan pelatihan, formulir penilaian diri, pertanyaan pra-tes dan pasca-tes, serta survei umpan balik.

Kegiatan melibatkan beberapa proses seperti yang ditunjukkan dalam Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Kegiatan PkM

Rincian mengenai proses pelaksanaan kegiatan PkM, dijabarkan sebagai berikut:

Dalam tahap persiapan, melibatkan kegiatan survei lapangan dan interaksi dengan masyarakat. Suatu penelitian lapangan dilakukan dengan tujuan untuk mengumpulkan data awal mengenai ciri-ciri mitra binaan dan memvisualisasikan masalah yang ada. Komunikasi bersama mitra dipraktikkan untuk memasyarakatkan skema penyelesaian permasalahan dan timeline pelaksanaan tindakan. Setelah itu, tim PkM mempersiapkan peralatan, fasilitas, dan infrastruktur yang mendukung kegiatan pelatihan.

Dalam tahap pelaksanaannya, termasuklah melaksanakan aktivitas, memberikan pendampingan, dan mengadakan pembinaan. Beberapa langkah yang terlibat dalam pelaksanaan termasuk: a) evaluasi awal; b) pengajaran isi materi; c) diskusi dan pertanyaan; dan d) evaluasi akhir. Selanjutnya, ada upaya pemberian bantuan dan bimbingan dalam rangka mencari solusi terhadap masalah yang dihadapi oleh mitra binaan ketika mereka melakukan pengelolaan keuangan keluarga dan memilih instrumen investasi berbasis prinsip syariah dengan cara yang independen.

Pada tahap evaluasi, terdapat aktivitas pemantauan dan penilaian. Pada saat pelatihan, pengawasan dilakukan dengan memperhatikan reaksi peserta secara langsung. Penilaian dilaksanakan dengan mengumpulkan pendapat peserta melalui survei, dengan tujuan memberikan informasi kepada tim PKM mengenai kesuksesan program yang dilaksanakan berdasarkan tanggapan terhadap pelaksanaan kegiatan PKM.

Hasil. Langkah pertama dalam menjalankan dan mengumpulkan hasil dari kegiatan PkM. Teks ini berisi tentang laporan mengenai pelaksanaan kegiatan PKM. Pada tahap ini, evaluasi juga dilakukan terhadap solusi yang telah diimplementasikan dalam menangani masalah, serta menyimpulkan hasil secara keseluruhan dan memberikan rekomendasi untuk kegiatan PkM berikutnya. Indikator keberhasilan dari kegiatan PkM ini berupa: 1) Peningkatan penilaian pre dan posttest, 2) Pemahaman keuangan syariah, 3) Pemahaman pemasukan dan pengeluaran keuangan, 4) Keaktifan atau antusias peserta.

HASIL DAN PEMBAHASAN

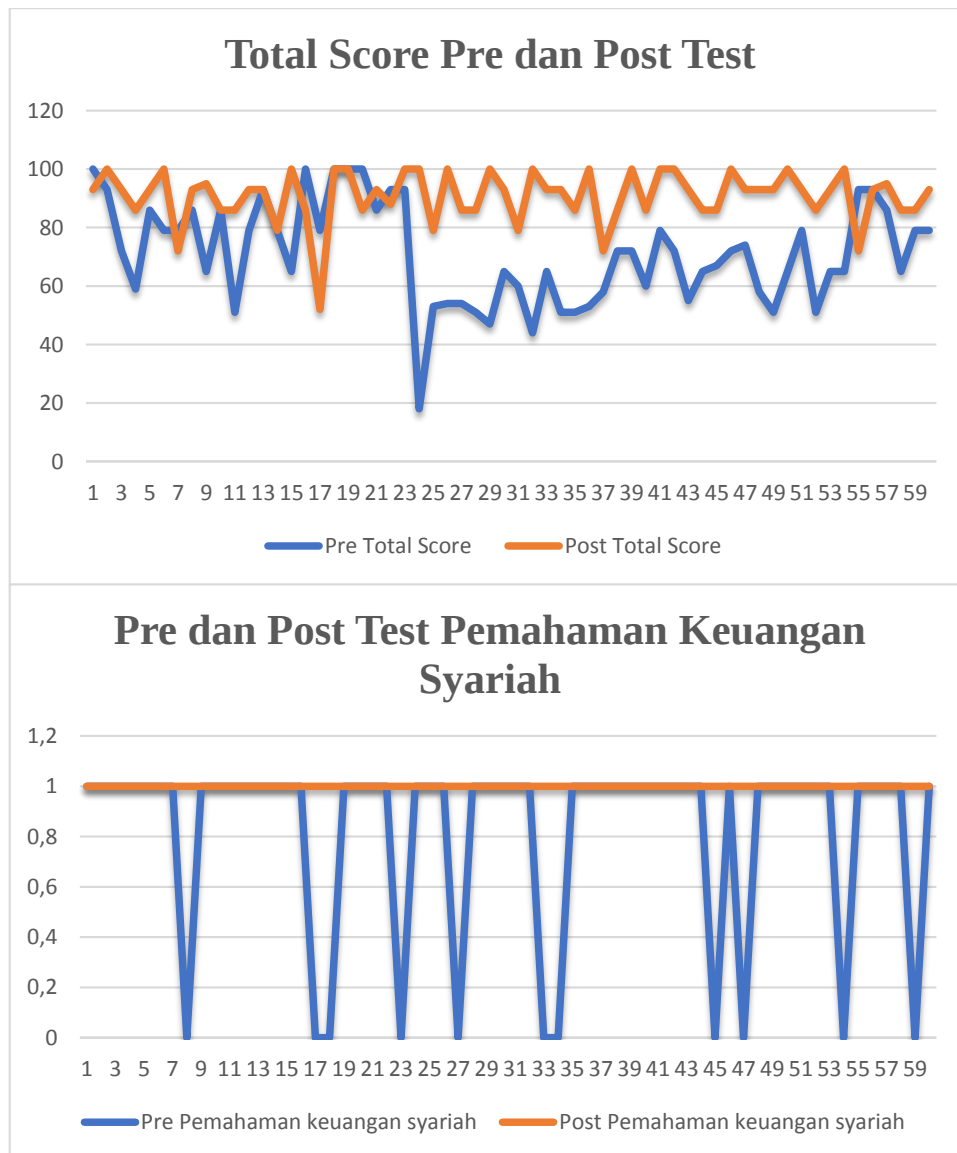
Hasil pendampingan yang telah dilakukan dalam bentuk penyuluhan dan pendampingan kepada komunitas organisasi Islam yaitu pengurus Aisyiyah wilayah Gresik sebanyak 60 peserta. Dari hasil pelaksanaan yang dilakukan, peserta mendapatkan banyak pencerahan dan peningkatan pemahaman

mengenai pengelolaan keuangan keluarga secara syariah dan berbasis case study serta cara penanganan perihal problematika pengelolaan keuangan yang tidak sesuai atau secara syariah terutama pada praktik pinjaman online beserta dikaitkan dengan program keanggotaan koperasi syariah dengan menggunakan produk berbasis syariah dalam pengentasan problematika tersebut.



Gambar 2. Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan dan Sosialisasi Perencanaan Keuangan Syariah bebas pinjol

Pada proses tahap evaluasi, yaitu aktivitas pemantauan dan penilaian. Pada saat pelatihan, pengawasan telah dilakukan dengan memperhatikan reaksi peserta secara langsung yaitu peserta mendapatkan Tambahan ilmu pengelolaan keuangan keluarga secara Islami atau syariah di mana banyak peserta yang mengajukan pertanyaan dan dijawab oleh pemateri (tim PKM). Penilaian dilaksanakan dengan mengumpulkan pendapat peserta melalui survei, dengan tujuan memberikan informasi kepada tim PKM mengenai kesuksesan program yang dilaksanakan berdasarkan tanggapan terhadap pelaksanaan kegiatan PKM. Hasil penilaian tersebut terlampir.



Gambar 3. Pre dan Post Test Pemahaman Perencanaan Keuangan Syariah bebas Pinjol

Di mana pemahaman 60 peserta sebelum dan sesudah test (pre dan post test) terkait pemahaman pemasukan dan Pengeluaran keuangan di mana di awal test (pre test) beberapa peserta belum memahami ditunjukkan dengan beberapa memiliki nilai 0 dan setelah Pelatihan (post test) telah memahami pemasukan dan Pengeluaran keuangan yang baik dan benar serta syariah dengan memiliki nilai 1 yang tergambar pada data di atas. Demikian juga untuk pemahaman keuangan syariah secara menyeluruh di mana mendapatkan hasil yang sama yaitu beberapa peserta di awal Pelatihan belum banyak memahami secara menyeluruh keuangan syariah dan setelah melalui pendampingan dan Pelatihan, para peserta keseluruhan memahami dan dapat kedepannya menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari.

Secara keseluruhan Pelatihan ditunjukkan pada gambar di atas di mana rata-rata peserta mendapatkan score 100 setelah Pelatihan dan dibandingkan sebelum Pelatihan beberapa memiliki nilai yang rendah yaitu paling rendah memiliki nilai 18 dari total penilaian dari hasil kuesioner yang disebar. Dan setelah Pelatihan nilai yang di dapat paling rendah memiliki nilai 52. Hal ini menunjukkan

perkembangan dan peningkatan pemahaman perihal pengelolaan keuangan syariah keuangan keluarga pada peserta ibu ibu Aisyiyah wilayah Gresik. Kedepannya dari kegiatan ini dimasukkan dalam program kegiatan di bidang Ekonomi dan disinergikan dengan koperasi berbasis syariah pengurus Aisyiyah wilayah Gresik (Hikmatin, 2024).

SIMPULAN

Kesimpulan

Kesimpulan dari kegiatan yang telah dilaksanakan dengan baik dan sesuai dengan riset partisipatif berbasis komunitas (CBPR) di mana telah melalui persiapan pelaksanaan kegiatan PkM dengan komunitas pengurus Aisyiyah Wilayah Gresik, kemudian dilanjutkan dengan pelaksanaan Pelatihan dan sosialisasi serta pendampingan perihal Perencanaan keuangan syariah bebas pinjol, diikuti setelahnya dengan evaluasi hasil pelaksanaan melalui pemantauan secara langsung melalui interaksi peserta pada tanya jawab kegiatan dan survei dengan hasil peningkatan pemahaman perihal perencanaan keuangan syariah pada pre dan posttest yang telah dilakukan. Di tahap terakhir perihal output pelaksanaan kegiatan telah dibuatkan laporan hasil kegiatan kepada pimpinan Aisyiyah wilayah Gresik untuk kegiatan keberlanjutannya dan hasil wawancara dibuatkan kegiatan keberlanjutan di pengurus bagian ekonomi beserta sinergitas kegiatan ekonomi berbasis syariah pengurus Aisyiyah wilayah Gresik.

Saran

Perihal saran dalam program pelatihan dan pendampingan ini, diharapkan kegiatan dapat dilakukan secara berkala dan terjadwal kepada seluruh Anggota Aisyiyah Wilayah Gresik di mana pengembangan dari pelatihan sebelumnya yang mana hanya diikuti oleh pengurus saja dalam rangka peningkatan dan perluasan kebermanfaatan lebih luas seperti motto aisyiyah yaitu (*albirru manittaqo*) kebaikan bagi yang bertaqwa dan berbakti kepada Allah SWT .

DAFTAR PUSTAKA

- Alidar, E. M. K. (2023). *Optimalisasi Peran Lembaga Keuangan Syariah Dalam Peningkatan Perekonomian Aceh Yang Bebas Riba: Analisis Penguatan Implementasi Qanun Aceh No. 11 Tahun 2018 tentang Lembaga Keuangan Syariah*. Dinas Syariat Islam Provinsi Aceh.
- Arfani, M. N. (2023). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tingkat Literasi Keuangan Syariah di Kalangan Mahasiswa UII (*Doctoral dissertation*, Universitas Islam Indonesia).
- Arvante, J.Z.Y. (2022). Dampak Permasalahan Pinjaman Online dan Perlindungan Hukum Bagi Konsumen Pinjaman Online. *IPMHI Law Journal* 2 (1): 73 – 87.
- Ateş, S., Coşkun, A., Sahin, M. A., & Demircan, M. L. (2016) Impact of Financial Literacy on the Behavioral Biases of Individual Stock Investors: Evidence from Borsa Istanbul. *Business and Economics Research Journal* 7(3): 1–19.
- Frederica, D., Cristina Susianti Magdalena, F., Gunarso, G., Anatasia, C., & Devilina Cici, H. (2023). Pengaruh Literasi Keuangan dan Faktor Lainnya Terhadap Niat Masyarakat Menggunakan Pinjaman Online. *JRB-Jurnal Riset Bisnis*, 7(1), 141-155. <https://doi.org/10.35814/jrb.v7i1.5723>
- Hidayat, A., Azizah, N., & Ridwan, M. (2022). Pinjaman online dan keabsahannya menurut hukum perjanjian islam. *Jurnal Indragiri Penelitian Multidisiplin*, 2(1), 1-9.

- Hikmatin, I. (2024). Diwawancarai oleh Ahmad Dahlan Malik, Agustus, Pelatihan dan Sosialisasi Koperasi Syariah dan Pengelolaan Keuangan Secara Syariah, Universitas Muhammadiyah Gresik.
- Kusumastuti, D. (2021). Peningkatan Literasi Keuangan melalui Pelatihan Evaluasi dan Perencanaan Keuangan Sehat Berbasis Syariah pada Pengusaha Muslim Skala Mikro Kecil di Purwokerto. *Solidaritas: Jurnal Pengabdian* 1(1): 31–42.
- 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.
- McFarlane, S. J., Occa, A., Peng, W., Awonuga, O., & Morgan, S. E. (2022). Community-Based Participatory Research (CBPR) to enhance participation of racial/ethnic minorities in clinical trials: a 10-year systematic review. *Health Communication* 37(9): 1075–1092.
- Mingka, A. & Trisandi, L. (2010). *Fiqh Keuangan Syariah*, Jakarta: Muda Mapan Publishing.
- Novika, F., & Septivani, N. (2022). Pinjaman Online Ilegal Menjadi Bencana Sosial Bagi Generasi Milenial. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 3(3), 1174-1192
- Putri, I. K. (2016). Pengaruh Pengetahuan Perencanaan Keuangan Islami Terhadap Perencanaan Keuangan Pada Mahasiswa Ekonomi Islam Di Yogyakarta (Studi Perbandingan Pada Universitas Islam Indonesia Dan Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga) (*Doctoral dissertation, UII*).
- Rotikan, M.A.A. & Palupi, A. (2022). Pelatihan Perencanaan Keuangan Keluarga Sebagai Strategi Ketahanan Ekonomi Keluarga. *SULUH: Jurnal Abdimas* 4 (1): 1-7.
- Setyadi, Y., Triyanto, & Wiyono, U. (2024). Bahaya Pinjaman Online Illegal dan Dampaknya Bagi Masyarakat Bagi Masyarakat yang Terjerat Hutang Piutang. *Jurnal Pendidikan Tambusai* 8 (1): 6926-6934.
- Waluyo, F. I. A. & Marlina, M. A. E. (2019). Peran Literasi Keuangan Dalam Pengelolaan Keuangan Mahasiswa. *Media Akuntansi Dan Perpajakan Indonesia* 1(1): 53–74.
- Wijayanti, S., & Hartiningrum. (2022). Dampak Aplikasi Pinjaman Online Terhadap Kebutuhan dan Gaya Hidup Konsumtif Buruh Pabrik. *Mizania: Jurnal Ekonomi dan Akuntansi* 2 (2): 230 – 235.

PENENTUAN HARGA JUAL PRODUK USAHA “NGEMIL BERKAH” DENGAN PENDEKATAN HPP

Khoirul Fuad^{1*}, Winarsih²,
Retno Tri Handayani³, Farah
Aida Ahmad Nadzri⁴

^{1,2} Program Studi Akuntansi,
Universitas Islam Sultan Agung,
Semarang, Indonesia.

³ Program Studi Akuntansi,
Universitas Muria Kudus,
Kudus, Indonesia.

⁴ Accounting Research Institute,
Universiti Teknologi MARA
(UiTM), Shah Alam, Malaysia.

Artikel

Diterima : 16 Januari 2025

Disetujui : 10 Februari 2025

Terbit : 27 Februari 2025

*Email: khoirulfuad@unissula.ac.id

Abstrak

UMKM sampai saat ini memang masih menjadi sebuah primadona usaha bagi keberlanjutan perekonomian di Indonesia, kemampuannya bertahan di Tengah ketidakstabilan perekonomian tidak diragukan lagi semenjak era Krisis 1998 sampai sekarang, akan tetapi saat ini ada beberapa permasalahan yang masih dihadapi salah satunya adalah proses penentuan harga pokok produksi (HPP) yang belum sesuai. Adakalanya harga pokok produksinya lebih murah dari harga pasar dan juga sebaliknya, hal inilah yang menjadi kendala dari berkembangnya UMKM pada persaingan bisnis mereka. Pemilik UMKM Ngemil Berkah memiliki kesulitan dalam menentukan HPP sehingga penentuan harga jual produknya ke konsumen masih belum jelas, padahal idealnya tinggi rendahnya harga pokok produksi akan sangat mempengaruhi tingkat pendapatan yang akan diterima kemudian hari, sehingga apabila penentuan HPP ini tidak tepat maka penentuan laba yang akan diterima oleh UMKM juga akan salah. Oleh sebab itu, tim pengabdian membantu secara langsung untuk menghitung HPP sampai dengan penentuan harga jual, sehingga kepastian dari harga produknya bisa terlihat. Hasil dari kegiatan ini terlihat bahwa UMKM Ngemil Berkah secara langsung bisa mempraktekan proses perhitungan tersebut dalam jangka waktu yang cepat dan tepat.

Kata Kunci: Harga Jual, Ngemil Berkah, HPP.

Abstract

MSMEs play a vital role in Indonesia's economy, but they face challenges such as improper determination of the cost of goods produced (HPP). This leads to difficulties in setting selling prices and affects the competitiveness of MSMEs. Ngemil Berkah, an MSME, faced similar issues in determining the cost of goods sold (COGS), resulting in unclear pricing for their products. Incorrect determination of COGS can lead to inaccurate profit calculations. In response, a service team helped Ngemil Berkah calculate COGS and determine the selling price, providing clarity in product pricing. The results of this assistance showed that Ngemil Berkah was able to quickly and accurately carry out the calculation process. This highlights the importance of proper COGS determination for MSMEs' future income and reflects the significance of support in helping MSMEs overcome their challenges.

Keywords: Selling Price, Ngemil Berkah, COGS.

PENDAHULUAN

Usaha mikro merupakan jenis badan usaha secara perorangan yang memiliki aset atau kekayaan bersih kurang dari Rp. 50 juta dan penjualan per tahun tidak lebih dari Rp 300 juta (Sunarwati et al., 2024). Sampai saat ini usaha mikro masih sulit untuk berkembang dengan tingkat kestabilan yang tinggi, hal ini imbas dari sulitnya memperoleh pembiayaan yang terjangkau dari pemerintah (Putra & Haes, 2022). Fakta menunjukkan bahwasanya UMKM merupakan tulang punggung perekonomian di Indonesia, hal ini bisa dilihat dari kemampuannya dalam menyerap tenaga kerja yang belum tertampung di sektor lainnya, bahkan penyerapan tersebut sudah mampu menyentuh angka lebih dari 97% (Kristiawati et. al., 2020). Akan tetapi kemampuan UMKM dalam menampung penyerapan tenaga kerja belum bisa diiringi dengan pesat dan tingginya angka penjualan dari produk yang dihasilkan oleh UMKM itu sendiri (Widiatmoko et al., 2020). Permasalahan tersebut disebabkan oleh adanya ketidakmampuan secara mendasar yang dihadapi pelaku UMKM yaitu lemahnya pengetahuan dan kemahiran akuntansi utamanya dalam melakukan sebuah perhitungan mengenai harga pokok produksi dengan tepat dan benar sesuai standar akuntansi yang ada, permasalahan ini pun didukung dari hasil penelitian yang dilakukan oleh (Yuliyanti & Saputra, 2017). Secara rinci penyebab dari permasalahan ini didasari oleh adanya kemampuan yang kurang dari pelaku UMKM dalam hal penggolongan biaya, maka jadinya adalah adanya biaya – biaya yang belum atau tidak diperhitungkan dalam harga pokoknya seperti biaya penyusutan serta biaya tenaga kerja yang berasal dari aktivitas oleh pemilik sendiri (Nurlela & Rangkuti, 2017).

Ngemil berkah yaitu usaha homemade di bidang kuliner berupa aneka macam makanan ringan atau camilan. Usaha “Ngemil Berkah” didirikan pada tahun 2022 oleh Ika Zuliani Novita. Lokasi usaha Ngemil Berkah yaitu berada di rumah pemilik usaha di Jalan Punthadewa Rt.04/Rw.02 Pasir, Mijen, Demak. Target pasar usaha Ngemil Berkah adalah semua kalangan baik dari anak-anak sampai orang dewasa, laki-laki maupun perempuan, dari kalangan atas, kalangan menengah, maupun kalangan bawah. Nama “Ngemil Berkah” merupakan singkatan dari Ngemil Sambil Bersedekah. Alasan usaha ini diberi nama “Ngemil Berkah” karena adanya harapan usaha ini tidak hanya memberikan profit saja tetapi juga membawa keberkahan untuk banyak orang, baik untuk pemilik usaha, keluarga, warga desa sekitar, konsumen, dan masyarakat Indonesia. Salah satu jalan untuk membawa keberkahan dari usaha ini adalah pada setiap pembelian camilan di “Ngemil Berkah” 10% keuntungan uang hasil pembelian per-unitnya akan didonasikan. Oleh sebab itu, usaha Ngemil Berkah memiliki tagline “Banyak Ngemil Banyak Pahala” yang berarti semakin banyak membeli produk di Ngemil Berkah maka akan semakin banyak donasi yang diberikan, sehingga semakin banyak pula pahala yang akan diperoleh oleh pemilik usaha dan harapannya bisa membawa keberkahan pada produk yang dihasilkan serta kehidupan pemiliknya di dunia maupun diakhirat kelak.

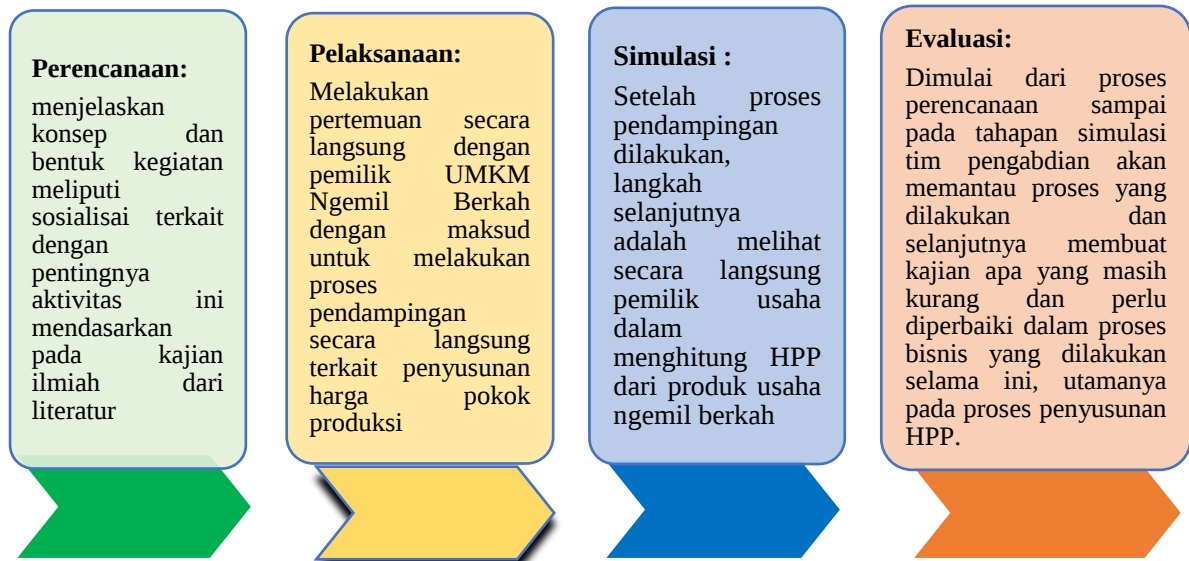
Produk Ngemil Berkah baru memiliki 2 produk yaitu Basreng (Bakso Goreng) dan Kulpia (Kripik kulit lumpia). Basreng ini merupakan modifikasi dari produk stik tahu yang awalnya

menggunakan bahan baku tahu, di sini pemilik menggantinya dengan bahan baku dari bakso ikan atau bakso sapi yang digoreng dengan menggunakan bumbu dapur seperti daun jeruk, cabai, dan lain sebagainya. Jika biasanya basreng di iris bulat, di Ngemil Berkah pemilik ingin membuat basreng dengan irisan panjang seperti stik tahu atau stik keju. Kemudian untuk produk Kulpia merupakan modifikasi dari produk keripik kaca yang awalnya terbuat dari bahan baku tepung tapioka, di sini pemilik menggantinya dengan bahan baku kulit lumpia yang dibuat keripik dengan cara dipotong kotak - kotak kecil lalu digoreng dan diberi bumbu dapur serta daun jeruk. Biasanya kulit lumpia digunakan untuk membuat martabak atau pisang coklat, tetapi di Ngemil Berkah pemilik memproduksi kulit lumpia menjadi keripik. Basreng dan Kulpia memiliki 2 varian rasa yaitu original dan pedas.

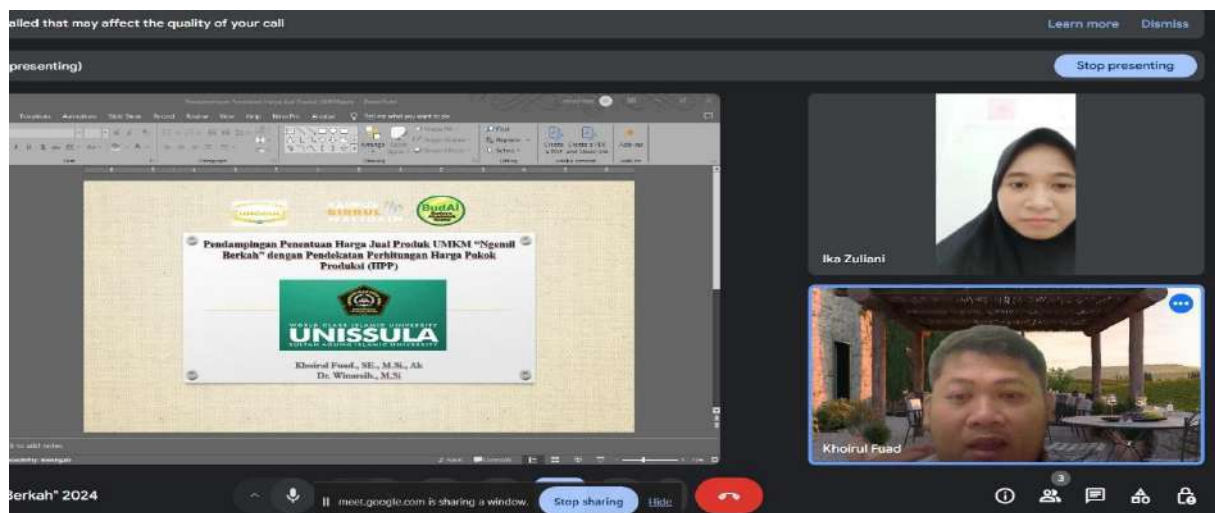
Saat ini, permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah belum dilakukannya metode perhitungan harga pokok produksi (HPP), padahal hal ini sangat penting karena harga produksi ini sangat berpengaruh terhadap penentuan harga jual selanjutnya. Ketidakakuratan dalam perhitungan harga pokok produksi akan menyebabkan penentuan harga jual yang mungkin terlalu rendah dan bisa jadi terlalu tinggi, tentunya kedepannya akan memberikan berdampak pada proses perhitungan laba yang belum akurat, kebanyakan UMKM juga hanya mampu memperhitungkan biaya bahan baku sebagai komponen biaya produksi (Fujianti et al., 2021), maka dari itu pendampingan dalam bentuk pengabdian masyarakat ini dirasa merupakan sebuah hal yang sangat perlu dilakukan agar perkembangan usaha ini bisa lebih baik lagi kedepannya. Penentuan harga pokok produksi yang tepat dipengaruhi oleh perhitungan biaya produksi dan berbagai akumulasi biaya; informasi ini selanjutnya akan digunakan untuk menentukan harga jual yang akan diberikan kepada konsumen, yang pada dasarnya merupakan tujuan utama sebuah usaha, yaitu menghasilkan laba (Kumbara et al., 2022), (Yustitia & Adriansah, 2022), (Astri & Ella Mulyantie, 2021), (Friyani et. al., 2020). Selain itu penekanan pada komponen biaya operasional akan mampu menambahkan margin peningkatan harga jualnya (Satriani & Kusuma, 2020).

METODE

Dalam pelaksanaan pengabdian ini, kami menggunakan metode langsung ke lokasi pengabdian serta bertemu online melalui aplikasi *google meet* (gambar 2) dengan memberikan beberapa alur tahapan pelaksanaan kegiatan ini. Pertama, diawali dengan mendapatkan informasi tentang tempat UMKM melakukan aktivitas kegiatannya dan melihat proses pengolahan produk dari barang mentah menjadi makanan matang. Selain itu, kami melakukan wawancara awal tentang proses pengelolaan keuangan dan perhitungan harga pokok produksi yang telah dilakukan. Dari proses ini, kami merasa perlu untuk memberikan masukan, pendampingan, dan pelatihan agar UMKM dapat mengatasi masalah yang dihadapi saat ini. Berikut merupakan gambaran dan alur kerja dari kegiatan pengabdian yang kami lakukan:



Gambar 1. Alur proses pengabdian



Gambar 2. Proses pendampingan dan pelatihan dengan owner ngemil berkah

Pada gambar 3 berikut ini ditampilkan produk – produk yang dihasilkan oleh usaha ngemil berkah yang terdiri dari Basreng (Bakso Goreng) dan Kulpia (Kripik kulit lumpia) yang dijadikan objek pelatihan dan pengabdian ini.



Gambar 3. Produk basreng dan kulpia

HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses perhitungan harga pokok produksi dan harga jual produk

Proses penentuan harga pokok produksi merupakan tujuan utama dari pengabdian masyarakat ini, berikut akan disajikan tabel 1 perhitungannya dari salah satu produk yang dihasilkan dari UMKM Ngemil Berkah yaitu produk basreng:

Tabel 1. Perhitungan harga pokok produksi basreng (bakso goreng) 10 Pcs x 80 Gr

Keterangan	Item	Satuan	Harga	Harga/pcs
Biaya Bahan Baku				
Bakso Ikan	26	Pcs	Rp 23.000	Rp 2.300
Tepung Terigu	6	Sdm	Rp 1.500	Rp 150
Cabe Kering Kasar	8	Sdm	Rp 8.000	Rp 800
Cabe Kering Halus	4	Sdm	Rp 4.000	Rp 400
Daun Jeruk	30	Lbr	Rp 750	Rp 1.500
Bawang Putih	1	Sdt	Rp 450	Rp 45
Penyedap Rasa	1	Sdt	Rp 450	Rp 45
Garam	1	Sdt	Rp 300	Rp 30
Biaya Tenaga Kerja				
BTKL (Biaya Tenaga Kerja Langsung)	10	Pcs	Rp 10.000	Rp 1.000
Biaya Overhead				
Minyak Goreng	½	Liter	Rp 7.000	Rp 700
Gas Elpiji		Pcs	Rp 3.000	Rp 300
Standing Pouch	10	Pcs	Rp 4.000	Rp 400
Sticker Produk	10	Pcs	Rp 5.000	Rp 500
Total Biaya Produksi			Rp 67.450	Rp 6.745

Sumber: data diolah, 2024

Mendasarkan pada tabel 1 diatas terkait dengan total harga pokok produksi pada produk basreng sebanyak 10 pcs dengan berat bersih 80gr per unit dalam sekali produksi membutuhkan biaya sebesar Rp 67.450 dan untuk harga pokok produksi per unit dari basreng sebesar Rp 6.745. hasil perhitungan ini terdiri dari total biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung serta biaya overhead pabrik. Setelah proses perhitungan HPP dilakukan maka proses selanjutnya adalah menentukan harga jual pada produk basreng ini untuk dipasarkan, penentuan harga jual ini bertujuan untuk mengetahui estimasi harga yang layak dijual dan laba yang akan diperoleh. Pada tabel 2 berikut ini akan disertakan proses perhitungan harga jual dari produk basreng pada UMKM Ngemil Berkah.

Tabel 2. Perhitungan harga jual produk basreng (bakso goreng)

Keterangan	HPP Per Pcs	Harga Jual Per Pcs	Laba Per Pcs
Basreng (Bakso Goreng 80 Gr)	Rp 6.745	Rp 9.000	Rp 2.255

Sumber: data diolah, 2024

Pada tabel 2 diatas terlihat bahwa dari HPP yang sudah diperoleh pada perhitungan sebelumnya di tabel 1 maka dilanjutkan dengan menentukan harga jual yang layak, harga jual yang layak ini diperoleh dari survey secara random pada produk – produk makanan ringan sejenis yang diedarkan dipasaran agar mampu bersaing, hal ini juga atas dasar pertimbangan produk baru yang dibuat oleh

UMKM Ngemil berkah. Dari hasil perhitungan tersebut laba dari setiap penjualan per pcs bisa diketahui secara pasti sehingga meminimalisir tingkat kerugian dimasa mendatang.

Analisis Sebelum dan Sesudah Intervensi

Pada tabel 3 berikut memberikan sebuah gambaran terkait dengan rangkaian kegiatan pengabdian sebelum dan sesudah adanya pendampingan berikut ini:

Tabel 3. Target penyelesaian luaran

No	Unsur Materi	Sebelum Pelatihan	Setelah Pelatihan
1	Pemberian Materi dan dasar penentuan Harga pokok produksi dan harga jual produk basreng dan kulpia	Sekilas pernah mengetahui	Mengetahui dasar dan panduan terkait HPP dan penentuan harga jual
2	Pencatatan rinci pengadaan bahan baku sampai bahan jadi dan siap untuk dijual	Belum sepenuhnya dicatat	Mampu mencatat sesuai panduan yang ada
3	Kesadaran akan manfaat dan efek penyusunan HPP dan penentuan harga jual bagi UMKM	Masih belum diperhatikan secara detail	Mengerti akan pentingnya pencatatan HPP serta penentuan harga jual produk dan selanjutnya berkenan melakukan proses tersebut secara kontinue

Sumber: data diolah, 2024

Komponen utama yang dihasilkan dari pelatihan dan pendampingan kepada UMKM Ngemil Berkah membantu mereka memahami pengetahuan terkait penyusunan Harga Pokok Produksi (HPP) dan secara mandiri menyusun HPP dari tahap awal yaitu perhitungan harga pokok sampai tahap akhir yaitu penentuan HPP dari produk ngemil berkah serta penentuan harga jual, hasil ini sejalan pula dengan temuan dari (Sudarmaji et al., (2023). Aspek kedua adalah kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini membantu UMKM Ngemil Berkah mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang praktik penyusunan HPP serta penentuan harga jual produk pada usaha ngemil berkah. Hasil ini juga didukung oleh peneliti lain yaitu Nugraeni et al., (2023) bahwa pelatihan dan pendampingan penentuan HPP mampu meningkatkan pengetahuan dan tidak mengalami kerugian apabila terjadi proses penjualan.

SIMPULAN

Kesimpulan

Tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan tentang penentuan Harga Pokok Produksi bagi UMKM Ngemil Berkah di Kabupaten Demak melalui pelatihan dan pendampingan proses penentuan HPP sampai dengan penentuan harga jual dari produk yang dimiliki. Hal ini kedepannya diharapkan akan mampu meningkatkan aspek penentuan harga jual yang pasti dan akan berimbas pada margin keuntungan yang jelas. Bagi UMKM, edukasi ini merupakan pengetahuan tentang penentuan HPP yang tepat dan evaluasi penentuan bahan baku serta bahan lainnya secara mandiri oleh pelaku UMKM. Hal ini penting mengingat pertumbuhan ekonomi yang

sangat pesat di Indonesia yang didorong oleh sektor UMKM dan penyerapan tenaga kerja yang cukup besar. Akan tetapi saat ini, UMKM masih belum menerapkan proses secara penuh dalam penentuan HPP bagi setiap produk yang mereka hasilkan.

Saran

Saran dan harapan yang besar dari kami tim pengabdian masyarakat UNISSULA agar aktivitas ini memberikan dampak nyata bagi pelaku UMKM khususnya Ngemil Berkah agar bisa secara mandiri dan konsisten dalam proses produksi usaha mereka dari mulai menentukan bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik serta biaya – biaya lainnya sehingga HPP bisa diketahui dengan pasti. Adapun tantangan yang dihadapi dalam proses pengabdian masyarakat ini adalah masih minimnya tingkat kesadaran bagi pelaku UMKM terhadap kepedulian dalam menghitung secara spesifik terhadap barang produksinya, hal ini didasari anggapan bahwa usahanya masih bersifat kecil dan masih belum terlalu sulit untuk menghitung tingkat margin yang akan mereka dapatkan, padahal sepengamatan tim pengabdian ada beberapa komponen biaya yang terlewatkan tidak dimasukkan dalam perhitungan biaya produksi usaha ini. Kedepannya kami berharap bisa menindaklanjuti kegiatan pengabdian ini dengan tema lain yaitu pendampingan peningkatan penjualan, pemasaran dan modifikasi produk untuk memenuhi kebutuhan konsumen pada digital era.

DAFTAR PUSTAKA

- Astri, & Ella Mulyantie. (2021). Analisis Penerapan Metode Full Costing dan Variabel Costing sebagai Perhitungan Harga Pokok Produksi dalam Penentuan Harga Jual. *Nusantara Hasana Journal*, 1(4), 121–128.
- Friyani, Rita; Yuliana, Yuliana; Wiralestari, Wiralestari; Hernando, Riski; Olimsar, F. (2020). Praktek Akuntansi Manajemen Terkait Perhitungan Harga Pokok Produksi Dengan Metode Full Costing Dan Variabel Costing Pada Home Industry Kue Tradisional Wulan. *Jurnal Karya Abadi*, 4(1), 98–101.
- Fujianti, L., Budi Astuti, S., & Ramadhan Putra Yasa, R. (2021). Perhitungan Harga Pokok Produksi (Cost) Hasil Produk Inovatif UMKM Desa Kemuning Ngargoyoso Jawa Tengah. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 2(2), 89–96. <https://doi.org/10.35814/suluh.v2i2.1902>
- Kristiawati, Endang; Wulandari, R. (2020). Pelatihan dan Pendampingan Perhitungan Biaya Produksi Bagi Usaha Mikro di Desa Rasau Jaya 3 Kabupaten Kubu Raya. *Al-Khidmah*, 3(2), 1–5. <https://doi.org/10.1201/9781315274508-20>
- Kumbara, V. B., Bayu Putra, R., & Fitri, H. (2022). Penerapan Metode Full Costing Pada Perhitungan Harga Pokok Produksi Sebagai Penentuan Harga Jual Pada Umkm Home Industry Tahu. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Nusantara (JPMN)*, 2(2), 1–7. <https://doi.org/10.35870/jpmn.v2i2.563>
- Nugraeni, N., Setyadi, D. L., Malik, H. A., & Wahyudi, A. (2023). Pembuatan Pakan Ternak Fermentasi Silase Untuk Penentuan Hpp ternak. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 4(2), 148–155.
- Nurlela, & Rangkuti, C. (2017). *Analisis Perbandingan Metode Penentuan Harga Pokok* (Vol. 06, Issue 01, pp. 69–72).
- Putra, M. A., & Haes, P. E. (2022). Pencegahan Kredit Macet Melalui Proses Negosiasi Dengan Debitur Pt Bank Maybank Indonesia Tbk Cabang Denpasar. *JAPI (Jurnal Akses Pengabdian Indonesia)*, 7(2), 225–230. <https://doi.org/10.33366/japi.v7i2.3764>
- Satriani, D., & Kusuma, V. V. (2020). Perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba penjualan. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 4(2), 438. <https://journal.universitassuryadarma.ac.id/index.php/jtin/article/view/645>
- Sudarmaji, E., Nawasiah, N., Hendratni, T. W., Astuti, B., & Keiko, A. (2023). Menghitung Angka :

- Mengoptimalkan Margin Keuntungan Melalui Strategi HPP dan Harga Jual. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 5(2), 261–268.
- Sunarwati, Novi; Sa'diyah, Halimatus; Roosmawarni, Anita; Virana, T. A. (2024). Pendampingan Harga Pokok Produksi dengan Metode Full Costing pada UMKM Camilan Anugerah. *HUMANISM*, 5(1), 15–25.
- Widiatmoko, J., Indarti, M. G. K., Puspitasari, E., & Hadi, S. S. (2020). Pendampingan Penyusunan Harga Pokok Produksi bagi Pelaku UMKM di Kota Semarang. *Jurnal PkM Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 206. <https://doi.org/10.30998/jurnalpkm.v3i2.6324>
- Yuliyanti, Y., & Saputra, R. (2017). Analisis Harga Pokok Produksi Roti Berdasarkan Metode Full Costing dan Variable Costing. *Jurnal Online Insan Akuntan*, 2(2), 229–236. <http://ejournal-binainsani.ac.id/index.php/JOIA/article/view/642>
- Yustitia, E., & Adriansah, A. (2022). Pendampingan Penentuan Harga Pokok Produksi (HPP) dan Harga Jual pada UMKM di Desa Sawahkulon. *Jumat Ekonomi: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(1), 1–9. https://doi.org/10.32764/abdimas_ekon.v3i1.2506

STRATEGI PENINGKATAN MOTIVASI KEWIRAUSAHAAN UMKM DI PERUMNAS BEJI DEPOK

Dian Riskarini¹, Mulyadi², M.
Rubiul Yatirn³, Annisa Haura⁴,
Keryn DD Danes Renee⁵,
Abdurrahman Nur raf⁶

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

Artikel

Diterima : 21 Januari 2025

Disetujui : 12 Februari 2025

Terbit : 27 Februari 2025

Email :

dianriskarini@univpancasila.ac.id

Abstrak

Cara pemerintah dalam menjaga peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat secara berkesinambungan adalah dengan mendukung Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Salah satu tantangan yang dihadapi para pelaku UMKM yaitu keterbatasan kemampuan mereka dalam mengimplementasikan sumber daya yang dimiliki seperti SDM, Modal, Sarana Prasarana, Teknologi serta Motivasi Kewirausahaan yang harus selalu ditingkatkan agar UMKM tersebut dapat berkesinambungan dan bertahan lama. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah lebih memotivasi pengusaha yang memiliki literasi dan motivasi tinggi dalam menjalankan usahanya serta memiliki wawasan kemitraan usaha bersama instansi pemerintah, BUMN ataupun perbankan. Metode yang digunakan adalah memberikan penyuluhan tentang strategi peningkatan motivasi kewirausahaan, mengidentifikasi permasalahan para pelaku UMKM, dan membahas serta mengulasnya dengan pemaparan secara analisis naratif. Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah menunjukkan adanya peningkatan persentase pemahaman literasi dan pentingnya motivasi tentang kewirausahaan bagi para peserta pelaku UMKM

Kata kunci: UMKM, Kewirausahaan, Motivasi

Abstract

The government's way of maintaining continuous improvement in the economic welfare of the community is by supporting Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). One of the challenges faced by MSME players is their limited ability to implement the resources they have, such as human resources, capital, infrastructure, technology and entrepreneurial motivation, which must always be improved so that MSMEs can be sustainable and last a long time. The aim of this community service activity is to motivating entrepreneurs who have high literacy and motivation in running their business and have insight into business partnerships with government agencies, BUMN or banking. The method used is to provide counseling about strategies to increase entrepreneurial motivation, identify problems of MSME players, and discuss and review them with presentations in narrative analysis. The results of community service activities show an increase in the percentage of literacy understanding and the importance of motivation regarding entrepreneurship for MSME participants.

Keywords: MSMEs, Entrepreneurship, Motivation

PENDAHULUAN

Potensi masyarakat dalam penciptaan usaha perlu didukung oleh pemerintah dan juga pihak mitra. Salah satunya dengan cara menemukan potensi warga masyarakat dan menciptakan nilai tambah perekonomian Masyarakat secara berkesinambungan. Berdasarkan data kementerian Keuangan, UMKM di Indonesia berhasil menyumbang 90% dari kegiatan bisnis dan berkontribusi membuka lebih dari 50% lapangan pekerjaan (Dilansir dari [cnbcindonesia.com](https://www.cnbcindonesia.com)). Salah satu tantangan yang dihadapi para pelaku UMKM adalah keterbatasan kemampuan mereka dalam mengimplementasikan sumber daya yang dimiliki (SDM, Modal, Sarana Prasarana, Teknologi) serta Motivasi Kewirausahaan yang harus selalu ditingkatkan agar UMKMnya bisa berkesinambungan dan bertahan lama (Sudaryanto et al, 2002).

Di Era globalisasi ini UMKM dituntut melakukan restrukturisasi dan reorganisasi agar lebih kokoh menumbuhkembangkan potensi serta berdaya tahan tinggi terhadap krisis ekonomi. Peningkatan produktivitas dan ekonomi dengan pelatihan pada bidang usaha Masyarakat sangat signifikan (Dwiyatno S. et al., 2024). Hal ini bertujuan untuk memenuhi permintaan konsumen yang semakin spesifik, dinamis, menginginkan produk yang berkualitas namun dengan harga yang terjangkau (Djaddang et al,2018). UMKM di Masyarakat seringkali diberikan pembinaan dan diwadhahi oleh peran PKK yang berada di wilayahnya. Pengembangan UMKM lokal dan memberikan wawasan tentang strategi pemasaran online bagi UMKM berhasil meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas UMKM di ranah digital (Kurniawati D. et al, 2024). Strategi Penggunaan pemasaran digital juga direkomendasi untuk masa depan UMKM (Yusuf S. et al., 2024).

Gerakan Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga (PKK) adalah Gerakan Nasional dalam pembangunan masyarakat yang tumbuh dari bawah dengan pengelolaan dari, oleh dan untuk masyarakat menuju terwujudnya keluarga yang beriman dan bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, Berakhlak Mulia dan Berbudi Luhur, Sehat Sejahtera, Maju dan Mandiri, Kesenjangan dan Keadilan Gender serta Kesadaran Hukum dan Lingkungan (Dirjen PMD, 2010). PKK menjadi gerakan pendukung program pemerintah khususnya pemberdayaan masyarakat melalui peningkatan kegiatan kader PKK baik di tingkat Provinsi, Kota, Kecamatan maupun Kelurahan (Ramandita,2013). Program pemberdayaan didirikan sebagai tanggapan pemerintah dalam upaya mengurangi kemiskinan dan peningkatan SDM masyarakat untuk mencapai *Millennium Development Goals* (Lomazzi et al, 2014).

Tingkat kualitas suatu Negara juga ditentukan oleh bagaimana peran masyarakat membangun negerinya (Alvira et al,2022). Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (TPB)/*Sustainable Development Goals* (SDGs) adalah pembangunan yang menjaga peningkatan kesejahteraan ekonomi masyarakat secara berkesinambungan, pembangunan yang menjaga keberlanjutan kehidupan sosial masyarakat, pembangunan yang menjaga kualitas lingkungan hidup serta pembangunan yang menjamin keadilan dan terlaksananya tata kelola yang mampu menjaga peningkatan kualitas hidup dari satu generasi ke generasi berikutnya.

TPB/SDGs merupakan komitmen global dan nasional dalam upaya untuk menyejahterakan masyarakat mencakup 17 tujuan yaitu :

- (1) Tanpa Kemiskinan;
- (2) Tanpa Kelaparan;
- (3) Kehidupan Sehat dan Sejahtera;
- (4) Pendidikan Berkualitas;
- (5) Kesetaraan Gender;
- (6) Air Bersih dan Sanitasi Layak;
- (7) Energi Bersih dan Terjangkau;
- (8) Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi;
- (9) Industri, Inovasi dan Infrastruktur;
- (10) Berkurangnya Kesenjangan;
- (11) Kota dan Permukiman yang Berkelanjutan;
- (12) Konsumsi dan Produksi yang Bertanggung Jawab;
- (13) Penanganan Perubahan Iklim;
- (14) Ekosistem Lautan;
- (15) Ekosistem Daratan;
- (16) Perdamaian, Keadilan dan Kelembagaan yang Tangguh;
- (17) Kemitraan untuk Mencapai Tujuan .

PBB bekerja sama dengan Pemerintah Indonesia, organisasi masyarakat sipil, lembaga akademis, dan entitas sektor swasta untuk mencapai TPB secara efektif melalui pendekatan terpadu (<https://indonesia.un.org/id/sdgs>)

Dalam mewujudkan TPB tersebut, maka poin yang ingin dicapai oleh Tim PKM FEBUP dalam peningkatan tujuan Pembangunan berkelanjutan dalam Masyarakat di wilayah Depok khususnya pada warga pemilik UMKM RW 011 Kelurahan Beji, Perumnas Depok Utara adalah poin 4 yaitu memberikan Pendidikan berkualitas kepada Masyarakat. Pendidikan merupakan sebuah upaya yang dilakukan secara sistematis dan sadar untuk mengembangkan potensi individu, dengan pendidikan dapat mempersiapkan diri setiap individu dalam kemampuannya untuk berperan dalam suatu lingkungan Masyarakat (Pratomo et al, 2021). Poin 8 yaitu meningkatkan perolehan Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi Masyarakat, dengan memotivasi Masyarakat mengembangkan potensi kewirausahaannya serta meningkatkan usaha pendapatan keluarga. Dan poin 12 yaitu menjaga dan berupaya menghasilkan tingkat Konsumsi dan Produksi yang Bertanggung Jawab, melalui pemanfaatan sumber daya dan material lokal, alami serta dapat didaur ulang sehingga turut serta menjaga keseimbangan dan Upaya pencegahan pencemaran dan pemanasan global. Selain juga secara bertanggung jawab melakukan pengadministrasian secara jelas dan terukur (Hatta et al, 2022).

METODE

Pengabdian kepada Masyarakat yang dilakukan berupa Penyuluhan tentang Motivasi Kewirausahaan dari sudut pandang aspek ekonomi dan administrative juga dari sudut pandang Syariah Islam. Metode Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat ini dilakukan dengan cara memberikan Penyuluhan, mengidentifikasi permasalahan para pelaku UMKM, dan membahas serta mengulasnya dengan pemaparan secara analisis naratif. Cara pengukuran efektivitas pelaksanaan penyuluhan melalui keaktifan sesi tanya jawab oleh peserta kepada para narasumber serta pengisian Pree Test dan Post Test para peserta. Dilakukan secara luring dengan hadir langsung berinteraksi bersama para peserta yang berasal dari warga Masyarakat RW 011 Kelurahan Beji, Perumnas Depok Utara sekaligus pemilik UMKM di wilayah tersebut. Peserta terdiri dari 13 Warga yaitu 10 pelaku usaha (UMKM) dan 3 orang Karang Taruna. Selain itu turut dihadiri oleh Ketua RW 011 yaitu Ibu Wesnina, M.Sn, Ph.D dan Ibu Rinah Reihanah sebagai Ketua PKK RW. Pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dilakukan pada hari Rabu tanggal 26 Juli 2023 pukul 14.00 hingga 16.30 WIB berlokasi pada kantor RW 011 Kelurahan Beji Perumnas Depok Utara.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum hari pelaksanaan, dilakukan beberapa kali rapat koordinasi bersama seluruh Tim PKM kelompok 15 FEB UP dalam upaya perencanaan, pembagian tugas, peninjauan lokasi serta koordinasi bersama narahubung yang ada pada lokasi kegiatan. Pembuatan pertanyaan singkat kepada peserta berupa Pre-Test dan Post-Test ditujukan untuk mengetahui sejauh apa pemahaman peserta mengenai materi yang akan disampaikan oleh narasumber (para Dosen) baik sebelum maupun sesudah penyampaian. Hal ini bertujuan untuk mengetahui persentase pemahaman peserta kegiatan sekaligus sebagai bahan evaluasi Tim PKM. Berikut ini susunan kegiatan yang terlaksana:

Tabel 1. Rundown Acara PKM

Waktu	Uraian Acara	Narasumber
14.00 – 14.10	Pembukaan oleh Ketua Tim PKM	Dian Riskarini, S.E., M.M.
14.10 – 14.15	Pembacaan Doa	M. Rubiul Yatim, S.E., S.S., M.A
15.15 – 14.25	Sambutan Oleh Ketua RW 011 Perumnas Depok Utara	Ibu Wesnina, M.Sn, Ph.D
14.25 – 14.35	Pengisian <i>Pre-Test</i> oleh peserta	Mahasiswa
14.35 – 15.00	Penyampaian Materi I	Mulyadi, S.E., M.M.
15.00 – 15.25	Penyampaian Materi II	M. Rubiul Yatim, S.E., S.S., M.A
15.25 – 16.00	Sesi Tanya Jawab	Tim Dosen
16.00 – 16.10	Permemberian pertanyaan <i>Dorprize</i>	Tim Dosen
16.10 – 16.20	Pengisian <i>Post-Test</i> oleh peserta	Mahasiswa
16.20 – 16.30	Penutup dan Foto Bersama	Seluruh Tim PKM FEB-UP dan Peserta

Pada pelaksanaan acara PKM, di buka oleh Ketua Tim PKM yaitu Ibu Dian Riskarini, S.E., M.M dilanjutkan dengan pembacaan doa oleh Bapak M. Rubiul Yatim, S.E., S.S., M.A. Acara PKM dihadiri oleh Ibu Wesnina, M.Sn, Ph.D selaku Ketua RW 011 Perumnas Depok Utara. Sesi selanjutnya

dilakukan pengisian Pre-Test oleh peserta. Kemudian dilanjutkan dengan sesi penyampaian materi I dan II yang disampaikan oleh Bapak Mulyadi, S.E., M.M. dan Bapak M. Rubiul Yatim, S.E., S.S., M.A.



Gambar 1. Ibu Dian Riskarini, S.E., M.M sedang membuka acara PKM



Gambar 2. Ibu Wesnina, M.Sn, Ph.D sedang memberikan sambutan



Gambar 3. Bapak Mulyadi, S.E., M.M sedang menyampaikan materi



Gambar 4. M. Rubiul Yatim, S.E., S.S., M.A. sedang menyampaikan materi

Setelah sesi penyampaian materi dilanjutkan dengan sesi tanya jawab dan pemberian *doorprize*. Diskusi berdasarkan pertanyaan dari beberapa peserta berkaitan dengan bagaimana cara menjalin kemitraan dengan suatu badan/institusi pemerintah dalam upaya menunjang pengembangan modal usaha dan juga perluasan distribusi pemasaran. Selain itu terdapat pertanyaan dari peserta tentang pemahaman penerapan bunga pinjaman usaha pada Perbankan Konvensional, Lembaga Keuangan Non Syariah dan juga Lembaga keuangan Syariah. Peserta juga sangat tertarik dengan memahami strategi peningkatan motivasi usaha dan perilaku kewirausahaan yang didasari dengan dasar pemahaman agama. Strategi Penggunaan pemasaran digital dan kemitraan usaha juga direkomendasi untuk masa depan UMKM, termasuk peningkatan upaya dalam eksploitasi peluang bisnis yang ada dan peningkatan pengetahuan para pelaku usaha seperti penggunaan sistem pelaporan keuangan dan pembayaran digital (QRIS).

Menjelang penutupan tim PKM memberikan lembar *Post Test* untuk mengukur pemahaman peserta setelah diberikan materi. Dan selanjutnya penutupan dan dilakukan foto bersama.

Tabel 2. Hasil Perbandingan persentase Jawaban *Pre-Test* dan *Post-Test*

1. Tujuan Kewirausahaan yang Anda pahami adalah ?		
a. Membudayakan semangat dan sikap berwirausaha di masyarakat		
b. Menyadarkan masyarakat untuk menjadi lebih tangguh dan kuat		
c. Jawaban a dan b benar		
Pre Test : 90,9 %		Post Test : 100 %
2. Apa saja sikap dan kepribadian yang harus ada pada seorang wirausaha ?		
a. Disiplin , kreatif inovatif, egois, jujur		
b. Komitmen tinggi, mandiri, jujur, realistis		
c. Jujur, disiplin, tidak adaptif, kreatif inovatif		
Pre Test : 72,7 %		Post Test : 100 %
3. Apa saja kunci kesuksesan seorang wirausaha ?		
a. Tidak mudah putus asa dan mampu bekerjasama b. Tidak cepat puas dan bertindak jujur		
c. Jawaban a dan b benar		
Pre Test : 81,8 %		Post Test : 81,8 %
4 Menurut Anda, apakah yang menjadi cara mengembangkan usaha seorang wirausaha?		
a. Review Perkembangan Bisnis Secara Berkala, Berkolaborasi dengan bisnis lain, Analisa keunggulan dan kelemahan produk		
b. Melakukan Analisa competitor/pesaing usaha, Bertahan pada kondisi yang ada, Melakukan pemasaran online		
c. Jawaban a dan b benar		
Pre Test : 18,2 %		Post Test : 45,5 %

Berdasarkan hasil pengisian pertanyaan pada *Pre-Test* dan setelah dibandingkan hasil pengisian *Post-Test*nya maka dapat terlihat adanya peningkatan persentase pemahaman dan literasi tentang pentingnya meningkatkan motivasi kewirausahaan pada diri pelaku usaha agar nantinya dapat mendukung terciptanya tujuan pembangunan berkelanjutan sesuai dengan Primary Goals yaitu poin :

(4) Pendidikan Berkualitas bagi Masyarakat

(8) Perolehan Pekerjaan Layak dan Pertumbuhan Ekonomi Masyarakat

(12) Peningkatan Kesadaran Konsumsi dan Produksi Yang Bertanggung Jawab Dengan harapan UMKM yang dimiliki peserta dapat terus Maju & Bertahan lama (berkesinambungan).



Gambar 5. Pemberian Doorprize



Gambar 6. Foto bersama acara PKM

SIMPULAN

Kesimpulan

Beberapa hal yang dapat disimpulkan sebagai hasil pelaksanaan PKM di RW 011 Perumnas Depok Utara antara lain :

1. Pelaku usaha (UMKM) di RW 011 Perumnas Beji terdata dan dibina oleh Ketua RW dan Ketua PKK RW
2. Secara Umum Peserta memiliki usaha di bidang Food, Snack and Cake, Fresh Fruit Drink, Herbal
3. Penyuluhan motivasi Kewirausahaan menarik Antusiasme peserta untuk lebih berkembang dan berkesinambungan
4. Penyajian materi yang dikemas dengan ulasan sisi ekonomi secara syariah memperoleh perhatian para UMKM yang ingin berusaha dengan pedoman syariah agama
5. Narasumber memberikan wawasan dan strategi kemitraan usaha bersama instansi pemerintah, BUMN ataupun perbankan
6. Hasil pengisian kuisioner dalam Pre-Test dan Post-Test menunjukkan adanya peningkatan persentase pemahaman literasi dan pentingnya motivasi tentang kewirausahaan bagi para peserta pelaku UMKM di RW 011.
7. Pelaku usaha (UMKM) di RW 11 menginginkan adanya kegiatan pengabdian lanjutan yang bisa dikemas dalam bentuk pelatihan kerjasama bersama Mitra Binaan yang di mediasi oleh TIM PKM Dosen FEB Universitas Pancasila seperti penerapan pembayaran secara digital, penerapan administrasi pelaporan keuangan digital, praktek digital marketing dan lain sebagainya.

Saran

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

1. Pelaku UMKM berharap ada program lanjutan dari kegiatan ini dan UMKM RW 011 Perumnas Beji dapat dijadikan Binaan Universitas Pancasila.

2. Bisa memberi materi praktek langsung terkait Digital Marketing seperti mempercantik Feed Instagram, Belajar Canva, Website
3. Bisa memfasilitasi UMKM untuk Bazar dan mengenalkan Produk UMKM
4. Waktunya dapat ditambah dengan praktek yang lebih banyak sesuai kebutuhan UMKM
5. Memberi bimbingan lanjutan bagi para pelaku UMKM

DAFTAR PUSTAKA

- Alvira Oktavia Safitri, Vioreza Dwi Yuniarti, Deti Rostika .(2022).Upaya Peningkatan Pendidikan Berkualitas di Indonesia: Analisis Pencapaian Sustainable Development Goals (SDGs). Jurnal Basicedu Volume 6 Nomor 4 Tahun 2022 Halaman 7096 – 7106.
- Djaddang, S., Lysandra, S. dan Mulyadi. (2018). Peran Entrepreneur-Oriented Terhadap Volatilitas UKM Dengan Budaya Lokal Sebagai Pemeditasi, Jurnal Riset Bisnis Vol. 2 (1), 21-31.
- Direktorat Jenderal Pemberdayaan masyarakat dan Desa (PMD) Departemen Dalam Negeri. 2010. Hasil Rapat Kerja Nasional VII PKK. Jakarta : Penerbit Tim Penggerak PKK Pusat.
- Dwiyatno, S., Dyah Juniarti, A., Masyruroh, A., Yunita Ruhiawati, I., Rosdiyani, T., & Krisnaningsih, E. (2024). Peningkatan Ekonomi Dan Produktivitas Pelaku UMKM Melalui Pelatihan Pembuatan QRIS. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 6(1), 1-14.
- Hatta, I., Susilawati, Riskarini, D., Ardianto, Y. (2022). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Digital kepada RPTRA dan PKK Rawa Bebek Pulogebang Jaktim. *SULUH: Jurnal Abdimas* Vol.4 No 1, Hal 86-95.
- Kurniawati, D., Aritonang, C. A., Nurhidayat, I., & Rio, I. (2024). Pemanfaatan E- Commerce Dalam Meningkatkan Pemasaran UMKM Tanaman Hias Bougenville Nursery. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 6(1), 145-152.
- 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
- Pratomo, Imam Catur. & Herlambang, Y. T. (2021). Pentingnya Peran Keluarga dalam Pendidikan Karakter. *JPPD: Jurnal Pedagogik Pendidikan Dasar*, 8 (1), 7–15.
- Ramandita, S. 2013. Peran Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga (PKK) Dalam Mendukung Program-Program Pemerintah Kota Bontang. *E-Journal Ilmu Pemerintahan*, Vol 1 (3), 975-984.
- Sudaryanto dan Hanim, Anifatul. 2002. Evaluasi Kesiapan UKM Menyongsong Pasar Bebas Asean (AFTA): Analisis Perspektif dan Tinjauan Teoritis. *Jurnal Ekonomi Akuntansi dan Manajemen*, Vol 1 No.2, Desember 2002.
- Yusuf, S., Hatta, I. H., Fredy, H., & Yunas, S. (2024). Edukasi Digitalisasi Pemasaran Untuk Umkm Ikan Asap Di Kabupaten Bojonegoro. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 6(1), 43-51.
- <https://indonesia.un.org/id/sdgs>

PENYULUHAN DAN PELATIHAN HASIL PERIKANAN DI DESA SUNGAI BUNTU, KARAWANG

Laili Savitri¹, Tyahya Whisnu
Hendratni², Ati Hermawati³,
Shanti Lysandra⁴

^{1,2,3,4} Prodi Manajemen,
Universitas Pancasila, Jakarta
Selatan, Indonesia

Artikel

Diterima : 24 Januari 2025

Disetujui : 12 Februari 2025

Terbit : 27 Februari 2025

Email :

tyahyawhisnu@univpancasila.ac.id

Abstrak

Pada kesempatan ini Tim Dosen FEB UP memberikan bantuan alat membuat olahan ikan dan alat pendukung memasak lainnya untuk dimanfaatkan Kelompok Usaha Nelayan Mutiara Bahari dan ibu ibu PKK dalam mengembangkan usaha olahan ikan menjadi usaha pendukung pemanfaatan potensi lokal . Pengolahan ikan ini dapat menjadi produk inovatif yang lebih tahan lama karena dapat dibuat menjadi Frozen Food sehingga pemasarannya dapat lebih luas. "FEB-UP dan tim PkM melalui kegiatan Pengabdian di Desa Sungai Buntu, Karawang pada selama bulan Agustus–September 2024. Dengan tema Pengembangan Derivatif Produk olahan ikan Nelayan Sungai Buntu Melalui Ekonomi Kreatif berbasis Entreprises menuju SDGs. Metode dalam kegiatan ini dengan memberikan penyuluhan dan pelatihan kepada Kelompok Usaha Nelayan Mutiara Bahari tentang olahan ikan menjadi produk inovatif yang dapat bersaing melalui transfer ilmu dan teknologi diantaranya mengenai pemilihan bahan baku produk olahan, teknik Pengolahan, pengemasan dan manajemen pemasaran. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa peserta merasa sangat puas mengikuti kegiatan ini, karena capaian program dapat terealisasi dengan baik sesuai dengan harapan dan peserta merasa telah terjadi peningkatan wawasan, pengetahuan dan pemahaman tentang penerapan ilmu dan teknologi dalam menghasilkan produk derivatif pengolahan hasil perikanan.

Kata Kunci: Derivatif Produk olahan Ikan, Ekonomi Kreatif , Berbasis Entreprises

Abstract

On this occasion, the FEB UP Lecturer Team provided assistance with tools for making processed fish and other cooking support tools to be utilized by the Mutiara Bahari Fishermen's Business Group and PKK women in developing fish processing businesses into businesses that support the utilization of local potential in the village. This fish processing can become an innovative product that is more durable because it can be made into Frozen Food so that its marketing can be wider. "FEB-UP and the PkM team through community service activities in Sungai Buntu Village, Karawang during August–September 2024. With theme: Development of Derivative Processed Fish Products for Buntu River Fishermen through an Entreprises-based Creative Economy towards SDGs. The method for this activity is to provide counseling and training to the Mutiara Bahari Fishermen Business Group about processing fish into innovative products that can compete through the transfer of knowledge and technology, including regarding the selection of raw materials for processed products, processing techniques, packaging and marketing management. The results showed that the participants felt very satisfied taking part. This activity is because the program achievements can be realized well in accordance with expectations and participants feel that there has been an increase in insight, knowledge and understanding regarding the application of science and technology in producing derivative products for processing fisheries products.

Keywords: Derivatives of Processed Fish Products, Creative Economy, Entreprises Based.

PENDAHULUAN

Kemandirian ekonomi dengan menggiatkan potensi Desa yang ada sejalan dengan program SDG's saat ini sangat diperlukan terutama di Desa-desanya. Salah satunya adalah memanfaatkan hasil tangkapan nelayan berupa ikan mentah kemudian dikembangkan menjadi produk olahan ikan yang disukai oleh masyarakat. Desa Sungai Buntu merupakan bagian dari Kabupaten Karawang dengan mata pencaharian masyarakatnya berasal dari hasil pertanian maupun laut. Produk pengolahan ikan ini dapat menjadi produk inovatif yang lebih tahan lama karena dapat dibuat menjadi frozen food sehingga pemasarannya dapat lebih luas.

Hal ini cukup menjadi perhatian kalangan akademisi dalam melihat sebuah fenomena dimana masih terdapat permasalahan serta peluang-peluang yang dapat dikembangkan dan pada masa ini belum dikembangkan oleh masyarakat nelayan, khususnya bagi ibu-ibu rumah tangga nelayan atau Ibu-ibu PKK. (Hasriyanti, 2022). Hasil olahan perikanan yang dapat dikembangkan menggunakan teknologi dan inovasi. Menurut Moh. Hasan Basri, dkk mengutip pendapat Ordonez dan Duinker (2020:2) menyebutkan bahwa pembangunan berkelanjutan adalah pertama sebuah kapasitas dalam memelihara stabilitas ekologi, sosial dan ekonomi dalam transformasi jasa biosfir kepada manusia, kedua memenuhi dan optimasi kebutuhan pada saat ini dan generasi mendatang, ketiga kegigihan atas sistem yang diperlukan dan dikehendaki (sosio-politik atau alam) dalam waktu tak terbatas, keempat integrasi dari aspek etika, ekonomi, sosial dan lingkungan secara koheren sehingga generasi manusia dan makhluk hidup lain dapat hidup pada saat ini maupun pada masa mendatang tanpa batas, kelima memenuhi kebutuhan dan aspirasi dibawah faktor pembatas lingkungan, sosial dan teknologi, keenam hidup secara harmoni dengan alam dan yang lainnya dan ketujuh menjaga kualitas hubungan antara manusia dan alam. Pembangunan berkelanjutan sendiri berkonsentrasi kepada tiga buah pilar, yaitu: pembangunan ekonomi, sosial, dan lingkungan. Untuk menjamin tercapainya keharmonisan antara ketiga buah pilar tersebut pelaksanaan pembangunan atas yaitu: pembangunan ekonomi, sosial, dan lingkungan. Untuk menjamin tercapainya keharmonisan antara ketiga buah pilar tersebut pelaksanaan pembangunan haruslah mengacu kepada prinsip-prinsip pembangunan berkelanjutan. Setidaknya ada empat butir prinsip-prinsip pembangunan berkelanjutan (Moh. Hasan Basri dkk, 2020). Prinsip-prinsip tersebut meliputi : 1. Pemerataan dan keadilan sosial. Prinsip pertama ini mempunyai makna bahwa proses pembangunan harus tetap menjamin pemerataan sumberdaya alam dan lahan untuk generasi sekarang dan generasi yang akan datang. Pembangunan juga harus menjamin kesejahteraan semua lapisan masyarakat 2. Menghargai keanekaragaman (diversity). Keanekaragaman hayati dan keanekaragaman budaya perlu dijaga dalam menjamin keberlanjutan. Keanekaragaman hayati berhubungan dengan keberlanjutan sumberdaya alam, sedangkan keanekaragaman budaya berkaitan dengan perlakuan merata terhadap setiap orang; 3. Menggunakan pendekatan integratif. Pembangunan berkelanjutan mengutamakan keterkaitan antara manusia dengan alam dimana manusia dan alam merupakan unsur yang tidak dapat berdiri sendiri.

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Pancasila melalui para Dosen dan Mahasiswa melakukan kegiatan Pengabdian Di Desa Sungai Buntu, Karawang selama Bulan Agustus sampai September 2024. Pelaksana kegiatan Pengabdian ini adalah Tim dosen FEB UP yaitu Dr. Laili Savitri Noor, S.E., M.M., Dr. Tyahya Whisnu Hendratni, S.E., M.M., Dr. Shanty Lysandra, S.E., M.Ak., C.A dan Dra. Ibu Ati Hermawati, M,M serta dibantu mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Pancasila. Pada kesempatan ini Tim Dosen FEB UP memberikan bantuan alat-alat pendukung memasak lainnya untuk dimanfaatkan Kelompok Usaha Nelayan Mutiara Bahari dan ibu-ibu PKK dalam mengembangkan usaha olahan ikan menjadi usaha pendukung pemanfaatan potensi lokal di Desa. Kegiatan Pengabdian dilakukan selama (dua) bulan, yaitu bulan Agustus sampai Bulan September 2024 bersama kedua mitra. Mitra Pertama Kelompok Usaha Nelayan Mutiara Bahari dan Mitra kedua adalah ibu-ibu PKK dalam mengembangkan usaha olahan ikan menjadi pendukung pemanfaatan lokal di Desa.

Kegiatan Pengabdian ini memiliki tujuan menciptakan produk olahan berupa Nugget, Dimsum dan Bakso ke semua lapisan masyarakat, menciptakan peluang pasar dan meningkatkan nilai tambah serta daya jual ikan

KAJIAN TEORI

Bahan baku ikan dapat dijadikan beberapa macam olahan ikan, seperti : Nugget, Dimsum Bakso dan mpek - mpek. Nugget dengan bahan baku dasar ikan adalah hasil pengolahan ikan yang disajikan sebagai makanan pendamping atau sebagai lauk pauk yang sudah siap disajikan. Dengan pengolahan bahan baku ikan menjadi nugget memiliki keuntungan, sebab duri ikan sudah dibuang dan yang digunakan hanya dagingnya saja. Sedangkan dimsum adalah makanan ringan dengan kandungan gizi tinggi dengan proses pengolahan dikukus. Biasanya disajikan dengan saos sambal berguna untuk penambah rasa. Bakso ikan adalah produk makanan berbentuk bulat yang diperoleh dari olahan hasil perikanan yang menggunakan lumatan daging ikan lalu dicampur tepung dan bahan-bahan lain yang diperlukan. Pada dasarnya bakso ikan mengandung gizi yang sangat baik dan bisa dikonsumsi langsung atau dijadikan sebagai lauk pauk. Mpek-mpek adalah makanan khas Palembang, Sumatera Selatan. Proses pembuatannya yaitu dibuat dari daging ikan yang digiling lembut, dicampur tepung kanji atau tepung sagu serta dengan penambahan komposisi bahan seperti : telur, bawang putih yang dihaluskan, penyedap rasa dan garam.

Program Diversifikasi produk olahan ikan merupakan suatu pengembangan pada masyarakat (Community Development) dan menjadi salah satu bentuk kegiatan pembangunan berbasis masyarakat (Community Based Development) dengan mengelola potensi perikanan yang melimpah untuk mendukung peningkatan ekonomi masyarakat dan kemandirian Ekonomi Nasional yang pada hakekatnya menjadi kegiatan pembangunan yang berbasis pada masyarakat, dikerjakan oleh dan dengan melibatkan partisipasi) masyarakat dan diperuntukkan bagi kesejahteraan atau perbaikan mutu-hidup masyarakat. Kegiatan Program Diversifikasi produk olahan ikan merupakan salah satu

bentuk gerakan mengelola potensi hasil perikanan menjadi potensi ekonomi yang sejalan dengan program pemerintah yaitu Kemandirian Ekonomi dan SDG's Desa.

METODE

Metode dalam kegiatan ini dengan memberikan penyuluhan dan pelatihan kepada Kelompok Usaha Nelayan Mutiara Bahari tentang hasil perikanan menjadi produk inovatif yang dapat bersaing melalui transfer ilmu dan teknologi , yaitu (a) Pemilihan bahan baku produk olahan, (b) Teknik Pengolahan, (c) Pengemasan dan Manajemen Pemasaran. Pelatihan dilakukan dengan demonstrasi dan praktek pengolahan ikan menjadi makanan seperti : Nugget, Dim Sum, dan Bakso , memberikan contoh cara pengemasan yang baik, menyiapkan desain kemasan yang menarik, serta melakukan pendampingan dan evaluasi terhadap kegiatan yang telah dilakukan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ini didukung melalui Pogram Kemitraan Masyarakat - Hibah Bima dari Kemendimbudristek tahun 2024. Dari kegiatan ini diharapkan para anggota kelompok usaha Nelayan Mutiara Bahari memiliki kemampuan: (1) Membuat olahan berbahan dasar ikan dalam kemasan yang menarik, (2) Produk yang dihasilkan berbentuk Nugget, Dim Sum, Bakso dan Mpek mpek yang siap untuk dipasarkan, (3) Penjualan Nugget, Dim Sum, Bakso dan Mpek mpek. Proses penyampaian materi memanfaatkan alat peraga. Dan praktek dilakukan secara langsung menghasilkan produk olahan ikan dan dikemas. Pendampingan program dilakukan oleh tim Dosen FEB guna memastikan produk olahan ikan layak untuk dipasarkan. Dalam kegiatan ini peserta terdiri dari Anggota Kelompok Usaha Nelayan Mutiara Bahari serta ibu ibu PKK yang merupakan istri dari para nelayan.



Gambar 1: Hasil olahan Ikan
Sumber : Dokumentasi Pribadi, 2024

Pelaksana kegiatan ini adalah Tim Dosen FEB UP yaitu Dr. Laili Savitri Noor, S.E., M., Dr. Tyahya Whisnu Hendratni, S.E., M.M, Dr. Shanti Lysandra, S.E., M.Ak, C.A dan Dra. Ati Hermawati, M.M serta dibantu mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila. Pada kesempatan ini Tim Dosen FEB UP memberikan bantuan alat membuat olahan ikan dan alat pendukung memasak lainnya untuk dimanfaatkan Kelompok Usaha Nelayan Mutiara Bahari dan ibu ibu PKK dalam mengembangkan usaha olahan ikan menjadi usaha pendukung pemanfaatan potensi lokal di Desa.

Waktu Kegiatan

Dosen dan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Pancasila Jakarta memberikan penyuluhan dan pelatihan pembuatan produk olahan ikan berbasis social enterprises kepada warga Desa Sungai Buntu, Kecamatan Pedes, Kabupaten Karawang pada hari Jumat tanggal 16 Agustus 2024 jam 9.00 WIB sd 18.00 WIB. Tempat Penyuluhan Kediaman Ibu Lurah, Sungai Buntu, Karawang.



Gambar 2 : Proses Olahan Ikan oleh Ibu- Ibu PKK Sungai Buntu, karawang
Sumber : Dokumentasi Pribadi, 2024

Pelaksanaan kegiatan

Kegiatan penyuluhan dan pengolahan Di Desa Sungai Buntu, Karawang dapat terlaksana dan terealisasi dengan baik sesuai dengan perencanaan dan kesepakatan semua pihak. Program yang telah dilakukan selama kegiatan pengabdian adalah memberikan pendampingan pemberdayaan partisipasi kelompok masyarakat dengan transfer ilmu dan teknologi melalui :

- a. Pemilihan bahan baku produk olahan
- b. Teknik penyusunan formulasi bahan-bahan olahan hasil perikanan\
- c. Teknogi Pengolahan
- d. Diversifikasi Pengolahan hasil perikanan
- e. Pengemasan
- f. Manajemen Pemasaran

Berdasarkan hasil kegiatan Pengabdian masyarakat dapat meningkatkan wawasan, keterampilan dalam penguasaan teknologi tepat guna, peningkatan produksi, peningkatan pendapatan dan manajemen usaha. Selain itu meningkatkan pengetahuan bagi ibu-ibu PKK sehingga mereka dapat mensosialisasikan pengetahuan mereka tersebut kepada ibu-ibu yang lain. Bagi Universitas Pancasila, pelaksanaan Pengabdian ini sebagai bentuk kemitraan. Bagi dosen pelaksanaan kegiatan ini sebagai wadah untuk menyebarluaskan hasil penelitian ke masyarakat sebagai bentuk nyata perwujudan Tri dharma Perguruan Tinggi, yaitu : Pengabdian Kepada Masyarakat.



Gambar 3 : Acara dimulai dengan sambutan Ibu Lurah Sungai Buntu. Berfoto bersama semua peserta
Sumber : Dokumentasi Pribadi, 2024

Tabel 1 . Aktivitas Kegiatan

Nama	Job Desk
Dr. Laili Savitri Noor, S.E., M.M	Proposal, Anggaran, Acara , wartawan. Artikel, HAKI, Laporan
Dra. Ati Hermawati., M.M	Proposal, Acara, Paten, narasumber, laporan
Dr. Shanti Lysandra. S.E., M.Ak, CA	Konsumsi, Absensi, Dokumentasi, video kegiatan . Laporan
Dr. Tyahya Whisnu Hendratni, S.E., M.M	Naskah Akademik, HAKI, Artikel, Laporan
Mahasiswa	Alat, dokumentasi, video kegiatan, Medsos Instagram Dan TikTok

Evaluasi kegiatan

Untuk mengukur tingkat keberhasilan program pengabdian ini dilakukan evaluasi terhadap keseluruhan program. Dari hasil evaluasi bahwa tingkat pemahaman peserta sangat tinggi (mencapai 90%) terbukti selama kegiatan para peserta sangat antusias memperhatikan dan juga mempraktekan olahan ikan menjadi berbagai produk. Setiap kelompok sangat kompak untuk menyelesaikan produknya (Nugget, Dimsum, bakso dan Mpek-mpek).

Diversifikasi pengolahan hasil perikanan merupakan bahan pangan yang sangat baik dan potensial untuk memenuhi kebutuhan protein hewani bagi masyarakat. Ikan mengandung omega 3

yang berfungsi untuk pertumbuhan otak manusia. Protein yang dihasilkan dari ikan merupakan salah satu faktor penting bagi kesehatan tubuh.

Dengan adanya keberagaman produk hasil olahan perikanan. Konsumsi ikan menjadi semakin meningkat.

a. Karakteristik Produk

Untuk menjaga kestabilan rasa dan tidak cepat busuk, harus menggunakan bahan baku yang segar serta bahan-bahan baku yang berkualitas.

b. Karakteristik Bahan Dalam memilih bahan baku, ikan yang paling baik digunakan adalah ikan tuna. Ikan Tuna adalah ikan yang paling banyak digemari oleh konsumen. Pemilihan bahan baku dengan menggunakan ikan tuna merupakan salah satu pemilihan yang tepat. Harga jual ikan tuna lebih rendah dan ketersediaan bahan bakunya baik.

c. Pemanfaatan Produk

Hasil olahan dimanfaatkan sebagai makanan penunjang atau pelengkap dari makanan pokok. Makanan olahan tersebut praktis, cepat disajikan dan kaya akan kandungan gizi sehingga makanan olahan ini banyak digemari dari anak kecil hingga orang dewasa. Rasanya gurih sehingga menambah nafsu makan.

d. Proses Produksi

Dimulai dari penerimaan bahan baku ikan yang masih segar, kemudian dilanjutkan dengan proses penggilingan hingga berbentuk pasta, pengadukan adonan dengan penambahan bahan baku lainnya, pemasakan, pencetakan menggunakan tangan, sendok atau garpu, penirisan, batter, breading ditusuk dengan sumpit, pengemasan dan Pembekuan.

SIMPULAN

Kesimpulan

Hasil kegiatan pengabdian yang sudah dilakukan dapat terealisasi dengan baik berkat kerjasama dari semua pihak. Pelaksanaan kegiatan pemulihan mendapatkan respon yang sangat baik sehingga harapannya dapat dilanjutkan untuk kedepannya. Hasil evaluasi tingkat pemahaman tentang penguasaan materi pengabdian diperoleh dari hasil bah masyarakat sekitar 90% terjadi peningkatan wawasan, pengetahuan dan pemahaman.

Saran

Ikan merupakan hasil tangkapan di daerah Sungai Buntu. Ikan merupakan salah satu bahan makanan yg mudah busuk sehingga harus diolah menjadi produk olahan yang tahan lama dan memiliki nilai ekonomi yang tinggi. Diharapkan ibu-ibu PKK harus dapat menerapkan ilmu yang diperoleh ketika pelatihan diversifikasi produk olahan ikan (Nugget, Dimsum dan Bakso) sehingga dapat membuat olahan ikan sesuai selera yang diinginkan oleh konsumen. Berupaya agar keberlanjutan program yaitu dengan membentuk industri rumah tangga nelayan yang dibina langsung oleh TIM

PkM. Selain itu juga perlu ada kerjasama dengan berbagai pihak untuk berpartisipasi meningkatkan kreativitas ibu-ibu rumah tangga nelayan dalam mengelola sumber daya perikanan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustini, T. W., & Swastawati, F. (2003). Pemanfaatan Hasil Perikanan Sebagai Produk Bernilai Tambah (Value-Added) Dalam Upaya Penganekaragaman Pangan. *Jurnal Teknologi Dan Industri Pangan*, 14(1), 74–74.
- Hasriyanti. (2022). Prosiding Seminar nasional Hasil Pengabdian 2022. PKM Pelatihan Produksi Plahan ikan Pada Ibu Rumah Tangga Nelayan di Kecamatan Galesong Kabupaten Takalar. Universitas Negeri Makassar.
- Moh. Hasan Basri,dkk.(2020). Profil Desa Berkelanjutan, Karawang. LPPM UBP Karawang
- Muchtadi, D. (2009). Prinsip teknologi pangan sumber protein. *Penerbit Alfabeta, Bandung*.
- Patra, I. K., & Asriany, A. (2019). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan Produk Olahan Ikan. *Abdimas Toddopuli: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 1(1), 11–19.
- Nurnadia, A.A., Azrina, A. and Amin, I. (2011). *Proximate Composition and Energetic Value of Selected Marine Fish and Shellfish From the West Coast of Peninsular Malaysia*. *International Food Research Journal* 18 : 137 – 148.
- Rijal, M. (2016). PENGOLAHAN DAN PENINGKATAN KADAR PROTEIN FISH NUGGET BERBAHAN DASAR LIMBAH IKAN DENGAN PEMBERIAN EKSTRAK KULIT NANAS. *Biosel (Biology Science and Education): Jurnal Penelitian Sains dan Pendidikan*, 5(1), 84-92.
- Rijal, M. (2016). Diversifikasi Produk Olahan Ikan Bagi Ibu-Ibu Nelayan Di Dusun Mamua Kabupaten Maluku Tengah. *Biosel: Biology Science and Education*, 6(2), 159-170.
- Rijal, M. (2016). Analisis Kandungan MPN dan ALT Total Pada Fish Nugget Berbahan Dasar Limbah Ikan. *Biosel: Biology Science and Education*, 5(2), 144-151.
- Rodrigues, Nuria-Rubio., Beltran, Sagrario., Jaime, Isabel., M de Diego, Sara., Sanz, Maria Teresa., and Carballido, Jordi Rovira. (2010). *Production of Omega 3 Polyunsaturated Fatty Acid Concentrates*. *Review. Innovative Food Science and Emerging Technologies*. 11. 1-12.
- Seadragon. (2010). *Pendinginan ikan dengan menggunakan es balok*. Dalam Pendinginan-ikan-dengan-menggunakan-es.html
- Shimp, T. A. (2014). Komunikasi pemasaran terpadu dalam periklanan dan promosi. *Jakarta: Salemba Empat*, 97.
- Yanti, D., & Permata, D. A. (2016). Pemberdayaan masyarakat tani melalui pengembangan produk olahan ikan di Nagari Tarung-tarung, Kecamatan Rao, Kabupaten Pasaman, Sumatera Barat. *Agrokreatif: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 73–80.

PELATIHAN PENINGKATAN MOTIVASI KEWIRAUSAHAAN BAGI SISWA SMU DI JAKARTA SELATAN

Iha Haryani Hatta^{1*}, Mulyadi²,
Lies Putriana³, Safitri Siswono⁴,
Amelia Oktrivina⁵

^{1,2,3,4} Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Universitas Pancasila
⁵ Akuntansi, Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Universitas Pancasila

Artikel

Diterima : 21 Januari 2025

Disetujui : 13 Februari 2025

Terbit : 27 Februari 2025

*Email :

ihaharyani@univpancasila.ac.id

Abstrak

Tim Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila mengadakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui kegiatan pelatihan peningkatan motivasi kewirausahaan bagi siswa MAN 7 Jakarta. lebih berpengetahuan tentang mengelola usaha bahwa membangun bisnis yang sukses tidak bisa dilakukan dalam semalam tetapi memerlukan kerja keras, rencana yang matang, dan tim super yang bisa mendukung tujuan bisnis; lebih mampu menangani masalah keuangan. Pelatihan diikuti oleh 36 siswa MAN 7 Jakarta, terdiri dari 58% siswa laki-laki dan 42% siswa perempuan dengan usia antara 16 – 18 tahun.. Siswa tersebut mempunyai tipe potensi diri sanguine (31%) dan melankolis (31%). Ada 3 materi yang disampaikan, 2 materi diantaranya dinilai siswa meningkat setelah pelatihan (S-B), yaitu lebih mengenal diri sendiri, dan pentingnya laporan keuangan dan 1 materi sama sebelumnya sebelum dan setelah pelatihan (S-S), yaitu semangat motivasi kewirausahaan. Selain itu, ada 14 pernyataan, 6 diantaranya dinilai siswa meningkat setelah pelatihan (S-B), 2 pernyataan lainnya dinilai siswa sama baiknya sebelum dan setelah pelatihan (B-B). Hanya 6 pernyataan yang dinilai siswa sedang sebelum dan setelah pelatihan (S-S). Berdasarkan itu, maka pelatihan kewirausahaan dan tipe kepribadian dapat meningkatkan motivasi kewirausahaan. Sehingga berpeluang menjadi pengusaha yang sukses.

Kata Kunci: Potensi Diri, Sanguinis, Melankolis, Koleris, Plegmatis, Kewirausahaan, Laporan Keuangan

Abstract

The Faculty of Economics and Business Team from University of Pancasila held community service activities by conducting training activities to increase entrepreneurial motivation of students of MAN 7 Jakarta. self-reflections to know their personality types; awareness that building successful business ventures cannot be done overnight but requires hard work, a mature plan, and a super supporting team to achieve business goals; handling financial problems due to the importance of financial. The training was attended by 36 students of MAN 7 Jakarta, consisting of 58% male students and 42% female students, aged between 16-18 years. Most of these students have sanguine (31%) and melancholic (31%) potential types. The activities went smoothly and were beneficial for students, and the level of students' entrepreneurial knowledge increased. There were three materials presented. The assesment of the two materials (knowing yourself and the importance of financial reports) show the increase of the scores after the training (S-B). On the other hand, the assesment of the other material (the spirit of entrepreneurial motivation) reveals no change in the scores. In addition, out of 14 statements, six were considered by the students to be better after the training (S-B). two other statements to be equally good before and after the training (B-B). Only six statements were considered by students to be equally moderate before and after the training (S-S). Based on the above, it can be stated that entrepreneurship training and personality type can increase entrepreneurial motivation. Therefore, business managers who possess good knowledge and experience in entrepreneurship, as well as having a strong personality, will become successful entrepreneurs.

Keywords: Personality Types, Sanguine, Melancholy, Choleric, Phlegmatic, Entrepreneurship, Financial Reports

PENDAHULUAN

Berdasarkan data BPS, pada Februari 2024 ada sekitar 56,56 juta orang yang berwirausaha di Indonesia, setara 37,86% dari angkatan kerja nasional yang totalnya 149,38 juta orang. Populasi wirausaha Indonesia mayoritasnya masuk kategori pemula dengan jumlah 51,55 juta orang (34,51% dari total angkatan kerja). Keadaan ini, perlu mendapat perhatian dari pemerintah, jumlah wirausaha tersebut perlu ditingkatkan. Mengingat semakin banyak wirausaha semakin cepat kemajuan bangsa. Karena wirausaha memiliki banyak manfaat bagi pembangunan bangsa, antara lain menambah lapangan kerja.

Tetapi salah satu permasalahan bagi dunia pendidikan Indonesia adalah siswa yang berstatus sebagai pekerja. Badan Pusat Statistik (BPS) merilis hasil survei terkait hal itu. Tercatat sejumlah siswa Indonesia yang masih duduk di bangku sekolah, namun sudah ikut terlibat dalam pemenuhan ekonomi keluarga. Survei BPS: 8,43 Persen Siswa SMA di Indonesia Masuk Dunia Kerja. Ada dua alasan mengapa siswa bekerja. Pertama, alasan ekonomi dan yang kedua mendapatkan pengalaman kerja. Namun tidak dapat dipungkiri bahwa alasan ekonomi merupakan motivasi terbesar seorang siswa terjun dalam dunia kerja. Tidak sedikit siswa yang harus bekerja supaya tetap bisa bersekolah, untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, bahkan ada yang harus menjadi tulang punggung keluarga. Biasanya hal ini terjadi pada siswa yang berasal dari rumah tangga kelas ekonomi rendah sehingga harus ikut serta mencari nafkah untuk membantu memenuhi kebutuhan.

Terkait siswa yang sudah terjun ke lapangan untuk mencari nafkah ini sebenarnya sudah diatur dalam undang-undang. Tepatnya diatur dalam Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan Pasal 69. Pasal tersebut menjelaskan bahwa siswa yang berusia 13-15 tahun dibolehkan untuk melakukan pekerjaan ringan sepanjang tidak mengganggu perkembangan dan kesehatan fisik, mental, dan sosial, serta tidak mengganggu waktu sekolah. Namun hasil penelitian yang dikutip dari sumber yang sama menyebutkan bahwa siswa yang bekerja secara intens akan meningkatkan risiko untuk putus sekolah. Penelitian tersebut juga menyebutkan fenomena ini kerap kali ditemui pada kelas ekonomi rendah. Hal ini tentunya dikarenakan siswa tersebut sulit untuk membagi waktu, tenaga dan pikirannya antara bekerja dan bersekolah.

Mengingat permasalahan siswa terutama kebutuhan ekonomi dan peningkatan jumlah wirausaha di Indonesia yang bermanfaat bagi pembangunan bangsa, maka perlu dari sekarang siswa di bangku sekolah ditingkatkan potensi kewirausahaannya. Hal tersebut dapat dilakukan melalui kegiatan pelatihan antara lain lebih mengenal diri sendiri, peningkatan pengetahuan kewirausahaan, dan peningkatan pengetahuan serta ketrampilan pembukuan dan perhitungan biaya produksi.

Karena itu Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila (FEB UP) perlu melakukan kegiatan pengabdian kepada Masyarakat sebagai wujud nyata kepedulian FEB UP kepada Masyarakat dengan tema Peningkatan Potensi Kewirausahaan. Kegiatan pengabdian kepada Masyarakat FEB UP yang bermitra dengan MAN 7 Jakarta, dengan peserta siswa kelas 12. Karena siswa tersebut apabila

telah lulus akan menentukan dirinya berwirausaha atau melanjutkan kuliah. Tujuan kegiatan ini sebagai berikut : Peserta lebih mengenal diri sendiri yang perlu dikembangkan, lebih meningkatkan pengetahuan kewirausahaan peserta; lebih meningkat pengetahuan dan ketrampilan dalam laporan keuangan.

Kegiatan pelatihan dengan tema meningkatkan motivasi kewirausahaan dan mengenal diri sendiri telah dilakukan di beberapa SMA di Jakarta, UKM di dalam dan luar kota Jakarta. Kebanyakan peserta pelatihan tersebut lebih semangat untuk meningkatkan pengetahuan yang diperlukan dalam berwirausaha, dan lebih tangguh untuk menjalankan usaha nya

KAJIAN TEORI

Anak sejak kecil tidak boleh menjadi manja dan bermalas-malasan. Orangtua juga harus menanamkan sikap mandiri kepada anak, sehingga nanti saat dewasa dia akan tumbuh menjadi seorang pengusaha yang tidak cengeng dan selalu berusaha memberikan yang terbaik bagi pekerjaannya. Menggeluti usaha sejak muda memberikan banyak kesempatan sukses dalam berwirausaha. Jika digeluti dengan serius, bukan tidak mungkin kelak siswa tersebut bisa menjadi pebisnis yang handal di masa yang akan datang. Meskipun, saat ini, siswa tersebut harus pandai mengatur waktu, memilih jenis bisnis yang tepat, sehingga bukan hanya sekedar bisa menghasilkan uang, namun bisnis ini juga harus bisa berjalan beriringan dengan aktifitas sekolah yang kamu jalankan.

Sejak kecil karakter tangguh dapat dibentuk. Menurut Riki Adriant, Yola Permata Bunda (2023) bahwa penemuan karakter diri berawal dari tokoh Yunani, Hippocrates yaitu sanguine, kholeris, plegmatis, dan melankolis. Seseorang perlu mengenali potensi dirinya. Hal ini penting bagi setiap orang. Apabila seseorang mampu mengenali kelebihan dan kekurangannya, maka ia akan pandai menempatkan dirinya dalam pergaulan dan mampu meraih keberhasilan di masa depan. Potensi ini dapat berupa kondisi fisik hingga sosial. Potensi diri adalah kemampuan dasar yang masih terpendam dan menunggu untuk diwujudkan menjadi suatu manfaat nyata dalam kehidupan diri seseorang.

Dahulu, kewirausahaan dianggap sebagai bakat yang dibawa sejak lahir sehingga tidak dapat dipelajari. Sekarang, kewirausahaan ternyata bisa dipelajari dan tidak cukup hanya mengandalkan bakat saja. Oleh karena itu, kombinasi antara *born* dan *made* menjadi sangat penting dalam membentuk kepribadian seorang pengusaha yang tangguh. Setiap anak yang dilahirkan ke muka bumi ini memiliki bakat dan potensi yang spesial. Namun itu saja tidak cukup. anak juga harus diberikan berbagai macam ketrampilan yang dapat digunakan saat nanti mulai menjalankan usahanya. Ketrampilan bukanlah ilmu pasti yang bisa dipelajari di bangku sekolah, namun didapat dengan langsung mempraktekkannya, atau istilahnya *learning by doing*. Selain itu ketrampilan, mengasah mental pun sangat penting agar nantinya dia bisa bangkit saat menghadapi kegagalan. Menurut Sari & Hasanah, 2022, seorang wirausaha yang sukses sekurang-kurangnya memiliki 12 (dua belas) karakteristik, yakni : Motif/Motivasi untuk Berprestasi, Selalu Perspektif, Memiliki Kreativitas Tinggi,

Memiliki Perilaku Inovatif Tinggi, Memiliki Komitmen dalam Pekerjaan, Memiliki Etos Kerja dan Tanggung Jawab, Mandiri atau Tidak Tergantung Orang Lain, Berani Mengambil Risiko, Selalu Mencari Peluang, Memiliki Jiwa Kepemimpinan, Memiliki Kemampuan Manajerial, Memiliki Keterampilan Personal.

Kewirausahaan menurut para ahli adalah suatu kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang berbeda maupun baru melalui pemikiran-pemikiran kreatif dengan tindakan inovatif demi terciptanya sebuah peluang (Sari & Hasanah, 2022, hlm. 2). Menurut Sadikin, dkk (2020, hlm. 134) beberapa manfaat wirausaha antara lain : Sebagai pionir dalam menyediakan lapangan pekerjaan; Sebagai kreator utama terciptanya pembangunan bagi lingkungan sekitar; Secara pribadi dapat menjadi teladan melalui sikap berani mengambil risiko, jujur, tidak merugikan orang lain maupun sikap-sikap terpuji lainnya; Sebagai contoh pribadi yang taat akan hukum serta peraturan-peraturan yang berlaku lainnya; Sebagai pribadi pendidik bagi karyawan yang dipekerjakannya, di mana pendidikan tersebut berupa pendidikan kemandirian, disiplin, jujur, dan tekun; Dapat menjadi seseorang yang mampu menjaga keserasian ataupun keselarasan lingkungan, baik dari segi pergaulan maupun dalam hal-hal yang berhubungan dengan kepemimpinan.

Selain itu, wirausaha juga memiliki manfaat bagi pembangunan bangsa yang di antaranya adalah Wirausaha sebagai motor penggerak kegiatan pembangunan seperti melancarkan proses produksi, distribusi dan konsumsi; Wirausaha dapat meningkatkan pendapatan masyarakat serta menyerap tenaga kerja yang pada akhirnya dapat mengurangi tingkat pengangguran dan kemiskinan; Wirausaha dapat membantu pemerintah dalam bidang ekonomi dengan menyediakan barang-barang (produk) konsumsi sehingga ketergantungan pada barang-barang (produk) asing akan berkurang (Mayasari, dkk, 2019, hlm. 4).

Sementara itu, menurut Denny Kurnia (2021) bahwa membuat pembukuan sederhana dan menyusun laporan keuangan ini meningkatkan kesadaran pelaku UMKM akan pentingnya informasi yang dihasilkan laporan keuangan sebagai dasar pengambilan keputusan dan penyusunan strategi bisnis untuk mencapai usaha yang berkelanjutan.

METODE

Metode pelaksanaan pengabdian yaitu pelatihan, penerapan teknologi, pendampingan dan evaluasi serta berkelanjutan program. Pelatihan meliputi bidang potensi diri, bidang kewirausahaan, dan bidang manajemen keuangan. MAN 7 Jakarta sebagai mitra FEB UP berlokasi di kecamatan jagakarta , Jakarta Selatan pada kegiatan pengabdian ini, terlibat mulai dari pelatihan, dan pendampingan. Mitra juga berpartisipasi dalam penyediaan sarana dan prasarana pelatihan dan pendampingan.

Target pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah peningkatan mengenal potensi diri, termotivasi berwirausaha, peningkatan kemampuan dan ketrampilan pembukuan dan perhitungan biaya produksi Untuk menilai ketercapaian target atau tujuan pengabdian, maka dilakukan evaluasi

pelaksanaan kegiatan pelatihan. Evaluasi untuk menilai peningkatan tingkat pengetahuan dilakukan dengan menggunakan kuesioner yang jawabannya skala likert 1 – 5 pada kuesioner sebelum dan sesudah pelatihan. Kegiatan dinilai berhasil atau mencapai target bila jawaban siswa MAN & Jakarta rata-rata meningkat sesudah dibandingkan dengan sebelum kegiatan ini. Menurut Iha Haryani Hatta (2017), jawaban kuesioner ada 5 alternatif, yaitu 1. STS = sangat tidak setuju; 2. TS = tidak setuju; 3. R = ragu-ragu; 4. S = Setuju; SS = sangat setuju.

Evaluasi pelatihan dilakukan sebelum dan sesudah kegiatan pelatihan. Ada 3 materi pelatihan yaitu potensi diri, manajemen usaha, dan laporan keuangan. Evaluasi pelatihan potensi diri memuat pernyataan antara lain Saya mengerti jenis-jenis potensi diri manusia, Saya mengerti jenis potensi diri yang saya miliki, Saya mengerti keunggulan dan kelemahan potensi diri yang saya miliki. Evaluasi pelatihan manajemen usaha memuat pernyataan antara lain Saya mengerti mengatur operasional usaha, Saya mengerti mengelola modal usaha, Saya mengerti mengatur sumber daya manusia yang dimiliki, dan Saya mengerti mengelola pasar untuk produk usaha. Sedangkan evaluasi pelatihan laporan keuangan memuat pernyataan antara lain Saya mengerti laporan keuangan usaha, Saya mengetahui manfaat pembukuan usaha, Saya mengetahui unsur-unsur kewajiban usaha, Saya mengetahui unsur-unsur pendapatan usaha, Saya mengerti biaya bahan baku produksi, Saya mengerti biaya tenaga kerja produksi, dan Saya mengerti biaya umum produksi.

Menurut Iha Haryani Hatta (2015), nilai rata-rata dari evaluasi dapat dikonversi dengan rentang skala untuk mengetahui tingkat persepsi responden. Rentang skala likert = (nilai terbesar – nilai terkecil) / jumlah tingkat persepsi, yaitu $(5 - 1)/5 = 4 / 5 = 0,8$, sehingga tingkat persepsi responden sebagai berikut : Sangat Tidak Baik (STB) = 1,00 – 1,80; Tidak Baik (TB) = 1,81 – 2,60; Sedang (S) = 2,61 – 3,40; Baik (B) = 3,41 – 4,20; Sangat Baik (SB) = 4,21 – 5,00

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pelatihan diikuti oleh 36 siswa MAN 7 Jakarta yang terdiri dari 21 (58%) siswa laki-laki dan 17 (42%) siswa perempuan dengan usia antara 16 – 18 tahun. Pelatihan ini dengan materi Tipe Potensi Diri, Peningkatan Semangat Motivasi Entrepreneurship, dan Pentingnya Laporan Keuangan, dapat dilihat gambar di bawah ini.



Gambar 1. Pelatihan Laporan Keuangan Foto Bersama Tim FEB UP dan Kepsek MAN 7

Pelatihan dengan materi Tipe Potensi Diri terdapat 11 (31%) siswa dengan tipe sanguine, 6 (16%) siswa dengan tipe kholeris, 11 (31%) siswa dengan tipe melankolis, dan 8 (22%) siswa dengan tipe plegmatis. Sehingga sebagian besar responden atau siswa MAN 7 Jakarta bertipe sanguine dan melankolis.

Sementara itu evaluasi 14 pernyataan yang diajukan sebelum dan sesudah pelatihan dapat dilihat di bawah ini:

Tabel 1. Evaluasi Sebelum dan Setelah Kegiatan Pelatihan.

No	Evaluasi Pelatihan	Seb	Set	Hasil	Kategori
A.	Evaluasi Pelatihan Potensi Diri	3,38	3,92	+	S – B
1.	Saya mengerti jenis-jenis potensi diri manusia	3,35	3,59	+	S – B
2.	Saya mengerti jenis potensi diri yang saya miliki	3,73	4,14	+	B - B
3.	Saya mengerti keunggulan dan kelemahan potensi diri yang saya miliki	3,89	4,03	+	B - B
B.	Evaluasi Pelatihan Semangat Motivasi Entrepreneurship	2,98	3,38	+	S - S
4.	Saya mengerti mengatur operasional	2,86	3,35	+	S - S

	usaha				
5.	Saya mengerti mengelola modal usaha.	3,03	3,38	+	S - S
6.	Saya mengerti mengatur sumber daya manusia yang dimiliki.	3,08	3,41	+	S - B
7.	Saya mengerti mengelola pasar untuk produk usaha	2,95	3,38	+	S - S
C.	Evaluasi Pelatihan Pentingnya Laporan Keuangan.	3,06	3,48	+	S - B
8.	Saya mengerti laporan keuangan usaha	3,11	3,32	+	S - S
9.	Saya mengetahui manfaat pembukuan usaha	3,30	3,68	+	S - B
10.	Saya mengetahui unsur-unsur kewajiban usaha	3	3,36	+	S - S
11.	Saya mengetahui unsur-unsur pendapatan usaha	3	3,57	+	S - B
12.	Saya mengerti biaya bahan baku produksi	3,05	3,51	+	S - B
13.	Saya mengerti biaya tenaga kerja produksi	2,97	3,38	+	S - S
14.	Saya mengerti biaya umum produksi	2,97	3,57	+	S - B

Dari tabel di atas dapat dikatakan bahwa kegiatan pelatihan berjalan lancar. Pelatihan bermanfaat bagi siswa MAN 7 Jakarta dan tingkat kemampuan tentang kewirausahaan meningkat setelah pelatihan. Ada 3 materi yang disampaikan pada pelatihan, 2 materinya dinilai meningkat (S-B) setelah pelatihan, yaitu materi potensi diri, dan pentingnya laporan keuangan. Hanya 1 materi yaitu materi semangat motivasi entrepreneurship dinilai sama sebelumnya sebelum dan sesudah pelatihan (S-S). Selain itu, dari tabel di atas bahwa ada 14 pernyataan yang diajukan, 6 pernyataan diantaranya dinilai siswa meningkat (S-B) setelah pelatihan. yaitu Saya mengerti jenis-jenis potensi diri manusia, Saya mengerti mengatur sumber daya manusia yang dimiliki. Saya mengetahui manfaat pembukuan usaha, Saya mengetahui unsur-unsur pendapatan usaha, Saya mengerti biaya bahan baku produksi, dan Saya mengerti biaya umum produksi. Kemudian ada 2 pernyataan dikatakan bahwa dinilai sama baiknya sebelum dan setelah pelatihan (B-B), yaitu Saya mengerti jenis potensi diri yang saya miliki, dan Saya mengerti keunggulan dan kelemahan potensi diri yang saya miliki. Hanya 6 pernyataan dikatakan bahwa dinilai sama sebelumnya sebelum dan setelah pelatihan (S-S), yaitu Saya mengerti mengatur operasional usaha, Saya mengerti mengelola modal usaha, Saya mengerti mengelola pasar untuk produk usaha, Saya mengerti laporan keuangan usaha, Saya mengetahui unsur-unsur kewajiban usaha, dan Saya mengerti biaya tenaga kerja produksi.

Dampak kegiatan pelatihan ini sebagai berikut : bagi siswa, banyak pilihan kegiatan yang dapat dilakukan setelah lulus SMA yaitu berwirausahaan, menjadi karyawan, atau studi lanjut. Pilihan berwirausaha dapat menjanjikan kehidupan yang lebih baik tetapi berwirausahaan membutuhkan kerja keras, semangat, dan tanggung

SIMPULAN

Kesimpulan

Hasil pengabdian kepada masyarakat bahwa pelatihan ini bermanfaat untuk peningkatan pengetahuannya dan meningkatkan semangat untuk mendapatkan masa depan yang baik bagi siswa MAN 7 Jakarta. Ada 3 materi pelatihan, 2 materi diantaranya meningkat setelah pelatihan (S-B) dan 1 materi lainnya sama sebelumnya sebelum dan setelah pelatihan (S-S).

Selain itu, kegiatan pelatihan berjalan lancar dan tingkat pengetahuan kewirausahaan meningkat bagi siswa MAN & Jakarta juga terlihat bahwa ada 14 indikator, 8 indikator diantaranya dinilai baik oleh peserta dengan 6 pernyataan dinilai meningkat setelah pelatihan (S-T), dan 2 pernyataan dinilai sama baiknya sebelum dan setelah kegiatan (B-B). Sisanya, 6 pernyataan lainnya dinilai sama sebelumnya sebelum dan sesudah pelatihan (S-S).

Saran

Pelatihan kewirausahaan perlu dilanjutkan kepada siswa MAN 7 Jakarta untuk meningkatkan motivasi kewirausahaan tumbuh sejak diri pada siswa peserta pelatihan dengan materi yang berbeda seperti strategi pemasaran, kiat sukses penjualan, dan lain lain. Setelah itu perlu dilakukan pendampingan yaitu simulasi praktek bisnis kepada siswa tersebut.

Pelatihan kewirausahaan ini bisa dilaksanakan juga pada SMA lain, agar kegiatan pengabdian FEB UP bermanfaat bagi masyarakat khususnya siswa sekolah. Setelah mendapat pelatihan dan pendampingan, siswa MAN 7 perlu magang pada organisasi bisnis seperti Usaha Kecil Menengah (UKM), Usaha besar. Hal tersebut bisa meningkatkan motivasi entrepreneur siswa MAN 7 Jakarta.

Dukungan pemerintah kepada SMA dapat berupa kebijakan adanya mata kuliah kewirausahaan, praktek bisnis di SMA. Sedangkan dukungan pemerintah kepada perguruan tinggi berupa peningkatan dana hibah penelitian dan pengabdian tentang peningkatan penciptaan wirausaha siswa SMA. Banyaknya wirausaha muda akan mempercepat peningkatan kesejahteraan masyarakat Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

- Denny Kurnia. 2021. Pelatihan dan Pendampingan Pembukuan Sederhana Dengan Cara Meningkatkan Literasi Keuangan pada UMKM. JPKMI (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Indonesia), Vol. 1, No. 1, April 2021, Hal. 25-35.
- Iha Haryani Hatta. 2015. Orientasi Pasar, Orientasi Kewirausahaan, Kapabilitas Pemasaran & Kinerja Pemasaran. Jurnal Aplikasi Manajemen (JAM), Vol. 3, No. 4, 2015.
- Iha Haryani Hatta, 2017. Feature, Nilai, Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan. Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis (JRMB), Vol. 2, No. 1, Februari 2017, Hal 45 – 52.
- Mayasari, Veny dkk. (2019). Buku Ajar pengantar kewirausahaan. Pasuruan: Penerbit Qiara media.
- Riki Adriant, Yola Permata Bunda. 2023. Penentuan Kepribadian Sanguinis Koleris dan Melankolis Menggunakan Metode Forward Chaining. Remik: Riset dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer Volume 7, Nomor 1, Januari 2023, hal 758 – 768.
- Sari, R., & Hasanah, M. 2022. Pendidikan Kewirausahaan. Yogyakarta: K-Media
- Sadikin, A., Misra, I., Hudin, M.S. (2020). Pengantar Manajemen dan Bisnis. Yogyakarta: K-Media

PENINGKATAN KEMAMPUAN KEWIRAUSAHAAN (SANTRIPREUNEURSHIP) MELALUI BUDIDAYA MAGGOT TERINTEGRASI PETERNAKAN DI PONDOK PESANTREN AL- HIKMAH BOGOR

Dino Rimantho^{1*}, Gunawan
Baharuddin², Agung Saputra³,

¹Teknik Industri, Universitas
Pancasila, Jakarta, Indonesia

²Ekonomi dan Bisnis,
Universitas Pancasila, Jakarta,
Indonesia

³Teknik Elektro, Universitas
Pancasila, Jakarta, Indonesia

Artikel

Diterima : 04 Januari 2025

Disetujui : 06 Februari 2025

Terbit : 27 Februari 2025

Email :

dino.rimantho@univpancasila.ac.id

Abstrak

Pondok Pesantren Qur'an Al-Hikmah di Kabupaten Bogor menghadapi dua masalah utama, yaitu pengelolaan sampah organik yang kurang efektif dan rendahnya minat berwirausaha di kalangan santri dan ustadz. Program ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman kewirausahaan melalui pelatihan budidaya Maggot Black Soldier Fly (BSF) yang terintegrasi dengan kegiatan peternakan dan pertanian. Pelatihan ini dirancang untuk memberikan solusi yang komprehensif terhadap masalah yang dihadapi, dengan menekankan pengelolaan sampah sebagai sumber daya yang dapat diolah menjadi produk bernilai ekonomis. Hasil dari program ini menunjukkan bahwa santri dan ustadz mengalami peningkatan pemahaman dan motivasi dalam berwirausaha setelah mengikuti pelatihan. Selain itu, pondok pesantren menunjukkan respon positif terhadap implementasi program ini, dengan banyaknya peserta yang antusias mengikuti pelatihan. Implikasi dari kegiatan ini adalah terbukanya peluang usaha mandiri berbasis budidaya Maggot BSF terintegrasi di lingkungan pondok pesantren, yang dapat meningkatkan kemandirian ekonomi santri dan ustadz setelah mereka lulus.

Kata Kunci: Pesantren, santripreneurship, kewirausahaan, budidaya maggot BSF, peternakan, hidroponik.

Abstract

The Al-Hikmah Qur'an Islamic Boarding School in Bogor Regency faces two main problems, namely ineffective organic waste management and low interest in entrepreneurship among students and ustadz. This program aims to improve entrepreneurial understanding through integrated Black Soldier Fly (BSF) Maggot cultivation training with livestock and agricultural activities. This training is considered to deliver a all-inclusive resolution to the problems faced, by emphasizing waste management as a resource that may be managed into products with economic value. The results of this program show that students and ustadz experienced an increase in understanding and motivation in entrepreneurship after participating in the training. In addition, the Islamic boarding school showed a positive response to the implementation of this program, with many participants enthusiastically participating in the training. The implication of this activity is the opening of independent business opportunities based on integrated BSF Maggot cultivation in the Islamic boarding school environment, which can increase the economic independence of students and ustadz after they graduate.

Keywords: Pesantren, santripreneurship, entrepreneurship, BSF maggots cultivation, animal husbandry, hydroponics.

PENDAHULUAN

Pengelolaan limbah mengacu pada material yang tidak lagi dibutuhkan atau dipakai, yang bersumber dari aktivitas perumahan, manufaktur, atau komersial, dan mencakup banyak proses termasuk pengumpulan, pemindahan, pengelolaan, dan pemilahan (Lalamonan & Comighud, 2020). Secara umum sampah dari aktivitas manusia dibedakan menjadi dua jenis yaitu organik dan anorganik. Menurut Perserikatan Bangsa-Bangsa, jumlah penduduk di dunia diramalkan sekitar 8,5 miliar pada tahun 2030, 9,7 miliar pada tahun 2050, dan 10,4 miliar ditahun 2100. Akibatnya, berpotensi terjadi peningkatan substansial dalam permintaan pangan dunia dan perubahan pola konsumsi. Selain itu, Organisasi Pangan dan Pertanian (FAO) menyatakan bahwa pada tahun 2022, terdapat sekitar 3 juta orang di seluruh dunia tidak memiliki akses ke makanan bergizi. Penanganan sistem pangan yang tidak memadai menyebabkan hilangnya dan pemborosan makanan, yang terjadi di sepanjang aliran material, dari produksi hingga penggunaan (UNEP, 2021).

Setiap tahun, total dua miliar ton limbah dihasilkan secara global. Akibat pertambahan jumlah penduduk, diperkirakan volume sampah Indonesia akan meningkat lebih dari 285 juta pada tahun 2025. Para peneliti telah mengidentifikasi sejumlah alasan, termasuk pertambahan jumlah penduduk dan proses mobilitas penduduk antarwilayah di Indonesia, yang berkontribusi terhadap peningkatan volume sampah (Rimantho, Hidayah, et al., 2022). Biasanya, bahan limbah organik ini dibuang di tempat pembuangan akhir (Z. Liu et al., 2018). Pengelolaan limbah yang tidak memadai, seperti yang disorot dalam laporan *What a waste 2.0*, menyebabkan polusi tanah, air, dan udara, berkontribusi terhadap perubahan iklim, menimbulkan risiko bagi kesehatan manusia, dan menghambat kemajuan ekonomi dalam skala global (Kaza et al., 2018).

Larva lalat tentara hitam (BSF) adalah serangga yang sangat efisien dalam proses mengubah limbah organik, yang mampu mengubah dan mengambil kembali nutrisi. Siklus hidup BSF (*Hermetia Illucens*) singkat dan tidak menularkan hama atau penyakit (X. Liu et al., 2017). Efisiensi biotransformasinya dipengaruhi oleh berbagai faktor abiotik termasuk suhu, kelembaban relatif, kadar oksigen, sumber cahaya, pH, karakteristik fisik, dan komposisi nutrisi substrat (Naser El Deen et al., 2023). Studi oleh Arabzadeh et al. telah menunjukkan bahwa rasio karbon terhadap nitrogen (C/N) di bawah 20:1 mendorong pertumbuhan larva BSF (Arabzadeh et al., 2022). Pengolahan limbah organik dengan menggunakan larva BFS menghasilkan protein dan lipid yang dapat dimanfaatkan sebagai sumber nutrisi bagi hewan unggas (Tran et al., 2022).

Salah satu sumber penghasil sampah organik adalah pondok pesantren Qur'an Al-Hikmah. Pondok pesantren Qur'an Al-Hikmah adalah salah satu pondok pesantren tahfiz yang terdapat di Kabupaten Bogor Provinsi Jawa Barat. Pondok pesantren ini dihuni lebih dari 300 orang santri dimana terdapat dua kategori yaitu putra dan putri. Kedua kategori santri ini tidak berada dalam lokasi yang sama. Alumni santri dari pondok pesantren tersebut sangat minim membuka lapangan usaha (kerja) mandiri. Beberapa faktor yang mendorong penyebab hal tersebut adalah minimnya keterampilan dan ilmu pengetahuan

yang berbasis kewirausahaan. Hal inilah yang membuat suatu masalah bagi alumni pondok pesantren untuk bekerja secara mandiri.

Permasalahan pada pondok pesantren tersebut mendorong tim pengabdian dapat memberi solusi berupa pemberian materi kewirausahaan serta pelatihan pengolahan suatu produk bagi pondok pesantren berbasis pengelolaan sampah. Pelatihan difokuskan untuk mengolah suatu produk yang bermanfaat bagi santri dan orang banyak khususnya di bidang peternakan sehingga dapat pula dijadikan lahan untuk berwirausaha. Kegiatan pelatihan budidaya Maggot BSF melalui pengelolaan sampah organik ini sudah dilakukan sebelumnya pada kelompok masyarakat sariwangi di wilayah Kecamatan Parongpong Kabupaten Bandung Barat sehingga dapat meningkatkan produktifitas dan kemandirian budidaya lele (Yudistria & Rusyandi, 2023). Lebih lanjut, pengabdian masyarakat terkait dengan pemberian pengetahuan dan keterampilan bagi pemuda agar bisa melaksanakan budidaya Maggot BSF secara mandiri dan menghasilkan keuntungan finansial dari budidaya Maggot BSF (Nurqamar et al., 2023). Pelatihan lainnya terkait dengan budidaya Maggot BSF bagi masyarakat juga dilakukan di Desa Tempur Kecamatan Keling Kabupaten Jepara (Rimantho, Suyitno, et al., 2022).

Pembekalan terkait kewirausahaan jiwa yang dilakukan untuk menjawab kebutuhan generasi Z terhadap kewirausahaan dan diharapkan mampu memotivasi kewirausahaannya serta mampu melihat peluang dan membuka lapangan pekerjaan secara mandiri seiring dengan perkembangan teknologi digital (Permana dkk., 2024). Lebih lanjut, cara pandang Entrepreneurial dibutuhkan oleh para pemilik UMKM untuk meningkatkan semangat wirausaha dan peluang bisnisnya, terdiri dari berorientasi pada tindakan, fokus pada eksekusi, berpikir sederhana, memiliki kreativitas, memiliki integritas, mengambil peluang, dan membangun jaringan (Noor dkk., 2023).

Berdasarkan uraian sebelumnya, maka tujuan dari kegiatan ini adalah untuk memberikan materi kewirausahaan dan pelatihan budidaya Maggot BSF yang terintegrasi dengan ternak ayam, ternak ikan dan hidroponik agar dapat meningkatkan minat berwirausaha pada santri maupun ustadz. Pengenalan dan pelatihan budidaya Maggot BSF yang terintegrasi dengan ternak ayam, ikan dan hidroponik ini juga sangat diharapkan dapat memberikan motivasi untuk membuka peluang usaha yang nantinya dapat membuka lapangan usaha mandiri setelah lulus dari pondok pesantren. Keuntungan dari budidaya terintegrasi yaitu memerlukan modal yang minimal dengan keuntungan dan manfaat yang maksimal. Sampah organik juga mudah diperoleh dan Maggot BSF sebagai starter dari pakan ternak ayam dan ikan ini juga sangat mudah untuk dibiakkan.

METODE

Pelaksanaan aktivitas pelatihan dilakukan di Pondok pesantren Qur'an Al-Hikmah Kp. Kemang, Desa Pabuaran Kecamatan Kemang Kabupaten Bogor. Pelatihan ini bertujuan memberikan pengetahuan bagi ustadz dan santri sebanyak 30 orang. Pelatihan dilakukan tanggal 18 Agustus 2024. Materi disampaikan oleh tim pengabdian Masyarakat dari Universitas Pancasila. Beberapa materi yang menjadi topik terkait dengan budidaya Maggot BSF, ternak ayam, ikan dan hidroponik sebagai solusi potensi

peningkatan nilai ekonomi di pondok pesantren. Selain itu, materi terkait dengan kewirausahaan juga diberikan guna meningkatkan motivasi santri dan ustadz dalam berwirausaha. Kegiatan dilakukan dalam beberapa poin penting, misalnya:

- a. Persiapan, pada langkah ini pelaksanaan survei lapangan dan diskusi dengan mitra dilaksanakan di pondok pesantren. Selain itu, diskusi dengan santri dan ustadz dilaksanakan guna membahas pelaksanaan kegiatan.
- b. Pelaksanaan, tahapan ini mendistribusikan kuesioner tentang minat kewirausahaan melalui ecommerce. selanjutnya disampaikan materi terkait dengan karakteristik dari kewirausahaan dan ecommerce. Selanjutnya, pemateri menjelaskan pembuatan produk berbasis maggot BSF sebagai produk yang akan menjadi bagian dari kegiatan kewirausahaan. Pendekatan yang digunakan adalah partisipatif dan pendampingan.
- c. Evaluasi, langkah evaluasi dilaksanakan melalui cara distribusi kuesioner post-test untuk peserta. Selanjutnya, Uji statistik akan digunakan untuk mengevaluasi data dan mengidentifikasi setiap perubahan pengetahuan antara periode sebelum dan sesudah aktivitas.
- d. Penetapan hipotesis uji.

Penentuan hipotesis dilakukan sebelum pengolahan data kuesioner. Hipotesis ditentukan sebagai berikut:

$$H_0 : \mu d = 0$$

$$H_a : \mu d \neq 0$$

- e. Olah data kuesioner dan analisis.

Langkah berikutnya adalah penggunaan pengolahan dan analisis data melalui pendekatan uji t berpasangan. Untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan yang signifikan pada tingkat pemahaman masyarakat sebelum dan sesudah terapi, digunakan metode uji t berpasangan. Untuk uji t berpasangan, nilai α ditetapkan sebesar 0,05 (5%) dan daerah kritis (atau batas daerah penolakan) adalah sebagai berikut:

$$H_0 \text{ diterima jika } -t_{\alpha/2, v} < t_{uji} < t_{\alpha/2, v}$$

dimana:

$$v = df = n - 1$$

Untuk menghitung nilai t berpasangan menggunakan formulasi:

$$t_{test} = \frac{\bar{d} - \mu_d}{s_d / \sqrt{n}} \quad (1)$$

$$s_d = \sqrt{\frac{\sum (d - \bar{d})^2}{n - 1}} \quad (2)$$

dimana:

d = perbedaan nilai pasangan data (sebelum dan sesudah diberi perlakuan)

n = banyaknya pasangan data

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tanggal 18 Agustus 2024 telah dilaksanakan kegiatan penyuluhan budidaya Maggot yang terintegrasi dengan peternakan lele, ayam dan hidroponik sebagai dasar dari pelaksanaan kewirausahaan di pesantren Al-Hikmah Kabupaten Bogor. Sebanyak 30 orang santri dan ustadz terpilih mewakili Pondok pesantren dalam penyuluhan budidaya terintegrasi dengan kewirausahaan. Kegiatan dilaksanakan melalui beberapa tahapan berurutan, yaitu pengisian kuesioner pra-tes dan pasca-tes serta penyuluhan. Kuesioner pertanyaan terdiri dari motivasi berwirausaha, tantangan, inovasi, keinginan untuk jadi pemimpin dan fleksibilitas.

Kegiatan Penyuluhan

Materi yang diberikan berupa pengetahuan tentang pengelolaan limbah melalui budidaya Maggot BSF yang dikombinasikan dengan budidaya hidroponik, budidaya unggas, dan budidaya ikan lele, dalam rangka melaksanakan kegiatan penyuluhan. Materi penyuluhan juga digunakan untuk memberikan pengetahuan tentang kewirausahaan. Melalui kegiatan penyuluhan dan pendampingan, santri dan ustadz juga diberikan pelatihan budidaya Maggot yang dikombinasi pertanian dan peternakan, juga diberikan informasi tentang potensi kewirausahaan budidaya maggot BSF yang dikombinasikan dengan peternakan dan pertanian.

Lebih lanjut, pembicara menjelaskan proses budidaya maggot BSF yang dapat menjadi salah satu metode peningkatan kesejahteraan santri dan ustadz di tingkat rumah tangga dan UMKM. Pertanyaan dan tanggapan peserta pelatihan turut memengaruhi kegiatan penyuluhan ini. Peserta pelatihan mengajukan pertanyaan terkait kendala dalam budidaya Maggot BSF. Selain itu, sejumlah peserta juga menanyakan tentang cara memulai wirausaha melalui budidaya maggot BSF skala mikro.

Hasil pengolahan kuesioner digunakan untuk mengukur tingkat pemahaman santri dan ustadz tentang kewirausahaan. Respons dari peserta merupakan jawaban yang sesuai seperti yang ditunjukkan pada Tabel 1. Jumlah responden yang mengisi kuesioner ditampilkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Respon dari santri dan ustadz terhadap kuesioner terkait kewirausahaan

Responden	Sebelum Pelatihan (Pre Test)	Sesudah Pelatihan (Post Test)
1	70	78
2	60	68
3	55	60
4	60	62
5	60	61
6	67	68
7	59	60
8	77	78
9	72	73
10	58	62
11	59	63
12	59	63
13	55	59

14	73	77
15	70	74
16	72	76
17	52	56
18	54	58
19	72	76
20	63	67
21	55	59
22	69	73
23	69	74
24	70	75
25	52	57
26	66	71
27	49	54
28	68	74
29	64	70
30	60	66

Distribusi dan Pengisian Kuesioner Pasca-Pelatihan

Setelah sesi penyuluhan dan pelatihan, peserta pelatihan diberikan kuesioner post-test untuk diisi. Tujuan penyebaran kuesioner ini adalah guna menganalisis apakah para ustadz dan santri yang mengikuti pelatihan mampu memahami materi secara mendalam.

Pengujian Hipotesis

Langkah selanjutnya adalah menerapkan Uji-t Berpasangan untuk melakukan analisis statistik berdasarkan temuan kuesioner pra-dan pasca-tes peserta pelatihan. Uji-t Berpasangan adalah jenis pengujian hipotesis yang digunakan untuk meyakinkansantri dan ustadz tentang peningkatan pemahaman mereka. Berikut ini adalah premisnya:

Dimana: n = jumlah responden = 25; α = 0,05 (5%); $H_0: \mu d = 0$ (Tidak ada perbedaan tingkat pengetahuan santri dan ustadz); $H_a: \mu d \neq 0$ (Ada perbedaan tingkat pemahaman santri dan ustadz); Jika nilai p lebih dari 0,05, maka H_0 diterima, atau jika $-t_{\alpha/2, v} < \text{test} < t_{\alpha/2, v}$. Tabel 2 menampilkan hasil uji Paired t-Test yang dilakukan dengan perangkat lunak Minitab.

Tabel 2. Statistik Deskriptif

Sample	N	Mean	StDev	SE Mean
Sebelum Pelatihan (Pre Test)	30	62,97	7,49	1,37
Sesudah Pelatihan (Post Test)	30	67,07	7,50	1,37

Tabel 3. Estimasi Perbedaan

Mean	StDev	SE Mean	95% CI for $\mu_{\text{difference}}$
-4,100	1,845	0,337	(-4,789; -3,411)

* $\mu_{\text{difference}}$: population mean of (Sebelum Pelatihan (Pre Test) - Sesudah Pelatihan (Post Test))

Jendela keluaran uji-t Minitab ditunjukkan pada Tabel 2 dan 3 di atas. Jendela tersebut menampilkan hasil rerata atau rata-rata kelompok pra-uji sebesar 62,97 dengan deviasi standar 7,49. Selain itu, rerata atau rata-rata untuk kelompok pasca-uji lebih tinggi pada 67,07 dengan deviasi standar 7,50. Dengan demikian, rerata atau rata-rata kelompok pasca-uji, dengan selisih -4,100, lebih besar daripada rerata kelompok pra-uji.

Test

Null hypothesis

$H_0 : \mu_{\text{difference}} = 0$

Alternative hypothesis

$H_1 : \mu_{\text{difference}} \neq 0$

T-Value	P-Value
-12,17	0,000

* $\mu_{\text{difference}}$: mean of (Sebelum - Sesudah)

Test

Null hypothesis $H_0 : \mu_{\text{difference}} = 0$

Alternative hypothesis $H_1 : \mu_{\text{difference}} \neq 0$

T-Value-5.24; P-Value: 0.000

Langkah berikutnya adalah menentukan apakah perbedaan -4,100 dapat secara statistik menunjukkan bahwa sebenarnya ada perbedaan substansial antara kelompok pra-tes dan pasca-tes. Jadi, uji-t independen harus diterapkan untuk prosedur selanjutnya. Temuan ditampilkan dalam Tabel 3, di mana nilai p sebesar 0,000 kurang dari batas kritis 0,05 dan nilai t yang dihitung adalah -5,24, yang berada dalam derajat kebebasan (df) 100. Dengan kata lain, ada perbedaan yang berarti dan substansial dalam rata-rata antara kedua kelompok—kelompok pra-tes dan kelompok pasca-tes yang merupakan respons hipotesis yang diterima (H_0/H_1).

Terkait budidaya Maggot BSF yang dikombinasikan dengan peternakan dan pertanian, kelompok tersebut memberikan panduan tentang budidaya Maggot BSF, termasuk topik-topik seperti tata cara budidaya, tantangan, dan keuntungan secara finansial dari budidaya Maggot BSF yang memanfaatkan sampah organik. Untuk memastikan bahwa mitra dapat mengikuti penyampaian materi secara efektif, tim pelaksana membagikan materi penyuluhan sebelum memberikan penyuluhan.





Gambar 1 Kegiatan pelaksanaan penyuluhan dan pelatihan

SIMPULAN

Kesimpulan

Setelah mengikuti penyuluhan dan pelatihan, santri dan ustadz di Pondok Pesantren Al-Hikmah Kabupaten Bogor menunjukkan peningkatan pemahaman yang signifikan tentang budidaya Maggot BSF yang dikombinasikan dengan peternakan dan pertanian secara bersama, serta kewirausahaan berbasis Maggot BSF. Sebelum pelatihan, tingkat pemahaman mereka tentang konsep-konsep ini relatif rendah, namun setelah pelatihan, terlihat peningkatan pemahaman dan motivasi untuk memulai usaha mandiri. Kegiatan ini tidak hanya meningkatkan kesadaran dan keterampilan peserta dalam pengelolaan sampah organik, tetapi juga membuka peluang usaha baru yang dapat menjadi sumber pendapatan berkelanjutan bagi santri dan ustadz setelah mereka lulus dari pondok pesantren. Berikut ini beberapa manfaat dari kegiatan yang dilakukan:

1. Peningkatan Keterampilan Wirausaha: Pelatihan ini memberikan keterampilan praktis dalam budidaya Maggot BSF, yang dapat langsung diterapkan sebagai kegiatan ekonomi produktif. Keterampilan ini memberikan fondasi yang kuat bagi santri dan ustadz untuk memulai usaha berbasis pengelolaan sampah organik.
2. Pemanfaatan Sumber Daya Lokal: Dengan menggunakan sampah organik sebagai bahan baku utama, kegiatan ini membantu mengurangi dampak lingkungan dari sampah dan mengubahnya menjadi sumber daya yang bernilai tinggi.
3. Peningkatan Kemandirian Ekonomi: Santri dan ustadz yang dilatih dapat mengembangkan usaha mandiri setelah lulus, meningkatkan kemandirian ekonomi mereka dan mengurangi ketergantungan pada lapangan pekerjaan formal.
4. Dampak Jangka Panjang: Kegiatan ini berpotensi menciptakan model pengelolaan sampah yang berkelanjutan dan dapat direplikasi di pondok pesantren lain, sehingga memberikan kontribusi pada solusi pengelolaan sampah di tingkat komunitas.

Dengan demikian, pelatihan ini tidak hanya memberikan pengetahuan dan keterampilan, tetapi juga menciptakan peluang nyata untuk pengembangan usaha berbasis masyarakat yang berkelanjutan.

Saran

Tim pengabdian masyarakat merekomendasikan agar pengelolaan sampah dilaksanakan oleh pemerintah daerah melalui pendirian bank sampah di setiap desa, pemilahan sampah yang masih dapat diolah menjadi produk bernilai jual, dan konversi pengelolaan sampah makanan menjadi industri budidaya maggot berbasis sampah organik.

DAFTAR PUSTAKA

- Arabzadeh, G., Delisle-houde, M., & Tweddell, R. J. (2022). *Diet Composition Influences Growth Performance , Bioconversion of Black Soldier Fly Larvae : Agronomic Value and In Vitro Biofungicidal Activity of Derived Frass*.
- Erwin Permana, Setiarini, Yuli Ardianto, Dian Riskarini, Indra Satria, Satria Yunas, Marzuki, Wasi Widayadi, Salis Musta'ani, M. S. (2024). Pelatihan Jiwa Kewirausahaan Dalam Mendukung Kewirausahaan Di Kalangan Generasi Z. *SULUH : Jurnal Abdimas*, 6(1), 108–115.
- Kaza, S., Yao, L. C., Bhada-Tata, P., & Van Woerden, F. (2018). *Publication: What a Waste 2.0: A Global Snapshot of Solid Waste Management to 2050*. <http://hdl.handle.net/10986/30317> License: CC BY 3.0 IGO.”
- Laili Savitri Noor, Sri Widyastuti, Bayu Retno, Susilawati, A. (2023). Pengembangan Mindset Kewirausahaan Bagi UMKM Binaan BUMDES Serdang Tirta Kencana Tangerang. *SULUH : Jurnal Abdimas*, 5(1), 47–55.
- Lalamonan, E. N., & Comighud, S. M. T. (2020). *2020 UBT International Conference Awareness and Implementation of Solid Waste Management (SWM) Practices*.
- Liu, X., Chen, X., Wang, H., Yang, Q., Rehman, K., Li, W., Cai, M., Li, Q., Mazza, L., Zhang, J., Yu, Z., & Zheng, L. (2017). *Dynamic changes of nutrient composition throughout the entire life cycle of black soldier fly*. 1–21.
- Liu, Z., Minor, M., Morel, P. C. H., & Najar-Rodriguez, A. J. (2018). Bioconversion of Three Organic Wastes by Black Soldier Fly (Diptera: Stratiomyidae) Larvae. *Environmental Entomology*, 47(6), 1609–1617. <https://doi.org/10.1093/ee/nvy141>
- Naser El Deen, S., van Rozen, K., Elissen, H., van Wikselaar, P., Fodor, I., van der Weide, R., Hoek-van den Hil, E. F., Rezaei Far, A., & Veldkamp, T. (2023). Bioconversion of Different Waste Streams of Animal and Vegetal Origin and Manure by Black Soldier Fly Larvae *Hermetia illucens* L. (Diptera: Stratiomyidae). In *Insects* (Vol. 14, Issue 2). <https://doi.org/10.3390/insects14020204>
- Nurqamar, I. F., Dewi, S., Tikson, S., Rifai, M., & Ulfa, S. (2023). *Pelatihan budidaya maggot menggunakan sampah organik dalam meningkatkan perekonomian pemuda putus sekolah di desa pannyangkalang*. 3(1), 64–72.
- Rimantho, D., Hidayah, N. Y., Saputra, A., Chandra, A., Rizkiya, N., Nazhifah, G., Milenia, D., Wesha, P., & Fitriyani, P. (2022). *Strategi pengelolaan sampah melalui pendekatan SWOT : studi kasus Pondok Pesantren Qur ' an Al-Hikmah Bogor*. 6(2), 126–138.
- Rimantho, D., Suyitno, B. M., Pratomo, V. A., Haryanto, G., Prasadha, I. N. T., Puspita, N., Kusumawati, A., Adi, G. S., Wibowo, A. H., & Pasya, N. O. (2022). Peningkatan Pengetahuan Budidaya Maggot BSF Di Desa. *AMMA : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(11), 1434–1442.
- Tran, C., Le, T. M., Dang, C., Duong, Y., Thi, P., & Le, K. (2022). *Valorization of Black Soldier Flies at Different Life Cycle Stages*. 97(September), 139–144. <https://doi.org/10.3303/CET2297024>
- Yudistria, Y., & Rusyandi, D. (2023). *Pelatihan Usaha Budidaya Maggot sebagai Bahan Pakan bagi Peternak Lele*. 06, 69–76.

OPTIMASI POTENSI LOKAL MELALUI PEMANFAATAN TANAMAN SEKITAR

Herlan¹, Laili Savitri Noor^{2*},
Rika Kaniati³, Rubiul Yatim⁴,
Petiana Indriati⁵

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

Artikel

Diterima : 11 Januari 2025

Disetujui : 17 Februari 2025

Terbit : 27 Februari 2025

Email :

laili.savitri@univpancasila.ac.id

Abstrak

Bisnis hijau dan berkelanjutan adalah aktivitas ekonomi dan bisnis yang mengedepankan keseimbangan antara aspek ekonomi, sosial dan lingkungan. Bisnis hijau salah satunya berupaya untuk memanfaatkan tanaman sekitar sebagai bahan baku yang dikreasikan menjadi produk fashion inovatif yang bernilai ekonomis, dengan tidak merusak alam sekitar. Kegiatan ini dilakukan dengan memberikan pembekalan kepada Siswa Kelas 12 SMA Yaspen Tugu Ibu-Depok berupa pelatihan membuat produk ECOPRINT dengan mengoptimasi potensi lokal melalui pemanfaatan tanaman sekitar. Permasalahan peserta pelatihan yang dihadapi adalah 1) Belum semua memahami pengertian Wirausaha Hijau, 2) Belum semua memahami jenis produk yang berbasis wirausaha hijau, 3) Belum muncul ide bisnis berbasis ekonomi wirausaha hijau. Solusi yang diberikan adalah 1) memberikan semangat dan motivasi bagi para siswa berupa mindset kewirausahaan Hijau. 2) Membuka paradigma berpikir para siswa dengan mindset kewirausahaan Hijau untuk berpikir kreatif dan inovatif melalui pemanfaatan tanaman sekitar sebagai bahan baku untuk membuat ecoprint sehingga bernilai ekonomis. Target yang diharapkan adalah pola pikir berkembang dan memperoleh ide bisnis dari tanaman sekitar yang dapat dijadikan bahan baku tanpa biaya yang akan membuka peluang bisnis. Luaran yang diharapkan kegiatan ini dapat dijadikan model pelatihan berkelanjutan dalam menjaga lingkungan dengan sekaligus menciptakan produk inovatif ramah lingkungan.

Kata Kunci: Bisnis Hijau, Tanaman sekitar, Siswa SMA, *Ecoprint*

Abstract

Green and sustainable business is an economic and business activity that prioritizes a balance between economic, social and environmental aspects. One of the efforts of green business is to utilize surrounding plants as raw materials that are created into innovative fashion products that have economic value, without damaging the surrounding environment. This activity was carried out by providing supplies to Grade 12 Students of SMA Yaspen Tugu Ibu-Depok in the form of training to make ECOPRINT products by optimizing local potential through the utilization of surrounding plants. The problems faced by the training participants were 1) Not all of them understand the concept of Green Entrepreneurship, 2) Not all of them understand the types of products based on green entrepreneurship, 3) There have been no business ideas based on green entrepreneurial economy. The solutions provided are 1) providing enthusiasm and motivation for students in the form of a Green entrepreneurial mindset. 2) Opening the paradigm of thinking of students with a Green entrepreneurial mindset to think creatively and innovatively through the utilization of surrounding plants as raw materials to make ecoprints so that they have economic value. The expected target is a developing mindset and obtaining business ideas from surrounding plants that can be used as raw materials without costs that will open up business opportunities. The expected output of this activity can be used as a model for sustainable training in protecting the environment while simultaneously creating innovative environmentally friendly products.

Keywords: Green Business, Surrounding Plants, High School Students, *Ecoprint*

PENDAHULUAN

Dalam beberapa dekade terakhir, isu lingkungan telah menjadi perhatian utama di seluruh dunia, seiring meningkatnya kesadaran akan dampak negatif dari aktivitas ekonomi terhadap lingkungan. Kerusakan lingkungan yang diakibatkan oleh pencemaran, deforestasi, dan perubahan iklim telah mendorong perlunya perubahan dalam cara berbisnis dan memproduksi. Mindset kewirausahaan hijau merupakan salah satu hal terpenting bagi seorang wirausaha sebagai penguat motivasi diri (LS. Noor *et al*, 2023). Di sinilah peran kewirausahaan hijau atau bisnis hijau menjadi sangat penting (Hockerts & Wüstenhagen, 2010). Aktifitas bisnis yang ramah lingkungan seringkali disebutkan dengan istilah green business. Transformasi menuju ekonomi hijau dapat digunakan sebagai penggerak pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan fokus pada kegiatan yang ramah lingkungan. Bisnis hijau (*green business*) saat ini telah menjadi isu penting. Gerakan mewujudkan bisnis yang peduli terhadap kelestarian lingkungan dapat di wujudkan baik dalam bisnis berskala besar, menengah dan kecil. (Fathihani, F., *et al*, 2024).

Pelatihan bisnis hijau menjadi salah satu strategi penting dalam menghadapi tantangan lingkungan yang semakin kompleks. Di era modern ini, kesadaran akan pentingnya menjaga kelestarian lingkungan semakin meningkat, terutama di kalangan generasi muda (Simatupang, 2020). Pendekatan yang efektif adalah mengintegrasikan pendidikan kewirausahaan hijau dalam kurikulum sekolah menengah atas (SMA). Atau memberikan pelatihan yang bekerjasama pihak Perguruan Tinggi. Pelatihan ini tidak hanya memberikan pengetahuan tentang bisnis, tetapi juga menanamkan nilai-nilai keberlanjutan sejak dini (Sari, 2021). Salah satunya adalah pelatihan yang pernah dilakukan terhadap 35 siswa kelas 12 di SMA Tugu Ibu pada tahun 2023 dengan tujuan untuk memberikan pengetahuan dan membentuk pola pikir tentang konsep dan peluang bisnis hijau. Pada hasil survei pra-pasca pelatihan mengukur perubahan persepsi dan hasilnya menunjukkan peningkatan pemahaman tentang prinsip-prinsip kewirausahaan hijau dan ide-ide produk. Peserta yang terdiri dari para siswa SMA memperoleh kemampuan berpikir kreatif untuk mengubah bahan limbah menjadi produk ekonomis (LS.Noor, *et al*, 2024).

Pada kesempatan lain pada tanggal 6 Agustus 2024 kegiatan pelatihan dilakukan kembali oleh tim dosen Pengabdian Kepada Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pancasila kepada siswa kelas 12 SMA Tugu Ibu Depok, sebanyak 40 siswa dari jurusan IPA dan IPS serta beberapa guru dengan tema “Optimasi Potensi Lokal melalui Pemanfaatan Tanaman Sekitar”. Pelatihan yang dilakukan adalah tentang membuat produk ramah lingkungan yang disebut *EcoPrint*.

Ecoprint merupakan salah satu produk bisnis hijau, Ecoprint dapat dilakukan dengan media bahan kain dengan desain corak beragam dimana bahan kain ini dapat dijadikan pakaian, taplak meja dan lainnya. Disebut sebagai bagian dari produk bisnis hijau, karena teknik pewarnaan yang dilakukan secara alami dengan menggunakan daun, bunga, dan bahan organik lainnya untuk menciptakan pola pada kain atau bahan lainnya (Pratiwi, 2019). Teknik ini tidak hanya ramah lingkungan, tetapi juga

mendorong kreativitas dan inovasi di kalangan siswa (Hidayat & Nurhayati, 2020). Dengan mempelajari ecoprint, siswa SMA tidak hanya diajarkan keterampilan teknis, tetapi juga diajak untuk berpikir kritis tentang dampak lingkungan dari industri tekstil dan bagaimana mereka bisa berkontribusi dalam mengurangi dampak tersebut melalui praktik bisnis yang lebih berkelanjutan (Utami, 2022).

Pentingnya pelatihan ecoprint bagi siswa SMA dapat dilihat dari beberapa aspek:

1. Pendidikan Lingkungan dan Kesadaran Ekologis: Melalui pelatihan ini, siswa diajarkan untuk lebih memahami hubungan antara manusia dan lingkungan, serta pentingnya menjaga kelestarian alam (Wulandari, 2020). Mereka belajar untuk menggunakan sumber daya alam secara bijaksana dan bertanggung jawab, yang merupakan landasan penting dalam mengembangkan bisnis yang berkelanjutan (Kurniawan, 2019).
2. Pengembangan Keterampilan Kewirausahaan: Pelatihan ecoprint memberikan siswa keterampilan praktis yang dapat mereka kembangkan menjadi usaha kecil atau proyek bisnis (Rahmawati, 2021). Ini memberikan mereka peluang untuk mengembangkan ide bisnis hijau yang inovatif, sekaligus menyiapkan mereka untuk terjun ke dunia kewirausahaan dengan pendekatan yang lebih ramah lingkungan (Yuliana, 2022).
3. Mendorong Kreativitas dan Inovasi: Ecoprint adalah teknik yang mendorong eksplorasi kreatif. Siswa dapat bereksperimen dengan berbagai bahan alami untuk menciptakan desain unik, yang tidak hanya memiliki nilai estetika tetapi juga nilai jual (Susanti & Wijaya, 2020). Hal ini mendorong mereka untuk terus berinovasi dan berpikir di luar batasan konvensional (Putri, 2021).
4. Kesempatan Berkarir di Industri Hijau: Dengan meningkatnya permintaan untuk produk-produk ramah lingkungan, siswa yang memiliki keterampilan ecoprint memiliki peluang lebih besar untuk memasuki pasar kerja di sektor-sektor yang mendukung keberlanjutan (Ardiansyah, 2019). Pelatihan ini membekali mereka dengan pengetahuan dan keterampilan yang relevan untuk mengembangkan karir di industri hijau (Fitriani, 2022).
5. Kontribusi terhadap Masyarakat dan Ekonomi Lokal: Dengan mempelajari dan menerapkan ecoprint, siswa dapat berkontribusi pada ekonomi lokal melalui produksi dan penjualan produk-produk ecoprint yang ramah lingkungan (Wibowo, 2021). Ini tidak hanya mengajarkan mereka tentang kewirausahaan, tetapi juga menanamkan rasa tanggung jawab sosial dan lingkungan (Nugroho & Santoso, 2020).

Secara keseluruhan, pelatihan bisnis hijau ecoprint bagi siswa SMA merupakan langkah penting dalam menciptakan generasi yang sadar lingkungan dan siap untuk menjadi penggerak utama dalam ekonomi hijau masa depan (Fauzi, 2021). Dengan membekali mereka berupa keterampilan, pengetahuan, dan kesadaran akan pentingnya keberlanjutan, diharapkan mereka dapat berperan aktif dalam menjaga kelestarian lingkungan melalui bisnis yang inovatif dan bertanggung jawab (Handayani, 2020).

KAJIAN TEORI

Kewirausahaan hijau mengacu pada inisiatif bisnis yang tidak hanya bertujuan untuk memperoleh keuntungan finansial, tetapi juga berfokus pada keberlanjutan lingkungan dan sosial. Bisnis hijau ini mencakup berbagai sektor, mulai dari energi terbarukan, pengelolaan limbah, pertanian organik, hingga produk ramah lingkungan (Cohen & Winn, 2007). Pentingnya kewirausahaan hijau terletak pada kemampuannya untuk mengintegrasikan prinsip-prinsip keberlanjutan dalam operasional bisnis sehari-hari, yang pada akhirnya dapat mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih berkelanjutan (Schaltegger & Wagner, 2011).

Beberapa alasan utama pentingnya kewirausahaan hijau adalah sebagai berikut:

1. **Pengurangan Dampak Lingkungan:** Bisnis hijau dirancang untuk meminimalkan penggunaan sumber daya alam, mengurangi emisi gas rumah kaca, dan mengurangi limbah yang dihasilkan. Dengan mengadopsi praktik-praktik ini, perusahaan dapat membantu mengurangi kerusakan lingkungan dan berkontribusi pada upaya global untuk memerangi perubahan iklim (Dean & McMullen, 2007).
2. **Keunggulan Kompetitif :** Dalam era di mana konsumen semakin sadar akan isu lingkungan, bisnis yang menerapkan prinsip-prinsip keberlanjutan sering kali lebih disukai oleh pasar. Hal ini memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan yang menerapkan strategi hijau, karena mereka dapat menarik pelanggan yang peduli terhadap lingkungan dan membangun citra merek yang positif (York & Venkataraman, 2010).
3. **Peluang Inovasi:** Kewirausahaan hijau mendorong inovasi dengan menciptakan produk dan layanan baru yang ramah lingkungan. Inovasi ini tidak hanya membantu dalam menjaga keberlanjutan lingkungan tetapi juga dapat membuka pasar baru dan menciptakan peluang bisnis yang menguntungkan (Schaltegger & Wagner, 2011).
4. **Regulasi dan Kepatuhan:** Pemerintah di berbagai negara semakin ketat dalam mengatur praktik bisnis yang merusak lingkungan. Kewirausahaan hijau membantu perusahaan untuk tetap sesuai dengan peraturan yang berlaku dan menghindari sanksi hukum, sekaligus mendukung tujuan nasional dan internasional dalam perlindungan lingkungan (Cohen & Winn, 2007).
5. **Keberlanjutan Jangka Panjang:** Dengan mengintegrasikan keberlanjutan dalam model bisnis mereka, perusahaan hijau dapat memastikan bahwa bisnis mereka tidak hanya bertahan dalam jangka pendek tetapi juga berkelanjutan dalam jangka panjang. Ini penting karena sumber daya alam yang terbatas memerlukan pendekatan yang hati-hati dan bertanggung jawab dalam penggunaannya (Dean & McMullen, 2007).

Secara keseluruhan, kewirausahaan hijau merupakan salah satu cara efektif untuk mengatasi tantangan lingkungan sambil tetap menghasilkan nilai ekonomi. Dengan semakin banyak perusahaan yang beralih ke praktik bisnis yang lebih berkelanjutan, diharapkan akan terjadi perubahan positif yang

signifikan dalam menjaga keseimbangan antara kebutuhan ekonomi dan kelestarian lingkungan (Hockerts & Wüstenhagen, 2010).

METODE

Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan beberapa metode, yaitu :

Metode 1 : Teori dan Pengenalan Dasar

Pada tahap awal pelatihan, peserta akan diberikan materi teori mengenai konsep dasar bisnis hijau, keberlanjutan, dan konsep teknik *ecoprint*. Sesi ini bertujuan untuk memberikan pemahaman mendalam mengenai pentingnya bisnis hijau dan bagaimana *ecoprint* dapat diterapkan sebagai salah satu teknik dalam bisnis yang ramah lingkungan. (Simatupang, 2020).

Metode 2 : Demonstrasi Teknik *Ecoprint*

Tim PKM melakukan demonstrasi langsung tentang cara membuat *ecoprint*, mulai dari pemilihan bahan alami, persiapan kain, alat yang akan digunakan hingga proses pewarnaan. Demonstrasi ini bertujuan untuk memberikan gambaran nyata kepada peserta tentang bagaimana teknik *ecoprint* dilakukan secara praktis (Pratiwi, 2019).

Metode 3 : Praktik Mandiri oleh Peserta

Setelah demonstrasi, peserta akan diberikan kesempatan untuk melakukan praktik secara mandiri. Mereka akan mempraktikkan teknik *ecoprint* dengan bimbingan dosen dan mahasiswa tim PKM FEBUP. Metode ini memungkinkan peserta untuk belajar melalui pengalaman langsung dan mengembangkan kreatifitas dan keterampilan teknis mereka (Susanti & Wijaya, 2020). Alat yang disediakan adalah media kain yang dapat dimanfaatkan sebagai tempat pensil, plastik alas kain, palu kayu untuk memukul tanaman agar warnanya muncul di kain, dan bunga serta daun yang cocok digunakan *Ecoprint*.

Metode 4 :Diskusi dan Tanya Jawab

Sesi diskusi dan tanya jawab dilakukan setelah seminar teori dan setelah praktik untuk membahas pengalaman peserta, tantangan yang dihadapi, dan solusi yang dapat diterapkan. Diskusi ini juga membuka ruang bagi peserta untuk berbagi ide dan strategi dalam mengembangkan bisnis hijau berbasis *ecoprint* (Rahmawati, 2021).

HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Materi PKM

Kegiatan PPM yang dilaksanakan dengan acara tatap muka dan pemberian materi “OPTIMASI LOKAL MELALUI PEMANFAATAN TANAMAN SEKITAR” oleh tim dosen dengan fasilitator 5 orang mahasiswa berjalan dengan baik dan lancar. Diikut sertakannya mahasiswa sebagai fasilitator, dimana para mahasiswa ini berbagi pengalaman dan pengetahuan tentang bisnis hijau yang tengah mereka lakukan saat ini, dimana mereka merupakan salah satu tim mahasiswa FEBUP yang lolos program hibah kewirausahaan P2MW dari KemendikbudRistek tahun 2023, serta menyampaikan informasi kepada siswa Tugu Ibu, bahwa di FEBUP,

mahasiswanya banyak yang berprestasi terutama yang berkaitan dengan kesempatan untuk memulai bisnis melalui Program Hibah Kewirausahaan dari Kemendikbudristek sejak dari mahasiswa.

Kegiatan PKM ini dilaksanakan pada hari Selasa, 6 Agustus 2024 dari pukul 12.30-16.00. Peserta kegiatan berjumlah 40 orang merupakan siswa kelas 12 SMA YASPEN TUGU IBU DEPOK dan 10 guru. Pelaksanaan kegiatan PKM ini dilakukan oleh 10 orang tim pengabdian yang terdiri dari 5 orang dosen FEB UP dan 5 orang mahasiswa. Kegiatan yang diawali ceramah kemudian dilanjutkan game untuk peserta. Sebelumnya dilakukan pre test mengenai pemahaman tentang Bisnis Hijau dan Produk Bisnis Hijau, dari hasil pre test terdapat 50 % peserta yang sudah paham tentang bisnis hijau dan 50% lagi masih belum memahami makna bisnis hijau. Setelah diberikan pemaparan materi dan pelatihan ECOPRINT terdapat peningkatan pemahaman tentang Bisnis Hijau hal ini terukur melalui hasil penilaian dari Post Test dimana 98% peserta paham tentang makna bisnis hijau.

Hasil Evaluasi kegiatan yang dilakukan dengan menyebarkan kuesioner penilaian kepuasan pelatihan ditemukan bahwa para peserta menjawab sangat puas dengan komponen penilaian tentang penilaian materi yang diberikan, responden tertarik akan penjelasan materi, responden merasa materi sesuai dengan passion dan minat responden, responden setuju sarana dan prasarana cukup memadai, responden merasa waktu pemberian materi cukup memadai, responden setuju komunikasi antara pembicara dan peserta berlangsung dua arah, responden setuju materi yang diberikan jelas dan mudah dipahami, responden merasa materi yang diberikan sesuai dengan kebutuhan kelak setelah lulus SMA, responden setuju pembicara menguasai materi, responden merasa setuju peralatan yang digunakan memadai, responden setuju ruangan terasa nyaman, dan responden merasa peserta aktif terlibat dalam kegiatan.

Pada kuesioner minat dalam ecoprint, responden setuju materi memberikan pengetahuan baru, responden merasa kegiatan ecoprint menarik, responden merasa tertarik untuk membuat ecoprint dari tanaman di lingkungan sekitar, responden setuju kegiatan ecoprint tantangan yang menarik, responden merasa kegiatan ecoprint memberi kebebasan berkreasi, responden setuju ecoprint adalah salah satu kesempatan untuk berwirausaha, dan responden setuju berwirausaha ecoprint dapat membantu menjaga kelestarian lingkungan.

b. Forum diskusi selama pengabdian berlangsung.

Dalam sesi tanya jawab, berbagai pertanyaan diajukan secara antusias oleh parasiswa kelas 12 SMA sebagai peserta. Secara garis besar inti dari pertanyaan para siswa adalah:

1. Bagaimana melihat peluang untuk berbisnis hijau di sekitar
2. Bagaimana mencari peluang untuk kemitraan.
3. Mempengaruhi cara mahasiswa dapat berbisnis sambil kuliah

Dari pertanyaan di atas menunjukkan adanya perhatian dan ketertarikan peserta terhadap pelatihan yang diberikan.



Gambar 1. Aktivitas mencatat penjelasan



Gambar 2. Aktivitas tanya jawab



Gambar 3. Pelatihan Ecoprint

c. Pembahasan hasil pelaksanaan kegiatan

Pada saat pelaksanaan kegiatan secara keseluruhan berjalan dengan lancar. Hasil kegiatan PKM secara garis besarnya dapat mencakup beberapa komponen yaitu:

1. Jumlah peserta pelatihan berhasil memenuhi target yang direncanakan.
2. Keberhasilan melaksanakan tujuan pelatihan.
3. Berhasil mencapai target materi sesuai rencana.
4. Para peserta bisa memahami materi yang diberikan.
5. Meningkatkan kemampuan dan wawasan tentang Bisnis Hijau khususnya tentang Produk Ecoprint

Peserta pelatihan seperti direncanakan sebelumnya ditargetkan berjumlah 40 orang siswa kelas 12. Bahkan kepala sekolah, wakil kepala sekolah dan para guru turut serta mengikuti kegiatan ini sampai selesai dengan semangat. Sehingga menunjukkan bahwa kegiatan PKM dikatakan berhasil.

Peserta sangat antusias dan semangat mengikuti kegiatan baik acara pemberian materi maupun pada saat praktel. Di akhir sesi untuk 3 orang peserta dengan hasil karya terbaik diberikan souvenir dari produk *Ecoprint* mahasiswa. Secara keseluruhan kegiatan PKM untuk siswa kelas 12 ini dapat dikatakan berhasil. Keberhasilan ini selain diukur dari kelima komponen di atas, juga dapat dilihat dari kepuasan peserta setelah mengikuti kegiatan. Manfaat yang diperoleh peserta adalah dapat meningkatkan kreativitas dan semangat jiwa entrepreneur yang tinggi sehingga dapat menuju keberhasilan ekonomi dimasa mendatang khususnya dan ekonomi negara pada umumnya.



Gambar 4. Alur IPTEK yang akan diimplementasikan kepada siswa SMA YASPEN Tugu Ibu Depok



Gambar 5. Foto bersama peserta

Iptek yang akan ditransfer kepada siswa SMA sebagai mitra adalah pengembangan mindset wirausaha hijau yang memiliki visi dan misi yang besar, berbasis lingkungan, dapat mencari peluang baru dalam bisnis hijau sebagai langkah penting untuk mencapai kesuksesan.

SIMPULAN

Kesimpulan

Terselenggaranya kegiatan pengabdian pada masyarakat berjalan dengan baik dan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun, antusias para siswa kelas 12 sebagai peserta terlihat saat tanya jawab dan mengikuti praktek langsung membuat produk hijau Ecoprint sebagai peluang bisnis hijau. Semangat dan keaktifan siswa saat mengikuti kegiatan terlihat dari mereka tidak meninggalkan tempat sebelum waktu pelatihan berakhir.

Respons dari survei umpan balik seminar, yang dinilai dari aspek daya tarik konten, keselarasan dengan kepentingan pribadi, kecukupan fasilitas, dan keterlibatan peserta secara keseluruhan adalah baik, begitu pula hasil survey umpan balik pelaksanaan pelatihan pembuatan Ecoprint, yang menghasilkan kepuasan bagi para peserta.

Saran

Adanya kegiatan berkesinambungan berupa pelatihan lanjutan yang sejenis dapat diselenggarakan secara periodik agar meningkatkan kemampuan para siswa SMA.

DAFTAR PUSTAKA

- Aradiansyah, M. (2019). Peluang Karir di Industri Hijau. *Jurnal Ekonomi Hijau*, 11(1), 29-40.
- Cohen, B., & Winn, M. I. (2007). Market imperfections, opportunity, and sustainable entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 22(1), 29-49.
- Fathihani, F., Randyantini, V., & Saputri, I. P. (2024). Penyuluhan Model Bisnis Hijau Umkm Dalam Mendorong Transformasi Ekonomi Hijau. *Jurnal Pengabdian Kolaborasi Dan Inovasi IPTEKS*, 2(2), 361-367.
- Fauzi, A. (2021). Generasi Hijau: Menciptakan Pengusaha Ramah Lingkungan., *Jurnal Ekonomi Hijau*, 18(1), 45-57.
- Fitriani, L. (2022). Pengembangan Karir di Sektor Hijau. *Jurnal Ekonomi Berkelanjutan*, 16(3), 94-105.
- Handayani, M. (2020). Pendidikan Kewirausahaan Hijau di Era Digital. *Jurnal Pendidikan Hijau*, 13(2), 98-109.
- Hidayat, R., & Nurhayati, S. (2020). Kreativitas dalam Pendidikan Kewirausahaan Hijau. *Jurnal Inovasi Pendidikan*, 14(2), 89-98.
- Hockerts, K., & Wüstenhagen, R. (2010). Greening Goliaths versus emerging Davids – Theorizing about the role of incumbents and new entrants in sustainable entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 25(5), 481-492.
- Kurniawan, T. (2019). Pengembangan Bisnis Berkelanjutan di Kalangan Pelajar. *Jurnal Ekonomi Hijau*, 13(2), 101-112.
- Laili Savitri Noor., 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>
- Laili Savitri Noor., sudarmaji, eka, Ambarwati, S., Widyastuti, S., Retno, B., Ateniyanti, A., Masrio, H., Rubiul Yatim, M., Kaniati, R., & Zerlina, A. (2024). Evaluating Green Entrepreneurial Mindset Shifts In High School Youths: Case Of SMA Yaspen Tugu Ibu - Depok. *SULUH: Jurnal Abdimas*, 6(1), 116-126. <https://doi.org/10.35814/suluh.v6i1.5986>
- Nugroho, B., & Santoso, D. (2020). Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan dalam Pendidikan. *Jurnal Pendidikan Berkelanjutan*, 9(2), 87-99.

- Pratiwi, L. (2019). Teknik Ecoprint: Alternatif Pewarnaan Alami yang Ramah Lingkungan. *Jurnal Seni dan Desain*, 8(4), 134-145.
- Putri, A. (2021). Inovasi Produk Ramah Lingkungan di Kalangan Pelajar. *Jurnal Kreativitas dan Inovasi*, 12(2), 56-67.
- Rahmawati, I. (2021). Pelatihan Kewirausahaan Hijau di Sekolah Menengah Atas. *Jurnal Pendidikan Kewirausahaan*, 17(3), 56-68.
- Sari, M. (2021). Integrasi Pendidikan Kewirausahaan Hijau di Sekolah Menengah. *Jurnal Ekonomi Hijau*, 15(1), 45-56.
- Schaltegger, S., & Wagner, M. (2011). Sustainable entrepreneurship and sustainability innovation: categories and interactions. *Business Strategy and the Environment*, 20(4), 222-237.
- Simatupang, D. (2020). Pendidikan Lingkungan dalam Kurikulum Sekolah. *Jurnal Pendidikan Hijau*, 12(3), 211-222.
- Susanti, D., & Wijaya, H. (2020). Kreativitas Siswa Melalui Teknik Ecoprint. *Jurnal Seni dan Budaya*, 9(3), 102-114.
- Utami, A. (2022). Ecoprint dan Dampak Lingkungan dalam Industri Tekstil. *Jurnal Ilmu Lingkungan*, 11(1), 23-34.
- Wibowo, S. (2021). Peran Pelajar dalam Pengembangan Ekonomi Lokal Melalui Ecoprint. *Jurnal Ekonomi Kreatif*, 14(4), 123-134.
- Wulandari, S. (2020). Kesadaran Ekologis Melalui Pendidikan Lingkungan. *Jurnal Pendidikan Lingkungan Hidup*, 10(2), 67-78.
- Yuliana, F. (2022). Inovasi dalam Pendidikan Kewirausahaan Hijau. *Jurnal Pendidikan dan Pengajaran*, 15(1), 73-85.
- York, J., & Venkataraman, S. (2010). The entrepreneur–environment nexus: Uncertainty, innovation, and allocation. *Journal of Business Venturing*, 25(5), 449-463.