ISBN: 978-602-50821-5-3

PROSIDING

Seminar Nasional Hasil Penelitian
dan Pengabdian kepada Masyarakat

Peran Perguruan Tinggi dalam Mempersiapkan Masyarakat Menghadapi Era Industri 4.0.

7-8 September 2018

Akreditasi A
BAN - PT

Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat
Universitas Tarumanagara

PROSIDING

SENAPENMAS 2018

Seminar Nasional
Hasil Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat

Jakarta, 7-8 September 2018

DIREKTORAT PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

UNIVERSITAS TARUMANAGARA

JAKARTA

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami sampaikan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga Seminar Hasil Penelitan dan Pengabdian Kepada Masyarakat (SENAPENMAS) 2018 dapat terlaksana dengan baik. Seminar kali ini mengusung tema "Peran Perguruan Tinggi dalam Mempersiapkan Masyarakat Menghadapi Era Industri 4.0" dengan harapan bahwa Perguruan Tinggi dapat terus berperan dalam mempersiapkan masyarakat menghadapi iklim bisnis dan industri yang semakin kompetitif dan mengikuti perkembangan teknologi dan informasi.

Berbagi gagasan melalui penelitian menjadi salah satu cara untuk mencapai kemajuan menuju tujuan kita. Oleh karena itu kami berharap prosiding ini dapat menjadi wadah bagi seluruh peserta seminar untuk menyumbangkan ide dan memperkuat jaringan antara peneliti, akademisi dan profesional dari berbagai tempat latar belakang dan minat.

Tidak lupa kami ucapkan terima kasih kepada Yayasan Tarumanagara, Rektor Universitas Tarumanagara, para penulis yang berkontribusi, para panitia yang sudah bekerja keras serta semua pihak terkait yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu. Tanpa kehadiran kalian, seminar ini tidak mungkin terwujud. Akhir kata, kami mohon maaf sebesar-besarnya atas segala kekurangan dan kesalahan baik yang disengaja maupun tidak disengaja. Semoga seminar ini dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak

Jakarta, 7 September 2018

Dr. Keni
Ketua Panitia

REVIEWER

Dr. Puji Lestari Suharso	Universitas Indonesia
Rizky Armanto Mangkuto, Ph.D.	Institut Teknologi Bandung
Dr. Intan Rahmawati	Universitas Brawijaya
Dr. Rosmariani Arifuddin	Universitas Hassanudin
Ignatius Agung Satyawan, Ph.D.	Universitas Negeri Sebelas Maret
Ratna Devi	Universitas Negeri Sebelas Maret
Prof. Dr. Farida Hanum	Universitas Negeri Yogyakarta
Dr. Erwin Halim	Universitas Bina Nusantara
Dr. Julisar	Universitas Bina Nusantara
Dr. Suastiwi	ISI Yogyakarta
Dr. Theresia Dwinita Laksmidewi	Universitas Katolik Atma Jaya
Prof. Dr. Eko Sediyono	Universitas Kristen Satya Wacana
Henry Candra, Ph.D.	Universitas Trisakti
Prof. Dr. Agustinus Purna Irawan	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Prof. Dr. Carunia Mulya Firdausy	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Prof. Dr. Dali S. Naga	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Prof. Dr. Dyah Erny Herwindiaty	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Prof. Dr. Samsunuwijati Mar'at	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Prof. Leksmono Suryo Putranto, Ph.D.	Universitas Tarumanagara, Jakarta
HartoTanujaya, Ph.D.	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Jap Tji Beng, Ph.D.	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Lina, Ph.D.	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Sri Tiatri, Ph.D.	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Dr. Adianto	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Dr. Danang Priatmodjo	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Dr. Dedi Trisnawarman	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Dr. dr. Meilani Kumala	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Dr. Dwi Andayani BS	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Dr. Eko Harry Susanto	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Dr. Eng. Titin Fatimah	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Dr. Fransisca Iriani R.	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Dr. Hetty Karunia Tunjungsari	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Dr. Ishak Ramli	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Dr. Keni	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Dr. Najid	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Dr. P. Tommy Y.S. Suyasa	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Dr. Riris Loisa	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Dr. Stanislaus Atalim	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Dr. Widodo Kushartomo	Universitas Tarumanagara, Jakarta
Dr. dr. Siufui Hendrawan, M.Biomed	Universitas Tarumanagara, Jakarta

Editor:
Dr. Eng. Titin Fatimah
Penerbit:
Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat
Universitas Tarumanagara

Alamat Redaksi:
Jln. Letjen S. Parman No.1, Kampus I Gedung M, Lantai 5
Jakarta Barat
Telp:021-5671747, ext.215
Email:lppi@untar.ac.id

ORGANISASI KEPANITIAAN SENAPENMAS 2018

Pelindung:

Prof. Dr. Agustinus Purna Irawan (Rektor)

Penanggung Jawab:

Jap Tji Beng, Ph.D (Direktur PPM)

Pengarah:

Sri Tiarti, Ph.D., Psi (F.Psi.)
Dr. Fransisca Iriani, R, M.Si (F. Psi.)
Bagus Mulyawan, S.Kom., M.M. (FTI)

Ketua:

Dr. Keni (FE)

Wakil Ketua:

dr. Shirly Gunawan, Sp.FK (FK)

Sekretaris:

Joyce A. Turagan, S.E., M.Pd. (FE)
Meylisa Permata Sari, S. Psi., M.Sc. (F.Psi)

Bendahara:

Augustpaosa Nariman, S.E., M.Ak., Ak. (FE)
Euis Kurniasih (DPPM)

Seksi Makalah:

Dr. Eng. Titin Fatimah, S.T., M. Eng (FT)
Dra. Rodhiah, M.M. (FE)
Dr. Hetty Karunia Tunjungsari, M.Si. (FE)
Tri Sutrisno, S.Si., M.Sc. (FTI)
Ade Adhari, S.H., M.H. (FH)

Seksi Acara:

Widya Risnawaty, M. Psi., Psi. (F. Psi.)
Ir. Endah Setyaningsih, M.T. (FT)
dr. Susy Olivia Lontoh, M. Biomed (FK)

Seksi Humas, Publikasi & Website:

Roswita Oktavianti, S.Sos., M.Si (FIKOM)
Wulan Purnamasari, S.Kom., M.Si.(FIKOM)
A.R. Johnsen. F. (FTI)

Seksi Desain:

Maitri Widya Mutiara, S.Ds., M.M. (FSRD)
Andreas, S.Ds., M.Ds (FSRD)

Seksi Dokumentasi:

Agustinus Yulianto (PSB)

Seksi Perlengkapan:

Zyad Rusdi, S.T., M.Kom (FTI)
Erik Wijaya, M.Si. (F. Psi.)
Tinurbaya Panjaitan (DPPM)
Yat Suryadi (DPPM)

Seksi Sponsor:

Herlina Budiono, S.E., M.M. (FE)

DAFTAR ISI

Kata Pengantar …… i

Panitia …….. iv

Daftar Isi …….. vi

1 Perancangan Strategi untuk Pengembangan Usaha Tahu Barokah …....……. 1
Rousilita Suhendah dan Iwan Prasodjo

2 Pengambilan Keputusan Menggunakan Relevant Information pada Siswa/I Lembaga Beasiswa Dharma Pembangunan ……...…… 11
Yanti, Merry Susanti dan Elsa Imelda

3 Perhitungan Arus Kas pada Perusahaan Dagang ……18
SofiaPrima Dewi, Sufiyati, Keni, dan Liana Susanto

4 Pelatihan Akutansi Perusahaan Jasa SMA Triratna …….....…… 25
Sufiyati dan Sofia Prima Dewi

5 Seminar Pelatihan Dasar-Dasar Kewirausahaan ……..….. 32
Louis Utama, Oey Hannes Widjaja dan Arifin Arifin Djakasaputra

6 Teknik Layer Arsitektural untuk Aksesoris Pakaian bagi Pengrajin Kampung Ampera ... 37
Denny Husin, Mieke Choandi dan Andi Surya Kurnia

7 Pembuatan Standar Operasional Prosedur PT Mitra Persada Optikal ……45
Viriany dan Henny Wirianata

8 Arsitektur Fashion dengan Konsep Titik & Garis untuk Kelompok Penjahit Kampung Baru ……... 49
Denny Husin, Fermanto Lianto dan Rio Sanjaya

9 Pengembangan Manajemen dan Kesadaran Diri Siswa pada SMA Ricci 1 di Jakarta 60
Richard Andrew, Tommy Setiawan Ruslim, Hannes Widjaja,dan Suhartono Chandra

10 Pendampingan Penyusunan Sistem Akuntansi dan Penyusunan Laporan Keuangan KB-TK Birrul Amin ……..…… 65
Rosmita Rasyid, Nur Hidayah dan Herni Kurniawati

11 Pendampingan Penyusunan Rencana Strategis pada Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Merauke……..……..... 70
Imelda Laode dan Irine Herdjiono

12 Strategi Kampus STIKOM Jimbaran Menghadapi Tantangan Globalisasi di Era Digital.. 75
Riana Dewi Kartika dan A.A.N Oka Suryadinatha Gorda

13 Pemanfaatan Unmanned Aerial Vehicle pada Survey Topografi di Pulau Panggang Kepulauan Seribu ……...…… 85
Sunarjo Leman

14 Implementasi Strategi Pemasaran dan Pendampingan Kemitraan dalam Meningkatkan Keunggulan Bersaing UKM Batik Jambi ……...92
Zahrida Zainal Wiryawan dan M. Tony Nawawi

15 How to Implement Effective Internal Control & Internal Audit in A Small & Medium Enterprise (SMES) ……..... 101
Linda Santioso, Susanto Salim, Andreas Bambang Daryatno,dan Nurainun Bangun

16 Keunggulan dan Ketangguhan Ideologi Pancasila ……...…..…… 109
Surajiyo

17 Pelatihan Akutansi Dasar kepoada Siswa/i Panti Asuhan Asih Lestari..…….....…… 121
Yuniarwati, I Cenik Ardana, dan Elizabeth Sugiarto D

18 Sosialisasi Bank Sampah kepada Dasa Wiswa di Beji Timur Depok …..……..... 127
Kartika Nuringsih dan Heni Mularsih

19 Implementasi Accounting Software Accurate untuk KaryawanPT Nusa Eka Winapratama ……..……135
Michelle Kristian dan Elsa Imelda

20 Penyuluhan Kewirausahaan Basic Business Plan for Students dan Business Feasibility Study Siswa SMA Bunga Hati Bangsa Jakarta …….……. 140
Herlina Budiono, Hendra Wiyanto, Oey Hannes Widjaya,dan Ary Satria Pamungkas

21 Perencanaan Keuangan dan Investasi bagi Para Siswa/I Panti Asuhan Keluarga Kasih Sedjati dengan Tema Pemetaan Keuangan dan Sekilas Akuntansinya …….. 147
Margarita Ekadjaja, Hendang Tanusdjaja, Augustpaosa Nariman,dan Elizabeth Sugiarto Dermawan

22 Implementasi Motivasi Usaha dan Promosi pada Pemilik Kios di Pasar Bandeng Kota Tangerang, Provinsi Banten ……...…… 153
Muhammad Tony Nawawi dan Sanny Ekawati

23 Penyuluhan Pajak untuk Pembangunan Bangsa ……...……. 164
Widyasari, Estralita, Syanti Dewi dan Nataherwin

24 Batik Tulis "Murni" Madiun Membangun Citra Berbasis Kekayaan Lokal Motif Unik: Pecel, Madumongso, Seger Arum ……..... 169
Nanis Susanti dan Joko Santoso

25 Perancangan dan Pembuatan Cradenza Berbahan Kayu Lapis …….. 177
I Wayan Sukania, Lamto Widodo, Wilson Kosasih dan laricha Salomon

26 Pelatihan Audit Atas Kas dan Setara Kas serta Penyusunan Laporan Keuangan …..…… 185
Augustpaosa Nariman, Hendang Tanusdjaja, Djeni Indrajati Widjaja,dan Yenny Lego

27 Seminar Perencanaan Karir bagi Siswa SMA "How To Be A Good Entrepreneur Between Worker and Professional" ……... 190
Arifin Djakasaputra, Louis Utama dan Oey Hannes Widjaja

28 Penyuluhan Pengelolaan Keuangan Keluarga pada Warga Kelurahan Binong Kecamatan Curug Tangerang ……..... 195
Khairina Natsir dan Mimi SA

29 Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Perusahaan Jasa di Yayasan Kasih Mandiri Bersinar ……...…..……..204
Henny dan Margarita Ekadjaja

30 Formulasi Sediaan Shampoo Antiketombe dari Minyak Kulit Buah Jeruk Purut (Citrus Hystrix DC) …….....…… 211
Susy Olivia Lontoh dan Taty Rusliati R

31 Peningkatan Nilai Jual Produk Home Industry melalui Kegiatan Pelatihan PackagingBagi Ibu Rumah Tangga di Kel. Marga Mulya, Kec. Bekasi Utara Kota Bekasi …..... 215
Novita Wahyu Setyawati dan Endah Prawesti Ningrum

32 Komunikasi Internal pada Peningkatan Kualitas Pelayanan Service Of Excellent ……....222
Wulan Purnama Sari dan Sinta Paramita

33 Pameran "AGENTS OF CHANGE" dalam Rangka Memperingati 20 Tahun Reformasi 98 …….……... 232
Kurnia Setiawan, Ninawati Lihardja, dan Ruby Chrissandi

34 Pembangunan dan Perawatan Jaringan Intranet pada Madrasah Ibditaiyah Al Khairiyah Mampang Prapatan Jakarta ……...……..236
Zyad Rusdi, Chairisni Lubis dan Agus Budi Dharmawan

35 Pelatihan Pembuatan Arang Sekam dari Limbah Padi menjadi Mediatanam yang Dapat Bernilai Jual……...……..……...… 243
Filda Rahmiati dan Grace Amin

36 Program Pengembangan Usaha Kuliner di Kalangan Ibu Rumah Tangga Kelurahan Sukagalih, Bandung ……...……248
Mei ie dan Franky Slamet

37 Meningkatkan Daya Saing Industri Penggilingan Padi di Kampung Pujobasuki dan Pujokerto Kecamatan Trimurjo Lampung Tengah …...…….....253
Jawoto Nusantoro, Yateno dan Andiana Rosid

38 Pemetaan Pola Penyakit dan Status Gizi Guna Meningkatkan Kualitas Hidup Lanjut Usia di Posbindu K Jakarta Barat ……261
Meilani Kumala, Ernawati, Rebekah Malik dan Yoanita Widjaja

39 Pemberdayaan Ekonomi Kelompok Wanita Tani melalui Program KKN-PPM di Kecamatan Punggur ……...……267
Agil Lepiyanto, Ratmono dan Kuswono

40 Pengujian Sistem Informasi Akademik Universitas Islam Negeri Raden Fatah Palembang ……...……... 274
Febriyanti Panjatan, Aldian Muziwansyah dan Fatoni

41 Private Cloud Computing sebagai Media Pembelajaran pada SMK Negeri 1 Kayuagung ……..……..... 280
Maria Ulfa, Febriyanti Panjaitan dan Suryayusra

42 Upaya Peningkatan Kesehatan di Lingkungan Bunda Mulia School Jakarta Utara …….. 288

Susy Olivia Lontoh dan Taty Rusliati R

43 Kinerja Koperasi sebagai Determinan Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Tahunan Koperasi …….....…… 293
Anak Agung Putu Gede Bagus Arie Susandya, Ida Ayu Nyoman Yuliastuti dan Gde Bagus Brahma Putra

44 Penekanan Angka Buta Aksara melalui Calistung Keliling …….....299
Ratna Wahyu Wulandari dan Novi Maryani

45 Peningkatan Produk Olahan Tanaman Lokal oleh Posdaya Agung Sejahtera Desa Pranggong, Kecamatan Andong, Kabupaten Boyolali …….…..…....305
L.V. Ratna Devi S. dan Joko Sutrisno

46 Perumusan Strategi pada Pengusaha Makanan Ringan Emping di Kecamatan Limpung, Kabupaten Batang, Jawa Tengah ……..……..311
Rina Adi Kristianti

47 Penyusunan Anggaran Komprehensif Bagi Start – Up Bisnis untuk Anak Asuh Yayasan Anugrah Gemilang ……..……...……..318
Ida Puspitowati, Agustin Ekadjaja, Joyce A Turangan, dan Lydiawati Soelaiman

48 Usaha Kesadaran Mencuci Tangan pada Siswa-Siswi KB-TK Bunda Mulia International School ……...…….…….. 323
Novendy, Yoanita Widjaja, Enny Irawaty dan Ria Buana

49 PKM Pelatihan Pembelajaran Media Presentasi Power Point ……...……329
Drina Intyaswati, Yuliani Widianingsih dan Witanti Prihatiningsih

50 Analisis dan Evaluasi Keamanan Jaringan Wireless pada Dinas Kesehatan dan Dinas Kominfo Kota Palembang ……...……..... 336
Maria Ulfa

51 Seminar menjadi Pengajar yang Profesional melalui Pelayanan yang Berdedikasi ……...342
Ninawati Lihardja dan Meike Kurniawati

52 Pemberdayaan Perempuan dalam Pengelolaan Usaha Mikro melalui Program Entrepreneurship sebagai Pengerak Ekonomi Desa ……... 347
Srinathasya Br Sitepu dan Christina Whidya Utami

53 Peningkatan Wawasan tentang Narkoba dalam Makanan Di Kelurahan T ……....……357
Alexander Halim Santoso, Twidy Tarcisia dan Chrismerry Song

54 IBM Desa Binangun: Penyuluhan Pemasaran Sistem Online dan Strategi Pemasaran Bisnis Durian Palembang ……...……...……... 361
Hengky Widhiandono dan Purnadi

55 Contingency Model untuk Meningkatkan Kompetensi Lulusan PT di Indonesia ……. 368
Sri Trisnaningsih, Suparwati dan Sutrisno

56 Upaya Peningkatan Kesehatan Mata melalui Penyuluhan Computer Vision Syndrome Di SMAN 12 Teluk Naga pada Kegiatan TMMD Non Fisik Ke-102Kodim 0510/Tigaraksa 378
Novendy, Meilani K dan Susy Olivia Lontoh

57 Upaya Meningkatkan Pengetahuan Kesehatan dan Kesadaran Hidup Sehat di Kalangan Masyarakat pada Kegiatan TMMD Ke-102 Non Fisik Wilayah Kodim 0510/ Tigaraksa..383
Susy Olivia Lontoh, Meilani K dan Novendy

58 Pembuatan dan Pelatihan Sistem Informasi Kerja Praktik Berbasis Web …….....388
Bagus Mulyawan, Viny Christanti M. dan Lely Hiryanto

59 Pengembangan Usaha Produk Olahan Salak Desa Girikerto, Turi, Sleman DIY …..…... 397
Insiwijati P dan Umi Murtini

60 Penyusunan Profil Kawasan Industri di Provinsi Jawa Barat ……..……...404
Liong Ju Tjung, Regina Suryadjaja, Nur Mawaddah, dan Irene Syona Darmady

61 Pengelolaan Ruang Kelas dalam Rangka Meningkatan Keefktifan Pembelajaran Di PKBM Insan Cendikia ……..……...……...415
Heni Mularsih dan Hartini

62 Aplikasi Google Classroom untuk Guru di Tingkat Sekolah SMP …… 422
Yohanes Calvinus, Endah Setyaningsih dan Joni Fat

63 Perbedaan Pengetahuan Masyarakat terhadap Peran dan Pendirian Koperasi Syariah Sebelum dan Sesudah Pelatihan …….……...……. 428
Sarwo Edy Handoyo dan Herlin Tundjung Setijaningsih

64 Penerapan Strategi Bersaing pada Industri Kreatif di Perkampungan Industri Kecil (PIK) Penggilingan Jakarta Timur ……..……..... 438
Yusbardini dan Nyoman Suprasta

65 Pembekalan Wirausaha bagi Masyarakat Yayasan Yatim Yayasan Al-Ma'mur …….. 448
Thea Herawati Rahardjo dan Purwanto

66 Pelatihan dan Pengawasan (Supervisi) Relawan Pajak……... 454
Hendro Lukman, Estralita Trisnawati, MF Djeni Indrajati, dan Helen Widjaja

67 Pengelolaan Arus Kas Organisasi Nirlaba pada Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam ……..…… 460
Henryanto Wijaya, Nurainun Bangun, F.X. Kurniawan Tjakrawala,dan Kurniati W. Andani

68 Seminar Mengajar Kreatif …….…….……...……. 468
Meike Kurniawati dan Ninawati

69 Peningkatan Usaha Pesantren melalui Pendirian Lembaga Keuangan Mikro Syariah 473
Rully Trihantana, Anas Alhifni, Andri Brawijaya, T. Rifqy Thantawi, dan Metti Paramita

PERANCANGAN STRATEGI UNTUK PENGEMBANGAN USAHA TAHU BAROKAH

Rousilita Suhendah[1], Iwan Prasodjo[2]

[1]Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: rousilitas@fe.untar.ac.id
[2] Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: iwanp@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Tahu merupakan makanan yang disukai oleh semua orang karena mengandung sumber protein nabati. Hampir semua masyarakat Indonesia menyukai makanan ini. Keberagaman tahu yang diproduksi oleh pengusaha tahu memiliki varians yang berbeda dengan rasa yang cukup pas di lidah orang Indonesia. Ini mengakibatkan banyak industri baik besar maupun kecil tertarik untuk menggeluti usaha ini, tidak terkecuali Usaha Tahu Barokah yang berlokasi di kota Cirebon. Persaingan yang semakin tajam diantara para produsen tahu membuat setiap unit usaha yang memproduksi tahu harus memiliki strategi untuk mengembangkan usahanya yang tepat agar dapat tetap bertahan. Salah satu strategi yang bisa diterapkan pada unit usaha tahu Barokah adalah analisis strategi yang didasarkan atas konsep SWOT. Konsep SWOT ini dapat dijelaskan pada usaha tahu Barokah lewat suatu wawancara, observasi dan pencarian informasi yang berada di lokasi usaha tahu barokah. Obyek yang diteliti dalam penelitian ini adalah usaha tahu Barokah yang berlokasi di Kota Cirebon. Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan ini adalah untuk merancang strategi pengembangan usaha tahu Barokah. Metode penelitian ini adalah kualitatif dan menggunakan data primer dan sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Usaha tahu Barokah dapat menetapkan strategi cost leadership, dan differentiation untuk memenuhi permintaan pasar yang masih sangat besar yang merupakan peluang bagi usaha tahu Barokah untu memperoleh laba yang besar dan pangsa pasar yang makin luas.

Kata kunci: strategi SWOT, cost leadership, differentiation

1. PENDAHULUAN

Tahu merupakan salah satu produk makanan yang disukai oleh kalangan masyarakat di manapun berada, tak terkecuali di Indonesia. Tahu merupakan sumber protein nabati yang digunakan untuk pertumbuhan manusia. Tahu sama halnya dengan tempe dibuat dari fermentasi kacang kedelai yang diambil sarinya. Tahu berasal dari daratan Cina dan pertama kali dikenal pada zaman Dinasti Han. Tahu berasal dari bahasa Hokkian, tauhu (menurut hanyu pinyin tahu adalah doufu). Dilihat dari kata serapannya ini tahu memiliki arti sebagai kedelai yang mengalami proses fermentasi. Dari Daratan Cina ini tahu menyebar ke Asia Timur dan Asia Tenggara melalui para perantau Cina. Ketika sampai di Jepang, tahu dikenal dengan nama tofu (http://ramaingintahu.blogspot.co.id/2016/10/sejarah-asal-usul-tahu.html).

Tahu sebagai makanan yang berprotein tinggi amat dikenal di kalangan rakyat. Tahu dijadikan sebagai lauk pauk atau sebagai makanan ringan atau cemilan di kala santai. Tahu memiliki banyak jenis sesuai perkembangannya. Ada tahu putih, tahu kuning, tahu sutera, tahu pong, tahu susu, tahu air, dan tahu kulit. Perbedaan jenis tahu yang ada di pasar tergantung pada campuran, cara pembuatan tahu dan hasil akhir tahu. Apabila dilihat dari kandungan alami yang ada pada tahu maka tahu merupakan sumber gizi makro karbohidrat, protein dan lemak. Tahu juga memiliki kandungan vitamin B kompleks yang terdiri dari riboflavin dan thiamin vitamin B12, vitamin E, mineral, kalsium, kalium dan phospor.

Sebagai makanan yang dikenal di manapun juga, tahu memiliki banyak manfaat bagi orang yang mengkonsumsinya yaitu dapat menyembuhkan kolesterol jahat dan penyakit diabetes. Kandungan lemak jahat yang ada dalam darah dapat diberantas oleh tahu. Gula darah

yang tinggi dapat diturunkan dengan mengkonsumsi olahan tahu secara teratur. Gangguan tulang rapuh atau osteoporosis dapat dikurangi dengan adanya sumber kalsium yang ada pada tahu yang dimakan.

Oleh karena manfaatnya yang banyak dan merupakan makanan untuk semua kalangan, maka banyak orang yang mulai melirik peluang usaha untuk membuka usaha tahu sebagi industri rumahan. Dilihat dari laporan yang telah dipublikasikan oleh Kementerian Koperasi dan UMKM Kabupaten Cirebon, jumlah industri kecil yang ada di kota Cirebon khususnya di Kabupaten Cirebon pada tahun 2013 berjumlah 13.212 unit usaha. Pada tahun 2014 jumlah industri kecil mengalami kenaikan menjadi 13.559 unit usaha. Ini berarti terjadi penambahan sebesar 347 unit usaha atau mengalami kenaikan sebesar 2,63% dibandingkan tahun 2013 (Tabel 1).

Tabel 1. Jumlah Unit Usaha di Kabupaten Cirebon

No	Uraian	Jumlah unit usaha tahun 2013	Jumlah unit usaha tahun 2014	Pertumbuhan jumlah unit usaha	Persentase pertumbuhan
1	Unit usaha				
	- industri kecil	13.212	13.559	347	2,63
	- industri menengah	126	130	4	3,17
	- industri besar	13.338	13.689	351	2,63
2	Tenaga kerja				
	- industri kecil	103.058	104.793	1.735	1,68
	- industri menengah	45.712	46.801	1089	2,38
	- industri besar	148.770	151.594	2.824	1,9

Sumber: dinaskoperasiumkm Kabupaten Cirebon

Jumlah usaha rumahan yang memproduksi tahu semakin banyak dikarenakan jumlah permintaan tahu yang makin tinggi. Permintaan tahu yang semakin tinggi ini dikarenakan makin banyak menu masakan yang menggunakan tahu sebagai bahan utamanya. Disamping itu juga karena tahu merupakan makanan rakyat yang murah dan mengandung protein nabati yang tinggi sehingga permintaan tahu semakin meningkat.

Jumlah pengusaha tahu yang banyak dan tetap bertahan ini dikarenakan pelaku usaha tahu dapat mendapat marjin keuntungan dari usaha tahu yang dimilikinya sebesar 20% sampai 40%. Marjin keuntungan usaha tahu yang besar ini menjadi magnet bagi pelaku umkm untuk mencoba memproduksi tahu, meskipun harga bahan baku kedelai berfluktuasi. Usaha produksi tahu memiliki pangsa pasar yang cukup luas karena tahu adalah makanan rakyat sehingga tahu menjadi produk yang tidak pernah mati. Pangsa pasar tahu juga untuk semua kalangan dari mulai ibu rumah tangga, warung, rumah makan, restoran hingga pedagang siomay, dan tahu gejrot.

Kendala yang biasa dihadapi oleh usaha tahu adalah bahan baku kacang kedelai yang berasal dari impor sehingga harga kacang kedelai sangat fluktuatif. Harga impor kacang kedelai yang fluktuatif ini karena kurs rupiah yang melemah terhadap dollar sehingga makin tinggi harga kacang kedelai. Harga kedelai yang terus makin meningkat pada tahun 2012 hingga 6,25% di pasar lokal ini disebabkan karena harga pasar kedelai di perdagangan internasional meningkat sebesar 26,8% (data GEM, Bank Dunia 2012). Kenaikan tersebut karena adanya perubahan iklim global yang terjadi di negara Amerika Latin sebagai negara pengekspor terbesar kacang kedelai.

John P Slette dan Ibnu E. Wiyono (2012) menjelaskan bahwa usaha yang bergelut di bidang industri tahu dan tempe yang ada di Indonesia menggunakan 88% persediaan kedelai. Di pasar pada bulan Juni 2012 harga tahu dan tempe mulai merangkak naik sebesar 30% untuk setiap kilogram akibat harga kedelai yang mengalami kenaikan.

Dalam menjalankan usaha produksi tahunya, kebanyakan pelaku usaha tahu yang terdiri dari pelaku usaha mikro dan kecil belum mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan tantangan yang dihadapi oleh mereka. Padahal dengan mengetahui kelemahan, kekuatan,

peluang dan tantangan yang dihadapi oleh pelaku mikro usaha tahu dalam menjalankan usaha tahunya, mereka akan dapat mengembangkan usaha tahu sehingga mereka mendapat keuntungan walaupun harga kacang kedelai di pasar naik.

Dua masalah utama yang sering menjadi kendala dalam UMKM pada umumnya di Indonesia dan khususnya untuk industri tahu adalah masalah mengenai keuangan dan non-keuangan. Masalah keuangan yang menjadi prioritas adalah berkaitan dengan kurang sesuainya antara dana yang ada dan dana yang dapat digunakan. Prosedur pendanaan UMKM ini tidak ada yang sistematis dengan biaya transaksi yang cukup tinggi. Prosedur kredit yang berbelit-belit dan menyita waktu yang banyak meskipun jumlah kredit yang dikucurkan ke UMKM tahu sangat kecil. Kebanyakan UMKM juga kesulitan untuk mendapatkan akses ke sumber dana formal karena bunga kredit investasi dan modal kerja yang cukup tinggi. UMKM kurang memahami tentang pencatatan keuangan yang baik dan belum *bankable*.

Masalah UMKM yang berhubungan dengan non keuangan lebih menyangkut tentang masalah manajerial. Banyak UMKM yang kurang memahami pengetahuan teknologi produksi dan pengendalian kualitas atas produk yang dibuatnya. Hal ini disebabkan karena UMKM kurang memiliki kesempatan untuk mengikuti perkembangan teknologi, pendidikan,dan pelatihan. UMKM kesulitan untuk menjangkau pasar karena keterbatasan informasi dan pengetahuan tenatang pemasaran. Keterbatasan sumber daya manusia yang ada di UMKM menyebabkan mereka kurang mengerti tentang keuangan dan akuntansi.

Salah satu usaha tahu yang ada di Kabupaten Cirebon adalah usaha tahu Barokah. Usaha tahu Barokah menghasilkan jenis tahu putih dengan rasa enak, lembut dan tanpa pengawet. Usaha tahu Barokah selama ini masih memproduksi tahunya dengan cara tradisional dengan jumlah buruh sebanyak 4 orang. Buruh yang bekerja membuat tahu juga merangkap sebagai tenaga penjualan yang menjual tahu hasil produksinya di pasar-pasar. Adanya perangkapan tugas yang dilakukan buruh usaha tahu Barokah merangkap sebagai penjual tahu di pasar menyebabkan jadwal produksi tahu mengalami perubahan. Perubahan jadwal produksi ini mengakibatkan produksi tahu juga terlambat yang berpengaruh pada penjualan tahu. Penjualan tahu barokah di pasar akhirnya mengalami keterlambatan.

Selama menjalankan usaha tahu Barokah, pemilik usaha tahu Barokah belum memahami kekuatan dan kelemahan dari usaha tahu Barokah yang dimilikinya. Padahal di jaman sekarang ini dengan kemajuan teknologi dan ilmu pengetahuan yang makin cepat, maka setiap usaha yang ingin dapat mempertahankan usahanya harus memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan pesaingnya dalam satu industri yang sama.

Jumlah unit usaha tahu yang berlokasi di Wilayah Kabupaten Cirebon mengalami penurunan dikarenakan banyak unit usaha tahu yang gulung tikar akibat harga kedelai yang semakin meningkat dan bergantung pada kedelai impor. Tingginya fluktuasi harga kedelai dan kurs menyebabkan pelaku usaha menggunakan strategi mengurangi ukuran tahu yang dihasilkan selama proses produksi. Pengurangan ukuran tahu yang menjadi semakin kecil ini dilakukan untuk mengimbangi kenaikan biaya produksi akibat kenaikan harga kedelai dan ketergantungan pada impor kedelai.

Dalam hal pemasaran, usaha tahu Barokah ini menggunakan tenaga pemasaran yang merangkap sebagai buruh pabrik tahu. Pada umumnya mereka menjual di pasar pasar yang ada di Cirebon. Hanya beberapa saja pembeli yang akan menjualnya lagi di pasar yang mengambil sendiri tahunya di tempat usaha tahu Barokah. Tahu yang dihasilkan oleh usaha tahu Barokah ini hanya dijual di pasar-pasar tradisional. Selama ini usaha tahu Barokah tidak mempunyai pelanggan yang tetap sehingga penjualan tahu tidak memiliki tingkat kepastian yang tinggi.

Masalah lain yang dihadapi oleh usaha tahu Barokah adalah banyaknya unit usaha pesaing yang memproduksi tahu putih sama dengan tahu yang dihasilkan oleh usaha tahu

Barokah, sehingga mereka mencoba membuat varian tahu lain. Jenis tahu yang dihasilkan oleh usaha tahu Barokah ini adalah tahu goreng. Namun untuk penjualannya, jenis tahu goreng ini belum dapat memenuhi target penjualan yang diharapkan oleh pemilik usaha tahu Barokah.

Untuk masalah permodalan, usaha tahu Barokah ini hanya mengandalkan modal dari pemilik sendiri, sehingga menjadi kendala dalam hal perluasan usaha tahu yang dimilikinya. Kurangnya pengetahuan dan pemahaman tentang keuangan membuat pemilik usaha Barokah kesulitan untuk meminjam uang di bank. Bank menginginkan agar pemilik usaha tahu Barokah memiliki laporan keuangan tentang usaha tahu Barokah dan mempunyai catatan akuntansi tentang usaha tahu Barokah sebagai persyaratan bagi pelaku usaha yang ingin memperoleh kredit atau pinjaman dari bank. Oleh karena kendala inilah yang menyebabkan pemilik usaha tahu Barokah sulit untuk memperoleh tambahan modal.

Adapun kekuatan yang dimiliki oleh usaha tahu Barokah adalah mutu tahu yang diproduksi oleh usaha tahu Barokah. Jenis tahu yang dihasilkan oleh usaha tahu Barokah ini bila dilihat mempunyai rasa yang enak, berwarna putih, dan tidak mengandung pengawet. Namun keistimewaan dari produk tahu yang dihasilkan oleh usaha tahu Barokah ini belum diketahui oleh banyak orang. Ketidaktahuan konsumen atau pembeli tahu akan tahu yang dihasilkan oleh usaha tahu Barokah ini adalah karena tahu yang diproduksi oleh usaha tahu Barokah belum memiliki merk atau label. Tahu yang tanpa merk atau label ini membuat pembeli kesulitan untuk melakukan pembelian ulang tahu yang dihasilkan oleh usaha tahu Barokah.

Proses produksi di usaha tahu Barokah kalau dilihat dari manajemen pengaturan waktu pun masih sangat sederhana. Hal ini dikarenakan mereka yang menjadi buruh tahu di tempat usaha tahu Barokah adalah orang-orang yang juga sebagai penjual tahu di pasar. Hal ini mengakibatkan seringnya jadwal pembuatan tahu mengalami keterlambatan atau pengunduran waktu. Tanpa adanya jadwal produksi yang terencana ini menyebabkan produksi tahu sering tertunda yang berakibat pada jumlah produksi yang makin menurun. Pengaruhnya ini dapat dirasakan dengan jumlah penjualan yang menurun juga karena produksi yang tidak menentu jumlahnya.

Usaha Tahu Barokah hanya memasarkan tahunya di pasar-pasar tradisional yang ada di Kota Cirebon dan hanya sedikit menjual kepada beberapa pelanggan tahu yang biasanya datang sendiri ke tempat usaha tahu Barokah pada saat mereka mau memesan tahu. Karena pekerja bagian pemasaran pada usaha tahu Barokah juga merangkap sebagai tenaga produksi tahu, mereka tidak mencari pelanggan atau konsumen tahu baru yang secara berkala membeli tahu. Akibatnya usaha tahu Barokah tidak mempunyai pelanggan yang tetap sehingga tingkat kepastian penjualan sangat kecil. Ini berakibat pada penjualan yang mengalami tingkat pertumbuhan yang rendah dan berakibat pada pencapaian laba yang rendah sehingga dapat mengancam kelangsungan usaha tahu Barokah.

Dari sisi produksi, usaha tahu barokah yang menggunakan teknologi produksi tahu yang masih sederhana dan tradisional ini belum memahami secara benar mengenai pembuatan tahu yang hieginis dan sesuai dengan standar kesehatan. Masih terlihat di tempat pembuatan tahu Barokah ini, pekerja di bagian produksi masih terlihat bertelanjang dada tanpa memakai baju atau kaos dalam mengolah kacang kedelai menjadi tahu. Ini tentunya sangat mempengaruhi kebersihan pembuatan tahu yang dihasilkan oleh usaha tahu Barokah. Bisa saja terjadi peluh atau keringat dari pegawai yang membuat tahu dapat mencemari tahu yang dibuatnya.

Dalam ruangan dimana proses produksi pembuatan tahu sedang berlangsung, masih terlihat di beberapa tempat tertentu genangan air yang mengganggu aktivitas pembuatan tahu. Genangan air ini kadang sangat mengganggu pegawai bagian produksi, dan sering tercium bau tidak sedap karena genangan air bercampur dengan limbah olahan tahu. Pengenalan akan proses pembuatan tahu yang hieginies diperlukan untuk usaha tahu Barokah ini mengingat tahu yang

dihasilkan oleh usaha tahu Barokah memiliki rasa yang enak dan diminati oleh konsumen serta menggunakan bahan-bahan alami dalam proses produksi tahu.

Dari permasalahan yang dikemukakan oleh pemilik usaha tahu Barokah ini maka secara garis besar permasalahan akan dibagi menjadi beberapa yaitu :

a. Pemilik usaha tahu Barokah belum memahami mengenai kekuatan dan kelemahan usaha tahu Barokah selama ini sehingga pemilik merasa kesulitan untuk dapat bersaing dengan pemilik usaha tahu lainnya dalam meningkatkan penjualan tahu.
b. Pemilik usaha tahu Barokah belum dapat melihat kesempatan atau peluang yang ada dalam mengembangkan usaha tahunya sehingga kesempatan untuk mengembangkan usaha tahunya sering diabaikan dan terlewat dengan percuma
c. Selama ini pemilik usaha tahu Barokah juga belum mengetahui adanya pesaing-pesaing lain yang muncul dalam produksi usaha tahu yang digelutinya, dimana pelaku usaha produksi tahu makin banyak sehingga kemunculan pelaku usaha tahu lainnya ini akan mengambil bagian pangsa pasar tahu. Munculnya pelaku usaha tahu lainnya ini menjadi tantangan dalam usaha tahu yang dijalankan oleh usaha tahu barokah.
d. Usaha tahu Barokah belum memahami mengenai pentingnya strategi pengembangan usaha tahu sehingga kinerja usaha tahu Barokah meningkat.

UMKM yang memproduksi tahu memerlukan implementasi strategi dan evaluasi setiap keputusan yang diambil dalam rangka perbaikan kinerja usahanya. Strategi merupakan suatu alat untuk mencapai setiap tujuan (Rangkuti, 2014). Dalam menerapkan strategi maka diperlukan manajemen strategi. Menurut David (2011) manajemen strategi adalah suatu cara/teknik/seni dan ilmu pengetahuan dalam menjabarkan, merumuskan, serta implementasi dan proses evaluasi setiap keputusan yang terjadi secara lintas fungsional sehingga sebuah usaha / bisnis atau organisasi dapat meraih tujuan. Manajemen strategi dapat membantu suatu usaha /bisnis /organisasi untuk membuat rumusan strategi yang sistematis, logis, dan rasional dengan berbagai macam pendekatan yang dapat diambil oleh setiap usaha/bisnis/organisasi. Bila UMKM dalam memilih strategi maka dapat membahayakan UMKM itu sendiri nantinya.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Metode pelaksanaan kegiatan PKM ini dilakukan secara terpadu dengan tujuan agar permasalahan yang dihadapi oleh usaha Tahu dapat diatasi dengan cara mendampingi pemilik usaha tahu Barokah untuk memperkenalkan pembuatan atau perumusan strategi pengembangan usaha tahu dengan konsep kekuatan, kelemahan, kesempatan dan tantangan yang dihadapi oleh usaha tahu Barokah.

Pendampingan ini akan dilakukan dalam dua tahapan yaitu tahap pertama akan mengenalkan kepada pemilik usaha tahu Barokah mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh usaha tahu Barokah kemudian cara-cara memanfaatkan kekuatan yang ada dan memperbaiki setiap kelemahan yang dimiliki oleh usaha tahu Barokah. Pemilik Usaha Tahu Barokah juga akan dikenalkan mengenai kesempatan dan tantangan yang dihadapi dalam proses produksi tahu sehingga pemilik usaha tahu barokah mengenal dengan baik setiap unsur eksternal di luar usaha tahu Barokah yang berkaitan dengan usaha tahu. Tahap kedua akan mendampingi pemilik untuk belajar bagaimana cara membuat strategi sederhana yang berguna bagi pengembangan usaha tahu berdasarkan konsep kekuatan, kelemahan, kesempatan dan tantangan yang dimiliki oleh usaha tahu barokah. Dari kegiatan ini diharapkan agar pemilik usaha tahu Barokah nantinya dapat menyusun sendiri strategi yang akan digunakannya untuk mengembangkan usaha tahu. Justifikasi mengenai metode pelaksanaan PKM terhadap permasalahan yang dihadapi oleh usaha tahu Barokah dapat dijelaskan dalam Tabel 2 berikut ini.

Tabel 2. Justifikasi Pengusul, metode Pendekatan penyelesaian, Prosedur Kerja , Partisipasi Mitra dan Jenis luaran

No	Justifikasi Pengusul	Metode Pendekatan	Prosedur Kerja	Partisipasi Mitra	Jenis Luaran
1	Mengenalkan kepada Mitra yaitu usaha tahu Barokah mengenai perlunya pemahaman mengenai segala sesuatu yang mencakup kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh usaha tahu Barokah.	Melakukan observasi dan tanya jawab kepada mitra usaha tahu Barokah.	Mengumpulkan informasi-informasi yang berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh usaha tahu Barokah.	Membantu tim PKM untuk membuat iktisar mengenai kekuatan dan kelemahan yang dimiliki sebagai informasi untuk membuat strategi	Memo
2	Mengenalkan kepada pemilik usaha tahu Barokah mengenai peluang dan tantangan yang dihadapi dalam usaha tahu	Memberikan pengetahuan kepada pemilik usaha tahu Barokah untuk melihat setiap kesempatan yang ada dan tantangan yang dihadapi dalam usaha tahu.	Memberikan pemahaman kepada mitra usaha tahu Barokah untuk dapat melihat setiap kesempatan dan tantangan yang ada.	Belajar membuat iktisar mengenai kesempatan dan tantangan yang dihadapi oleh usaha tahu Barokah.	Memo
3	Mengenalkan cara membuat strategi berdasarkan kosep kekuatan, kelemahan, kesempatan dan tantangan yang dihadapi oleh usaha tahu Barokah.	Memberikan pengetahuan mengenai pentingnya strategi untuk mengembangkan usaha tahu	Mentransfer dan memberi contoh pembuatan strategi bagi pengembangan usaha tahu Barokah.	Mengikuti arahan dan koordinasi agar dapat membuat rumusan strategi	Memo
4	Mendampingi usaha tahu Barokah agar dapat membuat strategi usaha bagi pengembangan tahu Barokah	Memberikan arahan pembuatan strategi pengembangan usaha tahu dan implementasi strategi.	Implementasi strategi pengembangan usaha berdasarkan kekuatan, kelemahan,kesempatan dan tantangan	Membuat dan menerapkan strategi usaha tahu	Modul dan memo

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun hasil dari kegiatan PKM yang dilakukan oleh Tim PKM pada mitra usaha tahu Barokah ini adalah diperoleh informasi yang berkaitan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimiliki oleh usaha tahu Barokah pada Tabel 3 sebagai berikut :

Tabel 3. Kekuatan dan Kelemahan Usaha Tahu Barokah

No	Kekuatan Usaha Tahu Barokah	Kelemahan Usaha Tahu Barokah
1	Kualitas tahu yang dihasilkan oleh usaha tahu Barokah baik, yaitu tahu berwarna putih tanpa menggunakan pengawet, dengan rasa dengan enak, gurih.	Tahu yang dihasilkan tanpa pengawet maka umur tahu tidak bisa lama, dan menyebabkan perubahan rasa dari tahu
2	Karyawan yang bekerja sebagai buruh memiliki pengalaman membuat tahu cukup lama sekitar 15 tahun	Sering terjadi keterlambatan dalam produksi tahu karena buruh produksi tahu merangkap sebagai tenaga penjualan atau marketing
3	Memiliki lahan dan tempat produksi tahu yang	Belum memiliki IPAL yaitu tempat dan tata cara

	sudah bersertifikat Hak Milik dengan luas lahan yang cukup lebar	pengolahan limbah yang benar
4	Memiliki motivasi yang tinggi untuk mengembangkan usaha tahu	Masih menggunakan mesin yang sederhana untuk mengolah kacang kedelai menjadi tahu
5	Kapasitas produksi per hari tergolong sedang yaitu sebanyak 200 kg kacang kedelai per hari	Belum memiliki catatan atau informasi keuangan yang dicatat secara periodik sehingga kesulitan untuk memperoleh informasi yang berkaitan dengan laba atau omset penjualan.
6	Memiliki jiwa entrepreneur yang tinggi yaitu siap menanggung risiko.	Harga tahu ditetapkan berdasarkan estimasi atau perkiraan produksi yang lebih menekankan pada harga jual di pasar
7	Luas bangunan pabrik sekitar 200 meter persegi	Tahu hanya dijual di pasar-pasar tradisional dan hanya sedikit yang melakukan pembelian ulang
8	Mudah melalukan koordinasi karena jumlah pegawai yang masih sedikit	Kemampuan manajemen usaha masih terlihat rendah dan modal usaha terbatas
9	Pengelolaan dan pengontrolan keuangan lebih mudah karena dipegang oleh Ibu Yayah sebagai pemilik usaha tahu Barokah	Belum dapat menghitung biaya produksi dan harga pokok penjualan tahu.
10	Waktu produksi tahu yang lumayan cepat dibandingkan proses produksi produk lain yang terbuat dari kacang kedelai.	Variasi produk tahu hanya dua saja yaitu tahu putih dan sedikit tahu goreng.

Kesempatan dan peluang yang berhasil dikumpulkan oleh Tim PKM Untar untuk usaha tahu Barokah ini adalah seperti yang dijelaskan pada Tabel 4 berikut Ini :

Tabel 4. Kesempatan/Peluang dan Tantangan Usaha Tahu Barokah

No	Kesempatan atau Peluang Usaha Tahu Barokah	Tantangan Usaha Tahu Barokah
1	Pasar masih terbentang luas karena masyarakat Indonesia banyak yang mengkonsumsi tahu	Banyak pemain baru yang bergerak di usaha tahu sehingga mengakibatkan timbulnya persaingan.
2	Banyak produk makanan yang menggunakan tahu sebagai bahan baku utamanya	Bahan baku kacang kedelai masih berasal dari impor sehingga harga bahan baku tidak menentu, dan keuntungan penjualan semakin kecil
3	Kemasan atau merk label tahu	Pencemaran air, udara akibat limbah pengolahan tahu
4	Pemberian dana pinjaman modal dari bank-bank pemerintah untuk mengembangkan usaha tahu dengan bunga yang lebih murah	Banyak pelaku usaha tahu lainnya yang sudah menggunakan peralatan modern untuk mengolah tahu.
5	Standar Kesehatan dan sanitasi	Kualitas kacang kedelai impor yang kurang baik mutunya dapat mempengaruhi kesehatan sehingga mengurangi minat konsumen untuk membeli tahu.

Atas dasar kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan tantangan yang dihadapi oleh mitra PKM yaitu usaha tahu Barokah, maka dapat dibuat strategi pengembangan usaha tahu Barokah sebagai berikut pada Tabel 5:

Tabel 5/ Strategi Pengembangan Usaha Tahu Barokah berdasarkan Konsep Kekuatan, Kelemahan, Kesempatan dan Tantangan

IFE	Strength / Kekuatan	Weakness
EFE	1. Kualitas tahu baik, berwarna putih 2. Karyawan memiliki pengalaman cukup lama dan punya motivasi tinggi 3. Memiliki luas lahan yang cukup lebar dan memiliki kapasitas produksi tergolong sedang yaitu sehari 200 kg kedelai 4. Memiliki jiwa entreprenur yang tinggi yaitu siap menanggung risiko. 5. Koordinasi antara pemilik dengan pegawai mudah dilakukan. 6. Pengelolaan, pengendalian tentang informasi keuangan lebih mudah dilakukan 7. Waktu produksi cepat.	1. Tahu yang dihasilkan adalah tahu tanpa pengawet sehingga tidak bertahan lama. 2. Keterlambatan produksi tahu karena pegawai pabrik merangkap sebagai tenaga penjualaan. 3. Belum memiliki tempat dan tata cara pengolahan limbah tahu yang benar. 4. Mesin sederhana untuk mengolah kacang kedelai. 5. Belum memiliki catatan atau informasi keuangan yang dicatat secara periodik sehingga kesulitan untuk memperoleh informasi yang berkaitan dengan laba atau omset penjualan 6. Harga tahu ditetapkan berdasarkan estimasi atau perkiraan produksi yang lebih menekankan pada harga jual di pasar. 7. Tahu dijual di pasar-pasar tradisional dan kemampuan manajemen usaha masih rendah. 8. Kemampuan manajemen usaha kurang dan belum dapat menghitug biaya produksi dan harga pokok penjualan. 9. Varians produk tahu terdiri dari tahu putih dan tahu goreng.
Opportunities 1. Pangsa pasar masih terbentang luas dan banyak orang yang mengkomsumsi tahu. 2. Banyak produk makanan yang menggunakan bahan baku tahu.. 3. Kemasan atau merk/label tahu. 4. Dana pinjaman modal dari pemerintah dengan bunga rendah bagi umkm. 5. Standar kesehatan dan sanitasi	**Strategi SO** 1. Mencari pasar-pasar tradisional yang baru atau melakukan penjualan tahu langsung ke rumah makan atau restoran atau penjual makanan olahan dari tahu. 2. Tahu yang diproduksi akan dikemas dengan pemberian nama atau label pada tahu. 3. Meningkatkan mutu kesehatan tahu dan sanitasi pengolahan produksi tahu. 4. Meningkatkan kapasitas produksi tahu	**Strategi WO** 1. Mencoba menggunakan bahan alami sebagai pengawet makanan agar tahu berumur lebih lama. 2.Membuat skedul produksi yang terjadwal dan teratur guna mencegah keterlambatan produksi serta perlu adanya job description atau pembagian tugas di antara pegawai pelaksana produksi dan marketing. 3.Meningkatkan penggunaan mesin yang masih ada sehingga dapat beroperasi secara efektif. 4.Memisahkan pencatatan keuangan usaha dengan pribadi pemilik usaha tahu
Threat 1. Banyak produsen tahu yang baru bermunculan dan bahan baku kacang kedelai berasal dari impor 2. Pencemaran air, udara, dan limbah. 3. Banyak pelaku usaha tahu lainnya yang menggunakan peralatan modern untuk	**Strategi ST** 1. Menjalin kerjasama atau menjadi anggota koperasi yang menyalurkan kacang kedelai sehingga ketergantungan pada impor kacang kedelai dapat dikurangi dan menghindari kualitas kacang kedelai yang rendah mutunya.	**Strategi WT** 1. Memperbaiki dan meningkatkan kemampuan manajerial dalam usaha tahu sehingga mampu bersaing dengan pelaku usaha tahu lain yang banyak bermunculan. 2. Meningkatkan kemampuan teknis bagi pegawai di bidang produksi dan pemasaran agar

memproduksi tahu. 4. Kualitas kacang kedelai impor yang kurang baik mutunya.	2. Melakukan usaha pengolahan tahu yang ramah lingkungan sehingga dapat mengurangi pencemaran air, udara dan limbah	memiliki kompetensi yang layak 3. Mampu menghitung harga pokok produksi dan penjualan sehingga dapat menentukan laba yang diperoleh dan tetap mampu memperoleh laba yang signifikan agar dapat tetap bertahan di tengah munculnya pesaing lainnya.

Jika dilihat dari analisis SWOT yang dilakukan oleh Tim PKM Untar maka dapat ditetapkan strategi yang sesuai dengan Usaha Tahu Barokah yaitu strategi:

a. *Cost leadership* yaitu strategi yang dibuat agar tahu yang dihasilkan oleh usaha tahu Barokah dapat menjaring pelanggan pelanggan yang saat ini belum dijangkau oleh usaha tahu Barokah dengan menjaga kualitas tahu yang dihasilkan oleh usaha tahu barokah dan harga yang murah sehingga pembeli yang terdiri dari pembeli golongan menengah ke bawah tertarik untuk melakukan pembelian ulang. Penerapan strategi *cost leadership* yang dilakukan oleh Usaha Tahu Barokah dengan cara meningkatkan skala produksi
b. Strategi *differentiation* dengan tujuan untuk mencari segmen pasar tahu yang lain yaitu masyarakat menengah ke atas melalui distribusi ke pasar retail modern seperti supermarket dan hypermarket. Pemilihan saluran distribusi harus dipilih oleh usaha tahu Barokah karena saat ini kalangan menengah keatas lebih menyukai pasar modern karena adanya anggapan bahwa pasar tradisional terlihat kurang bersih. Kalangan menengah keatas itu rela membayar lebih mahal untuk tahu yang mereka beli walaupun tahu yang dihasilkan sama saja dengan tahu untuk kalangan lainnya. Namun dengan desain kemasan yang lebih menarik mampu membuat harga tahu menjadi lebih mahal karena adanya perbedaan persepsi dari konsumen yang membelinya. Dengan kemasan dan disain atau label yang menarik dapat menjadi nilai tambah dan mampu mencapai target pasar konsumen yang berdaya beli lebih tinggi. Ini mengakibatkan perusahaan mampu mendapatkan margin laba yang lebih besar
c. Untuk mengatasi masalah mengenai bahan baku yang selalu meningkat harganya di pasar, usaha Tahu Barokah dapat menjalin kerja sama dengan koperasi produksi kacang kedelai sehingga kesulitan mengenai bahan baku kacang kedelai dan kenaikan harga kacang kedelai dapat diatas.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

a. Kekuatan usaha tahu Barokah adalah memproduksi tahu yang telah memiliki kualitas yang baik, rasa tahu yang enak, pegawai produksi yang loyal dan berpengalaman, koordinasi dan komunikasi lancar antara pemilik dan pegawai. Kelemahan usaha tahu Barokah jadwal produksi yang tidak teratur dan terlambat, catatan atas informasi keuangan masih sederhana, pemggunaan mesin pemecah kedelai belum optimal.
b. Kesempatan yang ada untuk usaha tahu Barokah adalah menjangkau pasar menengah ke atas, membuat kemasan dan label produk yang menarik. Ancaman yang dihadapi oleh usaha tahu Barokah adalah munculnya pelaku-pelaku produsen tahu yang baru, dan limbah tahu yang belum dimanfaaatkan, harga kacang kedelai yang selalu naik.
c. Strategi SWOT yang dapat dilakukan oleh usaha tahu Barokah yaitu memberi kemasan, label, merk terhadap tahu yang dihasilkan, standar mutu tahu dan proses pengolahan produksi, jadwal produksi yang teratur, membuat catatan terpisah antara catatan usaha dan pribadi pemilik.

d. Strategi lainnya yaitu *cost leadership* dan strategi *differentiation*. Kedua strategi bertujuan agar konsumen melakukan pembelian kembali tahu yang diproduksi oleh usaha tahu Barokah dan mencari segmen pasar golongan menengah ke atas melalui distribusi ke pasar retail modern, supermarket dan hypermarket.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (DPPM) Universitas Tarumanagara yang telah mendanai kegiatan ini. Juga kepada Mitra Usaha Tahu Barokah di Cirebon yang telah mengijinkan Tim PKM Untar untuk melakukan kegiatan ini serta pihak-pihak yang tidak dapat penulit sebutkan satu persatu yang telah memberikan bantuannya demi kelancaran pelaksanaan kegiatan ini.

REFERENSI

David, Fred R. (2013). Strategic Management: A Competitive Advantage Approach, Concepts, 14th Edition, Pearson Education

GEM, Bank Dunia 2012

John P Slette dan Ibnu E Wiyono. (2012). Impact of Soybean Price Rally on Indonesian soy Business Report: Global Agricultural Information Network-USDA Foreign Agricultural Service, Journal of Agricultural Economics, 55 (3),pp. 581-611

Rangkuti (2014). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta

Sejarah Asal Usul Tahu. http:// ramaingintahu.blogspot.co.id/ 2016/10/sejarah-asal-usul-tahu.html).

Narasi Statistik UMKM 2010-2011. http://www.depkop.go.id/pdf-viewer/?p=uploads/tx_rtgfiles/narasi_statistik_umkm_2010-2011. pdf.

PENGAMBILAN KEPUTUSAN MENGGUNAKAN *RELEVANT INFORMATION* PADA SISWA/I LEMBAGA BEASISWA DHARMA PEMBANGUNAN

Yanti[1], Merry Susanti[2], dan **Elsa Imelda[3]**

[1]Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: yanti@fe.untar.ac.id
[2] Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: merrys@fe.untar.ac.id
[3]Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: elsai@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Tujuan dari pelatihan ini adalah agar siswa/i dapat memahami dan menerapkan cara mengambil keputusan yang tepat sesuai dengan masalah yang mereka hadapi dalam kehidupan sehari-hari, termasuk ketika mereka terjun di masyarakat, dalam berbisnis, maupun ketika melanjutkan ke tingkat pendidikan yang lebih tinggi. Pada pelatihan yang pertama, dosen menjelaskan modul pelatihan disertai dengan contoh-contoh soal latihan. Sedangkan pada pelatihan yang kedua, dosen memberikan kuis sebagai instrument untuk mengetahui apakah peserta pelatihan telah memahami materi yang diberikan pada pertemuan pertama. Kuis langsung diperiksa oleh pelatih dan ternyata hasilnya sangat memuaskan. Terakhir, kami memberikan kuesioner sebagai feedback atas kegiatan pelatihan ini. Berdasarkan hasil kuesioner, ternyata para siswa berpendapat bahwa pelatihan ini sangat bermanfaat dan menambah wawasan peserta. Peserta juga menginginkan adanya pelatihan lagi dengan materi yang berbeda. Luaran kegiatan ini adalah Modul yang diberi judul: "Pengambilan Keputusan Menggunakan Relevant Information Pada Siswa/i Lembaga Beasiswa Dharma Pembangunan."

Kata kunci: Pengambilan Keputusan, *Relevant Information*, Lembaga Beasiswa Dharma Pembangunan

1. PENDAHULUAN

Lembaga Beasiswa Dharma Pembangunan adalah sebuah lembaga yang memberikan beasiswa kepada siswa-siswi sekolah menengah pertama dari keluarga tidak mampu yang berasal dari berbagai daerah di Indonesia untuk melanjutkan sekolah di tingkat lanjutan di Jakarta. Pihak Lembaga berharap agar setelah mereka selesai menempuh pendidikan di Jakarta, mereka akan kembali ke daerah asal untuk membangun daerahnya.

Setelah dilakukan *survey* pendahuluan, ternyata siswa/i belum pernah memperoleh materi mengenai Pengambilan Keputusan Menggunakan *Relevant Information*. Oleh karena itu, para pengurus dari lembaga tersebut meminta kepada kami untuk dapat memberikan pelatihan yang terkait dengan pengambilan keputusan.

Dalam perusahaan, mengambil keputusan adalah salah satu fungsi pokok seorang manajer. Manajer selalu dihadapkan pada masalah untuk mengambil berbagai keputusan, misalnya: produk atau jasa apa yang akan dijual, membuat sendiri sebuah komponen atau membeli dari luar, menerima atau menolak sebuah pesanan khusus, menentukan harga jual, memilih saluran distribusi apa yang akan digunakan, dan masih banyak lagi (Garrison, Noreen & Brewer, 2015).

Setiap keputusan biasanya melibatkan proses pemilihan setidaknya dua alternatif. Kegagalan untuk mengetahui adanya biaya yang tidak relevan dan sunk cost (biaya tertanam), akan menyebabkan kesalahan dalam pengambilan keputusan (Garrison, *et al*., 2015). Hansen dan Mowen (2007) menyajikan sebuah model pengambilan keputusan untuk menghasilkan *good decision*. Model ini mempunyai 6 langkah sebagai berikut:

Step 1 Temukan dan definisikan masalah yang ada.

Step 2 Identifikasi alternatif-alternatif yang dapat memecahkan masalah tersebut.
Step 3 Identifikasi biaya dan manfaat yang terkait dengan alternatif yang dapat dijalankan (feasible alternative)
Step 4 Perkirakan biaya relevan dan manfaat untuk tiap feasible alternative.
Step 5 Lakukan penilaian faktor kualitatif.
Step 6 Buat keputusan dengan memilih alternatif terbaik yang dapat memberikan manfaat terbesar.

Menurut Hansen dan Mowen (2007), biaya relevan adalah biaya yang harus memenuhi dua kriteria, yaitu: (1) biaya yang belum terjadi, DAN (2) berbeda antara alternatif yang satu dengan yang lain. Biaya yang tidak relevan, adalah biaya yang tidak memenuhi kedua kriteria tersebut, termasuk biaya yang tertanam (sunk cost) misalnya beban penyusutan.

Terkait dengan biaya relevan, maka perlu dipahami tentang sifat-sifat biaya. Berdasarkan volume produksi, biaya dapat dibagi menjadi tiga macam: biaya variabel, biaya tetap dan biaya semivariabel. Biaya variabel adalah biaya yang dalam jumlah total akan berubah secara proposional sesuai dengan aktivitas yang dilakukan, dalam rentang yang relevan. Namun, secara per unit biaya variabel bersifat tetap. Sedangkan biaya tetap adalah biaya yang dalam jumlah total tidak berubah (tetap konstan) berapapun aktivitas yang dilakukan namun dalam rentang yang relevan. Tetapi secara per unit, biaya tetap akan semakin kecil jika aktivitas bertambah dan sebaliknya (Honrgren, et. al., 2012).

Pelatihan ini penting bagi siswa/i agar mereka dapat memahami proses pengambilan keputusan yang tepat dalam suatu perusahaan dengan konsep *Relevant Information.* Selain itu bagi siswa/i, mereka dapat menggunakan konsep ini ketika terjun ke masyarakat atau pun ketika berwiraswasta.

Beberapa contoh kasus pengambilan keputusan menggunakan informasi biaya relevan adalah:

a. Membuat sendiri atau membeli sebuah komponen.
b. Menerima atau menolak sebuah pesanan khusus di bawah harga normal.
c. Mempertahankan atau menutup sebuah segmen usaha/produk.

CONTOH KASUS 1.

PT. ABC memproduksi laptop. Perusahaan menerima tawaran dari pihak luar untuk membuat mouse dengan kualitas yang sama dengan harga Rp 35.000 per buah sebanyak 100 unit per bulan. Saat ini mouse diproduksi sendiri biaya sebagai berikut (untuk 100 unit):

a. Biaya bahan baku: Rp 1.500.000.
b. Biaya upah pekerja langsung Rp 1.000.000
c. Biaya FOH variable Rp 500.000
d. Biaya FOH tetap Rp 1.000.000

Harga jual mouse per unit adalah Rp 50.000.
Keputusan apa yang harus diambil PT. ABC? Pergunakan relevan information untuk memecahkan masalah ini.

SOLUSI KASUS 1

Dengan menggunakan model pengambilan keputusan, maka:
Step 1 Masalah: **Membeli atau Membuat sendiri**
Step 2 Identifikasi alternatif-alternatif yang dapat memecahkan masalah tersebut, yaitu:

a. Membuat sendiri
b. Membeli dari pihak luar.

Step 3 Identifikasi biaya dan manfaat yang terkait dengan alternatif yang dapat dijalankan (feasible alternative).

	Membuat sendiri	Membeli
BIAYA:		
1. Biaya bahan baku	Rp 1.500.000	
2. Biaya upah pekerja langsung.	Rp 1.000.000	
3. Biaya FOH variable	Rp 500.000	
4. Biaya FOH tetap	Rp 1.000.000	
5. Biaya Pembelian		Rp 3.500.000
TOTAL	Rp 4.000.000	Rp 3.500.000
MANFAAT		Lebih hemat Rp 500.000

Step 4 Perkirakan biaya relevan dan manfaat untuk tiap feasible alternative tersebut.

	Membuat sendiri	Membeli
BIAYA RELEVAN:		
1. Biaya bahan baku	Rp 1.500.000	
2. Biaya upah pekerja langsung.	Rp 1.000.000	
3. Biaya FOH variable	Rp 500.000	
4. Biaya Pembelian		Rp 3.500.000
TOTAL	Rp 3.000.000	Rp 3.500.000
MANFAAT	Lebih hemat Rp 500.000	

Step 5 Lakukan penilaian faktor kualitatif.
Faktor kualitatif yang akan muncul yaitu:
- Jika membeli, maka karyawan yang membuat mouse akan diberhentikan.
- Peralatan untuk membuat mouse akan menganggur.
- Harga tidak stabil untuk jangka panjang.
- Kualitas barang dari pemasok belum terjamin untuk jangka panjang.

Step 6 Buat keputusan dengan memilih alternatif terbaik yang dapat memberikan manfaat terbesar.
Keputusan: LEBIH BAIK MEMBUAT SENDIRI.

Pada perusahaan yang menerima pesanan, contohnya: membuat kartu nama, kartu undangan, souvenir, tas, jaket, dan lain sebagainya, maka perusahaan dapat menghadapi masalah dimana ada pelanggan yang memesan sejumlah kuantiti dengan harga yang jauh dibawah harga normal.

CONTOH KASUS 2.
PT DEF membuat MUG (cangkir dari tanah liat) sesuai pesanan. Biaya untuk memproduksi sebuah mug adalah:
- Biaya bahan baku (tanah liat) Rp 1.000.
- Upah pekerja langsung Rp 500.
- FOH variable Rp 500
- FOH tetap Rp 1.000

Harga jual MUG ini adalah Rp 5.000/unit.
Sebuah perusahaan bernama PT. KOPIKU memesan MUG sejumlah 100 buah untuk souvenir acara kantor mereka dua minggu lagi. Harga yang mereka minta adalah Rp 3.000/unit.
Keputusan apa yang harus diambil PT. DEF? Pergunakan relevan information untuk memecahkan masalah ini.

SOLUSI KASUS 2.
Dengan menggunakan model pengambilan keputusan, maka:
Step 1 Masalah: **Menerima atau menolak pesanan PT. KOPIKU.**

Step 2 Identifikasi alternatif-alternatif yang dapat memecahkan masalah tersebut, yaitu:
a. Menerima pesanan.
b. Menolak pesanan.
Step 3 Identifikasi biaya dan manfaat yang terkait dengan alternatif yang dapat dijalankan (feasible alternative).

	Menerima pesanan	Menolak pesanan
BIAYA per unit 1. Biaya bahan baku 2. Biaya upah pekerja langsung. 3. Biaya FOH variable 4. Biaya FOH tetap	 Rp 1.000 Rp 500 Rp 500 Rp 1.000	0
Total biaya per unit	Rp 3.000	0
Biaya untuk 100 unit	Rp 300.000	0
Pendapatan dari pelanggan @ Rp 3.000 x 100	Rp 300.000	0
Keuntungan	Rp 0	0

Step 4 Perkirakan biaya relevan dan manfaat untuk tiap feasible alternative tersebut.

	Menerima pesanan	Menolak pesanan
BIAYA RELEVAN: 1. Biaya bahan baku 2. Biaya upah pekerja langsung. 3. Biaya FOH variabel	 Rp 1.000 Rp 500 Rp 500	 0
TOTAL per unit	Rp 2.000	0
Pendapatan dari pelanggan	Rp 300.000	0
Biaya = 100 x Rp 2.000	Rp 200.000	0
Keuntungan	Rp 100.000	0

Step 5 Lakukan penilaian faktor kualitatif.
Faktor kualitatif yang akan muncul yaitu:
- Jika menerima pesanan maka akan menambah jumlah pelanggan.
- Menambah jaringan pemasaran.

Step 6 Buat keputusan dengan memilih alternatif terbaik yang dapat memberikan manfaat terbesar.
Keputusan: LEBIH BAIK MENERIMA.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Salah satu metode pengambilan keputusan yang dapat digunakan oleh perusahaan dalam pengambilan keputusan adalah metode *Relevant Information*. Metode ini digunakan oleh para manajer di dalam memilih keputusan yang paling tepat dari berbagai alternatif yang ada.

Tim dosen dari Fakultas Ekonomi menawarkan solusi berupa memberikan pelatihan mengenai Pengambilan Keputusan Menggunakan *Relevant Information.* Metode yang digunakan adalah:

1. Pelatih menjelaskan secara tutorial mengenai pentingnya pengambilan keputusan yang tepat dan efisien, serta tentang model pengambilan keputusan dengan menggunakan *Relevant Information.*
2. Pelatih menjelaskan contoh kasus sederhana dalam praktek sehari-hari maupun dalam bisnis.
3. Pelatih memberikan kuis bagi para peserta.
4. Pelatih membahas kuis yang telah diberikan secara bersama-sama dengan peserta.

Para peserta sangat berperan aktif pada metode tutorial yang kami berikan dimana mereka antusias mendengarkan penjelasan yang diberikan dan juga aktif bertanya terkait dengan materi yang diberikan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Survey pendahuluan yang kami lakukan adalah dengan cara mengunjungi Lembaga Beasiswa Dharma Pembangunan dan melakukan wawancara kepada Pengurus dan siswa/i yang ada. Dari hasil survey tersebut, ternyata mereka belum pernah memperoleh materi mengenai Pengambilan Keputusan Menggunakan *Relevant Information.*

Target pelatihan ini adalah: para siswa/i di Lembaga Beasiswa Dharma Pembangunan dapat memahami bagaimana proses pengambilan keputusan dalam suatu perusahaan, menggunakan konsep *Relevant Information*. Siswa/i juga dapat menggunakan konsep ini ketika mereka terjun ke masyarakat atau pun ketika berwiraswasta.

Hasil dari pelatihan ini adalah siswa/i di Lembaga Beasiswa Dharma Pembangunan dapat memahami mengenai proses pengambilan keputusan dalam suatu perusahaan dengan menggunakan konsep *Relevant Information*. Setelah proses pelatihan selama dua kali, kami memberikan kuis dan ternyata hasil kuis tersebut menunjukkan skor rata-rata 100.

Para peserta diberikan kuisioner sebagai feedback untuk mengetahui tingkat kepuasan mereka atas pelatihan ini. Dari hasil kuesioner, diperoleh jawaban bahwa para peserta merasa cukup puas dan menginginkan pelatihan berikutnya dengan topik yang berbeda. Berikut adalah soal kuis yang diberikan kepada para siswa/i:

SOAL 1

PT. DINGIN memproduksi AC. Perusahaan menerima tawaran dari pihak luar untuk membuat pipa AC dengan kualitas yang sama dengan harga Rp 20.000 per meter sebanyak 1.000 meter per bulan. Saat ini pipa diproduksi sendiri biaya sebagai berikut (untuk 1.000 meter)

a. Biaya bahan baku: Rp 10.000.000.
b. Biaya upah pekerja langsung Rp 5.000.000
c. Biaya FOH variable Rp 3.000.000
d. Biaya FOH tetap Rp 7.000.000

Harga jual pipa per meter adalah Rp 30.000.

Pertanyaan:

Keputusan apa yang harus diambil PT. DINGIN? Pergunakan relevan information untuk memecahkan masalah ini.

SOAL 2

PT OBLONG menerima pesanan untuk membuat kaos oblong bersablon. Biaya untuk memproduksi sebuah kaos adalah:

- Biaya bahan baku (kaos polos) Rp 15.000
- Upah pekerja langsung Rp 5.000
- FOH (60% nya bersifat tetap) Rp 10.000

Pada bulan Mei 2018, PT. UNTAR ingin memesan 200 kaos berlogo UNTAR untuk mahasiswa baru. Harga yang mereka minta adalah Rp 24.000/unit. Atas pesanan ini perusahaan harus membeli tinta khusus 2 botol dengan harga Rp 50.000 per botol.

Pertanyaan:
Keputusan apa yang harus diambil PT. OBLONG? Pergunakan relevan information untuk memecahkan masalah ini.

Di bawah ini adalah foto saat dan setelah selesainya pelaksanaan pelatihan.

Gambar 1. Foto Saat dan Setelah Pelatihan

Luaran yang dicapai adalah berupa MODUL yang diberi judul: “Pengambilan Keputusan Menggunakan Relevant Information Pada Siswa/i Lembaga Beasiswa Dharma Pembangunan”.

4. KESIMPULAN

Terdapat beberapa kesimpulan yang dapat ditarik dari pelatihan ini. Pertama, siswa/i belum pernah memperoleh materi mengenai Pengambilan Keputusan Menggunakan *Relevant Information.* Kedua, untuk mengatasi masalah tersebut, kami memberikan pelatihan mengenai cara mengambil keputusan yang tepat sesuai dengan konsep biaya relevan. Ketiga, pelatihan ini mendukung terpenuhinya tridarma pendidikan bagi para dosen pengajar yang salah satunya adalah melakukan pengabdian kepada masyarakat. Selain itu, pelatihan ini juga dapat menjadi salah satu sarana promosi untuk menarik minat para siswa siswi melanjutkan pendidikan di Universitas Tarumanagara. Keempat, dari review berupa kuis yang kami berikan, hasil penilaian terhadap kuis rata-rata mendapat nilai 100, sehingga dapat disimpulkan bahwa siswa/i telah mengerti dengan baik cara pengambilan keputusan dengan *relevant information*. Dari hasil kuesioner, diperoleh jawaban bahwa para peserta merasa cukup puas dan menginginkan pelatihan berikutnya dengan topik yang berbeda. Kelima, manfaat modul adalah memberikan panduan bagi pasa siswa/i dalam mempraktekkan konsep *relevant information.*

Saran untuk pelatihan selanjutnya adalah agar pelatih dapat memberikan pelatihan dengan topik baru yang berbeda di berbagai bidang akuntansi.

Ucapan Terima Kasih
Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan pelatihan yang kami lakukan, yaitu: Rektor Universitas Tarumanagara, Direktur DPPM Universitas Tarumanagara, Dekan dan segenap pimpinan Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara, Lembaga Beasiswa Dharma Pembangunan, serta semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu.

REFERENSI

Garrison, Ray H., Eric W.Noreen, Peter C. Brewer, Nam Sang Cheng, and Katherine C.K. Yuen. (2015). *Managerial Accounting* (2th Ed). McGraw-Hill Education, New York.

Hansen, Don R. dan Maryanne M. Mowen. (2007). *Managerial accounting* (8th Ed). Thomson Higher Education, USA

Horngren, Charles T., Srikant M. Datar, Madhav V. Rajan. (2012). *Cost Accounting* (14th Ed). Pearson Education Limited, England.

PERHITUNGAN ARUS KAS PADA PERUSAHAAN DAGANG

Sofia Prima Dewi[1], Sufiyati[2], Keni[3], dan Liana Susanto[4]

[1]Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: sofiad@fe.untar.ac.id
[2] Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: sufiyati@fe.untar.ac.id
[3]Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: keni@fe.untar.ac.id
[4]Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: lianas@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan di Lembaga Beasiswa Dharma Pembangunan yang bertempat di Jl. Kerajinan Dalam No. 16, Jakarta Barat. Lembaga Beasiswa Dharma Pembangunan merupakan lembaga yang menyantuni siswa siswi SMA kelas 1-3 dari luar daerah yang tidak mampu. Tujuan kegiatan ini adalah untuk memberikan pelatihan mengenai perhitungan arus kas pada perusahaan dagang kepada siswa siswi Lembaga Beasiswa Dharma Pembangunan. Tahap pertama yang dilakukan adalah melakukan survey ke Lembaga Beasiswa Dharma Pembangunan guna mengetahui materi apa yang perlu diberikan kepada siswa siswi dan mencari tahu berapa siswa siswi yang berminat untuk mengikuti pelatihan ini. Berdasarkan survey yang dilakukan, ternyata siswa siswi belum memperoleh pengetahuan mengenai perhitungan arus kas pada perusahaan dagang di bangku sekolah. Tahap kedua setelah mengetahui materi apa yang perlu diberikan, berikutnya adalah mencari jadwal pelatihan yang disesuaikan dengan jadwal siswa siswi. Selama dua hari pelatihan, dosen Universitas Tarumanagara menjelaskan mengenai perhitungan arus kas pada perusahaan dagang. Pelatihan ini diharapkan mampu menambah pengetahuan siswa siswi saat mereka masuk ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi dan dunia kerja. Tahap terakhir adalah memberikan kuis dimana hasil kuis ini langsung dibahas dan diperiksa oleh pelatih guna mengetahui kemampuan siswa siswi terhadap materi yang telah diberikan. Berdasarkan hasil kuis, ternyata siswa siswi mampu memahami pelatihan yang telah diberikan. Siswa siswi juga diminta untuk mengisi kuesioner guna mengetahui apakah materi pelatihan yang diberikan bermanfaat bagi mereka dan untuk mengetahui pelatihan apa yang diharapkan di pelatihan selanjutnya.

Kata kunci: Arus Kas, Perusahaan Dagang, Lembaga Beasiswa Dharma Pembangunan

1. PENDAHULUAN

Menurut Weygandt *et al.* (2015) perusahaan menyiapkan lima laporan keuangan yaitu *income statement*, *retained earnings statement*, *statement of financial position*, *statement of cash flows*, dan *comprehensive income statement*. Semua laporan keuangan tersebut berbasis akrual, kecuali laporan arus kas (*statement of cash flows*) yang berbasis kas. Menurut Dewi *et al.* (2017) laporan arus kas menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan kas masa depan. Investor dapat menguji kaitan antara item-item dalam laporan arus kas untuk memprediksi jumlah, waktu, dan ketidakpastian arus kas masa depan dengan lebih baik daripada menggunakan data yang berbasis akrual.

Laporan arus kas adalah salah satu laporan keuangan yang harus disiapkan oleh perusahaan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (Ikatan Akuntan Indonesia, 2017). Laporan arus kas sangat penting karena dibutuhkan oleh beberapa pihak, baik pihak eksternal (investor dan kreditur) maupun pihak internal (manajemen perusahaan). Menurut Dewi *et al.* (2017) laporan arus kas menyediakan informasi tentang kas yang diterima dan kas yang dibayar, dan perubahan kas bersih yang dihasilkan dari aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan suatu perusahaan sepanjang suatu periode. Arus kas perusahaan memegang peranan yang cukup penting. Apabila perusahaan tidak memiliki arus kas yang kuat, maka kemungkinan besar

investor akan enggan untuk melakukan investasi di perusahaan dan kreditur tidak akan bersedia untuk memberikan pinjaman kepada perusahaan. Dengan demikian, laporan arus kas berguna bagi setiap pihak yang memiliki kepentingan atas kesehatan keuangan perusahaan.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Terkait dengan permasalahan yang dihadapi oleh mitra, maka kami sebagai dosen Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara, menawarkan solusi berupa pelatihan mengenai perhitungan arus kas pada perusahaan dagang. Metode yang digunakan adalah:

5. Menjelaskan mengenai perhitungan arus kas pada perusahaan dagang secara umum.
6. Menjelaskan mengenai perhitungan arus kas pada perusahaan dagang baik teori maupun pengerjaan soal-soal hitungan.
7. Memberikan soal kuis yang bertujuan untuk mengetahui sejauhmana siswa siswi dapat memahami penjelasan yang telah diberikan.
8. Membahas hasil kuis yang diberikan secara bersama-sama sebagai umpan balik atas kuis yang telah diberikan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Target dari pelatihan ini adalah agar para siswa siswi dapat memahami mengenai perhitungan arus kas pada perusahaan dagang. Pada pertemuan pertama dan kedua, kami memberikan pelatihan kepada para siswa siswi dalam bentuk penjelasan teori dan contoh soal yang terkait dengan perhitungan arus kas pada perusahaan dagang. Dalam pelatihan ini siswa siswi diberikan kesempatan untuk bertanya bila ada hal-hal yang kurang dimengerti.

Pemahaman mengenai informasi arus kas sangatlah penting. Menurut Dewi *et al.* (2017) informasi arus kas dapat membantu investor, kreditor, dan pengguna lainnya dalam menaksir:

1. Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan kas masa depan. Investor dapat menguji kaitan antara item-item dalam laporan arus kas untuk memprediksi jumlah, waktu, dan ketidakpastian arus kas masa depan dengan lebih baik daripada menggunakan data yang berbasis akrual.
2. Kemampuan perusahaan untuk membayar dividen dan memenuhi kewajiban-kewajibannya. Jika perusahaan tidak memiliki kas yang cukup, tidak dapat membayar karyawan, melunasi utang, atau membayar dividen, maka karyawan, kreditor, dan pemegang saham seharusnya tertarik dengan laporan arus kas karena laporan ini yang satu-satunya menunjukkan arus kas dalam suatu bisnis.
3. Alasan-alasan yang menyebabkan perbedaan laba bersih (laba akuntansi) dan arus kas bersih dari aktivitas operasi (laba tunai). Laba bersih memberikan informasi keberhasilan atau kegagalan suatu bisnis, namun banyak pengguna yang mengkritik laba bersih yang disusun dengan basis akrual karena laba bersih yang besar belum tentu menyediakan kas yang besar juga sehingga keandalannya dipertanyakan. Oleh karena itu, banyak pengguna yang ingin tahu alasan perbedaan laba bersih yang disusun dengan akrual basis (laba akuntansi) dengan arus kas bersih dari aktivitas operasi (laba tunai) untuk menaksir keandalan angka laba.
4. Transaksi kas untuk aktivitas investasi dan pendanaan dalam suatu periode. Dengan menguji transaksi dari aktivitas investasi dan pendanaan, para pengguna laporan keuangan ini dapat dengan lebih baik memahami alasan mengapa aset dan liabilitas suatu perusahaan berubah.

Menurut Weygandt *et al.* (2015) laporan arus kas melaporkan kas yang diterima dan dibayar serta perubahan kas dari hasil aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan suatu perusahaan dalam suatu periode. Menurut Dewi *et al.* (2017) laporan arus kas dapat disusun dengan dua metode yaitu metode langsung dan metode tidak langsung. Format umum laporan arus kas menggambarkan tiga aktivitas (operasi, investasi, dan pendanaan) serta catatan

tambahan aktivitas investasi dan pendanaan yang signifikan namun tidak melibatkan kas. Pelatihan ini hanya membahas metode langsung. Tabel di bawah ini menunjukkan format susunan laporan arus kas dengan metode langsung.

PT. LBDP					
Laporan Arus Kas - Metode Langsung					
Untuk Periode Yang Berakhir …					
Arus Kas dari Aktivitas Operasi:					
Arus kas masuk dari:					
Penjualan barang/jasa		xx			
Pendapatan bunga		xx			
Pendapatan dividen		xx			
Total Arus Kas Masuk Aktivitas Operasi:				xx	
Arus kas keluar untuk:					
Pemasok-pembelian persediaan	xx				
Karyawan-gaji		xx			
Pemerintah-pajak	xx				
Kreditor-bunga	xx				
Pihak lainnya-beban-beban		xx			
Total Arus Kas Keluar Aktivitas Operasi:				(xx)	
Arus Kas Bersih dari Aktivitas Operasi =					xx
Arus Kas dari Aktivitas Investasi:					
Arus kas masuk dari:					
Penjualan aset tetap			xx		
Penjualan investasi jangka panjang		xx			
Pelunasan piutang jangka panjang		xx			
Total Arus Kas Masuk Aktivitas Investasi:				xx	
Arus kas keluar untuk:					
Pembelian aset tetap			xx		
Pembelian investasi jangka panjang		xx			
Pemberian pinjaman ke perusahaan lain		xx			
Total Arus Kas Keluar Aktivitas Investasi:				(xx)	
Arus Kas Bersih dari Aktivitas Investasi =					xx
Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan:					
Arus kas masuk dari:					
Penerbitan saham biasa		xx			
Penerbitan utang jangka panjang		xx			
Total Arus Kas Masuk Aktivitas Pendanaan:				xx	
Arus kas keluar untuk:					
Pemegang saham - dividen kas yang dibayar			xx		
Penebusan utang jangka panjang			xx		
Pembelian saham perbendaharaan			xx		
Total Arus Kas Keluar Aktivitas Pendanaan:				(xx)	
Arus Kas Bersih dari Aktivitas Pendanaan =					xx
Naik/Turunnya Arus Kas bersih =					xx
Saldo kas awal periode =					xx
Saldo kas akhir periode =					xx
Catatan Tambahan:					
Aktivitas investasi dan pendanaan yang non-kas:					
Penerbitan langsung saham biasa untuk membeli aset xx					
Pengkonversian obligasi menjadi saham biasa		xx			
Penerbitan langsung obligasi untuk membeli aset		xx			
Pertukaran aset tetap yang tidak melibatkan kas		xx			

Adapun contoh soal terkait dengan perhitungan arus kas pada perusahaan dagang yang dibahas adalah sebagai berikut.

PT TREE
Laporan Posisi Keuangan Komparatif
31 Desember (dalam $)

Aset	2017	2016
Peralatan	318.000	205.000
Akumulasi penyusutan-peralatan	(44.000)	(40.000)
Investasi	79.500	107.00
Persediaan	124.500	102.650
Piutang usaha	63.200	37.000
Kas	93.600	33.400
Total aset	634.800	445.050
Ekuitas dan utang		
Modal saham biasa	250.000	200.000
Saldo laba	173.100	107.940
Utang bank	140.000	70.000
Utang usaha	56.600	48.280
Utang beban	15.100	18.830
Total ekuitas dan utang	634.800	445.050

PT TREE
Laporan Laba Rugi
Untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2017 (dalam $)

Penjualan		297.500
Harga pokok penjualan		(99.460)
Laba kotor		198.040
Beban operasi:		
Beban penyusutan	25.000	
Beban operasi lainnya	19.670	(44.670)
Rugi atas penjualan asset tetap		(5.000)
Laba operasi		148.370
Beban bunga		(2.940)
Laba sebelum pajak		145.430
Beban pajak penghasilan		(37.270)
Laba bersih		108.160

Informasi tambahan:

1. Peralatan senilai $ 149.000 dibeli secara tunai di tahun 2017.
2. Seluruh beban operasi telah dibayarkan secara tunai kecuali beban penyusutan.
3. Dividen yang diumumkan dan dibayarkan sebesar $ 43.000.
4. Selama tahun 2017 perusahaan menjual peralatan yang memiliki harga perolehan $ 36.000, dengan harga $ 10.000 secara tunai dan mengalami kerugian sebesar $ 5.000.
5. Semua pembelian dan penjualan dilakukan secara kredit.
6. Investasi dijual sebesar harga perolehannya.

Diminta:

Buatlah laporan arus kas bagi PT TREE untuk periode yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2017 dengan menggunakan metode langsung!

Jawaban:

PT TREE
Laporan Arus Kas - metode langsung
Untuk Periode Yang Berakhir 31 Desember 2017 (dalam $)

Arus Kas dari Aktivitas Operasi:
Arus kas masuk dari:
Penjualan barang = 297.500 - 26.200 = 271.300
Arus kas keluar untuk:
Pemasok-pembelian persediaan = 99.460 + 21.850 - 8.320 = (112.990)
Beban operasi = 19.670 + 3.730 = (23.400)
Beban bunga = (2.940)

Pajak penghasilan = 8.000 + 1.000		= (37.270)		
Total Arus Kas Keluar Aktivitas Operasi		(176.600)		
Arus Kas Bersih dari Aktivitas Operasi =			94.700	
Arus Kas dari Aktivitas Investasi:				
Arus kas masuk dari:				
Penjualan peralatan	10.000			
Penjualan investasi	27.500			
Arus kas keluar untuk:				
Pembelian peralatan	(149.000)			
Arus Kas Bersih dari Aktivitas Investasi			(111.500)	
Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan:				
Arus kas masuk dari:				
Penerbitan saham biasa = 250.000 - 200.000	= 50.000			
Peminjaman utang ke bank =140.000 - 70.000	= 70.000			
Arus kas keluar untuk:				
Dividen kas		= (43.000)		
Arus Kas Bersih dari Aktivitas Pendanaan			77.000	
Naik arus kas bersih				60.200
Saldo kas awal periode			33.400	
Saldo kas akhir periode			93.600	

Pada pertemuan ketiga, kami memberikan soal kuis mengenai perhitungan arus kas pada perusahaan dagang kepada para siswa siswi guna mengetahui apakah target telah tercapai. Para siswa siswi diberikan waktu untuk menyelesaikan soal kuis tersebut. Saat waktu yang diberikan untuk mengerjakan soal kuis selesai, para siswa siswi diminta untuk mengumpulkan hasil jawaban mereka untuk diperiksa dan diberi nilai. Selanjutnya soal kuis ini dibahas bersama-sama dengan para siswa siswi agar para siswa siswi dapat mengetahui jawaban kuis yang benar. Berikut adalah soal kuis yang diberikan kepada para siswa siswi.

PT ABC
Laporan Posisi Keuangan Komparatif
31 Desember (dalam Ribuan Rupiah)

Aset	2017		2016	
Peralatan		60.000		78.000
Akumulasi penyusutan-peralatan	(29.000)		(24.000)	
Persediaan		30.000		20.000
Piutang usaha		33.000		14.000
Kas		37.000		20.000
Total aset		131.000		108.000
Ekuitas dan utang				
Modal saham biasa		18.000		14.000
Saldo laba		50.000		38.000
Utang bank		27.000		33.000
Utang usaha		29.000		15.000
Utang pajak penghasilan	7.000		8.000	
Total ekuitas dan utang	131.000		108.000	

PT ABC
Laporan Laba Rugi
Untuk Tahun Yang Berakhir Pada Tanggal 31 Desember 2017 (dalam Ribuan Rupiah)

Penjualan		242.000
Harga pokok penjualan	(175.000)	
Laba kotor		67.000
Beban operasi		(24.000)
Laba operasi		43.000
Beban bunga		(3.000)
Laba sebelum pajak		40.000
Beban pajak penghasilan	(8.000)	
Laba bersih		32.000

Informasi tambahan:

1. Seluruh beban operasi telah dibayarkan secara tunai kecuali beban penyusutan yang nilainya sebesar Rp 13.300.000.
2. Dividen yang diumumkan dan dibayarkan sebesar Rp 20.000.000.
3. Selama tahun 2017 perusahaan menjual peralatan dengan harga Rp 9.700.000 secara tunai. Harga perolehan peralatan sebesar Rp 18.000.000 dan telah disusutkan sebesar Rp 8.300.000 sampai dengan tanggal penjualan.
4. Semua pembelian dan penjualan dilakukan secara kredit.

Diminta:

Buatlah laporan arus kas bagi PT ABC untuk periode yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2017 dengan menggunakan metode langsung!

Jawaban:

PT ABC
Laporan Arus Kas - metode langsung
Untuk Periode Yang Berakhir 31 Desember 2017 (dalam Ribuan Rupiah)

Arus Kas dari Aktivitas Operasi:			
Arus kas masuk dari:			
Penjualan barang = 242.000 - 19.000 =			223.000
Arus kas keluar untuk:			
Pemasok-pembelian persediaan = 175.000 + 10.000 -14.000 =	(171.000)		
Beban operasi = 24.000 - 13.300	= (10.700)		
Beban bunga	= (3.000)		
Pajak penghasilan = 8.000 + 1.000	= (9.000)		
Total Arus Kas Keluar Aktivitas Operasi			(193.700)
Arus Kas Bersih dari Aktivitas Operasi =			29.300
Arus Kas dari Aktivitas Investasi:			
Arus kas masuk dari:			
Penjualan peralatan		9.700	
Arus Kas Bersih dari Aktivitas Investasi			9.700
Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan:			
Arus kas masuk dari:			
Penerbitan saham biasa =18.000 - 14.000 = 4.000			
Arus kas keluar untuk:			
Dividen kas	= (20.000)		
Penebusan utang bank = 33.000 - 27.000	= (6.000)		
Arus Kas Bersih dari Aktivitas Pendanaan			(22.000)
Naik arus kas bersih			17.000
Saldo kas awal periode			20.000
Saldo kas akhir periode			37.000

Hasil pemeriksaaan terhadap kuis menunjukkan bahwa target pelatihan telah tercapai, yang terlihat dari hasil kuis berkisar dari nilai 90-100. Dengan demikian, target dari pelatihan ini telah tercapai. Berikut adalah foto saat dan setelah selesainya pelaksanaan pelatihan.

Gambar 1. Foto Saat dan Setelah Pelatihan

4. KESIMPULAN

Terdapat beberapa kesimpulan yang dapat ditarik dari pelatihan ini. Pertama, pelatihan ini memberikan pengetahuan kepada para siswa siswi mengenai perhitungan arus kas pada perusahaan dagang. Kedua, pelatihan ini mendukung terpenuhinya tridarma pendidikan bagi para dosen pengajar yang salah satunya adalah melakukan pengabdian kepada masyarakat. Selain itu, pelatihan ini juga dapat menjadi salah satu sarana promosi untuk menarik minat para siswa siswi melanjutkan pendidikan di Universitas Tarumanagara. Pelatihan perhitungan arus kas pada perusahaan dagang kami berikan kepada para siswa siswi Lembaga Beasiswa Dharma Pembangunan sebanyak 2 kali yaitu pada tanggal 19 Maret 2018 dan 26 Maret 2018. Kuis kami berikan pada tanggal 2 April 2018.

Saran untuk pelatihan selanjutnya agar dapat diberikan pelatihan dengan topik yang berbeda, terkait dengan akuntansi, seperti: perhitungan biaya produk.

Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan pelatihan yang kami lakukan:

a. Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Tarumanagara yang telah memberikan dukungan dana untuk pelaksanaan kegiatan ini.
b. Lembaga Beasiswa Dharma Pembangunan.

REFERENSI

Dewi, S. P., E. S. Dermawan, dan M. Susanti. (2017). *Pengantar Akuntansi: Sekilas Pandang Perbandingan dengan SAK yang mengadopsi IFRS, SAK ETAP, dan SAK EMKM. Edisi Pertama*. In Media, Bogor.

Ikatan Akuntan Indonesia. (2017). *Standar Akuntansi Keuangan Efektif Per 1 Januari 2017*. Cetakan Pertama November 2016. Ikatan Akuntan Indonesia, Jakarta.

Weygandt, J. J., P. D. Kimmel, dan D. E. Kieso. (2015). *Financial Accounting. IFRS Third Edition.* John Wiley and Sons, Inc, United States of America.

PELATIHAN AKUNTANSI PERUSAHAAN JASA SMA TRIRATNA

Sufiyati [1], Sofia Prima Dewi [2]

[1]Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara
Email: sufiyati@fe.untar.ac.id
[2] Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara
Email: sofiad@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan di SMA TRIRATNA yang bertempat di Jl. Talib 1 no 35-37, Krukut, Tamansari. Tujuan kegiatan ini adalah untuk memberikan pelatihan mengenai akuntansi perusahaan jasa kepada siswa/i SMA TRIRATNA. Tahap pertama yang dilakukan adalah melakukan survey ke SMA TRIRATNA guna mengetahui materi apa yang perlu diberikan kepada siswa/i. Berdasarkan survey yang dilakukan dan diskusi dengan guru pelajaran akuntansi, ternyata siswa/i belum memperoleh pengetahuan lengkap mengenai akuntansi perusahaan jasa. Tahap kedua setelah mengetahui materi apa yang perlu diberikan, berikutnya adalah mencari jadwal pelatihan yang disesuaikan dengan jadwal siswa/i SMA TRIRATNA. Selama dua hari pelatihan, dosen Universitas Tarumanagara menjelaskan mengenai akuntansi perusahaan jasa. Pelatihan ini diharapkan mampu menambah pengetahuan siswa/i saat mereka masuk ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi dan dunia kerja. Tahap ketiga memberikan kuis kepada siswa/i SMA TRIRATNA. Kuis ini langsung dibahas dan diperiksa oleh pelatih guna mengetahui kemampuan siswa/i terhadap materi yang telah diberikan. Hasil dari kuis menunjukkan siswa/i SMA TRIRATNA mampu memahami pelatihan yang telah diberikan. Tahap terakhir, siswa/i SMA TRIRATNA juga diminta untuk mengisi kuesioner guna mengetahui apakah materi pelatihan yang diberikan bermanfaat bagi mereka dan untuk mengetahui pelatihan apa yang diharapkan oleh siswa/i untuk pelatihan selanjutnya.

Kata kunci: Akuntansi, Perusahaan Jasa, SMA TRIRATNA

1. PENDAHULUAN

Setiap perusahaan memerlukan informasi tentang kinerja perusahaan yang berkaitan dengan kondisi keuangan perusahaan. Oleh karena itu diperlukan akuntansi untuk memberikan informasi keuangan perusahaan. Akuntansi dapat diterapkan dalam semua bidang usaha, baik di bidang jasa (restoran, konsultan, hotel, rumah sakit, dan lain sebagainya), dagang, maupun manufaktur. Akuntansi juga dapat diterapkan dalam semua ukuran usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar. Pada prinsipnya, akuntansi cocok bagi semua bentuk usaha yang ingin memperoleh manfaat dari penggunaan akuntansi keuangan.

Ditinjau dari segi aktivitasnya, akuntansi mengajarkan tentang proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian transaksi ekonomi yang ada di suatu perusahaan. Ditinjau dari segi fungsinya, akuntansi merupakan kegiatan yang bertujuan untuk menghasilkan laporan keuangan yang dapat dijadikan sebagai dasar pengambilan keputusan yang lebih tepat bagi manajemen (*user*). Pengertian perusahaan jasa ialah perusahaan dimana kegiatan utamanya menjual produknya dalam bentuk jasa kepada masyarakat luas. Perusahaan jasa berbeda dengan perusahaan dagang baik dari segi kegiatannya maupun dari segi produk yang dihasilkan. Menurut Dewi *et al.* (2017) kegiatan utama perusahaan jasa adalah menyediakan jasa kepada pengguna jasa. Contoh dari perusahaan jasa misalkan bengkel, salon, jasa layanan tiket, dan jasa angkutan.

Perkembangan dan persaingan dunia usaha yang demikian pesat, khususnya untuk perusahaan jasa, saat ini menuntut perusahaan untuk semakin meningkatkan efisiensi dan efektifitas dalam menjalankan kegiatan usahanya. Langkah-langkah awal yang dapat dilakukan oleh perusahaan dalam rangka melakukan efisiensi dan efektivitas adalah memahami tentang siklus akuntansi perusahaan jasa secara baik dan benar. Laporan keuangan harus disiapkan oleh perusahaan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (Ikatan Akuntan Indonesia, 2017).

Menurut Weygandt *et al.* (2015) perusahaan menyiapkan lima laporan keuangan yaitu *income statement*, *retained earnings statement*, *statement of financial position*, *statement of cash flows*, dan *comprehensive income statement*. Laporan keuangan yang dihasilkan dapat berguna untuk pengambilan keputusan bagi semua pihak yang memerlukannya.

Setelah melakukan kunjungan ke SMA TRIRATNA, diketahui bahwa siswa/i belum diajarkan mengenai akuntansi perusahaan jasa. Siswa/i di SMA TRIRATNA sedang menempuh pendidikan sekolah menengah atas kelas 2. Mereka perlu dibekali ilmu akuntansi perusahaan jasa yang akan berguna bagi mereka saat melanjutkan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi ataupun dalam bekerja.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Berdasarkan pada permasalahan yang dihadapi oleh mitra, maka kami, dosen dari Fakultas Ekonomi, menawarkan solusi berupa memberikan pengetahuan teori dan contoh soal akuntansi perusahaan jasa. Metode yang digunakan adalah:

9. Menjelaskan terlebih dahulu teori yang terkait dengan kegiatan perusahaan jasa,
10. Menjelaskan mengenai akuntansi perusahaan jasa dan penyusunan laporan keuangan (baik teori maupun perhitungannya),
11. Memberikan kuis untuk mengetahui sejauhmana pemahaman mereka mengenai akuntansi perusahaan jasa.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Target dari pelatihan ini adalah siswa/i SMA TRIRATNA dapat memahami akuntansi perusahaan jasa. Menurut Dewi *et al.* (2017) akuntansi adalah sistem informasi yang terdiri atas tiga aktivitas, yaitu:

a. Mengidentifikasi peristiwa ekonomi yang terjadi di perusahaan,
b. Yang selanjutnya akan dicatat ke dalam jurnal, dan
c. Terakhir mengkomunikasikannya kepada pihak-pihak yang berkepentingan, yang akan digunakan untuk pengambilan keputusan.

Pihak-pihak yang berkepentingan atas laporan keuangan terdiri atas pihak internal dan pihak eksternal. Pihak internal adalah pihak yang berasal dari dalam perusahaan seperti: manajemen puncak, bagian personalia, bagian pemasaran, dan bagian lainnya yang ada di perusahaan. Pihak eksternal adalah pihak yang berasal dari luar perusahaan, seperti: investor, kreditor, pelanggan, dan pihak-pihak lainnya yang berasal dari luar perusahaan.

A. Persamaan Akuntansi

Menurut Dewi *et al.* (2017) persamaan akuntansi akan menyediakan kerangka kerja dan dasar untuk melakukan pencatatan ke dalam jurnal umum. Persamaan akuntansi adalah:

Aset = Liabilitas + Ekuitas

Persamaan akuntansi bukanlah persamaan matematika sehingga ada urutan yang harus dipenuhi. Aset yang dimiliki oleh perusahaan akan digunakan terlebih dahulu untuk melunasi Utang (Liabilitas), apabila masih ada sisa Aset maka akan diberikan kepada pemilik (pemegang saham).

Persamaan akuntansi terdiri atas tiga elemen yaitu Aset, Liabilitas, dan Ekuitas. Aset adalah sumber daya yang dikuasai oleh entitas sebagai hasil dari kejadian atau peristiwa di masa lalu dan perusahaan mengharapkan adanya manfaat ekonomi di masa depan yang akan mengalir masuk ke entitas. Contoh Aset seperti: Kas, Piutang Dagang, Wesel Tagih, Perlengkapan, Asuransi Dibayar Di Muka, Sewa Dibayar Di Muka, Iklan Dibayar Di Muka, Tanah, Bangunan, Peralatan, Kendaraan, Mesin, dan lain-lain. Liabilitas adalah kewajiban sekarang yang merupakan hasil dari kejadian atau peristiwa di masa lalu dan penyelesaiannya dilakukan dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki entitas. Contoh: Utang Dagang, Utang Gaji Dan Upah,

Utang Utilitas, Utang Bunga, Utang Pajak, Utang Bank, Utang Wesel, dan lain-lain. Ekuitas adalah kepentingan sisa dalam Aset setelah dikurangi dengan seluruh Liabilitas. Contoh: Modal, Saldo Laba, dan lain-lain.

Ekuitas akan bertambah bila investor melakukan investasi (menanamkan modalnya) di suatu perusahaan dan perusahaan telah mengakui adanya Pendapatan, yang berasal dari kegiatan normal perusahaan dalam usaha untuk memperoleh Penghasilan. Contoh: Pendapatan Jasa, Pendapatan Sewa, Pendapatan Bunga, dan lain-lain. Sebaliknya, Ekuitas akan berkurang bila perusahaan membagikan Prive dan munculnya Beban di perusahaan. Beban berasal dari kegiatan normal perusahaan. Contoh: Beban Gaji Dan Upah, Beban Sewa, Beban Utilitas, Beban Perlengkapan, Beban Penyusutan, dan lain-lain. Dari penjelasan di atas, dapat disusun persamaan akuntansi yang lengkap sebagai berikut:

ASET	=	LIABILITAS	+	EKUITAS						
				MODAL SAHAM	+	SALDO LABA				
						PENDAPATAN	-	BEBAN	-	PRIVE

B. Akun

Menurut Dewi *et al*. (2017) akun adalah catatan akuntansi yang digunakan untuk mencatat adanya kenaikan atau penurunan yang terjadi di suatu elemen Laporan Keuangan seperti Aset, Liabilitas, Ekuitas, Pendapatan, dan Beban. Seluruh akun dapat diklasifikasikan dalam tiga bentuk yaitu: (1) akun riil atau akun permanen, yaitu akun-akun yang dimuat dalam Laporan Posisi Keuangan terdiri dari Aset, Liabilitas, dan Ekuitas, disebut permanen karena saldonya dibawa ke periode berikutnya; (2) akun nominal atau akun sementara, yaitu akun-akun yang dimuat dalam Laporan Laba/Rugi terdiri dari Pendapatan dan Beban, disebut sementara karena akan ditutup pada akhir periode, dan (3) akun pembersih, yaitu Ikhtisar Laba/Rugi, karena akun ini digunakan untuk menutup Pendapatan dan Beban, kemudian akun ini akan melebur dalam Saldo Laba sehingga tidak akan tampak dalam Laporan Keuangan.

Menurut Weygandt *et al*. (2015) bentuk akun yang sederhana adalah akun bentuk T (*T-account*), karena bentuknya yang seperti huruf T, terlihat di gambar berikut ini:

Nama akun	
Sisi Debit	Sisi Credit

Bila suatu transaksi dicatat di sisi debit (sebelah kiri) disebut mendebit, bila dicatat di sisi kredit (sebelah kanan) disebut mengkredit.

Ingatlah kembali mengenai persamaan akuntansi dimana: Aset = Liabilitas + Ekuitas. Apabila Aset mengalami kenaikan maka akan dicatat di sisi debit sedangkan bila Aset mengalami penurunan maka akan dicatat di sisi kredit. Sebaliknya bila Liabilitas mengalami kenaikan maka akan dicatat di sisi kredit dan bila Liabilitas mengalami penurunan maka akan dicatat di sisi debit. Hal yang sama juga berlaku bagi Ekuitas, bila Ekuitas bertambah akan dicatat di sisi kredit dan berkurang di sisi debit. Pendapatan bertambah akan dicatat di sisi kredit dan sebaliknya bila Pendapatan berkurang di sisi debit. Beban dan Prive bila mengalami kenaikan akan dicatat di sisi debit dan sebaliknya bila Beban dan Prive berkurang akan dicatat di sisi kredit.

Saldo normal menunjukkan posisi dimana suatu Aset, Liabilitas, Ekuitas, Pendapatan, Beban, dan Prive mengalami kenaikan. Dari pernyataan di atas, dapat disimpulkan bahwa Aset, Beban, dan Prive bersaldo normal debit karena akan bertambah di sisi debit. Sebaliknya, Liabilitas, Ekuitas, dan Pendapatan bersaldo kredit karena akan bertambah di sisi kredit.

Aset	bertambah di debet	berkurang di kredit
Beban	bertambah di debet	berkurang di kredit

Prive	bertambah di debet	berkurang di kredit
Liabilitas	bertambah di kredit	berkurang di debet
Ekuitas	bertambah di kredit	berkurang di debet
Pendapatan	bertambah di kredit	berkurang di debet

C. Jurnal Umum

Menurut Dewi *et al.* (2017) jurnal umum adalah catatan pertama kali. Jurnal terdiri atas sisi debit dan sisi kredit dimana kedua sisi tersebut harus sama nilainya. Jurnal memberikan manfaat antara lain adalah jurnal akan mengungkapkan transaksi apa yang terjadi, suatu transaksi akan dicatat sesuai dengan tanggal terjadinya (secara berurutan), dan dapat mencegah terjadinya kesalahan.

Transaksi yang dicatat ke dalam jurnal disebut menjurnal. Setiap transaksi akan mempengaruhi dua jenis akun atau lebih agar persamaan akuntansinya seimbang. Ini disebut sebagai sistem pencatatan ganda, yaitu transaksi akan dicatat di sisi debit dan kredit, sehingga total debit akan sama dengan total kredit. Jadi, sistem ini akan menjamin keakuratan saldo (nilai) yang akan dicatat di dalam jurnal atau mencegah terjadinya kesalahan. Dalam menjurnal, perusahaan harus mencantumkan tanggal terjadinya suatu peristiwa, mencantumkan nama akun yang digunakan beserta dengan saldonya di sisi debit dan kredit.

Bila suatu transaksi dicatat ke dalam jurnal dan hanya menggunakan satu akun baik di sisi debit dan kredit, maka disebut sebagai jurnal sederhana. Contoh: tanggal 1 Februari 2018 diterima uang tunai sebesar Rp 10.000.000 dari pemilik sebagai modal perusahaan. Jurnal atas transaksi tersebut adalah sebagai berikut:

Jurnal Umum				**J1**
Tanggal	**Nama akun dan keterangan**	**Ref**	**Debit**	**Kredit**
1 Feb 2018	Kas	101	10.000.000	-
	Modal	301	-	10.000.000

Bila suatu transaksi dicatat ke dalam jurnal dan menggunakan akun lebih dari satu akun apakah di sisi debit atau kredit, maka disebut sebagai *compound entry*. Contoh: tanggal 2 Februari 2018 dibeli komputer sebesar Rp 5.000.000 dimana 20% dibayar secara tunai dan sisanya akan dilunasi di bulan Maret 2018. Jurnalnya adalah sebagai berikut:

Jurnal Umum				**J1**
Tanggal	**Nama akun dan keterangan**	**Ref**	**Debit**	**Kredit**
2 Feb 2018	Peralatan	108	5.000.000	-
	Kas	101	-	1.000.000
	Utang Usaha	201	-	4.000.000

Dari kedua contoh jurnal di atas, dapat terlihat bahwa saat mencatat sisi kredit, cara penulisannya adalah menjorok ke dalam. Hal ini dimaksudkan untuk membedakan dengan yang sisi debit. Di dalam jurnal tidak perlu dituliskan satuan mata uangnya, langsung mencantumkan saldonya saja.

D. Jurnal Penyesuaian

Menurut Dewi *et al.* (2017) transaksi yang terjadi di suatu perusahaan dapat mempengaruhi Pendapatan dan Beban untuk lebih dari satu periode. Oleh karena itu, diperlukan ayat jurnal penyesuaian agar perusahaan dapat membebankan nilai Pendapatan dan Beban yang tepat ke masing-masing periode akuntansi. Dengan kata lain, jurnal penyesuaian dibuat karena perusahaan menerapkan basis akrual untuk menjamin bahwa prinsip pengakuan pendapatan dan prinsip penandingan telah diterapkan oleh perusahaan. Jurnal penyesuaian akan dibuat pada akhir periode dimana setiap kali perusahaan hendak menyusun Laporan Keuangan baik Laporan Keuangan Interim atau Laporan Keuangan Tahunan.

Jenis jurnal penyesuaian terdiri atas empat yaitu: dua untuk deferal (*deferrals*) dan dua untuk akrual. Deferal terjadi saat (1) perusahaan sudah melakukan pembayaran tetapi barang

(jasa) belum diterima dan (2) perusahaan sudah menerima uang tunai akan tetapi barang (jasa) belum diserahkan. Contoh dari deferal adalah Beban Dibayar Di Muka (seperti: Asuransi Dibayar Di Muka, Iklan Dibayar Di Muka, Sewa Dibayar Di Muka, dan Perlengkapan) dan Pendapatan Diterima Di Muka (contoh: Pendapatan Jasa Diterima Di Muka).

Akrual terjadi saat (1) jasa/barang sudah diberikan atau diserahkan tetapi perusahaan belum menerima uang tunai atau belum mencatat adanya Pendapatan, dan (2) Beban sudah terjadi tetapi perusahaan belum melakukan pembayaran atau belum mencatat adanya Beban. Contoh dari akrual adalah Beban Yang Masih Harus Dibayar (seperti: Beban Utilitas Yang Masih Harus Dibayar/Utang Utilitas, Beban Gaji Yang Masih Harus Dibayar/Utang Gaji) dan Pendapatan Yang Masih Harus Diterima (seperti: Piutang Dagang dan Piutang Bunga). Dengan demikian akrual kebalikan dari deferal. Deferal adalah Pendapatan atau Beban yang sudah diterima atau sudah dibayar tetapi belum terjadi. Di sisi lain, akrual adalah Pendapatan atau Beban yang belum diterima atau dibayar tetapi sudah terjadi.

E. Laporan Keuangan

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2017) Laporan Keuangan perusahaan terdiri atas Laporan Laba/Rugi, Laporan Perubahan Ekuitas, Laporan Posisi Keuangan, Laporan Arus Kas, dan Catatan Atas Laporan Keuangan. Di dalam bab ini, yang dibahas hanya tiga laporan yang pertama. Laporan Keuangan disusun berdasarkan Neraca Saldo Setelah Penyesuaian yang memuat akun Aset, Liabilitas, Ekuitas, Pendapatan, dan Beban. Kelima kelompok akun ini akan dipisahkan saat disajikan di dalam Laporan Keuangan. Laporan Laba/Rugi akan menyajikan informasi yang terkait dengan Pendapatan dan Beban. Laporan Perubahan Ekuitas akan menyajikan informasi yang diperoleh dari Laporan Laba/Rugi dan Ekuitas. Laporan Posisi Keuangan akan menyajikan informasi terkait dengan Aset, Liabilitas, dan Ekuitas.

Laporan Laba/Rugi adalah laporan yang pertama kali disusun karena akan menghasilkan Laba atau Rugi yang akan disajikan di dalam Laporan Perubahan Ekuitas. Laporan Perubahan Ekuitas adalah laporan yang kedua, karena akan menghasilkan saldo Ekuitas yang akan disajikan di dalam Laporan Posisi Keuangan, sebagai laporan ketiga.

F. Siklus Akuntansi

Menurut Dewi *et al*. (2017) siklus akuntansi adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis transaksi bisnis perusahaan.
2. Membuat jurnal umum.
3. Mem-*posting* jurnal umum ke buku besar dan buku besar pembantu.
4. Menyiapkan Neraca Saldo.
5. Membuat jurnal penyesuaian dan mem-*posting* ke buku besar dan buku besar pembantu.
6. Menyiapkan Neraca Saldo Setelah Penyesuaian.
7. Menyusun Laporan Keuangan.
8. Membuat jurnal penutup dan mem-*posting* ke buku besar dan buku besar pembantu.
9. Menyiapkan Neraca Saldo Setelah Penutupan.

Langkah 1 sampai dengan 3 akan dilakukan setiap hari sedangkan langkah 4 sampai dengan 7 akan dilakukan secara berkala (apakah bulanan/triwulan/semesteran/tahunan). Langkah 8 sampai dengan 9 hanya dilakukan tiap akhir tahun fiskal atau tahun kalendar. Selesai langkah pertama sampai dengan langkah ke-9 dilakukan, maka akan kembali lagi ke langkah pertama, ini yang menyebabkan bagan di atas disebut sebagai siklus akuntansi.

G. Contoh Soal

Transaksi bengkel tambal ban dan servis motor "MODERN" selama bulan Januari 2018:

1 Januari	Robert mendirikan bengkel dengan menginvestasikan uang tunai $ 3.000 sebagai modal.
2 Januari	Dibayar dimuka sewa kios untuk 6 bulan (Januari sampai Juni) sebesar $ 600.
	Robert menerima Andi sebagai pegawainya untuk membantu di bengkel dengan gaji sebulan sebesar $ 200 yang dibayar setiap tanggal 2 bulan berikutnya.
	Dibeli tunai alat untuk memperbaiki ban bocor sebesar $ 360. Diperkiraan dapat digunakan selama 3 tahun.
10 Januari	Dibeli perlengkapan bengkel (lem, karet penambal dan lain lain) dengan harga $ 100 dari toko KLASIK dan akan dibayar minggu depan.
15 Januari	Amir memperbaiki ban motor yang bocor dan servis berkala. Setelah selesai diperbaiki, Robert menerima uang dari Amir sebesar $ 300.
17 Januari	Dibayar hutang kepada toko KLASIK sebagian sebesar $ 60.
20 Januari	Motor Kiki diservis di bengkel MODERN. Total biaya servis sebesar $ 300. Kiki hanya membawa uang $ 100. Kiki janji akan bayar kekurangannya di tanggal 27 Januari.
27 Januari	Diterima sebagian uang dari Kiki sebesar $ 100.
28 Januari	Robert mengambil uang untuk keperluan pribadinya sebesar $ 100.

Penyesuaian 31 Januari 2018:
1. Perlengkapan yang masih belum dipakai sebesar $ 30.
2. Terdapat penyesuaian terhadap gaji karyawan, penyusutan peralatan, dan sewa.

Diminta:
1. Jurnal untuk mencatat transaksi bengkel "MODERN"!
2. Laporan laba rugi bengkel "MODERN"!
3. Laporan perubahan modal bengkel "MODERN"!
4. Neraca bengkel "MODERN"!

Tujuan dari pelatihan ini adalah agar peserta pelatihan memahami pentingnya akuntansi pelatihan jasa. Berdasarkan survey yang dilakukan pada tanggal 26 Januari 2018, diperoleh informasi bahwa para peserta belum pernah memperoleh pengetahuan mengenai topik tersebut. Oleh karena itu, pelatihan diberikan sebanyak 2 kali pada tanggal 7 Maret 2018 dan 13 Maret 2018. Untuk mengetahui apakah tujuan pelatihan telah tercapai, maka kami memberikan *review* yang berupa kuis pada tanggal 20 Maret 2018. Dari penilaian terhadap kuis, dapat disimpulkan bahwa pelatihan ini telah berhasil mencapai hasil yang diinginkan.

Pada akhir pelatihan, para peserta diberikan kuisioner untuk mengetahui tingkat kepuasan mereka atas pelatihan ini. Dari hasil kuesioner, diperoleh jawaban bahwa para peserta merasa cukup puas dan menginginkan pelatihan berikutnya dengan topik yang berbeda. Saran untuk pelatihan selanjutnya agar dapat diberikan pelatihan dengan topik yang berbeda di bidang pajak, keuangan, dan teknik penulisan. Berikut adalah foto saat dan setelah selesainya pelaksanaan pelatihan.

Gambar 1. Kegiatan Pelatihan

Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan pelatihan yang kami lakukan, yaitu: Rektor Universitas Tarumanagara, Direktur DPPM Universitas Tarumanagara, Dekan dan segenap pimpinan Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara, SMA TRIRATNA, serta semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu.

REFERENSI

Dewi, Dermawan, dan Susanti. (2017). *Pengantar Akuntansi: Sekilas Pandang Perbandingan dengan SAK yang mengadopsi IFRS, SAK ETAP, dan SAK EMKM. Edisi Pertama*. In Media, Bogor.

Ikatan Akuntan Indonesia. (2017). *Standar Akuntansi Keuangan Efektif Per 1 Januari 2017*. Cetakan Pertama November 2016. Ikatan Akuntan Indonesia, Jakarta.

Weygandt, Kimmel, dan Kieso. (2015). *Financial accounting. IFRS Third Edition.* John Wiley and Sons, Inc., United States of Amerika.

SEMINAR PELATIHAN DASAR-DASAR KEWIRAUSAHAAN

Louis Utama[1], Oey Hannes Widjaja [2], dan Arifin Arifin Djakasaputra [3]

[1]Program Studi S1 Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: louisu@fe.untar.ac.id
[2] Program Studi S1 Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: hannesw@fe.untar.ac.id
[3] Program Studi S1 Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: arifind@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Uraian peran kewirausahaan saat ini sangat membantu perekonomian di Indonesia. Dengan tumbuhnya wirausaha maka akan membangkitkan ekonomi dan membuka lapangan pekerjaan di tengah masyarakat. Oleh karena itu kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mempunyai program untuk memberikan dasar kewirausahaan kepada generasi muda khususnya siswa-siswi SMA DAMAI. Pelatihan ini memberikan pengetahuan awal mengenai kewirausahan sehingga dapat dijadikan dasar untuk menjadi pemikiran guna membuka minat dan pengetahuan menjadi seorang wirausaha. Dari hasil evaluasi setelah pelaksanaan program ini, mitra tujuan mengharapkan adanya kelanjutan untuk program di kewirausahaan di masa yang akan datang sehingga terbentuk suatu kesinambungan yang berguna bagi generasi muda yang kreatif dan inovatif.

Kata kunci: kewirausahaan , kreatif, inovatif

1. PENDAHULUAN

Masyarakat saat ini khususnya kaum muda mempunyai banyak pilihan karir yang akan ditekuni di masa depan. Hal ini dapat dilihat makin menjamurnya program studi serta konsentrasi yang ditawarkan oleh berbagai universitas dengan keunggulan dan kekhasan masing-masing. Namun sering kali dilihat menentukan karier tidaklah semudah yang diperkirakan sebagian orang salah satunya adalah mejadi seorang wirausaha. Berbagai kendala yang muncul adalah masalah minat, bakat, masa depan, faktor keinginan orang tua, dan juga faktor finansial. Pengetahuan dan informasi dalam menggali diri untuk mengetahui sifat dasar dari seorang wirausaha dapat menentukan masa depan kaum muda.

Menjadi seorang wirausaha adalah salah satu pilihan karier bagi seseorang di masa depan. Fenomena ini mereplikasikan bahwa pendidikan dasar mengenai kewirausahaan sangatlah penting dan membutuhkan sebuah pengambilan keputusan sejak SMA untuk dapat membantu menentukan masa depan mereka menjadi wirausahawa.

Oleh karena itu program Pengabdian pada Masyarakat ini mempunyai program untuk memberikan seminar dan diskusi bagi siswa SMA yang sebelumnya kurang memiliki wawasan mengenai kewirausahaan agar memiliki wawasan dan pengetahuan dasar tentang kewirausahaan yang dapat mereka ambil untuk masa depan di era globalisasi.

Menurut Jansen et.al (2015), untuk menjadi universitas yang berbasis kewirausahaan sebuah universitas harus melalui tiga tahap yaitu mengedukasi, menstimulasi dan menginkubasi para calon wirausaha. Kegiatan ini merupakan tahap kegiatan mengedukasi dengan menyediakan staf pengajar dan mengangkat role models tentang kewirausahaan serta memberikan materi pengenalan bagi para remaja, Meskipun demikian, tidak semua aspek di dalam kewirausahaan dapat diajarkan dalam bentuk materi, menurut Miller (1987) aspel persistensi, kepercayaan diri dan tingkat energi tinggi tidak dapat diajarkan dalam kelas, sehingga instruktur harus dapat mengajarkan langkah-langlah agar proses kewirausahaan dapat berhasil dengan baik. Dengan mendapatkan dasar mengenaqi kewirausahaan maka target sasaran dapat mengetahui dasar mengeai kewirausahaan melalui pendekatan model bisnis dari

Osterwalder (2010) sehingga dasar kewirausahaan yang diberikan dapat digunakan sebagai dasar untuk menentukan usaha serta inovasi dalam menjalankan sebuah bisnis.

Narasumber dalam seminar/diskusi ini adalah tiga orang dosen yang memiliki pengalaman bekerja sebagai akademis di Fakultas Ekonomi sebagai dosen kewirausahaan .Kedua narasumber juga memiliki pengalaman sebagai wirausahawa yang mengelola bisnis maupun sektor jasa.

Khalayak sasaran adalah para siswa satu SMA Damai yang beralamat di Jl.Duri Selatan V No. 29 Tambora Jakarta Barat. Melalui identifikasi masalah berdasarkan data wawancara dan survei dengan para guru dan siswa, sekolah ini mempunyai kekhasan untuk mendidik siswa dengan kewirausahaan. Pihak sekolah juga mempuyai banyak siswa dengan latar belakang orang tua yang bergerak dalam konveksi pakaian yang mempunyai kios di Tanahabang maupun Mangga Dua, hal ini membutuhkan perhatian khusus untuk membantu siswa dalam menentukan karier di masa depan.

Program ini juga berkaitan dengan promosi Universitas Tarumanagara sebagai salah satu universitas terbaik yang menawarkan berbagai konsentrasi dengan kekhasan kewirausahaan yang dapat dipilih oleh siswa SMA. SMA ini juga merupakan prospek yang baik karena lokasi berdekatan dengan Universitas Tarumanagara dan banyak lulusan SMA ini memilih UNTAR untuk melanjutkan pendidikannya.

Edukasi mengenai dasar kewirausahaan ini di SMA damai ini dianggap penting karena beberapa faktor, antara lain:

1. Terbatasnya kesadaran kaum muda atas potensi dirinya menjadi wirausaha yang handal
2. Kurangnya pelajaran dan informasi baik secara teori dan praktik dalam kurikulum sekolah tentang kewirausahaan.
3. Banyaknya faktor eksternal seperti keputusan orang tua, penngaruh teman, media dan informasi lain yang menyebabkan keraguan untuk menjadi seorang wirausaha.

Sehubungan dengan hal tersebut, program dan diskusi ini perlu dilakukan dan dipahami oleh kaum muda khususnya yang akan lulus SMA agar dapat mempersiapkan diri dan menggali bakat dan minat untuk menjadi seorang wirausahawa agar dapat bersaing dalam era globalisasi yang sudah ada di depan mata. Diskusi akan dilakukan melalui metode talkshow yang dimulai dengan paparan materi dari tiga orang narasumber berdasarkan sudut pandang Ekonomi khususnya kewirausahaan, kemudian dilanjutkan dengan tanya-jawab dan diskusi bersama dengan para peserta secara informal. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di sekolah tersebut dengan jumlah panitia dosen sebanyak tiga orang dengan target total peserta sebanyak 130 orang dilaksanakan dalam bentuk seminar selama 4 jam.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan secara interaktif dan dialogis melalui seminar selama 3 jam yang didahului dengan materi dari para narasumber. Penyampaian materi dilakukan pada tanggal 10 November 2017 mulai pukul 10.00. Materi berisikan serangkaian teori dasar dan pengalaman sebagai seorang wirausaha oleh narasumber yang merupakan dosen Fakultas Ekonomi dan juga sekaligus sebagai seorang wirausaha.

Setelah pemaparan materi dari tiga orang narasumber ini, kegiatan dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab antara siswa dengan narasumber mengenai permasalahan yang ada dalam diri siswa. Dalam diskusi dan Tanya jawab ini, para siswa akan memeroleh kesempatan untuk bertanya dan secara langsung memeroleh informasi berdasarkan pengalaman tiga orang narasumber. Selain itu juga para siswa juga diberikan alat test untuk mengetahui apakah siswa cocok untuk menjadi seorang entrepreneur. Sebagai umpan balik dalam kegiatan ini, kuesioner akan digunakan untuk mengukur tingkat kepuasan para siswa selama mengikuti kegiatan seminar ini dan kuesioner untuk mengukur efektivitas pemberian materi melalui seminar ini.

Gambar 1. Foto sebelum kegiatan PKM Gambar 2. Foto tanya jawab kegiatan PKM

3. KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

Dalam setiap kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh dosen dibutuhkan keahlian yang khusus sesuai dengan target dan luaran yang hendak dicapai.Universitas Tarumanagara telah memiliki 8 Fakultas yang mampu mengakomodir kebutuhan keahlian dalam pengabdian di masyarakat. Ke delapan fakultas tersebut adalah: Fakultas Ekonomi, Fakultas Hukum, Fakultas Teknik, Fakultas Kedokteran, Fakultas Seni Rupa dan Desain, Fakultas Psikologi, Fakultas Teknik Informasi, dan Fakultas Ilmu Komunikasi.

Sumber daya manusia yang terlibat dalam kegiatan ini adalah dosen yang memiliki kepakaran untuk menyelesaikan persoalan mitra. Berikut disajikan dalam tabel 1 kepakaran masing-masing dosen yang tertuang dalam bentuk tugas dan kewajiban.

Tabel 1. Profil Pembicara

No	Nama	Status	Tugas dan Kewajiban
1	Louis Utama	Ketua	Penyusunan proposal, komunikasi dengan mitra, pemberian materi, sosialiasi dan pendampingan, analisis, pembuatan laporan.
2	Oey Hannes Widjaya	Anggota	Komunikasi dengan mitra, identifikasi pokok permasalahan dan kebutuhan mitra, penyusunan materi, ceramah, sosialisasi, pengukuran, analisis, dan pembuatan laporan.
3	Arifin Djakasaputra	Anggota	Komunikasi dengan mitra, identifikasi pokok permasalahan dan kebutuhan mitra, penyusunan materi, ceramah, sosialisasi, pengukuran, analisis, dan pembuatan laporan.

4. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini diawali dengan survey pada awal Agustus 2017 ke SMA DAMAI untuk berdiskusi mengenai kebutuhan yang diperlukan siswa-siswi melalui kepala sekolah dan guru senior. Setelah itu, pelaksanaan kegiatan ini dilakukan sebagai tindak lanjut dari surat permohonan dari kepala SMA DAMAI untuk membuat pelatihan kewirausahaan dalam bentuk seminar sehari.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dibagi menjadi 4 bagian utama: penyusunan materi, pembuatan proposal, pelaksanaan, dan proses pembuatan pelaporan. Penyusunan materi dilakukan dengan berdiskusi, bertukar pengalaman dan mencari literatur pendukung

mengenai dasar tentang kewirausahaan sehingga dapat diwujudkan dalam sebuah materi yang padat dan menarik untuk dijabarkan bagi perserta seminar.

Pelaksanaan pengbadian masyarakat ini berlangsung pada tanggal 10 November 2017 mulai pukul 10.00 sampai dengan pukul 13.00. Materi diberikan dalam bentuk seminar dan berlangsung dalam tahapan pemberian materi, tanya jawab dan sharing mengenai kewirausahaan olehtigaa narasaumber. Luaran dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah berupa satu set bahan ajar. Materi dapat berguna bagi masyarakat khususnya para remaja untuk membantu memilih jalan karier agar sesuai dengan potensi yang ada serta pandangan kedepan ketika sedang menjalankan karier dan menghadapi waktu pensiun.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini ini telah terlaksana dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari antusiasme siswa siswi SMA DAMAI saat dilakukan seminar kewirausahaan, peserta menyimak pembahasan teori dengan baik, dan berusaha untuk menjawab pertanyaan dari instruktur dengan baik.

Di akhir pelatihan, kami membagikan angket terbuka kepada siswa siwi SMA DAMAI. Dari hasil angket terbuka disebutkan bahwa peserta menginginkan kelanjutan kegiatan pelatihan kewirausahaan ini/

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini juga merupakan satu dari tiga seri yang disepakati oleh pihak mitra yaitu SMA Damai. Kelanjutan dari PKM ini akan dibuat pada tahun mendatang dalam dua program yang berkesinambungan yaitu seri mengenai pemilihan karier menjadi seorang wirausaha, pekerja atau profesional serta program mengenai manajemen bisnis dalam keluarga. Program ini berkelanjutan sesuai dengan keadaan permasalahan pada mitra dan permintaan dari pihak mitra untuk mewujudkan para remaja agar kelak menjadi seorang wirausahawa yang dapat meningkatkan perekonomian negara serta membuka lapangan pekerjaan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa dasar kewirausahaan dapat dilaksanakan dengan baik dan berjalan sesuai rencana tujuan yang diinginkan. Hal ini dapat dilihat dengan masukan yang di dapat dari kuesioner yang dibagikan selama acara berlangsung. Dengan adanya pemberian materi dan sharing di antara para peserta diharapkan pula dapat membentuk beberapa pokok bahasan yang menarik dan lebih rinci yang dapat digunakan oleh para siswa ketika merencanakan pilihan menjadi seorang wirausaha. Selain itu peserta juga sangat antusias mengingat akan dibuatnya seri kelanjutan dari pelatihan ini dalam dua program berikutnya yaitu pilihan karier menjadi wirausahawa, pekerja atau profesional serta progam manajemen bisnis pada perusahaan keluarga.

Untuk kegiatan berikut, disarankan agar dibuat modul jadi yang lebih baik serta dapat digunakan oleh berbagai pihak, baik untuk bahan ajar maupun untuk kepentingan pemasaran bagi pihak Universitas Tarumanagara dalam memberikan pengajaran mengenai kewirausahaaan.

Ucapan Terima kasih

Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang kami lakukan, yaitu : Rektor universitas Tarumanagara, Direktur DPPM Universitas Tarumanagara, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara, Pimpinan SMA DAMAI beserta siswa siswi serta semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu yang telah membantu sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat berjalan serta terlaksana dengan baik.

REFERENSI

Jansen, Slinger, Van de Zande, Tommy, Brinkkemper, Sjaak., Stam, Erik., Varma, Vasudeva (2015) How education, stimulation and incubation encourage student entrepreneurship : observation from MIT, IIT, and utrecht Univrsity, *The International Journal of Management Education*, 13, 170-181

Miller, A (1987), New Venture : a fresh emphasis on entrepreneurial education, *Survey of Business*, 23, 1, 4-9.

Osterwalder, Alexander and Pigneur, Yves (2010), *Business Model Generation*. John wiley & Sons, Hoboken, New Jersey.

TEKNIK LAYER ARSITEKTURAL UNTUK AKSESORIS PAKAIAN BAGI PENGRAJIN KAMPUNG AMPERA

Mieke Choandi[1], Denny Husin[2], Andi Surya Kurnia[3]

[1] Jurusan Arsitektur, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: mieke@ft.untar.ac.id
[2] Jurusan Arsitektur, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: denny@ft.untar.ac.id
[3] Jurusan Arsitektur, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: andik@ft.untar.ac.id

ABSTRAK

Pengrajin Kampung Ampera menghadapi keterbatasan dalam pengembangan tektonik aksesoris karena keterbatasan pengerjaan manual. Tektonika pengerjaan aksesoris bergerak di tempat yang umumnya dilakukan dengan teknik ukir dan asah dengan cara manual konvensional. Tuntutan perancang mode Indonesia dengan jumlah besar dan cepat sulit diimbangi oleh pengerjaan secara manual. Namun demikian, pengrajin tidak ingin kehilangan ciri khas ketukangannyanya dalam mengerjakan aksesoris pakaian. Kegiatan PKM ini menginisiasi kombinasi teknik layer arsitektural dengan mesin lasercut untuk dikombinasikan dengan kepiawaian pengrajin kampung Ampera dalam membuat 'finishing'. Melalui presentasi, penyuluhan, dan workshop tektonika kriya berupa aksesoris pakaian menghasilkan finishing yang aman bersentuhan dengan tubuh, memiliki sifat struktural agar dapat menyangga helaian pakaian agar membentuk volume saat berfungsi sebagai ornamen. Wawasan pengrajin bertambah melalui pemaparan teknologi bersamaan dengan kualitan dan kuantitas aksesoris yang dapat dihasilkan. Kompetisi pasar dan tuntutan dunia mode Indonesia, mendesak pengrajin untuk terus berkreasi dengan mengkolaborasi laboratorium, studio dan workshop dari arahan perancang mode, sebuah metode parametrik sederhana digunakan untuk menjembatani pengetahuan pengrajin dengan tim PKM UNTAR. Menggunakan software adobe illustrator cs dan mesin lasercuting mampu mengakselerasi produksi massal aksesoris pakaian pengrajin Kampung Ampera yang dibuat dari bahan akrilik.

Kata Kunci: arsitektural, kampung, lasercut, pengrajin.

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Kelompok pengrajin Kampung Ampera, Pasar Minggu menghadapi keterbatasan untuk mengembangkan produksi aksesoris pakaian atas tuntutan perkembangan mode Indonesia yang semakin kompetitif. Seperti pengrajin dari sisi kota informal lainnya, pengrajin Kampung Ampera perlu meningkatkan wawasan, kemampuan meskipun kesulitan dalam menghimpun dana dan penyediaan fasilitas. Panggung Adibusana dunia dan Indonesia, berpacu dalam menampilkan kerumitan rancangan aksesoris untuk pakaian. Teknik layer arsitektural melalui lasercuting mendorong kreatifitas pengerjaan aksesoris pakaian melalui pelatihan dasar penggunaan layer arsitektural pada *software adobe illustrator cs*, yang menjadi parameter pemotongan bahan mentah akrilik untuk aksesoris pakaian. Aspek kecepatan dan ketepatan *software adobe illustrator cs* dan mesin lasercuting menjadi nilai jual bagi pengrajin Kampung Ampera berupa kesiapan dalam penggunaan mesin untuk industri. Uji coba ditargetkan untuk menghasilkan purnarupa yang dapat diturunkan, dan diproduksi massal sehingga dapat dimasukkan sebagai bagian dari rangkaian koleksi kapsul perancang busana. Penggambaran digital menghasilkan file berupa matriks yang dapat dimodifikasi dan dikembangkan oleh pengrajin, purnarupa yang dihasilkan berupa rangkaian percobaan dari yang bersifat sketsa sampai ke hasil akhir menjadi koleksi untuk dipelajari. Purnarupa difoto secara professional sebagai bagian dari publikasi dan diperjual – belikan secara komersial untuk meningkatkan nilai desain dan penghasilan pengrajin.

Untuk mengimbangi kompetisi dunia mode yang kian ketat, seperti layaknya pengrajin tradisional lainnya membutuhkan penyesuaian berupa tambahan pengetahuan untuk mencapai lapisan intelektual yang lebih tinggi. Kenyamanan dalam penggunaan alat tradisional perlu secara bergradasi dibiasakan untuk melakukan improvisasi agar kreatifitas dapat meningkat. Metode baru perlu diadaptasikan penerapannya dengan mempertimbangkan kesiapan pengrajin agar proses bekerjasama dengan perancang menjadi lancar dan berkonsentrasi untuk membangun kualitas bagi koleksi kapsul sehingga menjadi karya yang muktahir. Penyediaan fasilitas yang berhubungan dengan arahan arsitektural penting penyediaan tidak hanya karena keterbatasan ekonomi pengrajin, namun karena aksesibilitas terhadap prasarana sangat mempengaruhi produktifitas dan keinginan untuk meningkatkan kompetensi diri. Bahan percobaan bernilai tinggi begitupula percobaan dengan teknologi lasercut yang meskipun kini telah umum digunakan para perancang, masih sulit dipahami oleh pengrajin. Serangkaian penyuluhan, presentasi dan percobaan disiapkan dengan pengantar dengan bahasa yang sederhana sehingga lebih mudah dicerna oleh pengrajin. Interview, survey dan korespondensi rancangan telah dilakukan untuk memberikan arahan dasar agar dapat menunjang efektivitas dan produktifitas kelompok pengrajin. Namun demikian arahan dan studi kasus arsitektural sederhana tetap perlu dipaparkan untuk membantu pemahaman terhadap teknik arsitektural secara praktis. Atas pemikiran di atas kelompok penjahit Kampung Ampera telah siap dengan tangan terbuka menerima arahan dari tim PKM UNTAR untuk saling berbagi mengenai teknik lasercuting arsitektural untuk diimplementasi.

2. PERMASALAHAN & TEMUAN

Pengrajin Kampung Ampera tidak hanya memiliki tingkat intelektual lebih rendah, namun juga kemampuan mereka pada umumnya lebih banyak terlibat pada kegiatan mereplikasi daripada menitikberatkan pada kreativitas (Chiwendu, 2014). Selain pola yang digunakan umum, mereka jarang terlibat dengan pekerjaan dengan teknik dan material berbeda - beda. Wawasan akan penggunaan material dan teknik baru dibutuhkan agar pengrajin dapat lebih mudah beradaptasi dengan kondisi beragam pada akhirnya (Kiper, 2014). Implementasi kegiatan ini tentunya tidak boleh hanya berhenti pada teori, sebuah keberlanjutan pembelajaran diharapkan agar dapat secara nyata meningkatkan nilai guna dan jual produk (joy, 2012). Keberhasilan dan berkelanjutan kegiatan bergantung atas komunikasi dan partisipasi aktif pengrajin Kampung Ampera untuk melanjutkan kegiatan ditunjang oleh penyuluhan, pengarahan dan percontoh. Sebagai temuan, pengrajin memiliki antusiasme tinggi terhadap teknologi asing. Metode metafora membantu mengilustrasikan visualisasi objek yang akan digambar sehingga dapat dibayangkan keluaran yang akan dihasilkan (Devetak, 2016). Pada prakteknya proses penggambaran, penentuan bahan memimik contoh kasus detail arsitektural untuk dijadikan purnarupa. Untuk alasan ekomonis, bentuk turunan dapat digunakan untuk membuat variasi dalam membuat aksesoris pakaian dan mengurangi kebingungan pengrajin dalam mengambil inspirasi. Selain bahan dan teknologi yang digunakan perancang, tergolong memiliki harga yang melambung, keluaran berupa layer – layer arsitektural membantu pembuatan purnarupa agar mudah dibedakan bagian yang terpotong, dan digores. Namun demikian karena produk lasercuting dikategorikan asing bagi pengrajin, implementasi langsung adalah kunci dalam pelatihan ini. Maka dari itu leknik layer arsitektur dalam kegiatan ini dilakukan dengan langkah dan metode sederhana terlebih dahulu sebelum ditingkatkan secara hati – hati agar mudah dicerna oleh kelompok pengrajin.

Solusi yang ditawarkan

Sebagai sebuah bentuk tindakan lanjut untuk merespon permohonan dari kelompok pengrajin Kampung Ampera, Pasar Minggu. Tim PKM membantu dalam menghantar teori,

pelatihan dan produksi purnarupa karena ujicoba menghabiskan biaya tidak sedikit. Melalui studi kasus, sebuah simulasi didokumentasi untuk dipresentasikan proses pengerjaan lasercut kepada pengrajin. Simulasi dibuat berupa susunan foto – foto dokumentasi pengerjaan lasercuting produk yang pernah dilakukan sebelumnya untuk memberikan gambaran umum proses pekerjaan bagi pengrajin. Pekerjaan teknik layer arsitektural dengan *software adobe illustrator cs* telah dicetak secara digital untuk dipresentasikan dalam simulasi sehingga penjabaran difokuskan pada interpretasi terhadap sketsa gambar perancang busana untuk diterjemahkan dalam bentuk lapisan – lapisan digital terpisah menggunakan teknik lasercuting arsitektural (Milanese, 2005).

3. TARGET: Kebaharuan

Sebuah teknik layer arsitektural mengungkap hubungan geometris detail arsitektural dari pecinaan untuk diterjemahkan dalam bentuk aksesoris pakaian dengan bahan dan skala berbeda. Kebaharuan berupa ide detail arsitektural pecinaan untuk digunakan untuk koleksi Tahun Baru Cina, berusaha mempersembahkan sebuah penghormatan terhadap fungsi detail arsitektural yang berperan secara fundamental (Clarke, 2017). Pada kasus ini, detail arsitektur diangkat dan dikembangkan sebagai penyokong bentuk arsitektural yang menjadi pelindung tubuh, tampa detail ini bentuk struktural pakaian tidak dapat dicapai dengan sempurna sehingga keberadaannya bahkan melampaui fungsinya sebagai dekorasi semata (Devetak, 2016). Keluaran kegiatan ini menghasilkan gambar perencanaan berupa lapisan – lapisan digital terpisah, digambar secara matematis menghasilkan ukuran yang presisi, gambar potongan dan rencana akan diimplementasikan menjadi keluaran kemudian dirapihkan dan diselesaikan menggunakan kemampuan pengrajin. Keluaran layer arsitektural dicetak berupa *print out* A3 yang terdiri dari diagram sketsa, pola dan foto, purnarupa 1 : 1, para pengrajin langsung dapat berinteraksi dengan hasil akhir.

4. METODE PENELITIAN

Melalui penelitian kombinasi kuantitatif interpretatif, metafora digunakan untuk menjembatani pemikiran pengrajin terhadap studi kasus yang menjadi objek yang dikembangkan sebagai aksesoris pakaian. Kegiatan difokuskan pada interpretasi terhadap sketsa gambar perancang busana , dilanjutkan dengan simulasi yang telah dicetak secara digital sehingga siap diterjemahkan dalam bentuk lapisan – lapisan digital terpisah menggunakan teknik lasercuting arsitektural. Kegiatan yang telah dilakukan oleh Tim PPM secara garis besar adalah sebagai berikut: Penjelasan teori detail arsitektural pada *fashion architecture*, penjelasan teknik layer arsitektural dengan peranti lunak *adobe illustrator cs*, penggunaan mesin lasercuting menggunakan peranti lunak *adobe illustrator cs*, penerapan kombinasi teknik arsitektural dan teknik pengrajin kampung Ampera, pembuatan model 1 : 1, membuat dokumentasi dan publikasi. Melalui *bottom up strategy*, partisipasi mitra kelompok penjahit Kampung Ampera, Pasar Minggu diaktivasi agar dapat menyalurkan aspirasi berupa informasi dan masukan saat proses kegiatan. Komunikasi dan diskusi mengenai metode dan rancanga menghasilkan buah pikir dengan aspek – aspek sebagai berikut :

- Material

Detail arsitektur pecinaan berupa kerawangan digunakan untuk merepresentasikan detail arsitektural aksesoris pakaian untuk koleksi kapsul Tahun Baru Cina. Melalui foto – foto contoh koleksi detail arsitektur pecinaan, dijelaskan fungsi dan pemalihannya untuk aksesoris pakaian pada koleksi. Pengembangannya menggunakan bahan – bahan familiar bagi pengrajin untuk latihan berupa karton dan akrilik. Proses penggambaran manual diinisiasi dengan menggunakan kalkir, kertas roti, hvs untuk mengenali bentuk ornamen. Kertas dan karton digunakan untuk membuat purnarupa manual yang nantinya disandingkan dengan kertas yang dicetak sebagai

keluaran digital. Foto, studi kasus dan kepustakaan digunakan *sebagai* gambar dan teori penjelas. Pada teknik lasercuting, penjelasan proses melalui presentasi, yang telah disandingkan dengan buku standar akan membantu pengrajin untuk mendapatkan visualisasi proses (Chilot-Uchiyama and Trouvat, 2015). Ukuran akan direncanakan telah disesuaikan dengan purnarupa aksesoris dan pakaian standar yang biasa digunakan oleh pengrajin dalam kehidupan sehari – hari yakni ukuran S. Untuk memudahkan proses modifikasi, proses penjelasan disertakan aktivitas contoh sehingga penggunaan material sesungguhnya dapat dihemat sebelum siap untuk diterjemahkan menjadi aksesoris dan pakaian yang akan dijadikan purnarupa (Winney, 2013). Sketsa perancang yang gambar ulang polanya secara manual, dimasukkan secara digital ke dalam *software autocad* untuk ditracing dan dihitung areanya. Volumenya akan hitung melalui proses komputasi sehingga menghasilkan potongan berupa lapisan presisi. Penggambaran ini kemudian diprint, datanya digunakan sebagai dasar untuk memotong aksesoris dengan alat lasercuting. Hasil potongan disambung dan dikombinasi dengan material lain. Kombinasi bahan dan teknik yang sesungguhnya digunakan oleh dua bidang design ini dapat menjadi inovasi dan terobosan baru khususnya bagi kelompok pengrajin baik di dunia arsitektur maupun fashion. Teknik ini tentunya ini akan menghemat waktu, tenaga, kualitas detail dan harga bila diproduksi secara massal (Huo, 2018).

- Purnarupa

Disesuaikan bentuk dan ukurannya melalui standar manikin model yakni ukuran S (*small*) sebagai contoh (Chilot-Uchiyama and Trouvat, 2015). Helaian akrilik yang sudah dipotong; dirapihkan, dipoles, dirakit, dan dimodifikasi untuk mengikuti ukuran sesuai rancangan. Purnarupa yang sudah selesai dijalin terpisah untuk dipelajari, diulang dan direka oleh pengrajin bila nanti diperlukan untuk diperbanyak. Purnarupa kemudian diselesaikan dan dibuat turunannya sehingga dapat menjadi percontohan. Dengan manekin sebagai ukuran tubuh manusia, prinsip ergonomis lebih dapat dimengerti oleh pengrajin. Hal ini juga baik sebagai cara untuk menyesuaikan penalaran mereka yang terbiasa dengan patokan ini. Purnarupa ini diselesaikan sebagai sebuah sebuah sample, dengan *quality control* dari pihak perancang memastikan purnarupa dapat digunakan sebagai produk siap jual agar mampu memenuhi penilaian profesional. Meski demikian purnarupa yang dihasilkan pada PKM ini hanya diselesaikan dengan tujuan akhir untuk kepentingan bersifat edukasional bagi kelompok pengrajin (Ertas & Samlioglu, 2015).

- Teknik lasercuting Arsitektural

Lasercuting adalah metode memotong dengan mata laser, menggunakan kekuatan panas untuk membakar material melalui titik dan garis (Winney, 2013). Pada dasarnya kedua cabang ilmu ini di panggung adibusana negara – negara maju umum digunakan untuk alasan produktifitas dan efisiensi (Devetak, 2016). Gambar diterjemahkan melalui lapisan – lapisan digital berbentuk denah rencana yang secara sistematik diletakkan bertumpuk. Sejalan dengan rancangan, lapisan-lapisan pada pakaian dapat direka ulang dan direncanakan berdasarkan letak, bentuk dan ukurannya dan dapat disimulasikan secara tiga dimensi sebelum mendapat keluaran. *Adobe illustrator cs* dalam kegiatan ini digunakan untuk menjembatani penggambaran. *adobe illustrator cs* akan menterjemahkan lapisan menjadi verteks sehingga memudahkan aplikasi tektonik. Lebih jauh lagi dengan teknik ini kepresisian dan kecepatan proses kerja dapat direncanakan karena telah diperhitungkan dalam simulasi. Dengan Menambahkan pengetahuan melalui pengembangan teknik, sebuah pemikirian ilmiah ditawarkan untuk mempertajam ketrampilan sekaligus cara berpikir pengrajin sehingga dapat meningkatkan kualitas produk (Ertas & Samlioglu, 2015).

5. HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

Proses Rancangan

Fashion architecture diinterpretasi sebagai penggunaan detail arsitektur sebagai pengembangan ornament pada pakaian (Afzal, 2013). Pola aksesoris pakaian diambil dengan mengembangkan rekam jejak pemolaan detail arsitektur pecinaan berbentuk kerawangan. Detail pada arsitektur dapat dibaca sebagai bagian dari pola (Chinwendu, 2014), *solid* dan *void* kerawangan dijadikan inspirasi hibrida antara fashion dan arsitektur berupa pola sambungan pada pakaian. Detail pakaian berperan penting pada fashion (Townsend). Penggambaran pola aksesoris pakain umumnya dilakukan hanya secara manual, dengan keilmuan *fashion architecture* teknik lasercut dapat dikembangkan melalui replikasi unit (Winney, 2013) sehingga memiliki bentuk yang bersifat struktural sehingga dapat menyangga bahan lain disekitarnya (Afzal, 2013). Teori *fashion architecture* dapat melampaui inspirasi daripada sekedar untuk menemukan bentuk, pada kegiatan ini bentuk dan pola dikembangkan menjadi elemen struktural (Amstrong, 2014) melalui penguraian lapisan – lapisan pembentuk kerawangan. Sketsa rancangan diuji coba pada layer – layer pakaian yang dipakaikan di manikin, sebelum memutuskan bentuk pola aksesoris pakaian yang dapat menyangga layer – layer pakaian. Penggambaran manual yang digambarkan kembali ke dalam format *adobe illustrator cs*. Penggambaran digital menghasilkan parameter berupa matriks digital menentukan titik – titik dan garis potong. Mesin lasercut membaca parameter dan memisahkan layer tergores dan terpotong menjadi pola – pola pada akrilik. Akrilik yang terpotong diperhalus secara manual, dilem agar memiliki ketebalan, diamplas agar menghasilkan tekstur dan dijalin agar dapat menyangga struktur pakaian (Huo, 2018).

Pengarahan Pola Geometri Busana

Gambar 1. Inspirasi Sketsa dan Diskusi Pola
(Sumber: Tim PKM UNTAR dan https://all-free-download.com/free-vector/chinese-pattern.html, diunduh tanggal 20 Mei 2018)

Pola yang terpilih memiliki pola jaringan yang dapat digunakan sebagai detail struktur menyangga ketika dijahitkan dan dikaitkan pada manikin untuk menghasilkan volume yang diinginkan. Pada tahap ini aksesoris diuji coba sebagai penjepit, pin atau modifikasinya agar dapat menjadi detail minimal pada lipatan pola pakaian (Chilot-Uchiyama and Trouvat, 2015). Potongan – potongan akrilik kini tidak lagi menjadi dekorasi namun bersifat ornamentasi sehingga tanpa kehadiran aksesoris volume pakaian tidak seperti yang diinginkan (Amstrong, 2014). Diskusi bersama kelompok pengrajin dilakukan untuk memberi pemahaman bahwa aksesoris dapat berfungsi lebih dari sekedar hiasan (Clarke, 2017). Namun demikian perlu dilakukan kolaborasi agar bentuk dan letak aksesoris dapat berkoordinasi dengan pola dan potongan pakaian. Aksesoris tersebut kemudian dijahit dengan teknik manual dengan finishing dengan desain dan letak yang disetujui fashion designer. Purnarupa diturunkan menjadi beberapa variasi, dengan permainan pola dan tekstur tanpa desain terintegrasi pada koleksi. Fokus pengerjaan difokuskan melalui pelatihan membuat purnarupa dan dikoordinasikan untuk

menghasilkan proses pembuatan massal (Winney, 2013). Volume dan struktur yang terbentuk tidak hanya ditentukan sesuai dengan karakteristik bahan, namun juga detail pakaian dan potongan (Milanese, 2005). Melalui perencanaan dan diskusi terpilihlah bahan yang mewakili karakteristik arsitektural, akrilik terpilih sebagai bahan umum digunakan diarsitektur dan fashion; disaat yang bersamaan akrilik adalah bahan yang umum bagi aksesoris.

Gambar 2. Pola terpilih dan Hasil Potongan
(Sumber: Tim PKM UNTAR, 2018)

Pemilihan Material

Pemilihan bahan *transparent* maupun *translucent* tidak hanya digunakan agar tidak menghindari warna pakaian namun juga menjadi ciri khas. Sedangkan pola arsitektural dipilih untuk memiliki kemampuan jalinan. Pemilihan warna dasar dengan motif garis atau polos merepresentasikan kembalinya adibusana pada kesederhanaan dan material dasar dari arsitektur (Kiper, 2014). Dengan mengambil motif garis dan polos, warna putih atau transparan; turquoise, merah dan biru dapat lebih menonjol. Dari proses eksperimentasi potongan dan pemolaan diperolehlah hasil akhir yang menonjolkan struktur dan volume helai pakaian yang terkait (Amstrong, 2014). Material, detail dan aksesoris terpilih adalah putih dan diletakkan sebagai aksen dan sambungan pada kancing atau detail pakaian dan telah melalui uji coba dan *quality control* oleh designer (Huo, 2018).

Luaran Akhir

Credits:
Design : @officialbareskin PAR: @babambramaditia, MUA&hair: @kusumawardhany @tintandlips, model: @dezhaf @futuremodels.id

Gambar 3. Pemotretan Produk Final
(Sumber: @officalbareskin, 2018)

Gambar 4. Publikasi dan Pameran JF3
(Sumber: @officialbareskin, 2018)

6. KESIMPULAN

Teknik layer arsitektural adalah salah satu aplikasi sederhana penerjemahan teori *fashion architecture* melalui detail aksesoris pakaian. Melalui pengembangan teknik layer dapat dipisahkan dengan mudah bagian yang perlu digoreskan dan dipotong pada bahan akrilik sebagai material utama aksesoris. Pada produksi massal, harga potongan menjadi lebih murah. Proses dapat diselesaikan persekian detik dan dapat dilakukan bersamaan. Ide mengkombinasikan teknik manual dan digital pada aplikasinya, tidak saja dapat mengedepankan kepiawaian pengrajin namun juga menjadi teknik *quality control* yang dilakukan satu per satu oleh manusia (Ertas & Samlioglu, 2015). Hal ini juga memberikan tambahan pendapatan bagi penjahit karena dihasilkannya koleksi untuk dijual. Purnarupa dari koleksi kapsul ini dipamerkan dan disimpan sebagai bukti pengembangan titik dan garis, agar pengetahuan penggambaran digital melalui metode *tracing* sketsa manual dengan peranti lunak *adobe illustrator cs* dapat dikembangkan (Huo, 2018).

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih kepada pengrajin aksesoris pakaian Kampung Ampera atas kerjasamanya dengan Beberapa tim PKM UNTAR dan perancang busana berhasil menghasilkan purnarupa yang sukses ditampilkan pada Jakarta Fashion and Festival 2018 dan diperjualbelikan secara komersial di masarishop.com, soire dan memenuhi undangan Bekraf.

REFERENSI

Amstrong, H. J. (2014) Patternmaking for Fashion Design. Pearson. Essex.

Afzal, F. (2013). Fashion & Architecture. http://www.slideshare.net/franqi/architecture-fashion

Chilot-Uchiyama, M and Trouvat, P. (2015). Pattern Making Manual: Women's Garments.Esmod. Paris.

Chinwendu, A., U. (2014) Architecture + Fashion: A Study of the Connection between Both Worlds. Dissertation for Master of Architecture. Notthingham Trent University.

Clarke, S. E. B. (2017) Outfitting Textiles, Fashion + Architecture: The Convergence + Interplay of Contruction + Engineering for the Human Form. Journal Textile: Cloth and Culture. Vol 16. Issue 1. Taylor and Francis Online.

Devetak, T. (2016). Space in Fashion Design – F^2 (Fabiani Fashion) Case Study. South East European Journal of Architecture and Design vol. 6; Article ID 10027, 6 pages.

Ertas, S. and Samlioglu,T. (2015) Architecture Education and Fashion Design: "Fashion-Reject Studio" in International Architecture Students Meeting. Science Direct. Procedia- Social and Behavioural Scienecs 182, 149-154. Elsevier

Huo, M et al. (2018) Discussion on Application of Space Materials and Technological Innovation in Dynamic Fashion Show. 4th International Conference on Advanced Engineering and Technology (4th ICAET) IOP Publishing. IOP Conf. Series: Materials Science and Engineering 317, 012024 doi:10.1088/1757-899X/317/1/012024.

Joy, A et al. (2012). Fast Fashion, Sustainanility, and the Ethical Appeal of Luxury Brands. *Fashion Theory*, Volume 16, Issue 3, pp. 273 – 296 DOI: 10.2752/175174112X13340749707123. Berg.

Kiper, A. (2014). Fashion Portfolio: Design & Presentation. Batsford.

Milanese, P.,L & Marnier, H., M. (2005). Pattern Making Manual. ESMOD. 2005.

Quinn, B. (2003). The Fashion of Architecture. Berg.

Townsend, Orta, L : Art, Fashion and Mobility. Temporary interventions in Space. Art & architecture Journal, No 62, Summer, London, 0037-39. UK.

Winney, L. W. (2013) Fashion and Fabrication in Modern Architecture. Jornal of the Society of Architectural History 1999/2000. University of California Press.

PEMBUATAN STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR PT. MITRA PERSADA OPTIKAL

Viriany [1], Henny Wirianata[2]

[1]Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email:viriany@fe.untar.ac.id
[2] Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: hennyw@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Berdasarkan pembicaraan tim PKM Untar kepada pemilik perusahaan maka tim PKM Untar menemukan bahwa perusahaan ini tidak mempunyai Standar Operasional Prosedur secara tertulis. Akhirnya Tim PKM Untar menawarkan diri untuk membuat Standar Operasional Prosedur bagi perusahaan ini. Pihak perusahaan setuju untuk bekerja sama. Tim PKM Untar akan melakukan pembuatan Standar Operasional Prosedur dengan cara melakukan observasi kegiatan di perusahaan. Observasi yang dilakukan termasuk pengamatan di lapangan dan wawancara dengan pihak-pihak yang terlibat dalam kegiatan pembuatan standar operasional prosedur. Adapun observasi akan dilakukan kurang lebih selama lima sampai dengan enam bulan. Keluaran yang diharapkan akan dihasilkan adalah modul Standar Operasional Prosedur bagi perusahaan yang diobservasi.

Kata kunci: Standar Operasional Prosedur

1. PENDAHULUAN

Standar operasional prosedur seringkali dilupakan oleh pengusaha kecil ketika mereka hendak memulai suatu usaha. Hal ini dikarenakan pengusaha kecil cenderung mengandalkan pengalaman pemilik dalam menjalankan usaha dan tidak mendokumentasikannya. Pengalaman pribadi pemilik sebelumnya akan diberitahukan secara lisan kepada penerusnya.

Apabila usaha yang dilakukan adalah usaha warisan dari orang tua, maka mereka akan menjalankan usaha sesuai dengan apa yang telah dilakukan oleh orang tua mereka. Apabila usaha yang dirintis bukan warisan, maka mereka cenderung melakukan "*trial and error*" pada sistem perusahaannya.

Kemudian, dikarenakan ruang lingkup usaha tidak terlalu besar, maka setiap pengambilan keputusan dilakukan secara sentralisasi. Hal ini mengakibatkan kecenderungan setiap karyawan untuk melakukan kegiatan operasional sehari-hari sesuai dengan perintah dan panduan pemilik saja. Dengan demikian, sangat jarang ada pengusaha kecil yang membuat standar operasional prosedur dalam menjalankan perusahaan.

Karyawan terbiasa melakukan yang apa yang diminta oleh pemilik dan mengulangi hal yang sama di kemudian hari. Hal ini mengakibatkan sulitnya rotasi karyawan. Selain itu, kegiatan operasional akan terganggu apabila karyawan yang biasa mengerjakan bagiannya tidak masuk kerja. Sebagai tambahan, perusahaan juga sulit untuk beroperasi tanpa kehadiran pemilik perusahaan. Terkait dengan diskusi yang dilakukan tim PKM Untar dengan pihak UMKM maka tim PKM Untar menawarkan solusi untuk membuat Standar Operasional Prosedur untuk perusahaan terkait.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

PKM kali ini dilakukan dengan cara observasi. Observasi adalah sistem atau rencana untuk mengamati perilaku. Selain itu, observasi juga diartikan sebagai pengamatan dan

pencatatan secara sistematik terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian (Margono, 2011). Pengamatan dan pencatatan yang dilakukan terhadap objek di tempat terjadi atau berlangsungnya peristiwa sehingga observer atau pengamat berada bersama objek yang diselidiki disebut observasi langsung. Sedangkan observasi tidak langsung adalah pengamatan dan pencatatan yang dilakukan tidak pada saat peristiwa tersebut berlangsung, misalnya melalui film, slide atau foto. Teknik observasi terbagi menjadi dua macam, yaitu teknik observasi terbuka dan observasi tertutup.

Observasi Terbuka

Adalah bentuk observasi yang ideal dan paling dapat dipertanggungjawabkan. Pada teknik ini, peneliti melakukan observasi secara terang-terangan dan dengan mengungkapkan identitas pribadi maupun institusi yang diwakilinya secara jelas. Selain itu, orang yang akan diobservasi tidak merasa dikecoh atau ditipu, hal inilah yang menjadi keunggulan observasi terbuka.

Observasi Tertutup

Observasi tertutup dilakukan secara diam-diam dan peneliti tidak mengungkapkan identitas pribadi maupun institusinya bahkan dirahasiakan. Misalnya untuk mengobservasi observer menyamar menjadi sesuatu.

Dalam PKM ini tim Untar akan melakukan observasi langsung dan terbuka.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Luaran yang dihasilkan adanya standar operasional prosedur yang telah dicatat meliputi prosedur pemesanan barang, prosedur penerimaan barang, prosedur penyusunan barang di gudang, prosedur stok opname dan prosedur pengeluaran barang dari gudang. Pt Mitra Persada Optikal dimiliki oleh 1 orang dan mempekerjakan 2 staf administrasi dan 2 orang sales. Staf administrasi menjalankan semua fungsi administrasi, diantaranya: membuat faktur, membongkar barang, menyusun barang di gudang, mem-*packing*, membuat surat jalan, menyerahkan barang ke ekspedisi.

Siklus akuntansi persediaan perusahaan dimulai dari pemesanan barang, penerimaan barang, penyusunan barang di gudang, *stock opname*, dan pengeluaran barang dari gudang. Masing-masing prosedur dalam siklus akuntansi persediaan perusahaan dapat dilihat pada uraian di bawah ini.

Prosedur Pemesanan Barang

1. Pembelian barang dagang dilakukan secara langsung oleh pemilik dengan mendatangi pihak penjual. Dalam proses pembelian barang dagang tidak dilakukan seleksi supplier. Pemilik langsung melakukan transaksi pembelian berdasarkan ketersediaan barang di pihak penjual tanpa melihat jenis barang tersebut apakah sama atau tidak dengan pembelian sebelumnya. Sehingga persediaan barang yang dibeli bukan merupakan pembelian yang bersifat repetisi/berulang untuk produk dengan jenis yang sama.
2. Pembeli melakukan pembelian langsung dari luar negeri yaitu dari Republik Rakyat Tiongkok (RRT). Pembelian dilakukan secara tunai mengikuti sistem pembelian di RRT yang dilakukan secara tunai.
3. Jika kesepakatan jumlah pembelian barang dan harga telah tercapai, persediaan barang yang dipesan akan dikirimkan langsung menggunakan jasa ekspedisi yang ditunjuk. Pihak ekspedisi yang akan memproses semua keperluan administrasi yang terkait sampai barang diterima oleh pembeli di Indonesia.
4. Dokumen-dokumen yang digunakan dalam prosedur pembelian barang adalah:

1. Faktur Pembelian
   Dalam faktur pembelian akan dicantumkan jenis dan jumlah barang yang dibeli, nilai transaksi, nama penjual, dan nama pembeli.
2. Pemberitahuan Import Barang (PIB)
   Dalam PIB mencantumkan informasi total nilai transaksi (*cost*), *insurance*, *freight*, biaya masuk tambahan, dan Pph psl 22 import.

Prosedur Penerimaan Barang

1. Barang yang diterima dalam bentuk paket koli atau bal.
2. Dalam setiap paket, setiap jenis barang diletakkan dalam kotak kecil. Staf perusahaan akan mencocokkannya dengan faktur pembelian.
3. Untuk masing-masing kotak kecil, staf akan memeriksa kode barang yang tercetak di gagang kacamata dan mencantumkan di kotak barang. Contoh: MR - Blue – 12345.
4. Staf menghitung jumlah barang dalam setiap kotak barang dan mencantumkan jumlah tersebut pada kotak barang.
5. Barang yang sudah dihitung dan diberi kode akan dibawa ke gudang.
6. Barang yang tidak cocok dengan bukti pembelian seringkali tidak dapat dikembalikan,
   Sehingga perusahaan akan menelpon dan meminta penjelasan kepada pihak penjual. Biasanya barang-barang yang tidak sesuai dengan bukti pembelian tersebut tetap diterima dan dimasukkan ke dalam persediaan barang dagang.
7. Apabila ditemukan barang yang rusak dalam pengiriman maka perusahaan akan memfotonya dan mengirimkan foto tersebut kepada perusahaan ekspedisi dan perusahaan ekspedisi akan menggantinya sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
8. Staf akan menginput kode barang, *receipt item* ke dalam *software* akuntansi yang digunakan perusahaan.

Prosedur Penyusunan Barang Di Gudang

1. Barang disusun berdasarkan kode item.
2. Barang dirapikan per warna per kode item.
3. Di setiap kode item terdapat kartu barang yang diisi secara manual.
4. Setiap barang keluar atau barang masuk akan dicatat dalam kartu barang.

Prosedur *Stock Opname*

1. Untuk barang yang pergerakannya cepat, dilakukan *stock opname* 2-3 kali dalam 1 minggu. Perhitungan fisik dilakukan secara *sampling* dengan memeriksa kode item beberapa barang dan melihat apakah jumlah yang tercantum di kartu barang sama dengan yang ada di gudang.
2. Setiap 3 bulan sekali akan dilakukan *stok opname* atas semua barang yang ada di gudang.
3. Hasil *stok opname* akan diparaf oleh pemilik dan staf yang melakukan perhitungan fisik sebagai tanda menyetujui hasil *stok opname*.
4. Apabila ada perbedaan jumlah barang secara fisik dengan yang ada di kartu barang maka akan dilakukan penyesuaian pada pencatatan akuntansi.
5. Jurnal penyesuaian jika terjadi selisih kurang (fisik barang lebih sedikit daripada jumlah yang tercantum di kartu):

Harga Pokok Penjualan	xxx
Persediaan Barang Dagang	xxx

   Jurnal penyesuaian jika terjadi selisih lebih (fisik barang lebih banyak daripada jumlah yang tercantum di kartu):

Persediaan Barang Dagang	xxx
Harga Pokok Penjualan	xxx

Prosedur Pengeluaran Barang Dari Gudang

Prosedur pengeluaran barang dari gudang:

1. Sesuai dengan faktur penjualan maka staf akan menyiapkan barang yang dipesan.
2. Staf akan mengecek ulang faktur penjualan dengan barang yang sudah disiapkan.
3. Apabila sudah sesuai maka faktur penjualan akan ditandatangani oleh pemilik dan menyiapkan surat jalan.
4. Staf akan mem-*packing* barang yang akan dikirim.
5. Barang dikirim menggunakan jasa ekspedisi sesuai permintaan pelanggan.

Prosedur-prosedur yang sudah dicatat dan disusun tersebut merupakan hasil dari observasi yang dilakukan terhadap kegiatan sehari-hari yang dilakukan oleh perusahaan. Apabila pemilik perusahaan sedang tidak ada atau karyawan yang biasa mengerjakan bagiannya tidak masuk kerja maka kegiatan operasional perusahaan tidak akan terganggu karena adanya Standar Operasional Prosedur yang sudah disusun yang berguna sebagai panduan kerja.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dari kegiatan PKM ini adalah sebagai berikut:

1. Standar operasional prosedur memang dibutuhkan oleh sebuah UMKM, pembuatannya memang memerlukan banyak tenaga dan waktu tetapi hasilnya akan berguna di kemudian hari.
2. Perusahaan ini belum mempunyai standar operasional prosedur yang jelas sehingga tim PKM Untar menyiapkan standar operasional sebagai berikut: prosedur pemesanan barang, penerimaan barang, penyusunan barang di gudang, *stock opname*, dan pengeluaran barang.
3. Standar operasional prosedur akan memudahkan karyawan dalam melakukan pekerjaannya dan juga membantu pimpinan dalam melakukan pengawasan.

Saran yang dapat diberikan dari kegiatan PKM ini adalah sebagai berikut:

1. Keterbatasan waktu untuk melakukan observasi menghasilkan prosedur yang kurang menyeluruh.
2. Ada beberapa prosedur yang dapat ditambahkan seperti prosedur penyeleksian supplier, prosedur retur penjualan dan lainnya.
3. Perlu dilakukan sosialisasi kepada pimpinan dan karyawan mengenai standar operasional prosedur yang sudah dibuat untuk dilihat penerapannya apakah sudah dilakukan secara menyeluruh di perusahaan.

REFERENSI

Hall, James A. (2013). Introduction to Accounting Informations Systems. Eight International Edition. Cengage learning, Canada: south-western.

Margono. (2010). Metode Penelitian Pendidikan. Jakarta: Rineka Cipta

Romney, Marshall B. and Steinbart, Paul John. (2009). Accounting Informations Systems. Eleventh Edition. Pearson Education, Inc., New Jersey.

"FASHION ARSITEKTUR" DENGAN KONSEP TITIK & GARIS UNTUK KELOMPOK PENJAHIT KAMPUNG BARU

Fermanto Lianto [1], Denny Husin [2], Rio Sanjaya[3]

[1]Jurusan Teknik Arsitektur, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: fermantol@ft.untar.ac.id
[2]Jurusan Teknik Arsitektur, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: denny@ft.untar.ac.id
[3]Jurusan Teknik Arsitektur, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: rio.snjy@gmail.com

ABSTRAK

Kelompok penjahit Kampung Baru menghadapi masalah untuk menerjemahkan konsep rancangan koleksi kapsul berupa titik dan garis bertema "fashion arsitektur" yang diinisiasi oleh perancang busana. Sebuah pelatihan dengan tujuan mengurai definisi titik dan garis dalam arsitektur untuk diterjemahkan pada pakaian, berusaha mengajak kampus untuk turut terlibat pada fenomena permasalahan penjahit di kampung kota Jakarta dalam menghadapi masalah perancangan mode di Indonesia yang kian kompleks. Dengan tujuan memperkuat keterampilan penjahit dengan mengedepankan kemampuan penjahit, tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Universitas Tarumanagara (UNTAR) menggunakan pendekatan analogi untuk mengartikan esensi keruangan yakni titik, garis dan bidang dalam membentuk busana atas dasar prinsip-prinsip yang digunakan untuk merancang arsitektur. Tubuh dianalogikan sebagai sebuah tapak yang dapat terhubung dan membentuk lapisan-lapisan pelindung dan aksen. Melalui koleksi kapsul yang diberi nama 'Points + Lines' kelompok penjahit dan institusi diajak untuk kritis melalui materi pembelajaran, pelatihan dengan perkenalan terhadap teknologi dan software arsitektural yakni autodesk cad untuk memindahkan sketsa manual ke pola pakaian untuk dipotong secara digital. Melalui fabrikasi arsitektural, peranti lunak autodesk cad menerjemahkan pemetaan titik dan garis menjadi matriks untuk membentuk pola, lapisan pakaian, disusun, dijalin dan dijahit dengan mengedepankan kepiawaian penjahit sehingga produktivitas dan efektivitas koleksi kapsul dapat ditingkatkan.

Kata kunci: "*fashion* arsitektur", koleksi kapsul, konsep titik dan garis, penjahit.

1. PENDAHULUAN

Kelompok penjahit Kampung Baru menghadapi masalah untuk menerjemahkan konsep perancang busana atas Christiana Erika yakni titik dan garis yang merupakan pengembangan tema "*fashion* arsitektur". Koleksi yang dihasilkan perlu memiliki kompleksitas dan kedalaman sebagai pengisi acara *Jakarta Fashion and Food Festival*, yakni sebuah ajang mode tahunan bergengsi. Kelompok Penjahit Kampung Baru, Pasar Minggu bermaksud untuk meningkatkan wawasan, kemampuan dan kepiawaian yang baru untuk mempersiapkan koleksi yang akan menampilkan kebaharuan aksesoris dan pakaian. Kelompok penjahit tidak saja dihadapkan oleh kompleksitas rancangan namun juga tuntutan efektivitas dan efisiensi industri konveksi dan pakaian siap pakai (Joy et al, 2012). Perancang busana ini kerap membuat gagasan titik dan garis untuk mengangkat esensi keruangan pada arsitektur (Allen, 1999). Titik dan garis dijadikan arahan dan simpul pada tubuh manusia sebagai analogi sebuah tapak (Chinwendu, 2014). Namun demikian perancang menyadari bahwa tubuh manusia memiliki prinsip-prinsip kesetubuhan lain yang menjadi pertimbangan ketika mengimplementasi arsitektur sebagai konsepnya (Winney, 2013).

Sebuah program penyokong dibutuhkan demi meningkatkan pengetahuan penjahit di kampung kota, agar mereka dapat mengerti esensi titik dan garis pada dunia arsitektur dan mengimplementasikannya pada pola (Allen, 1999) pakaian dan jahitan. Dengan gaya struktural, perancang bermaksud untuk menitikberatkan pada konsep yang berasal dari cabang ilmu *fashion* dan arsitektur (Quinn, 2003) dengan konsep sederhana namun memiliki kedalaman berupa teknik

kerumitan potongan, struktur dan bentuk melalui aksesoris dan pakaian (Amstrong, 2014). Aspek titik dan garis sebagai aksen dan potongan pakaian dipertimbangkan untuk menambahh citra baru pada pakaian, teknologi digital *cad (autodesk)* yang berdasar pengembangan 2D titik, garis dan bidang merupakan peranti lunak yang digunakan untuk menghasilkan lapisan-lapisan pakaian. Prototipe sebagai uji coba sebelum pakaian diturunkan menjadi sebuah koleksi yang ditampilkan kepada media, dan khalayak umum. Karya prototipe yang dibuat akan difoto dalam proses pengerjaannya dan secara profesional didokumentasikan oleh fotografer profesional.

Penerapan perpaduan antara pembuatan *fashion* secara tradisional dan teknologikal (Ertas and Samlioglu, 2015) khususnya menjadi ketertarikan perancang busana Christiana Erika untuk mengembangkan penjahit dan pengrajin di kampung kota yang selama ini banyak bersentuhan dengan industri *fashion*. Sebagai perancang busana, Christiana Erika memberikan usulan ide dasar klasik dengan struktur dan teknik pola yang rumit untuk mengkontras koleksi. Hal ini sejalan dengan kepaduan antara teknologi *digital lasercuting* yang akan dikombinasikan dengan kemampuan manual (Kipper, 2014) penjahit Kampung Baru. Namun demikian penting bagi kelompok penjahit dapat menyamakan visi dan kemampuan mereka kepada alat, materi dan teknik yang akan digunakan.

Kepala kelompok penjahit di Kampung Baru, Pasar Minggu telah menguraikan masalah fundamental yang perlu antisipasi ketika memberikan tambahan pengetahuan kepada mereka. Tingkat intelektual yang lebih rendah adalah hal utama yang perlu diperhatikan selain keterbatasan fasilitas dan tingkat ekonomi yang rendah (Joy et al, 2012). Oleh sebab itu arahan, bantuan termasuk metode baru perlu dipikirkan secara bijak agar transfer keilmuan dapat dioptimalkan karena tambahan penghasilan dan pengukuhan kemampuan adalah hal yang esensial bila kegiatan ini berhasil dilakukan (Ertas and Samlioglu, 2015). Sebuah proses persiapan telah dilakukan sebagai proses inisiasi kolaborasi dengan perancang menjadi lancar dan berkonsentrasi untuk membangun kualitas bagi koleksi kelompok penjahit Kampung Baru.

Sebuah penghantar mengenai esensi keruangan arsitektur yakni bentukan ruang dapat tercipta dengan menghubungkan atau mempertemukan titik-titik melalui garis dijabarkan melalui penjelasan, diskusi termasuk presentasi. Tektonik arsitektural pun dijelaskan baik contoh secara manual yang umumnya dilakukan oleh ketukangan untuk dikontraskan dengan teknologi terbaru seperti *lasercuting* dan 3D *printing* arsitektur untuk membantu memvisualisasikan keruangan yang akan digunakan pada proses membuat prototipe. Pada pelatihan awal dikemukakan bahwa kompleksitas teknologi arsitektural yang digunakan pun dikembangkan melalui dasar-dasar yang sama pembentukan keruangan arsitektur secara tradisional. Titik dan garis pada tubuh dijabarkan melalui contoh sendi dan patokan-patokan yang digunakan saat membuah pola busana, sehingga pengembangan layer-layer penutup tubuh dapat dikembangkan secara mudah ketika penjahit mengerti dasar-dasar keruangan (Chinwendu, 2014).

"*Fashion* arsitektur" dijelaskan sebagai cabang ilmu yang merupakan hibrida mode dengan keruangan, yang menghubungkan simbiosis kedua bidang dan mengartikan pakaian sebagai bentukan keruangan yang berfungsi melingkupi tubuh dan memiliki fungsi-fungsi tambahan yang meningkatkan kualitas hidup manusia. Kualitas sebuah "*Fashion* arsitektur" ditentukan oleh bentukan struktural dan pemolaan yang dapat merekontruksi tubuh manusia untuk mengedepakan konsep keruangan, memberikan program tambahan maupun kerangka yang mendukung aktivitas dan citra manusia pemakainya (Devetak, 2016).

2. PERMASALAHAN

Meskipun pada umumnya penjahit terbiasa bekerja melalui garis dan titik yang diimplementasi dalam bentuk jahitan, tingkat intelektual penjahit yang dikategorikan rendah kesulitan melihat gambaran besar pada bidang desain. Selain itu, penjahit Kampung Baru berfokus pada replikasi daripada kreasi, sehingga model ataupun teknik pakaian dan aksesoris

yang digunakan terlalu umum, dan menggunakan jalan pintas yang berkonsentrasi pada jumlah daripada mutu jahitan. Penjahit Kampung Baru sesungguhnya mengenal berbagai tipe pola dan jahitan pakaian dasar dan terlibat dengan material sederhana. Namun demikian penjahit tidak terbiasa dengan variasi dan kombinasi rumit sehingga kesulitan untuk menterjemahkan model baru. Penggunaan material berbeda dan teknik digital masih asing namun demikian disinilah celah untuk menambah pengetahuan baru agar siap beradaptasi dengan kondisi beragam yang ada saat ini. Temuan kegiatan ini adalah benang merah konsep titik dan garis pada teknik jahit manual dengan teknik pola digital (Chilot-Uchiyama, 2015) yang dibuktikan melalui penggambaran pada *cad* yang berupa titik dan garis. Lebih jauh lagi, penggambaran draft melalui digital dirasakan memudahkan penjahit untuk bekerja dengan model yang lebih kompleks selain kecepatan dan kepresisian. Meski prototipe yang dihasilkan adalah sebuah produk yang asing bagi penjahit namun demikian titik dan garis adalah elemen mendasar dalam keruangan, dengan teori titik dan garis pada arsitektur dan teori pemolaan dan jahit yang mengedepankan bentuk 2D masalah dapat lebih mudah diatasi melalui analogi. Program dalam kegiatan ini akan dilakukan dengan langkah dan metode sederhana kemudian secara bergradasi akan ditingkatkan secara hati-hati agar mudah diterima dan diingat oleh kelompok penjahit (Milanese, 2005).

Gambar 1. Alternatif Titik dan Garis pada Pola Pakaian
Sumber: https://geometryarchitecture.wordpress.com/2015/03/19/fashion-design-shaped-by-basic-geometry-part-2-jewels/, diunduh tanggal 31 Agustus 2018

3. METODE PENELITIAN

Dengan metode penyandingan dan studi kasus, konsep rancangan berupa titik dan garis dapat divisualisasikan dan dimengerti melalui contoh. Produksi arahan jahitan dan pola tidak hanya diproyeksikan pada layar namun juga dicetak dan dikombinasikan dengan teknik jahit manual sehingga lebih mudah dicerna korelasinya. Kepustakaan ilmu "*fashion* arsitektur", digambarkan secara literal dan diberikan contoh secara nyata pada industri pakaian yang umum ditemukan sehari-hari (Ertas and Samlioglu, 2015) dalam kehidupan penjahit. Namun demikian proses analogi dasar ini kemudian dilanjutkan dengan produksi gambar digital berupa lapisan-lapisan terpisah digital dan mempresentasikan proses *printing* ketika dieksekusi sebagai sebuah keluaran sehingga secara konkret dapat dilihat dan disentuh langsung oleh penjahit.

Menggunakan pendekatan kualitatif interpretatif, kegiatan PKM ini menginterpretasikan kembali ide dasar pembentukan elemen keruangan yang terbentuk dari titik, garis dan bidang (Winney, 2013). Keterhubungan antara elemen-elemen keruangan melalui analogi menyandingkan kedekatan tapak pada bidang arsitektur dengan tubuh sebagai '*bodyscape*'. Arsitektur sebagai produk yang terdiri dari pola, struktur, penutup, ornamen dan dekorasi

dianalogikan dengan busana yang terdiri dengan unsur yang serupa (Devetak, 2016) untuk menjembatani tingkat intelektual kelompok penjahit. Program pada keruangan arsitektur dianalogikan dengan fungsi pada pakaian sehingga mudah dicerna oleh kelompok penjahit. Tahapan pada kegiatan ini dijabarkan sebagai berikut:

1) Tahap 1, Teori "*fashion* arsitektur" menjabarkan unsur paling esensial pembentuk produk desain, dengan tapak dan tubuh sebagai konteks yang disandingkan dalam membentuk keluaran.
2) Tahap 2. Analogi sebagai metode dinterpretasikan sebagai cara memaparkan kemiripan dan kesamaan antara dua buah konteks berbeda melalui benang merah serupa.
3) Tahap 3. Penerapan teori pada keluaran yakni elemen-elemen pembentuk keruangan dengan menemukan titik dan garis pada tubuh manusia dan dihubungkan melalui benang/pita. Dievaluasi melalui presentasi dan diskusi agar dimengerti oleh penjahit.
4) Tahap 4. Pembuatan prototipe 1 : 1 yang diujicoba dengan kertas dan karton (mewakili elemen keras/*hard* arsitektur) diimplementasikan pada manekin melalui kain belacu (mewakili elemen lunak/*soft* busana).
5) Tahap 5. Tahapan dokumentasi dilakukan dengan menata secara kronologis rekam jejak berupa foto dan gambar untuk dievaluasi kembali dan mencatat hasil interpretasi yang dihubungkan dengan argumentasi teori.

Sebuah kebaruan berupa kombinasi gambar perencanaan arsitektur dengan peranti lunak *autodesk (cad)*, dengan prototipe dijahit secara manual melalui kepiawaian penjahit; sementara keluaran kegiatan PKM lain berkonsentrasi hanya pada satu sisi yakni melalui produksi massal dengan mesin, di sisi yang bersebelahan dengan teknik manual konvensional. Kegiatan ini mendukung kombinasi keduanya dengan mengedepankan kekuatan penjahit dan pola-pola jahit yang dikeluarkan secara matematis menggunakan *software*. Melalui teknologi *software* dan mesin, penjahit akan mengalami pengajaran pembuatan pola matematis presisi melalui proses digitalisasi, sementara jahitan akan menjadi aksen kekuatan rancangan yang terlihat dari detail jahitan. Melalui keluaran *print out* dan material yang terpotong, diagram sketsa dan pola dapat disandingkan sebelum dirangkai menjadi prototipe 1 : 1, sehingga proses interpretasi konsep dapat terlihat secara fisik. Kelompok penjahit dapat berinteraksi langsung dengan mesin, model saat mengenakan hasil akhir. Prototipe akan diturunkan dan dimodifikasi, sesuai arahan perancang, difoto secara profesional untuk kepentingan publikasi demi kepentingan bersama. Dengan kegiatan ini dapat dihasilkan kebaharuan berupa pakaian siap pakai dengan tingkat *high-end*, *cost effective* yang menghasilkan perpaduan teknologi dan jahitan manual yang dipertemukan dengan konsep arsitektural yakni: titik dan garis.

4. TINJAUAN PUSTAKA

Rancangan dengan Konsep Titik dan Garis

Metode memotong pakaian dan aksesori yang sedang *trend* saat ini adalah dengan menggunakan mesin. Kedua cabang ilmu arsitektur dan *fashion* saat ini sedang menggalakkan penggunaan mesin untuk menghadapi masa depan untuk alasan produktivitas dan efisiensi. Di panggung mode dunia, khususnya *fashion*, sebuah produk busana bahkan dapat dibuat memimik bentuk-bentuk yang sulit dicapai dengan metode manual. Gambar dua dimensi yang umumnya dikerjakan secara konvensional oleh penjahit sesungguhnya adalah bentuk dasar dari pemolaan yang diterjemahkan melalui *layer digital* (Chilot-Uchiyama, 2015). Melalui mesin proyeksi, sebuah benda termasuk tubuh manusia dapat dipetakan menjadi matriks, berbentuk pemetaan yang secara sistematik, menghubungkan titik-titik yang terbentuk dari sebuah objek (Allen, 1999).

Proyeksi digital lebih jauh memungkinkan penyusunan lapisan maya bertumpuk sehingga menghasilkan volume tiga dimensi untuk pakaian pada kasus ini. Sejalan dengan sketsa

rancangan, lapisan-lapisan pakaian dapat disimulasikan berdasarkan letak, bentuk dan ukuran sesungguhnya. Model dan gerakannya bahkan dapat direka secara tiga dimensi sebelum menghasilkan keluaran. *Software autocad* dalam kegiatan ini digunakan untuk menjembatani penggambaran titik dan garis. *Adobe illustrator* pada kegiatan ini akan digunakan sebagai dasar presisi dengan koordinat kartesius, lapisan dapat diproyeksikan tiga dimensi. Titik dan garis pada *autocad* diterjemahkan menjadi verteks dengan *software adobe illustrator* sebelum dimasukkan ke dalam komputasi mesin. Dengan metode digital, kepresisian pasti tercapai selain memenuhi tingkat kecepatan tertentu yang dapat mengakselerasi pekerjaan kelompok menjahit (Huo et al., 2018). Waktu pekerjaan bahkan dapat diperhitungkan dalam prediksi simulasi komputer. Dengan menambahkan pengetahuan melalui pengembangan metode ini, pemikirian ilmiah diurai untuk mempertajam keterampilan penjahit dalam menggunakan mesin, sehingga dapat di masa depan kualitas produk dapat terus ditingkatkan (Joy et al, 2012).

Gambar 2. Sketsa Hasil Diskusi

Pola dan Bahan

Metode analogi melalui interpretasi kualitatif ditekankan pada penggunaan pola dan bahan yang familiar dari kedua bidang. Kain belacu, akrilik. kalkir, kertas roti, hvs tidak saja umum digunakan oleh kelompok penjahit namun juga di bidang arsitektur sebagai alat bantu. Kertas dan karton dijadikan sebagai media dalam sketsa prototipe manual, sebelum diprint diatas kertas kerja sebagai *output* digital. Proses pemaparan terdiri dari beberapa lapisan untuk memudahkan interpretasi kelompok penjahit selain memperlihatkan contoh penerapan titik dan garis pada layar komputer. Visualisasi dipaparkan sebagai bahan diskusi, melalui foto, dokumen, kasus untuk mendukung analogi menghubungan konsep keluaran. Mengikuti arahan buku manual bahan-bahan, proses pengerjaan juga dicocokkan dengan prosedur penggunaan mesin (Huo et al., 2018).

Didukung teori, penjahit dapat membayangkan proses melalui diagram dan tabel sebagai penekanan kontras terhadap pengetahuan yang peroleh dari pengalaman (Chilot-Uchiyama, 2015). Proses turunan disertai simulasi pada bahan sehingga pengerjaan dapat menghemat waktu, difinalkan sebagai keluaran akhir. Pada kegiatan ini bahan yang dibersentuhan langsung dengan mesin adalah bahan konvensional yakni kertas hvs sebagai pola hasil rekaman 2D. Pola yang dicetak dilapiskan pada material kain sebagai sketsa yang dipresentasikan kepada penjahit (Amstrong, 2014). Filenya berupa matriks titik dan garis digunakan sebagai dasar untuk mencetak dan memotong kain, aksesoris. Hasil potongan dijalin dan digabung dengan material lain menggunakan teknik manual yang dikuasai penjahit untuk menekankan kepiawaian penjahit

sebagai detail pakaian.Teknik ini diuji coba produksi massal selain menghemat waktu dan tenaga kualitas finishing dan harga dapat ditingkatkan melalui produktifitas dan efektifitas (Joy, 2012).

Gambar 3. Sketsa Pola yang Direncanakan

Prototipe

Prototipe sebagai model awal atau mula-mula adalah contoh baku, atau khas yang merupakan bentukan awal percontohan replikasi keluaran yang akan diproduksi massal . Prototipe aksesoris dan pakaian akan menggunakan ukuran M (*medium*), selain merupakan ukuran standar yang biasa digunakan oleh penjahit dalam pekerjaan sehari-hari, ukuran M dipilih untuk kebutuhan pemotretan dan peragaan yang dibawakan model (Chilot-Uchiyama, 2015). Prototipe yang dihasilkan mengacu pada bentuk dan ukuran standar manekin wanita (Amstrong, 2014). Manekin pada awalnya ditandai melalui titik dan garis dengan jarum dan pita/benang, menghubungkan titik-titik tubuh menjadi garis yang memberikan persepsi dan ilusi visual untuk meng'*camouflage*' kekurangan bentuk tubuh (Afzal,2013). Titik dan garis dapat diteruskan dan digandakan untuk membentuk lapisan-lapisan baru yang bersifat volumetrik untuk menjadi aksen pada pakaian. Lapisan kain-kain diletakkan pada titik dan garis yang dipetakan pada manekin, kemudian ditandai untuk kemudian dipotong, dibentuk, ditata, dan digubah untuk mengikuti pola ukuran sesuai dengan rancangan perancang (Huo et al., 2018).

Prototipe yang sudah selesai dijahit untuk dipelajari, direka ulang dan diturunkan oleh penjahit, dapat diperbanyak untuk kepentingan latihan dan komersial. Prototipe diselesaikan dengan material sesungguhnya, dibuat turunannya sebagai proyek percontohan. Manekin sebagai ukuran tubuh manusia mengandung prinsip ergonomis lebih dapat dimengerti oleh penjahit, sehingga figur tubuh dapat dibayangkan ketika mengenakan hasil rancangan (Chilot-Uchiyama, 2015). Selain terdapat patokan untuk pemakaian, model akan membantu menyesuaikan penalaran mereka saat pakaian dikenakan oleh manusia (Afzal, 2013). Prototipe dirampungkan sebagai sebuah sample, menggunakan *quality control* dari pihak perancang, prototipe akan difilter untuk kepentingan publikasi bersama, produk siap jual akan ditawarkan kepada media dan khalayak sebagai pemenuhan target pasar sesungguhnya. Prototipe yang dihasilkan pada PKM ini, hanya ditujukan sebagai *draft* kerja, diselesaikan sebagai contoh proyek dengan tujuan akhir untuk kepentingan bersifat edukasional bagi kelompok pengrajin (Ertas and Samlioglu, 2015).

Gambar 4. Prototipe dipublikasikan pada Katalog Digital Masarishop.com
Sumber: Masarishop.com, 2018

5. HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS

"Fashion Arsitektur"

"*Fashion* arsitektur" mengetengahkan diskusi mengenai hubungan hibrida antara *fashion* dan arsitektur (Chinwendu, 2014). Kedua bidang terhubung dengan tubuh manusia sebagai pemakai (Kiper, 2014), terbentuk dari elemen-elemen dasar pembentuk keruangan yang melindung manusia sebagai pemakainya (Afzal, 2013). Pengayaan fungsi, program pada keruangan jelas memudahkan dan meningkatkan kualitas hidup manusia. Kompetisi dan tuntutan global menuntut kedua bidang mengembangkan teknologi dan keilmiahannya, melalui teknologi dan mesin keduanya kian terhubung menjadi hibrida yang saling terkait satu dan lainnya (Huo et al., 2018).

Penelitian ini mengkaitkan hubungan "*fashion* arsitektur" pada elemen dasar yakni titik dan garis melalui teknologi dasar terkini yakni penggunaan *autodesk cad* dengan peranti komputer untuk mendeteksi, menentukan dan mengembangkan titik dan garis yang familiar digunakan karya adibusana dunia melalui *lasercuting* (Clarke, 2017). Penekanan bentuk dan struktur pakaian untuk menghasilkan volume-volume keruangan diimplementasikan melalui pola dan potongan (Townsend). Penggambaran pola perencanaan pakaian umumnya dilakukan hanya secara manual dengan hibrida keilmuan ini memungkinkan dikembangkan melalui replikasi unit (Kiper, 2014) dengan titik dan garis sebagai parameter pada pemetaan gambar pakaian yang menjadi penentu keluaran. "*Fashion* arsitektur" mengekspresikan tidak hanya identitas personal, namun juga sosial, kultural menunjukkan tingkat intelektual dan kemajuan jaman (Ertas and Samlioglu, 2015) yang bertujuan mengangkat citra kelompok penjahit dan karya perancang (Winney, 2013).

Titik dan Garis pada Geometri Busana.

Setiap obyek secara parametrik terdiri dari titik dan garis yang bentuk tampilan 3D. Parametrik sebuah obyek dapat ditentukan melalui model matematis benda tertentu yang dipetakan secara volumetrik berupa titik dan garis pembentuk sisinya (Amstrong, 2014). Pemetaan parametrik merupakan suatu visualisasi pendistribusian data berupa titik dan garis pada tubuh manusia, yang dalam percobaan ini dilakukan secara digital oleh *autodesk cad* dan manual oleh kelompok penjahit pada manekin. Pemetaan pada manekin sebagai representasi tubuh manusia, direkayasa dengan sketsa manual dan digital untuk menghasilkan pola pakaian.

Pola-pola yang telah dipotong diuji coba pada manikin untuk menghasilkan volume yang diinginkan. Pada tahap ini dilakukan penjepitan, pin dan modifikasi agar dihasilkan pola dan potongan minimal yang pas pada badan. Potongan-potongan final diletakkan pada manikin untuk memastikan volume yang diinginkan. Melalui diskusi dengan tim PKM dan kelompok penjahit, pola-pola ini dijahit dengan teknik manual dilengkapi dengan akrilik yang didesain dan dipotong

dengan metode yang sama. Parametrik diakui memiliki kekurangan, yakni baik digunakan hanya pada obyek yang memiliki data matematis, namun demikian karena pada percobaan ini obyek utama pakaian dikaitkan hanya pada tubuh fisik, parametrik dapat dikategorikan sebagai cara efektif memetakan konsep titik dan garis (Huo et al., 2018).

Gambar 5. Eksperimentasi Pola di Manekin

Gambar 6. Testing Volume pada Material Final

Prototipe sebagai contoh awal dibuat berdasarkan parameter yang dipetakan melalui *autodesk cad*, melalui titik dan garis yang telah ditentukan pada manekin, pola geometris yang dikeluarkan peranti komputer diletakkan pada manekin, dijalin dan dijahit oleh penjahit. Variasi pemolaan dikembangkan untuk menghasilkan desain terintegrasi. Volume dan struktur yang terbentuk perlu disesuaikan dengan karakteristik bahan (Milanese, 2005) berdasar atas parameter yang telah ditentukan pada komputer.

Pemilihan Material

Bahan pakaian sangat menentukan volume dan tampilan yang diharapkan. Titik dan garis sebagai penghubung pola, struktur dan detail yang akan diselesaikan oleh penjahit, perlu didukung dengan jenis, sifat, ketebalan bahkan warna bahan untuk menonjolkan karya rancangan (Clarke, 2017).. Warna dan *pattern* dengan warna primer dipilih sebagai analogi untuk merepresentasikan titik dan garis agar mengusung esensi keruangan dasar. Motif garis atau polos merepresentasikan kembalinya adibusana pada kesederhanaan dan material dasar dari arsitektur (Kiper,2014). Melalui perencanaan dan diskusi terpilihlah bahan yang mewakili karakteristik

arsitektural, yakni bahan yang memiliki kekakuan tinggi dan mudah dibentuk volumenya yakni: *gabardine* dan *semi-wool*. Rancangan di*finishing* dengan bisban dan *opening-clossing* berupa retsleting besi untuk mewakili detail yang terencana. Dari proses eksperimentasi potongan dan pemolaan diperolehlah hasil akhir yang menonjolkan struktur dan volum dari pengembangan titik dan garis (Amstrong, 2014). Material, detail dan aksesoris terpilih adalah putih dan diletakkan sebagai aksen dan sambungan pada kancing atau detail pakaian.

Gambar 7. *Colourscheme* Koleksi

Luaran Akhir

Konsep titik dan garis pada koleksi kapsul diterjemahkan sebagai koleksi dengan mengembangkan pola klasik menggunakan titik dan garis mendasar pada pola pakaian dengan meneruskan pemolaan dengan lapisan menebal, memanjang, melebar untuk aksen pakaian. Warna dasar dipilih untuk menonjolkan pengembangan pakaian dari ide fundamental dikontraskan dengan siluet untuk meninggalkan pesan kompleksitas pada kesederhanaan.

Gambar 8. Pemotretan Produk Final
Sumber: @officalbareskin, 2018

Gambar 9. Prototipe pada JF3 2018
Sumber: JF3 & @officialbareskin, 2018
Credits: Design: @officialbareskin PAR: @babambramaditia, MUA&hair: @kusumawardhany @tintandlips, model: @dezhaf @futuremodels.id

6. KESIMPULAN

Konsep garis dan titik pada koleksi '*Points + Lines*' mengetengahkan relasi keilmuan hibrida "*fashion* arsitektur", sebuah benang merah yang dipilih untuk mempertemukan tingkat intelektual berbeda melalui analogi dan mewakili pertanyaan global *fashion* dunia tentang esensi dari kesederhanaan mode dunia. Koleksi kapsul ini hanya salah satu bentuk pengembangan konsep yang digunakan untuk menjembatani kemajuan digital dengan kepiawaian kelompok penjahit. Produktivitas terbukti meningkat melalui proses produksi yang cepat dan presisi pada perancangan kompleks. Teknologi dapat mempercepat dan menghemat pengeluaran, namun demikian kemampuan jahit manual perlu dilestarikan sebagai identitas penjahit Indonesia.

Ucapan Terima Kasih

Tim desain, tim kreatif yang telah diinisiasi oleh perancang busana Christiana Erika untuk kelompok penjahit Kampung Baru. Hasil PKM ini dijual secara *online* pada *masarishop.com.* Prototipe mendapatkan undangan untuk dipamerkan pada Jakarta *Fashion and Food Festival.*

REFERENSI

Afzal, F. (2013). *Fashion & Architecture*. Slide share.In. http://www.slideshare.net/franqi/architecture-fashion, downloaded Mei 26, 2018.

Allen, S. (1999). *Diagrams and Projects for The City*. New York: Princeton Architectural Press.

Amstrong, H. J. (2014). *Patternmaking for Fashion Design*. Essex: Pearson.

Chilot-Uchiyama, M. and Trouvat, P. (2015). *Pattern Making Manual: Women's Garments*. Paris: Esmod.

Chinwendu, A. U. (2014). Architecture + Fashion: A Study of the Connection between Both Worlds. *Dissertation for Master of Architecture*. Notthingham Trent University.

Clarke, S. E. B. (2017). Outfitting Textiles, Fashion + Architecture: The Convergence + Interplay of Contruction + Engineering for the Human Form. *Journal Textile: Cloth and Culture*, 16(1). Taylor and Francis Online.

Devetak, T. (2016). Space in Fashion Design-F^2 (Fabiani Fashion) Case Study. *South East European Journal of Architecture and Design*, 6, 10027.

Ertas, S. and Samlioglu, T. (2015). Architecture Education and Fashion Design: "Fashion-Reject Studio" in International Architecture Students Meeting. *Science Direct. Procedia-Social and Behavioural Sciences*. 182, 149-154. Elsevier

Huo, M et al. (2018). Discussion on Application of Space Materials and Technological Innovation in Dynamic Fashion Show. *4th International Conference on Advanced Engineering and Technology (4th ICAET) IOP Publishing. IOP Conf. Series: Materials Science and Engineering*, 317, 012024 doi:10.1088/1757-899X/317/1/012024.

Joy, A et al. (2012). Fast Fashion, Sustainanility, and the Ethical Appeal of Luxury Brands. *Fashion Theory*, 16(3), 273-296. DOI: 10.2752/175174112X13340749707123.

Kiper, A. (2014). *Fashion Portfolio: Design & Presentation*. Batsford.

Milanese, P.,L & Marnier, H., M. (2005). *Pattern Making Manual*. ESMOD.

Quinn, B. (2003). *The Fashion of Architecture*. Berg.

Townsend, C. Lucy Orta: Art, Fashion and Mobility. Temporary interventions in Space. *'Lucy Orta', Art & architecture Journal*, 62, 37-39, Summer, London, UK. https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:A4USUjhvdaEJ:https://www.studio-orta.com/download/index/Art-Architecture-Journal.pdf/artist_pdf_54_file_en.pdf+&cd=1&hl=en&ct=clnk&gl=id

Winney, L. W. (2013). Fashion and Fabrication in Modern Architecture. *Journal of the Society of Architectural History* 1999/2000. University of California Press.

PENGEMBANGAN MANAJEMEN DAN KESADARAN DIRI SISWA PADA SMA RICCI 1 DI JAKARTA

Richard Andrew[1], Tommy Setiawan Ruslim[2], Hannes Widjaja[1] dan Suhartono Chandra[3]

[1]Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email:richarda@untar.ac.id
[2] Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: tommyr@untar.ac.id
[3]Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: hannesw@fe.untar.ac.id
[4]Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: suhartonochandra@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Banyak masalah mulai dari aspek sosial, aspek budaya, aspek mutu layanan dan aspek kehidupan masyarakat yang terjadi di Republik Indonesia khususnya pada Sekolah Menengah Umum di kota besar seperti Daerah Khusus Ibukota (DKI) Jakarta. Oleh sebab itu, tim yang terdiri dari Civitas Akademika Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara mengadakan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan mengenai manajemen dan kesadaran diri siswa siswi pada SMA RICCI 1 Jakarta, salah satu sekolah swasta terbaik di kota Jakarta Barat. Hal ini tentu saja dilaksanakan untuk mendorong setiap siswa dan siswi tersebut untuk mampu melakukan pengelolaan diri dengan kesadaran yang tinggi saat ini maupun di masa mendatang karena di masa yang akan datang mereka akan menjadi calon mahasiswa dalam jangka pendek dan penggerak ekonomi bangsa dalam jangka yang panjang. Adapun kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dimulai dengan penjajakan untuk mencari mitra dari program yang kemudian dilanjutkan dengan persetujuan pelaksanaan oleh kedua belah pihak. Program ini diharapkan bermanfaat tidak hanya untuk Dosen yang terdiri dari empat (4) orang tetapi juga bagi seluruh mahasiswa yang berpartisipasi aktif dan terutama bagi pihak sekolah yang jadi mitra. Pada akhirnya, kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat di salah satu sekolah swasta di Jakarta ini berjalan dengan baik dan lancar sehingga mitra berharap ada kegiatan sejenis lagi di masa mendatang.

Kata kunci: Manajemen, Kesadaran Diri

1. PENDAHULUAN

Setiap sekolah memiliki siswa-siswi yang berbeda-beda. Salah satu unsur utama yang mendukung peningkatan kemampuan peserta didik adalah manajemen dan kesadaran diri yang baik dari yang bersangkutan. Adapun manajemen menurut Daft (2014) adalah pencapaian tujuan organisasi secara efektif dan efisien melalui perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan kepemimpinan dan pengendalian sumber daya organisasi.

Lebih lanjut lagi, pada dasarnya manajemen diri menurut McGowan (2005) seringkali diartikan setiap orang memiliki kebutuhan yang berbeda-beda dan bahkan kebutuhan itu bisa berbeda-beda pada orang yang sama pada waktu yang berlainan. Dalam konteks ini, setiap siswa-siswi tersebut akan membutuhkan pendekatan yang berbeda-beda untuk mengimplementasikan dengan baik terutama dalam kehidupan sehari-hari mereka.

Setelah mengetahui pentingnya manajemen diri maka penting juga untuk memperhatikan kesadaran diri. Mendatu (2010) mengemukakan kesadaran diri adalah keadaan dimana seseorang bisa memahami diri sendiri setepat-tepatnya. Adapun Mathis dan Jackson (2001) mengungkapkan bahwa keberhasilan pencapaian tujuan organisasi ditentukan oleh kesadaran individu yang ada didalamnya saat menjalankan tugas mereka masing-masing.

Dengan mengetahui pentingnya manajemen dan kesadaran diri dalam upaya peningkatan kegiatan akademik di SMA maka sekolah dan siswa diharapkan dapat berkembang dan memiliki pola pikir yang kreatif. Berdasarkan seluruh situasi tersebut maka tim pengabdian masyarakat ini

membuat usulan proposal pengabdian kepada masyarakat dengan judul "Pengembangan Manajemen dan Kesadaran Diri pada Siswa SMA RICCI 1 di Jakarta".

Berdasarkan persoalan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat dirumuskan beberapa permasalahan sebagai berikut:

a. Sisi sosial: banyak generasi muda belum mempunyai manajemen dan kesadaran diri untuk berprestasi.
b. Sisi budaya: Belum adanya strategi untuk meningkatkan manajemen dan kesadaran diri yang efektif dan implementatif pada Sekolah Menengah Atas sebagai pendidikan menengah tertinggi sebelum masuk ke bangku perkuliahan.
c. Sisi mutu layanan: Sekolah Menengah Atas masih belum sempurna dalam meningkatkan manajemen dan kesadaran diri dalam kehidupan bersekolah.
d. Sisi kehidupan bermasyarakat: Sekolah Menengah Atas masih belum mewadahi pencegahan kelemahan mental khususnya yang negatif dan tidak sadar diri yang dapat merugikan sekolah dalam jangka waktu yang panjang.

Untuk mengatasi beberapa permasalahan yang telah dibahas pada bab sebelumnya, maka kami sebagai tim pengabdian kepada masyarakat telah menyiapkan sejumlah rencana kegiatan yang dapat menjadi solusi untuk menyelesaikan permasalahan tersebut, yaitu:

a. Untuk mengatasi persoalan sosial dilakukan dengan mengadakan seminar untuk mengembangkan manajemen dan kesadaran diri pada SMA RICCI 1 di Jakarta.
b. Untuk mengatasi persoalan budaya dilakukan dengan mengadakan simulasi pengembangan manajemen diri pada SMA RICCI 1 di Jakarta.
c. Untuk mengatasi persoalan mutu dilakukan dengan mengawasi pergerakan dari kesadaran diri siswa selama sebulan pertama setelah seminar dan simulasi di SMA RICCI 1 di Jakarta.
d. Untuk mengatasi persoalan kehidupan masyarakat dilakukan dengan memberikan penyuluhan khusus kepada siswa SMA RICCI 1 di Jakarta terkait dengan implementasi pengembangan tersebut.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini memiliki tahapan langkah – langkah dalam melaksanakan solusi sebagai berikut:

a. Pengadaan penjajakan pendahuluan untuk mencari sekolah yang menjadi mitra dari pengabdian kepada masyarakat ini.
b. Persetujuan dari pihak sekolah untuk pengadaan pengabdian kepada masyarakat ini yang dibuktikan dengan surat pernyataan kesediaan bekerja sama.
c. Pengadaan seminar untuk seluruh siswa SMA RICCI 1 Jakarta agar semakin mengenal manajemen dan kesadaran diri.
d. Pengadaan pelatihan khusus untuk guru dan/atau karyawan serta siswa dari SMA RICCI 1 untuk implementasi dari yang dibawakan dalam seminar.
e. Evaluasi dari pelatihan khusus yang diadakan di SMA RICCI 1 dari segi manajemen dan kesadaran diri siswa SMA tersebut.

Setelah pelaksanaan evaluasi berakhir maka laporan pengabdian kepada masyarakat ini akan diserahkan ke Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat sebagai laporan akhir beserta bahan-bahan atau bukti-bukti terlampir dari hasil pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat tersebut.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari program kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang dilaksanakan di SMA RICCI 1, siswa dan siswi sekolah tersebut mendapatkan hasil yang luar biasa karena topik penyuluhan yang dibawakan menarik dan membuka wawasan. Hal ini tercermin dari hasil kuisioner yang dibagikan kepada mereka setelah program kegiatan PkM ini berakhir.

Gambar 1. Salah satu Dosen sedang Berpartisipasi pada Program Kegiatan PkM

Selain itu para siswa juga puas karena bahan presentasi yang dibagikan dan konsumsi yang diberikan oleh tim PkM juga memadai. Apalagi topik penyuluhan yang dibawakan oleh para ahli yang mampu menjawab pertanyaan siswa siswi dengan baik ini tidak diselenggarakan oleh pihak sekolah secara rutin. Hal ini juga dikarenakan kepadatan jadwal sekolah untuk memenuhi kurikulum dari pemerintah.

Dapat dikatakan juga dari hasil kuisioner bahwa wawasan para siswa menjadi lebih terbuka. Walaupun hasil kuisioner cukup baik, ada hal yang dapat disempurnakan seperti danadari pihak Universitas Tarumanagara tertunda dan jumlah dari anggaran tersebut dibawah permohonan yang diminta sehingga harus disesuaikan dengan keinginan sekolah sebelumnya.

Secara terpisah, Sr. M. Agnesa FGSM selaku Kepala Sekolah dari SMA RICCI 1 mengungkapkan kegembiraannya karena kegiatan ini berhasil dijalankan dengan baik sehingga siswa siswi sekolah tersebut menjadi lebih memiliki kesadaran diri yang baik di sekolah. Tidak hanya itu, ada beberapa tips untuk pengelolaan diri yang ternyata diimplementasikan oleh beberapa siswa.

Gambar 2. Kebersamaan dalam Salah Satu Kegiatan PkM yang Dilakukan

Ini dapat ditunjukkan dari pergerakan positif siswa siswi SMA RICCI 1 terutama berkaitan dengan manajemen dan kesadaran diri. Kesemua hal tersebut tentu dilaksanakan

mereka demi tercapainya pengembangan diri yang sudah mereka pelajari selama program PkM yang dijalankan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Tarumangara yang bekerja sama dengan Direktorat Penelitian & Pengabdian Masyarakat Universitas Tarumanagara.

Gambar 3. Salah satu Dosen Berbagi Tips untuk Mengembangkan Diri di Kegiatan PkM

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) di Sekolah Menengah Atas RICCI 1 di Jakarta ini dilakukan pada awal bulan Februari 2018. Secara umum kegiatan yang telah dipersiapkan dari awal semester genap 2018 berjalan dengan baik. Dalam kegiatan ini Dosen yang melakukan PkM membantu para siswa untuk bisa membuka kunci sukses diri mereka.

Selain itu beberapa teknik untuk mengelola diri dan meningkatkan kesadaran diri juga diimplementasikan oleh sebagian siswa-siswi dengan tentunya dipantau oleh Civitas Akademika UNTAR selama proses. Salah satunya adalah dengan membuat beberapa siswa yang tadinya kurang memperhatikan menjadi lebih peka terhadap materi yang dibawakan dengan adanya *reward* bagi mereka.

Gambar 4. Salah Satu Mahasiswa yang Berperan Aktif Membagikan Kotak Makanan.

Tidak hanya kedua hal tersebut, ada beberapa teknik manajemen diri yang nampak terlihat sudah diterapkan oleh siswa siswi SMA RICCI 1 Jakarta seperti merencanakan impian mereka. Banyak dari antara mereka memiliki impian yang baik seperti membahagiakan orangtua terkasih dan menjadi seorang pengusaha yang tangguh di bidang yang berbeda - beda.

Tentu saja pengelolaan diri yang diajarkan tidak lengkap tanpa adanya faktor pendorong yang berasal dari luar seperti guru dan kepala sekolah. Itu sebabnya, kami cukup senang pemantauan dari siswa tidak hanya di dalam kelas tetapi juga menyeluruh bekerjasama dengan siswa yang bersangkutan. Kesemua hal ini disempurnakan dengan ada refleksi diri untuk memunculkan rasa syukur dan hasrat untuk maju.

Dari kesemua luaran yang dicapai tersebut, tim PkM kemudian membuat laporan yang dilakukan pada bulan Juli. Laporan ini tentu selaras dengan pencapaian yang diraih selama kegiatan di SMA RICCI 1 di Jakarta. Pada akhirnya, seluruh laporan ini, sesuai dengan instruksi dari Direktorat Penelitian & Pengabdian Masyarakat Universitas Tarumanagara (DPPM UNTAR) diserahkan pada bulan Juli tahun 2018.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan di SMA RICCI 1 di Jakarta berjalan dengan luar biasa baik sesuai yang diharapkan. Acara yang dibuka oleh perwakilan sekolah dan ditutup langsung oleh Kepala Sekolah SMA RICCI 1 di Jakarta ini diikuti secara antusias oleh siswa-siswi sekolah tersebut. Secara sosial, siswa sudah mulai sadar untuk mengelola diri dan meningkatkan kesadaran diri.

Dari sisi budaya organisasi, sekolah sudah mulai peka untuk secara implementatif membantu proses pengelolaan diri siswa baik di dalam maupun di luar kelas. Untuk sisi layanan, sekolah sudah mulai menyediakan berbagai fasilitas baru di dalam maupun luar kelas untuk memantau perkembangan pengelolaan diri dan kesadaran diri para siswa.

Tentu saja hal ini juga memperbaiki citra SMA RICCI 1 di Jakarta sebagai salah satu sekolah menengah atas yang mampu mewadahi peningkatan kekuatan mental dan motivasi siswa yang dapat menguntungkan sekolah dalam jangka pendek maupun panjang. Dalam hal ini, kesadaran akan Universitas Tarumanagara juga pasti akan semakin membaik dengan pengadaan acara-acara yang berkualitas tinggi ini.

Untuk kegiatan PkM sejenis di sekolah yang sama boleh saja untuk dilakukan kembali terutama jika ada tema yang berbeda. Namun, untuk penjadwalan pelaksanaan kegiatan PkM ini sebaiknya para pembicara dari PkM harus berbincang jauh-jauh hari sebelum acara agar dapat ditemukan kecocokan pada jadwal sebelum acara karena kegiatan pembicara dan pihak sekolah sama padatnya.

Hal lain yang perlu juga untuk dipertimbangkan adalah adanya kemungkinan untuk meningkatkan jumlah anggaran yang diberikan oleh pihak kampus terutama untuk memudahkan pembicara serta pihak Universitas Tarumanagara melakukan hal yang berbeda – beda agar kegunaan dan kecocokan ditemukan sesuai dengan mitra yang menjadi target pengabdian.

REFERENSI

Daft, R. L. (2014). Management: Third Edition. Cengage Learning, South Western.

Mathis, R. L., & Jackson, J. H. (2001). Manajemen sumber daya manusia. Thomson Learning.

McGowan, P. (2005). Self-management: a background paper. In New perspectives: International Conference on Patient Self-management.

Mendatu, A. (2010). Pemulihan Trauma; Strategi Penyembuhan Trauma untuk Diri Sendiri, Anak dan Orang Lain di Sekitar Anda. Panduan, Yogyakarta.

PENDAMPINGAN PENYUSUNAN SISTEM AKUNTANSI DAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN KB-TK BIRRUL AMIN

Rosmita Rasyid[1], Nur Hidayah[2], Herni Kurniawati[3]

[1] Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
[2] Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
[3] Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta

ABSTRAK

Sekolah KB dan TK Birrul Raudhatul Imani didirikan dengan tujuan untuk menyediakan kebutuhan pendidikan anak-anak yang tinggal di lingkungan tersebut agar anak-anak dapat tumbuh cerdas dengan iman dan taqwa. Adanya persaingan yang cukup ketat menyebabkan kondisi jumlah murid TK/KB ini mengalami penurunan, berdampak pada kondisi keuangan sekolah tersebut. Hal ini membukakan pemikiran pihak pengurus harian untuk melakukan pembenahan manajemen termasuk di dalamnya terkait bidang keuangan. Hal-hal terkait pencatatan keuangan selama ini masih dilakukan secara sederhana, belum ada sistem akuntansi yang dapat merekam kegiatan keuangan perusahaan dengan baik. Kegiatan PKM ini merupakan lanjutan kegiatan PKM periode sebelumnya, dimana pada periode pertama melakukan evaluasi atas sistim akuntansi yang dipakai oleh mitra dan pemberian pengetahuan atas laporan keuangan yang sesuai dengan SAK45. Tujuan PKM lanjutan ini adalah untuk memberikan pedoman dalam penyusunan sistem akuntansi dan pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan sesuai Standar Akuntansi Keuangan 45. Metode PKM dilakukan dengan cara memberikan pengetahuan mengenai pedoman sistem akuntansi kepada mitra agar mereka memahami sistem akuntansi, dan mendampingi mitra dalam menyusun laporan keuangan yang sesuai dengan SAK 45. Hasil kegiatan PKM ini berupa modul penyusunan sistem akuntansi dan penyusunan laporan keuangan yang sesuai dengan SAK 45. Diharapkan dengan adanya PKM ini dapat membantu mitra dalam memperbaiki pencatatan dan pelaporan keuangannya.

Kata kunci: sistem akuntansi, pencatatan, laporan keuangan

1. PENDAHULUAN

Sistem akuntansi dapat membantu dalam penyusunan laporan keuangan untuk dapat menghasilkan informasi yang bermanfaat bagi pihak pengguna. Organisasi-organisasi yang ada di Indonesia membutuhkan informasi baik informasi keuangan dan non keuangan yang berkaitan dengan operasional perusahaan. Informasi keuangan menurut Standar Akuntansi Keuangan (SAK) 45 adalah laporan posisi keuangan yang terdiri dari aset, kewajiban, dan aset bersih, serta informasi mengenai hubungan di antara unsur-unsur tersebut pada waktu tertentu. Informasi dalam laporan ini digunakan bersama pengungkapan dan informasi dalam laporan keuangan lainnya untuk membantu donatur, anggota organisasi, kreditur, dan pihak-pihak lain untuk menilai kemampuan organisasi dalam memberikan jasa.

Setiap organisasi membutuhkan informasi mengenai seberapa baik jalannya organisasi untuk menilai keberhasilan organisasi tersebut. Sehingga membutuhkan sistem akuntansi yang mendukung pencatatan yang baik. Dengan kata lain, tertib administrasi dan keuangan dibutuhkan oleh setiap organisasi, termasuk organisasi jasa yang berbentuk pendidikan, seperti KB/TK pada Yayasan Birrul Raudhatul Imani.

Yayasan Birrul Raudhatul Imani berlokasi di Jalan Anggur II Cipete Selatan, Jakarta Selatan, yayasan ini membawahi tiga bidang kegiatan yaitu bidang keagamaan, bidang pendidikan, dan bidang kemanusiaan. Bidang pendidikan Yayasan Birrul Raudhatul Imani memiliki Kelompok Bermain (KB) dan Taman Kanak-kanak (TK) yang bernama Birrul Amin yang berdiri tanggal 29 Pebruari 1994. KB-TK Birrul Amin didirikan dengan tujuan untuk menyediakan kebutuhan pendidikan anak-anak yang tinggal di lingkungan tersebut agar anak-anak dapat tumbuh cerdas dengan iman dan taqwa.

Pada awalnya operasi KB-TK Birrul Amin menunjukkan adanya peningkatan sejalan dengan kemajuan bidang pendidikan di Indonesia, hal ini ditunjukkan oleh kenaikan jumlah

murid dari tahun ke tahun yang cukup tinggi dan diimbangi dengan peningkatan mutu pendidikan yang diajarkan, hal ini dapat dilihat dari banyaknya minat calon orang tua murid yang mendaftarkan anaknya di sekolah tersebut. Namun kondisi tersebut mengalami perubahan dengan banyaknya bermunculan KB dan TK yang baru berdiri dan berlokasi tidak jauh dari lingkungan sekolah ini. Adanya persaingan yang cukup pesat menyebabkan kondisi jumlah murid mengalami penurunan, hal ini tentunya berdampak pada kondisi keuangan sekolah tersebut. Kondisi penurunan jumlah murid yang berdampak pada kondisi keuangan sekolah membukakan pemikiran pihak pengurus harian untuk melakukan pembenahan manajemen termasuk di dalamnya terkait bidang keuangan. Hal ini terkait dengan pencatatan keuangan selama ini masih dilakukan secara sederhana.

Permasalahan yang dihadapi oleh Mitra PKM yaitu pengurus harian KB-TK Birrul Amin adalah belum memiliki sistem akuntansi dan penyusunan laporan keuangan belum memenuhi Standar Akuntansi Keuangan 45 (SAK untuk Organisasi Nirlaba). Oleh karena itu Mitra PKM memerlukan pendampingan dalam menyusun laporan keuangan sesuai SAK 45, yang diharapkan nantinya Mitra PKM dapat menggunakan sistem akuntansi yang baik dan juga memiliki kemampuan menyusun laporan keuangan dengan benar dalam menjalankan kepengurusan, dengan harapan dapat bekerja lebih professional dan dapat membawa kemajuan berkelanjutan pada bidang pendidikan yayasan tersebut.

Dengan pertimbangan yang tersebut di atas menjadikan pengurus harian Kelompok Bermain (KB) dan Taman Kanak-kanak (TK) Birrul Amin mengajak beberapa dosen dari Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara untuk melakukan kegiatan PKM di KB-TK Birrul Amin. Adapun kegiatannya berupa penyusunan sistem akuntansi dan pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan pada sekolah ini.

Manfaat yang diperoleh dari kegiatan PKM ini adalah Mitra PKM yakni KB-TK Birrul Amin memiliki sistem akuntansi yang sesuai dengan SAK 45. Disamping itu KB-TK Birrul Amin juga dapat membuat laporan keuangan yang sesuai dengan SAK 45. Kegiatan PKM ini merupakan PKM lanjutan dari periode sebelumnya. Tahap awal dilakukan di semester ganjil 2017-2018 dengan luarannya adalah pemahaman mengenai sistem akuntansi yang digunakan oleh KB-TK Birrul Amin dan pemberian pengetahuan mengenai penyusunan laporan keuangan KB-TK Birrul Amin dalam bentuk *booklet* sedangkan tahap lanjutan dilaksanakan di semester ini yakni pada semester genap 2017-2018. Adapun luaran dari kegiatan PKM pada tahap lanjutan adalah modul sistem akuntansi dan penyusunan laporan keuangan.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Bentuk kegiatan PKM dilakukan dengan dua tahap dengan periode satu tahun. Tahap awal dilakukan di semester ganjil 2017-2018 dan tahap lanjutan di semester genap 2017-2018. Adapun metode pelaksanaan kegiatan PKM pada tahap lanjutan ini adalah:

a. Pemberian pengetahuan mengenai sistem akuntansi
b. Pendampingan perancangan sistem akuntansi bagi KB-TK Birrul Amin sesuai dengan SAK45
c. Pendampingan penyusunan Laporan Keuangan KB-TK Birrul Amin sesuai dengan SAK45

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemberian pengetahuan mengenai sistem akuntansi dimulai dari penjelasan mengenai unsur-unsur dari sistem akuntansi dan selanjutnya penjelasan mengenai aktivitas pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan pelaporan. Unsur-unsur sistem akuntansi yang terdiri dari:

- ✓ Formulir, merupakan dokumen yang digunakan untuk mencatat/merekam kejadian transaksi. Di dalam formulir terdapat data transaksi yang dapat dijadikan dasar dalam pencatatan.
- ✓ Jurnal, merupakan sistem akuntansi yang dilakukan untuk mencatat, mengelompokkan transaksi sejenis, dan meringkas data keuangan lainnya.

- ✓ Buku Besar, terdiri dari kumpulan rekening-rekening yang berfungsi untuk meringkas data keuangan yang telah dicatat sebelumnya dalam jurnal. Rekening buku besar dianggap juga sebagai tempat penggolongan data keuangan untuk penyajian laporan keuangan.
- ✓ Buku Pembantu, berisi rekening-rekening pembantu dalam merinci data keuangan, contohnya seperti mengelompokkan jenis transaksi yang terjadi di suatu perusahaan satu dengan yang lainnya.
- ✓ Laporan, adalah hasil akhir dari proses akuntansi, berupa neraca, laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan biaya pemasaran, laporan harga pokok produksi, laporan harga pokok penjualan, daftar utang, daftar saldo persediaan (Rahmani, 2017).

Dalam menyusun laporan keuangan, setidaknya ada empat proses yang harus Anda lalui, yaitu aktivitas pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan laporan. Dalam ilmu akuntansi, keempat proses tersebut merujuk pada sebuah siklus yang disebut “siklus akuntansi”.

Aktivitas pencatatan adalah proses mencatat seluruh transaksi atau kejadian ekonomi yang terjadi di perusahaan. Dalam proses ini, pecatatan dilakukan di dalam media yang disebut sebagai “jurnal”. Di dalam jurnal terdapat dua kolom, yakni kolom debit dan kredit. Dari kedua kolom tersebut, jumlah transaksi yang dicatat atau dimasukkan haruslah sama. Dalam artian, jumlah transaksi di kolom debit harus sama dengan jumlah transaksi di kolom kredit, begitu juga sebaliknya. Selanjutnya, penggolongan adalah proses mengelompokkan atau menggolongkan transaksi yang mempunyai akun atau rekening yang sama ke dalam satu catatan tersendiri yang disebut sebagai “buku besar”. Misalnya, transaksi yang mempengaruhi dagang, dan seterusnya. Dalam hal ini, buku besar berarti catatan transaksi sejenis, baik debit maupun kredit, yang dimasukkan ke dalam satu buku tersendiri.

Sementara itu, peringkasan adalah proses meringkas atau memasukkan saldo-saldo dari buku besar ke dalam suatu catatan yang disebut sebagai “neraca lajur”. Neraca lajur di sini nantinya difungsikan untuk meminimalisir kesalahan-kesalahan pencatatan setelah dilakukan penyesuaian yang dilakukan setiap akhir periode. Selain itu, neraca jalur juga difungsikan untuk mempermudah kerja dalam penyusunan laporan keuangan. Sebab, semua nilai dari hasil saldo akan diperlihatkan. Terakhir, pelaporan adalah proses memindahkan transaksi yang ada di dalam neraca lajur ke dalam “format standar akuntansi” yang berupa laporan laba/rugi, laporan perubahan modal, neraca, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan. Terkait (proses) pelaporan ini, akan dijelaskan selengkapnya pada bab selanjutnya. Keempat proses menyusun laporan keuangan tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar1. Proses Menyusun Laporan Keuangan/Siklus Akuntansi

Pendampingan perancangan sistem akuntansi bagi KB-TK Birrul Raudhatul Imani sesuai dengan SAK 45 dimulai dari penyusunan akun-akun buku besar mitra. Ada lima kelompok besar akun yang dibutuhkan yaitu akun aset, akun hutang, akun modal, akun pendapatan dan akun beban. Masing-masing kelompok besar akun tersebut kemudian diperinci lagi sesuai dengan kebutuhan mitra.

Kelompok besar akun aset diberi kode angka 1 yang kemudian diperinci lagi menjadi akun kas, akun piutang dan lainnya sesuai dengan kebutuhan. Akun kas diberi kode 1.1, akun

piutang diberi kode 1.2 dan seterusnya. Hal ini juga berlaku untuk kelompok besar akun hutang, akun modal, akun pendapatan dan akun beban. Kelompok besar akun hutang diberi kode angka 2, akun modal berkode 3, akun pendapatan berkode 4 dan akun beban berkode 5

Pendampingan penyusunan Laporan Keuangan KB-TK Birrul Amin sesuai dengan SAK 45 dilakukan dengan memperhatikan karakteristik perusahaan mitra yakni organisasi nir laba. Karakteristik organisasi nirlaba berbeda dengan organisasi bisnis. Perbedaan utama yang mendasar terletak pada cara organisasi memperoleh sumber daya yang dibutuhkan untuk melakukan berbagai aktivitas operasinya. Organisasi nirlaba memperoleh sumber daya dari sumbangan para anggota dan para penyumbang lain yang tidak mengharapkan imbalan apapun dari organisasi tersebut.Sebagai akibat dari karakteristik tersebut, dalam organisasi nirlaba timbul transaksi tertentu yang jarang atau bahkan tidak pernah terjadi dalam organisasi bisnis, misalnya penerimaan sumbangan. Namun demikian dalam praktik, organisasi nirlaba sering tampil dalam berbagai bentuk, sehingga seringkali sulit dibedakan dengan organisasi bisnis pada umumnya.

Pada beberapa bentuk organisasi nirlaba, meskipun tidak ada kepemilikan, organisasi tersebut mendanai kebutuhan modalnya dari hutang dan kebutuhan operasinya dari pendapatan atas jasa yang diberikan kepada publik. Akibatnya, pengukuran jumlah, saat, dan kepastian aliran pemasukan kas menjadi ukuran kinerja penting bagi para pengguna laporan keuangan organisasi tersebut, seperti kreditur dan pemasok dana lainnya. Organisasi semacam ini memiliki karakteristik yang tidak jauh berbeda dengan organisasi bisnis pada umumnya.

Para pengguna laporan keuangan organisasi nirlaba memiliki kepentingan bersama yang tidak berbeda dengan organisasi bisnis, yaitu untuk menilai:

a) Jasa yang diberikan oleh organisasi nirlaba dan kemampuannya untuk terus memberikan jasa tersebut.
b) Cara manajer melaksanakan tanggung jawabnya dan aspek kinerja manajer.
c) Kemampuan organisasi untuk terus memberikan jasa dikomunikasikan melalui laporan posisi keuangan yang menyediakan informasi mengenai aktiva, kewajiban, aktiva bersih, dan informasi mengenai hubungan di antara unsur-unsur tersebut.

Laporan keuangan nir laba harus menyajikan secara terpisah aktiva bersih baik yang terikat maupun yang tidak terikat penggunaannya.Pertanggungjawaban manajer mengenai kemampuannya mengelola sumber daya organisasi yang diterima dari para penyumbang disajikan melalui laporan aktivitas dan laporan arus kas. Laporan aktivitas harus menyajikan informasi mengenai perubahan yang terjadi dalam kelompok aktiva bersih, dengan dipisahkan menjadi empat yaitu:

- ✓ Pembatasan permanen, adalah pembatasan penggunaan sumber daya yang ditetapkan oleh penyumbang agar sumber daya tersebut dipertahankan secara permanen, tetapi organisasi diizinkan untuk menggunakan sebagian atau semua penghasilan atau manfaat ekonomi lainnya yang berasal dari sumber daya tersebut.
- ✓ Pembatasan temporer, adalah pembatasan penggunaan sumber daya oleh penyumbang yang menetapkan agar sumber daya tersebut dipertahankan sampai dengan periode tertentu atau sampai dengan terpenuhinya keadaan tertentu.
- ✓ Sumbangan terikat, adalah sumber daya yang penggunaannya dibatasi untuk tujuan tertentu oleh penyumbang. Pembatasan tersebut dapat bersifat permanen atau temporer.
- ✓ Sumbangan tidak terikat, adalah sumber daya yang penggunaannya tidak dibatasi untuk tujuan tertentu oleh penyumbang.

Laporan keuangan organisasi nir laba meliputi (1) laporan posisi keuangan pada akhir periode ; (2) laporan aktivitas; (3) laporan arus kas untuk suatu periode laporan; dan (4) catatan atas laporan keuangan. Laporan keuangan yang dibuat oleh pengurus KB-TK Birrul Amin adalah Laporan Posisi Keuangan, Laporan Aktivitas dan Laporan Arus Kas.

4. KESIMPULAN

Tertib administrasi dan keuangan dibutuhkan oleh setiap organisasi, termasuk organisasi yang berbentuk pendidikan. Adanya persaingan yang cukup ketat dalam mendapatkan murid pada periode beberapa tahun akhir-akhir ini menyebabkan kondisi jumlah murid mengalami penurunan dan akhirnya berdampak pada kondisi keuangan sehingga membuka pemikiran pihak pengurus harian untuk melakukan pembenahan manajemen termasuk di dalamnya terkait bidang keuangan. Hal ini terkait dengan pencatatan keuangan selama ini masih dilakukan secara sederhana, belum memiliki sistem akuntansi dan penyusunan laporan keuangan yang memenuhi Standar Akuntansi Keuangan 45 (SAK untuk Organisasi Nirlaba).

PKM ini merupakan PKM lanjutan dari semester sebelumnya. Adapun metode pelaksanaan kegiatan PKM pada tahap lanjutan ini adalah: a. Pemberian pengetahuan mengenai sistem akuntansi, b. Pendampingan perancangan sistem akuntansi bagi KB-TK Birrul Amin sesuai dengan SAK 45 dan c. Pendampingan penyusunan Laporan Keuangan KB-TK Birrul Amin sesuai dengan SAK 45. Pemberian pengetahuan mengenai sistem akuntansi dimulai dari penjelasan mengenai unsur-unsur dari sistem akuntansi mulai dari formulir, jurnal, buku besar dan buku pembantu serta laporan dan selanjutnya penjelasan mengenai aktivitas pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan pelaporan.

Pendampingan perancangan sistem akuntansi bagi KB-TK Birrul Raudhatul Imani sesuai dengan SAK 45 dimulai dari penyusunan akun-akun buku besar mitra. Ada lima kelompok besar akun yang dibutuhkan yaitu akun aset, akun hutang, akun modal, akun pendapatan dan akun beban. Masing-masing kelompok besar akun tersebut kemudian diperinci lagi sesuai dengan kebutuhan mitra.

Pendampingan penyusunan Laporan Keuangan KB-TK Birrul Amin sesuai dengan SAK 45 dilakukan dengan memperhatikan karakteristik perusahaan mitra yakni organisasi nir laba. Laporan keuangan yang dibuat oleh pengurus KB-TK Birrul Amin adalah Laporan Posisi Keuangan, Laporan Aktivitas dan Laporan Arus Kas.

Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan pelatihan yang kami lakukan:

a. Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Tarumanagara yang telah memberikan dukungan dana untuk pelaksanaan kegiatan ini.
b. KB-TK Birrul Raudhatul Imani yang telah menjadi mitra dalam PKM ini.

REFERENSI

Dewan Standar Akuntansi Keuangan. (2012). Standar Akuntansi Keuangan. Ikatan Akuntan Indonesia, Jakarta.

Dunn, L Cheryl, J. Owen Cherrington, Anita S. Hollander.(2005). Enterprise Information Systems, 3rd ed., Mc Graw-Hill, Boston.

Hall, A James.(2016). Accounting Information Systems 9E, Cenage Learning, Boston.

Mulyadi. (2016). Sistem Akuntansi, Edisi 4. Salemba Empat, Jakarta.

Nuryanti Dwi dan Rr. Suprantiningrum. (2016). Acitya Serat. (2016). Analisis Dan Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan, Piutang Dan Penerimaan Kas (Studi Kasus pada UD.Praktis di Magetan). Jurnal Ilmiah UNTAG Semarang Acitya Serat ISSN : 2302-2752, Vol. 5 No. 2, 2016, 100.

PENDAMPINGAN PENYUSUNAN RENCANA STRATEGIS PADA DINAS KOPERASI DAN UMKM KABUPATEN MERAUKE

Imelda Laode[1], Irine Herdjiono[2]

[1]Jurusan Ilmu Administrasi Negara, Universitas Musamus
Email: imelda_laode@rocketmail.com
[2]Jurusan Akuntans, Universitas Musamus
Email: herdjiono@unmus.ac.id

Rencana Strategis (renstra) menjadi arah pengembangan organisasi. Dinas Koperasi dan UMKM yang saat ini dalam masa transisi perubahan nomenklatur memerlukan arah pengembangan yang jelas. Tujuan pengabdian ini adalah menghasilkan dokumen Renstra Koperasi dan UMKM. Yang menjadi obyek adalah Dinas Koperasi dan UMKM. Pihak-pihak yang berpartisipasi dalam pengabdian ini adalah Dinas Koperasi dan UMKM serta Badan Perencanaan, Penelitian dan Pengembangan Daerah Merauke. Metode yang digunakan adalah pendampingan dalam workshop dan Focus Group Discussion. Peserta dalam wokrshop dan FGD adalah Sekretaris Dinas Koperasi dan UMKM dan Pemerhati UMKM. Hasil pengabdian adalah tersusun renstra berdarakan Peraturan Menteri Dalam Negeri No 54 Tahun 2010 tentang Pelaksanaan Peraturan Pemerintah No 8 Tahun 2008 tentang Tahapan, Tatacara Penyusunan, Pengendalian, dan Evaluasi Pelaksanaan Rencana Pembangun Daerah. Langkah selanjutnya dari kegiatan ini adalah penyusunan renstra berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri No 86 Tahun 2017 tentang Tata Cara Perencanaan, Pengendalian dan Evaluasi Pembangunan Daerah, Tata Cara Evaluasi Rancangan Peraturan Daerah Tentang Rencana Pembangunan Jangka Panjang Daerah dan Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah, Serta Tata Cara Perubahan Rencana Pembangunan Jangka Panjang Daerah, Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah, dan Rencana Kerja Pemerintah Daerah.

Kata Kunci: perencanaan, rencana strategis, satuan kerja perangkat daerah.

1. PENDAHULUAN

Pembangunan suatu daerah perlu direncanakan dengan baik. Peraturan yang mengatur tentang perencanaan daerah adalah (1) Peraturan Pemerintah Nomor 8 Tahun 2008 tentang Tahapan, Tatacara Penyusunan, Pengendalian, dan Evaluasi Pelaksanaan Rencana Pembangunan Daerah, (2) Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 2008 Tentang Pedoman Evaluasi Penyelenggaraan Pemerintahan Daerah, dan (3) Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 54 Tahun 2010 tentang Pelaksanaan Peraturan Pemerintah Nomor 8 Tahun 2008 tentang Tahapan, Tatacara Penyusunan, Pengendalian, dan Evaluasi Pelaksanaan Rencana Pembangunan Daerah.

Permasalahan implementasi perencanaan daerah adalah rendahnya keberlanjutan, tidak tepat sasaran dan tidak sesuai kebutuhan masyarakat. Akibat yang timbul dari perencanaan yang buruk adalah lambatnya pembangunan sutu daerah, tidak efisien dan efektifnya penggunaan dana.

Berdasarkan RPJMD 2016-2021 Isu strategis terkait bidang Koperasi dan, Usaha Kecil dan Menengah adalah:

1. Rendahnya daya saing UMKM dan Koperasi, karena kualitas SDM yang rendah dalam pengelolaan manajemen, kelembagaan, pemasaran, dan penguasaan teknologi informasi
2. Belum tumbuhnya inisiatif berusaha dalam bidang perdagangan pada penduduk lokal Merauke;
3. Belum optimalnya upaya pembinaan koperasi dan UMKM di Kabupaten Merauke;
4. Terbatasnya akses UMKM dan Koperasi terhadap sumber daya produktif yang meliputi tiga aspek penting, yaitu modal kerja, informasi dan pasar;
5. Masih belum berkembangnya usaha-usaha kecil yang memanfaatkan potensi unggulan daerah.

Mengacu pada isu strategis tersebut Dinas Koperasi dan UMKM perlu memiliki arah yang jelas untuk menjawabnya. Dinas Koperasi dan UMKM sebelum tahun 2016 bergabung

dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan. Dengan struktur baru tersebut terdapat perubahan pimpinan dinas dan eselon dibawahnya. Perencanaan pada Dinas Koperasi dan UMKM masih terbatas pada Rencana Kerja Perangkat Daerah yang menjadi syarat pelaksanaan Musrenbang. Rencana Strategis SKPD saat ini dalam prosen penyusunan.

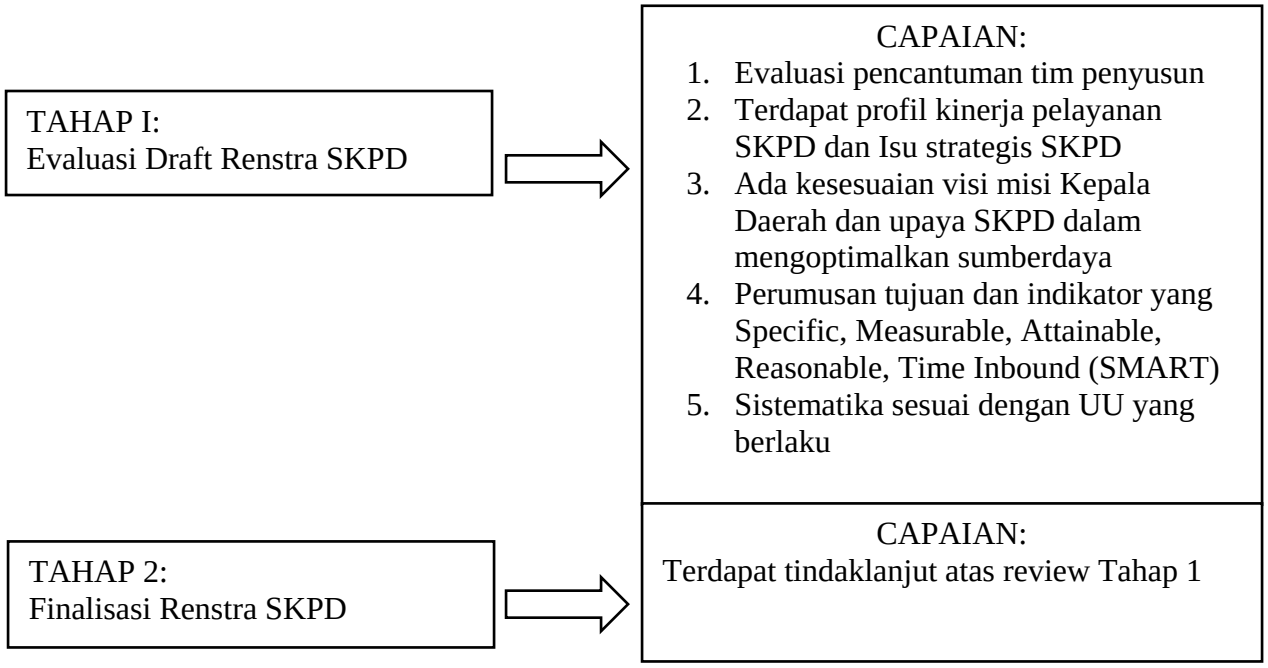
Solusi yang ditawarkan melalui kegiatan ini adalah pendampingan penyusunan Renstra SKPD Dinas Koperasi dan UMKM yang saat ini dalam tahap pembuatan. Dasar hukum yang akan dijadikan acuan penyusunan Renstra Dinas Koperasi dan UMKM adalah:

1. Undang-undang No. 17 Tahun 2003 tentang Keuangan Negara
2. Undang-undang No. 25 Tahun 2004 tentang Sistem Perencanaan Pembangunan Nasional
3. Undang-undang No. 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah
4. Peraturan Pemerintah No. 8 Tahun 2008 tentang Tahapan, Tata Cara Penyusunan, Pengendalian, dan Evaluasi Pelaksanaan Rencana Pembangunan Daerah
5. Peraturan Menteri Dalam Negeri No 54 Tahun 2010 tentang Pelaksanaan Peraturan Pemerintah No 8 Tahun 2008 tentang Tahapan, Tatacara Penyusunan, Pengendalian, dan Evaluasi Pelaksanaan Rencana Pembangun Daerah.
6. Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia No. 07/ Per/M. KUKM/VII/2015 tentang Rencana Strategis Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Dan Menengah 2015-2019.

2. METODE KEGIATAN

Pendampingan penyusunan Renstra dilakukan melalui workshop dan *focus group discussion*. Workshop dilaksanakan untuk menjelaskan mekanisme penyusunan renstra dan kriteria penilaian renstra. *Focus Group Discussion* dilakukan untuk menyampaiakan evaluasi penilaian renstra serta pembahasan finalisasinya.

Tahapan dan capaian pendampingan dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Metode pelaksanaan pendampingan

Pelaksanaan pendampingan ini akan dibagi menjadi 2 tahap, yaitu:

a. Tahap 1: Evaluasi Draft Renstra SKPD
   Tujuan: memberikan penilaian terhadap proses dan kualitas isi dokumen

b. Tahap 2: Finalisasi Renstra SKPD
Tujuan : memberikan penilaian atas masukkan yang diperoleh pada tahap 1.

3. HASIL KERJA KEGIATAN

Kegiatan pendampingan terbagi dalam 2 tahap yaitu tahap 1 merupakan Evaluasi Draft Renstra Dinas Koperasi dan UMKM dan Tahap 2 adalah Finalisasi Renstra SKPD. Hasil kegiatan masing-masing tahap adalah sebagai berikut:

Tahap I

Tahap 1 yaitu Evaluasi Draft Renstra dilaksanakan pada tanggal 13 Oktober 2017 di ruang Laboratorium Komputer Fakultas Ekonomi. Peserta berjumlah 6 orang yaitu tim pengabdian sebanyak 2 orang, mahasiswa sebanyak 2 orang, Sekretaris Dinas Koperasi dan UMKM dan pemerhati UMKM. Dalam FGD tersebut Item yang dievaluasi adalah:

No.	Item Evaluasi	Hasil Evaluasi
1.	Evaluasi pencantuman tim penyusun	Belum tercantum
2.	Terdapat profil kinerja pelayanan SKPD dan Isu strategis SKPD	Belum jelas dan belum mengacu RPJMD Kabupaten Merauke
3	Ada kesesuaian visi misi Kepala Daerah dan upaya SKPD dalam mengoptimalkan sumberdaya	Belum jelas dan belum mengacu RPJMD Kabupaten Merauke
4.	Perumusan tujuan dan indicator kinerja yang SMART	Tujuan dan indikator kinerja belum SMART
5.	Sistematika sesuai dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri No 54 Tahun 2010	Belum sesuai dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri No 54 Tahun 2010

Pada tahap ini juga disampaikan sosialisasi tentang penyusunan Renstra berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri No 54 Tahun 2010.

Kendala yang dialami Dinas Koperasi dan UMKM adalah:

1. Perubahan Organisasi dan Tata Kelola dimana sebelumnya Dinas Koperasi dan UMKM bergabung dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan dan berdasarkan Peraturan Bupati Merauke No 38 Tahun 2016.
2. Kepala Dinas yang baru dilantik 19 September 2017
3. Staf yang mengalami mutasi

Potensi yang dimiliki Dinas Koperasi dan UMKM adalah:

1. Komitmen Pimpinan Daerah yang tinggi untuk pengembangan UMKM terbukti pada salah satu misi adalah Mewujudkan Penguatan Ekonomi Daerah dan Peluang Investasi dengan sasaran meningkatnya ekonomi kerakyatan berbasis industri kreatif dan potensi daerah
2. Potensi daerah untuk dikembangkan oleh UMKM masih belum tergali

Tahap 2

Tahap kedua adalah finalisasi Renstra. Finalisasi Renstra berdasarkan hasil evaluasi draft Renstra pada Tahap I. Item yang direvisi adalah:

1. Bab 1 Pendahuluan, yaitu:
   a. Dicantumkan landasan hukum perubahan OTK Dinas Koperasi dan UMKM berdasarkan Peraturan Bupati Merauke No 38 Tahun 2016 tentang Organisasi dan Tata Kerja Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Merauke.
   b. Dijelaskan keterkaitan antara RPJMD Kabupaten Merauke dengan Renstra Dinas Koperasi dan UMKM
2. Bab 2 Gambaran Pelayanan SKPD
   a. Dijelaskan susunan organisasi Dinas Koperasi dan UMKM sesuai Peraturan Bupati Merauke No 38 Tahun 2016 tentang Organisasi dan Tata Kerja Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah Kabupaten Merauke.

   b. Dijabarkan keadaan pegawai dinas Koperasi dan UMKM setelah perubahan OTK
   c. Dijabarkan tantangan dan peluang Dinas Koperasi dan UMKM
3. Bab 3 Isu Strategis berdasarkan Tugas dan Fungsi SKPD
4. Bab 4 Tujuan, Sasaran dan Strategi Kebijakan
5. Bab 5 Rencana Program dan Kegiatan, Indikator Kinerja, Kelompok Sasaran dan Pendanaan Indikatif
6. Bab 6 Indikator Kinerja SKPD
7. Bab 7 Kaidah Pelaksanaan dan Penutup

Rencana Keberlanjutan

Keberlanjutan Pengabdian Masyarakat Pendampingan Penyusunan Rencana Strategis Dinas Koperasi dan UMKM adalah sebagai berikut:

1. Pendampingan sosialisasi internal Renstra Dinas Koperasi dan UMKM
2. Pendampingan Evaluasi Keselarasan Renstra dan Renja Dinas Koperasi dan UMKM
3. Pendampingan penyusunan perubahan Renstra berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri No 86 Tahun 2017 tentang Tata Cara Perencanaan, Pengendalian dan Evaluasi Pembangunan Daerah, Tata Cara Evaluasi Rancangan Peraturan Daerah Tentang Rencana Pembangunan Jangka Panjang Daerah dan Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah, Serta Tata Cara Perubahan Rencana Pembangunan Jangka Panjang Daerah, Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah, dan Rencana Kerja Pemerintah Daerah.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pelaksanaan pendampingan dapat disimpulkan bahwa pemahaman terhadap penyusunan Renstra SKPD perlu ditingkatkan, terutama dengan adanya peraturan baru tahun 2017, yaitu Peraturan Menteri Dalam Negeri No 86 Tahun 2017 tentang Tata Cara Perencanaan, Pengendalian dan Evaluasi Pembangunan Daerah, Tata Cara Evaluasi Rancangan Peraturan Daerah Tentang Rencana Pembangunan Jangka Panjang Daerah dan Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah, Serta Tata Cara Perubahan Rencana Pembangunan Jangka Panjang Daerah, Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah, dan Rencana Kerja Pemerintah Daerah, perlu dilakukan kembali evaluasi Renstra. Berdasarkan FGD Renstra belum menjadi acuan penyusunan Rencana Kerja.

Saran yang dapat diberikan berdasarkan pendampingan penysunan Renstra adalah bagi Dinas Koperasi dan UMKM perlu peningkatan pemahaman tentang Renstra dengan dilakukan sosialisasi dan workshop penyusunan Renstra berdasarkan Peraturan Menteri Dalam Negeri No 86 Tahun 2017. Disamping itu juga diperlukan internalisasi Renstra yang telah disusun sehingga seluruh aparatur di Dinas Koperasi dan UMKM memiliki pemahaman yang sama.

REFERENSI

Peraturan Pemerintah No. 8 Tahun 2008 tentang Tahapan, Tata Cara Penyusunan, Pengendalian, dan Evaluasi Pelaksanaan Rencana Pembangunan Daerah

Peraturan Menteri Dalam Negeri No 54 Tahun 2010 tentang Pelaksanaan Peraturan Pemerintah No 8 Tahun 2008 tentang Tahapan, Tatacara Penyusunan, Pengendalian, dan Evaluasi Pelaksanaan Rencana Pembangun Daerah.

Peraturan Menteri Dalam Negeri No 86 Tahun 2017 tentang Tata Cara Perencanaan, Pengendalian dan Evaluasi Pembangunan Daerah, Tata Cara Evaluasi Rancangan Peraturan Daerah Tentang Rencana Pembangunan Jangka Panjang Daerah dan Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah, Serta Tata Cara Perubahan Rencana Pembangunan Jangka Panjang Daerah, Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah, dan Rencana Kerja Pemerintah Daerah.

Peraturan Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia No. 07/ Per/M. KUKM/VII/2015 tentang Rencana Strategis Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Dan Menengah 2015-2019.

Rancangan Pembangunan Jangka Mengengah Daerah Kabupaten Merauke 2016-2021

Undang-undang No. 17 Tahun 2003 tentang Keuangan Negara

Undang-undang No. 25 Tahun 2004 tentang Sistem Perencanaan Pembangunan Nasional

Undang-undang No. 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah

STRATEGI KAMPUS STIKOM JIMBARAN MENGHADAPI TANTANGAN GLOBALISASI DI ERA DIGITAL

Riana Dewi Kartika[1], A.A.N Oka Suryadinatha Gorda[2]

[1]STIE Satya Dharma Singaraja
Email: rianakartika93@yahoo.com
[2]Universitas Pendidikan Nasional
Email: okagorda@gmail.com

ABSTRAK

Pentingnya penelitian ini untuk mengetahui strategi yang dilakukan oleh pihak manajemen kampus STIKOM Jimbaran dalam menghadapi tantangan globalisasi di era digital. Setiap organisasi berharap menjadi yang terdepan diantara organisasi sejenis lainnya. Dibutuhkan suatu strategi dalam menghadapi tatangan globalisasi di era digital. Informan dalam penelitian ini adalah karyawan dan pimpinan berjumlah 13 orang dengan menggunakan metode purposive sampling. Pengumpulan data menggunakan metode observsi dan in depth interview. Triangulasi dipergunakan sebagai uji keabsahan data. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam menghadapi tantangan globalisasi di era digital menggunakan beberapa strategi, yakni strategi pengembangan sumber daya manusia dengan memberikan pelatihan secara akademik maupun non akademik, penggunaan teknologi yang sesuai dengan kebutuhan dan support knowledge management yang memadai. Pihak manajemen diharapkan tetap melakukan penilaian kinerja dan pemberian reward, agar karyawan meningkatkan kompetensi secara berkelanjutan sebagai asset organisasi.

Kata Kunci: Era Industri 4.0; Sumber Daya Manusia; Knowledge Management

1. PENDAHULUAN

Ketika kita berbicara mengenai hal perkembangan negara khususnya Indonesia sudah pasti tidak lepas menyangkut dunia pendidikan. Pendidikan merupakan salah satu faktor dalam sebuah negara, dengan pendidikan yang baik tentunya akan melahirkan generasi penerus bangsa yang cerdas dan kompeten. Sehingga kondisi bangsa akan terus mengalami perbaikan dengan adanya penerus generasi bangsa berkompeten di semua bidang. Seperti halnya dalam memilih perguruan tinggi, di Indonesia sangat banyak sekali perguruan tinggi negeri (PTN) dan perguruan tinggi swasta (PTS).

Pada era globalisasi seperti saat ini masyarakat Indonesia tidak dapat menghindar dari deras nya arus perubahan atau inovasi akibat pesatnya perkembangan teknologi informasi, tatanan ekonomi dan tingkat efisiensi serta kompetisi yang tinggi di berbagai bidang dalam kehidupan. Globalisasi menurut Laurence E. Rothenberg (sumber: www.webspace.ship.edu) adalah suatu percepatan dan intensifikasi dalam interaksi dan perpaduan antara perusahaan, pemerintah dan orang-orang dari negara yang berbeda. Tidak ada batas ataupun penghalang antara negara yang satu dengan negara yang lain sehingga arus informasi, teknologi dan perkembangan dunia dapat tersebar dengan cepat di seluruh penjuru dunia. Apabila suatu negara tidak mengikuti perkembangan dunia maka akan tertinggal bahkan dapat disebut sebagai negara primitif. Pengertian teknologi informasi menurut Martin (1999), bahwa teknologi informasi tidak hanya terbatas pada teknologi komputer (perangkat keras dan perangkat lunak) yang digunakan untuk memproses dan menyimpan informasi, melaikan juga mencakup komunikasi untuk mengirimkan informasi. Sementara definisi teknologi informasi menurut Wiliams dan Sawyer (2003) adalah teknologi yang menggabungkan komputasi komputer dengan jalur komunikasi berkecepatan tinggi yang membawa data, suara dan video.

Arus globalisasi berkembang dengan cepat terutama di daerah perkotaan di Indonesia. Para pelajar dan masyarakat yang memiliki rasa ingin tahu yang tinggi tidak luput dari dampak globalisasi. Bali mempunyai sebutan sebagai pulau pariwisata dan pendidikan karena banyak

perguruan tinggi yang berbasis pariwisata maupun non pariwisata daerah ini. Para pelajar mempunyai tugas untuk menuntut ilmu sebagai bekal masa depan yang lebih baik. Sebab generasi muda akan menggantikan generasi awal dan Indonesia mendatang akan berada di tangan para generasi muda. Tak terelakkan semakin ke depan, tantangan akan semakin besar dan persaingan akan semakin sengit. Dengan pendidikan generasi muda harus benar-benar dipersiapkan untuk masa depan yang lebih baik (Mardhotillah, 2011)

Apalagi di era teknologi yaitu era revolusi industry 4.0 ini semua Perguruan Tinggi sedang berlomba untuk meningkatkan kualitas kinerjanya baik melalui kompetensi maupun ketrampilan. Pesatnya perkembangan teknologi era revolusi industri 4.0 sangat berpengaruh terhadap karakteristik pekerjaan yang ada saat ini, dimana ketrampilan dan kompetensi menjadi hal pokok yang perlu diperhatikan. Karena di era revolusi industri 4.0 integrasi pemanfaatan teknologi dan internet yang begitu canggih dan masif juga sangat mempengaruhi adanya perubahan prilaku dunia usaha dan dunia industri, prilaku masyarakat dan konsumen pada umumnya.

Strategi manajemen kampus dalam menghadapi era revolusi industri 4.0 yaitu kemampuan sumber daya manusia, kesiapan teknologi serta *knowledge management*. Keberadaan sumber daya manusia di dalam suatu perusahaan memegang peranan yang sangat penting. Tenaga kerja atau dosen memiliki potensi yang sangat besar untuk menjalankan aktivitas perguruan tinggi. Potensi setiap sumber daya manusia yang ada dalam perusahaan harus dapat dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya sehingga mampu memberikan output yang optimal. Tercapainya tujuan perusahaan tidak hanya tergantung pada peralatan yang modern serta sarana dan prasaranya yang lengkap tetapi lebih tergantung pada sumber daya manusia yang melaksanakan kegiatan tersebut. Keberhasilan suatu organisasi sangat dipengaruhi oleh kinerja karyawannya. Setiap perguruan tinggi maupun organisasi lainnya akan selalu berusaha untuk meningkatkan kinerja karyawannya dengan harapan apa yang mnjadi tujuan perusahaan akan tercapai (Anwar, 2013:18)

Meningkatkan kinerja SDM akan berdampak pada semakin baiknya kinerja organisasi dalam menjalankan perannya di masyarakat. Meningkatnya kinerja SDM memerlukan pengelolaan yang sistematis dan terarah, agar proses pencapaian tujuan organisasi dapat dilaksanakan secara efektif dan efisien (Kompri, 2015:46).

Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh (Ki Wook Kwon, 2009) menyatakan bahwa: “Hubungan antara sistem sumber daya manusia, kinerja organisasi tinggi, komitmen dan omset yaitu pertama, menunjukkan bahwa kinerja tinggi (komitmen) mempengaruhi sistem kerja komitmen sedangkan kinerja organisasi tinggi pada tingkat individu. Kedua yaitu omset dipengaruhi oleh kinerja tinggi memediasi hubungan antara sistem kerja berkinerja tinggi dan kinerja perusahaan di tingkat organisasi.

Pada era teknologi seperti saat ini, fasilitas jaringan internet atau Wi-Fi telah menjamur dimana-mana, tidak terkecuali di kampus salah satunya STIKOM Jimbaran. STIKOM Jimbaran telah dilengkapi fasilitas WiFi untuk mendukung kelancaran aktivitas akademik. Selain itu sudah tidak asing lagi bagi para mahasiswa mahasiswi untuk memiliki fasilitas teknologi seperti laptop, smartphone ataupun gadget lainnya. Seluruh mahasiswa mahasiswi mempunyai salah satu atau beberapa fasilitas tersebut. Semua teknologi tersebut mempunyai dampak positif dan dampak negatif yang tidak dapat dihindari. Pada sisi positif adanya semua fasilitas tersebut dapat membantu mahasiswa mahasiswi dalam mencari sumber belajar lain, untuk berdiskusi terkait mata kuliah serta menambah wawasan mahasiswi mahasiswa menjadi lebih luas. Teknologi dapat mempermudah mahasiswa mahasiswi dalam belajar sehingga pengetahuan semakin luas yang berdampak prestasi belajar ekonomi mahasiswa mahasiswi akan meningkat. Namun tentu terdapat dampak negatif dari adanya fasilitas tersebut apabila tidak dapat menggunakannya dengan bijak seperti mahasiswa mahasiswi lebih memilih membuka situs yang disukai daripada

yang berkaitan dengan teknologi. Apabila hal tersebut terjadi, maka waktu belajar akan habis tidak untuk belajar dan prestasi belajar mahasiswa mahasiswi dapat menurun.

Dari uraian diatas dapat di simpulkan bahwa dalam meningkatkan kinerja pegawai di kampus STIKOM Jimbaran. Hal ini di dukung oleh penelitian Muzzaki (2016) tentang pengaruh pengguna teknologi informasi terhadap kinerja karyawan. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa kedua variabel bebas tersebut yang paling dominan pengaruhnya terhadap Kinerja Karyawan adalah Kemanfaatan Penggunaan TI karena memiliki nilai koefisien beta dan t hitung paling besar.

Diantara beberapa Perguruan Tinggi Swasta ternama yang ada di Bali salah satunya adalah Sekolah Tinggi Ilmu Komputer dan Management (STIKOM) merupakan Sekolah Tinggi yang berbasis IT diharapkan mampu menjadi pelopor kampus IT yang unggul pada masa yang akan datang. Kampus STIKOM Jimbaran diharapkan mampu mencetak penerus bangsa yang berkualitas yang nantinya akan menjadi ujung tombak bagi kemajuan bangsa di bidang IT. Maka dari itu kualifikasi dosen sangat diperlukan dalam menyampaikan ilmu pengetahuan dan keterampilan agar mahasiswa memiliki kompetensi sesuai dengan tuntutan dunia kerja yang berkembang pesat. Kualifikasi dosen pun mutlak diperlukan karena metode atau keterampilan mengajar yang diterapkan oleh dosen sangat berpengaruh pada proses belajar mahasiswa.

Fasilitas yang diberikan seperti koneksi jaringan wifi yang kurang bagus sehingga banyak mahasiswa kecewa kemudian tingkat kehadiran beberapa dosen yang jarang hadir diperkuliahan, administrasi yang terlalu sulit dan ribet, sering errornya sistem data untuk mahasiswa dalam melakukan perwalian kesemester berikutnya dan beberapan biaya tambahan lainnya yang tak terduga serta perpusatakan yang belum tersedia. Dengan adanya wawancara lisan bersama mahasiswa kampus STIKOM Jimbaran diperoleh kesan bahwa ada beberapa faktor-faktor yang harus diperhatikan oleh manajemen Kampus STIKOM Jimbaran baik dari segi internal maupun eksternal dalam mengelola kualitas pelayanan di bidang pendidikan sehingga kepuasan mahasiswa.

Berdasarkan pada latar belakang masalah di atas, maka pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana strategi yang dilakukan oleh pihak manajemen kampus STIKOM Jimbaran dalam menghadapi tantangan globalisasi di era digital. Adapun tujun penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana strategi yang dilalukan oleh pihak manajemen kampus STIKOM Jimbaran dalam menghadapi tantangan globalisasi di era digital. Kegunaan penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi dalam pengkajian dan penelitian lanjutan dalam memperkaya konsep yang menyongkong perkembangan ilmu pengetahuan sumber daya manusia, khususnya yang terkait menghadapi tantangan globalisasi di era digital.

2. TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PEMIKIRAN

Penelitian ini menggunakan kajian pustaka teknologi, sumber daya manusia dan *knowledge management.* Definisi mengenai Industri 4.0 beragam karena masih dalam tahap penelitian dan pengembangan. Kanselir Jerman, Angela Merkel (2014) berpendapat bahwa Industri 4.0 adalah transformasi komprehensif dari keseluruhan aspek produksi di industri melalui penggabungan teknologi digital dan internet dengan industri konvensional. Schlechtendahl dkk (2015) menekankan definisi kepada unsur kecepatan dari ketersediaan informasi, yaitu sebuah lingkungan industri di mana seluruh entitasnya selalu terhubung dan mampu berbagi informasi satu dengan yang lain.

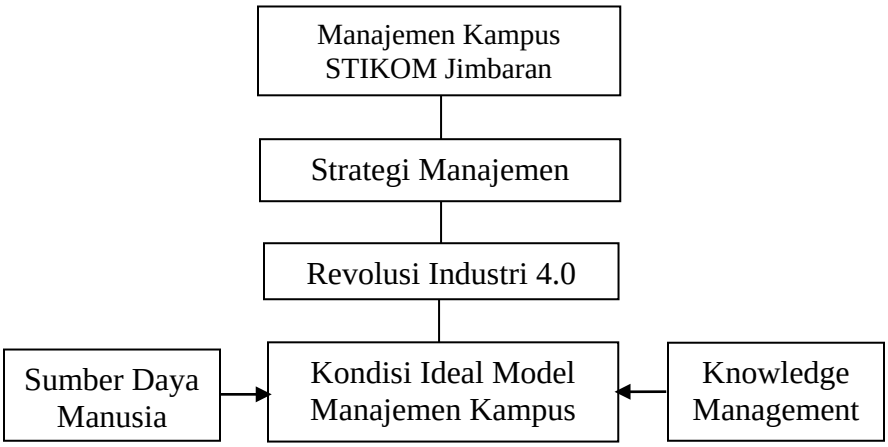
Sumber daya manusia adalah unsur yang merancang dan membuat organisasi dapat bertahan dan berhasil dan mencapai tujuan. Dengan konsep luas tentang filosofi, kebijakan, prosedur dan praktik yang digunakan untuk mengelola individu atau manusia melalui organisasi (K. Rachmawati, 2010:2). Sumber daya manusia adalah kemampuan terpadu dari daya pikir dan daya fisik yang dimiliki individu. Perilaku dan sifatnya ditentukan oleh keturunan dan

lingkungannya sedangkan prestasi kerjanya dimotivasi oleh keinginan untuk memenuhi kebutuhannya (Hasibuan, 2014:244)

Pengetahuan merupakan salah satu aset perusahaan yang tidak berwujud. Melalui pengetahuan mengenai kapabilitas perusahaan, kondisi-kondisi eksternal dan perubahan-perubahan yang telah, sedang dan akan terjadi dapat diantisipasi. Nilai ekonomis dari pengetahuan diperoleh dari penciptaan kinerja superior melalui nilai pelanggan yang tinggi, keuntungan investor dan jenjang karier yang baik bagi karyawan. Menurut Nassery dalam Liebowitz (1999) pengetahuan yang digunakan dalam organisasi merupakan interaksi antara dua komponen yaitu human capital dan informasi.

Kerangka Pemikiran

Hubungan yang terjadi antara strategi manajemen kampus STIKOM Jimbaran dalam menghadapi tantangan era industri digitalisasi dalam bagan 2.



Gambar 2 Pengembangan Model Penelitian

3. METODE PELAKSANA PKM

Jenis penelitian yang di gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Menurut Sugiyono (2012:13), penelitian kualitatif adalah penelitian yang lebih menekankan pada informasi dan data yang terkumpul berbentuk dalam kata-kata atau gambar, sehingga tidak menekankan pada angka. Penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah mengenai startegis pengelolaan pelayanan kampus guna peningkatan *performance* pegawai kampus STIKOM Jimbaran. Objek penelitian dalam penelitian ini adalah perihal bagaimana strategi yang dilakukan oleh pihak manajemen kampus STIKOM Jimbaran dalam menghadapi tantangan globalisasi di era digital. Dalam pemilihan informan peneliti menggunakan teknik *purposive sampling* merupakan teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan tertentu atau disebut juga dengan penarikan sampel bertujuan (Sugiyono 2014). Sumber data yang dipergunakan sebagai informan dalam penelitian adalah: Manajemen kampus STIKOM Jimbaran yang menjabat sebagai Ketua Koordinator, Koordinator Akademik, Bagian Sekretariat dan HRD. Alasan diambilnya informan tersebut sebagai sampel karena terlibat dalam menyusun serta mengambil keputusan dalam meningkatkan kinerja kedepan. Jenis dan sumber data menggunakan data primer dan sekunder. Untuk mendapatkan data yang dibutuhkan guna menunjang penelitian, maka peneliti menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut: observasi dan wawancara. Analisis data yang digunakan terdiri dari tiga tahapan, yaitu: reduksi data (*data reduction*), penyajian data (*data display*), dan penarikan kesimpulan. Metode pengujian data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah metode triangulasi (Sugiyono, 2012).

Kampus STIKOM Jimbaran berada di Jl. Raya Kampus Udayana No 20 Kuta Selatan, Badung-Bali. Kampus STIKOM Jimbaran merupakan salah satu pelaksana Perguruan Tinggi

swasta unggulan di bidang ICT (*Informasi Communication Technology*) yang mempunyai tugas melaksanakan Tri Dharma Perguruan Tinggi di bidang Teknologi Informasi. Dengan dikeluarkannya surat ijin dengan nomor 157/D/O/2002 dengan 2 jurusan / program studi yakni Sistem Komputer (jenjang S1) dan Manajemen Informatika (jenjang D3) lalu pada tahun 2009 ada tambahan program studi baru yakni Sistem Infomasi (jenjang S1). Kini STIKOM Bali memiliki 3 program studi, yaitu S1 Sistem Komputer, S1 Sistem Informasi dan D3 Manajemen Informatika.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dengan wawancara baik bersama Ketua Koordinator kampus STIKOM Jimbaran, para pegawai STIKOM Jimbaran, mahasiswa dan para pemangku kepentingan lainnya maka sangat penting dengan adanya perkembangan pendidikan di perguruan tinggi baik swasta maupun negeri melakukan peninjauan perkembangan yang bertujuan memajukan dunia pendidikan. Salah satunya perkembangan teknologi informasi yang semakin pesat di era digital sekarang ini. Kualitas sumber daya manusia. Perkembangan teknologi dan *knowledge management* menjadi hal utama yang harus di perhatikan dalam menghadapi era industri 4.0 guna memberikan pelayanan yang optimal kepada pemangku kepentingan manajemen kampus, mahasiswa dan masyarakat pada umumnya.

Strategi Manajemen kampus STIKOM Jimbaran dalam menghadapi tantangan globalisasi di era digital ditinjau dari sumber daya manusia

Berbicara mengenai kualitas pelayanan produk dan jasa kampus STIKOM Jimbaran berupaya memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan. Pelayanan kepada pelanggan menjadi prioritas penting dalam era digital seperti sekarang ini, dimana mengingat persaingan organisasi yang bergerak begitu cepat baik dalam bidang manufaktur, lembaga pendidikan dan lain sebagainya sehingga organisasi penyedia produk maupun jasa perlu mengukur kualitas dan kuantitas pelayanan yang akan di berikan kepada pelanggan. Dalam hal ini perusahaan yang diukur merupakan dalam bidang jasa pendidikan. Perguruan Tinggi dituntut agar dapat mengelola lembaganya secara profesional. Para perguruan tinggi berlomba-lomba meningkatkan kualitas dan kuantitas dari segi akademik maupun non akademik. Salah satunya meningkatkan dalam hal perkembangan teknologi informasi di era industri 4.0 melalui perkembangan sumber daya manusia.

Keberadaan sumber daya manusia di dalam suatu organisasi memegang peranan yang sangat penting. Tenaga kerja atau dosen memiliki potensi yang sangat besar untuk menjalankan aktivitas perguruan tinggi. Potensi setiap sumber daya manusia yang ada dalam perusahaan harus dapat dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya sehingga mampu memberikan output yang optimal. Tercapainya tujuan perusahaan tidak hanya tergantung pada peralatan yang modern serta sarana dan prasarana yang lengkap tetapi lebih tergantung pada sumber daya manusia yang melaksanakan kegiatan tersebut. Keberhasilan suatu organisasi sangat dipengaruhhi oleh sumber daya manusia.

Untuk menjadi sumber daya manusia yang berkompeten di bidang IT di kampus STIKOM Jimbaran dimulai dari perekrutan dan seleksi yang ketat untuk masuk ke perguruan tinggi. Sebelum menjadi pegawai hal utama yang dilakukan mengikuti seleksi yang telah ditentukan oleh kampus. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan informasi mengenai ruang lingkup kehidupan kampus STIKOM Jimbaran dengan memberikan penekanan informasi visi dan misi serta segala aktivitas kampus. Adapun visi dan misis dari kampus STIKOM Jimbaran yakni: “Menjadi perguruan tinggi unggulan dan berkualitas global di bidang ICT (*Informasi Communication Technology*)”. Berdasarkan dari visi ini, maka sudah jelas bahwa tujuan kampus yaitu: meningkatkan kualitas dan kuantitas penelitian dan pengabdian kepada masyarakat di

bidang ICT, menumbuhkan sikap toleransi, kemampuan kerjasama, semangat kepribadian bangsa, serta mengembangkan displin di kalangan civitas akademika dan masyarakat dan mengembangkan pengelolaan kampus STIKOM Jimbaran yang efisien dan produktif di dukung oleh sarana dan prasarana yang memadai dan bermutu. Sumber daya manusia di kampus STIKOM Jimbaran terdiri dari Ketua Koordinator, HRD, sekretariatan, staff akademik, staff keuangan, staff pemasaran dan front office. Secara tidak langsung sumber daya manusia di kampus STIKOM Jimbaran segala kegiatan harus dilaksanakan secara terstruktur agar pengetahuan, kemampuan dan ketrampilan mereka sesuai dengan tuntunan pekerjaan mereka lakukan. Dengan adanya pengkrekrutan pegawai dan seleksi ini maka diharapkan dapat memperbaiki dan mengatasi kekurangan dalam melaksanakan pekerjaan dengan lebih baik sesuai dengan perkembangan ilmu dan teknologi yang digunakan oleh pihak kampus STIKOM Jimbaran.

Seperti yang dikemukakan oleh K. Rachmawati, 2010:2 menyatakan bahwa sumber daya manusia adalah unsur yang merancang dan membuat organisasi dapat bertahan dan berhasil dan mencapai tujuan. Dengan konsep luas tentang filosofi, kebijakan, prosedur dan praktik yang digunakan untuk mengelola individu atau manusia melalui organisasi.

Hal ini di dukung oleh penelitian yang di lakukan oleh Irfa Nurina Jati (2007) yang berjudul Strategi Peningkatan Kinerj Karuawan Melalui Pelatihan dan Pengembangan Di Perum Bulog Divre Jateng. Adapun strategi untuk meningkatkan kinerja adalah melalui pemberian motivasi kerja pasa karyawan, apabila ada peningkatkan kerja maka karyawan diberi tugas mengikuti diklat dan apabila setelah mengikuti diklat karyawan ada peningkatan kinerja maka karyawan akan dipromosikan. Salah satunya melalui pelatihan dan pengembangan berupa diklat yang meliputi diklat *the job*, diklat *off the job* serta evaluasi berkala.

Selaras juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Ellyta Yullyanti (2009) yang berjudul Analisis Proses Rekrutmen dan Seeleksi pada Kinerja Pegawai. Adapun hasil penelitian yang diperoleh yaitu Pertama, ditemukan bahwa seleksisignifikan dipengaruhi oleh rekrutmen yang mencakup perencanaan dan waktu pelaksanaan rekrutmen. Kedua, ditemukan bahwa kinerja dipengaruhi secara signifikan oleh seleksi yang tercermin dari prosedur seleksi, peserta seleksi, dan pelaku seleksi. Ketiga, rekrutmen memengaruhi secara tidak langsung terhadap kinerja melalui proses seleksi.

Dari uraian diatas dapat di simpulkan bahwa dalam meningkatkan kinerja pegawai di kampus STIKOM Jimbaran dimulai dengan tahap pengkrekrutan. Dengan adanya pengkrekrutan dan seleksi pegawai ini akan memberikan dampak dan peranan besar bagi kesuksesan organisasi di kampus STIKOM Jimbaran sehingga dapat memberikan keunggulan bersaing dan dengan adanya pemberian pengembangan SDM berupa pelatihan kepada para pegawai tersebut lebih memudahkan tugas sehingga akan lebih positif dalam menyumbangkan tenaga pikiran serta lebih mengefesienkan waktu. Selain itu juga tujuan dari pengembangan SDM seperti: a) meningkatkan produktifitas produk, b) melakukan efesiensi, c) meningkatkan efektifitas, d) mencegah kerusakan, e) mengurangi kecelakan tugas, f) meningkatkan pelayanan internal, g) moral pegawai dan karir, h) kompensasi. Sedangkan secara eksternal: a) tuntutan pelanggan, b) globalisasi, c) persaingan bisnis, d) semakin lengkapnya sumber daya energi.

Strategi Manajemen kampus STIKOM Jimbaran dalam menghadapi tantangan globalisasi di era digital ditinjau dari perkembangan teknologi.

Dalam menanggapi revolusi industry 4.0 kampus STIKOM Jimbaran terkait kemajuan teknologi yang semakin pesat seperti sekarang ini, pihak manajemen kampus STIKOM Jimbaran sampai saat ini selalu mengupdate segala informasi yang berkembang. Apalagi kami kampus mengenai IT sangat antusias sekali dalam mengembangkan segala informasi mengenai teknologi.

Baik dalam hal akademik maupun non akademik. Salah satunya dengan mempertimbangkan perkembangan sistem pembelajaran yang dilakukan oleh kampus STIKOM Jimbaran yaitu sistem *e-learning.* Sistem *e-learning* merupakan sistem pembelajarn yang dimana prosesnya tidak dilakukan di dalam kelas melainkan dapat dilaksanakan dimana saja dan kapan saja. Dengan diterapkannya sistem e-learning mampu meningkatkan kualitas dan kuantitas dari apa yang diinginkan oleh kampus STIKOM Jimbaran. Selain dari adanya sistem e-learning dengan semakin berkembangnya teknologi diharapkan para lulusan mampu terserap di berbagai sektor industri. Dengan terserapnya para lulusan karena adanya transformasi industri akan berhasil sesuai dengan kompetensinya masing-masing. Dalam menghadapi revolusi industry 4.0, sedikitnya ada tiga hal yang yang perlu diperhatikan semua pihak. Pertama adalah kualitas, yaitu upaya menghasilkan lulusan yang berkualitas agar sesuai dengan kebutuhan pasar kerja yang berbasis teknologi digital. Kedua, adalah masalah kuantitas, yaitu menghasilkan jumlah lulusan yang berkualitas, kompeten dan sesuai kebutuhan industri. Ketiga, adalah masalah distribusi lulusan berkualitas yang masih belum merata. Mengenai upaya peningkatan kompetensi dan produktivitas lulusan, perlu dilakukan upaya yang masif melalui lembaga-lembaga pelatihan kerja, badan setifikasi profesi yang sedang dilakukan pemerintah melalui pelatihan di Balai Latihan Kerja dan program-program pemagangan. Untuk menjawab tantangan era revolusi industri 4.0 kampus STIKOM Jimbaran tidak cukup hanya dengan cara manual, yang hanya mendasarkan pada kemampuan membaca, menulis dan menghitung. Tetapi metitik beratkan pada kemampuan para lulusan untuk lebih kompeten dalam menganalisis dan memanfaatkan segala informasi dalam dunia digital sekarang ini.

Seperti yang dikemukakan oleh Schlechtendahl dkk (2015) menekankan definisi kepada unsur kecepatan dari ketersediaan informasi, yaitu sebuah lingkungan industri di mana seluruh entitasnya selalu terhubung dan mampu berbagi informasi satu dengan yang lain.

Hal ini di dukung oleh penelitian Muzzaki (2016) tentang pengaruh pengguna teknologi informasi terhadap kinerja karyawan. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa kedua variabel bebas tersebut yang paling dominan pengaruhnya terhadap Kinerja Karyawan adalah Kemanfaatan Penggunaan TI karena memiliki nilai koefisien beta dan t hitung paling besar.

Selaras juga dengan penelitian yang dilakukan oleh Rakhmansyah (2014) tentang pengaruh pengguna teknologi informasi terhadap kinerja karyawan (studi pada karyawan PT.PLN Area Madiun). Hasil penelitian menunjukkan bahwa, pertama, penggunaan teknologi informasi wireless dan teknologi informasi wireline secara simultan berpengaruh signifikan terhadap kinerja.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa dalam meningkatkan kinerja pegawai di kampus STIKOM Jimbaran sangat dipengaruhi oleh kemajuan melalui teknologi. Dengan adanya kemajuan teknologi diharapkan mampu meningkatkan kualitas dan kuantitas dari apa yang diinginkan oleh kampus STIKOM Jimbaran. Selain dari adanya sistem e-learning dengan semakin berkembangnya teknologi diharapkan para lulusan mampu terserap di berbagai sektor industri. Dengan terserapnya para lulusan karena adanya transformasi industri akan berhasil sesuai dengan kompetensinya masing-masing.

Strategi Manajemen kampus STIKOM Jimbaran dalam menghadapi tantangan globalisasi di era digital ditinjau dari perkembangan knowledge management.

Berbicara mengenai *knowledge management* untuk SDM, permasalahan yang terjadi pada kampus STIKOM Jimbaran yaitu terkadang ada seorang pegawai yang menghadapi tugas / pekerjaan tapi bertolak belakang dengan pengetahuan yang mereka dapat pada pendidikan formal sehingga dalam menjalankan tugasnya, kami selaku pihak manajemen wajib memberikan pengetahuan yang memadai kepada para pegawai dalam hal ini yang dimaksud adalah *Eksplisit Knowledge* agar menunjang kinerja mereka seperti yang telah dijelaskan diatas. Dalam kegiatan

sehari-hari para pegawai kampus STIKOM Jimbaran sangat bergantung dengan *knowledge management* karena memang kampus STIKOM Jimbaran sudah mengimplementsikan *knowladge management* dalam kegiatan sehari-hari. Dimulai dari dosen dan pegawai melaksanakan admisitrasi sampai dengan akhir kegiatan dikampus. Persaingan di dunia perguruan tinggi membuat kampus STIKOM Jimbaran ini harus tetap bertahan dan bersaing dan untuk itu salah satu caranya adalah dengan pemanfaatan *knowledge management* dengan baik.

Dengan memanfaatkan knowledge management Kampus STIKOM Jimbaran telah membuat pengetahuan terkait pengembangan produk dan jasa menjadi tersedia dalam bentuk eksplisit, mencapai siklus pengembangan produk baru yang lebih cepat, memfasilitasi dan mengelola inovasi dan pembelajaran organisasi, menambah keahlian para pegawai maupun dosen di masing-masing unit organisasi, meningkatkan keterhubungan jejaring antara pribadi internal dan juga eksternal, mengelola lingkungan bisnis dan memungkinkan para karyawan untuk mendapatkan pengertian dan gagasan yang relevan terkait pekerjaan mereka, mengelola modal intelektual dan aset intelektual di tempat kerja. Hal ini didukung oleh Nassery dalam Liebowitz (1999) pengetahuan yang digunakan dalam organisasi merupakan interaksi antara dua komponen yaitu *human capital* dan informasi.

Hal ini selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Ikrahmawati (2016) dengan judul Pengaruh *Knowledge Management* terhadap knerja karyawan (studi pada PT.Kumala Motor Sejahtera Abadi Kendari) Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pengaruh variabel Knowledge Management yang terdiri dari 3 indikator yaitu Personal Knowledge, Job Procedure, dan Teknologi terhadap kinerja karyawan dengan nilai koefisien determinasi sebesar 0,256. Analisis data yang dilakukan menunjukkan bahwa indikator Personal Knowledge adalah yang paling memberi pengaruh terbesar dibandingkan indikator lainnya.

Serta selaras dengan penelitian yang dilakukan oleh Mardhotillah (2011) dengan judul Analisis dan Perancangan Knowledge Management sistem berbasis WEB dan WAP (Studi Kasus: SMAN 4 Tengerang). Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dengan adanya aplikasi sistem knoeledge management yang dapat di perbaharui setiap saat. Dengan adanya menu administrator yang dapat mempertahankan informasi terbaru. Adanya kemudahan dalam mengakses knowledge secara mobile melalui handphone karena sistem berbasis WAP.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa *knowledge management* yang ada di kampus STIKOM Jimbaran sampai saat ini sudah diterapkan dalam mengembangkan produk baik dalam akademik maupun non akademik yang lebih cepat dan terstruktur. Sehingga mampu mengefesiensikan dan mengefektifikan sumber daya yang ada serta menambah keahlian para pegawai maupun dosen di masing-masing unit organisasi, meningkatkan keterhubungan jejaring antara pribadi internal dan juga eksternal, mengelola lingkungan bisnis dan memungkinkan para karyawan untuk mendapatkan pengertian dan gagasan yang relevan terkait pekerjaan mereka, mengelola modal intelektual dan aset intelektual di tempat kerja.

5. KESIMPULAN

Kualitas dan kuantitas kerja sangat dipengaruhi oleh pegalaman yang dimiliki oleh kampus STIKOM Jimbaran. Salah satunya dilihat dari kualitas dan kuantitas sumber daya manusianya. Setiap pegawai yang bekerja di kampus STIKOM Jimbaran ditentukan oleh jenjang pendidikan yang sesuia dengan profesinya. Strategi pelayanan yang dilakukan oleh kampus STIKOM Jimbaran dengan cara meningkatkan standar kuliatas dan kuantitas dari sumber daya manusia yaitu para kinerja pegawainya. Salah satu strategi yang dilakukan yaitu dengan pengembangan sumber daya manusia seperti memberikan pelatihan kepada para pegawai serta meningkatkan fasilitas sarana dan prasarana dalam menunjang segala aktivitas perkuliahan.

Salah satu pengembangan yang dilakukan oleh pihak kampus STIKOM Jimbaran dalam menghadapi era teknologi sekarang ini yaitu dengan terus menggali informasi yang *up to date*

mengenai perkembangan apa saja tentang ilmu teknologi informasi yang berkembanga sekarang ini. Dimulai dari mengikuti seminar tentang teknologi informasi, membuat sebuah karya menggunakan teknologi dan lain sebagaianya.

Teknologi juga sangat penting bagi kampus STIKOM Jimbaran salah satunya adalah internet karena semua informasi yang diinginkan dapat dilihat dari sana. Selain itu juga dilakukannya peningkatan *knowledge management* juga dilakukannya terhadap setiap pegawai yang bekerja di kampus STIKOM Jimbaran terhadap setiap uraian kerja yang di berikan. Jika pegawai tersebut memperoleh nilai yang baik maka dapat dinyatakan pegawai tersebut berkompeten. Secara kuantitatif pegawai yang bekerja di kampus STIKOM Jimbaran masih relatif kurang. Dikatakan kurang karena masih ada beberapa pegawai yang belum mengerti akan tugas yang diberikannya. Proses pembelajaran dalam organisasi sangat berperan dalam membentuk karakter, kompetensi serta kualitas kinerja organisasi sehingga kondisi ini sangat memungkinkan proses ini selalu di jaga.

Peneliti menyarankan agar semangat mengembangkan sumber daya manusia di kampus STIKOM jimbaran terutama dari segi kualitas sumber daya manusia dan kualitas pelayanan kinerja pegawai kepada mahasiswa menjadi prioritas utama serta mengusulkan mutu sumber daya manusia dengan didasarkan pada kompetensi yang dibutuhkan sehingga dapat menunjang kinerja dalam bekerja. Peneliti menemukan beberapa keterbatasan dalam proses penelitian ini, yaitu proses wawancara. Keterbatasan dalam proses wawancara dirasakan saat peneliti melakukan wawancara terhadap informan terkait dengan strategi pelayanan kampus. Keterbatasa yang dirasakan adalah menyamanakan persepsi tentang strategi. Keterbatasan lain adalah dari informan yang direncakanan ketua STIKOM Bali tidak bisa dilakukan karena yang bersangkutan sedang berada di luar kota dan sibuk dengan aktivitas lainnya.

REFERENSI

Anwar, M. Idochi (2013). Adminitrasi Pendidikan dan Manajemen Biaya Pendidikan, Cetakan Pertama, Penerbit PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Hasibuan, Malayu SP. (2003). Organisasi dan Motivasi, Dasar Peningkatan Produktivitas. Bumi Aksara, Jakarta.

Hoedi, Prasety. (2017). Industri 4.0. Telaah Klasifikasi Aspek dan Arah Perkembangan Teknologi. Riset. Program Studi teknik Mekatronika, Politeknik ATMI Surakarta.

Ikrahmawati (2016). Pengaruh Knowledge Management Terhadap Kinerja Karyawan. (Studi pada PT. Kumala Motor Sejahtera Abadi Kendari). Skripsi. Universitas Hula Oleo, Kendari.

Jati, Irfan Nurina. (2007). Strategi Peningkatan Kinerja Karyawan Melalui Pelatihan Dan Pengembangan di Perum. Bulog Divre Jateng.

Kompri. (2015). Manajemen Pendidikan, Cetakan Pertama, Penerbit Ar-ruzz Media, Yogjakarta.

Kwon, Ki Wook. (2009). *Human Resource Management, High Performance Turover and Firm Performance*. Dissertation. University of Illinois at Urbana-Champaigh.

Mardhotillah, Shinta. (2011). Analisis Perancangan Knowledge Management System Berbasis WEB dan WAP (Studi Kasus: SMAN 4 Tangerang Selatan).Skripsi. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.

Mathis, Robert L. & Jackson, Jhon H. 2002. Manajemen Sumber Daya Manusia. Alih Bahasa: Jimmy Sadeli & Bayu Prawira Hie. Jakarta: Salemba EmpatRachmawati,Ike Kusdyah (2010). Manajemen Sumber Daya Manusia. Cetakan Pertama, Penerbit kedua, Penerbit Ombak, Jakarta.

Muzakki, Muhammad Hilmi (2016). Pengaruh Pengguna Teknologi Informasi Terhadap Kinerja Karyawan (Studi pada karyawan PT. Telkom Pusat Divisi Regional V Surabaya). Fakultas Ilmu Adminitrasi, Universitas Brawijaya.

Rakhamsyah, Agil. (2014). Pengaruh Pengguna Teknologi Informasi Terhadap KInerja (Studi pada Karyawan PT.PLN Area Madiun).Skripsi. Fakultas Ilmu Adminitrasi.Universitas Brawijaya.

Sugiyono,dkk. (2012). *Laporan Penelitian Studi Evaluasi Performance Program Studi PGSD Pasca Akreditasi*. BAN-PT.

Sugiyono. (2014), Metode Penelitian Bisnis, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D, cetakan ke 18, Alfabeta, Bandung.

Williams, B.K. and Sawyer, S.C. 2003. "Using Information Technology: A Practical Introduction to Computers & Communications. (9th edition)". New York: McGraw-Hill.

Yullyanti, Elltya. (2009). *Analisis Proses Pengkrekrutan dan Seleksi Pada Kinerja* Pegawai. Jurnal Ilmu Adminitrasi dan Organisasi.Vol 16 Nomor 3. ISSN 0854-3844.

PEMANFAATAN *UNMANNED AERIAL VEHICLE* PADA *SURVEY* TOPOGRAFI DI PULAU PANGGANG KEPULAUAN SERIBU

Sunarjo Leman[1]

[1]Program Sarjana Teknik Sipil, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email:sunarjo@ft.untar.ac.id

ABSTRAK

Unmanned Aerial Vehicle (UAV) merupakan pesawat tanpa awak dengan teknologi tanpa kabel yang banyak digunakan untuk berbagai keperluan saat ini, seperti: Pemetaaan/ topografi, *survey* lokasi, pariwisata, areal fotografi dan sampai dengan memata-matai suatu daerah dan bahkan sebagai peralatan perang tanpa awak. Istilah *UAV* sekarang ini lebih popular dengan nama ***Drone*** saat ini yang sudah banyak pemakaian implemantasi dan bentuknya. Penggunaan *Drone* dalam *survey* lokasi untuk pulau Panggang Kepulauan Seribu sangat diperlukan karena penggunaan data digital cuma-cuma yang diperoleh dari *Google Maps* tidak mempunyai resolusi yang cukup baik, ketajaman gambar dan data yang paling terbarukan. Penggunaan *Drone* pada pengabdian masyarakat ini merupakan bagian dari pengabdian utama tentang pengembalian fungsi lahan yang sedang ditata kembali agar dapat digunakan lebih baik terutama untuk perumahan penduduk pulau Panggang. Hasil pemetaan pulau panggang dengan menggunakan *Drone* harus menggunakan teknik fotografi ***Stepping zone/ Stitching*** **dan** ***Stacking/ Overlay,*** karena pemetaan dengan areal fotografi menggunakan *Drone* ini mempunyai keterbatasan tinggi terbang maksimum dan sudut pandang lensa yang digunakan. Hasil areal fotografi dari *Drone* harus dilakukan *post processing* dengan menggunakan perangkat lunak lainnya untuk mendapatkan hasil yang maksimal. Hasil *post processing* dengan menggunakan resolusi *Drone* 12 megapixel sudah memberikan hasil yang sangat baik dan dapat digunakan selanjutnya untuk data awal *Photogrammetry* yang dapat digunakan untuk keperluan lebih lanjut.

Kata kunci: *Drone*, UAV, pulau panggang, kepulauan seribu

1. PENDAHULUAN

Unmanned Aerial Vehicle (UAV) adalah salah satu peralatan elektronik tanpa awak yang dikontrol dengan menggunakan *Radio Transmission (Remote Control)* yang umumnya berupa pesawat terbang mini atau yang sekarang umum disebut dengan *Drone*. *Drone* ini dapat berbentuk *Quadcopter* (4 baling-baling) dan bahkan sampai *Octocopter* (delapan baling-baling) yang mempunyai peralatan kamera monitor yang lebih canggih dan bahkan ada yang mampu mengangkat kamera dengan bobot yang cukup berat. Jenis *Drone* menurut bentuknya adalah sebagai berikut:

- *Fix Wing Drone*

  Drone ini biasanya mirip dengan pesawat terbang biasa hanya bentuknya lebih kecil. Mempunyai ciri utama adalah sayap tetap yang menempel pada badan pesawat. *Drone* jenis ini dapat menggunakan tenaga baterai atau bahan bakar.

Gambar 1. *Fix Wing Drone*
Sumber: https://blogs.mentor.com/jvandomelen/blog/tag/uav/page/2/

- *Rotary Wing Drone*

  Drone ini mempunyai tenaga penggerak berupa baling-baling untuk terbangnya. *Drone* jenis ini sering juga disebut dengan *multicopter*. Nama *Drone* ini disesuaikan dengan banyaknya baling-baling penggerak yang digunakan, mulai dari *quadcopter* sampai *octocopter*. Sumber tenaga *Drone* ini biasanya menggunakan baterai kering.

Gambar 2. *Rotary Wing Drone*
Sumber: https://www.xtremeskins.co.uk/products/dji-mavic-pro-skins

Penggunaan *Drone* saat ini sudah sangat luas sekali, mulai dari untuk hobi atau kesenangan sampai dengan penggunaan untuk keperluan manusiawi dan militer. Ukuran *Drone* mulai dari yang kecil saat ini sampai ukuran cukup besar yang dikembangkan untuk sarana transportasi public (masih taraf pengembangan karena menyangkut banyak regulasi dan hukum berlaku). Beberapa kegunaan *Drone* saat ini adalah sebagai berikut *(Tjiang)*:

1. Militer
   Karena ukurannya yang tidak terlalu besar dibandingkan pesawat sejenis, maka *Drone* ini dapat dipergunakan untuk menjaga perbatasan negara, pemotretan udara, melancarkan serangan udara dan informasi visual.
2. Misi Kemanusiaan
   Sekarang ini banyak *Drone* yang digunakan untuk misi kemanusian seperti penjaga pantai, mencari, menemukan dan menyelamatkan orang terutama untuk daerah yang sulit dijangkau.
3. Kepolisian
   Dengan menggunakan *Drone* biaya pemantauan lalulintas dapat lebih murah dibandingkan menggunakan satelit atau *helicopter*. Juga dapat digunakan untuk pengintaian benda-benda berbahaya seperti ranjau dan bom.
4. Pemetaan
   Pemetaan topografi dengan menggunakan *Drone* jauh lebih murah, cepat dan efisien. Ukuran peta yang diperoleh jauh lebih akurat dengan detail yang sangat baik.
5. Komersil
   Dengan *Drone* saat ini dapat dilakukan dokumentasi lahan, foto arsitektur profil bangunan, kemajuan proyek, pemantauan daerah yang dalam pengembangan dan bahkan saat ini telah dikembangkan untuk pengantaran paket sampai penyemprotan hama tanaman.
6. Foto dan Video Profesional
   Saat ini banyak foto-foto areal yang menggunakan *Drone*, karena mempunyai sudut pandang yang berbeda dan juga video pembuatan film.
7. Hobi
   Banyak juga *Drone* digunakan sebagai hobi seperti sarana untuk memancing ikan dan *aeromodelling (Drone racing)*, foto dan video perjalanan pariwisata perorangan dan grup

Bagian dari *Drone* secara umum terdiri dari:

- Pesawat *Drone*
  Pesawat *Drone* yang umum digunakan adalah yang merupakan bentuk *Quadcopter* atau penggerak 4 *propeller*. Pada pesawat *Drone* ini terdapat: baling-baling penggerak, Kamera dengan gimbal, baterai dan alat pengukur *accellometer* dan giroskop (*IMU: Inertial Measurement Unit*) yang berguna untuk mengontrol ketinggian dan gerakan *Drone*.
- *Remote Control*
  Merupakan alat untuk mengontrol dan mengendalikan pergerakan *Drone*.
- *Device monitor* (Contohnya: *Smartphone*)
  Sebagai alat pemantau yang berguna untuk memberikan informasi kondisi *Drone* saat terbang dan juga memberikan peringatan apabila ada rintangan saat terbang, atau infomasi lainnya seperti kondisi baterai, kekuatan sinyal GPS dan sebagainya.

Gambar 3. DJI Mavic Pro *Drone* dan Remote Control
Sumber: https://www.courts.com.sg/dji-mavicpro-mavic-pro-ip120515

Dalam menerbangkan *Drone* harus mentaati peraturan-peraturan yang berlaku adalah Ketentuan Hukum Khusus tentang *Drone* mengacu pada **Peraturan Menteri Perhubungan Republik Indonesia No. PM 47 Tahun 2016** Tentang Pengendalian Pengoperasian Pesawat Udara Tanpa Awak di Ruang Udara yang Dilayani Indonesia. Berikut kawasan dan ruang udara dimana *Drone* tidak boleh beroperasi:

- Kawasan udara terlarang *(prohibited area)*: kawasan atau ruang udara tertentu di atas daratan atau perairan yang bersifat permanen.
- Kawasan udara terbatas *(restricted area)*: kawasan atau ruang udara di atas daratan atau perairan yang digunakan untuk penerbangan sipil.
- Kawasan Keselamatan Operasi Penerbangan (KKOP): kawasan bandar udara untuk menjamin keselamatan penerbangan.
- *Controlled Airspace*: kawasan untuk pemanduan lalu lintas penerbangan, pelayanan informasi penerbangan dan pelayanan kesiagaan.

Selain peraturan yang mengatur penggunaan atau menerbangkan *Drone*, juga ada hal lain yang diperlukan untuk meningkatkan keamanan dan kenyamanan publik lainnya yang harus dipatuhi oleh pilot *Drone* seperti:

- Pilot *Drone* harus bersertifikasi.
- Pilot *Drone* harus mematuhi *Standard Operation Procedure (SOP)* penggunaan *Drone*.*(Tjiang)*

2. METODE PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Pulau Panggang yang merupakan objek Pengabdian Kepada Masyarakat merupakan salah satu pulau yang terpadat jumlah huniannya dibandingkan dengan pulau-pulau lain di daerah Kepulauan Seribu, hal ini dapat dilihat dengan hampir tidak adanya bibir pantai pada Pulau

Panggang ini. Bibir pantai yang ada saat ini merupakan urugan yang dilakukan oleh masyarakat setempat untuk memperluas pulau tersebut untuk bisa mendapatkan lahan untuk hunian.

PKM memanfaatkan teknologi penggunaan *Drone* dalam melakukan *survey* topografi ini merupakan bagian dari PKM yang lebih luas tentang **Rencana Penataan Hunian Pulau Panggang Kepulauan Seribu**. *Survey* topografi ini sangat diperlukan untuk memperoleh data terbaru mengenai kondisi lahan yang ada di Pulau Panggang saat ini. Data gambar yang diperoleh dari *Google Maps* ternyata tidak memberikan hasil yang optimal, terutama resolusi gambar yang kurang baik dan juga tidak merupakan data paling baru dengan kondisi terkini.

Kendala yang paling dirasakan saat menentukan berapa jumlah atap rumah yang ada untuk keperluaan penataan hunian di Pulau Panggang tersebut. Resolusi gambar yang kurang baik(kecil) menjadikan masalah dalam menentukan batasan dan ukuran antar rumah yang ada. Dengan demikian maka diperlukan alternatif lain untuk mendapatkan data yang terbaru tersebut.

Pemanfaatan teknologi pemetaan dengan menggunakan *Drone* menjadi pilihan, karena dapat dianggap cukup murah, cepat dan mobilasasi peralatannya cukup mudah. Teknik pemetaan dilakukan pada dua macam ketinggian 300 dan 400 meter di atas permukaan laut. Karena lensa pada kamera *Drone* merupakan lensa dengan focal length yang tetap, akhirnya digunakan data yang diambil pada ketinggian 400 meter di atas permukaan laut dengan resolusi digital foto 12 *megapixels*. Hasil foto-foto dari *Drone* yang menggunakan teknik ***Stepping Zone/ Stitching*** tidak langsung secara utuh dapat dipergunakan hasilnya, harus diolah dahulu menggunakan pengolah foto digital dengan cara ***Stacking/ Overlay*** untuk mendapatkan foto keseluruhan secara lengkap dan sempurna. *(Johntefon's)*

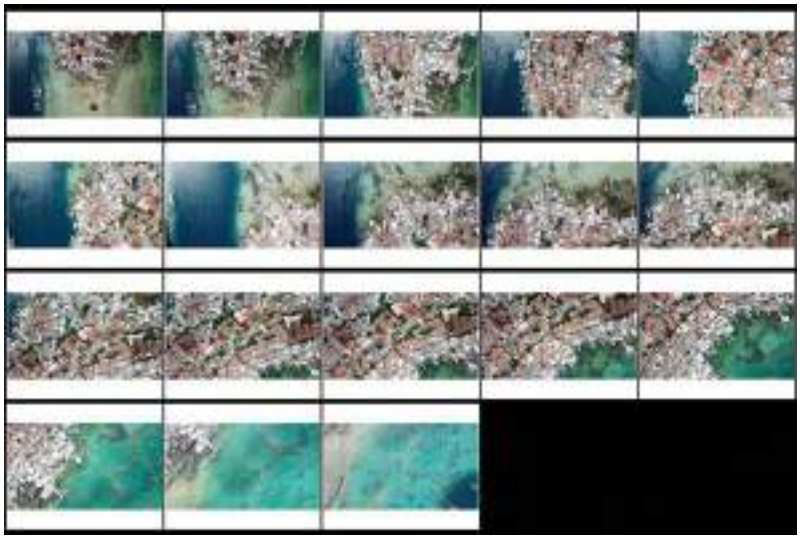
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dengan teknik olah digital sebelumnya dengan memanfaatkan pemetaan dari *google maps* dengan teknik *Stacking/ Overlay pictures* yaitu penggabungan beberapa bagian gambar yang dijadikan satu kesatuan pada saat itu diharapkan dapat memberikan hasil yang baik untuk keperluan selanjutnya, ternyata hasil dari pengambilan gambar melalui *google maps* tidak memberikan hasil yang baik, karena resolusi detail yang didapat tidak seperti yang diharapkan. Dengan melakukan pembesaran 100% sesuai resolusi yang ada diperoleh hasil kurang memadai.

Gambar 4. Hasil *Stacking* Foto *Google Maps* dan Pembesaran 100%

Foto-foto yang di dapat dari hasil *Drone* harus diseleksi terlebih dahulu untuk bisa dilakukan tahap *stacking/ overlay*. Teknik *overlaping* pada foto-foto dimanfaatkan untuk melakukan *stacking/ overlay* dengan cara menggabungkan bagian-bagian foto yang sama

ditumpuk menjadi satu, demikian seterusnya sampai diperoleh hasil foto satu kesatuan secara utuh.



Gambar 5. Foto-foto asli dari *Drone* dengan metode *Stepping Zone/ Stitching*

Hasil foto-foto dari *Drone* setelah dilakukan stacking diperoleh foto keseluruhan secara utuh dengan hasilnya sangat baik dan dapat digunakan pada proses selanjutnya dengan *photogrammetry* dan pengolahan data GIS.

Gambar 6. Foto Pulau Panggang keseluruhan hasil proses *stacking*

Hasil pembesaran foto dengan menggunakan *Drone* sangat baik juga pada pembesaran 100% dan 200% sehingga dapat dengan mudah dilakukan proses selanjutnya baik berupa pengukuran petak lahan dan juga mempelajari sistem akses jalan yang ada.

Gambar 7. Bagian Foto Pulau Panggang dengan pembesaran 100% dan 200%

Sedangkan pembesaran yang lebih besar lagi sampai 400% pun masih dapat dilakukan dan hasilnya masih cukup baik dan detail fotonya pun masih terbilang baik dan akurat, bahkan jauh lebih baik dari hasil yang diperoleh dari *google maps*.

Gambar 8. Foto lapangan *volley* bagian dari Pulau Panggang dengan pembesaran 400%

Proses *stacking/ overlay* yang dilakukan pada pengambilan foto-foto dari *google maps* diperoleh hasil akhir gambar dengan resolusi berkisar 7400x5800 *pixel* (42.9 *megapixels*) dengan kerapaan gambar 72 dpi, sedangkan pada proses stacking/ overlay dengan menggunakan *Drone* diperoleh resolusi gambar 12600x12500 *pixel* (157.5 *megapixels*) dengan kerapatan gambar 300 dpi. Kedua macam perbedaan ini memberikan hasil yang pasti sangat berbeda kualitas gambarnya terutama pada saat dilakukan proses *blow up*/ pembesaran. *(Kelby)*

Sedangkan faktor lain yang juga menentukan hasil foto dapat diperoleh dengan baik adalah arah datangnya cahaya, karena foto yang ingin didapatkan merupakan pencitraan gambar pulau yang harus diambil dengan sudut 90 derajat terhadap pemukaan bumi, maka arah cahaya yang paling baik adalah antara pukul 10.00 pagi sampai 14.00 siang agar bayangannya yang terjadi pada objek tidak terlalu dominan. *(Cameron)*

5. KESIMPULAN

Dari hasil *survey* menggunakan *Drone* untuk mendapatkan data berupa foto untuk topografi Pulau Panggang Kepulauan Seribu dapat disimpulkan hasil sebagai berikut:

1. Teknik pemetaan topografi menggunakan *Drone* memberikan hasil yang sangat baik dan akurat untuk data terbarukan.
2. Proses pengambilan foto dengan teknik *Stepping Zone/ Stitching* dapat dilakukan apabila sudut pandang kamera *Drone* tidak dapat tercakup dalam satu kali foto.
3. *Post processing* foto dari *Drone* dengan pengambilan *Stepping Zone/ Overlay* dapat dilakukan dengan metode *Stacking* untuk mendapatkan hasil foto secara keseluruhan.
4. Penggunaan *Drone* dapat menghemat biaya, waktu dan hasil yang sangat baik bahkan sampai pembesaran 400% dengan resolusi kamera *Drone* 12 *megapixels*.
5. Hasil *Stacking/ overlay* gambar untuk jumlah *megapixels* dari *google maps* lebih kecil dibandingkan *megapixels* dari *Drone*, termasuk kerapatannya gambarnya 4 kali lebih rapat.
6. Arah datangnya cahaya menentukan hasil foto pencitraan topografi dengan menggunakan *Drone*.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak terkait sebagai berikut:

- Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Tarumanagara sebagai pemberi dana agar PKM ini dapat berjalan dengan baik.
- Program Sarjana Perencanaan Wilayah dan Kota yang memberikan kesempatan pada penulis untuk mengaplikasikan penggunaan *Drone* untuk pemetaan Pulau Panggang Kepulauan Seribu.
- Bapak Herry Tjiang sebagai pilot *Drone* yang mengoperasikan *Drone* pada saat pemetaan.
- Para Dosen dan mahasiswa PWK yang memfasilitasi Program Pengabdian Kepada Masyarakat.

REFERENSI

Cemeron, Ian. (2011). Transient Light, Photographer' Institute Press. Lewes, East Sussex, United Kingdom.

DPPM. (2017). Laporan Rencana Penataan Hunian Pulau Panggang Kepulauan Seribu. DPPM Untar, Jakarta.

http://www.alta-se.com/uav/

http://www.*Drone*uplift.com/top-5-dji-phantom-signal-range-extenders/

https://3dprint.com/206158/uav-mountain-rescue-efforts/

https://alienth.cn/

https://*Drone*sfuel.com/product/sunnylife-remote-controller-signal-booster/

https://en.wikipedia.org/wiki/Unmanned_aerial_vehicle

https://www.istockphoto.com/vector/*Drone*s-gm522478020-91655143

Johntefon's. (2013). Mastering The Adobe Camera Raw. Elex Media Komputindo, Jakarta.

Johntefon's. (20130. Fundamental of Adobe Camera Raw. Elex Media Komputindo, Jakarta.

Kelby, Scott. (2013). The Adobe Photoshop CS6 Book. Prigel Books, Jakarta.

McGarth, Norman. (2009). Professional Techniques For Shooting Interior and Exterior Spaces. Amphoto Books, United State.

Tjiang, Herry. (2017). Hari Belajar *Drone* Photography. Elex Media Komputindo, Jakarta.

IMPLEMENTASI STRATEGI PEMASARAN DAN PENDAMPINGAN KEMITRAAN DALAM MENINGKATKAN KEUNGGULAN BERSAING UKM BATIK JAMBI

Dra. Zahrida Zainal Wiryawan M.[1], Drs. M. Tony Nawawi M.M.[2]

ABSTRAK

Kegiatan PKM merupakan implementasi dari hibah dikti tahun 2017 tentang strategi pemasaran UKM batik di Jambi. Untuk itu implementasi dari strategi tersebut dilakukan dalam kegiatan PKM, kepada pemilik usaha Batik di Jambi. Selain itu kegiatan juga dilakukan dalam upaya mengatasi persoalan mitra dalam pengembangan usaha dengan system kemitraan pada generasi muda/masyarakat lainnya. Tujuan jangka panjang adalah meningkatkan hasil produksi dan untuk meningkatkan kesejahteraan kelompok usaha batik bersama mitra yang terbentuk. Kegiatan ini dilakukan dengan melihat permasalahan pada mitra, sebagai pemilik usaha yang sekaligus sebagai penjual, belum mampu untuk menerapkan secara benar strategi pemasaran. Belum menerapkan model kewirausahaan berbasis kemitraan pada masyarakat serta ekspansi yang belum merata. Kondisi ini karena keterbatasan pengetahuan dan modal yang dimiliki. Serta minim nya generasi muda untuk berwirausasa membatik. Untuk meningkatkan income pemilik maupun masyarakat lainnya, perlu adanya kerja sama dengan membuat suatu kemitraan dan strategi kewirausahaan yang tepat. Ipteks yang akan ditransper ke mitra meliputi kegiatan pemberian pengetahuan akan strategi pemasaran dan kewirausahaan yang tepat serta mendampingi mitra dalam membangun kemitraan melalui praktek membatik bagi generasi muda. Hasil kegiatan PKM berupa sosialisasi strategi pemasaran dan kewirausahaan. Pendampingan program homeschooling, mulai dari pembekalan pengetahuan membatik sampi praktek menghasilkan satu motif batik. . Dengan demikian diharapkan mitra dapat memperluas jaringan, usaha yang dilakukan dapat lebih berkembang. Pada akhirnya mitra akan dapat memperluas wilayah pemasaran, sehingga meningkatkan penjualan.

Kata kunci: strategi pemasaran, kewirausahaan, kemitraan, pendampingan

1. PENDAHULUAN

Kegiatan PKM merupakan implementasi dari penelitian hibah produk terapan ristek dikti tahun anggaran 2017. Dimana hasil penelitian menunjukkan masih terdapat kendala pada UKM Batik Jambi dalam hal pemasaran, Baik pada aspek strategi produk, price ,place dan promosi. Untuk itu UKM Batik Jambi akan dijadikan mitra dalam kegiatan PKM, khusunya dalam mengimplementasikan strategi pemasaran dan pendampingan mitra melakukan perbaikan usaha untuk mendapatkan pasar yang lebih luas. Tapia, et all. (2010) menemukakan salah satu bentuk dari strategi bisnis adalah strategi pemasaran (Sara. 2010), namun banyak kasus UKM di Indonesia yang tidak dapat melakukan strategi pemasaran yang tepat. Kecenderung UKM di Indonesia hanya "menunggu konsumen" dan monoton dalam melakukan kegiatan pemasaran. Konsep manajemen pemasaran menyebutkan bahwa tujuan utama dalam mencapai target dan pangsa pasar yang luas.

Untuk mencapat tujuan yang tersebut, telah terindentifikasi strategi pemasaran yang sudah dilakukan UKM. Melalui hasil penelitian hibah produk terapan dikti periode pertama tentang kegiatan pemasaran, (M Tony dan Zahrida, 2017) adalah: a). Pada strategi produk, strategi yang dilakukan meliputi: motif bervarias dan sangat banyak, pewarnaaan alamiah, berkualitas namun masih tradisional. Maka perlu ada strategi produk yang lebih berorientasi pada motif modern apalagi untuk menarik segmen anak muda. Kurang adanya produk jadi bagi pakaian wanita. Hal ini karena tidak ada kerja sama dengan penjahit. Padahal bagi pendatang adakalanya mengingkinkan produk yang siap pakai. Untuk strategi harga bervariasi, namun masih belum dapat bersaing dengan harga batik dari pulau Jawa. Kondisi ini terkait dari adanya bahan baku yang tergolong mahal. Dari segi distribusi, kebanyakan mengandalkan secara langsung. Menunggu pendatang. Hal ini kurang efektif. Dari segi promosi lebih mengutamakan

WOM dan pameran, namun ada beberapa pengrajin batik sudah yang menggunakan social media (Toni dan Zahrida, 2017). Sementara menurut (Cravens dan Piercy, 2006) ,konsep manajemen pemasaran menyebutkan bahwa tujuan utama dalam mencapai target dan sasaran pemasaran. Sebagaimana unggkapan tersebut maka pengusaha batik perlu mempertahankan pelanggan yang sudah ada dan memperluas pelanggan baru.

Terdapat permasalahn mitra yang dapat dikelompokkan menjadi beberapa aspek. Pada aspek mnajemen terkait dengan pengetahuan mitra akan strategi pemasaran yang meliputi strategi produk, price, place dan promosi secara lebih tepat. Sedangkan aspek produksi terkait dengan jumlah produksi yang masih sedikit, akibat dari kurang nya SDM yang mampu membatik. Untuk itu kegiatan PKM juga diperlukan sebagai sarana pendampingan membentuk SDM baru untuk menjadi patner mitra, melalui kegiatan homeschooling.

Tim PKM FE untar berkeinginan untuk membantu mitra dalam mengatasi persoalan strategi pemasaran dan kewirausahaan ,termasuk membantu pengembangan kemitraan dengan kelompok masyarakat yang berkeinginan menjadi mitra usaha batik. Beberapa persoalan yang menjadi kajian dalam kegiatan PKM adalah:

1. Belum adanya pemahaman yang matang mengenai strategi pemasaran dalam meningkatkan keunggulan bersaing
2. Belum adanya pemahaman yang matang mengenai strategi kewirausahaan yang tepat untuk model bisnis kemitraan.
3. Belum terealisasinya edukasi yang ingin diberikan mitra kepada partner-partner pembatik yang dinaungi oleh sistem kemitraan yang dibentuk.
4. Masih rendah nya generasi muda disekitar mitra untuk menjadi generasi penerus batik Jambi

2. TARGET DAN LUARAN

Pada Aspek manajemen: Target kegiatan PKM ini berupa peningkatan pengetahuan tentang strategi pemasaran yang terkait dengan produk, price, place dan promosi. Yang harus diperbaiki dalam menjalankan usaha. Pada aspek produksi: Target kegiatan ini adalah mitra usaha memiliki perluasan usaha, dengan mengajarkan cara pembatikan pada generasi muda, sehingga akan memperkuat kelompok usaha UKM batik dan dapat meningkatkan penjualan produk batik.

3. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan PKM dilakukan pada bulan Febuari 2018 sampai Agustus 2018 selama 72 jam kegiatan. Dengan mengunjungi tempat usaha mitra, dan melakukan sosialisasi serta pendampingan di tempat mitra berkumpul dengan partnernya**.** Berdasarkan hasil diskusi dengan mitra, prioritas masalah dihadapi oleh mitra dalam upayanya melakukan perluasan usaha adalah:

1. Solusi yang ditawarkan kepada mitra berkaitan dengan aspek manajemen usaha yaitu melakukan pelatihan pembekalan berdasarkan atas panduan strategi pemasaran, sosialisasi tentang kemitraan usaha. Sehingga dapat memberikan pemahaman yang lebih jelas dalam memperluas usaha.
2. Solusi yang ditawarkan kepada mitra berkaitan dengan aspek produksi yaitu melakukan pendampingan dalam praktek membatik bagi generasi muda atau masyarakat yang berminat belajar membatik dan bermitra usaha. meliputi seleksi calon mitra, minat bekerja sama dengan mitra, mengikuti pembelajaran membatik, dan berkeinginan untuk memproduksi batik.

4. MODEL YANG DITAWARKAN UNTUK MENGATASI MASALAH MITRA

Pemahaman tentang Strategi Pemasaran

Kegiatan pemasaran dalan unsur bauran adalah aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan untuk memasarkan sebuah produk dimana variabel kegiatan *marketing mix* (bauran pemasaran) terdiri dari empat pokok utama: produk, tempat, promosi, harga. Berikut adalah penjelasan dari masing-masing unsur tersebut :

***Product* (Produk),** Kotler (2012) mengatakan produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke dalam pasar untuk diperhatikan, dimiliki, digunakan dan dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan. Termasuk di dalamnya adalah objek fisik, jasa, orang, tempat, organisasi dan gagasan.Produk adalah suatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian, untuk dibeli, digunakan/dikonsumsi yang dapat memenuhi suatu keinginan/kebutuhan. (Umar, 2005), Aktivitas produk dapat meliputi kualitas , keragaman, kemasan, motif, warna maupun garansi.

***Price* (Harga),** Harga merupakan alat bauran pemasaran yang penting karena menggambarkan balas jasa yang tegas dan jelas terhadap produk yang diperoleh. Stanton (2007) menjelaskan harga adalah sejumlah uang atau produk yang dibutuhkan untuk memperoleh produk lain. Konsumen sering membandingkan harga sebuah produk berdasarkan internal reference price (informasi harga dari pengalaman pribadi) atau sebuah external reference price contohnya harga yang digunakan oleh ritel (reguler retail price) (Kotler 2012). Aktivitas harga dapat meliputi nilai nominal dari harga jual , strategi penetapan harga, daya tawar konsumen, harga sesuai kualitas dan pesaing.

***Place* (Saluran Distribusi),** Setelah barang-barang selesai dibuat atau siap untuk dipasarkan, maka tahap berikutnya dalam proses pemasaran adalah menentukan metode dan rute yang akan dipakai untuk menyalurkan barang-barang ke pasar, Kotler (2006). Mc Charty (2008) menjelaskan distribusi sebuah produk akan intensif ketika produk itu ditempatkan dibanyak toko untuk memenuhi kebutuhan pasar. Untuk mengangkat citra produk dan memperoleh bantuan dari ritel, perusahaan cenderung mendistribusikan produknya secara ekslusif dan selektif dibandingkan secara intensif (Yoo et al, 2000).Elemen ketiga dari bauran pemasaran ini merupakan berbagai aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk menyalurkan produknya pada konsumen yang membutuhkan dan menginginkannya pada tempat dan waktu yang tepat.

***Promotion* (Promosi),**Kotler (2012) pengertian promosi adalah:Promosi merupakan suatu alat yang di pakai untuk menginformasikan, mempengaruhi dan mengingatkan kepada konsumen akan produk yang ditawarkan perusahaan. Tjiptono (2004), promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran, merupakan aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi atau membujuk, dan mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan. Melalui pengertian ini berarti semakin baik komunikasi pemasaran yang tercipta, maka akan mendatangkan kepuasan yang semakin tinggi bagi semua pihak yang terlibat di dalamnya.Advertising adalah bentuk apapun yang disponsori oleh nonpersonal berupa presentasi dan promosi dari ide, barang atau jasa (Kotler dan Keller, 2012).

Pemahaman Tentang Strategi Kemitraan

Spesifikasi model yang ditawarkan berupa sosialisasi tengan kemitraan bersama masyarakat lainnya, yang memilki minat melakukan usaha. Agar tidak terjadi kesalahan tentang kerja sama yang akan dilakukan antara ke dua belah pihak. Acuan teori yang dapat dugunakan tentang kemitraan adalah pendapat dari Daryanto (2010) kemitraan sebagai wujud dari keterkaitan usaha, mak adiselenggarakan melalui pola-pola yang sesuai dengan sifat dan tujuan usaha yang dimitrakan, diantaranya yaitu: a). pola inti plasma; Usaha Besar dan Usaha Menengah bertindak sebagai inti membina dan mengembangkan Usaha Kecil sebagai plasma. b).

pola subkontrak; hubungan kemitraan antara Usaha Kecil dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar, yang di dalamnya Usaha Kecil memproduksi komponen yang diperlukan oleh Usaha Menengah atau Usaha Besar sebagai bagian dari produksinya. c). pola dagang umum adalah; hubungan kemitraan antara Usaha Kecil dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar, yang di dalamnya Usaha Menengah atau Usaha Besar memasarkan hasil produksi Usaha Kecil atau Usaha Kecil memasok kebutuhan yang diperlukan oleh Usaha Menengah atau Usaha Besar mitranya. d). pola keagenan; hubungan kemitraan, yang di dalamnya Usaha Kecil diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa Usaha Menengah atau Usaha Besar mitranya. e). pola waralaba ;hubungan kemitraan, yang di dalamnya pemberi waralaba memberikan hak penggunaan lisensi, merek dagang dan saluran distribusi perusahaannya kepada penerima waralaba dengan diserta bantuan bimbingan manajemen. F). pola kerjasama operasional menyediakan lahan, sarana dan tenaga kerja, sedangkan perusahaan menyediakan biaya modal atau sarana untuk mengusahakan atau membudidayakan suatu komuditi.

Mengembangkan Unit Kemitraan

Spesifikasi model yang ditawarkan berupa pendampingan memperluas usaha batik dengan menambah pembatik generasi muda , menempatkan peralatan lainnya yang diperlukan, seperti melakukan pendampingan belajar sambil praktek membatik dengan menyediakan peratalan dan perlengkapan sehingga terbentuk nya jenis motif batik yang diinginkan mitra. Melalui ipteks yang ditawarkan ke mitra dapat membantu mitra ukm batik untuk membentuk generasi pembatik yang lebih muda, sehingga unit yang diproduksi mitra pun akan bertambah dan pada ahirnya dapat meningkatkan keuntungan mitra. Kegiatan PKM dilakukan pada bulan Febuari 2018 sampai Agustus 2018 selama 72 jam kegiatan. Dengan mengunjungi tempat usaha mitra, dan melakukan sosialisasi serta pendampingan di tempat mitra berkumpul dengan partnernya.

5. HASIL KEGIATAN DAN PEMBAHASAN

Dalam kegiatan PKM mitra dipilih secara pilot projet pada hasil hibah produk terapan di atas, yaitu pada batik Ariny. Batik Jambi Ariny adalah sebuah usaha home made Batik Jambi, yang berlokasi di Rt.03 Kelurahan Pasir Panjang, Kecamatan Danau Teluk Kota Jambi. Batik Jambi Ariny ini dikelola secara mandiri berawal dari modal yang cukup minim. Batik Jambi Ariny ditekuni oleh Bapak Taufik dan Istrinya Eva Susanti sejak tahun 1997. Usia batik yang cukup lama ini memungkinkan usaha terus dapat ditingkatkan.

Gambar 1. Batik Jambi Ariny

Model IPTEKS Yang akan Ditransper Kepada Mitra

Dalam melakukan kegiatan PPM, ipteks yang ditransper kepada mitra dapat meliputi:

1. Pemahaman tentang Strategi Pemasaran

Untuk melakukan kegiatan usaha mitra, maka diperlukan strategi pemasaran yang tepat. Spesifikasi model yang diberikan pada mitra UKM Batik berupa "pemberian pengetahuan tentang strategi pemasaran, melalui kegiatan pelatihan atau sosialisasi yang terkait dengan strategi pemasaran dalam pengembangan usaha.

Model yang ditawarkan dalam strategi pemasaran mengadopsi dari hasil dari beberapa teori dan jurnal. Kegiatan pemasaran dalan unsur bauran adalah aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan untuk memasarkan sebuah produk dimana variabel kegiatan *marketing mix* (bauran pemasaran) terdiri dari empat pokok utama: produk, tempat, promosi, harga. Berikut adalah penjelasan dari masing-masing unsur tersebut:

***Product* (Produk),** Kotler (2006) mengatakan produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke dalam pasar untuk diperhatikan, dimiliki, digunakan dan dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan dan kebutuhan. Termasuk di dalamnya adalah objek fisik, jasa, orang, tempat, organisasi dan gagasan.Produk adalah suatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian, untuk dibeli, digunakan/dikonsumsi yang dapat memenuhi suatu keinginan/kebutuhan. (Umar, 2005), Aktivitas produk dapat meliputi kualitas , keragaman, kemasan, motif, warna maupun garansi.

***Price* (Harga),** Harga merupakan alat bauran pemasaran yang penting karena menggambarkan balas jasa yang tegas dan jelas terhadap produk yang diperoleh. Stanton (2007) menjelaskan harga adalah sejumlah uang atau produk yang dibutuhkan untuk memperoleh produk lain. Konsumen sering membandingkan harga sebuah produk berdasarkan internal reference price (informasi harga dari pengalaman pribadi) atau sebuah external reference price contohnya harga yang digunakan oleh ritel (reguler retail price) (Kotler dan Keller,2006). Aktivitas harga dapat meliputi nilai nominal dari harga jual , strategi penetapan harga, daya tawar konsumen, harga sesuai kualitas dan pesaing.

***Place* (Saluran Distribusi),** Setelah barang-barang selesai dibuat atau siap untuk dipasarkan, maka tahap berikutnya dalam proses pemasaran adalah menentukan metode dan rute yang akan dipakai untuk menyalurkan barang-barang ke pasar, Kotler (2006). Mc Charty (2008) menjelaskan distribusi sebuah produk akan intensif ketika produk itu ditempatkan dibanyak toko untuk memenuhi kebutuhan pasar. Untuk mengangkat citra produk dan memperoleh bantuan dari ritel, perusahaan cenderung mendistribusikan produknya secara ekslusif dan selektif dibandingkan secara intensif (Yoo et al, 2000).Elemen ketiga dari bauran pemasaran ini merupakan berbagai aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk menyalurkan produknya pada konsumen yang membutuhkan dan menginginkannya pada tempat dan waktu yang tepat.

***Promotion* (Promosi),**Kotler (2012) pengertian promosi adalah:Promosi merupakan suatu alat yang di pakai untuk menginformasikan, mempengaruhi dan mengingatkan kepada konsumen akan produk yang ditawarkan perusahaan. Tjiptono (2004), promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran, merupakan aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi atau membujuk, dan mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan yang bersangkutan. Melalui pengertian ini berarti semakin baik komunikasi pemasaran yang tercipta, maka akan mendatangkan kepuasan yang semakin tinggi bagi semua pihak yang terlibat di dalamnya.Advertising adalah bentuk apapun yang disponsori oleh nonpersonal berupa presentasi dan promosi dari ide, barang atau jasa (Kotler dan Keller, 2012).

Strategi Produk

Produk yang ditawarkan meliputi; Batik tulis, Batik Cap. Menawarkan baik kualitas dengan double proses. Memproduksi kemeja batik, Batik kombinasi, Kain batik (bahan), Kaligrafi batik, Kain batik wanita, dll. Membuat batik kombinasi perpaduan antara batik

tulis dan cap. Membuat produk yang berkualitas karena menggunakan bahan katun yang halus. Desain yang dibuatnya kebanyakan tentang flora dan fauna dan ikon kota Jambi seperti kapas, angso duo, durian pecah, kapal sanggat, Keris Siginjai, Burung Kwau, hingga sungai Batanghari. Keunikan dari batik ini adalah motif yang tidak pernah memperlihatkan rangkaian sesuatu, maksudnya disini adalah kesan gambar batik yang sendiri-sendiri dan Batik limited edition Batik yang diproduksi dalam jumlah yang terbatas dikarenakan modelnya yang unik. Motif desain yang dibuat kebanyakan tentang flora dan fauna dan ikon kota Jambi seperti kapas, angso duo, durian pecah, kapal sanggat, Keris Siginjai, Burung Kwau, hingga sungai Batanghari. Sedangkan warna baik lebih mengutamakan warna yang alami. Kemasan produk menggunakan paper bag.

Gambar 2. Batik Jambi Ariny

Strategi Harga (Price)

Price yang ditetapkan berkisar antara Rp. 200.000 – Rp 1.000.000, bervariasi yaitu:

- Batik tulis: berkisar antara Rp.350.000 – Rp1.000.000
- Batik jambi: berkisar antara Rp.275.000 – Rp.350.000
- Batik kombinasi: berkisar antara Rp.200.000 – Rp.325.000
- Batik limited edition: berkisar antara Rp.350.000 – Rp.500.000

Kisaran harga yang dipatok berdasarkan jenis kain dan motif yang ditawarkan dan proses pembuatan. Sedangkan untuk batik katun yang sudah dijahit jadi kemeja, dan Rp240.000-Rp400.000 untuk batik katun dalam bentuk kain.

Strategi Place

Tempat mendistribusikan batik secra langsung di rumah sendiri, menjual secara eceran dan grosir, lokasi rumah strategis dekat lokasi wisata. Selain itu produk didistribusikan ke sanggar batik, koperasi. Juga menerima pesanan dari sekolah sekolah untuk seragam. Menjual batik secara eceran. Juga menerima pesanan.

Strategi Promosi

Media yang sudah digunakan dalam mempromosikan batik Ariny adalah sudah menggunakan teknologi social media (facebook maun pun situs web). Selain itu sering mengikuti pameran yang digelar dipusat kota. Disamping itu membentuk system penjualan reseller, menggela workshop membatik bagi kalangan muda (menambah minat anak muda terhadap batik)

Gambar 3. Sosialisasi dengan Mitra

Mengembangkan Unit Kemitraan

Spesifikasi model yang ditawarkan berupa pendampingan memperluas usaha batik dengan menambah pembatik generasi muda, menempatkan peralatan lainnya yang diperlukan, seperti melakukan pendampingan belajar sambil praktek membatik dengan menyediakan peratalan dan perlengkapan sehingga terbentuk nya jenis motif batik yang diinginkan mitra. Melalui ipteks yang ditawarkan ke mitra dapat membantu mitra ukm batik untuk membentuk generasi pembatik yang lebih muda, sehingga unit yang diproduksi mitra pun akan bertambah. Dan pada ahirnya dapat meningkatkan keuntungan mitra.

Berikut merupakan langkah-langkah pengadaan home schooling pada generasi muda maupun masyarakat disekitar mitra dalam menumbuhkan minat bekerja sama untuk membatik adalah: Pemahaman Dasar membatik: Mengenalkan alat alat yang dibutuhkan dan bahan, mengenalkan jenis jenis batik, motif –motif batik, proses pembuatan, pembuatan pola, pewarnaan, pencelupan dan perawatan dan lainnya.

Materi pembelajaran sebagai bekal pengetahuan membatik diberikan mitra bersama Tim PKM dalam membina dan menggalang generasi yang memiliki minat untuk melakukan usaha batik. Dimana kegiatan ini dilakukan melalui dengan cara ceramah dan FGD. Selanjutnya setelah mendapatkan pembekalan pengetahuan kegiatan dilakukan dengn pendampingan membuat batik secra langsung di beberapa lokasi yaitu: tempat mitra dan di sanggar . Hasil dari kegiatan tersebut dapat di dokumentasikan dalam gambar berikut:

Gambar 4. Kegiatan Pendampingan

Gambar 5. Kegiatan Pendampingan

Pembahasan

Kegiatan telah dilakukan oleh tim untuk implementasi strategi pemasaran dan kewirausahaan pada usaha kecil menengah di bidang Batik di daerah Tangerang, pemberdayaan tersebut meliputi edukasi mendalam mengenai strategi pemasaran. Tidak dapat dipungkiri setiap pemilik usaha harus memiliki pandangan kedepan untuk dapat menghadapi kondisi persaingan pada saat ini, tidak terkecuali bagi pengusaha Batik Ariny kendala dari sisi pengetahuan dan pendampingan melatih generasi pembatik dapat terbantu akibat kehadiran tim di lapangan.

Sejalan dengan itu pula tim berhasil melakukan pendampingan tiga hari melatih generasi muda yang siap untuk membatik. Melakukan patner dengan mitra sebagai karyawan lepas. Sehingga permasalahan mitra dalam hal pengembangan SDM dapat teratasi. Tim beserta mitra puas dengan motivasi generasi muda yang berminat untuk mengembangkan batik Jambi.

6. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari kegiatan PKM yang sudah dilakukan maka dapat disusun beberapa kesimpulan yaitu:

1. Implementasi strategi pemasaran diberikan dengan cara mensosialisasikan kepada mitra tentang strategi produk, price,place dan promotion. Untuk dapat lebih dikembangkan dalam menghadapi persaingan yang semakin kondusif.
2. Penerapan strategi kemitraan sudah dilakukan, dengan meberikan bekal pengetahuan atau home schooling pada generasi yang siap untuk membatik.
3. Dalam evaluasi kegiatan ini, telah dilakukan kunjungan lapangan, dengan meberikan pendampingan pada mitra untuk praktek membatik pada generasi muda daerah sekirtar mitra yang siap belajar membatik. Tim berserta mitra berhasil membuat uji coba produk dari generasi yang berminat melakukan usaha kemitraan membatik pada batik Ariny.

Saran

1. Perlu dilakukan kegiatan lanjutan dalam menjaga kontinuitas usaha batik jambi
2. Selanjutnya dilakukan pengembangan motif batik dalam upaya melestarikan Batik Jambi di Indonesia.

REFERENSI

Daryanto Dan Kawan – Kawan. 2011. Strategi Kemitraan Usaha Dalam Rangka Peningkatan Daya Saing Agribisnis Cabi Merah Di Jawa Tengah

Hitt, M. A., Ireland, R. D., Sirmon, D. G., & Trahms. Ch. (2011). Strategic Entrepreneurship: Creating Value For Individuals, Organizations And Society. *Journal, Learning and Education, Perspectives and Review.*

Ireland, R.D., Hitt, M.A. and Simon, D.G. (2003). A Model Of Strategic Entrepreneurship: The Construct And Its Dimensions. Journal of Management, 29(6), 963–989.

Ireland, R. D., & Webb, J. W. (2007). Strategic Entrepreneurship: Creating Competitive Advantage Through Streams Of Innovation. *Business Horizons,50*(1), 49-59.

Kotler, Philip and Keller, Kevin Lane. (2006), *Marketing management*. Pearson Education, Upper Saddle River, New Jersey.

Kyrgidou, P. P. & Hughes, M. (2010). Strategic Entrepreneurship: Origins, Core Elements & Research Directions. European Business Review, 22(1), 46–63.

Jonsson, Sara. (2010). *The impact of institutional impediments and information and knowledge exchange on SME's investments in international business relationships*. *International Business Review* 19 .548-561.

Kotler P. and Kevin Lane Keller. (2012). *Marketing Management*, 14th Edition. New Jersey: Prentice Hall Published.

Kotler, Philip and Keller, Kevin Lane. (2006), *Marketing management*. Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Education

Tapia, Martin Innaculada et all. (2010). *Environmental strategy and exports in medium, small. And micro-enterprises*. Journal of world business 45 (2010) 266-275.

Umar H. 2008. *Strategic Managementin Action*. Cetakan Kelima .Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama

Yoo, Boonghee, Donthu, Naveen dan Lee, Sungho. (2000), "An examination of selected marketing mix elements and brand equity", *Academy of Marketing Science Journal*, Vol. 28 No. 2, p. 195-211.

www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/Documents/Profil Bisnis UMKM.pdf

HOW TO IMPLEMENT EFFECTIVE INTERNAL CONTROL & INTERNAL AUDIT IN A SMALL & MEDIUM ENTERPRISE (SMES)

Linda Santioso[1], Susanto Salim[2], Andreas Bambang Daryatno[3] dan Nurainun Bangun[4]

[1]Program Studi S1 Akuntansi Universitas Tarumanagara,Jakarta
Email:linda.santioso@gmail.com
[2]Program Studi S1 Akuntansi Universitas Tarumanagara, Jakarta
Email:stsalim@yahoo.com
[3]Program Studi S1 Akuntansi Universitas Tarumanagara, Jakarta
Email:bambangandreas@gmail.com
[4]Program Studi S1 Akuntansi Universitas Tarumanagara, Jakarta
Email:inun66@yahoo.com

ABSTRAK

Salah satu alat untuk mencegah terjadinya fraud yang terjadi dalam suatu perusahaan adalah melalui sistem pengendalian internal dan dijalankannya audit internal. Dengan membangun sistem pengendalian internal yang tepat dan kuat diharapkan setiap aktivitas perusahaan dapat terkontrol dan terkendali dengan baik dan kemungkinan terjadinya fraud yang timbul dapat diminimalisir /dicegah.Target khusus yang ingin dicapai melalui pendampingan adalah penyusunan dan implementasi prosedur pengendalian internal dan pelaksanaan audit internal yang sederhana supaya dapat dilakukan untuk mencegah terjadinya fraud. Metode yang dipakai dengan memberikan penyuluhan dan pelatihan penyusunan prosedur pengendalian internal yang sederhana untuk meningkatan pengendalian dan pengawasan aktivitas perusahaan.

Kata kunci: *Fraud, Internal Control, Internal Audit*

1. PENDAHULUAN

PT. Buana Inti Globalindo merupakan perusahaan kecil menengah (UMKM) yang mendistribusikan produk-produk sandal dan sepatu. Perusahaan berlokasi didaerah Gading Serpong Tangerang Banten..Kami mengadakan pertemuan dengan manajemen PT Buana Inti Globalindo dan survey lapangan, dimana perusahaan yang baru berdiri tahun 2015. Sebagai tindak lanjut dari PKM terdahulu dalam *prevent and detect fraud* ini maka sangat diperlukan suatu sistem pengendalian internal yang baku dan dilakukan audit internal secara berkelanjutan supaya masalah-masalah seperti kemungkinan terjadinya *fraud*, kurang terkontrolnya aktivitasnya perusahaan, jumlah *inventory overstock*, *stock* banyak yang hilang/ tidak sesuai dengan kartu *stock*, tingkat piutang yang tinggi, kurang terkontrolnya kecepatan dalam mendistribusikan produk dapat diperbaiki dan secara bertahap dapat dieliminasi masalah-masalah tersebut sehingga aktivitas perusahaan dapat ditingkatkan, daya saing perusahaan meningkat dan perusahaan dapat berkembang lebih maksimal (Bologna, G Jack dan Lindquist, Robert J, 1995)

Sasaran kegiatan ini adalah pengabdian dosen-dosen Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara dalam membina perusahaan kecil menengah, Sedangkan bagi perusahaan dapat meningkatkan kinerja perusahaan dan dapat dijadikan pedoman kerja yang baku baik bagian gudang, pemasaran, pembelian,dan keuangan-akuntansi. Dengan adanya penyuluhan ini diharapkan muncul sinergi yang lebih nyata antar bagian, kecepatan dan ketepatan antar bagian untuk saling mengontrol tugas masing-masing bagian, cek dan re-cek antar bagian sehingga kinerja bagian dan antar bagian dapat ditingkatkan sehingga

mempermudah manajemen dalam pengawasan dan pengendalian yang akhirnya dapat mempermudah dalam pengambilan keputusan

Belum adanya sistem pengendalian internal yang baku dan dilakukan audit internal membuat kurang maksimalnya pengendalian dan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan. Hal ini menimbulkan banyak masalah di berbagai lini internal perusahaan seperti bagian gudang, pemasaran, pembelian,dan keuangan-akuntansi. Sebagai tindak lanjut dari pertemuan dengan pihak manajemen PT Buana Inti Globalindo, kami mengambil kesimpulan perusahaan masih memerlukan tindak lanjut berupa penyuluhan dan pelatihan dalam penyusunan pengendalian internal dan penerapan audit internal. Dengan adanya sistem pengendalian internal dan pelaksanaan audit internal diharapkan operasional dan aktifitas perusahaan dapat ditingkatkan dengan lebih baik.

Aktivitas penyuluhan dan pembinaan penyusunan sistem pengendalian internal dan pelaksanaan audit internal sederhana ini disiapkan dan dilakukan oleh dosen-dosen Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara yang memahami Sistem informasi akuntansi dan audit internal, berdasarkan pengalaman mengajar dan audit di perusahaan-perusahaan (Hayes, Rick, Wallage, Philip dan Gortemaker, Hans, 2015). Target dari aktivitas penyuluhan, pelatihan, pendampingan bagi perusahaan ini, dapat dijadikan pedoman kerja baku bagi perusahaan UMKM lainnya baik bagian operasional dan keuangan akuntansi untuk menerapkan prosedur- sistem pengendalian internal dan pelaksanaan audit internal sederhana untuk meningkatkan kinerja perusahaan dan meminimalkan kemungkinan terjadinya *fraud* sehingga membantu dan mempermudah manajemen dalam pengambilan keputusan.

Tujuan dan manfaat dari kegiatan penyuluhan dan pendampingan penyusunan sistem pengendalian internal dan audit internal sederhana dapat dilihat dari dua sisi, yaitu bagi perguruan tinggi dan bagi perusahaan. Bagi perguruan tinggi yaitu bagi dosen yang menyiapkan dan memberikan penyuluhan merupakan perwujudan dari pengabdian masyarakat, dan dalam menjalankan Tri Darma Perguruan tinggi, selain itu dapat dijadikan modul bagi pengajaran atau referensi tambahan bagi mata kuliah “Sistem Informasi Akuntansi dan Auditing” bagi mahasiswa jurusan Akuntansi. Bagi perusahaan yaitu dapat mendapatkan informasi yang lengkap dan dapat dijadikan pedoman kerja baku baik bagian gudang, bagian Pemasaran, Pembelian dan keuangan, akuntansi, mempermudah dalam mendapatkan informasi dan data secara cepat, tepat dan pengendalian operasional antar bagian perusahaan, sehingga membantu manajemen dalam melakukan pengawasan dan pengendalian aktifitas perusahaan. Dengan adanya penyuluhan dan pembinaan penyusunan audit ini diharapkan muncul sinergi yang lebih nyata antara dunia pendidikan dan dunia bisnis sehingga kedua belah pihak mendapatkan manfaat untuk kemajuan bersama.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan di PT Buana Inti Globalindo dalam bentuk, penyuluhan, diskusi, praktek implementasi penyusunan prosedur sistem pengendalian internal dan pelaksanaan audit internal. Sebelum melakukan penyusunan materi pelatihan, tim telah melakukan survey dan tanya jawab dengan staff dan manajemen perusahaan untuk mengetahui kondisi perusahaan, mengumpulkan masalah yang muncul dimasing-masing bagian. Pada kunjungan berikutnya tim melakukan analisa masalah dan menentukan arah untuk mengatasi masalah yang ada, memperhatikan tingkat pengetahuan para staff untuk persiapan penyusunan penyuluhan. Penyusunan materi dilakukan beberapa komunikasi dengan internal perusahaan baik melalui telp, email maupun kunjungan ke perusahaan. Pelaksanaan penyuluhan dilakukan pada tanggal 21 & 28 April 2018 bertempat di Gading Serpong-Tangerang.

Luaran hasil pelatihan ini berupa modul yaitu modul *How To Implement Effective Internal Control & Internal Audit In A Small & Medium Enterprise (SMEs)* yang akan

digunakan bagi PT Buana Inti Globalindo sebagai pedoman mereka untuk meningkatkan kinerja perusahaan dan meminimalkan kemungkinan terjadinya *fraud* sehingga membantu dan mempermudah manajemen dalam pengambilan keputusan.

Pengendalian Internal: Definisi, Komponen, dan Prinsip

Definisi Pengendalian internal, sebagian ada yang menyebut pengendalian intern atau pengawasan internal, adalah istilah yang diserap dari *internal controls*. Istilah tersebut merujuk pada proses di dalam entitas (organisasi, termasuk perusahaan), dipengaruhi oleh dewan komisaris (atau dewan pengawas serupa), manajemen, dan personel lainnya, dirancang untuk memberikan jaminan yang layak agar entitas mencapai tujuan-tujuannya. Tujuan-tujuan entitas dikelompokkan menjadi tiga kategori (Hall, James A, 2013):

1. Efektivitas dan efisiensi operasi.
2. Keandalan atau reliabilitas pelaporan keuangan.
3. Kepatuhan dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.

Berikut adalah rumusan asli definisi pengendalian internal menurut COSO (Hall, James A., 2013):

> *Internal control is a process, effected by an entity's board of directors, management, and other personnel, designed to provide reasonable assurance regarding the achievement of objectives relating to operations, reporting, and compliance.*

Pengendalian internal seharusnya memainkan peran penting dalam mendeteksi dan mencegah kecurangan serta melindungi aset organisasi, baik yang berwujud (misalnya, persediaan, aset tetap, dan kas) maupun yang tidak berwujud (misalnya reputasi, hak atas kekayaan intelektual, dan merek dagang).

Kerangka dan pedoman implementasi pengendalian internal digagas oleh organisasi yang berbasis di Amerika Serikat, yaitu *Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission* (COSO). Meskipun demikian, kerangka dan pedoman implementasi pengendalian internal rumusan COSO diadopsi secara luas di berbagai negara, baik di sektor publik maupun sektor swasta.

Sebagai contoh, di Indonesia terdapat Peraturan Pemerintah RI No. 60/2008 tentang Sistem Pengendalian Iintern Pemerintah. BAPEPAM-LK (sekarang OJK) juga menerbitkan Peraturan Bapepam-LK No.IX.I.7, Lampiran Keputusan Ketua Bapepam-LK No.Kep-496/BL/2008 tentang Pembentukan dan Pedoman Penyusunan Piagam Unit Audit Internal. Auditor juga diharuskan untuk memahami desain dan implementasi pengendalian internal yang diterapkan oleh perusahaan yang diaudit.

Pada tingkatan konsep atau gagasan, pengendalian internal erat terkait dengan akuntansi. Satu dari tiga kategori tujuan entitas dalam definisi pengendalian internal di atas adalah mengenai keandalan atau reliabilitas pelaporan keuangan. Dengan alasan itulah, Weygandt, Kimmel, dan Kieso (2015) membahas konsep pengendalian internal yang dijadikan satu bab dengan pembahasan tentang kas yang merupakan aset yang perusahaan paling berisiko.

Komponen Pengendalian Internal

Kerangka pengendalian internal COSO *(Romney, M dan Steinbart, P, 2015)* menetapkan lima komponen pengendalian internal:

1. Suasana atau lingkungan pengendalian (*control environment*)
   Lingkungan pengendalian mencakup standar, proses, dan struktur yang menjadi landasan terselenggaranya pengendalian internal di dalam organisasi secara menyeluruh. Lingkungan pengendalian tercermin dari suasana dan kesan yang diciptakan dewan komisaris dan manajemen puncak mengenai pentingnya pengendalian internal dan standar perilaku yang diharapkan. Managemen mempertegas harapan atau ekspektasi itu pada berbagai tingkatan organisasi. Sub-komponen lingkungan pengendalian mencakup integritas dan nilai etika yang dianut organisasi; parameter-parameter yang menjadikan dewan komisaris mampu melaksanakan tanggung jawab tata kelola; struktur organisasi serta pembagian wewenang dan tanggung jawab; proses untuk menarik, mengembangkan, dan mempertahankan individu yang kompeten; serta kejelasan ukuran kinerja, insentif, dan imbalan untuk mendorong akuntabilitas kinerja. Lingkungan pengendalian berdampak luas terhadap sistem pengendalian internal secara keseluruhan.

2. Penilaian risiko (*risk assessment*)
   COSO merumuskan definisi risiko sebagai kemungkinan terjadinya suatu kejadian yang akan berdampak merugikan bagi pencapaian tujuan. Risiko yang dihadapi organisasi bisa bersifat internal (berasal dari dalam) ataupun eksternal (bersumber dari luar). Penilaian risiko adalah proses dinamis dan berulang (iteratif) untuk mengenali (identifikasi) dan menilai (analisis) risiko atas pencapaian tujuan. Risiko yang teridentifikasi selanjutnya dibandingkan dengan tingkat toleransi risiko yang telah ditetapkan. Dengan demikian, penilaian risiko menjadi landasan bagi pengelolaan atau manajemen risiko. Salah satu prakondisi bagi penilaian risik0 adalah penetapan tujuan-tujuan yang saling terkait pada berbagai tingkatan entitas. Manajemen harus menetapkan tujuan dalam kategori operasi, pelaporan keuangan, dan kepatuhan dengan jelas sehingga risko-risiko terkait bisa diidentifikasi dan dianalisis. Manajemen juga harus mempertimbangkan kesesuaian tujuan dengan entitas. Penilaian risiko mengharuskan manajemen untuk mempertimbangkan dampak perubahan lingkungan eksternal serta perubahan model bisnis entitas itu sendiri yang berpotensi mengakibatkan pengendalian internal yang ada tidak efektif lagi.

3. Aktivitas pengendalian (*control activities*)
   Aktivitas-aktivitas pengendalian mencakup tindakan-tindakan yang ditetapkan melalui satu set kebijakan dan prosedur (misalnya prosedur operasi standar atau SOP) untuk membantu memastikan dilaksanakannya arahan manajemen dalam rangka meminimalkan risiko atas pencapaian tujuan. Aktivitas-aktivitas pengendalian dilaksanakan pada semua tingkatan

entitas, pada berbagai tahap proses bisnis, dan dalam setting atau konteks teknologi yang digunakan. Aktivitas pengendalian ada yang bersifat preventif atau detektif, Aktivitas pengendalian juga bisa manual atau otomatis, contohnya adalah aktivitas otorisasi dan persetujuan, verifikasi, rekonsiliasi, dan evaluasi kinerja. Pembagian tugas harus erat terkait dengan dengan proses pemilihan dan pengembangan aktivitas pengendalian. Jika pembagian tugas dianggap tidak praktis, manajemen harus memilih dan mengembangkan alternatif aktivitas pengendalian.

4. Informasi dan komunikasi (*information and communication*)
   Entitas memerlukan informasi demi terselenggaranya tanggung jawab pengendalian internal yang mendukung pencapaian tujuan. Manajemen harus memperoleh, menghasilkan, dan menggunakan informasi yang relevan dan berkualitas, baik yang berasal dari sumber internal maupun eksternal, untuk mendukung komponen-komponen pengendalian internal lainnya berfungsi sebagaimana mestinya. Komunikasi sebagaimana yang dimaksud dalam kerangka pengendalian internal COSO adalah proses iteratif dan berkelanjutan untuk memperoleh, membagikan, dan menyediakan informasi. Komunikasi internal harus menjadi sarana diseminasi informasi di dalam organisasi, baik dari atas ke bawah, dari bawah ke atas, maupun lintas fungsi.

5. Pemantauan (*monitoring*)
   Pemantauan mencakup evaluasi berkelanjutan, evaluasi terpisah, atau kombinasi dari keduanya yang dimaksudkan untuk memastikan tiap-tiap komponen pengendalian internal ada dan berfungsi sebagaimana mestinya.

Organisasi, baik perusahaan maupun pemerintah, biasanya memiliki unit audit internal yang menjadi penopang terselenggaranya pengendalian internal dan bertanggung jawab langsung kepada manajer puncak atau dewan pengawas.

Prinsip-Prinsip Pengendalian Internal

Kerangka pengendalian internal COSO (Hall, James A, 2013) menyatakan 17 prinsip yang merepresentasikan konsep-konsep fundamental yang terkait dengan tiap-tiap komponen pengendalian internal. Prinsip-prinsip pengendalian internal dirumuskan langsung dari komponen pengendalian internal, sehingga entitas akan mencapai pengendalian internal secara efektif dengan menerapkan semua prinsip. Semua prinsip pengendalian internal terkait dengan tujuan-tujuan entitas, baik dalam kategori operasi, pelaporan keuangan, maupun kepatuhan. Berikut adalah prinsip-prinsip pengendalian internal dimaksud:

1. Lingkungan pengendalian
2. Penilaian risiko
3. Aktivitas pengendalian
4. Informasi dan komunikasi
5. Monitoring Activities

Prinsip-prinsip pengendalian internal di atas bisa digunakan oleh perusahaan mikro kecil dan menengah agar perusahaan mikro kecil dan menengah dapat lebih dipercaya dan bankable.

Pengertian & Fungsi Internal Audit

Pengertian Audit Internal adalah merupakan kegiatan pemeriksaan dan pengujian suatu pernyataan, pelaksanaan dari kegiatan yang dilakukan oleh pihak independen guna memberikan suatu pendapat. Pihak yang melaksanakan auditing disebut dengan auditor. Pengertian auditing semakin berkembang sesuai dengan kebutuhan yang meningkat akan hasil pelaksanaan auditing (Hayes, Rick Wallage, Philip dan Gortemaker, Hans, 2015)

Fungsi dan Tujuan Internal Audit

Perusahaan memiliki kedudukan yang penting dalam perekonomian dan pembangunan, maka fungsi internal audit menjadi semakin penting. Secara umum dapat dikatakan bahwa fungsi internal audit bagi manajemen perusahaan adalah untuk menjamin pelaksanaan operasional yang sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang berlaku.

Di dalam perusahaan, internal audit merupakan fungsi staff, sehingga tidak memiliki wewenang untuk langsung memberi perintah kepada pegawai, juga tidak dibenarkan untuk melakukan tugas-tugas operasional dalam perusahaan yang sifatnya di luar kegiatan pemeriksaan.

Audit internal terlibat dalam memenuhi kebutuhan manajemen, dan staf audit yang paling efektif meletakkan tujuan manajemen dan organisasi di atas rencana dan aktivitas mereka. Tujuan-tujuan audit disesuaikan dengan tujuan manajemen, sehingga auditor internal itu sendiri berada dalam posisi untuk menghasilkan nilai tertinggi pada hal-hal yang dianggap manajemen paling penting bagi kesuksesan organisasi.

Perumusan fungsi internal audit dalam perusahaan biasanya menyangkut sistem pengendalian manajemen, ketaatan, pengungkapan penyimpangan, efisiensi dan efektivitas, manajemen risiko, dan proses tata kelola/ *good corporate governance* (Well, Joseph T, 2013).

Fungsi internal audit menjadi semakin penting sejalan dengan semakin kompleksnya operasional perusahaan. Manajemen tidak mungkin dapat mengawasi seluruh kegiatan operasional perusahaan, karena itu manajemen sangat terbantu oleh fungsi internal audit untuk menjaga efisiensi dan efektivitas kegiatan. Rezaee, Zabihollah dan Riley, Richard, 2010) menyebutkan fungsi internal audit bagi manajemen sebagai berikut:

1. Mengawasi kegiatan-kegiatan yang tidak dapat diawasi sendiri oleh manajemen puncak.
2. Mengidentifikasi dan meminimalkan risiko.
3. Memvalidasi laporan ke manajemen senior.
4. Membantu manajemen pada bidang-bidang teknis.
5. Membantu proses pengambilan keputusan.
6. Menganalisis masa depan – bukan hanya untuk masa lalu.
7. Membantu manajer untuk mengelola perusahaan.

Tujuan pemeriksaan yang dilakukan oleh internal auditor adalah untuk membantu semua pimpinan perusahaan (manajemen) dalam melaksanakan tanggung jawabnya dengan memberikan analisa, penilaian, saran dan komentar mengenai kegiatan yang diperiksanya. Untuk mencapai tujuan tersebut, internal auditor harus melakukan kegiatan-kegiatan berikut (Zimbelman, Mark F dan Albrecht, Conan C, 2012) :

1. Menelaah dan menilai kebaikan, memadai tidaknya dan penerapan dari sistem pengendalian manajemen, pengendalian intern, dan pengendalian operasional lainnya serta mengembangkan pengendalian yang efektif dengan biaya yang tidak terlalu mahal
2. Memastikan ketaatan terhadap kebijakan, rencana dan prosedur-prosedur yang telah ditetapkan oleh manajemen
3. Memastikan seberapa jauh harta perusahaan dipertanggung jawabkan dan dilindungi dari kemungkinan terjadinya segala bentuk pencurian, kecurangan dan penyalahgunaan
4. Memastikan bahwa pengelolaan data yang dikembangkan dalam organisasi dapat dipercaya
5. Menilai mutu pekerjaan setiap bagian dalam melaksanakan tugas yang diberikan oleh manajemen.
6. Menyarankan perbaikan-perbaikan operasional dalam rangka meningkatkan efisiensi dan efektivitas.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan PKM dilakukan pada tanggal 21 & 28 April 2018 bertempat di Gading Serpong Tangerang. Adapun tahap-tahap yang dilakukan adalah diawali dengan survey ke kantor PT Buana Inti Globalindo yang berlokasi di Gading Serpong Tangerang untuk mendapatkan kondisi riil dilapangan dan peserta yang akan mendapat penyuluhan. Setelah itu didiskusikan pembahasan dengan pihak perusahaan dalam penentuan ruang lingkup materi. Kemudian pada saat penyuluhan diadakan pembinaan dan penyusunan system pengendalian nternal dan audit internal. Pada tahap akhir diadakan evaluasi atas kegiatan penyuluhan yang telah dilakukan.

Aktifitas pembinaan dan penyuluhan ini sangat dirasakan manfaatnya bagi peserta maupun manajemen, Pola kerja sekaligus pengendalian transaksi baik dari sisi barang dagangan maupun uang masuk dan uang keluar dapat lebih terkendali. Sistem pengawasan dan saling mengontrol antar bagian, koordinasi antar bagian mulai terbentuk sesuai dengan kebijakan perusahaan. Kerapian dan keteraturan kerja dapat berjalan dengan lebih baik dibandingkan sebelumnya, walaupun masih terdapat kekurangan sana-sini di internal perusahaan karena baru tahap penyesuaian sistem kerja yang baru. Manajemen secara terukur dan pasti dapat mengawasi dan mengontrol beserta pengambilan keputusan yang cepat dan tepat. Dengan membina dan memberikan masukan kepada perusahaan usaha kecil menengah, secara tidak langsung pihak akademisi ikut andil dalam menjaga roda perekonomian masyarakat.

Dari hasil evaluasi setelah dilakukan penyuluhan terdapat beberapa feedback dari manajemen PT Buana Inti Globalindo yaitu staff masing-masing divisi perusahaan sudah mampu untuk menyusun sistem pengendalian internal dan mampu mengendalikan aktivitas perusahaan agar tidak terjadi fraud.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan PKM ini yaitu Direktur Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas

Tarumanagara selaku pihak yang mendukung dana dalam kegiatan PKM ini. Selain itu kami juga mengucapkan terima kasih kepada PT Buana Inti Globalindo yang telah memberi kepercayaan kepada kami untuk memberikan penyuluhan mengenai pengendalian internal dan audit internal.

4. KESIMPULAN

Dengan adanya penyusunan budgeting, pola kerja menjadi lebih teratur, sistematis dan lebih terkendali dibandingkan dengan pola kerja sebelumnya yang hanya berdasarkan estimasi, kebiasaan dari pengalaman sebelumnya. Mulai terjadi peningkatan efisiensi di beberapa lini dalam proses produksi walaupun belum optimal karena masih dalam tahap penyesuaian pola kerja yang baru.

REFERENSI

Bologna, G.Jack dan Lindquist, Robert J. (1995), *Faud Auditing and Forensic Accounting*, Second Edition, John Wiley and Sons, New york.

Hall, James A. (2013), *Introduction to Accounting Information System*, International edition of 8th revised edition, South Western College Publishing.

Hayes, Rick, Wallage, Philip dan Gortemaker, Hans. (2015). *Principles of Auditing*, Third Edition, Prentice Hall, United Kingdom.

Rezaee, Zabihollah dan Riley, Richard. (2010). *Financial Statement Fraud*, Second Edition, John Wiley and Sons, New Jersey.

Romney, M dan Steinbart, P. (2015). *Accounting Information System*, 13th edition, Prentice Hall.

Wells, Joseph T. (2013). *Corporate Fraud Handbook*, Fourth Edition, John Wiley and Sons, New Jersey.

Weygandt, Jerry J., Paul D. Kimmel, dan Donald E. Kieso. (2015). Financial Accounting, IFRS Edition. USA: John Wiley & Sons. Inc

Zimbelman, Mark F dan Albrecht, Conan C. (2012). *Forensic Accounting*, Fourth Edition, South Western.

KEUNGGULAN DAN KETANGGUHAN IDEOLOGI PANCASILA

Surajiyo[1]

[1]Universitas Indraprasta PGRI Jakarta
Email: drssurajiyo@yahoo.co.id

Abstrak

Ideologi sebenarnya bersumber pada suatu sistem filsafat, dan merupakan pelaksanaan sistem filsafat. Komunisme bersumber pada filsafat materialisme, melahirkan faham atheisme serta faham perjuangan kelas dan diktator proletariat. Pancasila bersumber dari filsafat bangsa Indonesia sendiri sejak dahulu kala dalam 'triprakoro' (istilah Notonagoro) yaitu adat-istiadat, kebudayaan, dan religi. Kemudian dengan pemikiran yang mendalam para 'founding fathers' menjadikan Pancasila sebagai ideologi negara. Pancasila sebagai ideologi bangsa indonesia adalah hasil karya bangsa indonesia sendiri sejajar dengan ideologi-ideologi besar lainnya di dunia, bahkan memiliki keunggulan dibandingkan dengan ideologi lainnya. Artikel ini membahas tentang keunggulan ideologi Pancasila dibandingkan dengan ideologi-ideologi komunisme, liberalisme, dan fascisme.

Kata kunci: Ideologi, Pancasila, komunisme, Liberalisme, Fascisme.

1. PENDAHULUAN

Ideologi sebenarnya bersumber pada suatu sistem filsafat, dan merupakan pelaksanaan sistem filsafat. Atas dasar asas teoritis, maka tidak mungkin suatu bangsa menganut dan melaksanakan sistem ideologi yang tidak bersumber pada filsafat hidup atau filsafat negara mereka sendiri. Mengingat ideologi nasional bersumber dari filsafat hidup dan filsafat negara mereka sendiri, maka wujud nilai-nilai dasarnya cenderung terpadu.

Untuk membuktikan pada teoritis-filosofis itu, dapat diberikan contoh ideologi yang bersumber dari filsafat tertentu yakni komunisme, dan Pancasila. Komunisme bersumber pada filsafat materialisme, melahirkan faham atheisme serta faham perjuangan kelas dan diktator proletariat. Pancasila bersumber dari filsafat bangsa Indonesia sendiri sejak dahulu kala dalam '*triprakoro'* (istilah Notonagoro) yaitu adat-istiadat, kebudayaan, dan religi. Kemudian dengan pemikiran yang mendalam para '*founding fathers'* menjadikan Pancasila sebagai ideologi negara. Persoalannya adalah apakah keunggulan dan ketangguhan ideologi Pancasila dibandingan dengan ideologi-ideologi lain yang ada di dunia ini!

2. METODE PENELITIAN

Materi penelitian ini adalah berdasarkan penelitian pustaka, maka data yang dikumpulkan merupakan data kualitatif yang diolah dengan metode reflektif, dilengkapi dengan metode '*verstehen*'. Komponen-komponen metode reflektif adalah diskripsi, pemahaman, dan analisa.

3. PENGERTIAN IDEOLOGI

Ideologi berasal dari bahasa Greek terdiri dari kata 'idea' dan 'logia'. Idea berasal dari kata 'idein' yang berarti melihat atau suatu rencana yang dibentuk/dirumuskan di dalam pemikiran. Jadi ideologi menurut arti kata adalah pengucapan dari yang terlihat atau pengutaraan apa yang terumus di dalam pikiran sebagai hasil dari pemikiran.

Secara definitif, ideologi banyak ragamnya. Ideologi menurut *The Advence Learner's Dictionnary* adalah suatu sistim dari pada idea-idea atau hasil pemikiran yang telah dirumuskan untuk teori politik atau ekonomi. Ideologi menurut *The Wbster's New Collegiate Dictionary* adalah: 1. Cara hidup (tingkah laku) atau hasil pemikiran yang menunjukkan sifat-sifat tertentu dari pada seorang individu atau sesuatu kelas; 2. Pola pikiran mengenai pengembangan pergerakan atau kebudayaan (Sukarna, 1981).

Soejono Soemargono (1986) dalam Slamet Sutrisno (1986) secara umum mengartikan ideologi adalah sekumpulan keyakinan-keyakinan, kepercayaan-kepercayaan, gagasan-gagasan yang menyangkut serta mengatur tingkah laku sekelompok manusia tertentu dalam pelbagai bidang kehidupan. Bidang kehidupan itu secara garis besar ada lima hal yaitu bidang politik (termasuk di dalamnya bidang pertahanan/keamanan), sosial, ekonomi, kebudayaan, dan keagamaan.

Namun berbagai hal variasi definisi ideologi itu, yang jelas ideologi adalah hasil dari suatu kegiatan pemikiran. Di dalam kegiatan pemikiran itu selalu menggunakan ratio. Immanuel Kant (1724-1804) seorang filosof Jerman mengemukakan bahwa *ratio* manusia itu di dalam kegiatan pemikirannya terbagi dua yaitu: *Reinen Vernunft* atau *pure reason* atau pikiran murni, dan *practische Vernunft* atau *practical reason* atau pikiran praktis.

Pure reason dalam kegiatannya bersifat metaphysis yaitu keluar jagat raya sehingga sampai kepada Lex Devina yaitu Tuhan yang menciptakan alam semesta dan manusia. Sedangkan *practical reason* dalam kegiatannya bertalian dengan *experience* atau pengalaman di mana pengalaman itu tidak terlepas dari panca indera manusia.

Dengan menggunakan teori Immanuel Kant itu maka dalam ideologi sebagai hasil pemikiran manusia dalam bidang kehidupannnya, tidak akan dapat lepas terhadap kepercayaan adanya yang Maha Ghaib, yaitu Tuhan yang Maha Esa dan terlepas dari pengalaman-pengalaman yang telah dialami manusia pada masa silam dan masa sekarang.

Sebenarnya sesuatu ideologi itu walaupun berasal dari pada hasil pemikiran seseorang atau lebih, pada kenyataannya tidak terlepas dari pada kenyataan yang hidup dalam masyarakat, bahkan pemikir itu tadi tidak akan dapat hidup dalam masyarakat. Jadi sesuatu pemikiran itu menunjukkan kenyataan yang hidup dalam masyarakat. Tetapi masyarakat itu sendiri dipengaruhi oleh hasil pemikiran itu sendiri. Jadi tidak benar seperti dikemukakan oleh sesuatu ideologi (Marxisme-Leninisme) yang menyatakan bahwa pemikiran manusia itu hanya ditentukan oleh keadaan masyarakat. Hal ini dapat dilihat dari sesuatu kenyataan dimana ideologi Marxisme-Leninisme berasal dari pengaruh masyarakat, yang pada akhirnya mempengaruhi bahkan mengubah masyarakat itu sendiri. Yang benar adalah pengaruh mempengaruhi antara masyarakat dengan pikiran dan antara pikiran atau idea-idea dengan masyarakat. (Sukarna, 1981)

4. UNSUR-UNSUR IDEOLOGI.

Terlepas dari berbagai ragam definisi ideologi, menurut Koento Wibisono (1989) apabila diteliti dengan cermat ada kesamaan unsur ideologi yaitu: keyakinan, mitos dan loyalitas. Keyakinan, dalam arti bahwa dalam setiap ideologi selalu memuat gagasan-gagasan vital, konsep-konsep dasariah yang menggambarkan seperangkat keyakinan yang diorientasikan kepada tingkah laku atau perbuatan manusia sebagai subyek pendukungnya untuk mencapai suatu tujuan yang dicita-citakan. Mitos, dalam arti bahwa setiap ideologi selalu memitoskan sesuatu ajaran, dan secara optimistik-deterministik mengajarkan, bagaimana suatu ideologi pasti akan dapat dicapai. Loyalitas, dalam arti bahwa dalam setiap ideologi selalu menuntut adanya loyalitas serta keterlibatan optimal kepada para pendukungnya.

Karena itulah agar suatu ideologi mampu menarik keterlibatan optimal para pendukungnya, yang berarti bahwa ideologi tersebut mendapatkan ‘derajat penerimaan optimal’ dari para pendukungnya, maka dalam ideologi tersebut juga harus terkandung unsur-unsur : rasionalitas (logos), penghayatannya (pathos), dan susilanya (ethos) sedemikian rupa dengan unsur-unsur tersebut, suatu konsep ideologi akan dapat diharapkan mengejewantah dalam perilaku konkrit. (Koento Wibisono, 1989)

5. PANCASILA SEBAGAI IDEOLOGI TERBUKA.

Arti Ideologi Terbuka.

Secara sederhana ideologi berarti suatu gagasan yang berdasarkan pemikiran yang sedalam-dalamnya dan merupakan hasil pemikiran filsafati. Ideologi ialah ajaran, doktrin, teori, atau ilmu yang diyakini kebenarannya, yang disusun secara sistematis dan diberi petunjuk pelaksanaannya dalam menanggapi dan menyelesaikan masalah yang dihadapinya dalam bermasyarakat, berbangsa, dan bernegara. Suatu pandangan hidup akan meningkat menjadi suatu falsafah hidup apabila telah mendapatkan landasan berpikir maupun motivasi yang lebih jelas, sedangkan kristalisasinya kemudian membentuk suatu ideologi. Keterikatan ideologi dengan pandangan hidup akan membedakan ideologi suatu bangsa dengan bangsa lainnya. (BP-7 Pusat, 1993; 10)

Ciri khas ideologi terbuka ialah bahwa nilai-nilai dan cita-citanya tidak dipaksakan dari luar, melainkan digali dan diambil dari kekayaan rohani, moral, dan budaya masyarakatnya sendiri. Dasarnya dari konsensus masyarakat, tidak diciptakan oleh Negara, melainkan ditemukan dalam masyarakat sendiri. Oleh sebab itu, ideologi terbuka adalah milik dari semua rakyat, masyarakat dapat menemukan dirinya di dalamnya. Ideologi terbuka bukan hanya dapat dibenarkan melainkan dibutuhkan. Nilai-nilai dasar menurut pandangan Negara modern bahwa Negara modern hidup dari nilai-nilai dan sikap-sikap dasarnya.

Ideologi terbuka adalah ideologi yang dapat berinteraksi dengan perkembangan zaman dan adanya dinamika secara internal. Sumber semangat ideologi terbuka itu sebenarnya terdapat dalam Penjelasan Umum UUD 1945, yang menyatakan, "… Terutama bagi Negara baru dan Negara muda, lebih baik hukum dasar yang tertulis itu hanya memuat aturan-aturan pokok, sedangkan aturan-aturan yang menyelenggarakan aturan pokok itu diserahkan kepada undang-undang yang lebih mudah cara membuatnya, mengubahnya, dan mencabutnya".

Selanjutnya dinyatakan, "Yang sangat penting dalam pemerintahan dan dalam hidupnya bernegara ialah semangat, semangat para penyelenggara Negara, semangat para pemimpin pemerintahan". (Syahrial Syarbaini, 2003; 57)

Suatu ideologi yang wajar ialah bersumber atau berakar pada pandangan hidup bangsa dan falsafah hidup bangsa. Dengan demikian, ideologi tersebut akan dapat berkembang sesuai dengan perkembangan masyarakat dan kecerdasan kehidupan bangsa. Hal ini adalah suatu prasyarat bagi suatu ideologi. Berbeda halnya dengan ideologi yang diimpor, yang akan bersifat tidak wajar dan sedikit banyak memerlukan pemaksaan oleh kelompok kecil manusia (yang mengimpor ideologi tersebut). Dengan demikian, ideologi tersebut disebut bersifat tertutup.

Pancasila berakar pada pandangan hidup bangsa dan falsafat bangsa, sehingga memenuhi prasyarat suatu ideologi terbuka. Sekalipun suatu ideologi itu bersifat terbuka, tidak berarti bahwa keterbukaannya adalah sebegitu rupa sehingga dapat memusnahkan atau meniadakan ideologi itu sendiri, hal mana merupakan suatu yang tidak nalar. Suatu ideologi sebagai suatu rangkuman gagasan-gagasan dasar yang terpadu dan bulat tanpa kontradiksi atau saling bertentangan dalam aspek-aspeknya, pada hakikatnya berupa suatu tata nilai, di mana nilai dapat kita rumuskan sebagai hal ihwal buruk baiknya sesuatu, yang dalam hal ini ialah apa yang dicita-citakan. (Padmo Wahyono, 1991).

Faktor Pendorong Keterbukaan Ideologi Pancasila.

Ada beberapa faktor yang mendorong pemikiran mengenai Pancasila sebagai ideologi terbuka. Menurut Moerdiono (dalam Oetojo Oesman dan Alfian (1991) beberapa faktor itu adalah:

1. Kenyataan bahwa dalam proses pembangunan nasional berencana, dinamika masyarakat kita berkembang dengan amat cepat. Tidak selalu jawabannya bisa kita temukan secara ideologis dalam pemikiran-pemikiran ideologi kita sebelumnya. Ambillah sebagai contoh tendensi

globalisasi ekonomi yang merupakan ciri khas dari dunia pada akhir abad ke 20 dan diperkirakan akan berlanjut alam abad ke 21. Dalam kecenderungan ini, peranan besar tidak lagi dipegang oleh Negara dan pemerintahan yang karena besar dan kompleksitasnya relative lamban untuk menangani kecepatan tersebut. Peranan yang lebih besar dipegang justru oleh badan usaha swasta. Gejala baru ini memerlukan kejelasan sikap secara ideologis.

2. Kenyataan bangkrutnya ideologi tertutup seperti marxisme-leninisme/komunisme. Jika dengan ideologi terbuka pada dasarnya kita maksudkan ideologi yang berinteraksi secara dinamis dengan perkembangan lingkungan sekitarnya, maka dengan istilah ideologi tertutup kita maksudkan ideologi yang merasa sudah mempunyai seluruh jawaban terhadap kehidupan ini, sehingga yang perlu dilakukan adalah melaksanakannya bahkan secara dogmatik. Uni Soviet mulai di bawah kepemimpinan Mikhail Gorbachev memilih langkah radikal menuju ideologi terbuka.
3. Pengalaman sejarah politik kita sendiri di masa lampau sewaktu pengaruh komunisme sangat besar. Karena pengaruh ideologi komunisme yang pada dasarnya bersifat tertutup, Pancasila pernah merosot menjadi semacam dogma yang kaku. Tidak lagi dibedakan antara aturan-aturan pokok yang memang harus dihargai sebagai aksioma yang kita sepakati bersama, dengan aturan-aturan pelaksanaannya yang seyogyanya bisa disesuaiakn dengan perkembangan. Dalam suasana kekakuan tersebut, Pancasila tidak lagi tampil sebagai ideologi yang menjadi acuan bersama, tetapi sebagai senjata konseptual untuk menyerang lawan-lawan politik. Kebijaksanaan pemerintahan di saat itu menjadi bersifat absolute, dengan konsekuensi perbedaan pendapat menjadi alasan untuk secara langsung dicap sebagai anti-Pancasila. Hal itu jelas tidak benar, dan perlu dikoreksi secara mendasar.
4. Tekad kita untuk menjadikan Pancasila sebagai satu-satunya asas dalam hidup bermasyarakat, berbangsa dan bernegara. Kualifikasi dalam hidup “bermasyarakat, berbangsa, dan bernegara” menunjukkan bahwa ada kawasan kehidupan yang bersifat otonom dank arena itu tidak secara langsung mengacu kepada nilai Pancasila. Salah satu di antaranya adalah nilai-nilai religi. Peranan Pancasila dalam religi adalah mengayomi, melindungi dan mendukungnya dari luar. Agama serta kepercayaan terhadap Tuhan Yang Maha Esa itu bahkan diharapkan menjadi sumber inspirasi dan motivasi bagi pembangunan nasional yang merupakan pengamalan Pancasila itu.

Urgensi Keterbukaan Ideologi.

Keterbukaan ideologi bukan saja merupakan suatu penegasan kembali dari pola pikir yang dinamis dari para pendiri Negara kita dalam tahun 1945, tetapi juga merupakan suatu kebutuhan konseptual dalam dunia modern yang berubah dengan cepat.

Dengan menegaskan Pancasila sebagai ideologi yang terbuka, di satu pihak kita diharuskan mempertajam kesadaran akan nilai-nilai dasarnya yang bersifat abadi, di lain pihak didorong untuk mengembangkannya secara kreatif dan dinamis untuk menjawab kebutuhan zaman.

Berdasarkan pengertian tentang ideologi terbuka tersebut nilai-nilai yang terkandung dalam ideologi Pancasila sebagai ideologi terbuka (Kaelan, 2004) adalah sebagai berikut:

1. **Nilai Dasar**, yaitu hakikat sila Pancasila yaitu Ketuhanan, kemanusiaan, persatuan, kerakyatan dan keadilan. Nilai dasar tersebut adalah merupakan esensi dari nilai-nilai Pancasila yang bersifat universal, sehingga dalam nilai dasar tersebut terkandung cita-cita, tujuan serta nilai-nilai yang baik dan benar. Nilai dasar ideologi tersebut tertuang dalam Pembukaan UUD 1945, sehingga oleh karena Pembukan memuat nilai-nilai dasar yang merupakan tertib hukum tertinggi, sebagai sumber hukum positif sehingga dalam Negara memiliki kedudukan sebagai “*Staatsfundamental norm*” atau pokok kaidah Negara yang fundamental. Sebagai ideologi terbuka nilai dasar inilah yang bersifat tetap dan terlekat pada

kelangsungan hidup Negara, sehingga mengubah Pembukaan UUD 1945 yang memuat nilai dasar ideologi Pancasila tersebut sama halnya dengan pembubaran Negara. Adapun nilai dasar tersebut kemudian dijabarkan dalam pasal-pasal UUD 1945 yang didalamnya terkandung lembaga-lembaga penyelenggaran Negara, hubungan antara lembaga penyelenggara Negara beserta tugas dan wewenangnya.

2. **Nilai Instrumental**, yang merupakan arahan, kebijakan, strategi, sasaran serta lembaga pelaksanaannya. Nilai instrumental ini merupakan eksplisitasi, penjabaran lebih lanjut dari nilai-nilai dasar ideologi Pancasila. Misalnya Garis-garis Besar Haluan Negara yang lima tahun senantiasa disesuaikan dengan perkembangan zaman serta aspirasi masyarakat, undang-undang, departemen-departemen sebagai lembaga pelaksanaan dan lain sebagainya. Pada aspek ini senantiasa dapat dilakukan perubahan (reformatif).
3. **Nilai Praksis** yaitu merupakan realisasi nilai-nilai instrumental dalam suatu realisasi pengamalan yang bersifat nyata, dalam kehidupan sehari-hari dalam bermasyarakat, berbangsa dan bernegara. Dalam realisasi praksis inilah maka penjabaran nilai-nilai Pancasila senantiasa berkembang dan selalu dapat dilakukan perubahan dan perbaikan (reformasi) sesuai dengan perkembangan zaman ilmu pengetahuan dan teknologi serta aspirasi masyarakat.

Jadi Pancasila sebagai ideologi terbuka dikenal ada tingkat nilai, yaitu nilai dasar yang tidak berubah, nilai instrumental sebagai sarana mewujudkan nilai dasar yang dapat berubah sesuai dengan keadaan, dan nilai praksis berupa pelaksanaan secara nyata yang sesungguhnya. Perwujudan atau pelaksanaan nilai-nilai instrumental dan nilai-nilai praksis harus tetap mengandung jiwa dan semangat yang sama dengan nilai dasarnya.

Sifat Ideologi.

Kebenaran pola pikir seperti terurai di atas adalah sesuai dengan sifat ideologi yang memiliki tiga dimensi penting (BP-7 Pusat, 1993) sebagai berikut:

1. **Dimensi Realitas,** ialah nilai-nilai yang terkandung di dalam dirinya, bersumber dari nilai-nilai riil yang hidup dalam masyarakat, sehingga tertanam dan berakar di dalam masyarakat, terutama pada waktu ideologi itu lahir, sehingga mereka betul-betul merasakan dan menghayati bahwa nilai-nilai dasar itu adalah milik mereka bersama. Dengan begitu nilai-nilai dasar ideologi itu tertanam dan berakar di dalam masyarakatnya. Menurut pandangan Alfian (1991), Pancasila mengandung dimensi realita ini di dalam dirinya.
2. **Dimensi Idealisme,** mengandung cita-cita yang ingin dicapai dalam berbagai bidang kehidupan bermasyarakat, berbangsa, dan bernegara. Cita-cita tersebut berisi harapan yang masuk akal. Oleh karena itu, dalam suatu ideologi yang tangguh biasanya terjalin berkaitan yang saling mengisi dan saling memperkuat antara dimensi realita dan dimensi idealisme yang terkandung di dalamnya. Logikanya, Pancasila bukan saja memenuhi dimensi kedua dari suatu ideologi, tetapi sekaligus juga memenuhi sifat keterkaitan yang saling mengisi dan saling memperkuat antara dimensi pertama (dimensi realita) dengan dimensi kedua (dimensi idealisme).
3. **Dimensi Fleksibilitas**, yaitu melalui pemikiran baru tentang dirinya, ideologi itu mempersegar dirinya, memelihara, dan memperkuat bahwa suatu ideologi terbuka, karena bersifat demokratis, memiliki apa yang mungkin dapat kita sebut sebagai dinamika internal yang mengandung dan merangsang mereka yang meyakininya untuk mengembangkan pemikiran-pemikiran baru tentang dirinya tanpa khawatir atau menaruh curiga akan kehilangan hakikat dirinya. Melalui itu kita yakin bahwa relevansi ideologi kita akan makin kuat, jati dirinya akan makin mantap dan berkembang. Sejalan dengan itu kita yakini bahwa Pancasila memiliki dimensi ketiga, yaitu dimensi fleksibilitas atau dimensi pengembangan,

yang juga diperlukan oleh suatu ideologi guna memelihara dan memperkuat relevansinya dari masa ke masa. (Alfian, 1991, hal 195)

Batas-batas Keterbukaan Ideologi Pancasila.

Sungguhpun demikian, keterbukaan ideologi Pancasila ada batas-batasnya yang tidak boleh dilanggar (BP-7 Pusat, 1993), yaitu sebagai berikut:

1. Stabilitas nasional yang dinamis.
2. Larangan terhadap ideology Marxisme, Leninisme, Komunisme.
3. Mencegah berkembangnya paham Liberal.
4. Larangan terhadap pandangan ekstrim yang menggelisahkan kehidupan masyarakat.
5. Penciptaan norma yang baru harus melalui konsensus.

6. SEJAUHMANA PANCASILA TELAH MENJADI DASAR NEGARA DAN IDEOLOGI BANGSA DAN NEGARA INDONESIA?

Persoalan yang muncul sejauh mana Pancasila telah menjadi dasar negara dan juga menjadi ideologi bangsa dan negara Indonesia? Jawaban dari Pandji Setijo (2006: 14), mengatakan:

1. Ideologi Pancasila telah sesuai serta berakar pada nilai-nilai budaya luhur bangsa sendiri, digali dari kehidupan rakyat yang telah berabad-abad lamanya dari bumi Indonesia semenjak zaman Nusantara;
2. Pancasila juga telah terbukti dapat mempersatukan seluruh kebhinekaan suku, kelompok, agama, bahasa dalam kehidupan masyarakat bangsa Indonesia dari Sabang sampai Merauke, menjadi satu kehidupan berbangsa dan bernegara Indonesia dalam bentuk *bhinneka tunggal ika*,
3. Dalam kondisi krisis multidimensi dewasa ini yang sedang melanda bangsa dan negara Indonesia, pelaksanaan ideologi Pancasila telah membantu dalam mengatasi segenap krisis melalui berbagai solusi yang bermanfaat baik,
4. Dengan melaksanakan ideologi Pancasila, derajat dan martabat bangsa Indonesia telah terangkat di tengah kehidupan bangsa dunia, juga untuk kehidupan masyarakat bangsa sendiri.

7. PERBANDINGAN IDEOLOGI PANCASILA DENGAN PAHAM IDEOLOGI BESAR LAINNYA DI DUNIA.

Suatu ideologi pada suatu bangsa pada hakikatnya memiliki ciri khas serta karakteristik masing-masing sesuai dengan sifat dan ciri khas bangsa itu sendiri. Namun demikian dapat juga terjadi bahwa ideologi pada suatu bangsa datang dari luar dan dipaksakan keberlakuannya pada bangsa tersebut sehingga tidak mencerminkan kepribadian dan karakteristik bangsa tersebut. Ideologi Pancasila sebagai ideologi bangsa dan Negara Indonesia berkembang melalui suatu proses yang cukup panjang. Pada awalnya secara kausalitas bersumber dari nilai-nilai yang dimiliki oleh bangsa Indonesia yaitu dalam adat-istiadat, serta dalam agama-agama bangsa Indonesia sebagai pandangan hidup bangsa. Oleh karena itu nilai-nilai Pancasila berasal dari nilai-nilai pandangan hidup bangsa telah diyakini kebenarannya kemudian diangkat oleh bangsa Indonesia sebagai dasar filsafat Negara dan kemudian menjadi ideologi bangsa dan Negara. Oleh karena itu ideologi Pancasila, ada pada kehidupan bangsa dan terlekat pada kelangsungan hidup bangsa dalam rangka bermasyarakat, berbangsa dan bernegara.

Dalam usaha untuk memahami dasar Negara Indonesia yakni Pancasila, akan lebih jelas jika memahami ideologi-ideologi bangsa-bangsa lain. Lebih-lebih jika bangsa lain itu sedikit banyak turut mementukan baik perjalanan bangsa-bangsa di dunia pada umumnya maupun perjalanan bangsanya sendiri. Ideologi-ideologi bangsa di dunia selain Pancasila adalah :

1. Liberalisme-Kapitalisme

2. Marxisme-Leninisme (Komunisme)
3. Fasisme, Totalitarianisme dan Nasionalsosialisme (NAZI)
4. Sosialisme
5. Sosial Demokrasi

Liberalisme-Kapitalisme

Liberalisme, berakar pada kata Latin *liber*, artinya bebas.Seorang yang berjiwa dan berpikiran *liberal* berarti orang yang percaya akan kebebasan sebagai nilai yang utama, di atas nilai-nilai lainnya.

Ada empat ciri pokok dari doktrin liberalisme klasik menurut Ludwig von Mises (tokoh Liberalisme abad ke-20), yaitu kesejahteraan material, kecenderungan rasionalistik, kebaikan bagi lebih banyak orang, dan kepemilikan hak pribadi atau property. (Hendar Putranto, dkk., 2015;71-72)

Masyarakat yang menggunakan prinsip-prinsip liberal seperti 4 ciri tersebut adalah masyarakat kapitalis. Daam tatanan sosial-ekonomi, kapitalisme didasarkan pada kepemilikan pribadi sarana-sarana produki. Hak milik pribadi dan kepemilikan atas modal oleh pribadi, yang dilindungi oleh undang-undang, akan menjamin sebuah aturan permainan yang objektif tanpa ada campur tangan kekuasaan (prinsip *non-intervention*) di dalamnya.

Alasannya jika kekuasaan ikut campur tangan, apalagi sampai mengambil alih hak milik, maka aturan permainan akan jadi berat sebelah dan kondisi semacam ini tidak memungkinkan bagi perwujudan kebebasan yang merupakan nilai utama dalam ideologi Liberalisme.

Filsuf politik yang dianggap membesarkan paham liberalisme klasik adalah John Locke (1632-1704), Jean-jacques Rousseau (1712-1778), Jeremy Bentham (1724-1832), dan John Start Mill (1806-1873). Sementara dari sudut pandang ekonomi yang mengemuka yaitu Adam Smith (1723-1790), David Ricardo (1772-183), Thomas Robert Malthus (1766-1834).

Berpangkal dari dasar ontologis bahwa manusia pada hakikatnya adalah sebagai makhluk individu yang bebas. Manusia menurut paham liberalisme memandang bahwa manusia sebagai manusia pribadi yang utuh dan lengkap dan terlepas dari manusia lainnya. Manusia sebagai individu memiliki potensi dan senantiasa berjuang untuk dirinya sendiri. Dalam pengertian inilah maka dalam hidup masyarakat bersama akan menyimpan potensi konflik, manusia akan menjadi ancaman bagi manusia lainnya yang menurut istilah Thomas Hobbes disebut ‘homo homini lupus’ sehingga manusia harus membuat suatu perlindungan bersama. Atas dasar kepentingan bersama, negara menurut liberalisme harus tetap menjamin kebebasan individu, dan untuk itu maka manusia secara bersama-sama mengatur negara. (Kaelan, 2004;142). Pokok-pokok ideologi liberal menurut Sukarna (1981) adalah:

a. Percaya terhadap Tuhan sebagai pencipta.
b. Percaya terhadap persamaan dasar semua manusia.
c. Memperlakukan pemikiran orang lain secara sama.
d. Pemerintahan dilakukan dengan persetujuan yang diperintah.
e. Pemerintahan berlandaskan hukum.
f. Mementingkan individu.
g. Negara adalah alat.
h. Menolak dogmatisme.

Jadi bisa dikatakan bahwa liberalisme adalah suatu ideologi atau ajaran tentang negara, ekonomi dan masyarakat yang mengharapkan kemajuan di bidang budaya, hukum, ekonomi dan tata kemasyarakatan atas dasar kebebasan individu yang dapat mengembangkan bakat dan kemampuannya sebebas mungkin. Liberalisme ekonomi mengajarkan kemakmuran orang perorang dan masyarakat seluruhnya diusahakan dengan memberi kesempatan untuk mengejar kepentingan masing-masing dengan sebebas-bebasnya.

Marxisme-Leninisme (Komunisme).

Marxisme-Leninisme berasal dari nama Karl Marx (filsuf asal Jerman, ahli ekonomi, seorang komunis dan revolusioner, bersama rekannya Friedrich Engels, 1820-1895, merumuskan "kitab suci" kaum komunis, "The Communist Manifesto", yang diterbitkan pada 1848) dan Vladimir Lenin (1870-1924), seorang tokoh komunis revolusioner, politisi dan pemikir politik kelahiran Rusia. Ideologi Marxisme-Leninisme merupakan ideologi gabungan dari ide-ide kedua tokoh ini, dan sering juga disebut sebagai penafsiran Lenin terhadap ideologi Marxis. Nama ideologi ini awalnya diusulkan oleh Josef Stalin (1878 – 1953).

Sebagai ideologi, komunisme memang "baru" mulai diterapkan saat meletusnya Revolusi Bolshevik di Rusia tanggal 7 November 1917, namun kiprah dan pengaruhnya masih terasa hingga sekarang, berkat daya tarik ajaran ideologisnya untuk membebaskan manusia (kelas proletar) dari belenggu penindasan kelas borjuis, dan untuk mewujudkan masyarakat tanpa kelas, di mana cita-cita keadilan dan kesamaan meraja.

Pada 25 Desember 1989, President USSR, Mikhail Gorbachev mundur dari jabatannya dan mengumumkan bahwa pemerintahan komunis sudah punah. *The Supreme Soviet* (parlemen) mengumumkan kebangkrutan dan pembubaran negara komunis Soviet. Secara ringkas, beberapa ajaran kunci Marxisme-Leninisme adalah :

1. Doktrin partai komunis revolusioner yang memiliki peran kunci dalam masyarakat;
2. Kemungkinan terjadinya revolusi kelas proletar (kelas pekerja) dan terbentuknya sosialisme di negara manapun yang sistem kapitalismenya berkembang lambat;
3. Peran revolusioner dari buruh tani, orang desa dan simpatisan gerakan pembebasan nasional (yang disimbolkan dengan palu dan arit);
4. Penanaman doktrin secara terstruktur, sistematis, dan masif bahwa kapitalisme modern adalah sebentuk penjajahan baru (imperalisme);
5. Paham Ateisme yang menolak eksistensi agama dan menyebarkan pemahaman materialis tentang alam. Agama harus dihapuskan dari muka bumi dan sebagai konsekuensinya, ateismelah yang harus dipeluk. (Hendar Putranto, dkk., 2015;73)

Dalam mewujudkan masyarakat komunis, menurut Herqutanto Sosronegoro (1984) digunakan beberapa prinsip pelaksanaan yang merupakan ciri-ciri pokok yaitu:

a. Sistem totaliter.
   - Semua bidang kegiatan manusia seperti politik, ekonomi, sosial, agama, kebudayaan, dan pendidikan di dominasi oleh negara.
   - Sistem komunis menolak konsep Kristen, Yahudi, Islam, dan agama-agama lain bahwa manusia itu diciptakan oleh Tuhan. Kepercayaan agama dinilai tidak ilmiah dan Tuhan sebenarnya tidak ada.
   - Semua masalah dan bentuk penyelesaiannya disederhanakan dan dipersempit sesuai dengan prinsip tunggal yaitu kelas.
   - Sistem komunis merupakan sistem pemerintahan kediktatoran proletariat demokratis karena mayoritas rakyat (proletariat) berpartisipasi secara aktif dalam politik atau memperoleh kebebasan.

b. Sistem pemerintahan kediktatoran satu partai.
   - Sistem komunis hanya mengenal satu partai yaitu Partai Komunis.
   - Sistem komunis tidak mengenal adanya kelompok-kelompok kecuali satu kelompok yang mendukung pemerintah.
   - Propaganda dan kekerasan digunakan untuk mencapai tujuan.
   - Mass media dikuasai oleh pemerintah.
   - Sistem pemerintahan komunis adalah kediktatoran satu partai, yaitu semua organ pemerintahan (eksekutif, administratif, legislatif dan yudikatif) berfungsi untuk kepentingan pemerintah yang telah dirumuskan oleh Partai Komunis.

c. Sistem ekonomi negara.
   - Kegiatan ekonomi ditentukan dan dikuasai oleh negara.
   - Negara menghapus hak-hak perseorangan atas alat-alat produksi dan ekonomi pasar.
   - Ekonomi komunis adalah ekonomi pemerintah yang bersifat totaliter dan putusan-putusan ekonomi dibuat oleh negara.
   - Semua harta kekayaan (tanah, kekayaan mineral, air, hutan, pabrik, tambang, transportasi, bank, komunikasi, perusahaan pertanian, rumah-rumah kediaman dan lain sebagainya) merupakan milik negara.
   - Semua penduduk (kota dan desa) harus bekerja untuk negara atas perintah negara atau Partai Komunis.
   - Warga negara/individu merupakan alat untuk mencapai tujuan negara.
d. Sistem sentralisme demokratis.
   - Negara yang demokratis adalah negara yang mencampuri masalah-masalah ekonomi dan sosial supaya menguntungkan rakyat.
   - Formulasi Lenin tentang konsep sentralisme demokratis menyatakan bahwa pemimpin-pemimpin dipilih oleh rakyat. Suatu usaha menentang keputusan-keputusan pemimpin dipandang sebagai pengkhianatan.
   - Brezhnev menamakan sentralisme demokratis sebagai pendapat bebas dalam memutuskan persoalan-persoalan dan disiplin besi setelah keputusan diambil.

Fasism-Totalitarianisme-Nasionalisme (Nazi)

Kata Fasisme (*fascism*) berasal dari kata Italia *fascio* (bentuk jamaknya: *fasci*), yang berarti ikatan (*bundle*). Ditampakkan dalam ikatan kelompok (entah politis, ideologis, berdasarkan kelas, dsb.) atau ikatan kolektif seperti bangsa. Selain itu bisa juga berasal dari kata *fasces* (rumput atau akar yang dililitkan mengelilingi sebilah kapak), yang merupakan simbol Kekaisaran Romawi kuno untuk otoritas hukum (*magistrates*). Simbol “rumput atau akar yang melilit” (fasces) menunjukkan makna terbentuknya kekuatan lewat persatuan: kalau hanya sebatang ranting kecil akan mudah dipatahkan, sementara kalau sebundel akan sulit untuk dipatahkan.

Kamus Merriem-Webster mendifinikan fasisme sebagai sebuah filsafat politik, gerakan politik atau rezim (Fascisti) yang mengagungkan bangsa dan ras di atas indovidu, yang berjuang untuk mewujudkan pemerintahan otokrasi, dan tersentral yang dikepalai seorang diktator, dengan mekanisme pengaturan sosial dan ekonomi yang keras terkontrol, dan memakai cara-cara kekerasan untuk menekan lawan politiknya (oposisi). (Hendar Putranto, dkk., 2015; 75)

Menurut Prof. Dr. William Eberstein (dalam Sukarna, 1981) Fascisme ialah pengorganisasian pemerintah dan masyarakat secara totaliter oleh kediktatoran suatu partai, yang berwatak atau bercorak nasionalist, racialist, militarist dan imperialist.

Sosialisme.

Sosialisme bertumpu pada ide keadilan dan solidaritas sosial. Paham “solidaritas sosial” sebenarnya sudah bisa ditelusuri akar historisnya sejak Abad Pertengahan, lewat paham religius Kristiani yang mengatakan bahwa untuk mencapai kesempurnaan hidup, orang harus terbebas dari segala jenis keterikatan atau kelekatan duniawi, terutama keterikatan terhadap hak milik. Gagasan kunci pelepasan diri dari kelekatan duniawi ini berkeyakinan bahwa hak milik pribadi sebagai sarana yang membuat manusia menjadi egois dan, pada gilirannya, menghancurkan keselarasan alami atau harmoni antara alam dan manusia.

Sosial-demokrasi merupakan ideologi politik yang mengkampanyekan transisi masyarakat secara damai dan evolusioner, dari kapitalisme menuju sosialisme, dengan menggunakan proses-proses politik yang sudah ada dan dianggap mapan.

Meminjam cukup banyak ide dan mimpi dari sosialisme abad ke-19, digabungkan dengan pokok-pokok ajaran Karl Marx dan Friedrich Engels, ideologi sosial-demokrasi berbagi akar-akar ideologis yang sama dengan ideologi komunisme, namun tidak mengadopsi semangat militan, penggunaan kekerasan, maupun pandangan totaliternya. Ideologi ini awalnya dikenal dengan nama *revisionisme*, karena di dalamnya berisikan ajaran Marxis yang sudah mengalami modifikasi, khususnya dalam hal tidak menggunakan jalan revolusi untuk membentuk masyarakat yang sosialis.

8. KEUNGGULAN IDEOLOGI PANCASILA

Keunggulan Pancasila jika dibandingkan dengan ideologi-ideologi besar dunia lainnya:

1. Sila Pertama Pancasila lebih unggul dibandingkan paham Atheisme yang dianut Komunisme, yang berbasiskan ajaran materialisme dialektis dan materialisme historis versi Marxisme. Berbeda dari Marxisme dan Leninisme (Komunisme) yang menjangkarkan ideologinya pada paham sejarah dan alam yang berwujud materi dan kembali (lagi) pada materi, dalam suatu gerak materi yang menempuh siklus abadi tanpa akhir, Ideologi Pancasila sila pertama menjangkarkan sekaligus menjiwai sila-sila yang lain (Perikemanusiaan, Persatuan, Kerakyatan, dan Keadilan Sosial) dalam Realitas yang Pertama dan Ultim, sekaligus memberikan orientasi yang lebih luhur dan transenden dalam diri manusia penghayatnya.
2. Sila Kedua Pancasila, berupa prinsip Kemanusiaan yang Adil dan Beradab, mau menunjukkan jalan tengah konsep tentang "Manusia" yang lebih seimbang dan bijaksana sebagai tandingan dari kontestasi konseptual antara paham Liberalisme-Kapitalisme, yang melihat gambaran manusia sebagai "subjek pelaku bebas yang dapat mendeterminasi dirinya sendiri" dan *homo oeconomicus* murni, dengan paham Sosialisme dan Komunisme, yang melihat gambaran manusia sebagai "yang dibentuk oleh totalitas relasi-relasi sosialnya," (pandangan Feuerbach dan Marx awal) juga sebagai *zóon politikón* (Aristoteles) atau *homo socius* (manusia sebagai makhluk politik dan makhluk sosial). Dengan demikian, konsep manusia Pancasila lebih lengkap, komprehensif, dan seimbang dalam memandang, meneliti, dan memperlakukan manusia, tidak berat sebelah seperti pada Liberalisme-Kapitalisme, maupun pada Marxisme-Sosialisme.
3. Konsep Persatuan Indonesia sebagai Sila Ketiga Pancasila lebih unggul daripada konsep persatuan ras (NAZI) dan persatuan bangsa yang chauvinis *(Fasis).* Persatuan ras dan bangsa yang chauvinis merupakan pemahaman persatuan yang sempit dan singularis, bahkan eksklusif. Persatuan jenis ini mengandung unsur peninggian diri sendiri (superioritas ras Arya) dan perendahan yang-lain yang berbeda *(inferioritas*), yang lalu dilegalkan (Nuremberg Laws) dan dijustifikasi secara ilmiah (ilmu *eugenics*). Persatuan model fasis bertumpu pada keseragaman dan penyeragaman yang berimplikasi pada penyangkalan bahkan peniadaan yang lain dan berbeda. Persatuan model *Volksgemeinschaft* yang digelorakan NAZI secara implisit mengandung kehendak untuk berkuasa dan meluaskan kekuasaan tersebut (ekspansi) sekaligus kehendak untuk menjaga kemurnian darah dan tanah air dari unsur-unsur yang dianggap "asing, lain, dan berbeda" (seperti orang Yahudi, kaum gipsy, kaum homoseksual, dst). Prinsip Persatuan Indonesia versi Pancasila tidak seperti ini. Prinsip Persatuan Indonesia didasarkan pada penghormatan atas perbedaan dan keragaman, bukan hanya secara prinsipiil, namun juga secara riil-konkret.
4. Sila keempat pancasila lebih unggul dibandingkan paham kerakyatan yang diusung baik oleh sosialisme maupun fasisme. Dalam pidatonya di depan sidang BPUPKI pada 1 Juni 1945, Sukarno mengatakan bahwa'Dasar itu ialah dasar mufakat, dasar perwakilan, dasar permusyawaratan. Negara Indonesia bukan satu negara untuk satu orang, bukan satu negara untuk satu golongan walaupun golongan kaya. Tetapi kita mendirikan negara' semua buat

semua', satu buat semua, semua buat satu'. Saya yakin bahwa syarat yang mutlak untuk kuatnya negara Indonesia ialah permusyawaratan, perwakilan'

Dengan demikian jelas bahwa prinsip kerakyatan yang diwujudkan dalam bentuk badan permusyawaratan/perwakilan, yang dipimpin oleh "hikmat kebijaksanaan" (dalam bentuk tuntunan moral lewat agama dan tuntunan akal budi lewat filsafat) merupakan amanah para bapak pendiri Negara Indonesia yang membedakannya dengan, dan membuatnya lebih unggul dari, prinsip kerakyatan "solidaritas sosial" yang bertumpukan pada perjuangan dan antagonisme kelas yang dicita-citakan Sosialisme dan Marxisme.

5. Konsep sila kelima Pancasila yang berimplikasi pada konsep kesejahteraan sosial dan demokrasi ekonomi lebih unggul daripada konsep pasar bebas yang diusung Liberalisme-Kapitalisme dan bentuk barunya, yaitu paham Neo-Liberalisme, maupun ekonomi yang dikontrol speneuhnya oleh negara seperti tampak dalam paham komunisme maupun fasisme. Menurut Sri Edi Swasono, Sistem Ekonomi Indonesia dapat difokuskan pada wawasan yang dikaitkan dengan sila Pancasila yaitu berorientasi pada lima sila Pancasila dengan tekanan pada sila "Keadilan sosial" yang berarti kegiatan ekonomi menggunakan asas persamaan demi kemakmuran masyarakat, bukan kemakmuran perseorangan. Hal ini paling jelas terwujud dalam konsep Koperasi. (Hendar Putranto, dkk., 2015, 80-84)

9. KETANGGUHAN IDEOLOGI PANCASILA

Di mata pengamat dan akademisi dari Barat yang berminat mengkaji dan peduli tentang ideologi Pancasila, Pancasila merupakan ideologi yang masuk akal dan dijalankan di Indonesia jika Indonesia tetap ingin mempertahankan persatuan dan keragamannya secara bersamaan. Berbagai ancaman yang dihadapi baik datang dari dalam maupun dari luar yang terkait ideologi seperti DI/TII, NII, PKI, sampai sekarang Pancasila sebagai ideologi bangsa dan negara Indonesia tetap menunjukkan ketangguhannya.

Ketangguhan Pancasila berkontestasi dengan ideologi-ideologi besar maupun alternatif tersebut, bukan hanya karena faktor internal ideologi itu sendiri, yaitu kebulatan dan keutuhannya yang mengagumkan, namun juga karena dukungan faktor eksternal yaitu barisan penjaga ideologi Pancasila, baik yang formal seperti Presiden dan jajaran kabinetnya, para penatar Pancasila lulusan Lemhannas RI, para guru dan dosen pengajar dan pendidik Pancasila, maupun informal, seperti para tokoh agama, suku dan adat, serta komunitas warga di tingkat akar rumput, yang tidak pernah mengenal kata menyerah dalam memperjuangkan penegakan keluhuran nilai-nilai Pancasila dalam hidup berbangsa dan bernegara sehari-hari.

Supaya tetap tangguh ideologi Pancasila maka yang perlu dilakukan antara lain :

1. Penguatan dan radikalisasi ideologi Pancasila tidak hanya ditujukan kepada para kader pemimpin di bidang pemerintahan (seperti lewat aneka kursus "wajib" yang diadakan oleh Lemhannas), namun juga bagi para pemimpin dan pengurus ormas, partai politik, organisasi Serikat Buruh, para pimpinan universitas, sekolah baik negeri maupun swasta, pondok pesantren dan pusat-pusat pembelajaran agama serta aliran kepercayaan.
2. Ideologi Pancasila sebagai benteng identitas nasional perlu lebih digalakkan lagi di wilayah perbatasan atau titik-titik terluar batas wilayah NKRI Ideologi Pancasila sebagai ikhtiar pembangunan karakter bangsa perlu kembali dimasukkan sebagai kurikulum wajib di semua tingkat pendidikan formal di seluruh Indonesia, hanya saja dihindari cara-cara penyampaian yang indoktrinatif dan semi-militeristik seperti pola P4 di masa Orde Baru. Para guru, dosen, dan penatar Pancasila memegang peranan penting dan tak tergantikan untuk secara kreatif dan inspiratif memperkaya metode pengajaran, sosialisasi, dan internalisasi ideologi Pancasila bagi siswa didiknya.

10. KESIMPULAN

Ideologi sebagai suatu rangkaian kesatuan cita-cita yang mendasar dan menyeluruh dan yang mengkait menjadi suatu sistem pemikiran yang logis, adalah bersumber pada filsafat. Pancasila merupakan hasil perenungan yang mendalam dari tokoh-tokoh kenegaraan Indonesia untuk mengarahkan kehidupan bangsa Indonesia dalam bernegara. Pancasila sebagai ideologi bangsa indonesia adalah hasil karya bangsa indonesia sendiri sejajar dengan ideologi-ideologi besar lainnya di dunia, bahkan memiliki keunggulan dibandingkan dengan ideologi lainnya.

REFERENSI

BP-7 Pusat. (1993). *Bahan Penataran P-4, Undang-Undang Dasar 1945*, Jakarta.

Direktorat Pembelajaran an Kemahasiswaan DIKTI. (2016). *Pendidikan Pancasila*. DIKTI, Jakarta.

Kaelan. (2004). *Pendidikan Pancasila*. Edisi Reformasi. Penerbit Paradigma, Yogyakarta.

Latif, Yudi. (2015). *Reolusi Pancasila*. Mizan, Bandung.

Oesman, Oetojo dan Alfian, (1991). *Pancasila Sebagai Ideologi Dalam Berbagai Bidang Kehidupan Bermasyarakat, Berbangsa Dan Bernegara*. BP7 Pusat, Jakarta.

Putranto, Hendar dkk., (2015). *Pendidikan Pancasila; Ikhtiar Membangun Karakter Bangsa*. Penerbit Universitas Multimedia Nusantara Press, Tangerang-Banten.

Setijo, Pandji. (2006). *Pendidikan Pancasila Perspektif Sejarah Perjuangan Bangsa*. PT Gramedia Widiasarana, Jakarta.

Soemargono, Soejono. (1986). 'Pancasila Sebagai Suatu Ideologi' dalam Slamet Sutrisno (Penyunting). *Pancasila Sebagai Metode*. Liberty, Yogyakarta.

Sosronegoro, Herqutanto dkk. (1984). *Beberapa Ideologi Dan Implementasinya Dalam Kehidupan Kenegaraan*, Liberty, Yogyakarta.

Sukarna. (1981). *Ideologi Suatu Studi Ilmu Politik*. Penerbit Alumni. Bandung.

Sutrisno, Slamet (Penyunting). (1986). *Pancasila Sebagai Metode*. Liberty, Yogyakarta.

Syarbaini, Syahrial,(2003). *Pendidikan Pancasila Di Perguruan Tinggi*. Ghalia Indonesia, Jakarta.

Wahono, Satrio, Surajiyo, Donie Kadewandana. (2017). *PendidikanPancasila Untuk Perguruan Tinggi*. Akademika, Jakarta.

Wahyono, Padmo. (1991). "Demokrasi Politik Indonsia" dalam Rusli Karim dan Fauzi Rizal, *Dinamika Budaya dan Politik dalam Pembangunan*. Tiara Wacana, Jakarta.

Wibisono, Koento, (1989). *Peran Kelompok Ilmiah Dalam Ikut Mengembangkan Pancasila Sebagai Ideologi Terbuka*. Makalah dalam Forum Pertemuan Para Angota Komisariat Fak. Filsafat Keluarga Alumni UGM, Jakarta.

PELATIHAN AKUNTANSI DASAR KEPADA SISWA/I PANTI ASUHAN ASIH LESTARI

Yuniarwati[1], I Cenik Ardana[2], dan Elizabeth Sugiarto D[3]

[1]Program Studi Pendidikan Profesi Akuntan.Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: krisna_sasa@yahoo.com
[2]Program Studi S1 Akuntansi FE Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: icenik_ardana@yahoo.com
[3]Program Studi Pendidikan Profesi Akuntan.Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: elizabethsugiarto@fe.untar.ac.id

ABSTRAKSI

Tujuan pengabdian masyarakat ini untuk memenuhi kegiatan Tridharma Perguruan Tinggi dengan memberikan penyuluhan agar siswa/i pada Panti Asuhan Asih Lestari dapat memahami siklus akuntansi termasuk dalam menyusun neraca lajur, akuntansi piutang, dan akuntansi persediaan. Target khusus pelatihan ini adalah membekali siswa/i pada Panti Asuhan Asih Lestari untuk dapat menyusun laporan keuangan melalui siklus akuntansi yang benar dan yang pada akhirnya dapat menjadikan laporan keuangan sebagai informasi yang relevan dalam membuat keputusan. Kegiatan ini akan dilaksanakan di area Panti Jl. Gardu no.1 Kosambi Barat Tangerang 15213 pada 18 Febuari 2018. Dalam pelatihan ini dibagikan modul "Pelatihan Akuntansi Dasar" dan diberikan pelatihan yang disertai sessi tanya jawab dan diskusi. PKM ini telah dilaksanakan dengan tanggapan cukup baik dari siswa-siswa panti. Hal ini dapat dilihat dari tanggapan respon mereka yang minta untuk PKM ini ditindaklanjuti pada semester-semester berikutnya terkait topik-topik yang menurut mereka dapat membekali masa depan seperti topik Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penjualan serta topik Perpajakan.
Kata kunci: Akuntansi Dasar, Panti Asuhan Asih Lestari

1. PENDAHULUAN

Panti Asuhan Asih Lestari diwujudkan jemaat GKI Kepa Duri yang semula dengan mendirikan sebuah Yayasan bernama Yayasan Kesejahteraan Masyarakat Asih Lestari pada tanggal 25 Oktober 1988. Pada akhir tahun 2002, berubah menjadi Badan Pelayanan Kemasyarakatan Asih Lestari (BPK Asih Lestari) yang mewadahi Panti Asuhan Asih Lestari yang perijinan dan bangunannya baru selesai pada akhir Desember 2004. Sejak tanggal 17 Juni 2006 barulah panti asuhan yang beralamatkan di Jl. Gardu no.1 Kosambi Barat (Tangerang) ini siap menerima anak-anak yang memerlukan bantuan terutama dari keluarga tidak mampu, tidak memiliki ayah (yatim), tidak memiliki ibu (piatu), maupun yatim piatu dan anak-anak terlantar. Kapasitas panti cukup menampung 60 anak. Anak-anak tersebut dipandang sebagai refleksi diri Allah yang unik dan amat berharga. Anak-anak tersebut membutuhkan pelatihan baik dari segi sosial, ekonomi, maupun pendidikan terutama spiritualitasnya. Di samping itu, anak-anak panti asuhan membutuhkan limpahan kasih sayang. Saat itu, Panti Asuhan ini diketuai oleh Darma Widjaja mengungkapkan bahwa anak-anak panti asuhannya akan dididik dan dibina, dientaskan dari keterasingan dan kemiskinan hingga mereka menjadi tenaga siap pakai di masyarakat, menjadi kader penerus bangsa yang militant dan mumpuni.

Oleh karena itu, panti asuhan ini membutuhkan pembekalan dari beragam hal seperti spiritual, psikologis, kesehatan, ketrampilan khusus, daya kreasi, idealism, kepribadian, dan budi pekerti yang luhur. Sejak September 2012, anak-anak panti asuhan sudah mulai dibekali dengan program pembelajaran ketrampilan khusus, seperti design graphis, computer, akuntansi, dan bahasa Inggris. Kegiatan ini dilakukan setiap hari Senin sampai dengan Minggu sesuai jadwal yang sudah disusun. Pembekalan ketrampilan khusus ini juga diberikan kepada seluruh staff dan karyawan. Slawi dalam www.reformata.com.

Saat ini, anak-anak SMP dan SMA di Panti Asuhan Asih Lestari membutuhkan pelatihan akuntansi dasar sebagai penunjang mata pelajaran yang harus ditempuh untuk ujian kenaikan kelas dan Ujian Negara. Dalam Panti Asuhan Asih Lestari, anak-anak panti disekolahkan (diberi pendidikan formal) di sekitar panti, namun mereka masih membutuhkan pembekalan penguatan materi untuk menghadapi baik ujian sekolah maupun Ujian Negara. Berdasarkan kondisi di atas, kami beberapa dosen FE Untar yang mengampu mata kuliah akuntansi, etika profesi, dan pajak yang juga membutuhkan kegiatan pengabidan masyarakat dalam memenuhi Tridharma Perguruan Tinggi tergerak untuk melaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat di Panti Asuhan Asih Lestari tersebut untuk melatih akuntansi dasar yang dapat diikuti siswa/i Panti Asuhan tersebut.

Kartikahadi et al (2012:2) mengemukakan bahwa memasuki abad ke-20, ilmu dan praktek akuntansi berkembang sangat pesat seiring dengan kemajuan teknologi informasi dan kehidupan perekonomian dunia memasuki era persaingan global, dimana bukan tidak mungkin di abad ke-21 masalah akuntansi, uang, dan kebutuhan informasi ada di dalamnya. Dengan memahami akuntansi akan banyak membantu mencapai kesuksesan di bidang kariernya terutama bagi seorang pemimpin. Yus (2014:30) mengemukakan bahwa meski perekonomian Indonesia tumbuh, posisi Indonesia belum di titik aman dan butuh sekitar 42 tahun untuk naik menjadi negara berpendapatan tinggi sehingga harus berhati-hati terjadi *Middle Income Trap*. Anwar Nasution mantan Ketua BPK RI dalam Yus (2014:31) mengemukakan bahwa kesulitan Indonesia melepaskan diri dari *Middle Income Trap* adalah leadership, visi, inisiatif, dan ketegasan untuk melakukan perubahan structural dalam membangun lembaga sosial, politik, dan ekonomi. Isu-isu keuangan akan menjadi kompas kondisi perekonomian oleh karena itu peran akuntan sangat dibutuhkan dalam penyusunan laporan keuangan yang relevan dan handal. IAI (2016:13) dalam kerangka konseptual pelaporan keuangan mengemukakan bahwa:

> "Agar informasi keuangan menjadi berguna, informasi harus relevan dan merepresentasikan secara tepat apa yang direpresentasikan. Kegunaan informasi keuangan dapat ditingkatkan jika informasi tersebut terbanding (*comparable*), terverifikasi (*verifiable*), tepat waktu (*timely*), dan terpaham (*understandable*)."

Oleh karena itu pelatihan penyusunan laporan keuang diperlukan dalam rangka mempersiapkan siswa/i dan staff panti asuhan Asih Lestari dalam menyusun laporan keuangan yang relevan dan merepresentasikan secara tepat apa yang dipresentasikan.

Anak-anak Panti Asuhan Asih Lestari membutuhkan pelatihan akuntansi dasar untuk persiapan ujian sekolah dan Ujian Negara. Hal ini diperlukan mengingat akuntansi bukan hanya sebagai pengetahuan tetapi sebagai ketrampilan / *skill* yang membutuhkan banyak latihan hingga siswa/i paham dan siap menghadapi ujian.

Permasalahan yang dihadapi sesungguhnya bukan hanya kebutuhan pengetahuan yang dapat kami salurkan, namun Triananda dalam www.beritasatu.com mengemukakan bahwa menurut Hana Ligia selaku pimpinan Panti Asuhan Asih Lestari, anak-anak panti asuhannya sangat membutuhkan kegiatan yang mengasah kreatifitas sedangkan sumber daya manusia dan waktu yang terbatas membuat pengelola sulit mengadakan banyak aktivitas yang berkaitan dengan kreatifitas karena anak-anak sudah aktif di sekolah.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Pelaksanaan PKM ini akan dilakukan pada bulan Maret 2017 menjelang ujian kenaikan kelas siswa SMP dan SMA di Panti Asuhan Asih Lestari Jl.Gardu no.1 Kosambi Barat, Tangerang-15213. Pelatihan akan dilakukan dengan memberikan penyuluhan terlebih dahulu

kemudian dilanjutkan dengan latihan soal dan membahas jawaban dari latihan soal. Topik yang dibahas terkait siklus akuntansi, neraca lajur, akuntansi piutang, dan akuntansi persediaan.

Pelatihan ini memang dilakukan berdasarkan kebutuhan panti asuhan Asih Lestari yang diinformasikan dari pengelola mengingat mereka sangat membutuhkan materi belajar dalam menghadapi ujian kenaikan kelas. Partisipasi mitra dalam pelaksanaan PKM ini dengan menyediakan ruangan untuk menyelenggarakan pelatihan dan mempersiapkan anak-anak panti agar dapat mengikuti pelatihan ini tanpa disibukan dengan tugas-tugas lainnya.

Luaran hasil pelatihan ini berupa dua modul yaitu modul Akuntansi Dasar yang dapat digunakan bagi siswa/i SMA Panti Asuhan Asih Lestari untuk lebih memahami akuntansi. Pelatihan ini juga terbuka untuk staff panti asuhan yang ingin memperbarui wawasan dan pengetahuan terkait akuntansi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan PKM ini diawali dengan survey pada awal Januari ke Panti Asuhan Asih Lestari pada bulan Januari 2018 untuk menayakan kebutuhan yang dipeerlukan siswa-siswi panti. Setelah itu, pelaksanaan PKM ini dilakukan sebagai tindak lanjut dari surat permohonan dari ibu Hana Ligia selaku pimpinan Panti Asuhan Asih Lestari no: 03/YPA.AL/K/I/2018 pada tanggal 26 Januari 2018 untuk membuat pelatihan akuntansi dasar yang mencakup siklus akuntansi, piutang usaha, dan persediaan. Kegiatan PKM ini dilakukan pada Hari Minggu, 18 Febuari 2018 Pk.07.00 – 15.00. Pelatihan dilakukan dalam tiga sessi, yang membahas teori dan latihan. Evaluasi dilakukan di akhir kegiatan dengan menyebarkan angket mengenai topik lain yang diminati untuk kelanjutan kegiatan PKM.

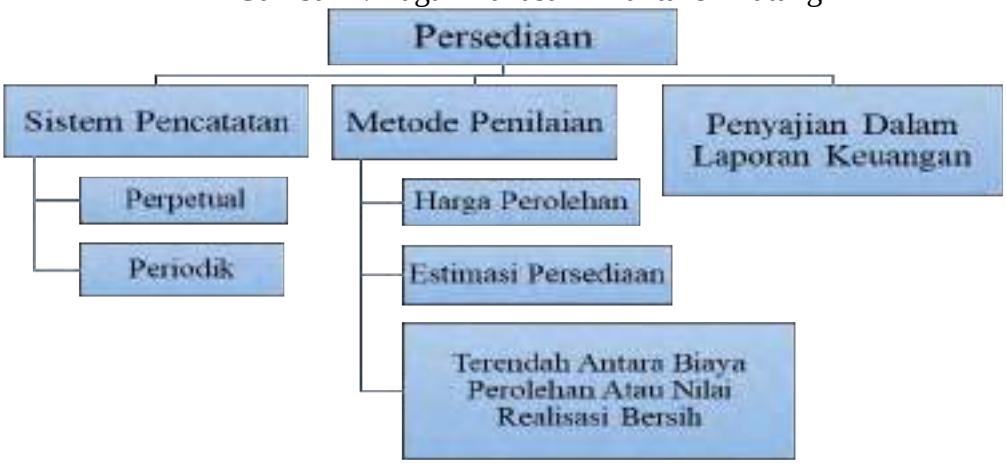
Kegiatan PKM ini telah terlaksana dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari antusiasme anak-anak panti saat dilakukan pelatihan, mereka menyimak pembahasan teori dengan baik, dan mereka berusaha untuk menjawab latihan-latihan dengan baik. Antusiasme anak-anak panti juga dapat dilihat melalui foto-foto kegiatan PKM ini pada lampiran laporan pertanggungjawaban ini.

Di akhir pelatihan, kami membagikan angket terbutka kepada anak-anak panti. Dari hasil angket terbuka disebutkan bahwa peserta menginginkan kelanjutan kegiatan pelatihan dengan topik perhitungan harga pokok produksi dan penjualan serta topik perpajakan.Topik-topik tersebut dibutuhkan karena ternyata anak-anak panti ini memiliki produk kerajinan tangan yang dijual melalui pesanan dan beberapa pameran. Selain itu kami juga mendapatkan kritik antara lain penyampaian materi terlalu cepat dan ada istilah bahasa Inggris yang kurang dimengerti. Hal ini akan kami perhatikan untuk perbaikan pelaksanaan PKM di masa depan.

Dalam melakukan PKM ini kami menyusun Modul Pelatihan Akuntansi Dasar dengan topik Siklus Akuntansi, Piutang Usaha, dan Persediaan. Dalam Modul PKM ini dimuat pembahasan teori dan latihan soal-soal untuk persiapan Ujian Nasional anak-anak panti. Di bawah ini disajikan gambar masing-masing topik bahasan yang disajikan saat pelaksanaan PKM di Panti Asuhan Asih Lestari.

Gambar 1. Bagan Bahasan Siklus Akuntansi

Gambar 2. Bagan Bahasan Akuntansi Piutang



Gambar 3. Bagan Bahasan Akuntansi Persediaan

Di bawah ini disajikan foto pelaksanaan PKM oleh tiga pembicara yaitu: Elizabeth Sugiarto D, Yuniarwati, dan I Cenik Ardana.

Gambar 4. Foto Pelatihan Akuntansi Dasar oleh Elizabeth Sugiarto D

Gambar 5. Foto Pelatihan Akuntansi Dasar oleh Yuniarwati

Gambar 6. Pelatihan Akuntansi Dasar oleh I Cenik Ardana

Gambar 7. Foto Bersama di Panti Asuhan Asih Lestari

Kami berharap dengan pelatihan ini anak-anak panti dapat lulus Ujian Nasional dengan baik dan melanjutkan hari depan dengan penuh harapan.

4. KESIMPULAN

PKM Pelatihan Akuntansi Dasar ini telah dilaksanakan dengan baik sesuai kebutuhan untuk persiapan Ujian Nasional anak-anak Panti Asuhan Asih Lestari. Topik-topik yang diminati untuk PKM di kemudian hari antara lain topik Perhitungan Harga Pokok Produksi dan Penjualan serta Topik Perpajakan. Hal ini dibutuhkan karena para siswa panti ini memiliki produk kerajinan tangan yang dijual melalui pesanan dan beberapa pameran.

Kegiatan PKM di masa depan dapat dilakukan secara berkesinambungan dengan pembekalan topik yang dibutuhkan seperti yang telah dikemukakan siswa dalam angket PKM sebelumnya. Topik lain seperti kewirausahaan juga dapat dilakukan untuk pembekalan kemandirian mereka di masa depan.

REFERENSI

IAI. (2016). Standar Akuntansi Keuangan efektif per 1 Januari 2017; Ikatan Akuntan Indonesia Member of IFAC

Kartikahadi, Hans; Rosilita Uli Sinaga; Merliyana Syamsul; dan Sylvia Veronica Siregar. (2012). Akuntansi Keuangan Berdasarkan SAK berbasis IFRS; Salemba Empat

Slawi; Ministry – Panti Asuhan Asih Lestari Mendidik Generasi Penerus; Mon, 13 January 2014; www.reformata.com

Triananda, Kharina; Anak-Anak Panti Asuhan Asih Lestari Butuh Kegiatan Pengembangan Kreatifitas; Minggu 7 Desember 2014; www.beritasatu.com

Yus. (2014). Awas! Middle Income Trap Ancam Indonesia; Akuntan Indonesia; Februari; Ikatan Akuntan Indonesia

SOSIALISASI BANK SAMPAH KEPADA DASA WISWA DI BEJI TIMUR DEPOK

Kartika Nuringsih[1] dan Heni Mularsih[2]

[1]Fakultas Ekonomi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email:kartikan@fe.untar.ac.id
[2]Fakultas Psikologi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: henim@mku.untar.ac.id

ABSTRAK

Seiring dengan pertumbuhan Kota Depok sebagai sentral budaya, bisnis dan hunian bagi masyarakat urban, maka sudah seharusnya warga kota berpartisipasi mewujudkan bagian kecil dari Kota Depok menjadi lingkungan yang bersih dan nyaman secara berkelanjutan. Untuk itu dilakukan kegiatan bersama Dasa Wisma RT 02/02 Beji Timur mengadakan sosialisasi bank sampah. Kegiatan ini mendatangkan nara sumber dari pihak Bank Sampah dan Unit Pengolahan Sampah Kota Depok pada Minggu ke-3 di Bulan Maret 2018. Tujuan kegiatan untuk mensosialisasi pemanfaatan sampah melalui bank sampah, aneka jenis sampah dikelola oleh Bank Sampah Kota Depok, jangka waktu penguraian sampah serta dampak negatif timbunan sampah terhadap lingkungan sekitar. Pendekatan yang digunakan adalah: tim pelaksana pengabdian masyarakat sebagai fasilitator untuk mempertemukan antara anggota dasa wisma dengan pihak Bank Sampah dan Unit Pengolahan Sampah Kota Depok. Hasil penjajagan sosialisasi adalah: 40% bersedia bermitra dengan UPS & Bank Sampah sedangkan 60% masih ragu-ragu atau tidak paham dengan kegiatan tersebut. Sebagai cara untuk mengajak warga supaya lebih tertib lingkungan diberikan bak sampah serta dihimbau mulai melakukan pilah sampah. Bagi masyarakat antusias dengan bank sampah akan dilakukan sosialisasi ulang kegiatan tersebut. melalui kegiatan sosialisasi masyarakat lebih mendapat pencerahan tentang cara berperilaku ramah lingkungan khususnya melalui permanfaatan bank sampah.

Kata kunci: Bank sampah, Sosialisasi, Dasa Wisma

1. PENDAHULUAN

Seiring dengan laju pembangunan di Kota Jakarta menciptakan Kota Depok sebagai kawasan hunian bagi masyarakat urban. Sebagai efek dari pengembangan kawasan pinggiran menciptakan masalah terhadap kualitas lingkungan sehingga diperlukan transfer informasi dengan masyarakat maupun pelaku usaha. Interaksi warga pendatang dengan masyarakat lokal membentuk aneka ragam respon atau sikap terhadap lingkungan. Sejalan dengan icon Kota Depok sebagai Kota Ramah Keluarga, Kota Ramah Lingkungan serta Kota Layak Anak, maka diperlukan terobosan untuk mendekatkan perilaku hijau kepada masyarakat. Sebagai apresiasi terhadap icon di atas dilakukan kegiatan bersama Dasa Wisma RT 02/02 Beji Timur. Dasa wisma merupakan kelompok potensial terdepan dalam pendampingan masyarakat sehingga dinilai efektif untuk memotivasi wanita supaya lebih kreatif dalam menangani masalah lingkungan.

Bila dikaji dari regulasi maka Perda No. 16 Tahun 2012 diterbitkan untuk mengatur masyarakat supaya tertib menjaga kebersihan lingkungan di Kota Depok. Pada tataran aturan, Pemerintah Daerah Kota Depok menerbitkan peraturan serta sanksi bagi masyarakat yang mengabaikan peraturan tersebut. Pasal 10 menegaskan tentang penanganan lingkungan dengan penjelasan per ayat sebagai berikut: *(1) Setiap orang atau badan harus membuang sampah pada tempat sampah yang telah disediakan. (2) Setiap orang atau badan dilarang membuang dan menumpuk sampah di jalan, jalur hijau, taman kota, sungai, saluran/drainase, situ/danau dan tempat lain yang dapat merusak keindahan dan kebersihan lingkungan. (3) Setiap orang atau badan dilarang membakar sampah.* Masih banyak masyarakat yang belum memahami peraturan

dan sangsi atas tindakan melanggar pasal tersebut. Untuk membantu masyarakat memahami dan merealisasikan perda diperkenalkan rekayasa sosial salah satumya melalui sosialisasi model bank sampah. Dengan demikian perilaku masyarakat dapat menghindari praktek pembuangan sampah secara tidak benar serta tidak melakukan pembakaran sampah.

Bank sampah memperkenalkan konsep *zerro waste* sehingga implementasi model tersebut dapat mengurangi atau menekan volume sampah yang dibawa ke TPA. Aktivitas masyarakat dalam mempergunakan fungsi bank sampah merupakan salah satu contoh perilaku hijau (*green behavior*) atau disebut juga sebagai *pro enviromental behavior*. Menurut Kollmuss & Agyeman (2002) *pro enviromental behavior* didefinifikan sebagai berikut:

> *Pro environmental behavior means behavior that consciously seek to minimaze the negatif impact of one's actions on the natural and build word (e.g. minimize resource and energy consumption, use of non-toxic substances, reduce waste production.*

Berdasarkan definisi tersebut tersirat perilaku yang secara sadar berusaha menekan efek negatif terhadap lingkungan. Salah satu perilaku diwujudkan dalam bentuk mengurangi produksi sampah. Kaiser & Wilson (2007), mengidentifikasi dimensi perilaku ramah lingkungan diantaranya *recycling* & *waste avoidance.* Selanjutnya Markle (2013) menjabarkan dimensi untuk mengukur *pro environmental behavior* diantaranya *conservation & environmental citizenship*. Mengacu dengan kajian di atas, perilaku hijau direalisasikan melalui tindakan mendaur ulang, mengurangi kemungkinan material menjadi sampah, konservasi serta berbasis masyarakat sadar lingkungan. Dengan demikian pendekatan untuk membantu merealisasikan kriteria di atas melalui pengenalan terhadap bank sampah.

Sejalan dengan *theory of planned behavior* maka sosialisasi bank sampah sebagai upaya membangun intensi atau ketertarikan masyarakat. Sementara itu intensi terbentuk oleh tiga faktor yaitu: *attitude, social norm and behavior control* (Nishimura & Tristan, 2011). Untuk membangun ketertarikan pada aktivitas ramah lingkungan dilakukan melalui sosialisasi bank sampah. Melalui sosialisasi diharapkan masyarakat memiliki penilaian positif terhadap manfaat bank sampah. Dengan rekayasa sosial tersebut dapat membentuk terbentuk sikap (*attitude*) peduli lingkungan, selanjutnya dengan dukungan kader dasa wisma dan fasilitator akan terbentuk norma sosial (*social norm*) serta kepercayaan diri (*perceived behavior control*) masyarakat khususnya wanita dalam penerapan aktivitas hijau.

Berdasarkan kerjasama dengan dasa wisma RT 02/02, kondisi eksisting masyarakat RT 02/02 Beji Timur Depok terbagi menjadi dua aspek. Pertama **aspek kehidupan masyarakat** dimana keterbatasan informasi menyebabkan sebagian masyarakat belum memahami bank sampah atau perilaku mengurangi sampah. Keterbatasan di atas menjadi tanggung jawab bagi semua pihak untuk memberi informasi tentang manfaat bank sampah bagi kehidupan bermasyarakat. Kedua **aspek fasilitas umum** berkaitan dengan sarana umum untuk membantu masyarakat berperilaku hijau. Untuk membiasakan atau melatih masyarakat tertib sampah harus didukung dengan fasilitas, misalnya bak pilah sampah atau disediakan tempat sampah yang terawat. Dengan adanya tempat sampah yang mudah dijumpai akan melatih atau membiasakan warga ataupun anak-anak membuang sampah pada tempatnya. Berdasarkan keterbatasan tersebut dilakukan kegiatan untuk menumbuhkan serta meningkatkan ketertarikan warga terhadap perilaku hijau. Mengacu dengan analisis situasi, permasalahan mitra yaitu: Bagaimana cara menumbuhkan ketertarikan masyarakat terhadap bank sampah?

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Keterkaitan Perilaku Hijau Dengan SDGs

Perilaku hijau memiliki relevansi dengan *Sustainable Development Goals* (SDGs). Jika dikaitkan dengan program sebelumnya maka target yang belum tercapai oleh MDGs di akhir tahun 2015 menjadi target pencapaian SDGs pada tahun 2016-2030. Sebagai warga yang tinggal di kawasan resapan air, implementasi *green behavior* pada kehidupan sehari-hari minimal mampu memberi kontribusi terhadap tiga sasaran SDGs. Mengacu pada Gambar 1 terlihat tiga di antara 17 sasaran SDGs adalah: (1) Mencegah Dampak Perubahan iklim (2) Menjaga Sumber Daya Laut (3) Menjaga Ekosistem Darat. Sejalan dengan laju pembangunan perkotaan, apabila masyarakat memiliki sikap positif terhadap perilaku hijau khususnya dalam mengelola sampah secara baik, maka implementasi dari kebiasaaan tersebut berkontribusi menjaga kehidupan ekosistem darat, bawah laut serta beradaptasi terhadap perubahan iklim.

Gambar 1. Tiga Sasaran SDGs

Dari tiga gmbar di atas, jika dikaitkan dengan pendapat McEwen (2013) dilaporkan telah terjadi penurunan ekosistem global khususnya *agriculture, costal, forest, fresh water, and grassland.* selanjutnya jika dikaitkan dengan Chopra (2014) dikutip sebuah pesan dari Kainrath tentang pentingya 3G yaitu: *green innovation, green commitment, and green opportunity*. Tersimpan suatu makna bahwa aktivitas ekonomi saat ini sebaiknya dijalankan tanpa harus merugikan kepentingan generasi mendatang, sepanjang pelaku usaha mampu menangkap peluang, berinovasi serta berkomitmen terhadap keselamatan lingkungan.

Regulasi Lingkungan Hidup dan Bank Sampah

Regulasi penanganan masalah sampah diatur melalui Undang-Undang No.18 tahun 2008 dan Peraturan Pemerintah No. 81 tahun 2012. Kedua regulasi tersebut memberi amanat kepada masyarakat perlunya perubahan paradigma pengelolaan sampah. Pada awalnya kebiasaan masyarakat menangani sampah dengan cara kumpul, angkut dan buang. Namun untuk saat ini dimulai diperkenalkan pendekatan pengolahan sampah dengan aktivitas mengurangi sampah dan menangani sampah mulai dari sumbernya. Pengurangan sampah dilakukan oleh seluruh lapisan masyarakat baik dari pemerintah, pelaku usaha maupun masyarakat. Tindakan dilakukan dengan cara membatasi timbunan, mendaur ulang dan memanfaatkan kembali sampah atau menjadi gerakan 3R yaitu: *reduce, reuse, recycle.* Optimalisasi gerakan 3R terkendala oleh kesadaran pilah sampah. Salah satu solusi agar masyarakat terstimulasi melakukan pilah sampah melalui bank sampah. Model tersebut bersifat rekaya sosial atau *social engineering* untuk mendidik dan mengajarkan masyarakat mengelola sampah.

Kesadaran pengolahan sampah akan mengurangi volume sampah yang diangkut ke TPA. Peran bank sampah sebagai motor pengerak dan membina kesadaran masyarakat melakukan pilah, daur-ulang atau memanfaatkan kembali sebagian material yang sudah tidak berguna. Bank sampah merupakan sistem pengelolaan sampah berbasis komunitas sehingga hasil penerimaan dari penjualan sampah dapat digunakan oleh anggota komunitas tersebut. Petugas bank sampah

akan mengedukasi supaya pemilahan sampah dilakukan sejak dari rumah tangga. Sampah non organik dikumpulkankan di dropping point yang selanjutnya petugas bank sampah menyetorkan kepada pengepul. Hasil penjualan material barang bekas dicatat dan diadministrasikan oleh petugas yang kemudian digunakan oleh anggota komunitas bank sampah tersebut.

Metode Pelaksanaan

Pendekatan kepada masyarakat dilakukan melalui sosialisasi bank sampah dimana peran tim abdimas sebagai fasilitator yang mempertemukan antara Petugas Bank Sampah dan Unit Pengolahan Sampah (UPS) Kota Depok dengan anggota dasa wisma RT 02/02 Beji Timur Depok. Selain itu berkolaborasi dengan Karang Taruna RT 02/02 Beji Timur dalam proses persiapan 100 bak sampah yang akan digunakan warga sebagai sarana pendukung gerakan kebersihan lingkungan. Dengan demikian jalinan kerjasama pada kegiatan ini meliputi RW, RT, dasa wisma (PKK), Bank Sampah dan Unit Pengolahan Sampah (UPS) Kota Depok. Proses evaluasi dilakukan untuk mengetahui potensi atau keberlanjutan untuk merealisasikan bank sampah di Dasa Wisma RT 02/02.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Rukun Tetangga 02/02 terpilih sebagai salah satu percontohan RT Ramah Lingkungan dan Layak Anak di Beji Timur. Untuk itu masyarakat perlu diberikan tambahan informasi berkaitan dengan pengelolaan sampah rumah tangga. Bersama Dasa wisma RT 02/02 digagas kegiatan sosialisasi dengan pihak bank sampah maupun Unit Pengolahan Sampah (UPS) Kota Depok. Kegiatan sosialisasi dilakukan pada minggu ke-3 Bulan Maret 2018. Pada Gambar 2 terlihat dua barisan depan adalah fasilitator dari Bank Sampah Kota Depok sedangkan empat dibarisan belakang merupakan fasilitor dari UPS Kota Depok. Pada kegiatan ini anggota dasa wisma mendapat pengetahuan dan pemahaman tentang pemanfaatan sampah melalui bank sampah, aneka jenis sampah dikelola oleh Bank Sampah Kota Depok, jangka waktu penguraian sampah serta dampak negatif timbunan sampah terhadap lingkungan sekitar.

Gambar 2. Fasilitator Bank Sampah dan UPS Kota Depok

Fasilitator UPS memberi informasi tentang pengolahan sampah organik menjadi pupuk organik. Semua bentuk sampah basah dapat diterima oleh UPS seperti sisa sayuran, buah-buahan maupun tanaman dapat dikumpulkan di dropping point yang selanjutnya diambil oleh petugas dari UPS Kota Depok. Sebagai imbal jasa penggumpulan sampah organik, masyarakat diberikan pupuk dari hasil pemrosesan sampah tersebut. Sosialisasi yang dilakukan oleh fasilitator UPS merupakan kegiatan pertama kali bagi anggota Dasa Wisma RT 02/02 sehingga baru tersadar bahwa sampah masih dapat didaur ulang sedemikian rupa sehingga bermanfaat untuk mengurangi volume sampah yang dibuang langsung ke tempat pembuangan akhir. Masyarakat semakin mengetahui bahwa TPA Cipayung yang biasa digunakan membuang sampah bagi masyarakat Kota Depok sudah mulai penuh sehingga perlu kreativitas lokal untuk mendaur-

ulang sampah melalui jasa bank sampah maupun UPS. Bagi beberapa kader PKK sudah pernah menerima sosialisasi tetapi proses implementasi model tersebut tidak terealisasi. Sementara itu bagi masyarakat awam belum bernah mendapat informasi tersebut.

Gambar 3. Menyanyikan Mars PKK

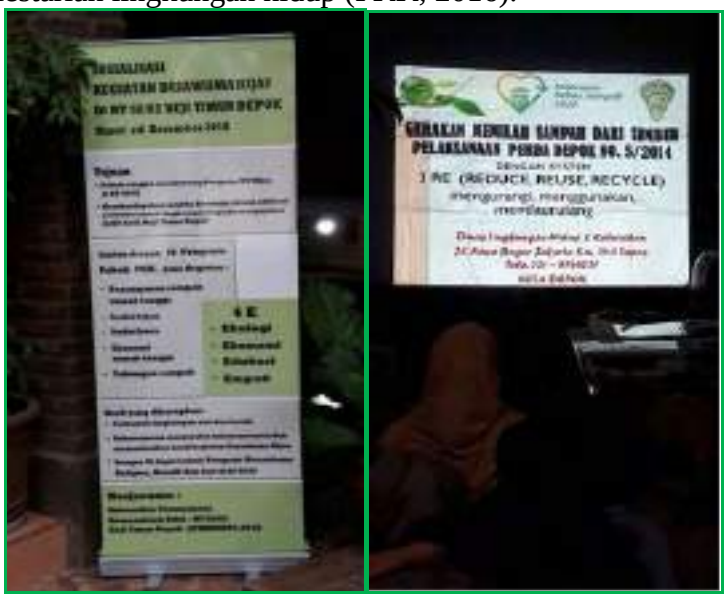
Untuk itu bersama dengan dasawisma serta didukung oleh rukun tetangga dan rukun warga dilakukan sosialisasi. Gambar 3 sebelum kegiatan dimulai diawali dengan menyanyikan Mars PKK dipimpin oleh Ibu Endang. Lagu tersebut merupakan lagu wajib di setiap acara pertemuan PKK termasuk acara dasa wisma. Semua peserta anggota dasa wisma serius serta hafal menyanyikan lagu tersebut. Kader Dasa wisma sekaligus Pengerak PKK RT 02/02 Ibu Ika Kartika (berkerudung kuning) selalu mengingatkan pentingnya Mars PKK dalam pertemuan dasa wisma. Lagu Mars PKK merupakan pesan kepada wanita untuk menerapkan 10 Program Pokok PKK dalam kehidupan sehari-hari.

Gambar 4 menggambarkan kegiatan selama mendengarkan presentasi dari Bank Sampah Kota Depok. Dengan kerjasama ini masyarakat mendapat informasi penanganan sampah langsung dari petugas lapangan. Peran Tim PKM mempertemukan proses transfer pengetahuan antara petugas dengan masyarakat sehingga mendapatkan informasi secara tepat dan jelas. Hasil penjajagan kegiatan sosialisasi adalah: 40% bersedia bermitra dengan UPS & Bank Sampah sedangkan 60% masih ragu-ragu atau tidak paham dengan kegiatan tersebut. Bagi masyarakat antusias dengan bank sampah akan dilakukan sosialisasi ulang kegiatan tersebut

Gambar 4. Mengikuti Presentasi

Berbagai informasi seputar jenis sampah dan proses pengolahan sampah dijelaskan pada kesempatan tersebut. Slogan mengurangi, menggunakan dan mendaurulang dijelaskan kepada anggota dasa wisma RT 02/02 Beji Timur Depok. Pendekatan dari sisi religi digunakan oleh petugas Bank Sampah Kota Depok sehingga masyarakat tersadar pentingnya kebersihan lingkungan dan sumber air untuk kepentingan sehari-hari maupun ibadah (wudlu). Bagi warga Beji Timur sampai saat ini belum menggunakan PDAM sehingga memiliki ketergantungan besar dengan sumber air tanah. Air minum kemasan menjadi konsumsi oleh masyarakat perkotaan, namun untuk kepentingan kebersihan seperti mandi, cuci dan bersuci sangat bergantung pada air tanah. Untuk itu sosialisasi tersebut penting untuk membuka cakrawala wanita dan membentuk komitmen hijau terhadap kebersihan dalam kehidupan bermasyarakat.

Tema besar kegiatan adalah sosialisasi kegiatan Dasa Wisma Hijau di RT 02/02 Beji Timur. Tujuannya adalah: (1) Mendukung Program RT Hijau. (2) Membantu memberdayakan wanita dan remaja dalam perilaku ramah lingkungan. Dasa wisma bagian dari PKK sehingga orientasi kegiatan selalu mengacu pada 10 Program Pokok PKK. Selaras dengan program PKK, kegiatan ini memiliki 4E sebagai sasaran yaitu: Ekologi, Ekonomi, Edukasi dan Empati. Dengan demikian sosialisasi bank sampah merupakan salah satu kegiatan dasa wisma dengan membidik sasaran terbentuk kepedulian wanita terhadap ekologi atau selaras dengan program ke-9 dari 10 Program Pokok PKK. Di samping itu kegiatan sosialisasi juga sejalan dengan salah satu prioritas Pokja IV tentang kelestarian lingkungan hidup (PKK, 2016).



Gambar 5. Tema Kegiatan Dasa Wisma

Pada Gambar 6 terlihat Bapak Nasarudin selaku Ketua RW 02 turut hadir dalam kegiatan tersebut sehingga aksi sosialisasi mendapat dukungan dan simpati dari ketua Rukun Warga, Rukun Tetangga dan tokoh masyarakat. Hasil sosialisasi adalah sebagian besar masyarakat memahami pengelolaan sampah tetapi hanya 40% yang tertarik bermitra dengan Bank Sampah maupun UPS Kota Depok. Untuk perlu masih perlu waktu untuk memotivasi dan menstimulasi supaya anggota dasa wisma tertarik dengan program bank sampah ataupun UPS. Kegiatan diakhiri dengan foto bersama antara peserta dengan petugas.

Gambar 6. Ketua RW 02 Beji Timur

Untuk mendorong perilaku ramah lingkungan diperlukan sarana pendukung terjadinya perilaku tersebut oleh masyarakat. Dukungan diberikan melalui pembagian 100 bak sampah sehingga warga dapat menaruh sampah rumah tangga dengan benar. Selama ini sampah tidak ditempatkan secara tertutup sehingga didatangi oleh lalat, kucing maupun tikus. Untuk menjaga gang-gang sempit dari aroma tidak sedap dilakukan dengan pembagian bak sampah tertutup

untuk menaruh sampah organik atau sampah basah. Sementara untuk sampah plastik atau kertas dikumpulkan secara terpisah oleh masing-masing warga.

Gambar 7. Bak Sampah Tertutup

Kegiatan pendukung dilakukan bersama Karang Taruna RT 02/02 Beji Timur Depok untuk persiapan penyemprotan logo bak sampah seperti membuat cetakan nama dan pemilokan bak sampah. Perlengkapan tersebut kemudian diserahkan kepada Ketua RT untuk ditindak lanjuti dan dibagikan kepada warga. Masyarakat menggunakan bak sampah tersebut sehingga jalanan atau gang-gang sempit di sekitar rumah warga menjadi bersih, rapi dan tidak berbau. Dengan tersedianya bak sampah, anak-anak juga dibiasakan membuang sampah secara tertib serta tidak membuang sembarangan. Meskipun hanya melibatkan dua kelompok dasa wisma dengan jumlah 40 KK tetapi dalam proses menjaga perilaku secara keseluruhan tidak hanya sebatas pada dasa wisma tersebut. Untuk memberikan apresiasi perilaku ramah lingkungan pada masyarakat dibagikan bak sampah kepada masyarakat di RT 02/02 serta fasilitas umum seperti mushola. Untuk mencapai target 100 bak sampah mendapat apresiasi dari masyarakat setempat yang memiliki usaha di RT 02/02. Proses kegiatan dicicil oleh Karang Taruna sejak Bulan Mei 2018 dan kondisi saat ini siap dipergunakan oleh masyarakat. Seiring dengan pertumbuhan Kota Depok sebagai sentral budaya, bisnis dan hunian bagi masyarakat urban, maka sudah seharusnya warga kota berpartisipasi mewujudkan bagian kecil dari Kota Depok menjadi lingkungan yang bersih dan nyaman secara berkelanjutan.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan kegiatan sosialisasi disimpulkan informasi dari sosialisasi bank sampah maupun pengolahan sampah menambah pengetahuan bagi anggota dasa wisma RT 02/02 Beji Timur Depok. Walaupun demikian 40% bersedia bermitra dengan UPS & Bank Sampah sedangkan 60% masih ragu-ragu atau sepenuhnya belum paham dengan kegiatan tersebut. Bagi masyarakat yang antusias dengan bank sampah dilakukan sosialisasi ulang untuk mengetahui mekanisme pengelolaan bank sampah. Sebagai apresiasi awal kepada masyarakat diberikan sarana pendukung berupa bak sampah. Kendala kegiatan terletak pada komitmen sehingga perlu pendampingan secara lebih giat dari kader untuk memberi pemahaman fungi dan manfaat bank sampah bagi lingkungan. Sebagai rekomendasi perlu dibuatkan *dropping point* sebagai rintisan menerapkan bank sampah di Dasa Wisma RT 02/02 Beji Timur Depok.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kepada Kemenristek Dikti dan DP2M Universitas Tarumanagara yang telah memberikan dukungan terhadap pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat di Beji Timur Depok. Terima kasih juga kepada Ketua Tim Pengerak PKK dan Dasa wisma RT 02/02 Beji Timur Depok Ibu Ika Kartikawati atas jalinan kerjasama pada kegiatan ini.

REFERENSI

Chopra, K. (2014). Ecoprenneurship: Is it a visiable business model?., AEIJMR., vol. 2-issue 3, March., ISSN 2348-6724, 1-6.

Keiser, F., and Wilson, M (2014). Goal-directed coservation behavior: the spesific composition of a generation performance. Personality and individual differences, 26 (2), 1531-1544. DOI: 10.1016/j.paid.2003.06.003.

Kollmuss, A., and Agyeman, J. (2002). Mind the gap: why do people act environmentally and what are the barriesrs to pro-environmental behavior?. Environmental education research, 8 (3). 239-260. DOI: 10.1080/1350462022014540 1.

Markle, G (2013). Pro-environment: daes it matter how it's measured? development and validation of the pro-environmental behavior scale (PEBS). Human Ecology. 41 (8), 905-914. DOI 10.1007/s10745-013-9614-8.

McEwen, T. (2013). Ecopreneurship as a Solution to Environmental Problems: Implications for College Level Entrepreneurship Education, International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, May, Vol. 3 No. 5, 264-288.

Nishimura, J.S., and Tristan, O.M. (2011). Using the theory of planned behavior to predict Nascent Entreprenurship., Academy Revista Latinoamericaa de Administracion., 46, 55-71

Perda Kota Depok No. 16 Tahun 2012 tentang Pembinaan dan Pengawasan Ketertiban Umum

Peraturan Pemerintah No. 81 tahun 2012 tentang Pengelolaan Sampah Rumah Tangga dan Sampah Sejenis Sampah Rumah Tangga

Undang-Undang No. 18 tahun 2008 tentang Pengelolaan Sampah.

Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga (2016). Hasil Rakernas VIII PKK Tahun 2015, diperbanyak oleh Badan Pemberdayaan dan Kesejahteraan Keluarga.

IMPLEMENTASI ACCOUNTING SOFTWARE ACCURATE UNTUK KARYAWAN PT NUSA EKA WINAPRATAMA

Michelle Kristian[1], Elsa Imelda[2]

[1]Jurusan akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email:michellek@fe.untar.ac.id
[2] Jurusan akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email:elsai@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Latar belakang kegiatan ini adalah masalah yang dihadapi Karyawan Nusa Eka dimana laporan keuangannya masih terdapat data yang kurang terintegrasi sehingga informasi dari laporan keuangan kurang dapat diandalkan dan tidak tepat waktu. Kegiatan ini mempunyai tujuan untuk memberikan bantuan implementasi accounting software Bagi karyawan PT NUSA EKA WINAPRATAMA. Hasil yang diperoleh dari kegiatan ini adalah staf karyawan Nusa Eka dapat menggunakan software akuntansi dan menghasilkan laporan keuangan yang lebih akurat dan dapat diandalkan sesuai Standar Akuntansi Keuangan (SAK).

Kata kunci: PSAK ETAP, software akuntansi, laporan keuangan, implementasi software akuntansi

1. PENDAHULUAN

Seiring dengan perkembangan teknologi dan dunia akuntansi di Indonesia yang mengacu kepada Standar Akuntansi Keuangan di Indonesia, berkembang pula software akuntansi yang berbasis juga pada Standar Akuntansi Keuangan. Masalah yang dihadapi karyawan PT NUSA EKA WINAPRATAMA adalah yang pertama masih menggunakan excel untuk membuat laporan keuangannya sehingga data kurang terintegrasi. Masalah kedua adalah adanya kesibukan para staff dalam pekerjaan rutin dan selama ini analisis keuangan hanya berdasarkan mandatory atau permintaan karyawan Nusa Eka yang dilakukan secara rutin. Masalah ketiga adalah, karyawan Nusa Eka merasakan selama ini bagian akuntansi kurang tajam dalam memberikan informasi dari laporan keuangan.

Implementasi Accounting Software Accurate Untuk Karyawan Pt Nusa Eka Winapratama

Dengan kondisi dan hasil diskusi dengan pihak Karyawan Nusa Eka, dan melanjutkan pelatihan mengenai software akuntansi sesuai standar akuntansi keuangan di Indonesia (SAK), maka karyawan Nusa Eka memerlukan bantuan implementasi accounting software Bagi karyawan PT Nusa Eka. Dengan demikian diharapkan staf Karyawan Nusa Eka dapat bekerja lebih baik lagi dan menghasilkan laporan keuangan yang lebih akurat dan dapat diandalkan sesuai SAK.

Tim FE Untar telah memberikan pelatihan mengenai komputerisasi akuntansi khususnya dasar pengetahuan mengenai Accounting Software Accurate pada semester lalu, Ganjil 2017/2018 . Namun sumber daya yang dimiliki karyawan Nusa Eka saat ini belum siap untuk melakukan implementasi sistem yang telah diberikan training.

Karyawan Nusa Eka memerlukan bantuan implementasi accounting software Bagi karyawan Nusa Eka dan Tim FE Untar akan memberikan bantuan implementasi untuk Laporan Keuangan Januari – Februari 2018 . Dengan adanya bantuan implementasi Accounting Software ini, diharapkan karyawan Nusa Eka dapat menginput data transaksi serta memprosesnya hingga menjadi laporan keuangan. Laporan keuangan dapat dianalisis kembali untuk pengambilan keputusan.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam pelatihan ini adalah:

a. Pelatih membantu pembuatan database pada software accounting
b. Membantu persiapan data awal software accounting (daftar akun, daftar pemasok)
c. Membantu mencocokkan data Trial Balance beginning 2018 (Jan 2018) sesuai dengan data pada Laporan 2017 akhir (Desember 2017)
d. Memberikan praktek asistensi untuk penggunaan software accounting selama 3 kali pertemuan yang dilakukan di kantor Karyawan Nusa Eka dengan rincian sbb:
   1. Pertemuan pertama, memberikan contoh cara melakukan pengimportan database kedalam software accounting
   2. Pertemuan kedua, melakukan praktek penginputan database software accounting bersama-sama dengan staff Karyawan Nusa Eka
   3. Pertemuan ketiga, karyawan Nusa Eka Karyawan Nusa Eka melakukan penginputan database software accounting dengan didampingi oleh team dari kami
e. Tim FE untar juga memberikan kesempatan sesi tanya jawab mengenai permasalahan yang timbul dan penginputan database software accounting oleh karyawan Nusa Eka Karyawan Nusa Eka untuk melancarkan proses penginputan tersebut.
f. Membantu implementasi hingga Laporan Keuangan Januari– Februari 2018 bisa dihasilkan dari software accounting.
g. Membantu rekonsiliasi Laporan Keuangan Januari– Februari 2018 antara Manual dengan database software accounting

Adapun sistematika kegiatan PKM ini dibagi dalam 3 Tahapan yaitu:

1. Tahap persiapan Kegiatan PKM.
2. Tahap Pelaksanaan Kegiatan PKM
3. Tahap evaluasi Kegiatan PKM

Pada Tahapan pertama, beberapa point yang dilakukan sebagai berikut:
Persiapan Kegiatan Pkm:

- Meeting Pertama
- Mencari permasalahan yang dihadapi oleh Karyawan Nusa Eka
- Pembuatan materi
- Diskusi pembahasan materi
- Persiapan modul pelatihan
- Pembuatan proposal kegiatan PKM Program Studi Akuntansi
- Mengajukan Draft Proposal Kegiatan PKM
- Revisi draft proposal
- Diskusi mengenai tempat dan tanggal kegiatan PKM
- Diskusi/ meeting 1 persiapan
- Diskusi/ meeting 2 pembagian tugas
- Diskusi Final bantuan implementasi
- Penyiapan copy materi
- Diskusi final tata cara persiapan kegiatan PKM

Pada Tahapan Kedua, beberapa point yang dilakukan sebagai berikut:
Pelaksanaan Kegiatan Pkm:

- Membantu pembuatan database pada software accounting
- Membantu persiapan data awal software accounting (daftar akun, daftar pemasok)

- Membantu mencocokkan data Trial Balance beginning 2018 (Jan 2018) sesuai dengan data pada Laporan 2017 akhir (Desember 2017)
- Memberikan bantuan implementasi untuk penggunaan software accounting
- Memberikan contoh cara melakukan pengimportan database kedalam software accounting
- Memberikan bantuan implementasi praktek penginputan database software accounting bersama-sama dengan staff Karyawan Nusa Eka
- Pertemuan ketiga, karyawan Nusa Eka Karyawan Nusa Eka melakukan penginputan database software accounting dengan didampingi oleh team dari FE Untar
- Membantu implementasi hingga Laporan Keuangan Januari– Februari 2018 bisa dihasilkan dari software accounting.

Pada Tahapan Ketiga (evaluasi kegiatan PKM), beberapa point yang dilakukan sebagai berikut Evaluasi Kegiatan Pkm:

- Meeting setelah pelaksanaan kegiatan bantuan implementasi
- Membuat DRAFT laporan kegiatan bantuan implementasi
- Diskusi Final laporan bantuan implementasi
- Membuat revisi laporan kegiatan bantuan implementasi
- Membuat Final laporan kegiatan bantuan implementasi

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dengan beragam jenis kegiatan karyawan Nusa Eka, perlu laporan keuangan beserta analisisnya bagi manajemen untuk beragam pengambilan keputusan. Laporan keuangan yang dihasilkan saat ini memakai bantuan Microsoft Excel. Karena adanya beberapa keterbatasan Excel yang digunakan, timbul **permasalahan di pelaporan keuangan** karyawan Nusa Eka seperti laporan keuangan yang tidak tepat waktu, angkat yang tidak dapat ditelusuri dan terkadang terdapat nilai yang tidak *balance* dan nilai awal periode yang tidak sama dengan periode sebelumnya.

Permasalahan ini sebenarnya juga tidak hanya dihadapi oleh karyawan Nusa Eka tetapi juga sering ditemui pada Karyawan Nusa Eka lainnya. Hal ini disebabkan karena minimnya pengetahuan mengenai proses akuntansi dan pelaporan keuangan serta minimnya karyawan Nusa Eka di bidang akuntansi. Tidak hanya karyawan Nusa Eka Nusa Eka, banyak UMKM lainnya juga kesulitan menghasilkan laporan keuangan yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (IAI, 2015) yang berlaku di Indonesia. Padahal laporan keuangan bagi UMKM sangat juga bermanfaat untuk peminjaman dana ke bank dan lembaga keuangan lainnya. Laporan keuangan yang dapat dihasilkan adalah laporan laba rugi, laporan posisi keuangan dan laporan perubahan modal (Weygandt, 2015).

Dari permasalahan dan analisis situasi di karyawan Nusa Eka ini, diperlukan suatu sistem komputerisasi akuntansi yang terintegrasi dengan baik sehingga dihasilkan laporan keuangan yang baik pula (dalam hal ini mengacu pada Standar Akuntansi Keuangan, IAI 2015). Karyawan Nusa Eka menyadari hal ini dan berminat untuk mengadopsi salah satu sistem akuntansi tersebut.

Tim FE Untar memberikan solusi dengan memakai program Accurate untuk membantu pembuatan laporan keuangan Nusa Eka. Namun sumber daya yang dimiliki Nusa Eka saat ini belum tersedia. Tim FE Untar telah memberikan pelatihan mengenai komputerisasi akuntansi khususnya program Accurate pada semester lalu, Ganjil 2017/2018 . Program Accurate memiliki kelebihan yaitu harga terjangkau dan dapat dipakai oleh beragam bisnis usaha termasuk Karyawan Nusa Eka simpan pinjam serta mudah diperoleh. Tim FE Untar telah memberikan solusi dengan memakai program Accurate untuk membantu pembuatan laporan keuangan

Kopkar SAT. Namun sumber daya yang dimiliki Kopkar SAT saat ini belum siap untuk melakukan implementasi sistem yang telah diberikan training.

Karyawan Nusa Eka memerlukan bantuan implementasi accounting software Bagi Karyawan Nusa Eka dan Tim FE Untar akan memberikan bantuan implementasi untuk Laporan Keuangan Januari – Februari 2018 . Dengan demikian diharapkan staf Karyawan Nusa Eka dapat bekerja lebih baik lagi dan menghasilkan laporan keuangan yang lebih akurat dan dapat diandalkan sesuai SAK.

Dengan adanya bantuan implementasi Accounting Software ini, diharapkan karyawan Nusa Eka Kopkar SAT dapat menginput data transaksi serta memprosesnya hingga menjadi laporan keuangan. Laporan keuangan dapat dianalisis kembali untuk pengambilan keputusan. Permasalahan mitra terletak pada laporan keuangan yang dihasilkan tiap periode. Adapun masalah pada laporan keuangannya adalah sebagai berikut:

1. Laporan keuangan yang tidak tepat waktu
2. Angka yang tidak dapat ditelusuri ke bukti pendukung
3. Nilai yang tidak *balance*
4. Nilai awal periode yang tidak sama dengan periode sebelumnya.
5. Kurangnya sumber daya yang memahami proses akuntansi

Mengacu pada permasalahan di atas, tim FE Untar akan menawarkan solusi pemakaian software akuntansi yang terintegrasi berupa program Accurate. Melanjutkan pelatihan mengenai software ini, dan untuk mempercepat implementasi dan meningkatkan keahlian staf akuntansi program ini, tim FE Untar akan memberikan bantuan implementasi mengenai software ini kepada staf akuntansi. Bantuan implementasi akan diberikan dalam pengolahan data 2 (dua bulan) yaitu data bulan Januari dan Februari 2018 , dan diharapkan selesai di Mei 2018 , dimana pada bantuan implementasi ini para staf akuntansi langsung diajarkan implementasi software tersebut dan bagaimana migrasi sistem lama ke sistem Accurate (software yang baru). Dari hasil pembicaraan antara mitra yaitu karyawan PT Nusa Eka dengan tim FE Untar perlu dilakukan **BANTUAN IMPLEMENTASI Accounting software (Accurate)** guna mengenai pengembangan dan penerapan SAK dan **Accounting software (Accurate).**

Kegiatan ini dilakukan dengan urutan:

1. Pembukaan oleh PT Nusa Eka
   Kepala accounting PT NUSA EKA WINAPRATAMA memberikan sambutan pembukaan mengenai pentingnya bantuan implementasi ini sebagai bagian dari meningkatkan mutu laporan keuangan dan kinerja Karyawan Nusa Eka.
2. Sebagai bantuan implementasi, TIM FE Untar juga membantu dalam menjawab pertanyaan seputar akuntansi dalam laporan keuangan untuk kepentingan Karyawan Nusa Eka, yaitu:
   a. Membantu pembuatan database pada software accounting
   b. Membantu persiapan data awal software accounting (daftar akun, daftar pemasok)
   c. Membantu mencocokkan data Trial Balance beginning 201 (Jan 2018) sesuai dengan data pada Laporan 2017 akhir (Desember 2017)
   d. Memberikan praktek asistensi untuk penggunaan software accounting selama 3 kali pertemuan yang dilakukan di kantor Karyawan Nusa Eka dengan memberikan contoh cara melakukan pengimportan database kedalam software accounting, melakukan praktek penginputan database software accounting bersama-sama dengan staff Karyawan Nusa Eka, karyawan Nusa Eka Karyawan Nusa Eka melakukan penginputan database software accounting dengan didampingi oleh team dari kami

Tim FE untar juga memberikan kesempatan sesi tanya jawab mengenai permasalahan yang timbul dan penginputan database software accounting oleh karyawan Nusa Eka Karyawan Nusa Eka untuk melancarkan proses penginputan tersebut. Membantu implementasi hingga Laporan Keuangan Januari– Februari 2018 bisa dihasilkan dari software accounting.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Penyuluhan ini dirasakan sangat bermanfaat bagi karyawan sebagai bahan refreshing dan juga sebagai bahan masukan atau baru, terutama bagi tingkat staf. Hal ini terlihat antusiasnya perserta dalam bertanya dan aktif dalam latihan yang kami berikan dalam penyuluhan tersebut. Saran selanjutnya adalah peserta menginginkan pelatihan yang membekali mereka di bidang Standar Akuntansi Keuangan, khususnya Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Kuasa atas terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan di karyawan NUSA EKA WINAPRATAMA. Dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini, kami menghaturkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan kami, terutama kepada:

a. Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Tarumanagara yang telah memberikan dukungan dana untuk pelaksanaan kegiatan ini.
b. Ibu Mawarti selaku Manajer Akuntansi NUSA EKA, dan semua staf Bagian Akuntansi KARYAWAN NUSA EKA yang telah memberikan akses untuk pelaksanaan kegiatan ini.
c. Gabriella Novira sebagai asisten PKM.

Akhir kata kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan kegiatan PKM ini. Semoga kegiatan PKM yang diberikan dapat bermanfaat bagi KARYAWAN NUSA EKA di kemudian hari.

REFERENSI

Weygandt, Kimmel, Kieso. (2015). Financial Accounting, Wiley
IAI, (2015). Standar Akuntansi Keuangan. Jakarta.
Pedoman manual Accounting Software Accurate CPS Soft v.4
IAI, Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik. Jakarta.
Edp Audit, Ron Weber. Akuntansi dan Auditing Indonesia.12. (2). pp. 133-148

PENYULUHAN KEWIRAUSAHAAN *BASIC BUSINESS PLAN FOR STUDENTS* DAN *BUSINESS FEASIBILITY STUDY* SISWA SMA BUNGA HATI BANGSA JAKARTA

Herlina Budiono[1], Hendra Wiyanto[2], Oey Hannes Widjaya[3] dan Ary Satria Pamungkas[4]

[1]Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email:herlinab@fe.untar.ac.id
[2] Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: hendraw@fe.untar.ac.id
[3]Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: hannesw@fe.untar.ac.id
[4]Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: aryp@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Tuntutan perubahan dalam perekonomian membuat peranan kewirausahaan bagi pertumbuhan ekonomi saat ini berperan penting, bukan hanya meningkatkan output dan pendapatan per kapita, tetapi juga perubahan dalam struktur bisnis dalam masyarakat. Kemajuan teknologi dan ilmu pengetahuan serta mobilitas media sosial yang aktif memiliki andil dalam mendorong entrepreneurial baru. Oleh karena itu program Pengabdian kepada masyarakat ini mempunyai program untuk memberikan penyuluhan kewirausahaan Basic Business Plan for Students (II): Business Feasibility Study yang merupakan lanjutan dari Basic Business Plan for Students (I) SMA Bunga Hati Bangsa. Harapannya agar program ini dapat memberikan motivasi, kreativitas dan inovasi kewirausahaan kepada generasi muda khususnya siswa – siswi SMA atau SMK agar mampu membuat perencanaan business plan, melakukan feasibility study atas bisnis kewirausahaan yang direncanakan.

Kata kunci: perubahan, *entrepreneur, business plan, feasibility study*.

1. PENDAHULUAN

Masyarakat saat ini khususnya kaum muda acap kali disuguhkan dengan kesuksesan salah satu jenis usaha yang muncul di media sosial maupun media nusantara. Namun, edukasi kewirausahaan berbentuk pengetahuan dan praktik belum sepenuhnya dimengerti dan disadari proses yang harus dilewati, dipahami, dan direncanakan dengan baik. Edukasi mengenai kewirausahaan menjadi penting karena beberapa faktor, antara lain:

4. Terbatasnya kesadaran masyarakat terhadap kreatifitas dan inovasi yang mampu memunculkan peluang usaha baru.
5. Kurangnya pemahaman dan pengetahuan masyarakat mengenai kewirausahaan dan bisnis itu sendiri.
6. Masih rendahnya pengetahuan masyarakat dalam perencanaan usaha baru yang dimulai dari *business plan* yang baik.
7. Kurangnya kesadaran masyarakat untuk memperhitungkan keuangan dan perpajakan dari hasil transaksinya.

Dalam ilmu manajemen, penyusunan rencana bisnis (*business plan*) merupakan bagian dari perencanaan bisnis. Hal tersebut merupakan aspek fundamental dari proses manajemen yang efektif. Selain itu, kreativitas dan inovasi merupakan salah satu topik yang banyak diteliti secara luas di berbagai latar belakang bidang ilmu (Fagerberg, Mowery, & Nelson, 2005). Berbagai penelitian di bidang ilmu sejarah, ekonomi, hukum, teknik, sosiologi, manajemen, pemasaran, bisnis internasional, dan kebijakan publik telah dilakukan untuk menyelidiki faktor – faktor yang mendorong munculnya inovasi di berbagai negara (Fagerberg, Mowery, & Nelson, 2005; Murtha, Lenway, & Hart, 2005; Song & Parry, 1997).

Sejumlah penelitian membuktikan bahwa dari berbagai bentuk inovasi yang ada di berbagai negara, terdapat empat faktor utama yang menjadikan sebuah perusahaan lebih inovatif dibandingkan dengan perusahaan lain. Empat faktor tersebut adalah tenaga kerja ahli, sumber daya modal, dukungan pemerintah, serta budaya (Dermirguc-Kunt & Levine, 2001; Furman, Porter, & Stern, 2002; Nelson, 1993).

Inovasi dibutuhkan untuk tetap dapat memenangkan persaingan di pasar. Dalam konteks berbisnis, wirausaha – wirausaha saat ini dihadapkan pada berbagai tantangan perubahan, baik dari segi perkembangan produk, perubahan selera konsumen, hingga peraturan pemerintah yang dapat mengubah kegiatan berbisnis. Kebutuhan untuk dapat menciptakan produk yang lebih baik dalam waktu yang lebih singkat dan biaya yang lebih efisien hampir menjadi kendala bagi seluruh wirausaha di industri mana pun. Oleh karena itu, tantangan utama yang dihadapi wirausaha saat ini adalah menciptakan inovasi – inovasi baru yang berkelanjutan dan tepat waktu sesuai untuk dapat mencapai keberlangsungan usaha dalam jangka panjang (Christensen, 1997). Kreativitas dan inovasi tersebut perlu diwujudkan dalam bentuk *business plan* yang baik yang perlu diajarkan secara luas.

Business plan yang baik memerlukan studi kelayakan bisnis, sehingga konteks penyediaan dana menjadi terkontrol, usaha pun bisa dilakukan secara jangka panjang dengan manajemen dan pertimbangan yang matang. Menurut Suad Husnan (2014:6), kegagalan suatu bisnis disebabkan oleh kesalahan perencanaan, kesalahan dalam menaksir pasar yang tersedia, kesalahan dalam memperkirakan teknologi yang tepat dipakai, kesalahan dalam memperkirakan kontinuitas bahan baku, kesalahan dalam mmperkirakan kebutuhan tenaga kerja, dan lain-lain. Untuk itulah studi tentang kelayakan (minimal) menjadi sangat penting.

Permasalahan Mitra

SMA atau SMK yang memiliki bidang pengajaran kewirausahaan namun belum mendapatkan wawasan tambahan seputar *business plan* diberikan dengan bekerja sama dengan Dosen Fakultas Ekonomi untuk memberikan penyuluhan dan pengarahan terkait kewirausahaan ini dengan topik mengenai studi kelayakan / *Feasibility Study*. Sehubungan dengan hal tersebut, program dan *experienced sharing* dalam bentuk penyuluhan kewirausahaan *Basic Business Plan for Students* (II): BFS, *business feasibility study*, kreatifitas dan inovasi kewirausahaan ini perlu dilakukan dan dipahami oleh semua kalangan masyarakat khususnya kaum muda agar dapat mempersiapkan diri dan memperluas wawasan mereka di bidang kewirausahaan.

Khalayak sasaran adalah para siswa SMA atau SMK hal ini berkaitan dengan promosi Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara sebagai salah satu fakultas terbaik yang menawarkan ilmu kewirausahaan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di sekolah tersebut dengan jumlah panitia dosen sebanyak empat orang dengan harapan total peserta sebanyak 80 orang dilaksanakan dalam bentuk seminar/pelatihan selama 2 jam.

Mengingat Indonesia merupakan negara dengan piramida muda, dimana usia produktif mendominasi. Maka alangkah baiknya bila setiap generasi muda bisa membuka usaha baru dengan ke-kreativan dan inovasinya. Karena para generasi muda dipercaya mampu meningkatkan kemampuan ekonomi, maka diperlukan generasi muda untuk bisa berkreatif dan berinovasi. Generasi muda dipercaya lebih mengetahui tren sekarang, sehingga akan lebih mudah bagi mereka untuk menciptakan sesuatu yang baru yang akan terjual dengan baik di saat ini. Tetapi, tidak cukup hanya menghasilkan sesuatu yang akan terjual laris di saat ini, disinilah diperlukan ide-ide kreatif dan inovasi meraka.

Bila para generasi muda bisa menggunakan otak mereka yang masih *fresh* dan mengetahui apa yang diperlukan pasar saat ini maka dipercaya akan mampu membuka usaha yang baru dan menciptakan pasar baru. Tentunya kreativitas diperlukan bila ada rencana membuka usaha baru. Kreativitas merupakan sebuah dasar untuk memulai usaha baru. Pada

wirausahaan jenis apapun, kreativitas diperlukan. Jika wirausaha mampu membuka bisnis yang baru maka akan menjadi ciri khas bagi produk tersendiri, meskipun akan ada yang ikuti ide-ide yang telah dimunculkan. Tetapi sebagian konsumen tetap akan ingat bahwa kitalah yang memunculkan ide tersebut, kitalah yang pertama meluncurkan ide baru itu.

Pada persaingan global yang sengit ini, wirausaha muda memerlukan kreativitas yang lebih agar bisa menghindari pengangguran. Dengan adanya kreativitas dan inovasi, wirausaha muda bisa mengembangkan usahanya ke arah yang kreatif. Jadi jika seorang wirausaha muda bisa menciptakan ide bisnis yang benar – benar kreatif dan inovatif serta bisa tetap eksis meskipun di tahap krisis dengan arti mampu bertahan dalam persaingan yang ketat, maka wirausahaan itu dipercaya mampu membawa dampak yang baik bagi perekonomian.

Dalam berbisnis, wirausahaan akan selalu berhadapan dengan berbagai masalah seperti cara bertahan hidup di persaingan yang ketat, dituntut untuk terus mengembangkan produk, untuk menyelesaikan masalah-masalah seperti itu juga diperlukan ide kreatif dari wirausahaan. Karena persaingan tidak pernah berhenti sehingga ide kreatif wirausahaan akan selalu diuji apakah bisa menghasilkan ide-ide untuk memperbaiki produk agar menjadi lebih unggul dan menjadi keunggulan kompetitif yang bisa berhasil bertahan di pangsa pasar. Karena ide-ide baru yang ada di pikiran generasi muda yang masih *fresh*, imajinasinya masih kuat. Terkadang bisnis baru muncul dari imajinasi yang kita anggap tidak mungkin terjadi. Maka dari sini wirausaha muda juga berperan untuk memunculkan bisnis baru yang kreatif.

Dengan anggapan bahwa wirausaha muda mampu memunculkan binis baru yang kreatif dengan sistem usaha yang berbeda, bukan meniru-niru bisnis lain yang telah ada, kita diharapkan agar bisa membuka pangsa pasar yang baru. Jika kita meniru bisnis yang telah ada itu sama artinya dengan kita memasuki pangsa pasar yang telah ada persaingan dan kita berkedudukan sebagai pebisnis baru dalam pasar yang telah ada, itu akan jauh lebih susah jika kita mampu menciptakan pangsa pasar yang baru. Jika kita menciptakan pangsa pasar yang baru maka kedudukan kita sama menjadi pebisnis baru namun kita lebih aman karena peluang bisnis itu kita yang buka, sehingga belum ada persaingan sebelumnya.

Setiap bisnis pastinya ingin berjalan panjang, agar bisnis kita bisa berjalan panjang, respon dari konsumen akan menjadi kunci penting. Oleh karena itu, diperlukan ide-ide kreatif kewirausahaan dan terus menerus berinovasi. Jika wirausaha cukup kreatif, maka ia akan bisa selalu mendapat ide baru untuk mengemas ulang produk yang lama sehingga bisa menciptakan nilai tambah bagi produk yang lama. Dengan cara ini akan bisa menarik konsumen baru yang akan meningkatkan laba perusahaan, langganan pun menjadi lebih setia karena bisa merasakan perusahaan kita masih berjalan dengan bagus dan tidak jenuh karena produk kita terus berkembang. Dengan adanya inovasi, maka konsumen yang membeli produk dan puas akan memberitahu kepada lingkungannya, di sini juga akan mendapatkan keuntungan promosi / pemasaran produk sehingga produk yang terjual juga semakin lancar.

Meskipun, wirausaha muda yang memiliki ide-ide kreatif dan inovasi sangat diperlukan, namun masih banyak generasi muda yang tidak kreatif dan inovasi. Ada beberapa alasan yang menyebabkan generasi muda tidak kreatif dan inovasi antara lain lebih memilih menjadi karyawan yang hanya terima gaji tetap, lingkungan/keluarga tidak mendukung untuk melakukan wirausaha, kurangnya modal usaha untuk menjalankan usaha baru, dan lain-lain.

Di era modern ini, semuanya serba instan merupakan salah satu penyebab yang menyebabkan generasi muda menjadi tidak kreatif dan inovasi. Dengan ada barang-barang yang instan, maka sulit bagi mayoritas generasi muda untuk mencoba berpikir dari manakah barang itu berasal, apakah bisa menghasilkan sesuatu yang barang lain dari barang tersebut. Mereka juga takut berbeda dengan orang lain, sehingga para generasi muda akan lebih memilih menjadi pengikut orang lain, yaitu sebagai konsumen dibandingkan untuk berpikir.

Dalam era modern juga menyebabkan siswa terlalu bergantung pada teknologi, jadi kalau ada yang tidak dimengerti, mereka memilih langsung mencari informasi dari teknologi selengkapnya dibandingkan untuk menelaah pelan-pelan yang bisa membantu mereka berpikir ide-ide yang belum sempat dipikirkan. Pengaruh orang tua juga akan menjadi hal yang menghambat kreativitas dan inovasi generasi muda. Ada orang tua yang tidak memperbolehkan anaknya untuk berwirausaha saat belajar karena dianggap bisa mengganggu pelajaran di sekolah. Padahal yang dipelajari di sekolah itu hanyalah teori, manusia membutuhkan lebih banyak praktek agar bisa memunculkan ide-ide kreatif yang berguna untuk teori yang telah dipelajari.

Perilaku orang tua yang tidak mendukung perbuatan anaknya juga akan menghambat ide-ide kreatif yang mungkin muncul dari anaknya. Karena walaupun anaknya tekad untuk melakukan sesuatu, jika tidak mendapat dukungan dari orang tua, maka kebanyakan dari mereka akan susah bertahan lama untuk mencoba hal baru dan akan menjadi semakin tidak percaya diri saat terjadi kegagalan. Pengaruh orang tua juga bisa pada pengaturan jalan sejak kecil, jadi sejak kecil anaknya dituntut untuk menjalani apa yang telah direncanakan, ini akan menyebabkan anaknya menjadi tidak mandiri, malas berpikir, karena segala sesuatu telah direncanakan oleh orang tuanya dan orang tua kadang tidak bisa terima jika anaknya tidak mengikuti perjalanan yang telah ditetapkan sehingga meskipun anaknya telah berpikir yang beda tetapi mereka juga tidak bakal mengeluarkan pendapat yang beda dengan orang tua. Karena adanya sifat tidak mandiri dan malas berpikir maka ide-ide kreatif tidak akan muncul tanpa berpikir.

Karena adanya perjalanan yang telah diatur orang tua sejak kecil, juga menyebabkan anaknya susah untuk keluar dari zona aman tersebut, sehingga anaknya akan menjadi tidak nyaman jika menyimpang dari perjalanan yang telah diatur oleh orang tuanya. Karena pengetahuan yang didapat dari pendidikan Indonesia masih mengacu pada teori, kecerdasan dilihat dari nilai, maka walaupun mereka ada terpikir ide-ide kreatif, tetapi mereka akan berpikir ulang bahwa hal itu tidak mungkin terjadi atau mustahil untuk terjadi, sehingga kurang bisa menerapkan apa yang telah dipikirkan. Mereka hanya akan mengikuti apa yang telah diajarkan. Karena yang didapatkan itu kebanyakan masih berupa teori, maka pikiran dari generasi mudah masih sempit, sehingga siswa cenderung susah untuk menerapkan apa yang telah kepikir olehnya.

Pengaruh guru juga membawa dampak bagi kreativitas dan inovasi siswa, banyak guru yang tidak bisa menerima kesalahan dirinya, sehingga jika ada siswa yang memberi pendapat yang beda, malah akan diceramahin bahwa apa yang guru bilang itu benar, siswa akan menjadi tidak percaya diri dalam mengungkapkan pendapatnya, juga menjadi takut bersaing karena setelah mengeluarkan pendapat yang berbeda, malah disamain oleh gurunya.

Dengan adanya penyebab di atas, maka siswa cenderung susah untuk mencoba hal baru, karena untuk mencoba sesuatu yang baru diperlukan ide-ide kreatif yang akan ada jika telah memiliki pikiran yang luas. Rasa tanggung jawab siswa biasanya masih rendah karena adanya perjalanan yang telah diatur, jadi dengan rasa tanggung jawab yang rendah, mereka cenderung tidak berani mencoba hal baru, mereka tidak berani menghadapi kegagalan atas keputusan mereka karena tidak terbiasa melakukan keputusan sejak dini. Padahal melakukan hal yang inovatif sangat membutuhkan rasa tanggung jawab.

Siswa kurang dimotivasi untuk membuat hal yang bersifat inovatif sejak dini karena pengaruh orang tua. Penguatan motivasi berprestasi dan pengembangan diri sangatlah penting bagi wirausaha muda untuk mengenal kekuatan dan kelemahan dirinya. Menurut Sonny (dalam Lupiyoadi Rambat: 2004) dalam diri pengusaha, mengenal potensi dirinya akan menimbulkan dorongan bahwa mengenal berbagai hal yang telah dicapai sebenarnya akbiat dari perilaku dirinya memanfaatkan kekuatan dan kelemahan, sebenarnya diyakini sebagai faktor-faktor yang dapat mendorong pencapaian cita-cita dan tujuannya. Semakin menyakini makna prestasi

dirinya, semakin menyakini bahwa prestasi harus dapat mendorong untuk terwujudnya prestasi yang lebih baik lagi.

Prestasi yang sudah baik pada diri wirausaha muda akan tertantang untuk mewujudkan prestasi yang sempurna. Tujuan dan tekad diri akan membangkitkan semangat berprestasi. *Entrepreneurship* tidak hanya diajarkan dalam seminar maupun konteks buku. *Entrepreneurship* perlu sebuah praktik dan contoh aktual serta pembuktian di lapangan untuk membentuk sebuah kemampuan berwirausaha. Penalaran adalah cara terbaik untuk mengajarkan *Entrepreneurship*. Ketidakseimbangan dinamis membuat wirausaha muda terus terpacu membuat inovasi sebagai pemecahan masalah. Bukan kendala untuk berhenti berpikir kreatif. Penanaman jiwa wirausaha seperti berani bertanggung jawab, mandiri, kreatif dengan terjunnya generasi muda ke dunia *Entrepreneurship*, tidak hanya menguntungkan dirinya sendiri tetapi berperan pula dalam perkembangan ekonomi bangsa (khusunya ekonomi kreatif) untuk meningkatkan perkembangan ekonomi nasional.

SMK Dharma Widya Sewan – Tangerang merupakan sekolah kejuruan yang tertarik untuk bekerja sama dengan Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara untuk memberikan penyuluhan dan pengarahan terkait kewirausahaan ini.

Sehubungan dengan hal tersebut, program dan *experienced sharing* dalam bentuk penyuluhan kreatifitas dan inovasi kewirausahaan ini perlu dilakukan dan dipahami oleh semua kalangan masyarakat khususnya kaum muda agar dapat mempersiapkan diri dan memperluas wawasan mereka di bidang kewirausahaan. Khalayak sasaran adalah para siswa SMK Dharma Widy di Tangerang hal ini berkaitan dengan promosi Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara sebagai salah satu fakultas terbaik yang menawarkan ilmu kewirausahaan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di sekolah tersebut dengan jumlah panitia dosen sebanyak empat orang dengan target total peserta sebanyak 80 orang (namun dihadiri oleh lebih dari 100 siswa) dilaksanakan dalam bentuk seminar/pelatihan selama 2 jam.

2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian ini memiliki manfaat bagi mitra maupun bagi institusi pendidikan, yaitu:

1. Bagi peserta
   a. Mendapatkan pemahaman mengenai perencanaan *business plan*, *business feasibility study*, kreatifitas, inovasi, dan kewirausahaan itu sendiri.
   b. Pelaku muda dapat menyadari bagaimana mendapatkan penghasilan lebih dari wirausaha berbasis kreatifitas dan inovasi.
   c. Menambah pengetahuan bagi pelaku muda untuk mengelola keuangan dan melaporkan perpajakan dari transaksi yang terjadi.
2. Bagi tim dosen PKM FE Universitas Tarumanagara
   Dosen yang terlibat dalam kegiatan ini dapat mengaplikasikan ilmu pengetahuan yang dimiliki dengan membagikannya kepada masyarakat sebagai salah satu wujud tri dharma perguruan tinggi.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dalam 4 bagian utama: penyusunan materi, pembuatan proposal, pelaksanaan, dan proses pelaporan. Penyusunan materi dilakukan dengan berdiskusi, bertukar pengalaman dan mencari literatur pendukung mengenai kreatifitas dan inovasi kewirausahaan sehingga dapat diwujudkan dalam sebuah materi yang padat dan menarik untuk dijabarkan bagi peserta penyuluhan. Pelaksanaan berlangsung selama setengah hari mulai pukul 10.00 sampai dengan pukul 13.00 dimana acara akan berlangsung dalam tahapan pemberian materi, permainan, tanya jawab dan *sharing* mengenai ***business feasibility study*** serta **kreatifitas dan inovasi kewirausahaan.**

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Semakin maju suatu negara, maka semakin banyak orang yang terdidik dan banyak pula orang menganggur. Maka semakin dirasakan pentingnya dunia wirausaha. Pembangunan akan lebih berhasil jika ditunjang oleh wirausahawan yang dapat membuka lapangan kerja, karena kemampuan pemerintah sangat terbatas. Pemerintah tidak akan mampu menggarap semua aspek pembangunan karena sangat banyak membutuhkan anggaran belanja, personalis, dan pengawasan. Wirausaha merupakan potensi pembangunan, baik dalam jumlah maupun dalam mutu wirausaha itu sendiri. Generasi muda dengan semangat darah muda ditunjang ide kreatif yang dimilikinya jika diarahkan dengan baik, maka akan meningkatkan produktivitas dan berdampak pula pada suksesnya pembangunan.

Menumbuhkan jiwa wirausaha yang tangguh pada diri seseorang memang membutuhkan waktu yang terbilang lama dan dibutuhkan kesabaran untuk selalu mengasahnya serta perlu untuk kerja sama dari lingkungan pribadi. Jiwa *entrepreneurship* dapat diupayakan untuk dikembangkan serta dibekalkan pada generasi muda untuk menguatkan mental dan bekal masa depan. Membiasakan menjalani kehidupan sebagai praktik dan penalaran langsung akan menimbulkan semangat tinggi untuk berpola hidup produktif. Penanaman gagasan bahwa setiap waktu adalah uang, setiap tenaga adalah kerja dan setiap ide merupakan inovasi perubahan. Tumbuhkan bahwa generasi muda memang siap untuk menjadi wirausaha muda yang sukses.

Dikarenakan negara membutuhkan generasi muda yang berani melakukan ide-ide yang ada di benah mereka, maka diharapkan para generasi muda berani merealisasikan ide – ide dan keluar dari comfort zone untuk melakukan hal – hal baru yang akan membawa keuntungan bagi negara seperti meningkatkan perekonomian, mengurangi pengangguran, mengurangi kemiskinan, membawa negara ke posisi yang lebih baik. Diharapkan pendidikan Indonesia bisa lebih mengacu kepada praktek yang akan meningkatkan kreatif siswa dalam berpikir. Semakin banyak anak muda yang berkecimpung di dunia wirausaha, semakin banyak pula produktivitas yang dihasilkan sehingga berdampak pula pada meningkatnya perkembangan ekonomi nasional.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan

Kepala sekolah dan Yayasan Bunga Hati Bangsa masih berharap untuk menerima kunjungan dari tim PKM Untar berbagi perihal Kewirausahaan, mengingat lokasi SMA Bunga Hati Bangsa, dan berharap tim Untar saat ini menjadi salah satu contoh untuk tim PKM Untar berikutnya hadir kembali di SMA Bunga Hati Bangsa. Modul yang diberikan sederhana namun dapat dijadikan bacaan dan panduan untuk mengingat kembali penyuluhan yang telah diberikan kepada siswa SMA Bunga Hati Bangsa.

Saran

1. Tim PKM Untar yang lain dapat menghubungi SMA Bunga Hati Bangsa untuk *sharing* topik lain karena kepala sekolah sangat bersahabat dan *welcome* atas kehadiran tim PKM Untar.

2. Perlu menyiapkan lebih banyak permainan untuk membuat siswa lebih *aware* terhadap inti *sharing* yang diberikan.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Acknowledgement ini ditujukan kepada Kepala Sekolah SMA Bunga Hati Bangsa dan DPPM UNTAR.

REFERENSI

Barrett, P dan Sexton, M. (2006). "Innovation in small, project-based construction firms", *British Journal of Management*, Vol. 17, No. 4, pp.331-346.

Barringer, M. and Ireland, D. (2008). "Learning Entrepreneurship and the High Technology Small Firm", *Proceedings of the Enterprise and Learning Conference*, Aberdeen.

Christensen, Clayton M. (1997). *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*. Boston, MA. Harvard Business School Press.

Demirguc-Kunt, A., Levine, R. (2001). *Financial Structures and Economic Growth: A Cross-Country Comparison of Banks, Markets, and Development*. MIT Press. Cambridge, MA.

Drucker, P. F. and Maciariello, J.A. (2008). *Management: Revised Edition*. Harper Collins, New York.

Fagerberg, J. Mowery. D. and Nelson, R., Eds. (2004). *Innovation: A Guide to the Literature*. The Oxford Handbook of Innovation, pp. 1-26. Oxford University Press, Oxford.

Franky Slamet, Hetty Karunia Tunjungsari, dan Mei Ie. (2016). *Dasar-Dasar Kewirausahaan: Teori dan Praktik*. Penerbit Indeks, Jakarta.

Frederick, Andretsch, D.B. and Keilbach, M. (2006). *Entrepreneurship; Successfully Launching New Ventures.* 2nd edition, Upper Saddle River, New Jersey. Pearson/Prentice Hall.

Husnan, Suad dan Muhammad, Suwarsono. (2014). *Studi Kelayakan Proyek Bisnis.* Edisi Kelima Cetakan Pertama. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.

----------. (2017). *Studi Kelayakan Proyek Bisnis.* Edisi Kelima. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.

Katz, J.A. dan Green, R.P. (2011). *Entrepreneurial Small Business*. 3rd Ed. New York: Mc. Graw-Hill.

Kraus, S., Harms, R., Fink&Fink, M. (2009). "Entrepreneurial Marketing: Moving Beyond Marketing in New Ventures." *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, Special Issue.

Lupiyoadi, Rambat. (2004). Entrepreneurship: from Mindset to Strategy. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.

Nelson, R. ed. (1993). *National Innovation Systems. A Comparative Analysis*. Oxford University Press. New York.

Scarborough, D. (2009). Accelerating Economic Growth Through Entrepreneurship. *Finance Week*. Jul 13, p. 55.

Stern, Scott, Porter, Michael E., Furman, Jeffry L. (2002). *The Determinants of National Innovative Capacity*. NBER Working Paper No. 7876. DOI: 10.3386/w7876.

Song, X. M. and Parry, M. (1997a). *The Determinants of Japanese New Product Success*. Journal of Marketing Research. Vol. 34 No. 1, pp. 64-76.

Timmons J.A. & Spinelli S. (2009). "*New Venture Creation: Entrepreneurship for 21st Century. 8th edition*, Boston, MA: McGraw-Hill, Irwin.

Zimmerer, T.W., Scarborough. & N.M. Wilson D. (2008). "*Essensials of entrepreneurship and Small Business Management*", 5th Ed. New Jersey: Pearson/Prentice Hall.

PERENCANAAN KEUANGAN DAN INVESTASI BAGI PARA SISWA/I PANTI ASUHAN KELUARGA KASIH SEDJATI DENGAN TEMA PEMETAAN KEUANGAN DAN SEKILAS AKUNTANSINYA

Margarita Ekadjaja[1], Hendang Tanusdjaja[2] , Augustpaosa Nariman[3], Elizabeth Sugiarto Dermawan[4]

[1]Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email : rita_e11510@yahoo.com
[2]Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email : hendangt@gmail.com
[3]Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email : augustpaosa@fe.untar.ac.id
[4]Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email : elizabethsugiarto@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Kebutuhan semakin banyak, mahal, dan kompleks. Agar tujuan hidup dapat tercapai diperlukan perencanaan, pelaksanaan, dan pengontrolan. Panti Asuhan Yayasan Prima Unggul (YPU) mendidik anak-anak asuhnya menjadi seorang entrepreneur. Panti Asuhan mendapatkan penghasilan namun tidak pernah merencanakan keuangan untuk mendapatkan keuntungan lebih disamping dari penghasilan penjualan karena mereka belum mengenal produk-produk investasi di Indonesia. Para dosen FE UNTAR berinisiatif membantu mempersiapkan anak-anak di Panti Asuhan YPU sebagai calon entrepreneur yang berhasil, dengan memberikan penyuluhan tentang jenis perencanaan keuangan dan bagaimana menginvestasi dana yang ada secara aman dan menguntungkan. Dana bantuan pelatihan ini berasal dari DPPM UNTAR untuk memberikan soft skill (pelatihan dan modul) dan memberikan bantuan pendanaan untuk kebutuhan pendidikan di Panti Asuhan YPU. Target pelatihan ini adalah para siswa jenjang pendidikan S1 dan SMK, juga karyawan panti asuhan yang bertanggung jawab untuk pengelolaan keuangan Yayasan. Materi pelatihan ini meliputi perencanaan keuangan dan investasi, akuntansi kas dan bank, akuntansi asset tetap, dan akuntansi untuk investasi. Tujuan pelatihan ini adalah membuka wawasan para siswa tingkat Pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) mengenai pentingnya membuat perencanaan keuangan dan pengenalan produk-produk investasi yang tersedia di Indonesia. Pelatihan berlangsung sehari penuh dan berjalan dengan baik dimana para peserta sangat antusias dan aktif dengan kegiatan ini. Pihak Panti Asuhan mengatakan bahwa mereka memang sangat membutuhkan suatu kunjungan pelatihan berkala yang tidak hanya sekedar memberikan barang sumbangan berbentuk fisik tetapi juga bekal pengetahuan dan ketrampilan untuk masa depan mereka.

Kata Kunci: perencanaan keuangan, investasi, akuntansi kas dan bank, akuntansi asset tetap, akuntansi untuk investasi

1. PENDAHULUAN

Siklus kehidupan manusia dimulai dari masa bayi (0-3 tahun), masa kanak-kanak (4-9 tahun), masa remaja (10-14 tahun), masa dewasa (15-29 tahun), masa usia matang (30-40 tahun), usia mapan (40-60 tahun), dan masa Tua (di atas 60 tahun). Menurut Karvof (2010) setiap tahapan dalam kehidupan manusia mulai dari lahir sampai meninggal, selalu memerlukan biaya untuk memenuhinya dalam rangka mempertahankan hidup dan berkembang. Kebutuhan dimulai dari kebutuhan terhadap diri sendiri maupun kebutuhan karena telah berpasangan sampai mendapatkan keturunan.

Kebutuhan semakin lama bukan semakin murah, semakin sedikit, semakin sederhana, tetapi semakin banyak, mahal, beragam dan kompleks. Diperlukan skala prioritas untuk memenuhinya, karena alat yang digunakan untuk memenuhi serba terbatas, sedangkan kebutuhan tidak terbatas. Untuk itu diperlukan perencanaan, pelaksanaan, dan pengontrolan, agar tujuan hidup dapat tercapai. Sukses dimulai dari mimpi, untuk hidup yang sukses dunia dan akhirat, mendapatkan penghasilan yang besar dan berkah, kesejahteraan lahir dan bathin, pendidikan setinggi mungkin, bisa membantu kepada orang lain yang membutuhkan, serta pensiun tanpa

membebani orang lain, tetap sehat dan bugar. Perencanaan perlu dilakukan, jika kita sudah membuat rencana dengan baik, maka kita akan selalu ingat tujuan kita.

Pada saat dimulai kehidupan modern, investasi tersebut mulai berkembang tetapi terfokus pada satu alat investasi dan terbatas pada yang tradisional seperti tanah dan emas, tabungan pada bank dan deposito berjangka (Ross, *et.al*, 2011). Ketika orang mulai mengenal investasi di pasar keuangan, mulai dikenal istilah portofolio (Brigham,2008). Seorang investor maupun perusahaan yang melakukan kegiatan investasi selalu dihadapkan pada risiko dan *return* yang terkandung di dalam investasi tersebut. Menurut Gitman (2004), *Higher risk will result in higher return and lower risk will result in lower return*, itulah arti keterkaitan risiko dan *return.*

Dana yang dimiliki suatu perusahaan dapat berupa kas di tangan dan kas di bank. Terkait dengan kas di tangan sering dikenal dengan istilah *Cash on Hand* dan *Petty Cash.* Kieso, *et.al* (2015:343) mengungkapkan bahwa pengoperasian dana kas kecil sering disebut *imprest system* terdiri dari: pembentukan dana kas kecil dan penggantian dana kas kecil.

Dana yang dimiliki oleh perusahaan dapat digunakan untuk membeli properti atau aset tetap. Aset ini dapat digunakan oleh perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Aset tetap perusahaan tersebut dapat dijual atau ditukar oleh perusahaan. Aset tetap meliputi tanah, bangunan, mesin, peralatan, kendaraan (Sadeli, 2002). Sedangkan untuk pencatatan investasi pembelian obligasi dicatat sebesar harga perolehannya (Warsono, 2010), yaitu harga beli ditambah biaya komisi, PPN dan biaya-biaya lain dalam pembeliannya.

Menurut Jack Kapoor (2004), perencanaan keuangan pribadi merupakan tahapan dalam mengatur keuangan untuk memenuhi kebutuhan pribadi. Menurut Jonathan Berk (2007), terdapat aturan penting dalam membuat keputusan keuangan, yaitu:

a. Membandingkan atau menggabungkan nilai. Dalam membandingkan atau menggabungkan arus kas yang terjadi di masa yang berbeda, perlu mengkonversi arus kas ke dalam unit yang sama dan memindahkan.
b. Nilai yang akan datang. Nilai yang akan datang merupakan nilai dari sejumlah atau serangkaian uang sekarang pada masa akan datang yang diperoleh dengan menggunakan tingkat bunga majemuk pada periode tertentu.
c. Nilai sekarang. Nilai sekarang merupakan nilai hari ini dari sejumlah atau serangkaian jumlah uang dimasa yang akan datang, yang dihitung melalui pendiskontoan jumlah dimasa yang akan datang dengan tingkat bunga yang sesuai.

Panti Asuhan Keluarga Kasih Sedjati melalui Yayasan Prima Unggul menjadi wadah harapan dari para putra putri penghuni panti untuk dapat menikmati hak pendidikan itu. Adapun misi Yayasan Prima Unggul adalah “Kami para Entrepreneur dan Pendidik mempunyai Empati dan Panggilan Hidup untuk menggali dan memaksimalkan potensi dari anak miskin dan terlantar (Panti), dengan semangat entrepreneurship guna menciptakan sumber daya manusia pencipta lapangan kerja”. Kegiatan entrepreneurship di Panti Asuhan YPU sebagai berikut:

a. Program kegiatan berjualan: menjual beragam kue, kerupuk, dawet ireng, martabak yang dibuat dengan bahan yang berkualitas dan bersih dan dengan harga murah, terlebih dengan pola penjualan yang mendatangi pembeli sehingga memudahkan bagi mereka yang membutuhkan.
b. Program jasa seperti pencucian motor, penjualan bunga, penjualan tiket pesawat, penjualan pulsa.
c. Program pelayanan masyarakat: pendampingan belajar bagi anak-anak secara mengasyikkan bagi mereka yang tidak mampu membayar biaya les, menjadi pengajar relawan pelajaran matematika dan Bahasa Inggris bagi siswa SD dari keluarga miskin.

Dalam hal menunjang ketrampilan para anak panti asuhan, maka tim dosen FE UNTAR terdorong untuk melakukan pengabdian masyarakat di Yayasan Prima Unggul dengan

memberikan pelatihan perencanaan keuangan dan investasi dengan tema "Pemetaan Keuangan dan Sekilas Akuntansinya".

Adapun tujuan dari kegiatan ini adalah:

a. Para siswa/peserta pelatihan dapat merencanakan keuangan dan menginvestasikan pendapatan panti asuhan YPU dari hasil usahanya untuk mendapatkan keuntungan lebih.
b. Para siswa/peserta mengenal produk-produk investasi di Indonesia.
c. Para siswa/peserta pelatihan dapat merencanakan dan menghitung investasi secara akuntansi.
d. Kegiatan ini mendukung pencanangan program pemerintah dalam hal kewirausahaan dan inovasi bisnis.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Ruang Lingkup

Pengenalan tentang bentuk dan jenis Perusahaan di dunia usaha akan sangat bermanfaat bagi para siswa Panti Asuhan yang saat ini sedang duduk di bangku SMP dan SMA. Dengan wawasan yang cukup luas mereka akan termotivasi untuk menyongsong masa depannya. Berdasarkan hal tersebut, maka para dosen FE UNTAR berinisiatif untuk membantu mempersiapkan anak-anak di Panti Asuhan YPU sebagai calon pekerja maupun wirausaha (entrepreneur) yang berhasil, dengan memberikan penyuluhan tentang jenis perencanaan keuangan dan bagaimana menginvestasi dana yang ada secara aman dan menguntungkan. Disertai juga dengan fasilitas pendukung lainnya berupa modul.

Pelatihan perencanaan keuangan dan investasi ini dikhususkan untuk siswa/i panti asuhan dengan tingkat pendidikan SMK dengan jumlah peserta sebanyak 25 orang. Adapun pelatihan penyusuan anggaran kas ini dibagi menjadi 4 sesi, meliputi:

a. Perencanaan Keuangan dan Investasi
b. Akuntansi Kas dan Bank
c. Akuntansi Asset Tetap
d. Pencatatan dan Pelaporan Investasi secara Akuntansi

Waktu dan Lokasi Kegiatan

Adapun waktu dan lokasi Kegiatan PKM dapat dilihat pada tabel 1 sebagai berikut :

Tabel 1. Waktu dan Lokasi Kegiatan

Tahap	Kegiatan	Waktu Pelaksanaan	Lokasi Kegiatan
Persiapan	a. Analisis Kebutuhan pelatihan b. Penyusunan Proposal PKM c. Penyusunan Modul Pelatihan d. Perencanaan Alur Kegiatan e. Pelaksanaan Pelatihan	Juli 2017 Juli 2017 September-Oktober 2017 November 2017	FE UNTAR
Pelaksanaan	Pelatihan	18 November 2017	Panti Asuhan
Penyelesaian	Penulisan Laporan Pertanggungjawaban	Desember 2017	FE UNTAR

Tahapan Kegiatan PKM

Adapun tahapan-tahapan kegiatan PKM sebagai berikut :

a. Tahap Persiapan, dalam tahap ini kegiatan yang dilakukan adalah menganalisas kebutuhan pelatihan, menelaah pustaka berkaitan dengan pelatihan dalam kegiatan PKM, membuat dan memperbaiki proposal kegiatan, dan menyusun materi pelatihan berupa modul pelatihan.
b. Tahap Pelaksanaan, dalam tahap ini kegiatan yang dilakukan adalah mengadakan rapat sebelum pelaksanaan kegiatan, mempersiapkan souvernir, sumbangan, peralatan pendukung lainnya, dan melaksanakan kegiatan sesuai dengan susunan/jadwal kegiatan PKM.

Tahap Evaluasi, dalam tahap ini kegiatan yang dilakukan adalah mengadakan rapat evaluasi untuk mengevaluasi perbaikan-perbaikan yang diperlukan untuk kegiatan PKM selanjutnya, menyusun laporan akhir, melakukan monev, dan mempublikasikan laporan dalam seminar pengabdian kepada masyarakat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan PKM

Kegiatan dimulai pada pukul 08:00 yaitu berangkat menuju tempat PKM, dengan agenda acara sebagai berikut :

Tabel 2. Agenda Acara Kegiatan PKM

Pukul	Kegiatan
08.00-08.30	Pembukaan dan sambutan
08.30-09.30	Pelatihan sesi I + diskusi
09.30-10.30	Pelatihan sesi II + diskusi
10.30-11.30	Pelatihan sesi III + diskusi
11.30-12.30	Pelatihan sesi IV +diskusi
12.30-13.30	Makan siang
13.30-14.00	Penutupan dan pemberian cinderamata

Pembukaan diawali oleh doa dari perwakilan Panti Asuhan YPU, dilanjutkan dengan sambutan oleh ketua tim pelaksana kegiatan PKM dan ketua panti asuhan YPU. Setelah itu dilakukan ramah tamah dengan cara bernyanyi bersama dan foto bersama. Pelatihan dimulai pukul 08.30. Materi pelatihan dibagi 4 sesi, meliputi:

a. Perencanaan Keuangan dan Investasi. Dalam sesi ini dibahas mengenai tujuan dari perencanaan keuangan dan pengenalan produk-produk investasi yang tersedia disertai dengan keuntungan dan kerugian dari masing-masing produk investasi tersebut.
b. Akuntansi Kas dan Bank. Dalam sesi ini dibahas mengenai pencatatan kas dan bank serta membuat rekonsiliasi bank.
c. Akuntansi Aset Tetap.Dalam sesi ini dibahas mengenai pencatatan akuntansi untuk aset tetap.
d. Pencatatan dan Pelaporan Investasi secara akuntansi. Dalam sesi ini dibahas mengenai saham dan obligasi lebih spesifik serta pencatatan dan pelaporan investasi secara akuntansi.

Sebagai kontribusi, panitia juga memberikan beberapa keperluan pelatihan untuk disumbangkan ke Panti Asuhan YPU seperti : uang tunai, souvenir dari FE UNTAR (map,notebook, pen=30 buah) yang dibagikan pada seluruh siswa/i yang ada di panti asuhan dan beberapa barang kebutuhan panti lainnya (tanda terima panti dapat dilihat pada lampiran).

Target Pelaksanaan Kegiatan PKM

Target pelatihan ini adalah para siswa Panti Asuhan YPU yang sedang duduk di tingkat kuliah S1, SMA dan sederajat, juga staf/karyawan panti asuhan yang bertanggung jawab untuk pembuatan anggaran, pencatatan dan pengelolaan keuangan Yayasan. Jika mereka berminat untuk melakukan wirausaha maka pengetahuan /ketrampilan pelatihan ini dapat mereka terapkan. Untuk itu dalam pelatihan juga akan disisipkan motivasi untuk pembentukan mental mandiri dan tantangan menjadi wirausaha yang tangguh

Luaran Yang Dicapai

Luaran dari kegiatan ini berupa modul Pelatihan Perencanaan Keuangan dan Investasi : Pemetaan Keuangan dan Sekilas Akuntansinya, dimana modul tersebut berisi pentingnya membuat perencanaan keuangan, berbagai alternatif investasi, dan bagaimana perlakuan akuntansinya disertai dengan contoh soal dan beberapa latihan. Luaran lainnya yang tercapai adalah tersusunnya artikel yang siap untuk dipublikasikan.

Ucapan Terima Kasih
Terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan kami, terutama kepada:
a. Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Tarumanagara yang telah memberikan dukungan dana untuk pelaksanaan kegiatan ini.
b. Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara yang telah mengizinkan terlaksananya PKM ini.

Berikut adalah foto-foto kegiatan selama melakukan pelatihan :

Gambar 1. Pelatih, Pimpinan dam Peserta Panti Asuhan Yayasan Prima Unggul

Gambar 3. Pelatihan sesi 1
Perencanaan Keuangan dan Pengenalan investasi

Gambar 4. Pelatihan sesi 2,
Akuntansi Kas dan Bank

Gambar 5. Pelatihan sesi 3
Akuntansi Aset Tetap

Gambar 6. Pelatihan sesi 4
Pencatatan dan Pelaporan Investasi secara Akuntansi

4. KESIMPULAN

Kesimpulan

Pelatihan dapat disimpulkan berjalan dengan baik. Peserta sangat antusias dengan kegiatan ini. Mereka mengakui bahwa mereka memang sangat membutuhkan suatu kunjugan yang tidak hanya sekedar memberikan barang sumbangan berbentuk fisik tetapi juga bekal pengetahuan dan ketrampilan untuk masa depan mereka.

Ada permintaan dari Yayasan Prima Unggul agar kegiatan ini dapat berlanjut, terutama dari segi pendekatan secara personal terhadap para anggota Panti Asuhan Yayasan Prima Unggul.

Implikasi

Implikasi kegiatan PKM ini adalah anak-anak mengenal produk-produk investasi yang tersedia untuk membantu mereka dalam perencanaan keuangan untuk kepentingan dimasa mendatang dengan tolak ukur hasil pengerjaan soal-soal latihan dengan nilai baik. Namun keterbatasan fasilitas seperti komputer dan suasana ruangan yang menjadikan para peserta tidak maksimal dalam belajar penghitungan nilai investasi dengan aplikasi software. Selain itu adanya keterbatasan waktu bagi para peserta pelatihan karena jadwal kegiatan mereka yang pada selama di panti, hal ini menjadi kendala tidak semua anak yang dapat mengikuti pelatihan ini.

Sehingga tim PKM mendapatkan saran sebaiknya dilanjutkan dengan pelatihan dan kunjungan panita berikutnya terutama untuk memenuhi permintaan pihak panti mengenai materi pelatihan lanjutan agar pengetahuan anak panti tidak hanya sebatas pendidikan yang diperoleh dari sekolah melainkan aplikasi sebenarnya dalam bisnis.

REFERENSI

Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2008). Financial Management: Theory and Practice. 12th ed. Thompson Higher Education, USA.

Gitman, L. (2004). Principle of Finance, 11th ed. Prentince Hall, New Jersey.

Jack R. K., Les R. D., and Robert J. (2004). Personal Finance. McGraw-Hill, New Jersey.

Jordan, B. D., Westerfield, R. W., & Ross, S. A. (2011). Corporate Finance Essentials. 7th ed. McGraw-Hill, New York.

Karvof, A. (2010). Kaya dengan CEPIL: Cara Cerdas Meraih Kekayaan dan Keberkatan Finansial. Elex Media Komputindo, Jakarta.

Sadeli, H. Lili M. (2002). Dasar-dasar Akuntansi, cetakan kelima. PT Bumi Aksara, Jakarta.

Warsono. (2010). Prinsip-prinsip dan praktik keuangan pribdi. *Journal of science* vol 13 no 2.

Weygandt, Jerry J, Paul D Kimmel, Donald E Kieso. (2015). Financial Accounting 3e IFRS edition. John Wiley & Sons, Inc, New York.

IMPLEMENTASI MOTIVASI USAHA DAN PROMOSI PADA PEMILIK KIOS DI PASAR BANDENG KOTA TANGERANG, PROVINSI BANTEN

Muhammad Tony Nawawi[1], Sanny Ekawati[2]

[1]Program S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara
Email: tonyn@fe.untar.ac.id
[2]Program S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara
Email: sanny@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan PKM dilakukan untuk membantu kelompok pedagang di pasar Bandeng di Karawaci, Tangerang, Hasil diskusi dan observasi kepada pengelola dalam hal ini diwakili oleh ibu Mala. Dan pemilik kios ibu Yuli, teridentifikasi masalah yang menjadi prioritas adalah minimnya pengunjung karena pemilik toko tidak banyak yang membuka tokonya terutama di lantai 2, jumlah toko yang tersedia semakin banyak sementara yang berusaha (buka) sedikit, terutama untuk produk yang fashionable.Hal tersebut terkait dengan aspek produksi, yaitu belum adanya media promosi dan even even yang mendorong masyarakat untuk berbelanja ke pasar Bandeng.. Pada aspek manajemen terkait dengan minat/sikap pemilik toko untuk berusaha di pasar Bandeng rendah, perlu upaya untuk memberikan dorongan/memotivasi pemilik toko agar berpartisipasi dalam membuka toko. Melalui kegiatan PKM yang dilakukan Tim PKM FE UNTAR ini, dapat memberikan jalan untuk mengatasi persoalan mitra. Dan dapat meningkatkan motivasi usaha bagi pemilik kios, serta meningkatkan penjulan usaha.

Kata kunci: Pasar modern, motivasi,promosi, FDG

1. PENDAHULUAN

Belakangan ini banyak pasar-pasar tradisional yang berubah menjadi pasar modern yang pasti nyaman dan bersih bagi pengunjungnya. Khusunya pasar yang satu ini yaitu Pasar Bandeng. Pasar Bandeng terletak di Jl. Beringin Raya, Kelurahan Karawaci Baru, Kecamatan Karawaci, Kota Tangerang. Pasar yang dulunya merupakan pasar tradisional yang sudah ada sejak tahun 1979 bahkan sebelum wilayah disekitar pasar berkembang seperti sekarang ini. Pasar yang dibangun didekat sebuah puskesmas dan Gelanggang Olah Raga (GOR) kecil bernama GOR Bandeng ini sekarang sudah berubah menjadi pasar modern yang tentunya bersih dan nyaman. Pasar dirubah dan dibangun menjadi konsep pasar modern mulai bulan Maret 2012 dibangun dan dibantu dengan kerjasama pemkot kota Tangerang dan pihak swasta.

Pasar dengan luas kurang lebih 4500 meter persegi ini menjadi pasar dua lantai dengan berbagai macam fasilitas didalamnya. Di lantai pertama diperuntukan untuk produk basah seperti sayur-mayur, ikan, daging, dll. Sementara di lantai dua untuk produk kering, di antaranya pakaian, elektronik, dll. Di lantai pertama terdapat sekitar 221 kios dan lantai dua sebanyak 180 kios, sehingga keseluruhannya berjumlah 401 kios dengan ukuran yang berbeda. Pasar Bandeng merupakan pilot project dari pembangunan 8 pasar tradisional yang ada di Kota Tangerang. Jika pembangunan pasar ini sukses, tentunya akan dilakukan pada pasar lainnya. “Kerjasama ini akan dijalin selama lima tahun ke depan. Setelah itu akan dievaluasi, apakah perlu diperpanjang atau akan dikembalikan ke PD Pasar,” ungkapnya. Namun demikian melalui observasi ke pasar Bandeng, banyaknya unit kios yang dibangun tidak banyak yang buka, bahkan masih banyak kios yang kosong. Terutama di lantai 2. Banyak pemilik kios yang tidak membuka tokonya, bahkan tidak ada usaha dari pengelola pasar yang dalam hal ini ditangani pihak swasta tidak ada upaya melakukan event atau promosi yang dapat menarik pemilik untuk membuka usaha. Dari wawancara dengan ibu Yuli selaku pemilik kios, banyak yang tidak termotivasi membuka usaha di pasar. Padahal dari segi pengunjung cukup ramai jika dipagi hari. Sangat disayangkan, pasar yang sudah permanen dan sangat bagus banyak yang tidakn buka.

Sementara itu banyak kios yang tidak bukan dibuka paksa dan dijadikan tempat tinggal. Seperti gambar berikut:

Gambar 1. Kondisi pasar bandeng di lantai atas (lt.2)

Dengan melihat kondisi pasar bandeng, banyaknya pemilkik toko yang tidak produktif. Sementara yang lain ingin produktif menjadi tidak termotivasi. Untuk itu masalah mitra dapat dilihat dari aspek manajemen adalah kurang motivasi untuk membuka usaha di pasar. Motivasi adalah proses-proses psikologis yang menyebabkan Stimulasi, arahan, dan kegigihan terhadap sebuah kegiatan yang dilakukan secara sukarela yang diarahkan pada suatu tujuan" (Robert Kreitner, 2014). Robbins dan Judge (2007) mendefinisikan motivasi sebagai proses yang menjelaskan intensitas, arah dan ketekunan usaha untuk mencapai suatu tujuan. Samsudin (2005) memberikan pengertian motivasi sebagai proses mempengaruhi atau mendorong dari luar terhadap seseorang atau kelompok kerja agar mereka mau melaksanakan sesuatu yang telah ditetapkan. Motivasi juga dapat diartikan sebagai dorongan (driving force) dimaksudkan sebagai desakan yang alami untuk memuaskan dan memperahankan kehidupan.Motivasi adalah suatu dorongan kehendak yang menyebabkan seseorang melakukan suatu perbuatan untuk mencapai tujuan tertentu. Motivasi berasal dari kata *motif* yang berarti "dorongan" atau rangsangan atau "daya penggerak" yang ada dalam diri seseorang.

Menurut Weiner (1990) yang dikutip Elliot et al. (2000), motivasi didefenisikan sebagai kondisi internal yang membangkitkan kita untuk bertindak, mendorong kita mencapai tujuan tertentu, dan membuat kita tetap tertarik dalam kegiatan tertentu. Menurut Uno (2007), motivasi dapat diartikan sebagai dorongan internal dan eksternal dalam diri seseorang yang diindikasikan dengan adanya; hasrat dan minat; dorongan dan kebutuhan; harapan dan cita-cita; penghargaan dan penghormatan. Motivasi adalah sesuatu apa yang membuat seseorang bertindak (Sargent, dikutip oleh Howard, 1999) menyatakan bahwa motivasi merupakan dampak dari interaksi seseorang dengan situasi yang dihadapinya (Siagian, 2004). Sementara aspek produksi perlu adanya pendampingan membuat even atau acara yang menarik pemilki dan pengunjung untuk berbelanja di pasar bandeng. Perlu mempertahankan pengunjung yang sudah ada, menarik pengunjung lain untuk berbelanja di pasar Bandeng. Sehingga promosi baik dengan media cetak dan elektronik perlu dilakukan. Sebagai langkah awal Tim akan membantu bapak Bejo selaku mitra ketua pasar untuk membuat mendorong pemilik usaha untuk lebih produktif.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan observasi dan diskusi dengan mitra kelompok pasar yang akan dijadikan mitra yaitu ibu Yuli pemilik kios di pasar bandeng dan pak Bejo sebagai ketua paguyupan pasar bandeng di Tangerang, permasalahan secara spesifik berkaitan dengan pengelolahan pasar bandeng yang meliputi:

1. Setelah revitalisasi Pasar Bandeng kurang ramai pengunjung/konsumen.

2. Lokasi lantai atas, masih belum banyak yang dibuka/ berjualan, baru 8 konter yang dibukakarena kurangnya motivasi pemilik dalam membuka usaha di pasar Bandeng.
3. Peranan para preman masih dominan dilokasi lantai bawah dan disekitar pinggir pasar.
4. Kurangnya pengawasan dari pihak pengelolah pasar terhadap pedagang/pemilik konter-toko.

Berdasarkan permasalahan mitra di atas dapat dibedakan antara aspek produksi dan aspek manajemen. Pada aspek produksi yang menunjukkan adanya kelemahan dalam mendorong usaha menjadi lebih unik dari produk pesaing. Pendampingan melakukan pembuatan media promosi dan memberkan motivasi. Untuk itu perlu diperbaiki agar proses usaha ritel menjadi lebih baik atau semakin baik. Perlunya pengelolaan pasar secara baik dan keberlanjutan. Berdasarkan analisis situasi di atas, maka, prioritas permasalahan adalah:

1. Bagaimana mendorong atau memotivasi pemilik kios di pasar Bandeng untuk menjadi produktif , dengan membuka toko nya atau menyewakannya ke orang lain;
2. Memperkenalkan model promosi dalam meningkatkan penjualan usaha;
3. Bagaimana cara mensosialisasikan metode-metode promosi pada pengelolah pasar agar dapat melakukan penilaian terhadap pemilik kios.

2. METODE PELAKSANAAN

Solusi Untuk Mengatasi Masalah Mitra

Berdasarkan hasil diskusi dengan kelompok pasar di Tangerang, prioritas masalah dihadapi oleh kelompok tersebut sebagai berikut:

1. Aspek manajemen pasar, yang terkait dengan belum adanya dorongan pemilik kios untuk membuka usaha di pasar bandeng. **Solusi yang ditawarkan adalah**:
2. Memotivasi para memilik kios untuk segera membuka kiosnya.
3. 2.Menawarkan kerjasama dengan pihak lain supaya dapat kemudahan operasionalnya.
4. Aspek produksi terkait dengan masalah pendampingan dalam membuat promosi usaha, membuat event event yang bertujuan sebagai sarana promosi, sehingga konsumen dapat berkunjung ke lokasi pasar bandeng dan belanja kebutuhannya.

Solusi yang ditawarkan adalah: Pendampingan membuat promosi/atau sarana berupa event berkaitan kegiatan promosi yang menarik konsumen untuk berkunjung di lokasi pasar bandeng.

Model Yang Ditawarkan Untuk Mengatasi Masalah Mitra

1. Memberikan Motivasi Usaha

Memotivasi pemilik kios untuk mulai membuka kiosnya. Arti motivasi disini adalah proses-proses psikologis yang menyebabkan stimulasi, arahan, dan kegigihan terhadap sebuah kegiatan yang dilakukan secara sukarela yang diarahkan pada suatu tujuan" (Robert Kreitner, 2014). Atau juga Menurut Uno (2007), motivasi dapat diartikan sebagai dorongan internal dan eksternal dalam diri seseorang yang diindikasikan dengan adanya; hasrat dan minat; dorongan dan kebutuhan; harapan dan cita-cita; penghargaan dan penghormatan.

"Memberi dorongan" artinya memberi semangat kepada orang, memberi harapan dalam kemajuan mereka sendiri, memberitahukan bahwa jalan mereka benar dan dorongan itu akan membantu kalau orang pekerja (pemilik kios) memperlihatkan hal-hal berikut : Kelambanan; Ketakutan (pada waktu ada penjual/pedagang baru); Rasa tidak pasti (mengenai pengakuan dari pemilik kios/penjual); Kelemahan (tidak punya kemampuan untuk selesaikan masalah) dan Tekanan (dari pihak lain). (sumber: Robert irwin dan Rita wolenik; 2014)

Berkaitan dengan sifat hakiki manusia, menurut Mc Gregor membedakan menjadi 2 (dua) kelompok besar, yaitu Teori X dan Teori Y. Dimana teori X menyatakan bahwa pada dasarnya manusia adalah pemalas, tak bertanggung jawab, selalui harus diawasi dan berkerja hanya untuk mencari uang. Sedangkan teori Y menyatakan bahwa pada dasarnya manusia

menyukai kerja keras, bertanggung jawab dan hanya membutuhkan dukungan serta rangsangan. (Suyadi, 2012).

2. Membuat Promosi Pasar dan pertokoan

Upaya untuk menarik perhatian pengunjung pasar dan pemilik kios untuk eksis buka, maka berbagai promosi perlu untuk dilakukan. Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Betapapun berkualitasnya suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk tersebut akan berguna bagi mereka, maka mereka tidak akan pernah membelinya.Pada hakekatnya promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran, yang dimaksud dengan komunikasi pemasaran adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi atau membujuk, dan mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan. (Bermans dan Evans, 2007).

Meskipun secara umum bentuk-bentuk promosi memiliki fungsi yang sama, tetapi bentuk-bentuk tersebut dapat dibedakan berdasarkan tugas-tugas khususnya. Beberapa tugas khusus itu sering disebut bauran promosi yang terdiri dari advertising, personal selling, *sales promotion* dan *publicity*.(Kotler dan Keller:2006)

a. *Advertising* (periklanan)

Iklan adalah bentuk komunikasi tidak langsung yang didasari pada informasi tentang keunggulan atau keutungan suatu produk, yang disusun sedemikian rupa sehingga menimbulkan rasa menyenangkan yang akan mengubah pikiran seseorang untuk melakukan pembelian. Sedangkan yang dimaksud dengan *advertising* atau periklanan adalah seluruh proses yang meliputi penyiapan, perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan iklan. Iklan mempunyai empat fungsi utama, yaitu menginformasikan khalayak mengenai seluk beluk produk (*informative*), mempengaruhi khalayak untuk membeli (*persuading*), dan menyegarkan informasi yang telah diterima khalayak (*reminding*), serta menciptakan suasana yang menyenangkan sewaktu khalayak menerima dan mencerna informasi (*entertainment*).

Ada dua jenis periklanan yaitu periklanan produk dan periklanan institusional. Periklanan produk adalah periklanan untuk meningkatkan produk atau jasa perusahaan. Sedangkan periklanan institusional adalah periklanan untuk meningkatkan image perusahaan, tidak hanya meningkatkan produk perusahaan. Jadi periklanan tersebut mempunyai tujuan jangka panjang untuk mendapatkan *good will* dan penciptaan image perusahaan.

b. *Personal Selling*

Personal selling adalah orang yang mencoba membujuk calon pembeli produk perusahaan. Personal selling menyediakan kesempatan bagi perusahaan untuk memberi konsumen perhatian secara individual, konsumen dapat mengadaptasi pesan dari perusahaan, memusatkan kepada pasar sasaran khusus, mendapatkan umpan balik dengan cepat, dan menyediakan peluang untuk mendekatkan hubungan antara perusahaan dengan konsumennya.

c. *Sales Promotion (promosi penjualan)*

Promosi penjualan adalah bentuk persuasi langsung melalui penggunaan berbagai insentif yang dapat diukur untuk merangsang pembelian produk dengan segera dan meningkatkan jumlah barang yang dibeli pelanggan. Secara umum tujuan dari promosi penjualan adalah :

1. Meningkatkan permintaan dari para pemakai industrial atau konsumen akhir.
2. Meningkatkan kinerja pemasaran perantara.
3. Mendukung dan mengkoordinasi kegiatan personal selling dan iklan.

Promosi penjualan merupakan taktik pemasaran yang berdampak pada jangka sangat pendek. Malah kadang-kadang penjualan hanya meningkat selama kegiatan promosi penjualan berlangsung. Promosi penjualan juga tidak bisa meruntuhkan loyalitas pelanggan

terhadap produk lain, bahkan promosi penjualan yang terlalu sering malah dapat menurunkan citra kualitas barang tersebut.

d. *Publicity* (publisitas)

Publisitas adalah komunikasi non personal yang tidak dibayar untuk mempromosikan produk, jasa atau kesan dari suatu perusahaan. Publisitas tersebut sangat diinginkan oleh perusahaan dan merupakan tujuan manajer pemasaran. Dibandingkan dengan iklan, publisitas mempunyai kredibilitas yang lebih baik, karena pembenaran dilakukan oleh pihak lain selain pemilik iklan. Disamping itu karena pesan publisitas dimasukan dalam berita atau artikel Koran, tabloid, majalah, radio dan televise, maka khalayak tidak memandangnya sebagai komunikasi promosi. Namun demikian publisitas juga mempunyai sisi negatif, yaitu apabila media menginformasikan produk perusahaan yang cacat, pemogokan buruh perusahaan dan berita lainnya yang bisa merugika perusahaan.

Ada beberapa jenis publisitas yang tersedia bagi perusahaan, yaitu *news*, *publicity*, *business feature articles* dan *finance release*. Dimana ketiganya mempunyai karakteristik yang berbeda.Untuk mengumpulkan informasi atau data yang lengkap mengenai gambaran perusahaan, diantaranya daerah/lokasi pemasaran, data masa lalu dari jumlah produksi, dan lain sebagainya.

3. Mensosialisasikan Motivasi

Melalui dukungan diantara personil organisasi, saling kerja sama, kemauan memberikan penjelasan dan kemampuan personil organisasi. Memotivasi pemilik kios tersebut dengan cara sosialisasi dan komunikasi secara aktif dengan metode *forum discusion group* (FDG) kepada kelompok usaha di pasar bandeng. Metode ini efektif membuat pemilik kios mengetahui dan memahami pentingnya usaha untuk meramaikan pasar dengan membuka kiosnya. Atau menyewakan ke orang lain dengan sewa yang murah. Dalam menjalankan bisnis untuk jangka waktu yang panjang. Suport yang diberikan dalam bentuk penjelasan motivasi usaha dalam membuka kios, masalah yang dihadapi, informasi lainnya, bahkan terbuka dengan kelemahan yang mereka hadapi selama ini , sehingga dapat segera dilakukan perbaikan.

FDG dilakukan dengan mensejajarkan posisi mitra dan tim pengabdian masyarakat, sehingga sifatnya berupa sharing informasi. Hal ini dilakukan karena mereka sangat menguasai lapangan selama bertahun tahun sebagai pemilik kios dengan berbagai cara atau strategi yang dapat berbeda satu dengan lainnya. Untuk itu keterlibatan tim pkm sangatlah diperlukan.

Model Pendampingan Promosi

Model pendampingan pembuatan promosi online via internet yang direncanakan bertujuan untuk membantu atau mendorong agar peritel dapat mengenalkan tokonyamelalui internet, apakah sudah memiliki promosi yang baik. Faktor apa saja yang harus diperbaiki dalam menghadapi kondisi persaingan yang semakin tajam. Selain itu pemilik toko dapat mengetahui apa yang memberikan nilai tambah bagi produk yang dijual. Hal tersebut membantu pemilik kios dalam mendapatkan keuntungan.

Proses FDG dilakukan juga pada pembuatan promosi online di tokonya, terkait dengan: aspek produksi dan aspek manajemen.

Rencana Kegiatan dan Partisipasi Mitra

Rencana kegiatan dalam rangka pemecahan masalah kelompok pasar di Tangerang seperti dalam Tabel berikut ini:

Tabel 1. Rencana Kegiatan & Partisipasi Mitra pasar

No.	Rencana Kegiatan	Partisipasi Mitra
1	Observasi awal dengan kelompok pasar di pasar bandeng, Tangerang	Mitra responsif/mendukung mendengar rencana ini.

2	Membuat FDG tentang motivasi dan promosi toko ritel yang diperlukan mitra	Tim berdiskusi dengan mitra tentang pembuatan promosi
3	Membuat panduan model promosi pemilik toka dengan mengkaji aspek manajemen dan praktek sesuai hasil masukan mitra melalui FGD	Tim mengkaji aspek manajemen yang terkait dengan model Promosi dengan secara teoritis dan hasil FGD dengan mitra
4	Mensosialisasikan motivasi usaha dan promosi	Mitra mendengarkan dan berdiskusi tentang panduan metode pembuatan promosi pada kelompok pasar
5	Melakukan penilaian pada kelompok pasar yang dijadikan pilot project	Mitra memberikan kesediaan untuk melakukan promosi pemilik kios.
6	Melakukan pendampingan	Tim menyusun dan membuat model promosi pemilik kios
7	Seminar hasil akhir	Tim seminar hasil akhir call paper nasional
12	Pembuatan laporan dan Publikasi	Tim membuat laporan dan dan mempublikasikannya ke jurnal Nasional

Jenis Luaran

Jenis luaran yang dihasilkan berupa beberapa output terkelompok pada aspek manajemen dan produksi berupa: 1. Memotivasi pemilik kios, dan; 2. Pendampingan membuat promosi/periklanan di pasar; 3. Publikasi jurnal / Seminar Nasional

3. HASIL KEGIATAN DAN PEMBAHASAN

Pasar Bandeng terletak di Jl. Beringin Raya, Kelurahan Karawaci Baru, Kecamatan Karawaci, Kota Tangerang. Pasar yang dulunya merupakan pasar tradisional yang sudah ada sejak tahun 1979 bahkan sebelum wilayah disekitar pasar berkembang seperti sekarang ini. Pasar yang dibangun didekat sebuah puskesmas dan Gelanggang Olah Raga (GOR) kecil bernama GOR Bandeng ini sekarang sudah berubah menjadi pasar modern yang tentunya bersih dan nyaman. Pasar dirubah dan dibangun menjadi konsep pasar modern mulai bulan Maret 2012 dibangun dan dibantu dengan kerjasama pemkot kota Tangerang dan pihak swasta.

Gambar 2. Lokasi Pasar Bandeng dilihat dari depan

Model Yang Ditawarkan Untuk Mengatasi Masalah Mitra

1. Merancang Model Motivasi Usaha

   Output pertama dari kegiatan PKM adalah medorong atau memotivasi pemilik usaha un tuk membuka tokonya di pasar Bandeng. Kegiatan dilakukan dengan memberikan pemahaman pada mitra untuk terus termotivasi dalam melakukan usaha. Meskipun banyak pemilik kios lainnya yang tidak membuka toko ritelnya. Tapi bagi toko ritel yang ada perlu terus dilakukan pembinaan agar tetap termotivasi dalam menjalankan usaha di pasar bandeng. **Motivasi** adalah dorongan untuk mencapai tujuan tertentu. Dorongan itu bisa saja berbentuk: antusiasme, harapan dan semangat. Semua yang kita lakukan setiap hari senantiasa dibayangi oleh adanya motivasi. Misalnya, seorang karyawan yang bekerja tentu saja memiliki motivasi

bekerja, begitu pula seorang atlet memiliki motivasi bertanding, seorang pelajar dengan motivasi belajar, dan lain sebagainya.

Berdasarkan teori hierarki kebutuhan Abraham Maslow, teori X dan Y Douglas McGregor maupun teori motivasi kontemporer, arti motivasi adalah **alasan** yang mendasari sebuah perbuatan yang dilakukan oleh seorang individu. Seseorang dikatakan memiliki motivasi tinggi dapat diartikan orang tersebut memiliki alasan yang sangat kuat untuk mencapai apa yang diinginkannya dengan mengerjakan pekerjaannya yang sekarang. Berbeda dengan motivasi dalam pengertian yang berkembang di masyarakat yang seringkali disamakan dengan **semangat**, seperti contoh dalam percakapan "saya ingin anak saya memiliki motivasi yang tinggi". Statemen ini bisa diartikan orang tua tersebut menginginkan anaknya memiliki semangat belajar yang tinggi. Maka, perlu dipahami bahwa ada perbedaan penggunaan istilah motivasi di masyarakat. Ada yang mengartikan motivasi sebagai sebuah alasan, dan ada juga yang mengartikan motivasi sama dengan semangat.

Kerlinger, N. Fred dan Elazar J. Pedhazur (1987) dalam Cut Zurnali (2004) menyatakan bahwa variabel motivasi terdiri dari: (1) Motif atas kebutuhan dari pekerjaan (Motive); (2) Pengharapan atas lingkungan kerja (Expectation); (3) Kebutuhan atas imbalan (Insentive). Hal ini juga sesuai dengan yang di kemukakan Atkinson (William G Scott, 1962: 83), memandang bahwa motivasi adalah merupakan hasil penjumlahan dari fungsi-fungsi motive, harapan dan insentif (Atkinson views motivation strengh in the form of an equattion-motivation = f (motive + expectancy + incentive).

Jadi, mengacu pada pendapat-pendapat para ahli di atas, Cut Zurnali (2004) mengemukakan bahwa motivasi karyawan dipengaruhi oleh motif, harapan dan insentif yang diinginkan.

2. Membuat Model Promosi melalui media cetak

Promosi merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran. Betapapun berkualitasnya suatu produk, bila konsumen belum pernah mendengarnya dan tidak yakin bahwa produk tersebut akan berguna bagi mereka, maka mereka tidak akan pernah membelinya.Pada hakekatnya promosi adalah suatu bentuk komunikasi pemasaran, yang dimaksud dengan komunikasi pemasaran adalah aktivitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi, mempengaruhi atau membujuk, dan mengingatkan pasar sasaran atas perusahaan dan produknya agar bersedia menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan. (Bermans dan Evans, 2007).

Meskipun secara umum bentuk-bentuk promosi memiliki fungsi yang sama, tetapi bentuk-bentuk tersebut dapat dibedakan berdasarkan tugas-tugas khususnya. Beberapa tugas khusus itu sering disebut bauran promosi yang terdiri dari advertising, personal selling, *sales promotion* dan *publicity*. (Kotler dan Keller:2006)

a. Advertising (periklanan)

Iklan adalah bentuk komunikasi tidak langsung yang didasari pada informasi tentang keunggulan atau keutungan suatu produk, yang disusun sedemikian rupa sehingga menimbulkan rasa menyenangkan yang akan mengubah pikiran seseorang untuk melakukan pembelian. Sedangkan yang dimaksud dengan *advertising* atau periklanan adalah seluruh proses yang meliputi penyiapan, perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan iklan. Iklan mempunyai empat fungsi utama, yaitu menginformasikan khalayak mengenai seluk beluk produk (*informative*), mempengaruhi khalayak untuk membeli (*persuading*), dan menyegarkan informasi yang telah diterima khalayak (*reminding*), serta menciptakan suasana yang menyenangkan sewaktu khalayak menerima dan mencerna informasi (*entertainment*).

Ada dua jenis periklanan yaitu periklanan produk dan periklanan institusional. Periklanan produk adalah periklanan untuk meningkatkan produk atau jasa perusahaan. Sedangkan

periklanan institusional adalah periklanan untuk meningkatkan image perusahaan, tidak hanya meningkatkan produk perusahaan. Jadi periklanan tersebut mempunyai tujuan jangka panjang untuk mendapatkan *good will* dan penciptaan image perusahaan.

b. *Personal Selling*

Personal selling adalah orang yang mencoba membujuk calon pembeli produk perusahaan. Personal selling menyediakan kesempatan bagi perusahaan untuk memberi konsumen perhatian secara individual, konsumen dapat mengadaptasi pesan dari perusahaan, memusatkan kepada pasar sasaran khusus, mendapatkan umpan balik dengan cepat, dan menyediakan peluang untuk mendekatkan hubungan antara perusahaan dengan konsumennya. Aktivitas personal selling memiliki beberapa fungsi yaitu sebagai berikut: Tjiptono, (2002).

1. *Prospecting*, yaitu mencari pembeli dan menjalin hubungan dengan mereka.
2. *Targeting*, yaitu mengalokasikan kelangkaan waktu penjual demi pembeli.
3. *Communicating*, yaitu memberi informasi mengenai produk perusahaan.
4. *Selling*, yaitu mendekati, mempresentasikan, mendemonstrasikan, mengatasi penolakan, serta menjual produk pada pelanggan.
5. *Serviceing*, yakni memberikan berbagai jasa dan pelayanan kepada pelanggan.
6. *Information gathering*, yakni melakukan riset dan intelejen pasar.
7. *Allocating*, yaitu menentukan pelanggan yang akan dituju.

c. *Sales Promotion (promosi penjualan)*

Promosi penjualan adalah bentuk persuasi langsung melalui penggunaan berbagai insentif yang dapat diukur untuk merangsang pembelian produk dengan segera dan meningkatkan jumlah barang yang dibeli pelanggan. Secara umum tujuan dari promosi penjualan adalah:

1. Meningkatkan permintaan dari para pemakai industrial atau konsumen akhir.
2. Meningkatkan kinerja pemasaran perantara.
3. Mendukung dan mengkoordinasi kegiatan personal selling dan iklan.

Promosi penjualan merupakan taktik pemasaran yang berdampak pada jangka sangat pendek. Malah kadang-kadang penjualan hanya meningkat selama kegiatan promosi penjualan berlangsung. Promosi penjualan juga tidak bisa meruntuhkan loyalitas pelanggan terhadap produk lain, bahkan promosi penjualan yang terlalu sering malah dapat menurunkan citra kualitas barang tersebut.

d. *Publicity* (publisitas)

Publisitas adalah komunikasi non personal yang tidak dibayar untuk mempromosikan produk, jasa atau kesan dari suatu perusahaan. Publisitas tersebut sangat diinginkan oleh perusahaan dan merupakan tujuan manajer pemasaran. Dibandingkan dengan iklan, publisitas mempunyai kredibilitas yang lebih baik, karena pembenaran dilakukan oleh pihak lain selain pemilik iklan. Disamping itu karena pesan publisitas dimasukan dalam berita atau artikel Koran, tabloid, majalah, radio dan televisi, maka khalayak tidak memandangnya sebagai komunikasi promosi. Namun demikian publisitas juga mempunyai sisi negatif, yaitu apabila media menginformasikan produk perusahaan yang cacat, pemogokan buruh perusahaan dan berita lainnya yang bisa merugika perusahaan.

Ada beberapa jenis publisitas yang tersedia bagi perusahaan, yaitu *news*, *publicity*, *business feature articles* dan *finance release*. Dimana ketiganya mempunyai karakteristik yang berbeda.Untuk mengumpulkan informasi atau data yang lengkap mengenai gambaran perusahaan, diantaranya daerah/lokasi pemasaran, data masa lalu dari jumlah produksi, dan lain sebagainya. Percy (dalam Tjiptono, 2002:222) mengklasifikasikan tujuan promosi sebagai efek dari komunikasi sebagai berikut: 1. Menumbuhkan persepsi pelanggan terhadap suatu kebutuhan (category need). 2. Memperkenalkan dan memberikan pemahaman tentang suatu produk kepada konsumen (brand awareness). 3. Mendorong

pemilihan terhadap suatu produk (brand attitude). 4. Membujuk pelanggan untuk membeli suatu produk (brand purchase intention). 5. Mengimbangi kelemahan unsur bauran pemasaran lain (purchase facilitation). 6. Menanamkan citra produk dan perusahaan (positioning). Secara ringkat materi promosi disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 2. Materi Manajemen Usaha

1	Memberikan pengertian promosi
2	Media yang digunakan untuk mempromosikan suatu produk dan jasa
4	Pemahaman tentang Advertaising
5	Pemahaman tentang Personal Selling
6	Pemahaman tentang Promosi Penjualan
7	Pemahaman tentang Publisitas
8	Pemahaman tentang Tujuan Promosi

Sumber: Percy (dalam Tjiptono, 2002:222)

3. **Mendesain Model Promosi**

Spesifikasi model yang ditawarkan berupa *mendesain promosi* yang sesuai dengan kondisi dan masyarakat di sekitar pasar. Pembuatan program promosi dilakukan melalui program pendampingan dengan mitra. Pembuatan desain promosi dilakukan pada dua tempat, yaitu di ruang depan pagar sehingga dapat telihat konsumen dari jarak yang jauh. Desain kedua yang dilakukan yaitu membuat spanduk yang diletakkan di bagian dalam pasar, di depan halaman parkir. Hal ini dilakukan agar konsumen mengetahui keberadaan mitra. sebagai tambahan mitra dalam meningkatkan penjualan usaha.

Melalui ipteks yang ditawarkan ke mitra dapat membantu mitra sebagai usaha yang baru berdiri, untuk memberikan nilai tambah bagi konsumen dan pada akhirnya dapat meningkatkan keuntungan mitra.

Model Sosialisasi

Melalui output pertama yang menghasilkan ringkasan yang dalam bentuk PPT tersebut perlu disosialisasikan pada pemilik usaha, dalam bentuk kegiatan ceramah, terlihat pemilik usaha ini tampak merespon program ini karena mereka dapat menjadi memilki pengetahuan untuk bekal menjalankan usahanya, terutama dalam meningkatkan motivasi usaha dan karyawan. Kegiatan sosialisasi terdapat pada gambar dibawah ini:

Gambar. 3. Wawancara dengan pemilik kios di lantai atas (lt.2)

Model Pembuatan Desain Promosi

Model desain yang ditawarkan kepada mitra yaitu menghasilkan media promosi cetak berupa: spanduk, x-banner, brosur, dan plang merek. Proses kegiatan desain tersebut terdiri dari beberapa langkah yaitu:

Spanduk :

1. Penyediaan alat dan bahan yang diperlukan .Alat dan bahan yang diperlukan meliputi:
   Bahan Spanduk Flexy China 40 gram; Mata Ayam; Mesin Digital Printing; Lem dan Perlengkapan Percetakan lainnya.
2. Proses pembuatan spanduk (langkah-langkah pembuatan). Pembuatan etalase kaca yang berfungsi untuk tempat pajang barang dagangan, mengikuti langkah-langkah sebagai berikut:

a) Desain Spanduk
b) Untuk membuat spanduk yang menarik terlebih dahulu melakukan proses penting berupa desain dan pengukuran ruang yang akan ditempatkan spanduk. Pembuatan desain sendiri menggunaan software terbaru berupa Corel Draw X7 yang mempunyai banyak fitur pendukung kegiatan mendesain.
c) Persiapan Alat dan Bahan. Pemeriksaan kembali alat dan bahan yang dibutuhkan apakah sudah sesuai dan mencukupi permintaan spanduk yang akan dibuat.
d) Printing; Proses printing meliputi pemotongan bahan spanduk flexy china 40 gram untuk menyesuaikan penempatan spanduk, setelah itu masukkan bahan spanduk yang sudah diukur ke dalam mesin digital printing yang dibutuhkan.
e) Finishing; Spanduk yang telah diprint selanjutnya akan dilakukan tahap finishing yang meliputi pelipatan pada sudut-sudut spanduk, pemberian lem, serta pemasangan mata ayam yang digunakan untuk mengikat spanduk.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan kegiatan PKM yang sudah dilaksanakan dapat disimpulkan sebagai berikut: terealisasinya penyusunan materi motivasi usaha;

- Pelaksanaan sosialisasi kepada mitra usaha tentang Materi promosi berjalan dengan baik;
- Pelaksanaan pembuatan media media promosi seperti spanduk;
- Terealisasinya spanduk spanduk dan lainnya yang dipajang sedemikian rupa sehingga menarik perhatian konsumen yang lalu lalang di depan tempat usaha.

Dengan melihat kondisi pemilik usaha dalam menjalankan usaha, terutama dalam mengkomunikasikan usaha pada konsumen, maka beberapa hal yang dapat disarankan oleh TIM PKM adalah: Pelaksanaan kegiatan PKM ini dapat dilanjutkan dengan mendesain promosi dengan menggunakan media internet.; Dapat memberikan pendampingan untuk pemasangan internet dan melakukan komunikasi dua arah melalui internet.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Pada kesempatan ini kami ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung keberhasilan kegiatan PKM ini, terutama kepada Direkrur PPM beserta Staf Universitas Tarumanagara yang telah membiayai kegiatan ini, juga terima kasih kepada Dekan FE Untar dan Wadek serta kepada Bapak/Ibu pengelola dan pemilik kios di Pasar Bandeng atas kesediaannya menjadi mitra pada kegiatan PKM ini.

REFERENSI

Ahmad Usman. (2005). Pengolahan citra Digital dan teknik pemrogramannya. Penerbit Graha Ilmu.

Bambang Panji Asmara,et all, (2014), “Tata Kelola Arsip Dokumen Digital Pada Skala Kelurahan, Suluah Badendang (Jurnal Ilmiah), Vol 14 No. 1, April 2014, page 11-18, LPKM UNP Padang

Berman, B., and Evans, J.R. (2007). *Retail Management: a strategic approach*, tenth Edition, Pearson Education, New Jersey.

BPS. (2011). Profil Industri Mikro Dan Kecil. Badan Pusat Statatistik Triwulan I.

Cut Zurnali. (2004). Pengaruh Pelatihan dan Motivasi terhadap Prilaku Produktif Karyawan divisi Long Distance PT Telkom Tbk, Bandung: Unpad.

Fandy Tjiptono. (2002), Manajemen Jasa, Edisi Pertama, Penerbit Andi, Yogyakarta.

----------. (2002). *Strategi Pemasaran*. Penerbit ANDI, Yogyakarta.

Fo’arota Telaumbanua. (2005). *Motivasi Kerja, Iklim Organisasi, Kinerja Pegawai*, FKIP Universitas Kristen Indonesia, Jakarta.

Kotler, Philip and Keller, Kevin Lane. (2006). *Marketing management*. Upper Saddle River, Pearson Education. New Jersey.

Robin. P. Stephen., and Coulter. M. (2005). Management. Eight edition, Pearson Prentice Hall, USA.

Permendagri no.28 tahun 2006. *https://**maps**.**google**.com/*

Sahran. S., Zeinalnezhad. M., and Mukhtar. M. (2010). Quality managementin small and medium entreprises: Ecperiance from developing countries., International review of business researh paper., vol. 6 No. 6. December. Pp: 164-173.

Sugema, Bambang dan Sutrisno. (2000), *Motivasi Dalam Organisasi*, (Lembaga Administrasi Negara,) hlm 15.

Shin, N. (2001). Strategic for Competitive Advantage In Electronic Commerce.*Journal of Electronic Commerce Research*, 2(4), 164-171.

Siagian P. Sondang. (2004). *Teori motivasi dan Aplikasinya*. Edisi 3. Jakarta: PT.Rineka Cipta.

Suyadi. (2012). *Panduan Penelitian Tindakan Kelas*. DIVA Press, Yogyakarta.

Uno, Hamzah B. (2007). *Teori Motivasi dan Pengukurannya.* Bumi Aksara, Jakarta.

PENYULUHAN PAJAK UNTUK PEMBANGUNAN BANGSA

Widyasari[1], Estralita[2], Syanti Dewi[3], Nataherwin[4]

[1]Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara,Jakarta
Email:widyasari@fe.untar.ac.id
[2]Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara,Jakarta
Email:estralitat@fe.untar.ac.id
[3]Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara,Jakarta
Email:syantid@fe.untar.ac.id
[4]Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email:nataherwin@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Penerimaan Negara yang paling potensial adalah dari penerimaan pajak itu sendiri. Penerimaan Negara merupakan pemasukan yang diperoleh Negara untuk membiayai dan menjalankan setiap program-program pemerintah, sedangkan sumber-sumber penerimaan Negara berasal dari berbagai sektor dimana semua hasil penerimaan tersebut akan digunakan untuk membiayai pembangunan dan meningkatkan kesejahteraan seluruh masyarakat. FE Untar sebagai salah satu alternatif studi lanjut para siswa SMA dan SMK sudah selayaknya menjangkau calon mahasiswa dengan mensosialisasikan Prodi S1 Akuntansinya dan sekaligus ajang promosi. Penyuluhan ini ditujukan secara khusus adalah pemahaman pentingnya kewajiban membayar pajak untuk membangun bangsa dan pengenalan Prodi S1 Akuntansi FE Untar kepada siswa-siswi SMA dan SMK. Hal ini dilakukan sebagai tindak lanjut dari surat undangan dari Bpk. Yohanes Andrian selaku pimpinan study center untuk berbagi informasi tentang dunia pendidikan di Perguruan Tinggi khususnya di FE bidang Akuntansi dan peluang karirnya. Kegiatan ini akan dilaksanakan di Gedung Gereja Sidang Jemaat Kristus pada bulan September 2017. Dalam penyuluhan ini dipaparkan dalam dua sesi yaitu sesi pertama dipaparkan materi pentingnya pajak untuk pembangunan bangsa kemudian dilanjutkan sesi kedua dipaparkan Pengenalan Prodi S1 Akuntansi FE Untar. Sebelum sesi ke dua dimulai diselingi sesi tanya jawab dan pemberian hadiah, demikian juga setelah sesi kedua dilakukan sesi tanya jawab dan pemberian hadiah. Kami juga menyebarkan angket untuk mengevaluasi kegiatan ini.

Kata kunci: pajak, pembangunan bangsa

1. PENDAHULUAN

Penerimaan Negara merupakan pemasukan yang diperoleh Negara untuk membiayai dan menjalankan setiap program-program pemerintah, sedangkan sumber-sumber penerimaan Negara berasal dari berbagai sektor dimana semua hasil penerimaan tersebut akan digunakan untuk membiayai pembangunan dan meningkatkan kesejahteraan seluruh masyarakat. Sumber-sumber penerimaan Negara antara lain pajak, retribusi, pinjaman, keuntungan BUMN/BUMD, dll. Penerimaan Negara yang paling potensial adalah dari penerimaan pajak itu sendiri. Secara umum, idealnya pendapatan Negara dalam APBN harus selalu meningkat. Hal ini disebabkan oleh belanja Negara yang juga selalu meningkat dari tahun ke tahunnya. Peningkatan pendapatan Negara tersebut baik yang berasal dari penerimaan pajak maupun non-pajak atau yang disebut Penerimaan Negara Bukan Pajak (PNBP). Namun sebagai penyumbang penerimaan APBN terbesar, penerimaan pajak lah yang paling diharapkan untuk mengalami peningkatan. Penerimaan Negara dari tahun ke tahun terus mengalami perubahan sesuai dengan berjalannya perkembangan pembangunan Negara Indonesia.

Pembangunan Negara merupakan cerminan kehendak yang terus-menerus meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran masyarakat secara adil dan merata, serta mengembangkan kehidupan masyarakat dan penyelenggaraan negara yang maju dan demokratis. Dari setiap proyek pembangunan yang dilaksanakan pemerintah selalu ada pemberitahuan bahwa proyek yang dibangun itu dibiayai dari dana pajak yang telah dikumpulkan dari masyarakat. Untuk itu, diharapkan juga kepada masyarakat, bahwa masyarakat harus harus menjaga fasilitas-fasilitas yang telah dibangun pemerintah untuk dapat dipakai untuk kepentingan bersama. Berkaitan dengan hal tersebut maka sudah selayaknya apabila setiap individu dalam masyarakat dapat

memahami dan mengerti akan arti dan pentingnya peran pajak dalam kehidupan sehari-hari. Sebagaimana diketahui bahwa dalam APBN yang dibuat oleh pemerintah terdapat tiga sumber penerimaan yang menjadi pokok andalan yaitu Penerimaan dari sektor pajak; Penerimaan dari sektor migas (Minyak dan Gas Bumi); dan Penerimaan dari sektor bukan pajak.

Pada tahun anggaran 2011 Pemerintah kembali menaikkan target penerimaan pajak yang direncanakan mencapai Rp 839,5 triliun atau naik 12,9% dari target yang dipasang di Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara-Perubahan (APBN-P) Tahun 2010. Pada dasarnya penerimaan pajak dari tahun ke tahun selalu naik dan kontribusi penerimaan pajak terhadap pendapatan negara dan hibah naik dari 70,1% pada tahun 2005 menjadi 73% pada tahun 2009 dan diharapkan pada tahun 2011 mencapai 77,3%. Selama periode tersebut, rasio penerimaan pajak terhadap produk dosmetik bruto (PDB) atau tax ratio mencapai 12-13% (tribunnews.com).

Menurut Priantara (2012), pajak dipergunakan untuk membiayai pengeluaran umum pemerintah dalam menjalankan pemerintah dan dana yang diterima dari pemungutan pajak tidak pernah ditujukan untuk sesuatu pengeluaran khusus. Di sisi lain, menurut penjelasan Undang-Undang No 17 Tahun 2007 tentang Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional Tahun 2005-2025, “Pembangunan Nasional adalah rangkaian upaya pembangunan yang berkesinambungan yang meliputi seluruh aspek kehidupan masyarakat, bangsa dan negara, untuk melaksanakan tugas mewujudkan tujuan nasional sebagaimana dirumuskan dalam Pembukaan UUD Negara RI Tahun 1945.”

Selain itu FE Untar sebagai salah satu alternatif studi lanjut para siswa SMA dan SMK sudah selayaknya menjangkau calon mahasiswa dengan mensosialisasikan Prodi S1 Akuntansinya dan sekaligus ajang promosi. Persaingan antar Perguruan Tinggi dalam menjangkau mahasiswa baru juga makin ketat sehingga usaha jemput bola sudah selayaknya dilakukan agar lebih banyak calon siswa yang tertarik studi lanjut di Universitas Tarumanagara. Kegiatan promosi merupakan kegiatan membangun komunikasi antara sekolah dengan calon mahasiswa atau keluarganya dengan tujuan untuk mempengaruhi keputusan pemilihan rencana studi lanjutnya. Dalam kegiatan promosi terdapat unsur apa yang diinformasikan, media komunikasi yang digunakan, dan kepada siapa informasi tersebut disampaikan.

Hal ini menyebabkan mitra meminta kami selaku team dosen untuk memberikan pengetahuan atau ilmu kepada calon mahasiswa S1 Akuntansi untuk diberikan penyuluhan mengenai kewajiban membayar pajak sebagai warga negara dan pengenalan Prodi S1 Akuntansi FE Untar agar memiliki wawasan yang lebih luas dan siap menghadapi studi lanjut. Hal ini juga yang dirasakan oleh mitra dalam rangka membekali para siswa-siswi untuk peminatan studi lanjut di Perguruan Tinggi.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Persiapan kami adalah mengadakan wawacara kepada mitra permasalahan yang dihadapi yaitu Sebagai calon mahasiswa belum memahami kegunaan pajak bagi pembangunan Negara dan juga untuk mendapatkan informasi untuk studi lanjut di Perguruan Tinggi yang sesuai dengan bidang peminatannya.

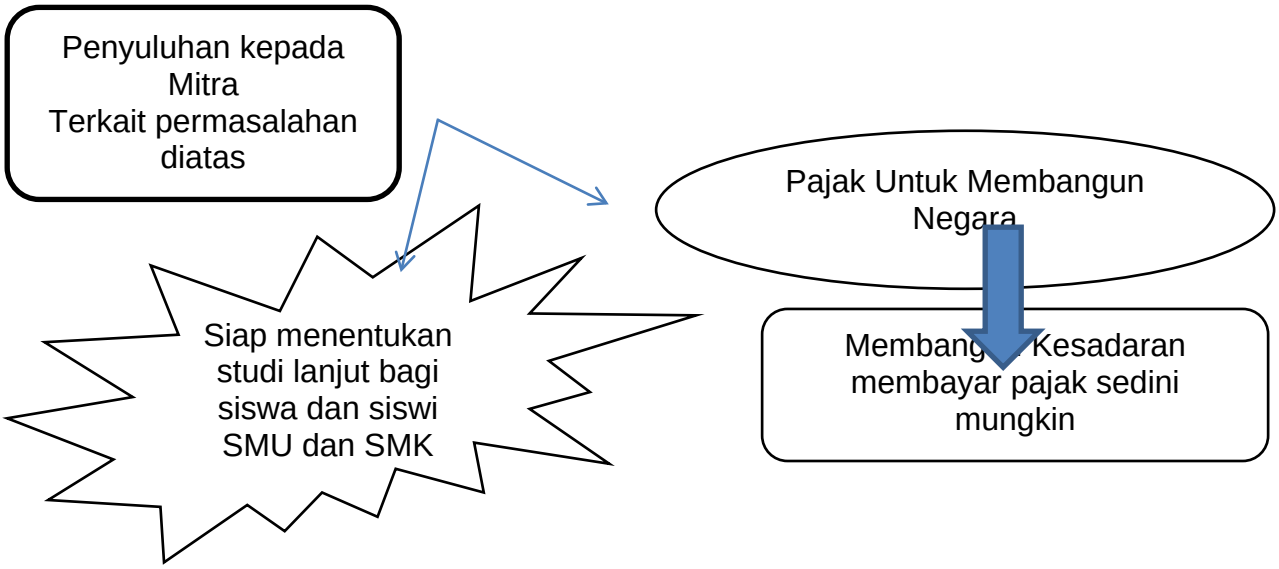
Kegiatan penyuluhan ini dikemas dalam bentuk ceramah dan tanya jawab yang diberikan hadiah, serta penyebaran angket untuk mendapat masukkan dari peserta. Materi ceramah disajikan dalam bentuk *power point.* Sesi tanya jawab disediakan untuk memperjelas materi bahasan dan untuk mendapat masukkan atas ketertarikan peserta penyuluhan pada peminatan studi lanjut di bidang akuntansi. Penyebaran angket dilakukan terkait dengan evaluasi pelaksanaan kegiatan ini.

Kegiatan ini dilakukan pada hari sabtu tanggal 30 September 2017 dari jam 8.00 sampai dengan jam 15.00. Untuk sesi pertama dibahas mengenai topik Pajak untuk Pembagunan Bangsa. Untuk sesi kedua dilanjutkan dengan topik PBB, PPN dan PPh. Untuk sesi ketiga dilanjutkan

dengan topik Pengenalan Prodi S1 Akuntansi FE UNTAR. Setiap akhir sesi selalu ada tanya jawab dan pemberian hadiah bagi pihak penanya.

Evaluasi dilakukan di akhir kegiatan penyuluhan ini dengan menyebarkan angket mengenai minat topik bahasan dan keberlanjutan kegiatan ini. Kegiatan ini akan dinilai berhasil (memberi dampak atau nilai tambah) jika dari hasil angket disinyalir bahwa banyaknya minat untuk keberlanjutan kegiatan semacam ini.

Kegiatan ini diikuti dari 25 siswa SMU dan 25 siswa SMK. Dimana pelaksanaannya dibagi menjadi dua ruangan yang masing-masing ruangan berisi 25 orang. Dalam satu orang ruang dibimbing oleh dua pembicara dari team Dosen Untar.



3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada sesi pertama membahas mengenai pembiayaan Negara, sumber dana Negara, keterkaitan pajak dengan Undang-Undang Dasar 1945 dan bagaimana pajak bisa menjadi sumber pembiayaan Negara. Selain itu dibahas pengertian pajak secara umum, fungsi pajak, cara mambayar pajak, dan tata cara melapora pajak.

Di sesi pertama ini juga dibahas bagaimana kondisi keuangan negara tanpa kontribusi dari pajak sebagai sumber utama penghasilan bagi keuangan negara. Pembangunan tidak dapat dijalankan apabila sumber pendanaannya tidak tersedia. Kesulitan pendanaan pembangunan akan mengakibatkan upaya meningkatkan kesejahteraan rakyat sulit diwujudkan. Dimana Hampir dalam setiap proyek pembangunan yang dilaksanakan oleh pemerintah selalu di dengungkan bahwa proyek yang dibangun dibiayai dari dana pajak yang telah dikumpulkan dari masyarakat. Untuk itu, diharapkan masyarakat juga menjaga proyek yang ada untuk dapat dipakai untuk kepentingan bersama.

Berkaitan dengan hal tersebut maka sudah selayaknya apabila setiap individu dalam masyarakat dapat memahami dan mengerti akan arti dan pentingnya peran pajak dalam kehidupan sehari-hari. Sebagaimana diketahui bahwa dalam APBN yang dibuat oleh pemerintah terdapat tiga sumber penerimaan yang menjadi pokok andalan yaitu penerimaan dari sektor pajak, penerimaan dari sektor migas (Minyak dan Gas Bumi) dan penerimaan dari sektor bukan pajak. Dari ketiga sumber penerimaan diatas, penerimaan dari sektor pajak ternyata merupakan sumber penerimaan terbesar Negara. Dari tahun ke tahun kita dapat melihat bahwa penerimaan pajak terus meningkat dan memberi adil yang besar dalam penerimaan negara. Penerimaan dari sektor pajak selalu dikatakan merupakan primadona dalam membiayai pembangunan Nasional. Sedangkan penerimaan dari migas yang dahulu selalu jadi andalan penerimaan negara, sekarang ini sudah tidak bisa diharapkan menjadi sumber penerimaan keuangan negara yang terus

menerus karena sifatnya yang tidak dapat diperbaharui (*non renewable resources*). Penerimaan migas pada suatu waktu akan habis sedangkan dari pajak selalu dapat diperbaharui sesuai dengan perkembangan ekonomi dan masyarakat itu sendiri.

Sebagai gambaran, di bawah ini disajikan perbandingan besarnya sumber penerimaan negara dari sektor pajak, dibandingkan dengan penerimaan dari sektor migas dalam kurun waktu satu dasawarsa terakhir dari tahun 1989/1990 sampai dengan 1999/2000.

Tabel 1. Penerimaan Negara dari berbagai Sektor

Tahun (1)	Volume APBN	Pajak (3)	Migas (4)	% (3:2) (5)	% (4:2) (6)
1989/90	39.834,5	16.084,1	13.381,3	40,37	33,59
1990/91	50.574,5	22.010,9	17.740,0	43,52	35,07
1991/92	52.557,1	24.919,3	15.069,6	47,41	28,67
1992/93	59.960,5	30.091,5	15.330,8	50,18	25,56
1993/94	66.865,6	36.665,1	12.503,4	54,83	18,69
1994/95	76.225,8	44.442,1	13.537,4	58,28	17,75
1995/96	82.022,7	48.686,3	16.054,7	59,35	19,5
1996/97	99.530,4	57,339,9	20.137,1	57,61	20,23
1997/98	126.661,1	70.934,2	30.559,0	56,00	24,12
1998/99	207.771,6	102.299,0	41.368,3	49,25	19,91
1999/00	219.603,8	94.739,7	20.965,6	43,14	9,54

Sumber : Nota keuangan APBN 1989/1990 s.d 1999/2000 Dep. Keuangan

Dengan melihat data diatas, terlihat bahwa peran penerimaan pajak dalam mengisi kas APBN dalam rangka pembangunan nasional amat penting dan sangat stragis. Besarnya peranan pajak yang demikian kiranya perlu ditanamkan dalam diri setiap orang agar dalam pelaksanaan pembayaran pajak yang telah dilakukan dapat menjadi satu kebanggaan tersendiri karena telah memberikan kontribusinya dalam pembangunan nasional. Melihat pada ciri kelima dari pengertian pajak sangat diperlukan dalam rangka pembangunan.

Pada sesi kedua membahas Pajak Bumi dan Bangunan bisa menjadi sumber pendapatan daerah dan membahas bagaimana pentingnya membayar PBB untuk pembanguan pemerintah Daerah dan sebagai sumber APBD. Selain itu juga dibahas mengenai Pajak Penghasilan dan Pajak Pertambahan Nilai bisa menjadi sumber pendapatan Pemerintah pusat dan pentingnya membayar pajak tersebut untuk menjadi sumber pembiayaan APBN. Untuk pembahasan PBB dibahas mengenai subjek dan objek PBB, tarif PBB dan tata cara pembayaran. Untuk pembahasan mengenai PPN juga dibahas mengenai subjek dan objek PPN serta tarif PPN. Di pembahsan PPh dibahas siapa yang dipotong PPh, siapa yang memungut PPh, objek PPh dan tarif serta tata cara perhitungan PPh.

Pada sesi ketiga membahas peran peningkatan akuntabilitas penyelenggaraan program pendidikan, membahas pendidikan sebagai sistem pembalajaran, pengenalan Program Studi S1 Akuntansi FE Untar, Pengenalan Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara, menjelaskan keunggulan S1 FE UNTAR dan serta tuntutan Kualitas Lulusan PT. Untuk pengenalan Program Studi S1 Akuntansi FE Akuntansi dan pengenalan Fakultas Ekonomi dibahas mengenail visi dan misi FE UNTAR, sejarah singkat, kurikulum untuk program studi S1 Akuntansi, apa saja

keunggulan FE UNTAR, bagaimana mutu lulusannya dan peluang kerja bagi setiap lulusan Fakultas Ekonomi UNTAR dan juga serta dijelaskan fasilitas dan kemudahan untuk mahasiswa.

Dalam menghadapi situasi diatas, kami selaku team dosen memberikan kontribusi berupa penyuluhan pentingnya membayar pajak untuk pembangunan bangsa dan Pengenalan Prodi S1 Akuntansi FE Untar agar dapat berkontribusi sebagai bagian dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Kami juga dapat membantu mengenalkan , memahami, dan mentransfer pengetahuan tentang kewajiban membayar pajak sebagai keikut sertaan rakyat sebagai warganegara dalam membangun bangsa bagi peserta didiknya dan dapat memahami kewajiban membayar pajak sebagai warga negara dan mengenal Prodi S1 Akuntansi FE Untar.

Target yang dicapai dalam penyuluhan ini adalah adalah membuka wawasan siswa-siswi SMA dan SMK untuk memahami kegunaan pajak bagi pembangunan bangsa dan meningkatkan minat siswa-siswi SMA dan SMK untuk studi lanjut di Prodi S1 Akuntansi FE Untar. Hasil yang didapat dari kegiatan ini adalah memberikan informasi kepada mitra, mengenai informasi pengetahuan tentang kewajiban membayar pajak sebagai keikut sertaan rakyat sebagai warganegara dan pengenalan Prodi S1 Akuntansi FE Untar.

4. KESIMPULAN

Kegiatan ini dapat memberikan masukan berupa penyuluhan kepada siswa-siswi SMA Budi Mulia dan SMK Strada II, yang sudah selayaknya dibekali persiapan menghadapi pilihan program studi untuk studi lanjutnya, terutama studi lanjut di Program Studi S1 Akuntansi FE Untar, dan agar dapat mengenal pentingnya membayar pajak sebagai kewajiban sebagai warga negara. Penyuluhan semacam ini perlu dilakukan secara berkesinambungan agar selain memberikan pencerahan kepada siswa-siswi SMA sebagai calon mahasiswa, juga dapat menjadi ajang promosi dan dijalin silaturahmi antar para akuntan pendidik dengan calon peserta didiknya.

Diharapkam penyuluhan semacam ini perlu dilakukan secara berkesinambungan agar selain memberikan pencerahan kepada siswa-siswi SMA sebagai calon mahasiswa, juga dapat menjadi ajang promosi dan dijalin silaturahmi antar para akuntan pendidik dengan calon peserta didiknya.

Ucapan Terima Kasih

Puji dan syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan pimpinanNya sehingga kami dapat menyelesaikan pengabdian masyarakat dengan baik dan tepat pada waktunya. Saya dan para team mengucapkan terima kasih kepada Bapak Yohanes Andrian selaku pimpinan study center untuk berbagi informasi tentang dunia pendidikan di Perguruan Tinggi khususnya di FE bidang Akuntansi dan peluang karirnya dan telah menyediakan tempat.

REFERENSI

Burton, Richard dan Ilyas, wirawan. (2001). Hukum Pajak. Salemba Empat, Jakarta.

http://tribunnewsbatam.com/2010/08/31/penerimaan-pajak-digenjot-hingga-rp-8395-triliun tanggal 27 Desember 2010

Ismawan, Indra. (2001). Memahami reformasi perpajakan 2000. Elex media kumputindo, Jakarta.

Priantara, Diaz. (2012). Perpajakan Indonesia. Mitra Wacana Media, Jakarta.

Resmi, Siti. (2017). Perpajakan Teori dan Kasus. Salemba Empat. Jakarta.

Suandy, Erly. (2002). Hukum Pajak. Salemba Empat, Jakarta.

Undang-Undang No 17 Tahun 2007

BATIK TULIS "MURNI" MADIUN MEMBANGUN CITRA BERBASIS KEKAYAAN LOKAL MOTIF UNIK: ECEL, MADUMONGSO, SEGER ARUM

Nanis Susanti[1], Joko Santoso[2]

[1]Program Studi Manajemen, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
Email: nanis@untag-sby.ac.id
[2] Program Studi Arsitektur, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
Email: joko_santos@untag-sby.ac.id

ABSTRAK

Pengrajin batik tulis "Murni" Madiun menggali dan mengembangkan motif unik (khas) berdasarkan tema kuliner (makanan) khas Madiun diantaranya adalah: pecel, madumongso dan seger arum. Berbagai motif unik ini berpotensi membangun citra merek. Kain batik tulis "Murni" telah dikenal masyarakat berdasarkan promosi dari mulut ke mulut, penggunaan media sosial facebook dan instagram. Dalam upaya promosi, pengrajin telah aktif mengikuti kegiatan basar dan pameran di Madiun dan Surabaya. Persediaan kain batik telah mencukupi untuk memenuhi kebutuhan pemasaran sebagai hasil dari usaha promosi yang dijalankan. Pengrajin memiliki visi untuk cepat berkembang dan telah membentuk kampung batik sebagai langkah awal mengembangkan tujuan wisata. Untuk itu pengrajin menginginkan penganekaragaman produk berbahan kain batik. PKM (Program Kemitraan Masyarakat) ini bertujuan mendampingi pengrajin memperoleh hak cipta, menerapkan TTG (Teknologi Tepat Guna) Web Toko Online dan pelatihan pengembangan produk. Pendekatan yang digunakan adalah: observasi untuk mengidentifikasi masalah; pelatihan untuk solusi permasalahan dan pendampingan untuk memastikan pengrajin mampu menjalankan dan memelihara luaran TTG dari program kemitraan masyarakat ini. Hasil dari kegiatn PKM ini adalah terwujudnya TTG Web Toko Online yang dimanfaatkan pengrajin batik tulis "Murni" untuk menampilan/display kain batik dan berbagai produk turunannya. Selanjutnya untuk permasalahan strategis pada aspek pemasaran terwujud hak cipta untuk 3 motif-desain kain batik tulis. Tim juga menyelesaikan desain kemasan sebagai unsur bauran produk yang akan membangun citra merek. Pada aspek produksi telah dikembangkan produk jahit berbahan kain perca batik dengan aplikasi pathwork dan yo-yo art.

Kata kunci: citra merek, hak cipta, desain batik, produk batik, Web toko online

1. PENDAHULUAN

Pengrajin batik tulis "Murni" Madiun berdiri tahun 2011, terletak di Kelurahan Oro Oro Ombo Kecamatan Kartoharjo, salah satu dari 5 kecamatan di wilayah administratif Kota Madiun. Pengrajin memproduksi berbagai motif kain batik baik motif klasik maupun kontemporer. Beberapa motif kontemporer digali dan dikembangkan berdasarkan ciri khas kota Madiun: pecel dan buah jeruk serta makanan/jajanan tradisional Jawa yaitu madumongso. Batik motif "Pecel" merangkum berbagai sayuran: kacang panjang, daun singkong, daun bayam, daun kemangi, kecambah dan bunga turi. Selain itu juga memuat motif bahan bumbu pecel: kacang tanah, biji asam dan cabe.

Aspek produksi

Dalam proses produksi kain batik tulis melibatkan tukang pola, tukang canting, tukang colet dan tukang celup. Batik tulis "Murni" memproduksi dua macam kain yaitu kain batik dengan pewarna alami dan kain batik dengan pewarna kimia. Untuk pewarnaan alami dikembangkan berbagai warna dasar berikut: warna coklat dari kulit *kayu jambal*, warna hijau dari *jolawe*, warna kuning dari *kayu tingi* dan warna hijau dari *gambir*. Kapasitas produksi rutin batik tulis "Murni" saat ini 40 lembar per minggu. Diluar produksi

rutin, mampu menyelesaikan batik pesanan dengan desain khusus sampai 80 lembar kain batik per minggu. Saat ini batik tulis "Murni" telah melibatkan 43 sumber daya manusia.

Secara umum konsep produksi dan konsep penjualan tidak lagi sesuai diterapkan dalam usaha atau industri barang. Konsep ini adalah menghasilkan barang kemudian melakukan upaya penjualan secara sepihak tanpa mempertimbangkan selera atau pilihan konsumen. Kapasitas produksi yang meningkat harus diimbangi dengan mengimplementasikan konsep pemasaran yaitu memproduksi barang dengan memenuhi selera dan permintaan pasar. Konsep pemasaran batik tulis dapat dikaitkan dengan memproduksi keragaman desain dan motifnya. Pengrajin batik tulis "Murni" memproduksi motif-motif klasik yang sudah dikenal umum dan telah menggali dan mengembangkan motif-motif baru berbasis kekayaan lokal. Pengrajin batik tulis "Murni" mengangkat motif pecel dan buah jeruk nambangan sebagai penciri utama kuliner kota Madiun. Hal tersebut sejalan dengan hasil penelitian yang menyatakan bahwa "warisan merek mendorong keterlibatan konsumen dengan sejarah merek, atau keterlibatan konsumen dengan sejarah melalui merek (Hudson dan Balmer, 2013)

Pengrajin batik tulis "Murni" yang telah produktif harus didukung dengan upaya berkelanjutan terhadap pengembangan produk. Upaya pengembangan produk batik tulis akan memelihara kontinuitas produksi dan keberlangsungan usaha. Keberlangsungan usaha selanjutnya akan mensejahterakan tenaga kerja atau pengrajin batik tulis sekaligus memelihara batik tulis sebagai warisan budaya. Pengembangan produk batik tulis dapat dikaitkan dengan tersedianya ragam produk baik desain kain maupun produk berbahan kain batik tulis. Merencanakan pengembangan produk akan berdampak positif sebagai berikut:

1. Usaha/pengrajin batik tulis akan semakin kreatif dan inovatif dalam menggali selera dan keinginan konsumen kemudian mengembangkannya menjadi desain atau produk baru.
2. Usaha/pengrajin batik tulis akan terlatih dan memiliki inisiatif untuk menggali dan mengembangkan idenya sendiri kemudian memperkenalkan kepada publik atau konsumen penggemar baik tulis.

Proses produksi dimulai dari bahan kain putih polos melalui tahap-tahap berikut:

1. Menggambar pola dengan menyalin patron yang telah disiapkan oleh tukang gambar dengan menggunakan pensil.
2. Menebali pola pada kain dengan lelehan lilin/malam, menggunakan canthing.
3. Pewarnaan dasar kain dengan system colet yaitu: kain dibentangkan kemudian diberi warna dengan memakai spon.
4. Kain dijemur selama 3 hari di tempat yang teduh (tidak langsung terpapar sinar matahari).
5. Kain batik dimasukkan pada "mesin peder" untuk proses *waterglass* yaitu proses mengunci warna supaya tidak cepat pudar. Setelah itu ditiriskan selama 2 jam.
6. Tahap lorot: meluruhkan lilin/malam yang menempel pada batik menggunakan air mendidih.
7. Setelah itu dibilas sampai 4 kali.
8. Kemudian direndam selama 1 malam (12 jam).
9. Berikutnya diberi softener/pelembut dan pewangi batik.
10. Tahap terakhir adalah pengeringan: membentang kain batik ditempat terbuka (diangin-anginkan).

Aspek Pemasaran

Dengan kapasitas produksi 40 lembar kain per minggu, saat ini pengrajin batik tulis "Murni" telah mampu mengadakan persediaan barang jadi kain batik tulis di galerinya. Jumlah dan ragam motif kain batik tulis telah cukup banyak tersedia terutama motif konvensional yang telah dikenal masyarakat secara umum. Disamping itu beberapa motif unik juga sudah diproduksi dan tersedia di galeri. Permasalahan muncul setelah kapasitas produksi

dan persediaan barang jadi meningkat. Pengrajin batik tulis "Murni" belum mampu memperluas daerah pemasaran meskipun sudah memanfaatkan media sosial facebook. Karena itu daerah pemasaran masih terbatas di Jawa Timur dengan mengandalkan promosi dari mulut ke mulut dan publisitas terbatas dengan kartu nama pada saat mengikuti pameran dan basar.

Pada saat ini pemasaran barang dan jasa telah banyak memanfaatkan Internet. (Mahoney, 2012*)* menjelaskan bahwa: peningkatan penggunaan telepon seluler dan internet selama awal tahun 2000-an menumbuhkan tantangan unik. namun demikian, pengusaha inovatif Kenya menggunakan tantangan untuk mengenalkan merek produk dan memasarkan dengan cara-cara baru yang modern, dengan merepresentasikan keterkaitan global sebagai "cara dagang yang seharusnya" atau secara kreatif mempromosikan keaslian produk mereka dengan cara lain. Sementara itu konsumen juga memanfaatkan Internet dalam pencarian barang dan jasa. Perkembangan tersebut seperti dinyatakan dalam beberapa simpulan berikut: "jumlah orang yang berselancar di Internet terus bertambah setiap tahun, hal ini karena popularitas dan kecepatannya untuk mengakses informasi, dan orang semakin bergantung pada Internet untuk memperoleh informasi "(Huang dan Yang, 2010). Semakin banyak konsumen menggunakan Internet sebagai media mengumpulkan informasi sebelum menetapkan pembelian (Adjei, Noble dan Noble, 2010). Selanjutnya Nugroho (2006: 20-22) memerinci keuntungan perdagangan elektronik bagi perusahaan adalah: "memperpendek jarak, perluasan pasar, perluasan jaringan mitra bisnis, efisien. Sedangkan keuntungan bagi konsumen: efektif, konsumen dapat memperoleh informasi tentang produk/jasa yang dibutuhkan dan dapat bertransaksi dengan cepat dan murah; aman secara fisik, konsumen tidak perlu mendatangi toko".

Pengrajin batik tulis "Murni" mengamati bahwa pelanggan puas dengan kualitas produk meskipun pada tingkat harga yang relatif tinggi: Rp 200.000,- s/d Rp 250.000,- per lembar kain batik tulis dengan pewarna kimia dan Rp 400.000,- s/d Rp 900.000,- untuk batik tulis dengan pewarna alami. Pengrajin juga merasakan bahwa minat pelanggan untuk memesan batik tulis dengan desain khusus cukup tinggi melihat permintaan yang cenderung terus meningkat untuk seragam beberapa instansi.

Aspek Manajemen

Perencanaan adalah konsep dasar dalam mengelola usaha. Kelompok pengrajin batik tulis "Murni" belum menerapkan perencanaan yang memadai dalam menjalanlan manajemen operasional maupun manajemen pemasarannya. Pada manajemen operasional kapasitas produksi telah meningkat namun belum didukung dengan potensi pengembangan produk. Tim PKM mengidentifikasi pengembangan produk berbahan kain batik dapat memanfaatkan peluang pasar aneka produk berbahan kain batik. Pada manajemen pemasaran, pengrajin batik tulis "Murni" belum menjalankan bauran pemasaran yang efektif. Bauran pemasaran meliputi: produk, harga, saluran distribusi dan promosi. Batik tulis "Murni" telah diakui berkualitas memadai dengan harga yang relatif tinggi untuk segmen pasar menengah ke atas. Secara konseptual citra merek merupakan variabel penting bagi segmen pasar menengah-atas dalam menumbuhkan kepuasan dan loyalitas. Tim pelaksana mengamati bahwa untuk bauran produk, kemasan cukup potensial untuk mendukung citra batik tulis kelompok pengrajin "Murni".

Faktor harga tidak menghadapi kendala, karena pelanggan puas dengan kualitas produk pada harga yang ditetapkan. Masalah juga ditemukan pada saluran distribusi langsung seperti pada umumnya usaha kecil yang pada akhirnya membatasi jangkauan daerah pemasaran. Kapasitas produksi cukup tinggi namun pemasaran masih terbatas melayani daerah pemasaran Jawa Timur. Pada bauran pemasaran berikutnya yaitu promosi; pengrajin batik tulis "Murni" belum melaksanakan upaya untuk publikasi intensif kepada masyarakat tenang keunggulan motif unik yang telah digali dan dikembangkan. Pengrajin batik tulis "Murni" memproduksi dan mencari pelanggan secara konvensional. Kebanyakan pelanggan datang sendiri karena

promosi dari mulut ke mulut. Hal ini menyebabkan pemasarannya masih hanya sekitar Jawa Timur.

Permasalahan

Tenaga kerja pada pengrajin batik tulis "Murni" adalah masyarakat sekitar. Pengrajin saat ini telah memiliki ruang display berupa galeri yang representatif dan persediaan barang telah memadai, baik dari jumlah, ragam motif dan beberapa motif unik. Dari analisis situasi di atas, dapat disusun permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana mengembangkan produk berbahan kain batik tulis
2. Bagaimana upaya memperluas daerah pemasaran kain batik tulis
3. Bagaimana meningkatkan citra merek kain batik tulis
4. Bagaimana melindungi upaya penjiplakan motif kain batik tulis

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Observasi dan koordinasi

Tahap awal pelaksanaan kegiatan PKM dengan melakukan kunjungan untuk observasi dan koordinasi. Pada tahap ini dilakukan identifikasi permasalahan dan target solusinya. Kordinasi awal dilakukan agar tim pelaksana dan mitra dapat mempersiapkan rencana kegiatan, kelengkapan dan kondisi yang dibutuhkan dalam kegiatan inti. Pada tahap kordinasi awal, telah terbangun motivasi mitra untuk mendukung penuh kegiatan PKM.

Merumuskan solusi dan target

Dari permasalahan yang dirumuskan bersama antara tim pelaksana PKM dengan mitra maka solusi dan target pemecahan masalah untuk pengrajin batik tulis "Murni" adalah:

1. Membuat 3 desain kain batik tulis: motif seger arum-madumongso dan selendang lebar motif teratai untuk didaftarkan hak cipta
2. Mengadakan pelatihan pengembangan aneka produk berbahan kain batik yaitu: pakaian jadi, ikat pinggang-obi, sarung bantal kursi dan tempat tisue menggunakan aplikasi *patchwork* dan *yo-yo art*.
3. Mengaplikasikan Teknologi Tepat Guna berupa Web toko online untuk memperluas daerah pemasaran ke seluruh wilayah Indonesia.
4. Pengadaan mesin jahit dan mesin obras untuk mendukung kegiatan kelompok ketrampilan jahit
5. Membuat kemasan sesuai konsep bauran produk.
6. Mendampingi pengurusan Hak Cipta motif unik batik tulis.

Target Luaran

Usaha pengrajin batik tulis merupakan modal dasar perubahan positif bagi masyarakat sekitarnya. Keberhasilan kelompok pengrajin batik tulis "Murni", akan memberikan dampak sosial yang langsung dapat dirasakan, antara lain:

1. Bertambahnya produksi dan perluasan aneka corak/desain kain batik sesuai dengan selera konsumen dan kebutuhan pasar akan mempertahankan kelangsungan usaha.
2. Pengembangan produk berbahan kain batik meningkatkan produktifitas dan menyerap tenaga kerja masyarakat sekitar
3. Hak cipta batik tulis dengan ciri unik: Pecel, Madumongso dan Seger Arum yang telah dimiliki oleh kelompok pengrajin batik tulis "Murni" dapat digunakan sebagai sarana publikasi untuk lebih dikenal masyarakat secara luas
4. Kemasan produk sebagai unsur bauran produk berpotensi untuk meningkatkan citra merek

Pelatihan

Untuk pengembangan produk, tim PKM melaksanakan pelatihan keterampilan jahit dan membentuk kelompok ibu-ibu dengan nama MELATI (Melalui Tangan Ibu). Pelatihan juga dilaksanakan untuk mengelola Web toko online. Pelatihan bertujuan agar dengan berakhirnya PKM, pengrajin batik mampu menjalankan dan memelihara Web toko online. Berikutnya adalah melakukan pendampingan pasca kegiatan pelatihan

Evaluasi

Untuk memastikan keberhasilan kegiatan PKM, tim pelaksana melakukan evaluasi dan pendampingan agar rencana yang disepakati bersama antara tim dan mitra dapat memberikan progres yang baik.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahap awal kegiatan, pengrajin dan masyarakat sekitar membentuk kelompok ketrampilan jahit beranggotakan 6 ibu rumah tangga yang hobi menjahit. Satu diantaranya adalah penjahit yang paham mengoperasikan mesin jahit dan mesin obras. Untuk mendukung keberadaan kelompok, tim pelaksana memberikan solusi Teknologi Tepat Guna (TTG) proses produksi berupa mesin jahit dan mesin obras. Tim PKM juga memberikan solusi dengan menerapkan TTG berupa Web toko online yang menggabungkan konsep display produk dalam sebuah toko dan pemanfaatan teknologi Internet. Tim melakukan konsultasi dengan mitra untuk pengadaan Web toko online sesuai identifikasi kebutuhan mitra; yaitu dengan meningkatnya kapasitas produksi dan kepuasan pelanggan yang ada, mitra ingin memperluas daerah pemasarannya. Kegiatan PKM ini mendukung pendapat Caniels, et.al. (2015): “UKM harus digoda untuk menggunakan internet. Mereka butuh latihan langsung agar merasakan manfaat internet untuk orientasi pasar. Pembuat kebijakan dapat memfasilitasi akses pemilik usaha kecil misalnya dengan pelatihan, yang memiliki berbagai kemungkinan untuk membangkitkan motivasi intrinsik dan kegembiraan dalam penggunaan internet”.

Berikutnya adalah tahap kemajuan. Efektifitas dan efisiensi Web toko online untuk memasarkan produk akan dikenalkan pada pengrajin batik tulis “Murni” dan kelompok keterampilan jahit. Setelah hasil uji coba sempurna, maka pengrajin batik tulis diberi kesempatan untuk mengoperasikan Web toko dengan menyiapkan satu orang tenaga operasional toko online. Pengrajin batik tulis akan dibekali dengan buku panduan pemeliharaan Web toko Online. Hal ini dimaksudkan agar setelah program ini selesai, pengrajin mampu melakukan *update* gambar maupun data dalam Web. Disamping itu pada saat proses penyerahan dan pengoperasian awal Web toko online, dilakukan pemantauan dan evaluasi untuk memastikan pengrajin telah terampil dan menguasai pengoperasiannya. Pada tahap kemajuan, tim membantu mengembangkan aneka produk berbahan kain batik tulis. Tim pelaksana memberikan pelatihan pembuatan sarung bantal dan tempat tissue yang dijahit dengan sistem *patch work* dan aplikasi *yo-yo ar*t. *Path work* adalah menggabungkan berbagai motif batik yang membentuk pola geometris. *Yo-yo* art adalah potongan perca berbentuk lingkaran yang dijahit tangan sekelilingnya kemudian diserut (ditarik benangnya) sehingga membentuk lingkaran berkerut. Lingkaran ini diaplikasikan pada sarung bantal dan tempat tisue. Pelatihan juga untuk produk ikat pinggang-obi dan beberapa desain pakaian jadi. Kemajuan berikutnya adalah memenuhi identifikasi keinginan pengrajin untuk mengenalkan dan meningkatkan citra produk. Kapasitas produksi yang memadai, harga produk yang relatif tinggi dan kualitas batik tulis yang diakui oleh pelanggan merupakan keunggulan. Salah satu bauran produk yang mampu meningkatkan citra produk adalah kemasan. Tim pelaksana telah mendisain kemasan kotak (box) untuk batik tulis dengan tujuan memberikan persepsi positif kepada konsumen batik tulis. Pengrajin telah mengembangkan beberapa motif unik yang digali dari kekayaan lokal, namun belum menemukan upaya bagaimana memperkenalkan kepada

masyarakan penggemar batik tulis. Tim pelaksana akan mendampingi pengurusan Hak Cipta motif. Tim juga akan membantu mempublikasikannya pada media televisi lokal (Surabaya-Jawa Timur). Pengurusan hak cipta untuk produk karya seni seperti batik menjadi penting untuk melindungi penjiplakan baik motif maupun desain. Hal ini sejalan dengan pendapat yang menyatakan bahwa: "Perlindungan kekayaan intelektual yang diwajibkan untuk merek musik, seni, produksi teater dan ekspresi kreatif Jamaika pada akhirnya mengurangi terjadinya pelanggaran aset merek, pembajakan dan produksi barang dan jasa palsu, sekaligus menciptakan peluang masa depan yang lebih baik di dunia maya" (Ingram, 2014).

Kegiatan PKM oleh tim pelaksana Untag Surabaya telah mampu memotivasi pengembangan produk berbahan kain batik. Beberapa ibu rumah tangga dengan kemampuan menjahit sangat antusias mencoba desain yang dikembangkan bersama tim pelaksana. 6 orang ibu bergabung dan membentuk kelompok ketrampilan jahit dengan nama MELATI (Melalui Tangan Ibu). Upaya pengembangan produk berbahan kain batik akan memelihara kontinuitas produksi dan keberlangsungan usaha melalui peningkatan ragam produk. Keberlangsungan usaha selanjutnya akan mensejahterakan tenaga kerja atau pengrajin batik sekaligus memelihara batik sebagai warisan budaya. Pengembangan produk yang telah dilaksanakan adalah:

1. Sarung bantal, tempat tissue, bunga rangkai
2. Daster (baju rumah)
3. Desain kain batik tulis dengan desain baru untuk hak cipta

Pengembangan produk berikutnya adalah:

1. Ikat pinggang *obi*
2. Kantong botol minum
3. Busana wanita dengan pola *path work*
4. Blus (atasan) dengan model adopsi kebaya
5. Proses pengerjaan 1 desain baru kain batik berlogo untuk promosi yang akan didaftarkan hak cipta
6. Proses pengerjaan 1 desain baru selendang lebar untuk didaftarkan hak cipta
7. Proses pengerjaan 1 desain batik pecel komplit untuk hak cipta

Berikut foto kegiatan PKM

Gambar 1: Pelatihan Pengembangan Produk Berbahan kain perca batik Batik

Gambar 2: Hak Cipta untuk Motif-Desain Seger Arum (Buah Jeruk), Madumon

Gambar 3: Desain Kemasan

Gambar 4: Tampilan Depan Toko Online

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kegiatan PKM di Madiun membawa dampak positif bagi tim pelaksana dan mitra

1. Bagi tim pelaksana: mengembangkan konsep pengetahuan untuk langsung diimplementasikan ke masyarakat
2. Bagi mitra: semangat membangun kreatifitas dan dorongan untuk selalu maju dalam mengembangkan usaha
3. Motif batik tulis dapat dikembangkan dengan menggali ciri khusus berbasis ciri lokal yang diunggulkan.
4. Usaha kreatif berbasis keterampilan jahit dapat meningkatkan produktifitas dan kelangsungan usaha pengrajin batik
5. Pemanfaatan teknologi Internet berupa Web toko online merupakan media untuk memperluas daerah pemasaran batik
6. Kemasan produk batik dapat didesain dengan bauran yang mengangkat motif atau ciri khusus batik
7. Hak cipta batik merupakan upaya untuk melindungi peniruan-peniruan antar pengrajin batik

Saran

Kegiatan PKM dapat ditujukan untuk pemberdayaan masyarakat dalam kelompok-kelompok binaan oleh Perguruan Tinggi. Dengan demikian program pemberdayaan masyarakat dapat dilaksanakan dengan pembiayaan oleh pemerintah maupun oleh institusi Perguruan Tinggi secara mandiri.

Ucapan Terima Kasih

Program Kemitraan Masyarakat ini dibiayai Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Direktorat Jenderal Penguatan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi sesuai dengan Perjanjian Pendanaan Pelaksanaan Program Pengabdian Kepada Masyarakat Nomor: 87/SP2H/PPM/DRPM/2018 tanggal 30 Januari 2018

REFERENSI

Adjei, M.T., Noble, S.M. & Noble, C.H. (2010). The influence of C2C Communication in Online Brand Communities on Consumer Purchase Behavior. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 38, 634-653

Caniels, M.C.J., Lenaerts H.K.L. and Gelderman C.J. Explaining the Internet Usage of SME's The Impact of Market Orientation, Behavioural Norms, Motivation and Technology Acceptance. *Internet Research*, Vol. 25 No. 3, 2015 pp. 358-377.

Huang, Y.K. & Yang, W.I. (2010). A Study of Internet Book Reviews and Borrowing Intention. *Library Review* 59(7), 82-89

Hudson, B.T. & Balmer, J.M.T (2013). Corporate heritage brands: Mead's Theory of the

Past. *Corporate Communications: An International Journal*, Vol. 18 No. 3, pp. 347-361.

Ingram, K.L. (2014). Intellectual Property Protection for Brand Jamaica's Creative Industries. *Social Technologies*, ISSN 2029-7564, 4(1), p. 151–167

Mahoney, Dillon. (2012). Changing Strategies in Marketing Kenya's Tourist Art: From Ethnic Brands to Fair Trade Labels. *African Studies Review*, Volume 55, Number 1, pp. 161–90.

Nugroho, A. (2006). A-Commerce: Memahami Perdagangan Modern di Dunia Maya, Cetakan Pertama. Informatika, Bandung.

PERANCANGAN DAN PEMBUATAN CRADENZA BERBAHAN KAYU LAPIS

I Wayan Sukania[1] Lamto Widodo[2] Wilson Kosasih[3] laricha Salomon[4]

[1]Fakultas Teknik, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: wayans@ft.untar.ac.id
[2]Fakultas Teknik, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: lamtow@ft.untar.ac.id
[3]Fakultas Teknik, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: wilsonk@ft.untar.ac.id
[3]Fakultas Teknik, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: lithrones@ft.untar.ac.id

ABSTRAK

Salah satu produk berbahan dasar kayu yang diperlukan oleh Pasraman Kertajaya Tangerang adalah Cradenza. Cradenza adalah furniture yang berupa lemari pendek yang dapat digunakan di berbagai ruangan. Berdasarkan pengamatan di seluruh ruangan kelas di Pasraman Kertajaya, belum tersedian cradenza, padahal keberadaannya sangat diperlukan sebagai tempat penyimpanan arsip sekolah, tempat meletakkan display media pembelajaran serta memperindah ruangan kelas. Cradenza merupakan hasil dari proses perancangan dan pengembangan produk. Tahapan pengembangannya berawal dari survey keinginan konsumen, pembuatan konsep, pemilihan konsep, pembuatan prototipe, selanjutnya diberikan sentuhan design industri, sehingga produk disamping berfungsi juga memiliki estetika dan ergonomi untuk pemakainya. Perancangan dimulai dari pemahaman tahapan perancangan produk dilanjutkan dengan pembuatan produk. Perbandingan kuisioner awal dan akhir menunjukkan bahwa ada peningkatan wawasan dan keterampilan setelah kegiatan ini. Pembuatan dimulai dari pengenalan gambar, menandai dan mengukur ukuran bahan, selanjutnya dilakukan pemotongan bahan dengan menggunakan gergaji putar dan gergaji tangan secara manual. Permukaan yang akan disambung terlebih dahulu diratakan dengan ampelas. Penyambungan dilakukan secara bertahap sesuai dengan komponen-komponen produk menggunakan sekrup. Setelah terbentuk fisik cradenza secara utuh dilanjutkan dengan proses pewarnaan mamakai cat minyak.

Kata kunci: perancangan, proses pengerjaan, cradenza

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Para pemuda pemudi Hindu Tangerang yang disingkat dengan sebutan Permudhita merupakan organisasi sosial keagamaan. Perhimpunan ini mengemban tugas dan sebagai wadah generasi muda untuk memupuk kreatifitas, mengembangkan tanggung jawab sosial yang bersifar rekreatif, kreatif, edukatif. Fungsi lainnya adalah sebagai wadah tempat menimba ilmu dan ketrampilan khususnya mengenai kegiatan keagamaan sebelum benar-benar terjun sebagai anggota masyarakat. Anggota dari Permudhita adalah para pelajar atau pemuda-pemudi yang mempunyai kesadaran dan ketulusan bersedia melaksanakan tugas dan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa anggota permudhita dapat diketahui bahwa para pemuda-pemudi menginginkan adanya sebuah kegiatan yang dapat melatih keterampilan mereka. Yang mereka inginkan adalah keterampilan tambahan sebagai bekal awal untuk masa depannya. Mereka menginginkan adanya kegiatan pelatihan bagaimana merancang produk agar laku di pasaran. Tahapan perancangan produk yang dimulai dari pendataan kebutuhan konsumen, perancangan konsep, menentukan ukuran hingga membuat prototipenya.

Selanjutnya mereka menginginkan adanya kegiatan praktik merealisasikan desain yang dihasilkan menjadi produk nyata sehingga mereka mendapatkan pengalaman yang lengkap dimulai dari tahapan perancangan, praktik membuat produk menggunakan mesin-mesin pengolah kayu dan pengalaman kerjasama dalam team pembuatan produk. Di sisi lain kewirausahaan sedang giat-giatnya disosialisasikan.

Untar adalah salah Perguruan Tinggi Swasta yang menjalankan proses pembelajaran dan menekankan pentingnya kewirausahaan. Kurikulum disusun sedemikian rupa sehingga jiwa dan praktik kewirausahaan diselipkan di berbagai mata kuliah sehingga lulusannya kelak mempunyai jiwa keriwausahaan. Syarat-syarat yang dibutuhkan untuk menjadi seorang pengusaha yang hebat adalah, Pertama inisiatif, seorang pengusaha mempunyai inisiatif mandiri untuk memanfaatkan segala macam sumber daya, yaitu sumber daya alam, sumber daya manusia, dan lain sebagainya, untuk menghasilkan sesuatu barang atau jasa yang nantinya akan menghasilkan keuntungan finansial. Kedua kemampuan membuat keputusan, seorang pengusaha harus mempunyai kemampuan untuk membuat keputusan sehubungan dengan segala macam sumber daya yang dimilikinya agar kombinasi sumber daya tersebut bisa menghasilkan keuntungan maksimal. Ketiga inovatif, seorang pengusaha harus mempunyai pemikiran yang inovatif untuk menghasilkan inovasi-inovasi baru yang memungkinkannya bertahan dalam persaingan bisnis yang ketat. Tanpa inovasi yang berkelanjutan, akan sangat sulit untuk terus bertahan dan bersaing dengan pengusaha lain. Keempat keberanian dalam mengambil risiko.

Berdasarkan pengamatan di lapangan di sekitar daerah Koang Jaya, Kec. Tangerang, Kota Tangerang, Banten ditemui cukup banyak bengkel-bengkel kayu yang melayani pembuatan produk berbahan dasar kayu. Kebutuhan melatih calon pengusaha dengan ketrampilan mendisain dan menggunakan peralatan pengolahan kayu sangat jelas diperlukan dan mendesak. Produk berbahan kayu baik dari kayu asli maupun kayu olahan sangat mudah ditemui di lapangan. Bisnis produk berbahan kayu juga beraneka ragam. Salah satu produk berbahan kayu adalah furniture dan merupakan salah satu pilihan yang menjanjikan bagi para calon wirausahawan. Salah satu produk berbahan dasar kayu yang diperlukan oleh Pasraman Kertajaya Tangerang adalah Cradenza yaitu berupa lemari pendek yang dapat digunakan di berbagai ruangan. Berdasarkan pengamatan di seluruh ruangan kelas di Pasraman Kertajaya, belum tersedian cradenza, padahal keberadaannya sangat diperlukan sebagai tempat penyimpanan arsip sekolah, tempat meletakkan display media pembelajaran serta memperindah ruangan kelas.

Permasalahan

Terdapat dua jenis permasalahan mitra yaitu kebutuhan pengetahuan dan pemahaman terhadap tahapan perancangan produk supaya produk yang dihasilkan sesuai dengan keinginan pasar.

a. Bagaimana memberikan pengetahuan dan meningkatkan ketrampilan para peserta sehingga memahami teori, cara kerja dan mampu menggunakan/mengoperasikan mesin-mesin skala kecil untuk pengolah kayu dengan tepat.
b. Bagaimana memberikan teori perancangan produk dan melatih secara langsung merancang produk cradenza yang berbahan dasar kayu lapis
c. Bagaimana memberikan pengalaman langsung dan melatih kerajasama dalam kelompok dalam merealisasikan rancangannya dengan peralatan/mesin kayu yang ada di bengkel kayu.
d. Bagaimmana menghasilkan produk hasil praktik dapat disumbangkan untuk digunakan di ruang kelas Pasraman Kertajaya Tangerang

Tujuan

Melalui kegiatan pengabdian pada masyarakat khususnya untuk pemuda-pemudi Permudhita yang berdomisili di sekitar daerah Koang Jaya, Kec. Tangerang, Kota Tangerang, Banten, ada tujuan yang ingin dicapai yaitu:

a. Memberikan pengetahuan dan meningkatkan ketrampilan para peserta sehingga memahami teori, cara kerja dan mampu menggunakan/mengoperasikan mesin-mesin skala kecil untuk pengolah kayu dengan tepat.

b. Memberikan teori perancangan produk dan melatih secara langsung merancang produk cradenza yang berbahan dasar kayu lapis
c. Memberikan pengalaman langsung dan melatih kerajasama dalam kelompok dalam merealisasikan rancangannya dengan peralatan/mesin kayu yang ada di bengkel kayu.
d. Produk hasil praktik dapat disumbangkan untuk digunakan di ruang kelas Pasraman Kertajaya Tangerang

2. METODE PELAKSANAAN

Jalannya Kegiatan

Pendataan para peserta pengabdian kepada masyarakat dilakukan dengan cara menyebarkan informasi kepada calon yang dianggap memerlukan tambahan keterampilan sesuai dengan materi pelatihan. Salah satu komunitas yang disasar adalah para muda-mudi Hindu Tangerang yang tergabung dalam Organisasi Kepemudaan bernama Permudhita (Perhimpunan Muda Mudi Hindu Tangerang). Permudhita beranggotakan secara sukarela terdiri dari murid SMP, SMA dan yang belum bekerja. Tercatat 12 orang bersedia dan tertarik mengikuti kegiatan PPM ini. Selanjutnya peserta ini akan dibagi kedalam 3 kelompok. Dikarenakan semua peserta masih berstatus pelajar dan mahasiswa maka kegiatan PPM dilaksanakan pada hari Sabtu dan Minggu di ruang kelas dan halaman Pasraman Kertajaya Tangerang.

Produk yang dipilih sebagai materi pelatihan adalah cradenza. Cradenza adalah rak pendek multi fungsi yang diletakkan di dalam ruangan sehingga penampilan ruangan terlihat lebih indah. Bagian-bagian cradenza dibuat sederhana namun para peserta dapat merasakan bagaimana proses membentuk komponen tersebut, selanjutnya merakit dan terakhir melakukan finishing dan pengecatan. Peralatan kerja yang digunakan untuk mewujudkan produk cradenza yaitu gergaji bundar untuk membelah bahan, gergaji potong manual, mesin bor dan sekrup, obeng, kuas cat, cat, tinner, ampelas, palu dan peralatan pendukung kerja lainnya untuk membuat cradenza.

Peserta diberikan teori dan latihan singkat tahapan perancangan produk beserta pertimbangan estetika dan ergonominya, dimulai dari menangkap ide dari konsumen sampai dengan membuat prototype. Kuisioner diberikan kepada semua peserta pelatihan baik sebelum pelatihan dimulai maupun ketika pelatihan selesai dilaksanakan. Kuisioner dimaksudkan untuk mengetahui tingkat penyerapan materi pelatihan dan peningkatan kemampuan peserta pelatihan terhadap praktik yang diberikan. Bentuk kuisioner ada 2 macam yaitu kuisioner sebelum pelatihan dan kuisioner setelah pelatihan.

Tabel 1. Ringkasan Kuisiner Sebelum Pelatihan

No	Pertanyaan		Jawaban		
			a	**b**	**c**
1	Apakah saudara mengetahui dan memahami tahapan perancangan sebuah produk komersial?		0	6	1
2	Apakah saudara mengetahu dan memahami cara menggunakan mesin pengolah kayu seperti gergaji, bor, dll?		0	3	4
3	Apakah saudara mengetahu dan memahami cara menggunakan peralatan pembuatan produk seperti obeng, meteran kayu, ampelass, sekrup, paku dll?		0	1	6
4	Apakah saudara punya pengalaman bekerja dalam team/kelompok dalam pembuatan sebuah produk berbahan dasar kayu ?		1	4	2
5	Jika ada tawaran kegiatan praktik keterampilan, kegiatan apa yang ining saudara ikuti? Uraikan.	• Pembuatan perabotan rumah tangga. • Pembuatan furniture dekorasi tembok • Membuat kerajinan patung			

Tabel 2. Ringkasan Kuisiner Sesudah Pelatihan

No	Pertanyaan	Jawaban		
		a	**b**	**c**
1	Apakah saudara mengetahui dan memahami tahapan perancangan sebuah produk komersial?	0	4	3
2	Apakah saudara mengetahu dan memahami cara menggunakan mesin pengolah kayu seperti gergaji, bor, dll?	0	2	5
3	Apakah saudara mengetahu dan memahami cara menggunakan peralatan pembuatan produk seperti obeng, meteran kayu, ampelass, sekrup, paku dll?	0	0	7
4	Apakah saudara punya pengalaman bekerja dalam team/kelompok dalam pembuatan sebuah produk berbahan dasar kayu ?	0	7	0
5	Apakah panduan instruktur dalam kegiatan PPM mudah dipahami?	0	2	5
6	Materi dan metode kegaitan pelatihan memuaskan?	0	5	2
7	Pelatihan ini diberi nilai dalam persen, berapa persen pengetahuan /teknik yang telah dikuasai?.....%	Rata-rata 80%		
8	Kritik dan saran untuk pelaksanaan pelatihan berikutnya	Membuat kerajinan patung		

Proses Pengerjaan Cradenza

Proses pembuatan cradenza melibatkan beberapa jenis atau proses pengerjaan. Tahapan pengerjaan cradenza secara berturut-turut di tampilkan pada gambar-gambar berikut ini.

1) Penandaan pada permukaan kayu.

Sebelum bahan baku dipotong sebagai proses pertama membentuk bahan atau komponen, dimulai dari penandaan ukuran dan bentuk pada permukaan kayu lapis. Penandaan menggunakan pensil atau spidol dengan menggunakan bantuan meteran logam dan alat penyiku. Bentuk komponen pembentuk produk digambar terlebih dahulu pada lembaran kayu lapis sebelum dipotong. Pada proses penandaan sangat perlu diperhatikan besarnya garis karena pada saaat dipotong pasti terdapat perubahan ukuran. Sudut dipastikan 90° dengan bantuan penyiku. Berikut gambar proses penandaan pada lembaran kayu lapis.

Gambar 1. Penandaan Pada Permukaan Kayu Lapis

Gambar 2. Pemotongan Kayu Lapis

2) Memotong/menggergaji Bahan.

Aktifitas membentuk bahan atau komponen salah satunya dengan gerakan memotong. Memotong atau membelah kayu merupakan bagian yang selalu ada dalam setiap pembuatan produk berbahan dasar kayu. Pemotongan bahan bertujuan untuk mendapatkan wujud sesuai ukuran dan rancangan. Pada produk yang terbuat dari bahan kayu lapis proses membelah atau memotong dapat dilakukan dengan mudah mengingat kontur atau bentuk dasar dari kayu yang sudah teratur. Kayu lapis tak perlu diserut. Pemotongan atau menggergaji kayu dilakukan dengan menggunakan gergaji putar dengan menggerakan gergaji mengikuti garis yang telah

dibuat. Pemotongan lembaran kayu lapis yang masih panjang menggunakan gergaji putar sedangkan pemotongan pendek-pendek menggunakan gergaji manual. Pemotongan dilakukan setelah pada kayu lapis diberi tanda berupa garis untuk jalur atau panduan pemotongan. Pemotongan bahan komponen pembentuk cradenza dilakukan secara bertahap agar diperoleh ukuran yang tepat.

3) Mengampelas Permukaan Bahan

Permukaan hasil pemotongan dengan gergaji biasanya kurang rata. Permukaan yang kurang rata, apabila digabungkan dengan komponen lainnya dapat menghasilkan konstruksi yang kurang rapi serta kurang kuat. Disamping itu permukaan yang tidak rata menyebabkan penampilan produk tidak rapi karena kemungkinan besar ada rongga diantara komponen yang dirakit. Mengampelas dengan menggunakan kertas ampelas juga berguna untuk merapikan permukaan bahan agar tidak tajam. Proses pengampelasan juga diperlukan agar pada proses pengecatan diperoleh hasil yang baik dan merata dan rapat.

Gambar 3. Menyekrup (menyambung) komponen

Gambar 4. Mengampelas Manual

4) Menyambung Bahan.

Produk cradenza pada dasarnya merupakan rakitan dari beberapa komponen penyusun. Proses penyambungan komponen produk cradenza ini menjadi rangkaian produk menggunakan sambungan sekrup. Sekrup yang dipilih yaitu sekrup yang runcing dan ulirnya dalam dan tajam agar sambungan bertahan lama. Penggunaan sekrup memudahkan perakitan dibandingkan dengan sambungan lem. Proses menyekrup dimulai dengan memberikan tanda pada tempat yang akan disekrup, selanjutnya dilubangi dengan proses pengeboran menggunakan mata bor diameter 3 mm. Lubang awal diperlukan untuk memudahkan penyekrupan dan menghindarkan kayu dari cacat robek. Penyekrupan diberikan pada jarak tertentu dengan mempertimbangkan kekuatannya. Penyekrupan dapat juga dilakukan dengan menggunakan mesin bor. Penyekrupan dengan mesin bor dilakukan dengan memasang mata obeng plus pada pencekam mesin bor, memegang sekrup dan mengarahkan obeng pada kepala sekrup, kemudian mesin bor dihidupkan. Penyekrupan dengan mesin bor jauh lebih cepat dibandingkan dengan menggunakan obeng yang digerakkan oleh tangan.

5) Memasang Engsel, Knob dan Lis Kayu.

Cradenza yang dibuat terdiri dari 2 pintu bukaan ke samping berlawanan arah. Setiap pintu dirakit dengan badan cradenza menggunakan engsel. Untuk memasang engsel dengan tepat, pada permukaan bahan diberikan tanda untuk memudahklan pemotongan bahan dan membuat lubang sekrup. Pada bagian pinggir badan cradenza ditempat dipasang engsel perlu dibuatkan alur atau coakan agar engel dapat terpasagn dengan kuat serta tak mudah bergeser.

Langkah selanjutnya kedua engsel dipasang pada daun pintu dengan menggunakan sekrup, setelah itu dirakit ke badan cradenza penggunakan 2 sekrup.

Selesai pemasangan engsel biasanya perlu penyetelan kembali agar pintu posisinya tepat. Selanjutnya daun pintu dilengkapi dengan knob untuk memudahkan membuka dan menutup daun pintu. Knob dipasang dengan terlebih dahulu membuat lubang untuk baut menggunakan mata bor 5 mm. Sedangkan untuk mempercantik tampilan cradenza maka pinggir kayu lapis perlu diberikan lis kayu. Lis kayu dengan profil tertentu dipotongsesuai ukuran yang diperlukan kemudian dipasang pada badan cradenza menggunakan paku 3 mm.

Gambar 5. Memasang Engsel

Gambar 6. Merakit Daun Pintu

6) Mengecat Produk.

Penampilan akhir dari sebuah produk sangat ditentukan oleh sentuhan warna catnya. Produk yang disukai konsumen adalah produk yang pemilihan warnanya tepat serta kehalusan hasil pengelasannya baik. Proses pewarnaan kayu umumnya dengan menggunakan cat minyak. Tujuan lain pengecatan yaitu agar produk bertahan lama dan tahan pengaruh uap air, jamur maupun penyebab kerusakan lainnya. Kegiatan PPM membuat cradenza menggunakan teknik pengecatan secara manual menggunakan kuas yang sebelumnya dicelupkan ke dalam cat. Proses pengecatan dilakukan dalam minimal 2tahapan untuk menghasilkan warna permukaan yang merata. Jeda waktu setiap tahapan minimal 1 jam atau ketika cata lapisan sebelumnnya sudah kering. Untuk menghasilkan permukaan yang lebih merata dan homogen, pilihan teknik pengecatan yang terbaik adalah teknik semprot. Teknik mengecat dengan menyemprotkan butiran halus dari cat akibat tekanan udara tinggi yang dihasilkan oleh kompresor.

Gambar 7. Pengecatan

Gambar 8. Photo Peserta dan Cradenza

3. PEMBAHASAN

Pemilihan produk untuk latihan berupa cradenza telah didiskusikan dengan para Permudhita. Cradenza yaitu meja pendek multi guna yang dapat digunakan untuk menampung barang di bagian dalamnya dan diatasnya dapat diletakkan barang-barang keperluan menghiasi ruangan. Cradenza bentuknya sederhana dan proses memmbuatnya juga tidak terlalu rumit. Bentuk potongan bahan yang semuanya persegi dengan sudut siku-siku menjadikan praktik pembuatan cradenza menarik dan cukup mudah bagi pemula. Diskusi dengan beberapa orang pemuda dan pemudi serta pengamatan awal menunjukkan bahwa sebagian para peserta belum memiliki pengalaman menggunakan peralatan kayu, apalagi proses membuat produk berbahan kayu lapis. Hal ini sesuai dengan data hasil kuisioner awal yang dibagikan kepada seluruh peserta kegiatan. Oleh karena itu mereka tertarik mengikuti kegiatan ini untuk mengetahui, memahami tahapan merancang dan mengembangkan produk dan penjelasan cara menggunakan mesin-mesin pengolah kayu serta pengalaman praktik langsung. Penjelasan dan diskusi mengenai tahapan perancangan produk sangat menarik [7]. Dengan makin berkembangnya dunia informasi lewat internet, maka tahapan mengindentifikasi kebutuhan konsumen diperoleh lebih cepat menggunakan google form. Banyaknya desain produk cradenza yang sudah ada saat ini memberikan pilihan alternative yang sudah sangat banyak. Perancang hanya perlu melakukan perubahan disain tertentu dengan fungsi dan manfaat tertentu tanpa harus mengekplorasi bersama kelompok.

Desain cradensa yang telah disederhakan selanjutnya direalisasikan melalui kerja kelompok. Kegiatan perancangan produk cradenza dilanjutkan dengan proses merealisasikan produknya merupakan kegiatan yang menarik. Hal ini terlihat dari keinginan dan semangat kerja dari seluruh peserta. Untuk memudahkan dan mengefektikan pelatihan, maka peserta dibagi kedalam 3 (tiga) tim. Pembagian kerja dalam kelompok juga dimaksudkan agar para peserta memiliki jiwa kerjasama dalam kelompok sehingga setiap anggota kelompok memiliki dan menunjukkan peran masing-masing. Berdasarkan pengamatan terlihat bahwa setiap peserta memiliki keterampilan dan tingkat keahlian serta kemampuan berkomunikasi dalam kelompok yang bervariasi. Pada kegiatan ini dapat dikatakan kerjasama team terjalin dengan baik.

Mewujudkan produk berupa cradenza dilakukan melalui beberapa tahapan. Semua elemen kerja mesti dikerjakan dengan hati-hati untuk mendapatkan ukuran, bentuk dan tampilan yang baik serta menjaga keselamatan kerja. Walaupun diawal para peserta pelatihan terlihat keterampilan menggunakan alat-alat pengolah kayu masih canggung, namun seiring dengan waktu para peserta mulai berangsur-angsur lancar dalam bekerja. Proses penandaan pada bahan baku, proses menggaris, proses memotong, proses mengampelas dan proses merakit setiap komponen secara bertahap sampai proses pengecatan merupakan proses pembelajaran yang sangat berharga bagi peserta pelatihan. Pada kegiatan ini selalu ditekankan agar postur kerja dan tahapan kerja yang ergonomis selama kegiatan [8]. Bersyukur sekali tidak ada kecelakaan kerja selama kegiatan. Sebagai pemula dapat dikatakan bahwa produk hasil praktik cukup berkualitas baik dari sisi ketepatan ukuran, kerataan cat dan kesimetrisan produk. Para peserta mengatakan bahwa praktik seperti ini sangat bermanfaat dan selanjutnya mereka menginginkan pelatihan kembali di waktu yang akan datang dalam pembuatan produk yang berbeda untuk keperluan yang berbeda pula.

Kuisioner yang diberikan diakhir kegiatan menghasilkan informasi bahwa pemahaman dan keterampilan peserta meningkat. Keepat point yang dinyatakan pada lembar angket menunjukkan adanya perbaikan dari sebelumnya banyak yang menjawab “tidak”, dan “sedang” setelah pelatihan berubah menjadi jawaban “ya”. Kesimpulan yang dapat diambil yaitu kegiatan pelatihan memberikan tambahan ilmu, pemahanan dan keterampilan dalam perancangan dan pembuatan produk cradenza.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan, beberapa kesimpulan yang dapat diperoleh yaitu:

a. Kegiatan PPM dibagi kedalam dua sesi yaitu sesi penjelasan teori tahapan perancangan beserta philosophi pengembangan produk dan sesi praktik langsung pembuatan produk cradenza.
b. Kegiatan PPM dapat berjalan dengan lancar dimana setiap peserta secara langsung dengan menggunakan bahan baku dan peralatan kerja menyelesaikan secara tuntas produk cradenzanya.
c. Kuisioner yang diberikan di awal dan diakhir kegiatan menghasilkan informasi bahwa pemahaman dan keterampilan peserta meningkat setelah mengikuti kegiatan PPM ini.
d. Kegiatan PPM ini sangat bermanfaat sehingga menginginkan pelatihan kembali di waktu yang akan datang dalam pembuatan produk yang berbeda untuk keperluan yang berbeda.

Saran

Berdasarkan hasil yang telah dicapai pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat berupa Pelatihan Perancangan dan Pembuatan Cradenza Berbahan Kayu Lapis kepada PERMUDHITA untuk Pasraman Kertajaya Tangerang, pada tanggal 5-6 Mei 2018, beberapa kesimpulan yang dapat diperoleh yaitu:

a. Pada kegiatan PPM sebaiknya tingkat kemampuan peserta PPM merata sehingga tugas yang harus dikerjakan dapat terlaksana lebih baik.
b. Pemantauan yang lebih baik terhadap semua peserta PPM, baik terhadap jadual, kerja team dan keseriusan semua peserta PPM.

REFERENSI

www.untar.ac.id.
www.kaskus.co.id.
www.idebisnisbaru.com
https://tommygallery.wordpress.com/2012/07/24/membuat-furnitur/
Ulrich, K.T., Epinger S.D. (2008). Product Design and Development, McGraw-Hill, New York.
https://goenable.wordpress.com/tag/tujuan-dan-manfaat-pelatihan/
Sukania, Laporan Kegiatan PKM Semester Ganjil 2017/2018, Pelatihan Perancangan dan Pembuatan Rak Buku Berbahan Dasar Kayu Lapis Kepada pemuda Gereja GKRI Haleluya Cengkareng.
Sukania, Laporan Penelitian Semester ganjil 2016/2017, Analisis Ergonomi Beban Kerja Dan Postur Kerja Tukang Kayu Di Bengkel Kayu Hazan Tangerang.

PELATIHAN AUDIT ATAS KAS DAN SETARA KAS SERTA PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN

Augustpaosa Nariman[1], Hendang Tanusdjaja[2], Djeni Indrajati Widjaja[3], Yenny Lego[4]

[1]Jurusan Akuntansi, UniversitasTarumanagara Jakarta
Email: augustpaosa@fe.untar.ac.id
[2]Jurusan Akuntansi, UniversitasTarumanagara Jakarta
Email: hendangt@gmail.com
[3]Jurusan Akuntansi, UniversitasTarumanagara Jakarta
Email:djenii@fe.untar.ac.id
[4]Jurusan Manajemen, UniversitasTarumanagara Jakarta
Email: y_lego@yahoo.com

ABSTRAK

Kebutuhan akan pelatihan dan pengetahuan akan semakin banyak, mahal, dan kompleks. Agar tujuan hidup dapat tercapai diperlukan perencanaan, pelaksanaan, dan pengontrolan. Panti Asuhan Yayasan Prima Unggul (YPU) mendidik anak-anak asuhnya menjadi seorang entrepreneur. Panti Asuhan dapat mendapatkan penghasilan namun tidak pernah melakukan pengontrolan atau pemeriksaan apakah sudah sesuai dengan yang diharapkan. Untuk mendapatkan hasil yang baik maka harus dilakukan pemeriksaan atau audit untuk meyakini saldo kas dan setara kas dalam laporan keuangan. Para dosen FE UNTAR berinisiatif membantu mempersiapkan anak-anak di Panti Asuhan YPU sebagai calon entrepreneur yang berhasil, dengan memberikan penyuluhan atau pelatihan tentang audit terhadap kas dan setara kas serta penyusunan laporan keuangan. Dana bantuan pelatihan ini berasal dari DPPM UNTAR untuk memberikan soft skill (pelatihan dan modul) dan memberikan bantuan pendanaan untuk kebutuhan pendidikan di Panti Asuhan YPU. Target pelatihan ini adalah para siswa jenjang pendidikan S1 dan SMK, juga karyawan panti asuhan dapat melakukan pemeriksaan atau audit terhadap laporan kas dan setara kas serta penyusunan laporan keuangan. Materi pelatihan ini meliputi Audit atas kas dan setara kas serta penyusunan laporan keuangan. Tujuan pelatihan ini adalah membuka wawasan para siswa tingkat Pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) mengenai pentingnya melakukan audit atas kas dan setara kas serta penyusunan laporan keuangan. Pelatihan berlangsung sehari penuh dan berjalan dengan baik dimana para peserta sangat antusias dan aktif dengan kegiatan ini. Pihak Panti Asuhan mengatakan bahwa mereka memang sangat membutuhkan suatu kunjungan pelatihan berkala yang tidak hanya sekedar memberikan barang sumbangan berbentuk fisik tetapi juga bekal pengetahuan dan ketrampilan untuk masa depan mereka.

Kata Kunci: Audit keuangan, kas dan setara kas, laporan keuangan

1. PENDAHULUAN

Dalam setiap tahapan kehidupan manusia mulai dari lahir, menempuh pendidikan, bekerja sampai meninggal, selalu memerlukan biaya untuk memenuhinya dalam rangka mempertahankan hidup dan berkembang. Kebutuhan dimulai dari kebutuhan hidup terhadap diri sendiri maupun kebutuhan untuk keluarga karena telah menikah dan memiliki anak. Persaingan dalam dunia pekerjaan juga semakin ketat dan membutuhkan keterampilan disamping pendidikan yang telah dimiliki. Semakin ketatnya persaingan membuat setiap orang ingin meningkatkan keterampilan baik melalui pendidikan formal maupun pelatihan-pelatihan informal yang bertujuan untuk menambah pengetahuan dan leterampilan sehingga bisa bersaing dalam bekerja dan memenuhi kebutuhan hidup.

Kebutuhan hidup manusia semakin lama semakin mahal, beragam dan kompleks. Diperlukan skala prioritas untuk memenuhinya, karena alat dan sumber daya yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan tersebut serba terbatas, sedangkan kebutuhan tidak terbatas. Sukses dimulai dari mimpi, untuk hidup yang sukses dunia dan akhirat, mendapatkan penghasilan yang besar dan berkah, kesejahteraan lahir dan bathin, pendidikan setinggi mungkin, bisa membantu kepada orang lain yang membutuhkan, serta pensiun tanpa membebani orang lain, tetap sehat dan bugar. Pendidikan dan keterampilan harus direncanakan dan dilaksanakan dengan baik sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai.

Panti Asuhan Keluarga Kasih Sedjati melalui Yayasan Prima Unggul (YPU) menjadi wadah harapan dari para putra putri penghuni panti untuk dapat menikmati hak pendidikan itu. Adapun misi Yayasan Prima Unggul adalah "Kami para Entrepreneur dan Pendidik mempunyai Empati dan Panggilan Hidup untuk menggali dan memaksimalkan potensi dari anak miskin dan terlantar (Panti), dengan semangat entrepreneurship guna menciptakan sumber daya manusia pencipta lapangankerja". Kegiatan Entrepreneurship di Panti Asuhan YPU sebagai berikut:

1. Program kegiatan berjualan: menjual beragam kue, kerupuk, dawetireng, martabak yang dibuat dengan bahan yang berkualitas dan bersih dan dengan harga murah, terlebih dengan pola penjualan yang mendatangi pembeli sehingga memudahkan bagi mereka yang membutuhkan.
2. Program jasa seperti pencucian motor, penjualan bunga, penjualan tiket pesawat, penjualan pulsa.
3. Program pelayanan masyarakat: pendampingan belajar bagi anak-anak secara mengasyikkan bagi mereka yang tidak mampu membayar biaya les, menjadi pengajar relawan pelajaran Matematika dan Bahasa Inggris bagi siswa SD dari keluarga miskin.

Dalam hal menunjang ketrampilan para anak panti asuhan, maka tim dosen FE UNTAR terdorong untuk melakukan pengabdian masyarakat di Yayasan Prima Unggul (YPU) dengan memberikan pelatihan audit dengan tema "Pelatihan Audit atas Kas dan Setara Kas serta Penyusunan Laporan Keuangan".

Adapun tujuan dari kegiatan ini adalah: (1) Para siswa/peserta pelatihan dapat melakukan pemeriksaan atau audit atas laporan penggunaan kas perusahaan. (2) Para siswa/peserta dapat mengerti apakah terdapat kesalahan dalam penggunaan uang kas perusahaan. (3) Para siswa/peserta pelatihan dapat membuat laporan keuangan perusahaan. (4) Kegiatan ini mendukung pencanangan program pemerintah dalam hal kewirausahaan dan inovasi bisnis.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Ruang Lingkup

Pelatihan Audit atas Kas dan Setara Kas serta penyusunan Laporan Keuangan dikhususkan untuk siswa/i panti asuhan dengan tingkat pendidikan SMK dengan jumlah peserta sebanyak 20 orang. Adapun pelatihan Audit atas Kas dan Setara Kas serta Penyusunan Laporan Keuangan dibagi menjadi 2 sesi, meliputi: (1) Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan (2) Audit atas Kas dan Bank.

Waktu dan Lokasi Kegiatan

Adapun waktu dan lokasi Kegiatan PKM dapat dilihat pada table 1.sebagai berikut:

Tabel 1. Waktu dan Lokasi Kegiatan

Tahap	Kegiatan	WaktuPelaksanaan	LokasiKegiatan
Persiapan	1. Analisis Kebutuhan pelatihan 2. Penyusunan Proposal PKM 3. Penyusunan Modul Pelatihan 4. Perencanaan Alur Kegiatan Pelaksanaan Pelatihan	Jan 2018 Jan 2018 Feb-Mar 2018 April 2018	FE UNTAR
Pelaksanaan	Pelatihan	27 Feb & 20 April 2018	PantiAsuhan
Penyelesaian	Penulisan Laporan Pertanggung jawaban	Mei-Juni 2018	FE UNTAR

Tahapan Kegiatan PKM

Adapun tahapan-tahapan kegiatan PKM sebagai berikut: (1) Tahap Persiapan, dalam tahap ini kegiatan yang dilakukan adalah menganalisa kebutuhan pelatihan, menelaah pustaka berkaitan dengan pelatihan dalam kegiatan PKM, membuat dan memperbaiki proposal kegiatan,

dan menyusun materi pelatihan berupa modul pelatihan. (2) Tahap Pelaksanaan, dalam tahap ini kegiatan yang dilakukan adalah mengadakan rapat sebelum pelaksanaan kegiatan, mempersiapkan souvernir, sumbangan, peralatan pendukung lainnya, dan melaksanakan kegiatan sesuai dengan susunan/jadwal kegiatan PKM. (3) Tahap Evaluasi, dalam tahap ini kegiatan yang dilakukan adalah mengadakan rapat evaluasi untuk mengevaluasi perbaikan-perbaikan yang diperlukan untuk kegiatan PKM selanjutnya, menyusun laporan akhir, melakukan monev, dan mempublikasikan laporan dalam seminar pengabdian kepada masyarakat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Kegiatan PKM

Kegiatan dimulai pada pukul 08:00 yaitu berangkat menuju tempat PKM, dengan agenda acara sebagai berikut:

Tabel 2. Agenda Acara Kegiatan PKM

Pukul	Kegiatan
08.00-08.30	Pembukaan dan sambutan
08.30-12.00	Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan (27 Feb 2018) Pelatihan Audit Kas dan Setara Kas (20 April)
12.00-13.00	Makan siang
13.00-14.00	Penutupan dan pemberian cinderamata dan foto bersama

Pembukaan diawali dengan doa dari perwakilan PA YPU, dilanjutkan dengan sambutan oleh ketua tim pelaksana PKM dan ketua YPU. Setelah itu dilakukan ramah tamah dengan cara bernyanyi bersama dan foto bersama. Pelatihan dimulai pukul 08.30. Materi pelatihan dibagi 4 sesi, meliputi :

27 Feb: Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan, yang dilengkapi dengan soal-soal latihan mengenai transaksi keuangan untuk dibuatkan jurnal akuntansi dan pembuatan laporan keuangan.

20 April: Pelatihan Audit Kas dan Setara Kas, yang dilengkapi dengan soal-soal latihan mengenai rekonsiliasi bank, pembuatan laporan berita acara perhitungan uang kas.

Penyampaian materi dimulai dengan penjelasan teoritis secara ringkas, kemudian pemaparan materi dan tanya jawab. Kegiatan penyampaian materi diakhiri dengan ulasan menyeluruh mengenai aplikasi materi di dunia kerja. Sebagai kontribusi, panitia juga memberikan beberapa keperluan pelatihan untuk disumbangkan ke Panti Asuhan YPU seperti: uang tunai, souvenir dari FE UNTAR (map,notebook,pen=30 buah) yang dibagikan pada seluruh siswa/i yang ada di panti asuhan dan beberapa barang kebutuhan panti lainnya (tanda terima panti dapat dilihat pada lampiran).

Target Pelaksanaan Kegiatan PKM

Target pelatihan ini adalah para siswa Panti Asuhan YPU yang sedang duduk di tingkat kuliah S1, SMA dan sederajat, juga staf/karyawan panti asuhan yang bertanggung jawab untuk pembuatan laporan uang kas dan bank. Jika mereka berminat untuk melakukan wirausaha maka pengetahuan /ketrampilan pelatihan ini dapat mereka terapkan. Untuk itu dalam pelatihan juga akan disisipkan motivasi untuk pembentukan mental mandiri dan tantangan menjadi wirausaha yang tangguh. Evaluasi hasil kegiatan ini berupa kuestioner yang diisi oleh para siswa tentang materi dan cara penyampaian serta tingkat pengertian yang dapat mereka serap.

Luaran Yang Dicapai

Luaran dari kegiatan ini berupa modul Pelatihan Audit atas Kas dan Setara Kas serta Penyusunan Laporan Keuangan, dimana modul tersebut berisi pentingnya melakukan pemeriksaan atau audit atas penggunaan kas dan bank serta menyusun laporan keuangan

disertai dengan contoh soal kasus dan beberapa latihan agar para siswa lebih memahami. Luaran lainnya yang tercapai adalah tersusunnya artikel Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang siap untuk dipublikasikan. Berikut adalah foto-foto kegiatan selama melakukan pelatihan:

Gambar 1. Kegiatan Penyuluhan

Gambar 2. Kegiatan Pelatihan

Gambar 3. Kegiatan Pelatihan

Gambar 3. Penyuluhan

Gambar 1, Ibu Augustpaosa Nariman, SE.,M.Ak.,Ak.,CA sedang memberikan penyuluhan dan pelatihan mengenai Audit atas Kas dan Setara Kas terkait dengan rekonsiliasi bank dan jurnal pencatatan transaksi atas pengeluaran kas/bank. Gambar 2, Bapak Dr Hendang Tanusdjaja, MM.,CPA, CPMA.,CA.,CPA (Aust) sedang memberikan pelatihan dan penyuluhan terkait dengan Teori Dasar Audit atas Kas dan Setara Kas. Gambar 3, Ibu Dra. MF Djeni Indrajati Widjaja Msi.,Ak.,CA sedang memberikan penyuluhan dan pelatihan mengenai Akuntansi Dasar dan Penyusunan Laporan Keuangan yang disertai dengan soal latihan. Gambar 4, Ibu Yenny Lego, SE.,MM sedang memberikan penyuluhan dan pelatihan mengenai Akuntansi Dasar serta Pemyusunan Laporan Keuangan.

Gambar 5. Foto bersama dengan para peserta pelatihan pada
Panti Asuhan Kasih Sedjati, Yayasan Prima Unggul (YPU)

4. KESIMPULAN

Kesimpulan

Pelatihan dapat disimpulkan berjalan dengan baik. Peserta sangat antusias dengan kegiatan ini. Mereka mengakui bahwa mereka memang sangat membutuhkan suatu kunjugan yang tidak hanya sekedar memberikan barang sumbangan berbentuk fisik tetapi juga bekal pengetahuan dan ketrampilan untuk masa depan mereka. Mereka sangat antusias karena dapat memiliki pengetahuan untuk melakukan pemeriksaan atau audit terhadap pengeluaran dan penerimaan kas dan bank operasional di perusahaan maupun terhadap kas dan bank pribadi serta penyusunan laporan keuangan.

Ada permintaan dari Yayasan Prima Unggul (YPU) agar kegiatan ini dapat berlanjut, terutama dari segi pendekatan secara personal terhadap para anggota Panti Asuhan Yayasan Prima Unggul maupun pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan akademis.

Implikasi

Implikasi kegiatan PKM ini adalah anak-anak memahami cara melakukan audit terhadap pengeluaran dan penerimaan Kas dan Bank serta dalam hal penyusunan laporan keuangan. Audit ini dapat dilakukan baik terhadap laporan kas dan bank di perusahaan maupun terhadap kas dan bank pribadi. Namun keterbatasan fasilitas seperti komputer dan suasana ruangan yang menjadikan para peserta tidak maksimal dalam belajar perhitungan dan penyusunan laporan kas dan bank serta laporan keuangan. Selain itu adanya keterbatasan waktu bagi para peserta pelatihan karena jadwal kegiatan mereka yang pada selama di panti, hal ini menjadi kendala tidak semua anak yang dapat mengikuti pelatihan ini.

Sehingga tim PKM mendapatkan saran sebaiknya dilanjutkan dengan pelatihan dan kunjungan panita berikutnya terutama untuk memenuhi permintaan pihak panti mengenai materi pelatihan lanjutan agar pengetahuan anak panti tidak hanya sebatas pendidikan yang diperoleh dari sekolah melainkan aplikasi sebenarnya dalambisnis.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan Terima kasih kami sampaikan kepada Bapak Dekan FE Untar beserta jajarannya dan Bapak Direktur DPPM-PKM berikut jajarannya yang telah mendukung kami untuk melaksanakan salah satu tugas dalam Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu melakukan Pengabdian kepada Masyarakat.

REFERENSI

Arens, Alvin A Elder, Randal J, Beasley, Mark S. (2008), *Auditing and Assurance Service, An Integrated Approach*, 12th Edition, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.

Agoes, Sukrisno. (2004). Auditing (Pemeriksaan Akuntan) oleh Kantor Akuntan Publik, Jilid 1. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta.

Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2008). *Financial Management: Theory and Practice*. 12th ed., Thompson Higher Education, USA.

Gitman, L. (2004). Principle of Finance, 11th ed. Prentince Hall, New Jersey.

Ikatan Akuntan Indonesia. (2007). *Standar Akuntansi Keuangan*. Salemba Empat, Jakarta.

Ikatan Akuntan Publik Indonesia. (2011). *Standar Profesional Akuntan Publik per 31 Maret 2011*. Salemba Empat, Jakarta.

Jordan, B. D., Westerfield, R. W., & Ross, S. A. (2011). *Corporate Finance Essentials.* 7th ed. McGraw-Hill, New York.

Karvof, A. (2010). Kaya dengan CEPIL: caracerdasmeraihkekayaandankeberkatanfinansial. Elex media komputindo, Jakarta.

Kasmir. (2014). **Analisis Laporan Keuangan**. PT Rajagrafindo Persada, New York.

Ross, et., al. (2011). *Core Principles and Applications of Corporate Finance.* 3rd ed. McGraw-Hill, New York.

Sadeli, H. Lili M. (2002). Dasar-dasar Akuntansi. Cetakan kelima. PT. Bumi Aksara, Jakarta.

Warsono. (2010), Prinsip-Prinsip Dan Praktik Keuangan Pribadi, Journal of science volume 13 no 2 Juli-Desember 2010.

Weygandt, Jerry J, Paul D Kimmel, Donald E Kieso. (2015). *Financial Accounting 3e IFRS edition*. John Wiley & Sons, Inc

SEMINAR PERENCANAAN KARIR BAGI SISWA SMA "HOW TO BE A GOOD ENTREPRENEUR BETWEEN WORKER AND PROFESSIONAL"

Arifin Djakasaputra[1], Louis Utama[2], dan Oey Hannes Widjaja[3]

[1]Program Studi S1 Manajemen, Universitas TarumanagaraJakarta
Email: arifind@fe.untar.ac.id
[2]Program Studi S1 Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: louisu@fe.untar.ac.id
[3]Program Studi S1 Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: hannesw@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Perkembangan ilmu pengetahuan yang disertai dengan kemajuan teknologi informasi dan komunikasi saat ini membuat masyarakat semakin maju dalam berkarir dan berbisnis. Hal ini juga membuat pilihan karir pada generasi muda milenial semakin banyak dan beragam.Pada dunia pendidikan banyak universitas yang menawarkan pilihan program studi dan konsentrasi yang menarik yang terkadang membuat para siswa SMA bingung untuk memilihnya. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini ditujukan untuk membantu siswa SMA dalam perencanaan karir sehingga kelak mereka bisa menentukan pilihannya menjadi seorang entrepreneur atau profesional dengan tepat dan benar.

Kata kunci: Perencanaan Karir , Entrepreneur, Profesional

1. PENDAHULUAN

Dunia yang semakin global membuat orang kian dinamis dalam berkarir dan berbisnis. Banyak peluang yang muncul dan bisa dimanfaatkan jika kita tahu bagaimana cara memanfaatkannya. Untuk itu generasi muda milenial umumnya dan siswa SMA khususnya harus membekali diri dengan pengetahuan yang terkini yang bisa digunakan dalam merencanakan karir masa depannya. Dalam menentukan karir tentunya bukanlah hal yang mudah dan seketika seperti yang diperkirakan orang pada umumnya. Banyak hambatan yang muncul seperti masalah minat, bakat, keinginan orangtua, juga faktor finansial turut memengaruhi proses pengambilan keputusan mereka.Penelitian Amin Budiman (2012) menyatakan bahwa 90% siswa SMA di kabupaten Bandung bingung dalam memilih karir untuk masa depan mereka. Siswa SMA masih ragu dan tidak memiliki persiapan untuk membuat keputusan karir yang tepat. Banyak remaja yang tidak peduli serta asal mengikuti pilihan teman menghasilkan dampak negatif bagi mereka. Akibat pemilihan bidang studi secara asal dan pemilihan kerja yang tidak sesuai bakat, tanpa melihat kemampuan diri akan membuat kegagalan karir.

Kemampuan siswa dalam merencanakan karir harus diawali dengan kemampuan siswa dalam melakukan eksplorasi karir dari dalam dirinya. Menurut Purwanta (2012) Eksplorasi karir merupakan upaya untuk memahami karakteristik diri individu dan karakteristik lingkungan karir dalam berbagai setting karir dan budaya di mana karir berada. Tujuan dari eksplorasi karir bagi siswa tidak lain adalah untuk memilah dan memilih berbagai informasi tentang diri dan lingkungannya sehingga siswa dapat menentukan pilihan yang tepat sesuai dengan karakteristik dirinya, yang pada gilirannya akan mencapai kemandirian.

Dalam rangka menjadi universitas yang berbasis kewirausahaan sebuah universitas harus melalui tiga tahap yaitu mengedukasi, menstimulasi dan menginkubasi para calon wirausaha. Kegiatan ini merupakan tahap kegiatan mengedukasi dengan menyediakan staf pengajar dan

mengangkat role models tentang kewirausahaan serta memberikan materi pengenalan bagi para remaja, meskipun demikian, tidak semua aspek di dalam kewirausahaan dapat diajarkan dalam bentuk materi, menurut Katz (2011) aspek-aspek seperti persistensi, kepercayaan diri dan tingkat energi tinggi tidak dapat diajarkan dalam kelas, sehingga instruktur harus dapat mengajarkan langkah-langkah agar proses kewirausahaan dapat berhasil dengan baik. Dengan mendapatkan dasar mengenali kewirausahaan maka target sasaran dapat mengetahui dasar mengenai kewirausahaan melalui pendekatan model bisnis kanvas dari Osterwalder (2010) sehingga dasar kewirausahaan yang diberikan dapat digunakan sebagai dasar untuk menentukan usaha serta inovasi dalam menjalankan sebuah bisnis.

Secara umum seseorang dapat memilih karir menjadi seorang professional, wirausaha atau menjadi karyawan/pegawai negeri maupun swasta. Fenomena ini menunjukkan bahwa pilihan karir sangatlah penting dan membutuhkan sebuah pengambilan keputusan sejak SMA untuk menentukan masa depan mereka. Hal yang terpenting adalah memilih program studi yang akan dipilih oleh para remaja setelah lulus SMA mengingat era globalisasi dan semakin ketatnya persaingan yang akan mereka hadapi.

Oleh karena itu program pengabdian pada masyarakat ini adalah program kedua dari tiga program yang direncanakan serta merupakan program lanjutan dasar kewirausahaan yang dilaksanakan pada semester lalu di tempat mitra. Kelanjutan dari pelatihan kewirausahaan yang dilakukan pada semester lalu adalah agar target sasaran dari mitra mempunyai wawasan dan pengetahuan dasar tentang perencanaan karier yang tepat khususnya menjadi seorang wirausahawan untuk masa depan di era globalisasi. Narasumber dalam seminar/diskusi ini adalah tiga orang dosen yang memiliki pengalaman bekerja sebagai akademisi di Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara sebagai dosen kewirausahaan. Ketiga narasumber juga memiliki pengalaman sebagai wirausahawan yang mengelola sektor bisnis dan sektor jasa.

Khalayak sasaran adalah para siswaSMA Damai yang beralamat di Jl.Duri Selatan VNo. 29 Tambora Jakarta Barat. Melalui identifikasi masalah berdasarkan data wawancara dan survei dengan para guru dan siswa, sekolah ini mempunyai kekhasan untuk mendidik siswa dengan kewirausahaan. Pihak sekolah juga mempunyai banyak siswa dengan latar belakang orang tua yang bergerak dalam bidang konveksi pakaian yang mempunyai kios di Tanahabang maupun Mangga Dua, hal ini membutuhkan perhatian khusus untuk membantu siswa dalam menentukan karir di masa depan.

Program ini juga berkaitan dengan promosi Universitas Tarumanagara sebagai salah satu universitas terbaik yang menawarkan berbagai konsentrasi dengan kekhasan kewirausahaan yang dapat dipilih oleh siswa SMA. SMA ini juga merupakan prospek yang baik karena lokasi berdekatan dengan Universitas Tarumanagara dan banyak lulusan SMA ini memilih UNTAR untuk melanjutkan pendidikannya. Edukasi mengenaiperencanaan karir di SMA Damai ini dianggap penting karena beberapa faktor, antara lain:

1. Terbatasnya kesadaran kaum mudadalam mengenali potensi dirinya dan proses pengembangannya.
2. Kurangnya pelajaran dan informasi baik secara teori dan praktik dalam kurikulum sekolah tentang perencanaan karir yang baik dan tepat.
3. Banyaknya faktor eksternal seperti keputusan orang tua, pengaruh teman, media dan informasi lain yang menyebabkan keraguan dalam melakukan pilihan akan menjadi seorang entrepreneur atau professional.
4. Adanya anggapan yang keliru bahwa menjadi seorang entrepreneur itu “kalah kelas” dibanding menjadi seorang pekerja kantoran atau profesional.

Sehubungan dengan hal tersebut, program dan diskusi ini perlu dilakukan dan dipahami oleh kaum muda khususnya yang akan lulus SMA agar dapat mempersiapkan diri dan menggali bakat dan minat dengan perencanaan karir yang baik dan tepat agar dapat bersaing dalam era

globalisasi yang sudah ada di depan mata. Diskusi akan dilakukan melalui metode talkshow yang dimulai dengan paparan materi dari tiga orang narasumber berdasarkan sudut pandang ekonomi khususnya kewirausahaan, kemudian dilanjutkan dengan tanya-jawab dan diskusi bersama dengan para peserta secara informal.Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di sekolah tersebut dengan jumlah panitia dosen sebanyak tiga orang dengantarget total peserta sebanyak 130 orang dilaksanakan dalam bentuk seminar selama 3 jam.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan secara interaktif dan dialogis melalui seminar selama 3 jam yang didahului dengan presentasi materi dari para narasumber. Penyampaian materi dilakukan pada tanggal 14 Maret 2018dimulai pukul 09.00 sampai dengan pukul 12.00. Materi berisikan serangkaian teori dasar yang berkaitan dengan perencanaan karir dan pengalaman sebagai seorang wirausaha oleh narasumber yang merupakan dosen Fakultas Ekonomi dan juga sekaligus sebagai seorang wirausaha. Setelah pemaparan materi dari tiga orang narasumber ini, kegiatan dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab antara siswa dengan narasumber mengenai permasalahan yang ada dalam diri siswa. Dalam diskusi dan tanya jawab ini, para siswa akan memeroleh kesempatan untuk bertanya dan secara langsung memeroleh informasi berdasarkan pengalaman tiga orang narasumber. Selain itu juga para siswa juga diberikan alat test untuk mengetahui apakah siswa cocok untuk menjadi seorang entrepreneur. Sebagai umpan balik dalam kegiatan ini, kuesioner akan digunakan untuk mengukur tingkat kepuasan para siswa selama mengikuti kegiatan seminar ini dan kuesioner untuk mengukur efektivitas pemberian materi melalui seminar ini.

Gambar 1. Foto pelaksanaan kegiatan PKM

Gambar 2. Foto tanya jawab kegiatan PK

Kelayakan Perguruan Tinggi

Dalam setiap kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh dosen dibutuhkan keahlian yang khusus sesuai dengan target dan luaran yang hendak dicapai.Universitas Tarumanagara telah memiliki 8 Fakultas yang mampu mengakomodir kebutuhan keahlian dalam pengabdian di masyarakat. Ke delapan fakultas tersebut adalah: Fakultas Ekonomi, Fakultas Hukum, Fakultas Teknik, Fakultas Kedokteran, Fakultas Seni Rupa dan Desain, Fakultas Psikologi, Fakultas Teknik Informasi, dan Fakultas Ilmu Komunikasi.

Sumberdaya manusia yang terlibat dalam kegiatan ini adalah dosen yang memiliki kepakaran untuk menyelesaikan persoalan mitra.Berikut disajikan dalam tabel 1 kepakaran masing-masing dosen yang tertuang dalam bentuk tugas dan kewajiban.

Tabel 1. Profil Pembicara

No	Nama	Status	Tugas dan Kewajiban
1	Arifin Djakasaputra	Ketua	Penyusunan proposal, komunikasi dengan mitra, pemberian materi, sosialiasi dan pendampingan, analisis, pembuatan laporan.
2	Louis Utama	Anggota	Komunikasi dengan mitra, identifikasi pokok permasalahan dan kebutuhan mitra, penyusunan materi, ceramah, sosialisasi, pengukuran, analisis, dan pembuatan laporan.
3	Oey Hannes Widjaja	Anggota	Komunikasi dengan mitra, identifikasi pokok permasalahan dan kebutuhan mitra, penyusunan materi, ceramah, sosialisasi, pengukuran, analisis, dan pembuatan laporan.

3. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini diawali dengan survei pada awal Agustus 2017 ke SMA DAMAI untuk berdiskusi mengenai kebutuhan yang diperlukan siswa-siswi melalui kepala sekolah dan guru senior. Setelah itu, pelaksanaan kegiatan ini dilakukan sebagai tindak lanjut dari surat permohonan dari kepala SMA DAMAI untuk membuat pelatihan kewirausahaan dalam bentuk seminar sehari.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dibagi menjadi 4 bagian utama: penyusunan materi, pembuatan proposal, pelaksanaan, dan proses pembuatan pelaporan. Penyusunan materi dilakukan dengan berdiskusi, bertukar pengalaman dan mencari literatur pendukung mengenai dasar tentang kewirausahaan sehingga dapat diwujudkan dalam sebuah materi yang padat dan menarik untuk dijabarkan bagi perserta seminar.

Pelaksanaan pengbadian masyarakat ini berlangsung pada tanggal 14Maret 2018 mulai pukul 09.00 sampai dengan pukul 12.00. Materi diberikan dalam bentuk seminar dan berlangsung dalam tahapan pemberian materi, tanya jawab dan sharing mengenai perencanaan karir dan kewirausahaan olehtiga narasumber. Luaran dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah berupa satu set bahan ajar. Materi ini dapat berguna bagi masyarakat khususnya para remaja untuk membantu memilih jalan karir sesuai dengan potensi yang ada serta pandangan kedepan ketika sedang menjalankan karir dan menghadapi waktu pensiun.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini ini telah terlaksana dengan baik. Hal ini dapat dilihat dari antusiasme siswa siswi SMA DAMAI saat dilakukan seminar perencanaan karir dan kewirausahaan, peserta menyimak pembahasan teori dengan baik, dan berusaha untuk menjawab pertanyaan dari instruktur dengan baik.

Di akhir pelatihan, kami membagikan angket terbuka kepada siswa siwi SMA DAMAI. Dari hasil angket terbuka disebutkan bahwa peserta menginginkan kelanjutan kegiatan pelatihanperencanaan karir dan kewirausahaan ini.

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini juga merupakan satu dari tiga seri yang disepakati oleh pihak mitra yaitu SMA Damai. Kelanjutan dari PKM ini akan dibuat pada semester

mendatang dalam satu program yang berkesinambungan yaitu seri mengenai membangun bisnis keluarga yang berkelanjutan. Program ini berkelanjutan sesuai dengan keadaan permasalahan pada mitra dan permintaan dari pihak mitra untuk mewujudkan para remaja agar kelak menjadi seorang wirausahawan yang mengelola bisnis keluarganya dan dapat meningkatkan perekonomian negara serta membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitarnya.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berupa perencanaan karir dan dasar kewirausahaanyang dapat dilaksanakan dengan baik dan berjalan sesuai rencana tujuan yang diinginkan. Hal ini dapat dilihat dengan masukan yang di dapat dari kuesioner yang dibagikan selama acara berlangsung. Dengan adanya pemberian materi dan sharing di antara para peserta diharapkan pula dapat membentuk beberapa pokok bahasan yang menarik dan lebih rinci yang dapat digunakan oleh para siswa ketika merencanakan pilihan karirnya . Selain itu peserta juga sangat antusias mengingat akan dibuatnya seri kelanjutan dari pelatihan ini dalam satu program berikutnya yaitu membangun bisnis keluarga yang berkelanjutan,dengan program manajemen bisnis keluarga.

Untuk kegiatan berikutnya, disarankan agar dibuat modul yang lebih baik serta dapat digunakan oleh berbagai pihak, baik untuk bahan ajar maupun untuk kepentingan pemasaran bagi pihak Universitas Tarumanagara dalam memberikan pengajaran mengenai kewirausahaan dan manajemen bisnis keluarga.

Ucapan Terima kasih

Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang kami lakukan, yaitu: Rektor universitas Tarumanagara, Direktur DPPM Universitas Tarumanagara, Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara, Pimpinan SMA DAMAI beserta siswa siswi serta semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu yang telah membantu sehingga kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat berjalan serta terlaksana dengan baik.

REFERENSI

Amin, Budiman. (2012). Manajemen Bimbingan Karir pada SMU di Kabupaten Bandung. *Jurnal Psikologi Pendidikan dan Bimbingan vol.2 November 2012.*

Purwanta, Edi. (2012). *Jurnal Cakrawala Pendidikan vol.2 Juni 2012 tahun XXXI.*

Osterwalder, Alex & Pigneur Yves. 2010. “Business Model Generation”, 1st ed. John Willey Sons.

Katz, J.A. dan Green, R.P. 2011.*Entrepreneurial Small Business*. 3rd ed. Mc. Graw-Hill, New York.

PENYULUHAN PENGELOLAAN KEUANGAN KELUARGA PADA WARGA KELURAHAN BINONG KECAMATAN CURUG TANGERANG

Khairina Natsir[1], Mimi SA[2]

[1]Fakultas Ekonomi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: khairinan@fe.untar.ac.id
[2] Fakultas Ekonomi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: mimis@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian Masyarakat yang kami selenggarakan berbentuk penyuluhan dan konseling tentang pengelolaan ekonomi keluarga kepada para warga, khususnya ibu rumah tangga di Kelurahan Binong, Kecamatan Curug, Tangerang guna menyikapi kondisi ekonomi yang sangat tidak menentu saat ini. Tujuannya adalah untuk meningkatkan kesadaran mitra sebagai pelaku dan pengelola ekonomi keluarga tentang pentingnya mengelola ekonomi keluarga itu dengan baik guna mencapai kehidupan keluarga yang lebih berkualitas saat ini dan masa depan. Kegiatan PKM diikuti oleh sekitar 50 orang ibu rumah tangga dan angota PKK . Dengan pengabdian ini diharapkan terbentuknya pola pikir kreatif dan sikap yang terkontrol warga masyarakat tentang pengelolaan ekonomi keluarga. Penyelenggaraan kegiatan disambut baik oleh para peserta karena materi penyuluhan sangat sesuai dan mewakili kepada kondisi yang dialami dan peserta mampu memahami teori tentang pengelolaan keluarga dengan baik.

Kata kunci: pengelolaan ekonomi keluarga, konsumtif, globalisasi, efektif, efisien

1. PENDAHULUAN

Seiring dengan terjadinya krisis global dalam bidang keuangan dewasa ini, pengaruhnya menjalar sampai kepada skala rumah tangga, dimana kondisi finansial keluarga secara umum semakin sulit dan berat. *Influence* yang ditimbulkan oleh kelesuan ekonomi global dan arah kebijakan yang masih belum jelas serta terdepriasinya nilai tukar rupiah terhadap mata uang dolar Amerika makin membebani kehidupan keluarga pada strata menengah ke bawah. Kehidupan keluarga terasa makin berat saja karena semakin kompleknya permasalahan, pendapatan yang menurun, dan harga – harga kebutuhan pokok sehari-hari yang terus melambung, misalnya saja harga sembako semacam beras, cabai, bawang, daging, dan terigu, terus merangkak naik berada pada kisaran 5 hingga 10 persen dan lain-lain. Situasi semacam ini mempengaruhi kepada keberimbangan arus kas dalam keluarga. Di bidang pendidikan anak diperlukan pula biaya yang cukup besar, misalnya untuk melengkapi buku, biaya kos, dan lainnya. Hal semacam ini tentu merupakan suatu tantangan yang harus disikapi dengan bijak dan cerdas. Mau tidak mau setiap ibu rumah tangga dituntut untuk lebih kreatif, lebih efisien dan lebih bijak dalam mengatur perputaran uang dalam keluarga.

Pada sudut pandang lain, seiring dengan perkembangan zaman dan kuatnya pengaruh globalisasi, membuat setiap individu cenderung semakin konsumtif dan kurang mempertimbangkan keberimbangan antara kebutuhan dan keinginan. Perangkat-perangkat teknologi modern seperti menjadi keharusan untuk dimiliki, walaupun sebenarnya mereka tidak terlalu membutuhkannya. *Lifestyle* zaman modern ini banyak memberikan stimulasi negatif kepada para anggota keluarga, terutama keluarga menengah kebawah.

Guna mengimbangi semua kondisi ini, para ibu rumah tangga terkondisikan untuk berupaya dan berfikir keras mengatur keuangan keluarga agar lebih efisien supaya semua kebutuhan dan kesejahteraan dalam keluarga tetap dapat terpenuhi. Berbagai upaya dilakukan oleh para ibu zaman sekarang untuk dapat memberikan nilai tambah pada kehidupan ekonomi keluarga baik secara mandiri maupun melalui suatu komunitas, misalnya membuka bisnis

kuliner, *handycraft*, bekerja sebagai pegawai, dan berbagai bentuk usaha lainnya. Sebagian lainnya membangun usaha kecil menengah (UKM) sesuai dengan kompetensi, kemampuan dan ketertarikan yang dimiliki. Tidak sedikit ibu-ibu pelaku UKM yang sukses di bisnis mereka dan ini perlu mendapatkan apresiasi karena para ibu ini mampu menyediakan solusi bagi permasalahan keuangan rumah tangga mereka, sementara menyediakan lapangan pekerjaan yang cukup masih menjadi pekerjaan rumah yang berat bagi pemerintah.

Mengelola dan mengatur keuangan merupakan suatu hal yang urgen dalam suatu rumah tangga. Dengan mengelola keuangan rumah tangga dengan baik maka pengasilan yang diperoleh dapat ditata pengeluarannya secara logis dan terukur, sehingga dapat terhindar dari hal-hal buruk dan lilitan hutang dan kehidupan semua anggota keluarga dapat berjalan dengan stabil sesuai dengan keinginan. Penghasilan yang besarpun harus dikelola dengan baik agar tidak menimbulkan malapetaka karena penggunaan yang tidak semestinya dan keliru dalam berinvestasi.

Berdasarkan latar belakang kondisi diatas, kami tim dosen dari Fakultas Ekonomi, Universitas Tarumanagara terpanggil untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagai wujud dari pelaksanaan tri dharma perguruan tinggi, berupa penyuluhan dan konseling tentang manajemen keuangan keluarga kepada warga masyarakat kelurahan Binong, kecamatan Curug-Tangerang, khususnya kepada ibu rumah tangga yang dalam kehidupan sehari-hari secara budaya Indonesia sudah turun temurun dipercaya sebagai manajer keuangan dalam rumah tangga.

Mitra dalam kegiatan pengabdian kali ini adalah ibu-ibu rumah tangga yang tergabung dalam PKK dalam kelurahan Binong, Mitra berasal dari perwakilan 13 (tiga belas) Rukun Warga (RW). Mitra yang mengikuti kegiatan ini pada umumnya adalah sebagai ibu rumah tangga yang berfungsi sebagai pendukung suami dan bertanggung jawab dalam mengelola penghasilan dalam keluarga. Usia peserta bervariasi dari ibu-ibu muda yang baru menikah, usia tengah baya dengan anak-anak yang masih sekolah, dan ada juga yang sudah berhasil menghantarkan putra putrinya sampai lulus sarjana. Pekerjaan suami sebagian besar bekerja di sektor informal dan juga sebagai pegawai dengan penghasilan tetap.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi yang dikemukakan di atas maka pastilah sangat penting untuk meningkatkan efisiensi perekonomian keluarga dengan cara melakukan semacam konseling dan penyuluhan kepada orang tua, khususnya ibu rumah tangga tentang pembentukan sikap perilaku disiplin dan memberikan pengetahuan yang memadai agar mampu melaksanakan fungsi sebagai pengelola ekonomi keluarga yang mumpuni dan dan tangguh memanfaatkan peluang usaha alternatif lainnya dan aktif berkontribusi guna memberikan nilai tambah yang lebih baik pada keuangan keluarga. Berkaitan dengan hal yang sudah diuraikan diatas maka rumusan masalah pada kegiatan pengabdian masyarakat kali ini disusun sebagai berikut: “Bagaimana cara mengelola keuangan dalam keluarga dengan baik dan bijak sehingga dapat memenuhi kebutuhan keluarga saat ini dan masa yang akan datang.”

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Adapun metode pelaksanaan PKM ini dilakukan melalui 3 tahapan yakni tahapan persiapan, pelaksanaan, evaluasi dan pelaporan

1. Tahapan Persiapan. Pada tahapan ini dilakukan persiapan-persiapan dalam kegiatan penyuluhan dan pelatihan antara lain sebagai berikut:
   a. Berkoordinasi dengan pihak kelurahan Binong untuk menginvestigasi kehidupan sosial ekonomi masyarakat di lingkungan setempat. Tahap ini bertujuan untuk menangkap

gambaran situasi kesejahteraan keluarga di kelurahan binong dan mengidentifikasi permasalahan yang ada dan akar penyebabnya.

b. Sosialisasi program PKM pada kelompok sasaran (Kelompok Mitra);
c. Mempersiapkan surat menyurat dan administrasi permohonan mengadakan kegiatan penyuluhan;
d. Menyeleksi mitra undangan yang sesuai dengan tema yang akan disampaikan;
e. Menyusun materi penyuluhan;
f. Melengkapi keperluan administrasi lainnya seperti daftar hadir dan dokumentasi.

2. Tahapan Pelaksanaan. Pada tahapan ini dilakukan aktivitas sebagai berikut:
   a. Memberikan pre test diawal pelaksanaan kegiatan dan post test setelah kegiatan selesai dilaksanakan. Pretest dan post test ini berupa pertanyaan-pertanyaan ringan dan tertulis yang berkaitan dengan pengetahuan dan implementasi pengelolaan keuangan oleh masing-masing mitra dalam keluarga mereka sehari-hari. Tujuannya adalah untuk mendapatkan data tentang mitra sebelum dan sesudah pelaksanaan kegiatan.
   b. Tim Dosen selanjutnya menjelaskan materi inti dan tujuan yang ingin dicapai.
   c. Tim Dosen mengajak peserta untuk aktif berpendapat dan berdiskusi dengan nara sumber.
   d. Tim Dosen meminta pada peserta untuk *sharing experience* dalam mengelola ekonomi rumah tangga.
   e. Tim Dosen dan peserta mendiskusikan pengalaman-pengalaman tersebut bersama.
   f. Tim Dosen menerima saran dari peserta dan mendiskusikan bersama peserta lainnya untuk mendapatkan solusi yang paling sesuai.
3. Tahapan Evaluasi dan Pelaporan. Pada tahapan ini dilakukan pengolahan data, mengevaluasi menyusun pelaporan dari kegiatan yang sudah dilakukan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM berlokasi di kantor kelurahan Binong, Kecamatan Curug, Kabupaten Tangerang. Permasalahan yang dihadapi oleh mitra sudah dijabarkan sebelumnya, dimana kesulitan ekonomi dirasakan oleh hampir semua orang, perencanaan keuangan belum dilaksanakan dengan optimal, ditambah lagi dengan terdapatnya kecenderungan meningkatnya perilaku konsumtif di tengah masyarakat akibat perkembangan teknologi yang ingin selalu diikuti, pengaruh iklan, dan lain sebagainya. Berdasarkan hal di atas maka dirasa sangat penting untuk memberikan penyuluhan tentang pengelolaan ekonomi kelurga kepada para ibu rumah tangga sebagai ujung tombak dalam pembinaan keluarga yang berkualitas. Kegiatan diikuti oleh sekitar 50 peserta, dan acara dibuka oleh Ibu Imas sebagai lurah Binong, Kecamatan Curug, Tangerang.

Solusi untuk Penyelesaian Masalah

Permasalahan yang dihadapi oleh mitra sudah dijabarkan pada bab-bab sebelumnya, yaitu keuangan keluarga pada umumnya tidak berjalan dengan efisien, perilaku konsumtif sudah mulai menjalar ke semua unit keluarga, dimana para anggota keluarga sering tergoda untuk membelanjakan uangnya guna membeli produk-produk yang mereka inginkan sehingga berpotensi mengganggu kepada stabilitas keuangan keluarga, terjebak dengan *lifestyle* dan pengaruh lingkungan yang tidak terlalu penting. Hal ini disebabkan karena keluarga, terutama ibu sebagai pengelola keuangan keluarga belum menerapkan manajemen keuangan dalam keluarga. Kegiatan PKM ini bertujuan untuk memberikan solusi terkait masalah tersebut, dengan cara memberikan penyuluhan dan mentransfer ilmu pengetahuan yang berkaitan dengan masalah tersebut.

Gambar 1. Suasana pelaksanaan Kegiatan dengan sebagian peserta dan ibu lurah Binong

Gambaran iptek yang ditransfer kepada mitra disarikan sebagai berikut:

a. Melakukan transfer pengetahuan tentang masalah ekonomi global dan efeknya pada negara berkembang (termasuk Indonesia);
b. Melakukan transfer pengetahuan tentang peran kaum wanita dalam mengelola keuangan keluarga;
c. Melakukan transfer pengetahuan tentang budaya konsumerisme;
d. Melakukan transfer pengetahuan tentang pengelolaan keuangan keluarga;
e. Melakukan transfer pengetahuan tentang upaya menggalakkan ekonomi kreatif dalam keluarga;
f. Melakukan transfer pengetahuan tentang pentingnya membiasakan diri untuk menghitung dan menyelaraskan pemasukan dan pengeluaran sejak awal pernikahan.
g. Melakukan transfer pengetahuan tentang perencanaan dan manajemen keuangan keluarga.
h. Memberikan contoh-contoh perencanaan keuangan keluarga.

Berdasarkan uraian di atas, pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat kami telah melakukan kegiatan penyuluhan/pelatihan singkat yang diharapkan mampu menjadi solusi awal dalam meningkatkan efisiensi penggunaan uang dalam keluarga dan memberikan kesadaran kepada keluarga tentang pentingnya perencanaan keuangan dalam keluarga. Kegiatan rinci yang dilakukan untuk penyelesaian masalah dijelaskan dibawah ini.

a. Masalah yang Dihadapi Negara Berkembang.

Masalah yang dihadapi negara berkembang, termasuk Indonesia, adalah tingginya pertumbuhan penduduk. Dari tahun ke tahun angka pertumbuhan penduduk selalu meningkat. Populasi penduduk yang tinggi di suatu negara sangat berkorelasi dengan masalah kesejahteraan masyarakatnya. Penduduk yang padat dapat menguras sumberdaya, kekurangan lapangan pekerjaan, tingginya pengangguran, pencemaran lingkungan dan memunculkan masalah sosial seperti kemiskinan, pengangguran, dan pendapatan yang rendah. Tetapi ada juga pendapat yang lebih optimis yang mengatakan bahwa penduduk adalah aset suatu negara yang dapat menjadi pelaku ekonomi yang tangguh, sehingga pertumbuhan ekonomi dapat terdorong naik. Inovasi dalam teknologi juga dapat membuat kesejahteraan sosial meningkat. Tentunya semua ini dapat terealisasi apabila masyarakatnya mendapatkan pendidikan yang cukup dan ekonomi yang mapan.

b. Peran Kaum Wanita dalam Mengelola Keuangan Keluarga.

Peran wanita dalam keluarga pada zaman modern ini semakin luas saja. Disamping kontribusi mereka dalam mengurus suami dan anak-anak, wanita juga beperan sebagai *role model* dan panutan bagi anak-anak, wanita juga berperan sebagai manajer sekaligus sebagai pengawas dalam mengelola sumberdaya rumah tangga.

Dengan peran ganda tersebut, tentu wanita seharusnya mempunyai kompetensi yang memadai guna menjalankan perannya. Akan tetapi kenyataannya, belum semua ibu rumah tangga mampu mengelola sumberdaya dan keuangan keluarga dengan baik. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Puspitorini & Sudarwadi (2017), tidak sedikit ibu rumah tangga yang boros dan kalap dalam berbelanja, misalnya kebiasaan ibu rumah tangga dalam berbelanja kebutuhan yang tidak primer dalam rumah tangga, seperti kesukaan berbelanja barang-barang *branded*, tas, sepatu atau barang mewah lainnya. Misalnya saja dalam menyikapi adanya undangan pernikahan, sudah menjadi rahasia umum para ibu enggan menggunakan kostum yang sama dengan kostum yang pernah digunakan sebelumnya, dimana hal tersebut merupakan suatu sikap hidup boros dan tidak bermanfaat. Untuk itu dibutuhkan ilmu dalam perencanaan keuangan keluarga.

Berikut ini tiga peran wanita dalam mengelelola keuangan keluarga, seperti dijelaskan oleh (Dona Rema, 2011) melalui detik.com sebagai berikut:

- **Mendukung Keuangan Keluarga.** Dalam hal ini peran kaum wanita terus meningkat sesuai dengan perkembangan zaman. Banyak wanita zaman sekarang yang memilih untuk berkarir sebagai bentuk *support* untuk suami dan keluarganya. Karir yang dipilih tentunya bertujuan untuk menambah *income* keluarga, yang bentuknya tentunya disesuaikan dengan kesepakatan dalam keluarga apakah ibu rumah tangga ini sebagai pekerja *fulltime* ataupun tetap di rumah mengembangkan usahanya.
- M**engelola Keuangan dengan Baik.** Maksudnya adalah seorang istri harus mampu mengatur keuangan keluarga secara berimbang antara pemasukan dan pengeluaran. Karena itu wanita harus mampu mengidentifikasi keadaan keuangan setiap saat, kemudian membuat perencanaan secara periodik bulanan, mencatat semua pemasukan dan pengeluaran dan selalu mengevaluasi apakah pengeluaran yang dilakukan sudah wajar. Pengaturan keuangan harus realistis, membuat skala prioritas dalam pengeluaran, dan selalu mengalokasikan untuk tabungan;
- **Mengatur Belanja Bulanan.** Dalam melakukan belanja bulanan, wanita harus mempersiapkan *list* belanja terlebih dahulu dengan memberi prioritas kepada kebutuhan-kebutuhan utama. Dalam hal ini wanita harus bisa membedakan antara kebutuhan dan keinginan.

c. Budaya Konsumerisme.

Konsumerisme adalah model budaya dimana tingginya hasrat seseorang untuk memiliki suatu barang. Berbelanja dan membeli produk-produk bagus dan mahal menjadi suatu kendaraan untuk kepuasan pribadi dan stimulasi ekonomi. Konsumerisme sering disamakan dengan kapitalisme, tetapi yang terakhir adalah sistem ekonomi, sementara yang pertama adalah sikap budaya yang meresap. Suatu model yang menggabungkan keduanya kadang-kadang disebut sebagai kapitalisme konsumen, suatu sistem di mana permintaan konsumen akan barang sengaja ditingkatkan melalui manipulasi sebagai sarana untuk meningkatkan penjualan. Model ini bergantung pada dorongan keinginan konsumen untuk barang yang jauh melebihi kebutuhan yang memuaskan.

Budaya konsumerisme mungkin terpicu karena gencarnya tayangan iklan promosi barang mewah, teknologi baru dan model teranyar dari teknologi yang ada. Mekanisme keuangan juga mendorong konsumerisme. Munculnya kartu kredit memungkinkan orang

untuk menghabiskan uang yang tidak mereka miliki; kartu debit memberi orang akses cepat ke lebih banyak uang daripada yang saat ini mereka bawa dan juga sering menjadi pilihan untuk melakukan *overdraft*.

Jika budaya konsumerisme ini menghinggapi masyarakat kelas ekonomi lemah tentu sudah dapat diduga akibatnya, semua pendapatan akan dihabiskan untuk konsumsi atau bahkan bisa minus, kebingungan sebelum datangnya waktu gajian dan tidak punya tabungan. Semua ini terjadi karena individu tidak punya konsep yang jelas tentang keuangan mereka dan belum menerapkan sistem pengelolaan keluarga.

d. Pentingnya Pengelolaan Keuangan Keluarga

Manajemen keuangan adalah proses penganggaran, pengeluaran, tabungan, dan investasi uang dengan bijak dari uang yang dihasilkan. Mengelola uang adalah bagian penting dalam suatu hubungan dalam keluarga. Keuangan dapat mempengaruhi kesehatan hubungan suami istri. Sebagai contoh, ketika suami dan istri ingin membelanjakan uang dengan cara yang berbeda, itu dapat menyebabkan perselisihan. Utang konsumen dan masalah keuangan (seperti utang kartu kredit atau pinjaman gaji) dapat menyebabkan stres dan meningkatkan konflik dalam rumah tangga.

Pengelolaan keuangan yang sehat dalam suatu keluarga melibatkan suatu pembelajaran bagaimana membelanjakan dan mengelola uang secara bijaksana, membangun komunikasi dan keterampilan dalam manajemen konflik, dan membangun serta mempertahankan dasar kepercayaan yang kuat antara suami dan istri.

Pasangan yang berkomunikasi secara terbuka tentang uang, akan memiliki lebih sedikit atau bahkan tanpa utang, dan tidak menghabiskan lebih dari yang mereka dapatkan, cenderung lebih bahagia dan lebih stabil dalam hubungan mereka. Pasangan yang berjuang dengan masalah keuangan sering mengalami peningkatan stres dan ketegangan dalam hubungan mereka (www.HealthyMarriageandFamilies.org, n.d.).

Pengelolaan keuangan keluarga yang baik merupakan hal yang sangat penting guna meminimalkan resiko terjadinya persoalan keuangan dalam keluarga agar tidak berkembang menjadi masalah serius yang berpotensi melemahkan harmonisasi dalam keberlangsungan kehidupan berkeluarga. Uang merupakan alat yang mendukung dalam menjaga harmoni dan kelayakan hidup berkeluarga. Oleh karena itu uang harus dikelola secara bijak agar dapat menghantarkan keluarga kepada kehidupan yang lebih dinamis dan berkualitas. Bahkan, jika seandainya mempunyai gaji tinggipun harus tetap memperlakukan pengelolaan yang baik terhadap keuangannya agar dapat mewujudkan semua impian dalam keluarga.

Antara uang dan keluarga mempunyai suatu korelasi yang sangat kuat, sehingga hal tersebut merupakan salah satu alasan tentang pentingnya penerapan manajemen keuangan dalam keluarga (Setyorini, 2008):

- Eksistensi hubungan suami istri. Suami dan istri merupakan pasangan laki-laki dan perempuan yang sudah mengikat janji untuk membangun sebuah rumah tangga atas dasar cinta. Walaupun demikian, keduanya tetaplah merupakan dua individu yang berbeda, misalnya perbedaan dalam latar belakang, perbedaan dalam budaya dan lingkungan. Adanya perbedaan ini tentu membawa keunikan kepada cara pandang masing-masing terhadap uang. Adanya perbedaan karakter dan profil dua individu pasangan suami istri ini ini dapat dijembatani dengan mengimplementasikan kesepakatan manjemen keuangan dalam keluarga secara bijak.
- Uang dapat menjadi sumber pertengkaran. Walaupun pertengkaran dan salah paham itu sendiri sebenarnya merupakan wujud dinamika dalam suatu keluarga, tetapi sebaiknya hal tersebut dapat diminimalkan. Pengelolaan keuangan, baik pada saat uang itu sedang

melimpah ataupun pada saat kekurangan perlu dilakukan agar tidak sampai menimbulkan malapetaka dalam kehidupan berkeluarga.

- Adanya kepercayaan sebagian orang bahwa membicarakan keuangan dalam keluarga adalah hal tabu, perlu ditinjau ulang kembali. Keadaan posisi keuangan keluarga yang tidak dikomunikasikan dengan pasangan berpotensi menimbulkan masalah yang serius.

e. Menggalakkan Ekonomi Kreatif dalam Keluarga

Wanita zaman sekarang dituntut untuk lebih kreatif dan dapat menciptakan peluang dan menggali sumber-sumber yang dapat memberikan kontribusi positif bagi pengembangan ekonomi keluarga. Wanita dapat mendorong kemajuan ekonomi produktif dan kreatif, yaitu dengan mengoptimalkan potensi yang ada pada keluarga, misalnya mengembangkan usaha produk-produk kuliner, membuka usaha fashion, dan lain sebagainya. Investasi waktu dan tenaga yang diberikan oleh kaum wanita telah banyak terbukti mampu memberikan nilai tambah yang signifikan bagi kesinambungan asap dapur keluarga. Namun, tidak semua ibu rumah tangga berani melakukan investasi finansial, besarnya resiko dan tuntutan yang tinggi menjadikan pertimbangan bagi kaum wanita untuk tidak memanfaatkan investasi finansial (Haryanto, Saputra, & Hayati, 2016)

f. Menyelaraskan pemasukan dan pengeluaran sejak awal pernikahan.

Suami isteri yang berpandangan jauh ke depan akan berusaha untuk mengontrol keuangan dari awal membentuk rumah tangga dan membiasakan diri mengkalkulasi pendapatan dan pengeluarannya. Mereka taat pada komitmen dan kesepakatan yang sudah disetujui bersama tentang penggunaan pendapatan keluarga (Haryanto et al., 2016). Dengan cara ini dapat dikontrol pengeluaran yang dilakukan sehingga dapat menghemat keuangan keluarga. Pengendalian pengeluaran diatur dengan adanya skala prioritas dalam belanja rumah tangga. Dalam hal ini perencanaan keuangan keluarga sangat bermanfaat untuk mengendalikan pendapatan dan pengeluaran keluarga.

g. Perencanaan Manajemen Keuangan Keluarga

Untuk tercapainya kestabilan dalam keuangan keluarga, hal yang sangat penting dilakukan adalah membuat sebuah perencanaan keuangan (*financial planning*). Menurut Setyorini (2008), cara bijak yang dapat dilakukan dalam mengelola pendapatan dijabarkan sebagai berikut ini:

- Memahami kondisi keuangan keluarga setiap bulan;
- Menyisihkan penghasilan untuk ditabung terlebih dahulu. Alokasikan sejumlah uang sebagai tabungan sesuai porsi yang ditentukan sendiri. Besarnya tabungan tentu harus disesuaikan dengan penghasilan dan pengeluaran yang wajib dikeluarkan setiap bulan. Penilaian ulang tentang kebutuhan dan pendapatan keluarga perbulannya merupakan referensi yang dapat digunakan untuk menentukan besarnya uang yang layak dialokasikan sebagai tabungan;
- Menentukan tujuan dari pengelolaan keuangan keluarga. Tujuan yang ingin dicapai harus ditentukan secara spesifik, logis dan terukur selama periode waktu tertentu. Penerapan hal semacam ini secara konsisten mampu memotivasi anggota keluarga agar melakukan pengelolaan keuangan keluarga dengan benar;
- Membiasakan diri untuk membuat *list* kebutuhan satu bulanan. *Lis*t ini bermanfaat sebagai acuan dalam berbelanja dan menghindari membeli barang-barang yang tidak penting. Selain itu *list* kebutuhan dapat digunakan untuk membentengi diri dari keinginan membeli barang-barang yang kurang dibutuhkan dalam keluarga;
- Menahan diri sebisa mungkin untuk tidak melakukan pembelian secara kredit terhadap barang-barng konsumtif. Memang pada zaman sekarang ada beberapa kebutuhan keluarga

yang mau tidak mau harus dibeli dengan cara mencicil, misalnya saja rumah, kendaraan karena sangat tidak mungkin bagi keluarga muda untuk melakukan pembelian secara *cash.* Dalam hal ini ibu rumah tangga harus sangat selektif untuk memutuskan pembelian secara mencicil. Pembelian secara cicilan mungkin cukup bijaksana dilakukan untuk produk yang mempunyai fungsi primer dan jangka panjang, misalnya rumah atau kendaraan. Tetapi berpikirlah seribu kali untuk melakukan pembelian kredit produk konsumtif yang punya masa pakai jangka pendek, seperti baju ataupun handphone sekalipun, karena akan memberatkan keuangan keluarga;

- Harus dapat membedakan antara "kebutuhan" dan "keinginan". Mengeluarkan uang hanya sekedar untuk memenuhi keinginan sangatlah tidak bijak karena kadang-kadang justru mengorbankan kebutuhan utama. Hal-hal semacam inilah yang sering membuat orang terpaksa harus menghutang guna menutupi kebutuhan primer yang sudah terlanjur dikorbankan tadi.
- Berinvestasi. Hasil berinvestasi dapat digunakan untuk memenuhi cita-cita yang tidak akan mungkin direalisasikan dengan gaji bulanan atau menabung saja.

h. Memberikan contoh-contoh perencanaan keuangan keluarga**.**

Untuk memantapkan pemahaman peserta mengenai perencanaan keuangan keluarga, juga disampaikan beberapa contoh sederhana yang dapat diimplementasikan secara berkelanjutan dan konsisten. Beberapa contoh yang disampaikan antara lain:

- Memahami siklus finansial dalam keluarga, dimana siklus ini akan berbeda berdasarkan kelompok umur dan usia pernikahan. Kelompok usia antara 20 hingga 30an merupakan kelompok muda yang baru saja memasuki dunia kerja, memerlukan banyak uang untuk rencana menikah, membangun rumah, membeli kendaraan ataupun untuk biaya menyambut kelahiran si buah hati, sehingga porsi terbesar dari penghasilan umumnya dialokasikan untuk membayar cicilan dan mempersiapkan tumbuh kembang anak. Kelompok umur awal 30 hingga 45 tahun; umumnya memiliki beberapa anak. sebagian besar pendapatan diperuntukkan bagi pendidikan anak dan renovasi rumah. Kelompok 45-55 tahun lebih santai karena anak-anak sudah mandiri. Kelompok umur 55 tahun ketas lebih membutuhkan biaya untuk kesehatan.
- Memahami tentang arus kas, yaitu mengidentifikasi komponen-komponen pemasukan dan pengeluaran perbulannya.
- Menyusun komposisi keuangan. Disini diberikan contoh bagaimana menyusun rencana komposisi untuk setiap pengeluaran yang direncanakan, misalnya tabungan (10%), pengeluaran harian,konsumsi listrik, telpon, air (40%), cicilan hutang (30 %), biaya tidak terduga (5%), biaya kendaraan (10%), zakat, sedekah (5%)
- Mengelola sumber keuangan. Sumber-sumber keuangan rutin seperti gaji dapat dialokasikan untuk pengeluaran rutin, komisi dapat dialokasikan untuk belanja rutin dan dana cadangan, hadiah/bonus dapat dialokasikan untuk pengeluaran bebas dan THR dapat dialokasikan untuk pengeluaran khusus.
- Pengelolaan budget dan pengeluaran bulanan, yaitu dengan membuat list pemasukan rencana pengeluaran, mencatat rencana dan realisasi belanja, dan bagaimana menyiasati jika realisasi lebih besar dari yang direncanakan.

Evaluasi Keberhasilan Kegiatan

Keberhasilan dalam kegiatan PKM yang dilakukan, dievaluasi berdasarkan hasil pengolahan data dan membandingkan *pre test* dan *post test,* dan juga dari hasil diskusi yang dicatat selama pelaksanaan penyuluhan. Pada tabel 1. berikut ini ditampilkan beberapa indikator

capaian kinerja pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat pada penyuluhan tentang manajemen keuangan keluarga di Kelurahan Binong, Tangerang.

Tabel 1. Pencapaian Kinerja PKM Penyuluhan Manajemen Keuangan Keluarga

No	Indikator Kinerja	Luaran
1	Peserta memahami pentingnya pengelolaan ekonomi keluarga	Peningkatan pemahaman pengelolaan ekonomi keluarga
2	Wawasan dan kemampuan peserta dalam mengelola ekonomi keluarga	Peningkatan kemampuan peserta dalam mengelola ekonomi keluarga
3	Peserta memahami tentang pentingnya investasi jangka panjang	Peningkatan pemahaman investasi jangka panjang
4	Analisa pendapatan atau pemasukan keluarga berupa simulasi dan pelatihan penyusunan rencana anggaran keuangan keluarga	Peningkatan kemampuan dalam menganalisa pendapatan atau pemasukan keluarga
5	Analisa kebutuhan pokok dalam rumah tangga	Peningkatan kemampuan dalam menganalisa dan merencanakan kebutuhan pokok dalam rumah tangga
6	Pengelolaan hutang dan cicilan	Peningkatan pemahaman dalam mengelola hutang dan cicilan

4. KESIMPULAN

Para peserta awalnya belum terlalu memahami ataupun menerapkan pengelolaan keuangan secara rutin sebagai suatu perilaku bijak dalam keluarga. Selama kegiatan berlangsung, secara keseluruhan penyuluhan tentang manajemen keuangan keluarga yang baru pertama kali diselenggarakan ini mendapat respon yang sangat baik dari berbagai pihak, baik dari para peserta maupun oleh aparat kelurahan yang mendampingi warga saat mengikuti kegiatan PKM ini. Dari hasil *pre test* dan *post test* serta diskusi dan *sharing* pengalaman selama acara berlangsung terlihat indikasi meningkatnya pemahaman para peserta terhadap pentingnya pengelolaan keuangan dalam keluarga. Tim PKM Untar juga mendapat masukan agar acara-acara sejenis dapat dilakukan secara kontinu agar warga makin memahami kiat-kiat perencanaan keuangan dalam keluarga dan dapat membangun sikap yang kritis dan inovatif agar dapat merencanakan dan mengelola keuangannya guna tercapainya kehidupan keluarga yang berkualitas

REFERENSI

Dona Rema. (2011). 3 Peran Wanita dalam Mengelola Keuangan Keluarga. Retrieved July 5, 2018, from https://wolipop.detik.com/read/2011/12/19/133918/1794540/1133/3-peran-wanita-dalam-mengelola-keuangan-keluarga

Haryanto, I.B.R., Saputra, D.R.P., & Hayati, S.F.N. (2016). Penyuluhan Pengelolaan Ekonomi Keluarga Pada Ibu-Ibu Warga Desa Tlogoharjo, Giritontro, Wonogiri. In *The 3rd University Research Colloquium 2016* (pp. 178–186).

Puspitorini, A., & Sudarwadi, F. (2017). Financial Planning Bagi Ibu-ibu Penerima Bantuan PKH Kec. Bluto. In *Seminar Nasional Hasil Pengabdian kepada Masyarakat (SENIAS) 2017 – Universitas Islam Madura* (pp. 7–12). Madura: Universitas Islam Madura.

Setyorini, D. (2008). *Perencanaan Keuangan Rumah Tangga*. Kulon Progo. Retrieved from staffnew.uny.ac.id/upload

www.HealthyMarriageandFamilies.org. (n.d.). Strong Families: Tips for Healthy Financial Management. Retrieved from https://smartcouples.ifas.ufl.edu/media/smartcouplesifasufledu/docs/pdfs/Strong-Families

PELATIHAN PENYUSUNAN LAPORAN KEUANGAN PERUSAHAAN JASA DI YAYASAN KASIH MANDIRI BERSINAR

Henny[1] dan Margarita Ekadjaja[2]

[1]Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara
Email: henny@fe.untar.ac.id
[2] Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara
Email: rita_e11510@yahoo.com

ABSTRAK

Tujuan dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini adalah pelatihan penyusunan laporan keuangan perusahaan jasa di Yayasan Kasih Mandiri Bersinar. Hal ini diharapkan agar mereka dapat meningkatkan pemahaman tentang penyusunan laporan keuangan perusahaan jasa yang merupakan tahap lanjutan dari akuntansi dasar yang telah mereka pelajari sebelumnya pada semester lalu. Metode yang dipakai adalah metode penjelasan materi dan praktek penyusunan laporan keuangan perusahaan jasa tentang: (a) Pengenalan perusahaan jasa; (b) Siklus akuntansi perusahaan jasa; (c) Jurnal penyesuaian; (d) Laporan keuangan perusahaan jasa; (e) Penilaian atas pemahaman materi pelatihan dengan memberikan latihan dan kemudian didiskusikan bersama. Hasil pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah pelatihan 2 sesi yang diberikan oleh tim berjalan lancar yang didukung dengan keaktifan peserta dalam bertanya dan menjawab pertanyaan dari tim pelaksana. Kesimpulan dari pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah perlunya pemberian pelatihan mengenai pelajaran yang didapatkan peserta disekolah, hal ini menjadi bekal pengetahuan untuk meningkatkan prestasi pendidikan mereka.

Kata Kunci: *Pelatihan, Penyusunan, Laporan Keuangan, Perusahaan Jasa*

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Visi Yayasan Kasih Mandiri Bersinar yaitu kepedulian yang mendalam terhadap pergulatan hidup anak-anak dan remaja jalanan yang tersisih dan mengembalikan hak-hak mereka yang hilang menjadi sebuah bentuk penghadiran kasih Allah yang menyelamatkan, sehingga tercipta kemandirian yang bermartabat dan menjunjung tinggi nilai iman, moral dan sosial. Untuk mencapai visi dari Yayasan Kasih Mandiri Bersinar, maka harus terwujud misi dari yayasan tersebut. Misi Yayasan Kasih Mandiri Bersinar adalah: (1) Mengusahakan dan menyalurkan dana pendidikan yang dapat menyokong pendidikan formal anak lewat pemberian beasiswa kepada anak-anak sekolah dalam wilayah pendampingan kami; (2) Membangun sebuah keluarga alternatif dalam kehidupan yang penuh “kasih”; (3) Pendampingan berkala bagi anak-anak dan remaja seperti di stasiun, terminal dan daerah kumuh; (4) Menyelenggarakan kursus keterampilan untuk masa depan mereka yang hendak mandiri.

Untuk melaksanakan misi pendampingan berkala bagi anak-anak dan remaja seperti di stasiun, terminal dan daerah kumuh, maka Yayasan Kasih Mandiri Bersinar merencanakan program di tahun 2018 adanya kerja sama dengan pihak luar (eksternal) untuk memberikan pengetahuan di bidang pendidikan bagi anak-anak dan remaja jalanan. Kerja sama yang dilakukan ini salah satunya kerja sama dengan Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara. Oleh karena itu, Yayasan Kasih Mandiri Bersinar mengundang dosen dari Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara agar memberikan pengetahuan tentang perusahaan jasa dan penyusunan laporan keuangannya bagi anak-anak SMA/SMK. Pemberian pengetahuan tentang penyusunan laporan keuangan perusahaan jasa inilah yang merupakan salah satu kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang harus dilakukan guna memenuhi persyaratan Laporan Beban Kinerja Dosen.

Yang menjadi target sasaran dalam melaksanakan misi pendampingan berkala adalah anak-anak Yayasan Kasih Mandiri Bersinar, yang merupakan program dari Yayasan Kasih Mandiri Bersinar di tahun 2018 yaitu kerja sama dengan pihak luar (eksternal) untuk memberikan pengetahuan akuntansi yang mendukung pendidikan mereka di sekolah.

Tujuan dari Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini adalah pelatihan penyusunan laporan keuangan perusahaan jasa di Yayasan Kasih Mandiri Bersinar. Hal ini diharapkan agar mereka dapat meningkatkan pemahaman tentang penyusunan laporan keuangan perusahaan jasa yang merupakan tahap lanjutan dari akuntansi dasar yang telah mereka pelajari sebelumnya pada semester lalu.

Adapun kebutuhan lain dari yayasan tersebut yang diharapkan masih banyak, namun dengan keterbatasan tim pengusul, maka kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat lainnya dapat dikembangkan lagi pada semester berikutnya. Tim pengusul berharap Pengabdian Kepada Masyarakat ini dapat bermanfaat dan mendorong kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat lainnya agar pendidikan di masyarakat semakin berkembang dan merata.

Tinjauan Pustaka

Perusahaan jasa merupakan perusahaan yang memberikan pelayanan atau servis kepada pelanggannya. Untuk membuat perusahaan jasa berjalan dengan lancar perlu adanya laporan keuangan yang memberikan gambaran mengenai kondisi perusahaan jasa tersebut. Hal ini dapat dilakukan dengan memahami akuntansi sebagai dasar pembuatan laporan keuangan perusahaan jasa. Akuntansi memberikan informasi mengenai kinerja keuangan perusahaan, ataupun kondisi keuangan perusahaan pada suatu waktu tertentu (Setiawan, 2013:3).

Perusahaan jasa (Dewi *et al.*, 2017:96) adalah perusahaan yang menyediakan jasa kepada pengguna jasa (contoh: perusahaan penerbangan dan kantor akuntan). Siklus operasi perusahaan jasa diawali dengan kas. Kas tersebut digunakan untuk mendapatkan keahlian atau peralatan yang menghasilkan jasa.

Perkembangan dan Strategi Pemasaran Perusahaan Jasa;

a. GO-JEK

   GO-JEK (Lovelock *et al.*, 2013) saat ini sedang naik daun dan telah menguasai pasar ojek *online* Indonesia. Kehadirannya yang sangat fenomenal membuat GO-JEK menjadi perbincangan media. Melihat kesuksesan GO-JEK membuat competitor asing untuk datang ke Indonesia. Meskipun GO-JEK memiliki competitor besar seperti GrabBike dan UBER, namun peminat GO-JEK tidak terbendung. Selain ojek *online* (GoRide), GO-JEK juga menyediakan layanan-layanan lainnya seperti GoFood, GoMart, GoMassage, dan GoSend. Strategi pemasaran GO-JEK : memanfaatkan isu nasionalisme, dengan tagline “Karya anak bangsa”. Dengan investasi yang diterima GO-JEK dari Sequoia Capital dan programmer-programmer India yang membantu pengembangan aplikasi mereka, GO-JEK sesungguhnya sudah menjadi karya multinasional. Nadiem Makarim selaku CEO GO-JEK menggunakan alasan nasionalisme untuk mengajak pengemudi GrabBike untuk pindah ke GO-JEK, yang merupakan produk bangsa sendiri. Nasionalisme dapat digunakan untuk menarik simpati masyarakat, namun jika dilakukan terlalu vulgar atau menyerang pihak lain (asing) yang ada malah akan menjatuhkan.

b. Air Asia

   Model bisnis Air Asia (Lovelock *et al.*, 2013) adalah salah satu model bisnis yang sukses di dunia. Gagasan dan kreativitas CEO Tony Fernandes membuat Air Asia berhasil merebut pasar yang kian kompetitif. Kemampuan Tony dalam merubah paradigma bahwa naik pesawat itu mahal dan ruwet merupakan cikal bakal melejitnya Air Asia dalam persaingan industry penerbangan. Air Asia dapat memberikan harga yang terkadang terlewat murah dengan cara membuang biaya-biaya mahal yang sebenarnya tidak diperlukan dalam

penerbangan. Air Asia menerapkan *no food, no newspaper, no ticket*, dan menggunakan pemasaran online secara berkelanjutan. Bahkan Air Asia mewajibkan pilotnya untuk menetapkan titik terjauh untuk landing pesawat agar ban pesawat awet.

Konsep pemasaran Air Asia:

1. Loyalitas
   Air Asia bekerja sama dengan Kidzania dengan menyediakan simulator pesawat. Tujuannnya adalah untuk menyediakan simulator pesawat. Tujuannya adalah untuk membangun *brand awareness* kepada konsumen sejak mereka masih dini.
2. Menentukan target
   - Segmentasi geografis, Indonesia, Thailand, Malaysia, Singapura, dan beberapa negara Asia lainnya juga saat ini telah menuju Kawasan Eropa dan Amerika.
   - Segmentasi demografis, rentan usia 15-70, semua lapisan sosial dan gender.
   - Segmentasi psikografis, masyarakat yang ingin fasilitas paling minimal.
3. *Positioning*
   Tagline "*now everyone can fly*" menggambarkan bahwa melalui Air Asia semua orang bias menggunakan transportasi udara.
4. *Promotion*
   - *Advertising*
   - *Sponsorship* (Manchester United dan F1)
   - *Co-Branding*

c. Produk Asuransi

Strategi pemasaran asuransi (Lovelock *et al.*, 2013) sebenarnya hampir sama dengan strategi pemasaran ala *property*, yang membuat berbeda adalah produk yang dijual. Produk asuransi intangible asset atau asset yang tak terlihat namun tetap memiliki yang sama. Berikut ini adalah strategi pemasaran produk asuransi:

1. Buatlah list data siapa yang akan menjadi target
2. Pemahaman produk harus sudah di luar kepala
3. Buatlah ilustrasi mengenai keuntungan dalam asuransi
4. Make an appointment, dan mulai menganalisis prospek calon konsumen anda
5. Dalam sehari melakukan prospek kepada calon konsumen minimal sebanyak 3 orang
6. Penampilan fit dan tampil prima, sehingga konsumen yakin
7. Persilakan calon konsumen untuk merespons argumentasi
8. Lakukan secara tekun dan jangan menyerah
9. Jika menemukan kesulitan dapat meminta senior untuk bantuan

Akuntansi sudah dikenal sejak manusia mulai bisa menghitung dan membuat catatan (Setiawan, 2013:4). Informasi ini tidak hanya ditulis pada kertas tetapi juga pada kayu, batu, dan daun. Berdasarkan catatan sejarah, pencatatan tertua (berupa pencatatan pembayaran gaji) berasal dari Babilonia pada 3600 SM. Pada abad ke-15 terjadi perkembangan dan perluasan perdagangan yang dilakukan oleh pedagang Venesia. Perkembangan usaha ini menyebabkan manusia memerlukan sistem pencatatan yang lebih baik sehingga akuntansi mulai berkembang.

Akuntansi (Weygandt *et al.*, 2016:2-3) terdiri dari tiga kegiatan aktivitas yaitu pengidentifikasian, pencatatan, dan komunikasi. Pengidentifikasian merupakan penseleksian setiap kejadian ekonomi (transaksi). Pencatatan merupakan proses mencatat, mengklasifikasi, dan merangkum setiap kejadian ekonomi tersebut. Sedangkan komunikasi merupakan proses menyiapkan laporan dan menganalisa serta menginterpretasikan bagi pengguna laporan.

Dua elemen dasar bisnis (Weygandt *et al.*, 2013:12) adalah apa yang menjadi milik sendiri dan apa yang merupakan hutang. Aset adalah sumber daya bisnis pemilik. Kewajiban dan ekuitas pemilik adalah hak atau klaim atas sumber daya tersebut. Aset sama dengan kewajiban ditambah ekuitas merupakan hubungan persamaan dasar akuntansi. Persamaan

akuntansi menerapkan semua entitas ekonomi dilihat dari ukuran, sifat bisnis, atau bentuk organisasi bisnis.

Secara umum persamaan dasar akuntansi (Setiawan, 2013:39) dapat dirumuskan sebagai berikut:

HARTA = LIABILITAS + MODAL atau ASSETS = LIABILITIES + OWNER'S EQUITY

Konsep tersebut memaparkan sisi kiri sebagai kekayaan entitas (suatu badan usaha) dan sisi kanan menggambarkan bagaimana kekayaan entitas tersebut didanai (baik oleh utang atau modal sendiri), Dari persamaan tersebut maka dapat dilihat bahwa apabila sisi kiri bertambah maka sisi kanan akan bertambah sebesar nilai yang sama atau diimbangi dengan penurunan sebesar nilai yang sama pada sisi kiri juga. Apabila harta bertambah 5.000 maka sisi kanan (utang dan modal) juga bertambah sebesar 5.000. Secara matematis apabila sisi harta bertambah 7.000 namun diimbangi dengan penurunan sebesar 7.000 maka tidak ada pengaruh pada sisi kanan.

Pencatatan dilakukan dengan melakukan langkah-langkah berikut ini: menganalisis peristiwa ekonomi yang terjadi, mencatat transaksi ke dalam jurnal, dan terakhir akan dipindahkan (di-*posting*) ke buku besar (*general ledger*). Setiap peristiwa ekonomi perusahaan yang terjadi, akan dibuatkan dokumen bisnis (bukti transaksi). Akuntan akan menganalisis bukti transaksi tersebut kemudian melakukan pencatatan (Dewi *et al.*, 2017:20).

Setiap transaksi mempengaruhi dua atau lebih akun, yang membuat persamaan akuntansi menjadi seimbang. Dengan kata lain, untuk setiap transaksi sisi debet sama dengan sisi kredit. Keseimbangan debet dan kredit menjadi dasar untuk sistem jurnal berpasangan (*double-entry system*) untuk mencatat transaksi (Yuniarwati *et al.*, 2017:24)

Laporan keuangan dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 1 (IAI, 2016:1.3) adalah suatu penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas. Tujuan laporan keuangan adalah untuk memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar pengguna laporan keuangan dalam pembuatan keputusan ekonomik. Laporan keuangan juga menunjukkan hasil pertanggungjawaban manajemen atas penggunaan sumber daya yang dipercayakan kepada mereka. Dalam rangka mencapai tujuan tersebut, laporan keuangan menyajikan informasi mengenai entitas yang meliputi: (a) aset; (b) liabilitas; (c) ekuitas; (d) penghasilan dan beban, termasuk keuntungan dan kerugian; (e) Kontribusi dari dan distribusi kepada pemilik dalam kapasitasnya sebagai pemilik; dan (f) arus kas. Informasi tersebut, beserta informasi lain yang terdapat dalam catatan atas laporan keuangan, membantu pengguna laporan keuangan dalam memprediksi arus kas masa depan entitas dan, khususnya, dalam hal waktu dan kepastian diperolehnya arus kas masa depan.

Laporan laba rugi (Setiawan, 2013:45-48), yaitu laporan yang menjelaskan mengenai pendapatan dan beban dalam 1 periode akuntansi sehingga diperoleh informasi laba rugi bersih. Laporan perubahan modal pemilik yaitu laporan yang menggambarkan perubahan modal pemilik selama 1 periode akuntansi yang dipengaruhi faktor investasi pemilik, pendapatan, beban, prive serta laba atau rugi yang terjadi selama periode akuntansi tertentu. Laporan neraca/posisi keuangan yaitu laporan yang menunjukkan harta, liabilitas, dan modal pada suatu waktu tertentu. Laporan arus kas adalah laporan yang menggambarkan mengenai arus uang kas masuk dan arus uang kas keluar yang terjadi dalam perusahaan selama 1 periode akuntansi. Catatan atas laporan keuangan merupakan informasi yang diungkap oleh akuntan untuk kepentingan pihak internal ataupun eksternal dalam memahami laporan keuangan yang disusun.

Sifat laporan keuangan menurut Kasmir (2014:11-12) adalah bersifat historis dan menyeluruh. Pencatatan yang dilakukan dalam penyusunan laporan keuangan harus dilakukan

dengan kaidah-kaidah yang berlaku. Demikian pula dalam hal pemyusunan laporan keuangan didasarkan kepada sifat laporan keuangan itu sendiri. Bersifat historis artinya bahwa laporan keuangan dibuat dan disusun dari data masa lalu atau masa yang sudah lewat dari masa sekarang. Kemudian, bersifat menyeluruh maksudnya laporan keuangan dibuat selengkap mungkin.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Metode yang dipakai dalam Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini adalah metode penjelasan materi penyusunan laporan keuangan perusahaan jasa, serta simulasi atau praktek dalam memahami penyusunan laporan keuangan perusahaan jasa untuk anak-anak SMA/SMK di Yayasan Kasih Mandiri Bersinar tersebut. Hal ini digunakan untuk mendukung misi permasalahan mitra yaitu pendampingan berkala bagi anak-anak dan remaja seperti di stasiun, terminal dan daerah kumuh, maka Yayasan Kasih Mandiri Bersinar merencanakan program di tahun 2018 adanya kerja sama dengan pihak luar (eksternal) untuk memberikan pengetahuan di bidang pendidikan bagi anak-anak dan remaja jalanan.

Materi yang diberikan dalam Pengabdian Kepada Masyarakat di Yayasan Kasih Mandiri Bersinar terdiri dari: 1) Pengenalan Perusahaan Jasa; 2) Siklus Akuntansi Perusahaan Jasa; 3) Jurnal Penyesuaian; dan 4) Laporan Keuangan Perusahaan Jasa.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan terlaksana pada hari Minggu, 6 Mei 2018. Dimulai dari jam keberangkatan pada 08.30 WIB dari Kampus Untar I, Jl. S. Parman No. 1 menuju ke Yayasan Kasih Mandiri Bersinar, Jl. Bambu Kuning No. 27 RT.008 RW.01, Kelurahan Jati Padang, Kecamatan Pasar Minggu, Jakarta Selatan. Kegiatan ini dilakukan pada hari Minggu, 6 Mei 2018 dari Pukul 10.00-14.30 yaitu dimulai dengan acara pembukaan, pembagian modul, penjelasan isi modul, materi penyusunan laporan keuangan perusahaan jasa untuk anak-anak jalanan SMA/SMK yang dibina oleh Yayasan tersebut.

Pelatihan penyusunan laporan keuangan perusahaan jasa ini dikhususkan untuk anak-anak Yayasan Kasih Mandiri Bersinar dengan tingkat pendidikan SMA/SMK. Adapun materi pelatihan penyusunan laporan keuangan perusahaan jasa di Yayasan Kasih Mandiri Bersinar dibagi menjadi 2 sesi, yaitu: a) Sesi 1: Pelatihan Pengenalan dan Siklus Akuntansi Perusahaan Jasa; b) Sesi 2: Pelatihan Jurnal Penyesuaian dan Laporan Keuangan Perusahaan Jasa. Setelah selesai sesi tersebut dilanjutkan dengan praktek penyusunan laporan keuangan perusahaan jasa dan evaluasi dari latihan tersebut.

Pelatihan 2 sesi yang diberikan oleh tim pelaksana berjalan lancar yang didukung dengan keaktifan peserta dalam bertanya dan menjawab pertanyaan dari tim pelaksana. Pelatihan-pelatihan sejenis sangat mereka nantikan untuk lebih memberi wawasan tentang akuntansi. Setelah pelatihan tersebut selesai, maka dilanjutkan dengan acara penyerahan sumbangan buku dan alat tulis bagi anak-anak tersebut. Setelah penyerahan sumbangan buku dan alat tulis, maka dilanjutkan dengan makan siang, penutupan dan foto bersama.

Anak-anak SMA/SMK di Yayasan Kasih Mandiri Bersinar yang ikut serta dalam pelatihan secara keseluruhan terdiri dari 18 orang dari 30 orang terdaftar. Sedangkan anak-anak yang tidak bisa mengikuti pelatihan ini sebanyak 12 orang dikarenakan harus menjaga anak-anak yang masih balita. Berikut foto-foto yang terkait dengan pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat adalah:

Gambar 1. Foto Pelatihan Pengenalan dan Siklus Akuntansi Perusahaan Jasa oleh Ibu Margarita Ekadjaja

Gambar 2. Foto Pelatihan Jurnal Penyesuaian dan Laporan Keuangan Perusahaan Jasa oleh Ibu Henny

Gambar 3. Foto Bersama Tim PKM (Dosen dan Mahasiswi), Pengurus dan Anak-Anak Yayasan Kasih Mandiri Bersinar

Gambar 4. Foto Bersama Tim PKM (Dosen dan Mahasiswi) dan Pengurus Yayasan Kasih Mandiri Bersinar

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Pelatihan penyusunan laporan keuangan perusahaan jasa di Yayasan Kasih Mandiri Bersinar dapat disimpulkan berjalan dengan baik. Peserta yaitu anak-anak Yayasan Kasih Mandiri Bersinar dengan tingkat pendidikan SMA/SMK sangat bersemangat dengan kegiatan ini. Hal ini dikarenakan mereka sangat membutuhkan bantuan dalam hal suatu kunjungan yang tidak hanya sekedar memberikan barang sumbangan pendidikan berbentuk fisik tetapi juga bekal pengetahuan untuk meningkatkan prestasi pendidikan mereka di sekolah.

Saran dari pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah sebaiknya dilanjutkan dengan pelatihan berikutnya terutama untuk memenuhi permintaan pihak yayasan mengenai materi pelatihan lanjutan agar pengetahuan anak-anak SMA/SMK di yayasan tersebut tidak hanya sebatas pendidikan yang diperoleh dari sekolah.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (DPPM) Universitas Tarumanagara yang telah memberikan kontribusi dana kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dan mahasiswi jurusan akuntansi yaitu Lucky Suvia dan Vivien yang terlibat dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat sehingga kegiatan ini dapat berjalan lancar.

REFERENSI

Dewi, S. P., Sugiarto, E. & Susanti, M. (2017). *Pengantar Akuntansi Sekilas Pandang Perbandingan dengan SAK yang mengadopsi IFRS, SAK ETAP, dan SAK EMKM*. In Media, Bogor.

Ikatan Akuntan Indonesia. (2016). *Standar Akuntansi Keuangan Efektif Per 1 Januari 2017*. Jakarta.

Kasmir. (2014). *Analisis Laporan Keuangan*. PT Rajagrafindo Persada, Jakarta.

Lovelock, C., Wittz, J. & Mussry, J. (2013). *Pemasaran Jasa: Manusia, Teknologi, Strategi Perspektif Indonesia, Jilid 2*. Edisi 7. Erlangga, Jakarta.

Setiawan, T. (2013). *Mahir Akuntansi: Buku Pengantar Akuntansi Untuk SMA dan Universitas*. Edisi Revisi. PT Bhuana Ilmu Populer, Jakarta.

Weygand, J. J., Kimmel, P. D. & Kieso, D. E. (2013). *Financial Accounting IFRS Edition.* Second Edition. John Wiley & Sons Inc, US America.

Weygand, J. J., Kimmel, P. D. & Kieso, D. E. (2016). *Accounting Principles.* Twelfth Edition. John Wiley & Sons (Asia) Pte Ltd, Asia.

Yuniarwati, Santioso, L., Ekadjaja, A. & Rasyid, R. (2017*). Pengantar Akuntansi 1 Belajar Mudah Akuntansi*. PT Pustaka Mandiri, Tangerang.

FORMULASI SEDIAAN SHAMPOO ANTIKETOMBE DARI MINYAK KULIT BUAH JERUK PURUT (*Citrus hystrix* DC)

Susy Olivia Lontoh[1], Taty Rusliati R[2]

[1] Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
Email :susyo@fk.untar.ac.id
[2] Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
Email :tatyrusliati@yahoo.co.id

ABSTRAK

Minyak atsiri kulit buah jeruk purut memiliki kandungan senyawa minyak atsiri dan steroid triterpenoid yang memiliki efek sebagai antibakteri yang dapat menghambat jamur Candida albicans sebagai salah satu jamur penyebab ketombe dan dapat diformulasikan menjadi bentuk sediaan shampoo antiketombe. Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh formula terbaik dari sediaan shampoo minyak kulit buah jeruk purut. Dilakukan metode formulasi sediaan shampoo dengan variasi konsentrasi minyak kulit buah jeruk purut yang berbeda. Dari hasil evaluasi dilakukan uji evaluasi untuk mendapatkan formula terbaik sesuai syarat mutu fisika, kimia, dan mikrobiologi. Sediaan shampoo dibuat dengan cara dinatrium EDTA, metil dan propil paraben yang telah dilarutkan dalam propilen glikol, lauril sulfat dan Cocamide DEA, minyak atsiri kulit buah jeruk purut dillarutkan kemudian ditambahkan HPMC yang telah didispersikan. Formula terbaik didapat pada formula II dengan konsentrasi minyak kulit buah jeruk purut sebesar 12,5%. Hasil evaluasi pada formula II diperoleh bentuk sediaan shampoo berwarna kuning muda, berbentuk cairan kental bau aromatis dan memiliki nilai viskositas sebesar 160.000 cPs dengan tinggi busa sebesar 6 cm, bobot jenis sebesar 1.4373 g/mL, tegangan permukaan 18.47 dyne/cm, pH sebesar 6,36 , dan DDH pada T.rubrum sebesar 16,8 mm dan M.furfur sebesar 8mm, dan uji iritasi yang negatif.

Kata kunci: Minyak kulit buah jeruk purut, *Trychopyton rubrum, Malassezia furfur, Candida albicans,* shampoo antiketombe.

1. PENDAHULUAN

Ketombe adalah bentuk kering kapitis seborea yang lazim dikenal sebagai seborea sika (kering), yakni sisik kering berlapis-lapis yang rapuhmudah terlepas yang melekat menutupi epidermis kulit kepala. Penyakit ini biasanya terdapat pada bagian kulit berambut, hal inidisebabkan pada bagian ini paling banyak terdapat kelenjar minyak dankelenjar keringat. Ketombe sering disertai kotoran – kotoran berlemak dan rasagatal serta rambut sering rontok. Rasa gatal ini disebabkan oleh bakteri ataujamur yang tumbuh pada kotoran – kotoran ini. Umumnya sediaan yang bersifat antifungiuntuk menghilangkan ketombe yang beredar dipasaran menggunakan bahan sintetis, oleh karena itu perlu dikembangkan suatu formula yang berasal dari tumbuhan.

Salah satu tanaman yang secara empiris dan berdasarkan data ilmiah memiliki khasiat antifungi yaitu byah jeruk purut. Buah jeruk purut mengandung tannin, steroid, triterpenoid, minyak atsiri, dan saponin. Minyak atsiri yang diperoleh dari kulit buah jeruk purut dengan metode penyulingan air dan uap dikembangkan sebagai produk antibakteri dan antifungi yang dapat menghilangkan ketombe pada kulit kepala. Pada tahap awal penelitian kulit buah jeruk purut di isolasi minyak atsirinya yaitu dengan cara penyulingan uap air. Untuk menjamin mutu dari bahan baku dalam hal ini minyak atsiri maka dilakukan pemeriksaan mutu fisik dan kimia serta uji antibakterisecara *in vitro*.

Pada penelitian ini akan dikembangkan 3 formula sediaan krim menggunakan variasi dari minyak buah kulit jeruk purut. Konsentrasi yang digunakan adalah 0% sebagai blangko, 12,5% dan 15% Sediaan yang telah terbentuk dievaluasi baik secara fisika, kimia, maupun efektifitasnya untuk memperoleh formula shampoo terbaik.

2. METODE PENELITIAN

Bahan

Minyak kulit buah jeruk purut, propilenglikol, Natrium laurel sulfat, metilparaben, propilparaben, cocoamide DEA, HPMC, air murni, afar, dinatrium EDTA, *Trychopyton rubrum*, *Malassezia furfur*, *Candida albicans.*

Peralatan

Timbangan Analitik, pH Meter, Cawan Petri, Sengkelit, Kertas Cakram, Autoklaf, Homogenizer, Viskometer Brookfield, LAF, Incubator, Cincin Du Noy, Piknometer, Climatic chamber

Prosedur

Pembuatan konsentrasi ekstrak minyak atsiri

Ekstrak minyak atsiri yang dipakai sebagai sampel adalah konsentrasi 100% dan berat bersih 30 gram. Dari konsentrasi 100% ini dilakukan pengenceran dalam ml aquades untuk memperoleh konsentrasi dari 0,1%, 0,5%, 1%, 2%, 3%, 4%, 5%, 10%, 15%, 20%, dan 30% untuk uji daya hambat ekstrak minyak atsiri. Sebagai contoh pada konsentrasi 5% untuk menentukan volume ekstrak minyak atsiri yang dibutuhkan caranya yaitu 50 ml dikali 5% dibagi 100% berarti volume ekstrak minyak atsiri yang dibutuhkan yaitu 2,5 ml lalu dicukupkan volumenya dengan akuades steril hingga 50 ml. Begitu pula dengan konsentrasi- konsentrasi lainnya, lalu masukkan ke dalam tabung konsentrasi dan disentrifus selama 15 menit.

Penentuan konsentrasi hambat minimal ekstrak minyak atsiri

Konsentrasi ekstrak tersebut diteteskan pada medium agar yang telah digoreskan *Candida albicans* yang telah terpasang cakram, 2 cakram untuk tiap pengenceran dan 1 cakram diberikan akuades sebagai kontrol negatif. Selanjutnya medium dimasukkan ke dalam inkubator pada suhu 37^0C selama 24 jam. Selanjutnya medium diamati
kekeruhannya dibandingkan dengan kontrolnya untuk menentukan konsentrasi hambat minimalnya. Mengukur zona inhibisi: Pengukuran zona inhibisi dilakukan dengan menggunakan penggaris. Pengukuran ini dilakukan pada area yang jernih. Luasnya wilayah jernih merupakan petunjuk kepekaan jamur terhadap ekstrak minyak atsiri.

Pembuatan Sediaan *Liquid* Shampoo Dengan Minyak Atsiri Jeruk Purut

HPMC didispersikan sedikit demi sedikit dalam air panas (suhu 60-70°C), diaduk dengan *homogenizer* pada rpm dan waktu optimum sesuai konsentrasi dan didinginkan sampai suhu 20-25°C atau lebih rendah, dihasilkan larutan hidroksi propil metil selulosaDitambahkan dinatrium EDTA yang telah dilarutkan dalam air suling serta Ditambahkan metil dan propil paraben yang telah dilarutkan dalam propilen glikolLauril sulfat dan Cocamide DEA dilarutkan dalam air murni kemudian larutkan minyak atsiri kulit buah jeruk purut dilarutkan dalam campuran tersebut
Ditambahkan dispersi HPMC ke dalam campuran tersebut, kemudian dihomogenkan dengan homogenizer pada 1000 rpm selama 10 menit

Evaluasi Fisika, Kimia, Dan Efektivitas Sediaan

Sediaan shampoo dilakukan evaluasi organoleptik, viskositas, bobot jenis, tegangan permukaan, tinggi busa, pH, Diameter Daerah Hambat (DDH) serta uji iritasi.

3. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Nilai KHM ekstrak minyak atsiri kulit buah jeruk purut: Minyak kulit buah jeruk purut memiliki KHM sebesar 12,5% terhadap *Candida albicans.*

Hasil Uji Organoleptik, Viskositas, Tinggi Busa, Bobot Jenis, Tegangan Permukaan, Dan Uji Iritasi

Setiap formula dari shampoo ekstrak kulit buah jeruk purut mempunyai nilai viskositas yang bervariasi yaitu 240.000, 160.000, 225 cPs. Digunakan spindle yang berbeda karena pada formula I hanya berisi eksipien maka memiliki kekentalan yang rendah dan digunakan spindel 1, sedangkan pada formula II dan formula III mengandung minyak kulit jeruk purut sehingga lebih kental dan digunakan spindel 7.

Pemeriksaan	Formula		
	Formula I	Formula II	Formula III
Warna	Putih	Kuning muda	Kuning muda
Bentuk	Cair kental	Cair kental	Cair kental
Bau	Tidak berbau	Bau aromatis	Bau aromatis

Pengamatan tinggi busa dilihat pada saat setelah pengocokkan 5 menit, hal ini dilakukan untuk mengamati tinggi busa yang dapat menunjukkan stabilitas busa yang terbentuk. Hasil pengukuran tinggi mencerminkan kemampuan suatu surfaktan untuk menghasilkan busa.

Semua formula shampoo minyak kulit buah jeruk purut memenuhi persyaratan bobot jenis yang dipersyaratkan oleh Standar Nasional Indonesia untuk sediaan sampo yaitu minimal 1.02.

Konsentrasi (%)	F2		F3	
	T.rubrum	*M.furfur*	*T.rubrum*	*M.furfur*
100	Tidak ditumbuhi mikroba	Tidak ditumbuhi mikroba	Tidak ditumbuhi mikroba	Tidak ditumbuhi mikroba
50	34.6	Terlalu besar gabung dengan ddh blanko	21	33.7
25	23.3	39.5	12	24.8
12.5	16.8	8	8	8
6.25	14.0	8	8	8
Blanko	33.7	22.8	33.7	27.8
Sumur	8	8	8	8

Data hasil evaluasi menunjukkan bahwa hidroksi propil metil selulosa tidak mempengaruhi tegangan permukaan sampo melainkan yang mempengaruhi tegangan permukaan adalah surfaktan yang digunakan karena salah satu kriteria shampoo yang baik adalah dapat menurunkan tegangan permukaan air dari 78 dyne/cm menjadi 40 dyne/cm pada rentang konsentrasi 0.1-0.2%, atau maksimum mempunyai tegangan permukaan antara 11-20 dyne/cm.

Dari pengujian iritasi, diperoleh hasil negatif (-) pada formula II dan formula III yang menunjukkan bahwa formula II dan formula III bersifat tidak mengiritasi. Hasil ini diperoleh karena pada formula shampoo tersebut tidak digunakan eksipien yang bersifat terlalu asam atau terlalu basa yang dapat menyebabkan iritasi kulit. Eksipien yang digunakan pada formula memiliki pH mendekati pH kulit yaitu 5-6 sehingga tidak bersifat mengiritasi.

Hasil Uji Aktivitas Antimikroba Terhadap *T.rubrum* dan *M.furfur*

Formula II

Parameter Uji	Hasil
Pengujian: Aktivitas Antimikroba (DDH):	
1. *T.rubrum*	Terdapat zona hambat
2. *M.furfur*	Terdapat zona hambat

Formula III

Parameter Uji	Hasil
Pengujian: Aktivitas Antimikroba (DDH):	
1. *T.rubrum*	Terdapat zona hambat
2. *M.furfur*	Terdapat zona hambat

Berdasarkan hasil pengamatan uji antimikroba pada formula II dan formula III dapat dilihat bahwa semakin besar konsentrasi Minyak Kulit Buah Jeruk purut maka semakin menghambat aktivitas mikroba *Trychophyton rubrum* dan *Malassezia furfur,* dilihat dari semakin besar diameter zona hambat yang diperoleh. Hasil ini menunjukkan bahwa formula II dan formula III memiliki kemampuan untuk menghambat aktivitas mikroba penyebab timbulnya ketombe yaitu*Trychophyton rubrum* dan *Malassezia furfur*. Hasil blangko (formula I) dipengaruhi oleh penggunaan pelarut etanol. Telah dilakukan percobaan dengan pelarut campur berupa etanol: propilenglikol: air dan menggunakan solubilizing agent berupa tween namun diperoleh kelarutan minyak kulit jeruk purut yang tidak stabil dalam sediaan, sehingga minyak kulit jeruk purut dilarutkan dengan etanol yang mengakibatkan diperoleh hasil diameter zona hambat blangko (formula I) yang cukup besar.

4. KESIMPULAN

- Minyak atsiri kulit buah jeruk purut dapat dibuat menjadi sediaan sampo yang stabil secara fisik, dilihat dari penampilan fisik yang jernih, homogen dan tidak terjadi perubahan warna serta aroma/ bau.
- Formula sediaan shampoo yang terbaik memenuhi syarat mutu fisik dan kimia terdapat pada formula II yang memiliki konsentrasi minyak kulit buah jeruk purut sebesar 12,5%
- Formula II ini memiliki ciri-ciri berwarna berwarna kuning muda, berbentuk cairan kental bau aromatis dan memiliki nilai viskositas sebesar 160.000 cPs dengan tinggi busa sebesar 6 cm, bobot jenis sebesar 1.4373 g/mL, tegangan permukaan 18.47 dyne/cm, pH sebesar 6,36, dan uji iritasi yang negatif.
- Sediaan shampoo formula II efektif sebagai antiketombe dengannilai Diameter Daerah Hambat (DDH) pada *T.rubrum* sebesar 16,8mm dan *M.furfur* sebesar 8mm, dan dimana pada nilai tersebut tergolong dalam klasifikasi antibakteri yang cukup kuat.

REFERENSI

Darlimartha S. (1999). Altas Tumbuhan Obat Indonesia Jilid 2. Trubus Agriwidia, Jakarta.

Departemen Kesehatan Republik Indonesia. (1995). Farmakope Indonesia Edisi Iv. Direktorat Jendral Pengawasan Obat Dan Makanan, Jakarta.

Harahap, M. (1990). Penyakit kulit. Gramedia, Jakarta.

Patofisiologi Struktur Dan Fungsi Kulit. Edisi IV. EGC, Jakarta.

Stawiski MA. (1994).

Sulistyati. (1984). Sampo Londo Merang, Kemampuan Membusa, Stabilitas Busa dan Iritasi Okulernya. Fakultas Farmasi UGM, Yogyakarta.

Toruan. (1989). T. Ketombe dan Penanggulangannya. Pustaka, Jakarta.

PENINGKATAN NILAI JUAL PRODUK *HOME INDUSTRY* MELALUI KEGIATAN PELATIHAN *PACKAGING* BAGI IBU RUMAH TANGGA DI KEL. MARGA MULYA, KEC. BEKASI UTARA KOTA BEKASI

Novita Wahyu Setyawati[1], Endah Prawesti Ningrum[2]

[1)] Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, Bekasi
Email: novita.wahyu@dsn.ubharajaya.ac.id
[2)] Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, Bekasi

ABSTRAK

Banyak ibu rumah tangga yang dihadapkan pada situasi terjepit dalam masalah ekonomi, yaitu ekonomi keuangan keluarga. Banyak ibu rumah tangga yang berpikir bagaimana cara membantu keuangan keluarga, bagaimana melakukan sebuah usaha agar menghasilkan dan menjadi tambahan penghasilan untuk gaji yang dimiliki oleh suami. Olehnya itu, diperlukan usaha rumahan yang tidak menghilangkan kewajibannya dalam mengurus keluarga. Karena memang seyogyanya mencari nafkah itu hanya tugas suami. Pada dasarnya beberapa ibu rumah tangga di Kel. Marga Mulya sudah memiliki usaha sampingan yaitu usaha makanan ringan dirumah, akan tetapi pengemasan untuk produk tersebut masih sederhana. Oleh karena itu untuk meningkatkan nilai jual pengemasan produknya agar lebih menarik, maka diperlukan kegiatan pelatihan pengemasan (packaging) produk. Tujuan Kegiatan ini untuk (1) Memberikan edukasi mengenai bagaimana menambah income keluarga dengan usaha sampingan; (2) Memberikan edukasi mengenai bagaimana melihat peluang usaha yang ada tanpa mengganggu tugas sebagai ibu rumah tangga; dan (3) Memberikan pelatihan mengenai packaging, agar produk yang akan dijual nantinya dapat mempunyai nilai lebih. Metode kegiatan penyuluhan ini dilakukan dengan cara observasi, indeepth interview, konseling, pembelajaran, konsultasi, dan evaluasi. Hasil kegiatan penyuluhan (1) Perlu adanya koordinasi lebih lanjut, antar ibu-ibu RT.005/RW.001 yang telah mengikuti pelatihan mengenai pembelajaran mandiri bentuk atau model pengemasan untuk mengembangkan kreativitasnya; (2) Tetap mempertahankan kualitas produk walaupun sudah menggunakan kemasan yang baru dan label; (3) Pelatihan lanjutan secara periodik sehingga dapat meningkatkan kemampuan para khalayak sasaran agar tercipta suatu bisnis kewirausahaan.

Kata Kunci: Nilai Jual dan *Packaging.*

1. PENDAHULUAN

Kerap kali dalam keluarga kita dihadapkan pada situasi yang terjepit dalam masalah ekonomi. Kebutuhan sehari – hari semakin bertambah, sedangkan gaji tidak mencukupi untuk menutupi kebutuhan tersebut. Semakin hari dipastikan kebutuhan keluarga semakin meningkat, anak-anak semakin besar, apalagi harus merencanakan pendidikan yang layak untuk mereka, kebutuhan dan gaya hidup pun semakin menuntut kita untuk menghasilkan lebih hanya dari sekedar gaji.

Belum lagi jika kita mempunyai banyak anak, yang mau tidak mau setiap kebutuhan pokok mereka harus kita penuhi sebagai bentuk tanggung jawab bagi orang tua. Untuk menyingkapi masalah ini kita harus pandai – pandai dalam menghemat pengeluaran. Dan jika memang tidak memungkinkan jalan lain harus mempunyai usaha sampingan untuk menambah penghasilan keluarga. Hal ini menjadi penting bagi kita yang berprofesi sebagai karyawan atau ibu rumah tangga.

Menjadi Ibu rumah tangga adalah pekerjaan yang super sibuk. Bayangkan saja, mulai dari mengurus anak, mengurus suami, menyeterika baju, mencuci, memasak, membersihkan rumah, mengatur keuangan, pergi belanja, dan lain sebagainya. Itu semua adalah sebahagian pekerjaan rumah tangga, yang setiap hari di lakoninya.

Banyak ibu rumah tangga yang berpikir bagaimana cara membantu keuangan keluarga, bagaimana melakukan sebuah usaha agar menghasilkan dan menjadi tambahan penghasilan untuk gaji yang dimiliki oleh suami. Hal itu bukan tanpa alasan, tetapi pikiran untuk memiliki usaha di picu oleh tekanan kebutuhaan hidup yang kian besar. Ibu rumah tangga sangat memahami hal ini, karena dialah yang paling mengetahui urusan belanja dalam keluarga

terutama yang berkenan dengan masalah keuangan. Olehnya itu, diperlukan usaha rumahan yang tidak menghilangkan kewajibannya dalam mengurus keluarga. Karena memang seyogyanya mencari nafkah itu hanya tugas suami. Untuk mendapatkan tambahan penghasilan keluarga bagi ibu rumah tangga maka diperlukan penyuluhan mengenai pengelolaan usaha sampingan untuk menambah income keluarga dan pelatihan mengenai packaging bagi ibu-ibu rumah tangga.

Pada awal observasi dilapangan, ibu-ibu rumah tangga sudah melakukan kegiatan usaha sampingan khususnya pada bidang makanan besar dan makanan kecil atau ringan *(snacks)*. Dimana mereka membuat makanan tersebut secara terkoordinir dan gotong royong (bersama-sama), Untuk produk makanan besar seperti nasi box dan nasi tumpeng, mereka kerjakan bersama-sama. sedangkan untuk produk makanan ringan beberapa ibu rumah tangga yang mengerjakan sendiri di rumah sudah ada, seperti kripik singkong, kripik pisang, kue basah, dan lain sebagainya. Akan tetapi pengemasannya masih sangat sederhana atau konvensional. Dimana konvensional pengemasannya, seperti kripik singkong atau kripik pisang hanya dikemas dengan plastic kiloan kemudian distaples atau dibakar dengan lilin. Begitu juga dengan kue basah hanya menggunakan plastic kiloan. Mereka beranggapan bahwa pengemasan tidak penting yang lebih penting cita rasanya.

Saat ini pelanggan yang sudah berjalan masih taraf warung-warung sekitarnya, pasar tradisional terdekat, dan pesanan acara keluarga atau pemerintah daerah Bekasi. Dalam kegiatan usaha ini tidak semua ibu rumah tangga ikut andil. Hal ini dikarenakan kesibukan mereka dengan urusan rumah tangganya sendiri, menerima kondisi atau keadaan apa adanya, ketidakmampuan dan ketidakmauan mereka mengikuti usaha sampingan ini. Oleh sebab itu, yang mengikuti kegiatan usaha sampingan hanya 30 Ibu rumah tangga dari 110 ibu rumah tangga yang mengikuti kegiatan ini.

Pemasaran yang mereka terus lakukan melalui *mouth to mouth* dan sudah memiliki pelanggan tetap, baik dari lingkungan warganya, relasi, dan beberapa instansi pemerintah di Bekasi. Melalui observasi awal, ada peluang lain untuk memperluas dan memasarkan produk-produk *snack*nya, yaitu dengan melakukan penggunaan kemasan yang baik dan label nama, sehingga menambah pelanggan, lebih banyak dikenal produknya dan juga menjaga kualitas ketahanan makanan. Terlebih lagi produk tersebut memiliki nilai jual *(value)* dan *eye catching product.* Permasalahan yang ada dilapangan saat ini, adalah masalah pengemasan produk *(packaging).* Oleh karena itu, diperlukan pelatihan pengemasan produk *(packaging)* sehingga bisa menambah nilai jual suatu produk.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Nilai Jual

Setiap produk yang berhasil, menawarkan beberapa manfaat dan kekuatan untuk memuaskan keinginan konsumen. Pilihan masing-masing individu menentukan besarnya nilai barang dan jasa tertentu bagi konsumen. Namun untuk memenuhi kebutuhannya, setiap konsumen dihadapkan pada keterbatasan dalam hal dana. Oleh karena itu, harga yang merupakan nilai tukar sebuah barang atau jasa menjadi faktor utama yang menentukan keputusan konsumen untuk membeli. Harga jual adalah sejumlah kompensasi (uang ataupun barang) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang. Harga jual produk maupun jasa dapat ditentukan dengan beberapa metode, antara lain:

a. Penentuan harga jual normal

Ada dua unsur yang diperhitungkan dalam penentuan harga jual normal, yakni taksiran biaya penuh dan laba yang diharapkan. Dalam penentuan harga jual normal, harga ditentukan dengan menambah biaya penuh masa yang akan datang dengan suatu persentase tambahan di atas jumlah biaya (mark up). Perhitungannya adalah sebagai berikut:

Harga jual = taksiran biaya penuh + laba yang diharapkan

b. Penentuan harga jual dalam cost type contract

Merupakan penentuan harga jual berdasarkan kontrak pembuatan produk atau jasa di mana pembeli menyetujui harga yang didasarkan pada total biaya yang sesungguhnya dikeluarkan produsen ditambah dengan laba yang dihitung sebesar persentase tertentu dari seluruh biaya tersebut.

c. Penentuan harga jual pesanan khusus

Pesanan khusus adalah pesanan yang diterima perusahaan di luar pesanan regular perusahaan. Pemesan biasanya memesan dalam jumlah besar sehingga harga yang diminta berada di bawah harga jual normal, yaitu di bawah biaya penuh yang dikeluarkan perusahaan dalam proses produksi, namun di atas biaya variabel. Dalam keadaan ini perusahaan mendapatkan laba kontribusi sebab seluruh biaya tetap akan dibebankan pada perhitungan pesanan regular perusahaan.

d. Penentuan harga jual yang diatur dengan peraturan pemerintah

Pada metode ini harga jual produk didasarkan pada biaya penuh masa yang akan datang ditambah laba yang diharapkan. Produk dan jasa yang mendapat pengaruh atas Peraturan Pemerintah adalah produk dan jasa yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan pokok masyarakat luas, antara lain bahan bakar, minyak, beras, telepon, listrik, dan sebagainya.

2.2. Pengemasan *(Packaging)*

Pengemasan adalah desain dan pembuatan kemasan untuk barang eceran. Akan tetapi sebenarnya lebih jauh dari itu, pengemasan diterapkan sama kepada produk konsumsi untuk produk industrial. Pengemasan merupakan subjek yang kompleks yang telah menjadi satu bagian penting dari promosi produk apa saja, walaupun dikhususkan untuk produk makanan, dan ini tidak dapat dipisahkan dari penjualan. Hendaknya dapat dibedakan antara pengemasan dan kemasan, walaupun keduanya sering diartikan sama. Pengemasan mencakup keseluruhan konsep termasuk kemasan langsung, bagian luar, pembungkus dan lain-lainnya, dan bagian yang keseluruhannya berperan dalam pemasaran dan pemajangan. Sebuah kemasan yang baik tidak akan menjual produk apapun jika konsep pengemasannya tidak tepat, dan juga tidak akan menjual produk yang buruk. Sebuah kemasan yang buruk bisa memberikan citra yang jelek terhadap suatu produk yang sangat baik, bagaimanapun baiknya pemikiran atas konsep pengemasannya. Jenis-jenis kemasan produk makanan berdasarkan bahan dasar pembuatannya maka jenis kemasan pangan yang tersedia saat ini adalah kemasan kertas, gelas, kaleng/logam, plastik dan kemasan komposit atau kemasan yang merupakan gabungan dari beberapa jenis bahan kemasan, misalnya gabungan antara kertas dan plastik atau plastik, kertas dan logam. Masing-masing jenis bahan kemasan ini mempunyai karakteristik tersendiri, dan ini menjadi dasar untuk pemilihan jenis kemasan yang sesuai untuk produk pangan. Karakteristik dari berbagai jenis bahan kemasan adalah sebagai berikut: (1) kemasan Kertas, (2) kemasan gelas, (3) kemasan logam (kaleng), (4) kemasan plastic, dan (5) komposit (kertas/plastik).

Pemilihan jenis kemasan yang sesuai untuk bahan pangan, harus mempertimbangkan syarat-syarat kemasan yang baik untuk produk tersebut, juga karakteristik produk yang akan dikemas. Syarat- syarat yang harus dipenuhi oleh suatu kemasan agar dapat berfungsi dengan baik adalah: 1) Harus dapat melindungi produk dari kotoran dan kontaminasi sehingga produk tetap bersih. 2) Harus dapat melindungi dari kerusakan fisik, perubahan kadar air, gas, dan penyinaran (cahaya). 3) Mudah untuk dibuka/ditutup, mudah ditangani serta mudah dalam pengangkutan dan distribusi. 4) Efisien dan ekonomis khususnya selama proses pengisian produk ke dalam kemasan. 5) Harus mempunyai ukuran, bentuk dan bobot yang sesuai dengan norma atau standar yang ada, mudah dibuang dan mudah dibentuk atau dicetak. 6) Dapat menunjukkan identitas, informasi dan penampilan produk yang jelas agar dapat membantu promosi atau penjualan

3. METODE PELAKSANAAN

Pendekatan Partisipatory

PRA merupakan teknik pengumpulan informasi dan pengenalan kebutuhan masyarakat yang melibatkan secara langsung dan secara aktif partisipasi masyarakat. Dalam kaitan tersebut beberapa prinsip dasar yang harus diterapkan dalam pelaksanaan PRA adalah Melibatkan seluruh kelompok masyarakat yang merupakan representasi masyarakat desa secara umum dalam pengenalan potensi sumber daya setempat, pemahaman permasalahan yang dihadapi, mengidentifikasi jenis kebutuhan, dan merumuskan pentahapan kegiatan.

Metode PRA (participatory Rural Apraisal) ini digunakan untuk meningkatkan partisipasi masyarakat terutama dalam menyusun kebutuhan atau program.

Metode penelitian yang digunakan adalah:

Pertama, observasi (pengamatan) mendalam. Dalam metode ini pendamping mendapatkan data (informasi) tentang kondisi lokasi dan masyarakat melalui pengamatan secara mendalam terhadap situasi, kondisi kejadian (peristiwa) yang ada di lokasi permukiman, baik fisik lingkungan maupun sosial.
Kedua, wawancara tak terstruktur (*indepth interview*). Hal-hal yang tidak bisa dipahami melalui kegiatan pengamatan lapangan, diperoleh melalui wawancara mendalam dengan masyarakat, baik tokoh-tokoh, maupun warga masyarakat pada umumnya.
Ketiga, Konseling yakni membantu menggali masalah dan potensi yang dimiliki, membuka alternative-alternatif solusi dan mendorong masyarakat untuk mengambil keputusan berdasarkan pertimbangan bertanggungjawab.
Keempat, Pembelajaran yaitu alih pengetahuan/ketrampilan dan system nilai yang dimiliki oleh penyuluh melalui pertemuan-pertemuan dan praktek keterampilan
Kelima, konsultasi yaitu upaya memberikan jawaban, solusi dan pemecahan masalah yang dibutuhkan oleh masyarakat warga transmigran.

Untuk metode pelatihan yang dilakukan adalah dengan praktek langsung ke pengemasannya. Pada kegiatan PKM ini kita menyediakan alat-alat pelatihan yang diperlukan seperti plastikkemasan dan alat pres plastik.

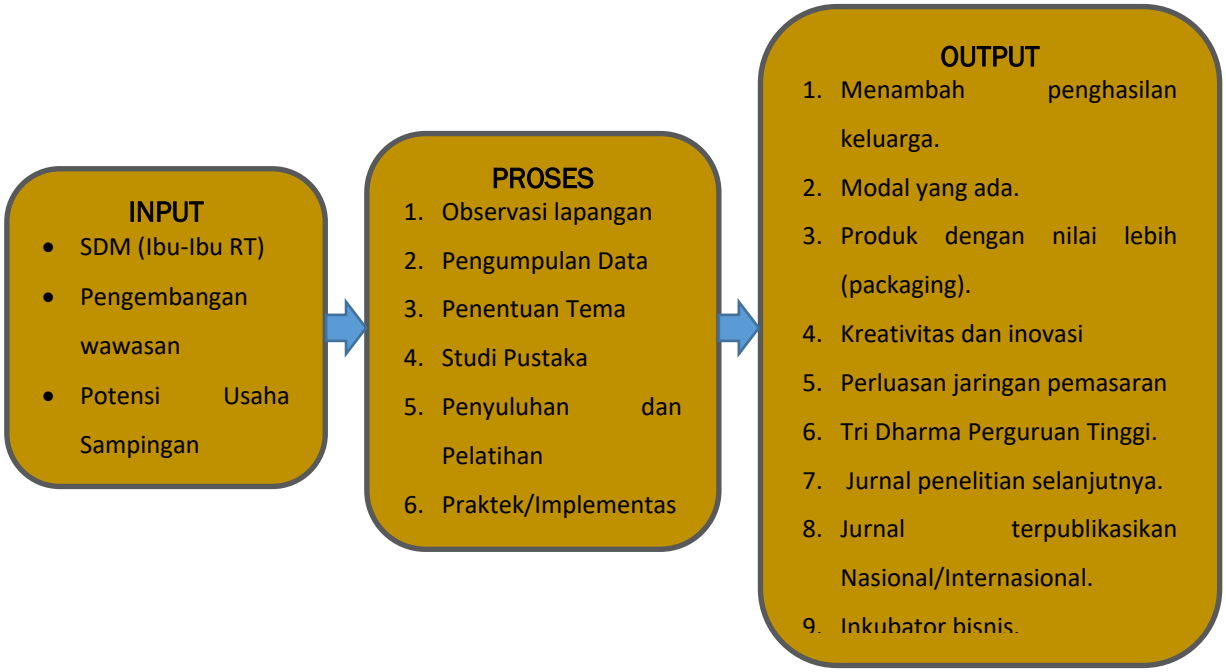
4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program Pengabdian Masyarakat berupa penyuluhan pengelolaan bisnis sampingan untuk menambah *income* keluarga dan pelatihan mengenai *packaging* bagi ibu-ibu rumah tangga dengan sasaran lokasi lingkungan RT. 005/001, Kel. Marga Mulya, Kec. Bekasi Utara Kota Bekasi. Penyuluhan dan pelatihan ini dilaksanakan pada tanggal 11-12 Mei 2018. Jumlah peserta ini ditetapkan dengan mempertimbangkan efisiensi dan intensitas pelaksanaan program. Peserta merupakan ibu-ibu rumah tangga RT.005/001, Kel. Marga Mulya, Kec. Bekasi Utara baik yang sudah mempunyai usaha maupun yang belum mempunyai usaha.

Metode kegiatan pengabdian masyarakat ini menggunakan metode observasi, ceramah dan pembelajaran yang dipraktekkan oleh peserta dan nara sumber. Untuk kegiatan ceramah kita memberikan modul mengenai materi pengemasan sedangkan untuk prakteknya, ibu-ibu rumah tangga awalnya sangat susah untuk mempraktekkan sendiri, akan tetapi dengan usaha mau mencoba akhirnya mereka bias membuat sendiri walaupun hasilnya belum cukup sempurna. Hal ini bisa dilatih secara terus menerus, dimana mereka tidak perlu membeli alat pres kemasan. Dikarenakan pada kegiatan PKM ini kita memberikan sumbangan berupa alat pres tersebut.

Pada hakekatnya, kegiatan penyuluhan dan pelatihan ini merupakan salah satu cara untuk meningkatkan pengetahuan, pemahaman dan ketrampilan mengemas produk untuk menambah penghasilan dan meningkatkan nilai jual suatu produk yang sudah dijalankan oleh ibu-ibu rumah tangga. Adapun target pasca penyuluhan dan pelatihan ini diharapkan sebagai berikut :

1. Peserta dapat merealisasikan ilmu pengetahuan yang didapat dari penyuluhan dan pelatihan yang mereka dapat untuk dapat menghasilkan keuntungan.
2. Peserta dapat mengembangkan ide-ide kreatifitasnya mengenai bentuk atau model pengemasan yang menarik (*eye catching).*
3. Peserta secara mandiri dapat membuat pengemasan sendiri walaupun belum lihai dan dapat membagikan pengetahuan pengemasan tersebut dengan ibu-ibu rumah tangga yang lain.
4. Peserta dapat memasarkan produknya lebih luas lagi, karena produk yang dihasilkan sudah menggunakan kemasan yang baik.
5. Peserta dapat melihat peluang lain dalam mengembangkan produk yang belum dan sudah dihasilkan.
6. Peserta dapat membantu menambah penghasilan keluarga, walaupun tidak dalam nominal besar.
7. Peserta dapat menjalankan atau mengembangkan usahanya sesuai dengan modal yang ada.
8. Peserta dapat menghasilkan produk dengan nilai lebih.



Gambar 1. Luaran Kegiatan

Tabel 1. Angket Respon Peserta

PERNYATAAN	Sangat tidak setuju	Tidak setuju	Cukup setuju	Setuju	Sangat setuju
Pemateri/pelatih telah menjelaskan materi dengan baik	-	-	8,82%	67,65%	23,53%
Pemateri/pelatih mampu menjawab pertanyaan dengan baik	-	-	23,53%	44,12%	32,35%
Panitia dengan sabar mendampingi para peserta sampai selesai pelatihan	-	-	2,94%	17,65%	79,41%
Saya merasa puas dengan fasilitas pelatihan yang disediakan panitia	-	-	11,76%	26,47%	61,76%
Saya mampu mengikuti pelatihan pengemasan produk	-	-	8,82%	52,84%	38,24%
Saya merasa senang dan nyaman mengikuti pelatihan	-	-	8,82%	44,12%	47,06%
Kegiatan pelatihan ini merupakan kegiatan yang tepat untuk melatih kemandirian	-	-	11,76%	35,29%	52,94%
Kegiatan pelatihan ini mampu menambah keterampilan	-	-	2,94%	38,24%	58,82%

Kegiatan pelatihan ini mudah dilakukan	8,82%	2,94%	23,53%	38,24%	26,47%
Proses pembuatan kemasan sangat mudah diikuti dan dapat saya lakukan sendiri	5,88%	2,94%	5,88%	44,12%	41,18%
Setelah kegiatan pelatihan ini, saya berniat untuk meningkatkan kualitas produk	2,94%	2,94%	35,29%	29,41%	29,41%

Respon peserta pada pelatihan tersebut diatas bahwa secara umum respon peserta terhadap masing-masing pertanyaan yang diajukan adalah setuju dan sangat setuju. Mayoritas peserta setuju pemateri/pelatih telah menjelaskan materi dan menjawab soal dengan baik. Dilihat dari totalitas panitia dalam mendampingi peserta dan fasilitas pelatihan yang disediakan mayoritas peserta memberi respon sangat puas. Proses pembuatan kemasan mudah untuk diikuti oleh peserta dan mampu dikerjakan sendiri dengan baik. Berikut ini dokumentasi kegiatan:

Gambar 2. Dokumetasi Kegiatan

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Program Pelatihan dapat diselenggarakan dengan baik dan berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun meskipun belum semua peserta pelatihan menguasai dengan baik materi yang disampaikan. Kegiatan ini mendapat sambutan yang sangat baik terbukti dengan keaktifan dan antusiatisme pelatihan dengan melakukan pelatihan sesuai dengan tuntunan narasumber terkait.

Saran

1. Perlu adanya koordinasi lebih lanjut, antar ibu-ibu RT.005/RW.001 yang telah mengikuti pelatihan mengenai pembelajaran mandiri bentuk/model pengemasan untuk mengembangkan kreativitasnya.
2. Tetap mempertahankan kualitas produk walaupun sudah menggunakan kemasan yang baru dan label.

3. Pelatihan lanjutan secara periodik sehingga dapat meningkatkan kemampuan para khalayak sasaran agar tercipta suatu bisnis kewirausahaan.

REFERENSI

Farly, Yuni Alvido. (2010). Profil Buruh Perempuan Dan Peranannya Dalam Pendidikan Keluarga (Studi Pada Buruh Perempuan Pabrik Rokok Di Kabupaten Kudus).Skripsi. Fakultas Ilmu Pendidikan, Unnes, Semarang.

Hadiyati, Ernani. Kreativitas dan Inovasi Berpengaruh Terhadap Kewirausahaan Usaha Kecil. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan (Journal of Management & Entrepreneurship).

Jurnal Kewirausahaan: Sebuah Kajian Pengabdian Kepada Masyarakat. Pradana Martha Gonjexs Rezpector.

Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan (Journal of Management & Entrepreneurship), Petra Christian University Department of Management, Faculty of Economics.

Kaihatu, Dr. S. Thomas. (2014). Manajemen Pengemasan. Penerbit Andi, Yogyakarta.

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI).

Khairuddin, H. (2002). Sosiologi Keluarga. Liberty, Yogyakarta.

Kuncoro, Mudrajad. (2004). Otonomi Pembangunan Daerah. Erlangga, Jakarta.

Kuswardinah, Asih. (2007). Ilmu Kesejahteraan Keluarga. Unnes, Semarang.

Nitisusastro, Dr. H. Mulyadi. (2016). Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil. Alfabeta.

Pawenang, Supawi. (2016). Modul Perkuliahan Lingkungan Ekonomi Bisnis. Program Pascasarjana, UNIBA, Surakarta.

Press.Linasari, Diah. (2009). Peningkatan Kesejahteraan Sosial Ekonomi Keluarga Melalui Proyek Penanggulangan Kemiskinan Di Perkotaan. Skripsi. Fakultas Ilmu Pendidikan, Unnes, Semarang.

Pudjiwati, Sayogyo. (1997). Peranan Wanita Dalam Perkembangan Masyarakat Desa. Rajawali, Jakarta.

Rangkuti, Freddy. Creating Effective Marketing Plan. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Soekanto, Soerjono. (1992). Sosiologi Suatu Pengantar. CV. Rajawali, Jakarta.

Soekanto, Soerjono. (2004). Sosiologi Keluarga (Tentang ikhwal keluarga, dan anak). Rajawali, Jakarta.

Suherman, Dr. Eman S.E., M.Pd. (2016). Business Entrepreuneur. Alfabeta.

Suryana.2013. Ekonomi Kreatif *(Ekonomi Baru Mengubah Ide dan Menciptakan Peluang).* Salemba Empat, Jakarta.

Tamadi. (2000). Petunjuk Teknis Pencatatan dan Pelaporan Pendapatan Keluarga. BKKBN, Jakarta.

KOMUNIKASI INTERNAL PADA PENINGKATAN KUALITAS PELAYANAN *SERVICE OF EXCELLENT*

Wulan Purnama Sari[1], Sinta Paramita[2]

[1]Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Tarumanagara
Email: wulanp@fikom.untar.ac.id
[2]Fakultas Ilmu Komunikasi Universitas Tarumanagara
Email: sintap@ fikom.untar.ac.id

ABSTRAK

Bisnis di bidang kuliner atau makanan merupakan bisnis yang banyak diminati dan menjanjikan. Namun, untuk berhasil atau sukses dalam menjalankan bisnis ini banyak hal yang perlu diperhatikan. Salah satu hal yang perlu diperhatikan adalah sumber daya manusia serta sikap dan perilaku. Hal ini menunjukkan bahwa unsur manusia merupakan salah satu hal utama dalam bisnis, terutama bisnis di bidang kuliner atau makanan. Café Mars yang bergerak di bidang kuliner merupakan pendatang baru dalam bisnis yang karenanya memiliki banyak masalah yang harus diselesaikan dalam menjalankan bisnis ini. Salah satu masalah atau kendala yang dihadapi adalah dalam hal sumber daya manusia. Masalah SDM ini juga menjadikan Café Mars memiliki kendala dalam pengorganisasian karena secara organisasi Café Mars belum memiliki struktur, sehingga peran dan fungsi dari komunikasi internal dalam organisasi belum dapat berjalan dengan baik. Pada akhirnya, kendala ini menimbulkan masalah dalam hal pelayanan kepada customer. Atas dasar permasalahan ini, tim memberikan solusi dengan mengadakan penyuluhan mengenai komunikasi internal dalam peningkatan kualitas pelayanan service of excellent. Kegiatan penyuluhan ini dilakukan dengan tujuan untuk memberikan pemahaman terhadap fungsi dan peran dari komunikasi internal organisasi dalam mencapai peningkatan dari kualitas pelayanan karyawan Café Mars. Kegiatan penyuluhan akan dilakukan melalui beberapa tahap, mulai dari analisis situasi sampai dengan evaluasi dari kegiatan. Kegiatan PpM menghasilkan rekomendasi bagi Café Mars untuk membuat struktur serta SOP dalam pelaksanaannya. Kemudian juga perlunya meningkatkan kesadaran karyawan bahwa keberlangsungan Café Mars berada ditangan mereka dan bahwa mereka memiliki hak dan dapat menggunakannya untuk melakukan komunikasi dengan atasan (bottom-up) sehingga komunikasi internal tidak hanya bersifat atas ke bawah (top-down).

Kata Kunci: café, komunikasi internal, pelayanan, *service of excellent*.

1. PENDAHULUAN

Bisnis di bidang kuliner merupakan salah satu bisnis yang banyak diminati dan cukup menjanjikan, sehingga banyak orang tertarik untuk berkecimpung di bidang kuliner ini. Waringin (2017) menuliskan dalam DetikFinance salah satu bisnis yang akan menjadi tren di tahun 2018 ini adalah usaha makanan terutama dalam inovasi food truck. Lebih lanjut Waringin (2017) juga menjelaskan bahwa peluang bisnis di bidang makanan tidak pernah surut atau habis, namun saingannya banyak sehingga untuk dapat terus bersaingan diperlukan inovasi-inovasi.

Terkait bisnis di bidang makanan ini Waringin (2018) juga menuliskan terdapat sepuluh (10) hal yang harus diperhatikan dalam menjalankan bisnis usaha makanan ini. salah satunya adalah Sumber Daya Manusia (SDM) serta sikap dan perilaku. SDM ini termasuk semua karyawan yang terlibat, juru masak, pelayan, kasir, dll. Sedangkan sikap dan perilaku yang dimaksud disini adalah menjaga sikap dan perilaku karyawan dihadapan pelanggan atau konsumen.

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa bisnis di bidang makanan atau kuliner memiliki prospek yang cukup besar tapi perlu untuk memperhatikan banyak hal untuk dapat terus bersaing dengan kompetitor. Beberapa hal yang perlu diperhatikan adalah SDM yang cukup dan memadai, serta kualitas pelayanan dari SDM tersebut yang dalam hal ini adalah dalam bentuk sikap dan perilaku dari karyawan terhadap pelanggan.

Perihal SDM serta sikap dan perilaku ini menjadi tantangan bagi para pengusaha yang bergerak di bidang kuliner atau makanan, termasuk bagi pemiliki Café Mars. Café Mars sendiri

baru mulai berdiri pada September 2015 kemarin. Usia yang masih muda menjadikan café Mars memiliki masalah tersendiri terutama dalam hal pengelolaan karyawan. Pemilik café memahami betapa pentingnya SDM dalam bisnis yang dilakukannya, karenanya pemilik café berusaha sedapat mungkin untuk membuat karyawan setia dan loyal dengan cara memberikan fasilitas yang cukup memadai. Namun, pengelolaan usaha Café Mars tetap menemui kendala. Permasalahan SDM ini juga menyebabkan kendala dalam pengorganisasian di Café Mars, kurangnya SDM menjadikan Café Mars sebagai sebuah organisasi belum memiliki struktur, sehingga penerapan dari fungsi komunikasi internal organisasi belum dapat berjalan dengan baik. Kemudian akhirnya kendala ini menimbulkan masalah dalam hal peningkatan kualitas pelayanan oleh karyawan. Atas dasar hal ini, pemilik Café Mars kemudian mengundang tim dari Fikom Untar untuk membantu memberikan solusi atas masalah yang dihadapinya.

Sebuah penelitian yang dilakukan oleh Wicaksono dan Soesatyo (2015) memperlihatkan adanya hubungan yang kuat antara komunikasi internal dengan keefektifan kerja guru dan karyawan, namun untuk mencapai komunikasi internal yang dapat dikatakan sukses memerlukan peran dari pemimpin untuk membangun kedekatan dengan karyawan. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Santoso & Oetomo (2013) menunjukkan adanya pengaruh yang simultan antara kualitas pelayanan dengan loyalitas pelanggan, dimana naik turunnya loyalitas pelanggan bergantung pada kualitas pelayanan yang diberikan.

Kedua hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa komunikasi internal yang didukung oleh gaya kepepimpinan dapat meningkatkan keefektifan kerja karyawan, yang kemudian mendorong pemberian kualitas pelayanan sehingga pada akhirnya menciptakan loyalitas pelanggan. Hal ini berarti bahwa dalam penerapan berorganisasi di Café Mars dibutuhkan peran aktif dari pemimpin untuk melakukan komunikasi internal sehingga karyawan dapat bekerja dengan baik untuk memberikan pelayananan kepada pelanggan sehingga akhirnya pelanggan menjadi loyal dan bersedia datang kembali. Karena seperti yang telah diketahui bahwa dalam bisnis di bidang kuliner pelayanan memiliki peranan penting tidak hanya terbatas pada soal rasa makanan yang ditawarkan.

Secara sederhana komunikasi internal dapat didefiniskan sebagai komunikasi yang terjadi dalam antar angota dalam suatu organisasi. Komunikasi ini dapat terjadi antar karyawan, atau antar karyawan dengan atasan. Menurut Bob Cartwright, Mitchells & Butler, seperti di kutip dalam Farrant (2003) meyakini bahwa komunikasi antar karyawan merupakan bagian penting dalam motivasi dan kepuasan karyawan. Dimana peningkatan dalam kepuasan karyawan dapat meningkatkan kepuasan pelanggan.

Farrant (2003) menjelaskan ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam melaksanakan komunikasi internal dalam suatu organisasi dan bagaimana cara terbaik dalam melakukan komunikasi internal ini. Pertama, komunikasi tatap muka akan lebih efektif dibandingkan dengan komunikasi secara tidak langsung. Komunikasi dapat terjadi melalui banyak cara, tidak bergantung pada satu metode. Kedua, komunikasi tatap muka paling efektif adalah antara anggota dari satu tim dan dengan atasan langsung dari tim tersebut. Ketiga, harus ada sebuah pendekatan atau cara khusus agar orang dapat mengekspresikan pandangannya dan mengajukan pertanyaan, dimana jawaban juga harus diberikan. Keempat, seorang pemimpin dibutuhkan.

Romli (2014) menjelaskan bahwa pada umumnya komunikasi internal dibagi kedalam dua bentuk, yaitu komunikasi vertikal dan komunikasi horizontal. Komunikasi vertikal adalah komunikasi dari atas ke bahwa dan dari bawah ke atas. Atau dengan kata lain merupakan komunikasi dari pimpinan ke bawahan dan sebaliknya. Sedangkan komunikasi horizontal atau lateral adalah komunikasi antara sesama, seperti antar karyawan. Pesan dalam komunikasi ini mengalir di bagian yang sama di dalam organisasi atau mengalir antar bagian.

Berdasarkan hasil observasi awal yang dilakukan tim pada Café Mars, tim melihat beberapa permasalahan yang terdapat pada Café Mars. Pertama, tingkat pendidikan karyawan yang rata-rata hanya lulusan SMA membuat mayoritas karyawan tidak memahami fungsi dan peran dari komunikasi internal dan juga cara yang baik dan tepat untuk melayani pelanggan yang datang. Kedua, tidak ada team leader atau pemimpin yang secara jelas terlihat memberikan arahan dalam bekerja, termasuk dalam memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Ketiga, belum adanya *Standard Operating Procedure* (SOP) yang cukup memadai yang dimiliki oleh Café Mars.

Permasalahan tersebut kemudian diperburuk dengan kurang lancarnya komunikasi internal yang terjadi di dalam Café Mars, terutama komunikasi vertikal antara atasan dan bawahan dan sebaliknya. Observasil awal menunjukkan bahwa komunikasi vertikal yang terjadi hanya bersifat *top-down* atau dari atasan ke bawahan, dimana atasan memberikan perintah kepada bawahan. Sedangkan untuk komunikasi horizontal berjalan cukup baik antar karyawan ke karyawan. Kondisi ini menjadikan komunikasi internal secara keseluruhan dalam Café Mars kurang efektif, sehingga kinerja karyawan juga menjadi tidak maksimal.

Pada akhirnya permasalahan ini berujung pada terhambatnya peningkatan kualitas pelayanan di Café Mars, kemudian berujung pada masalah loyalitas pelanggan. Padahal pelanggan merupakan kunci utama dari keberhasilan dan keberlanjutan usaha yang dijalankan oleh Café Mars. Dilihat dari sisi situasi, pemilik café sudah melakukan upaya untuk meningkatkan kenyamanan pelanggan dengan memberikan fasilitas wifi, memasang kamera CCTV, serta memasang *audio sound* untuk musik. Sedangkan perbaikan dari sisi internal belum dilakukan oleh pihak pengelola atau pemilik Café Mars, sehingga loyalitas pelanggan belum dapat terbentuk dikarenakan komunikasi internal dan kepuasan karyawan belum terjadi.

Atas dasar undangan inilah kemudian tim PKM dari Fikom Untar memutuskan untuk melaksanakan sebuah kegiatan PKM dengan tema “Komunikasi Internal Pada Peningkatan Kualitas Pelayanan Service Of Excellent”. Kegiatan ini merupakan bagian pelaksanaan Tri Dharma perguruan tinggi yang akan melibatkan dosen dilingkungan Fikom UNTAR. Kegiatan ini diharapkan dapat membantu menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh mitra dan memberikan kontribusi pada masyarakat secara langsung. Kegiatan ini juga diharapkan dapat menjadi awal untuk menjalin kerjasama yang berkelanjutan dengan mitra.

Berdasarkan analisis situasi yang telah dijelaskan diatas, maka tim PKM membuat sebuah uraian mengenai rumusan permasalahan yang dihadapi oleh mitra, yaitu sebagai berikut: (!) Rendahnya tingkat pendidikan yang dimiliki oleh karyawan di Café Mars; (2) Tidak adanya team leader yang memberikan arahan dalam melakukan pelayanan kepada pelanggan; (3) Café Mars belum memiliki SOP yang memadai dalam hal pelayanan kepada pelanggan; (4) Café Mars belum memiliki SOP (Standard Operating Procedure), sehingga belum ada standar baku yang dimiliki untuk dilakukan oleh karyawan dalam menjalankan tugasnya atau pekerjaannya.

Berdasarkan hasil diskusi dengan mitra atas permasalahan yang dihadapi oleh mitra, , maka tim pengusul kegiatan PKM memberikan solusi dengan mengadakan kegiatan penyuluhan mengenai peningkatan kualitas pelayanan melalui *sercive of excellent* di Café Mars. Kegiatan penyuluhan ini rencananya akan diikuti oleh seluruh karyawan Café Mars dan juga oleh pemilik café. Pemilik café harus memahami bagaimana memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan dan memastikan karyawannya melakukan hal sesuai dengan isi penyuluhan nantinya. Hal ini dikarenakan pemilik café memiliki tanggung jawab kepada karyawan dan juga pelanggan café.

Menurut A.W Van Den ban dan Hawkins (1999) penyuluhan adalah keterlibatan seseorang untuk melakukan komunikasi informasi secara sadar dengan tujuan membantu sesamanya, memberikan pendapat sehingga bisa membuat keputusan yang benar (Definisi Penyuluhan, n.d.). Berdasarkan pengertian tersebut kegiatan penyuluhan ini akan berfokus pada

bagaimana cara untuk meningkatkan komunikasi internal, khususnya secara vertikal dari bawah ke atas (*bottom-up*), sehingga dengan lancarnya arus komunikasi menjadikan kinerja karyawan meningkat dan akhirnya meningkatkan pula kualitas pelayanan kepada pelanggan. Penyuluhan ini juga meliputi teknik atau cara dalam memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggang, dalam hal apa saja yang harus diperhatikan, hal apa saja yang sebaiknya dihindari saat berinteraksi langsung dengan pelanggan, serta sikap dan perilaku yang harus ditunjukkan di hadapan karyawan.

Kemudian tujuan akhir dari diadakannya kegiatan penyuluhan ini adalah penekanan pada pentingnya untuk melakukan komunikasi internal dengan lancar dan tanpa hambatan sehingga akhirnya tercapainya perubahan sikap dan perilaku dari karyawan Café Mars atau dengan kata lain tercapainya peningkatan kinerja karyawan. Perubahan sikap dan perilaku ini mengarah pada peningkatan kualitas pelayanan yang dilakukan oleh karyawan Café Mars. Peningkatan ini diawali dengan tumbuhnya kesadaran akan pentingnya memberikan pelayanan yang terbaik bagi pelanggan, serta memahami bagaimana cara yang baik untuk memberikan pelayanan kepada pelanggan.

Service of excellent merupakan istilah yang dipilih oleh tim, dengan maksud untuk memberikan pelayanan dengan kualitas luar biasa atau sangat baik dan bagus, sehingga pada akhirnya pelanggan akan merasa puas dan memilih untuk kembali lagi. Diharapkan dengan karyawan melakukan pelayanan "*service of excellent*" akan timbul loyalitas pelanggan. Menciptakan loyalitas pelanggan merupakan inti utama dari setiap bisnis. Sebagai ahli di bidang pemasaran Peppers dan Rogers (2005), yang dikutip oleh (Keller & Kotler, 2009), mengatakan bahwa, satu-satunya nilai yang akan diciptakan oleh perusahaan adalah nilai yang berasal dari pelanggan. Berdasarkan pemahaman tersebut dapat disimpulkan bahwa pelanggan merupakan kunci utama dari suatu bisnis yang karenanya perlu untuk diperhatikan, dan loyalitas pelanggan adalah wujud nyata dari nilai yang berasal dari pelanggan.

Luaran utama dari diadakannya kegiatan PKM ini adalah tumbuhnya pemahaman dan pengertian mengenai peran dan fungsi dari komunikasi internal di Café Mars, serta terjadinya peningkatan kualitas komunikasi internal dalam bentuk vertikal antara atasan dengan bawahan. Adanya peningkatan kualitas komunikasi internal ini juga diharapkan meningkatkan kualitas dari pelayanan, dimana untuk mendukung hal tersebut tim juga mamberikan penyuluhan mengenai cara pemberian pelayanan yang baik kepada pelanggan. Luaran lain dari kegiatan PKM ini adanya rekomendasi yang diberikan kepada pihak pemilik Café Mars terkait cara atau upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan kualitas pelayanannya, yaitu melalui rekomendasi untuk dibuatnya sebuah SOP.

2. METODE PELAKSANAAN

Pada bagian pendahuluan telah dijelaskan mengenai analisis situasi dan rumusan permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Berdasarkan hal tersebut, tim pengusul melaksanakan kegiatan PKM ini dengan metode awal melakukan observasi dan wawancara mendalam dengan mitra untuk melakukan analisis situasi dan menentukan permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Kemudian, tim merumuskan solusi yang akan diberikan kepada mitra, dengan terlebih dahulu meminta saran dan pendapat mitra mengenai solusi tersebut. Solusi yang diberikan adalah dengan mengadakan penyuluhan kepada mitra khalayak, yaitu karyawan Café Mars mengenai peningkatan kualitas pelayanan melalui *service of excellent*.

Secara terpercinci kegiatan PKM ini akan dilaksanakan dalam beberapa tahap, yaitu pertama adalah tahap pra kegiatan yang meliputi audiensi dan diskusi dengan mitra; tahap kedua adalah pelaksanaan kegiatan; dan tahap terakhir adalah paska pelaksanaan kegiatan yang didalamnya meliputi luaran PKM dan *monitoring* serta evaluasi. Berikut adalah gambar tahapan dari metode pelaksanaan kegiatan PKM ini.

Gambar 1. Tahapan Kegiatan PKM

Tahapan pra kegiatan PKM dimulai dengan melalukan audiensi dan diskusi dengan pihak mitra, yaitu pemilik dari Café Mars. Audiensi dilakukan dengan cara oberservasi dan juga wawancara. Dari tahap ini diperoleh analisis situasi dan juga permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Berdasarkan analisis situasi dan permasalahan yang dimiliki oleh mitra, kemudian tim PKM menentukan solusi atas permasalahan tersebut dan bagaimana metode pelaksanaan atas solusi tersebut. Setelah diskusi mengenai solusi yang tepat atas permasalahan tersebut bersama dengan mitra. Kemudian solusi yang diputuskan dituangkan dalam bentuk proposal kegiatan PKM yang akan dilaksanakan oleh tim dengan bantuan dari mitra. Dalam hal ini, mitra akan memberikan bantuan berupa penyediaan fasilitas tempat untuk mengadakan kegiatan penyuluhan. Sedangkan materi dan perlengkapan akan disiapkan oleh tim pengusul dari FIKom UNTAR.

Tahapan berikutnya adalah pelaksanaan kegiatan. Tehap pelaksanaan ini diawali dengan melakukan diskusi kembali dengan pihak mitra terkait dengan waktu dari pelaksanaan dan juga materi yang akan diberikan. Kegiatan penyuluhan ini ditujukan kepada seluruh karyawan Café Mars dan juga pemilik cafe. Materi penyuluhan akan berfokus pada cara peningkatan kualitas pelayanan kepada pelanggan, dengan memperhatikan hal yang sebaiknya dilakukan dan tidak dilakukan. Pada tahapan ini tim juga melibatkan keikutsertaan dari mahasiswa sebagai penyaji materi dan juga tim dokumentasi. Kegiatan penyuluhan diawali dengan melakukan presentasi materi kemudian dilanjutkan dengan sesi tanya jawab.

Tahapan terakhir dari kegaitan PKM ini adalah melakukan evaluasi atas kegiatan PKM ini. Evaluasi dilakukan untuk mengetahui apakah solusi yang diberikan berhasil menyelesaikan permasalahan mitra dan membawa manfaat bagi mitra. Selain itu, tim juga memberikan rekomendasi kepada pihak mitra terkait permasalahan dan penerapan solusinya dalam jangka panjang. Sebagai hasil akhir dari kegiatan ini dan bentuk luaran, hasil dari kegiatan PKM ini juga akan dipublikasikan dalam bentuk jurnal ataupun prosiding.

3. HASIL DAN ANALISIS

Café Mars mulai berdiri sejak 15 September 2016 dengan berlokasi di Jl. Pulo Sirih Raya FE-333, Grand Galaxy, Bekasi Selatan. Sejak awal pendirian sampai dengan sekarang jumlah karyawan adalah 12 orang. Café Mars sendiri merupakan café dengan sistem mirip dengan puja sera, dimana terdapat banyak *tenant* makanan yang dapat menyewa tempat dan berjualan di dalam café. Sejauh ini, Café Mars telah memiliki sebanyak 7 *tenant* dengan jenis makanan yang

berbeda-beda. Makanan yang dijualpun beragam mulai dari makanan barat sampai dengan makanan Indonesia, dan juga makanan yang sedang menjadi tren saat ini seperti ayam geprek dan juga es kepal milo.

Makanan Café Mars juga dapat dipesan melalui fasilitas go-food dan grab-food. Hal ini dilakukan pemilik untuk mengikuti perkembangan bisnis saat ini yang banyak memanfaatkan bantuan teknologi komunikasi. Selain itu, Café Mars juga memiliki akun instagram @marscafeglx, sejauh ini telah memiliki 1589 *follower* dengan jumlah 60 *post*.

Gambar 2. Instagram Café Mars

Melalui akun instagram inilah, informasi terbaru mengenai menu dan juga promosi yang diberitakan. Instagram menjadi sarana pemasaran dan juga sarana informasi. Akun instagram ini dikelola secara langsung oleh pemilik café, yaitu Bapak Marandy.

Sesuai dengan analisis situasi yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya, Café Mars memiliki permasalahan dalam hal SDM, dimana tingkat pendidikan karyawan masih tergolong cukup rendah, hanya sampai pada tahap lulusan SMA, bahkan ada beberapa yang hanya lulusan SMP. Masalah ini diperburuk dengan tidak ada pimpinan diantara karyawan dan tidak adanya SOP atau *Standard Operating Procedure* dalam menjalan pekerjaan di lingkup café.

Kemudian komunikasi internal juga kurang berjalan dengan lancar, terutama komunikasi internal secara vertikal antara pemilik Café dan karyawan, dimana karyawan cenderung bersifat pasif dan tidak menyatakan opini atau pendapatnya kepada pemilik walaupun pemilik sudah berupaya untuk terbuka. Pada akhirnya keseluruhan permasalahan ini menjadikan kinerja karyawan rendah yang berujung pada rendahnya pelayanan pada pelanggan.

Atas dasar ini, tim memberikan solusi berupa diadakan penyuluhan kepada karyawan. Kegiatan penyuluhan juga melibatkan pihak pemilik dalam pemilihan materi dan rencananya akan diadakan di Café Mars sendiri. Materi yang disampaikan berfokus pada bagaimana cara meningkatkan pelayanan kepada pelanggan melalui dilakukannya "*service of excellent*" dan juga peningkatan komunikasi internal, khususnya komunikasi internal secara vertikal.

Setelah diskusi dengan pihak pemilik kegiatan penyuluhan ditetapkan akan dilaksanakan pada tanggal 11 Mei 2018. Pada pelaksanaanya kegiatan penyuluhan ini juga melibatkan lima orang mahasiswa dari Fikom Untar. Mahasiswa ini bertugas sebagai seksi dokumentasi dan juga penyaji materi. Kegiatan penyuluhan ini juga diikuti oleh pemilik café. Kegiatan penyuluhan diawali dengan sesi presentasi, kemudian dilanjutkan dengan sesi tanya jawan serta diskusi. Setelah selesai sesi diskusi dan tanya jawab, kegiatan PKM diakhiri dengan sesi foto bersama dan juga pemberian goody bag kepada seluruh peserta kegiatan penyuluhan.

Kegiatan penyuluhan diawali dengan sesi presentasi yang memberikan pemahaman mengapa perlu dan penting untuk memberikan pelayanan yang bersifat "*service of excellent*", dan juga apa sebenarnya yang dimaksud dengan pelayanan atau *service* itu sendiri. Hal ini dilakukan untuk memberikan wawasan kepada seluruh karyawan apa makna dari pekerjaan yang mereka lakukan selama ini dan dampaknya bagi mereka dan juga Café Mars sendiri. Oleh karena tingkat pendidikan yang cukup rendah, lulusan SMP dan SMA, seluruh karyawan tidak memahami bahwa pekerjaan yang selama ini mereka lakukan memiliki arti penting dan tidak dapat dilakukan dengan sembarangan karena berkaitan dengan keberlangsungan usaha dari Café Mars sendiri tempat mereka mencari nafkah.

Gambar 3. Presentasi Materi Oleh Tim

Selama ini karyawan hanya menjalankan tugas atau pekerjaan yang diberitahukan kepada mereka tanpa memikirkan arti dan dampaknya bila mereka tidak melaksanakan tugas tersebut dengan baik. Karyawan tidak memahami bahwa jika pelayanan yang diberikan kepada pelanggan kurang baik, maka juga akan mempengaruhi loyalitas pelanggan tersebut. Karyawan melaksanakan pekerjaannya karena beranggapan itu hal yang seharusnya dilakukan jika mereka masih ingin bekerja dan mendapatkan honor. Terlebih lagi dengan tidak adanya SOP dalam menjalankan tugas, karyawan cenderung melakukan pekerjaannya berdasarkan apa yang baik menurut mereka. Mereka tidak memandang dari perspektif pelanggan, sehingga seringkali pemilik café harus memberitahu terlebih dahulu.

Setelah selesai sesi presentasi materi, kemudian dilanjutkan dengan sesi diskusi dan juga tanya jawab antara tim PKM dengan karyawan Café Mars. Sesi tanya jawab dan diskusi cenderung bersifat pasif, dimana karyawan kurang proaktif memberikan pertanyaan dan juga memulai diskusi. Hanya terdapat dua orang karyawan yang tampak tertarik dan mengajukan pertanyaan. Sementara yang lain, tampak pasif dan kurang tertarik saat kegiatan penyuluhan dilakukan, sehingga sesi diskusi tidak berlangsung lama. Walaupun masih tetap terdapat beberapa pertanyaan yang diajukan, seperti bagaimana cara menghadapi pelanggan yang banyak permintaan dan terkesan selalu menyalahkan pihak pelayan. Tim memberikan solusi dengan menjelaskan bahwa bagaimanapun pelanggan merupakan yang utama dan raja dalam bidang usaha yang mengutamakan pelayanan seperti bidang kuliner.

Pada saat penyuluhan tim juga memberikan penjelasan mengenai harus adanya komunikasi antara pemilik dengan pihak karyawan. Tim menjelaskan bahwa karyawan juga dapat mengutarakan pendapatnya kepada pihak pemilik terkait dengan pekerjaan, terlebih lagi jika hal tersebut dapat membantu perkembangan café untuk jadi semakin maju. Komunikasi tidak harus selalu bersifat satu arah dari atas ke bawah (*topdown*) atau dari pihak pemilik kepada pihak karyawan. Lancarnya arus komunikasi internal antara pemilik dengan karyawan akan

menjadi kunci penting dalam peningkatan kinerja karyawan. Hal ini telah dibuktikan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wicaksono dan Soesatyo (2015) yang memperlihatkan adanya hubungan yang kuat antara komunikasi internal dengan keefektifan kerja.

Farrant (2003) menjelaskan hal utama yang harus diperhatikan dalam melaksanakan komunikasi internal dalam suatu organisasi adalah melakukan komunikasi tatap muka. Komunikasi tatap muka paling efektif adalah antara anggota dari satu tim dan dengan atasan langsung dari tim tersebut. Selain itu, diperlukan adanya seorang pemimpin. Sementara dalam prakteknya, karyawan Café Mars tidak memilik pimpinan dalam tim. Satu-satunya orang yang dianggap pemimpin dan atasan adalah pemilik café itu sendiri. Ketidakadaan pemimpin dalam tim (karyawan) ini menjadikan komunikasi internal kurang berjalan dengan lancar di Café Mars, pemilik café memang berupaya untuk melakukan komunikasi secara langsung dengan pihak karyawan tapi cenderung mendapat tanggapan secara pasif dari pihak karyawan. Pihak karyawan beranggapan bahwa komunikasi yang selalu dilakukan dengan pemilik merupakan perintah sehingga tanggapan yang diberikan hanya merupakan konfirmasi untuk melaksanakan hal tersebut. Kemudian kondisi ini semakin diperburuk dengan tidak adanya SOP (*Standard Operating Procedure*), sehingga karyawan tidak memiliki panduan dalam melakukan pekerjaannya.

Setelah melakukan kegiatan penyuluhan, tim masih tetap melanjutkan kegiatan PKM sebagai bentuk paska kegiatan dari PKM. Kegiatan *monitoring* masih harus dilakukan untuk dapat mendapatkan hasil dari kegiatan PKM agar kinerja karyawan meningkat dan berdampak pada peningkatan kualitas pelayanan. Kegiatan *monitoring* dilakukan dengan tetap melakukan diskusi dengan pihak pemilik terkait efek atau dampak terhadap karyawan setelah adanya kegiatan penyuluhan, dikarenakan keterbatasan waktu yang dimiliki oleh tim maka pelaksanaan *monitoring* dan evaluasi dibantu oleh pemilik café.

Selain itu, tim juga memberikan beberapa rekomendasi kepada pemilik café untuk dapat meningkatkan usahanya, khususnya meningkatkan kinerja karyawan dan pelayanan yang diberikan oleh karyawan tersebut. Rekomendasi pertama yang diberikan oleh tim adalah membuat SOP (*Standard Operating Procedure*) yang dapat berfungsi sebagai pedoman dan acuan bagaimana cara yang melaksanakan pakerjaan mereka dan SOP ini juga menjadi standar agar kualitas pekerjaan yang dilakukan oleh setiap karyawan adalah sama dan tidak berbeda satu sama lain. Berdasarkan hasil observasi tim selama melakukan kegiatan PKM, mulai dari tahap pra kegiatan sampai dengan paska kegiatan, tim dapat melihat bahwa cara memberikan pelayanan kepada pelanggan berbeda antar tiap karyawan. Misalnya, ketika ada pelanggan datang ke café karyawan yang bertugas tidak langsung menyambut pelanggan melainkan hanya tetap duduk ditempatnya masing-masing. Walau dilain waktu, terdapat pula karyawan yang langsung datang menyambut pelanggan.

Ketiadaan SOP ini juga menjadikan karyawan kurang disiplin dalam menjalankan pekerjaan. Sebagai contoh, berdasarkan informasi dari pemilik café jam buka café adalah dari pukul 11.00 – 14.00 kemudian pukul 18.00 – 23.00 namun ketika tim datang ke lokasi pukul 11.30 karyawan tampak belum siap yang menjadikan pelanggan yang datang harus menunggu lama terlebih dahulu. Tidak adanya sanksi dari pihak pemiliki juga menjadikan karyawan semakin kurang disiplin dan menganggap bahwa hal ini adalah normal dan biasa terjadi dalam lingkup pekerjaannya. Padahal untuk memudahkan karyawan, pemilik menyediakan tempat tinggal khusus karyawan yang berlokasi di lantai atas café.

Rekomendasi kedua yang diberikan oleh tim adalah membuat struktur organisasi di dalam café, agar terdapat supervisor diantara karyawan yang dapat menjadi pengawas dan memastikan semua SOP dijalankan dengan baik saat ada pemilik maupun tidak. Adanya supervisor ini juga membuka jalan komunikasi antara pemilik dengan karyawan. Supervisor dapat berperan sebagai penyalur aspirasi atau suara karyawan terkait dengan kondisi kerja di

lapangan maupun dapat memberikan masukan kepada pihak pemilik untuk hal pengembangan café.

Berikutnya tim juga memberikan rekomendasi agar karyawan dibuatkan seragam. Seragam ini berfungsi agar pelanggan dapat dengan mudah mengenali antara pakerja café dan pelanggan lainnya. Selain itu, seragam ini juga menunjukkan tampilan yang sama antar semua karyawan dan sikap profesionalitas mereka dalam menjalankan pekerjaannya.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan keseluruhan hasil dan pembahasan yang dijelaskan pada bab sebelumnya, secara singkat dapat disimpulkan bahwa seluruh rangkaian kegiatan PKM mulai dari tahap audiensi sampai dengan evaluasi berjalan dengan baik dan sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan. Berikut akan dijelaskan mengenai poin-poin utama yang dapat disimpulkan melalui adanya kegiatan PKM ini.

Pertama, tingkat pendidikan yang masih rendah yang dimiliki oleh karyawan Café Mars menjadikan tingkat pelayanan yang diberikan juga rendah, dan hal ini juga mempengaruhi kinerja mereka. Kedua tidak adanya team leader diantara karyawan menjadikan kualitas pelayanan dan kinerja juga menjadi semakin buruk. Ketiga, ketiadaaan SOP dalam hal menjalankan pekerjaan juga menjadi hambatan bagi karyawan dalam melaksanakan pekerjaannya.

Berdasarkan hasil analisis tim, buruknya komunikasi internal antara karyawan dan pemilik café juga memiliki peranan dalam buruknya kualitas pelayanan di Café Mars. Oleh karenanya solusi yang diberikan melalui kegiatan PKM ini adalah peningkatan kualitas SDM dengan cara meningkatkan kualitas komunikasi internal terlebih dahulu yang kemudian diikuti dengan peningkatan kualitas pelayanan.

Kemudian penting juga untuk dipahami bahwa dalam melakukan pelayanan "*service of excellent*", sikap profesionalitas juga harus ditampilkan kepada pelanggan. Cara sederhana untuk menunjukkan hal ini adalah dengan memberikan seragam kepada seluruh karyawan.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu dari proses perencanaan kegiatan PKM sampai terlaksananya kegiatan PKM ini. Kemudian juga kepada seluruh pihak yang telah membantu selama proses penulisan publikasi ini. Secara khusus, ucapan terima kasih ditujukan kepada pemilik Café Mars dan seluruh karyawannya yang telah bersedia menjadi mitra dan meluangkan waktu dan kerjasama dalam kegiatan PKM ini. Kemudian ucapan terima kasih juga diberikan kepada DPPM Untar selaku pemberi dana hibah dalam kegiatan PKM ini.

REFERENSI

Definisi Penyuluhan. (n.d.). Retrieved Februari 05, 2018. from Digital Library Unila: http://digilib.unila.ac.id/5731/14/Bab%202.pdf

Farrant, J. (2003). *Internal Communication : A Specially Commissioned Report.* London: Thorogood.

Keller, K. L., & Kotler, P. (2009). *Marketing management* (13th ed.). USA: Prentice Hall.

Romli, Khomsahrial. (2014). Komunikasi Organisasi Lengkap, Edisi Revisi. Jakarta: PT. Grasindo.

Santoso, Septiadi., & Oetomo, Hening Widi. (2013). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Pelanggan Laboratorium Klinik Populer Surabaya. Jurnal Ilmu & Riset Manajemen, 2, 6, 1-20. Retrieved May 22, 2018, from EJournal Stiesia: https://ejournal.stiesia.ac.id/jirm/article/viewFile/1365/1323

Waringin, T. D. (2017, Desember 04). *5 Bisnis Ini Bakal Jadi Tren di 2018*. Retrieved Februari 02, 2018, from DetikFinance: https://finance.detik.com/perencanaan-keuangan/d-3753328/5-bisnis-ini-bakal-jadi-tren-di-2018

Waringin, T. D. (2018, Januari 13). *Mau Buka Bisnis Kuliner? Perhatikan 10 Hal Ini*. Retrieved Februari 02, 2018, from DetikFinance: https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-3812944/mau-buka-bisnis-kuliner-perhatikan-10-hal-ini

Wicaksono, A. K., & Soesatyo, Y. (2015). Hubungan Komunikasi Internal Organisasi Dengan Keefektifan Kerja Guru Dan Karyawan Di Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (Smkn) 2 Trenggalek. Jurnal Administrasi Perkantoran, 3,1. Retrieved Februari 14, 2018, from E-Jurnal Mahasiswa Unesa: http://jurnalmahasiswa.unesa.ac.id/index.php/jpap/article/view/10957/10488

PAMERAN "*AGENTS OF CHANGE*"
Dalam Rangka Memperingati 20 tahun Reformasi 98

Kurnia Setiawan[1], Ninawati Lihardja, [2] dan Ruby Chrissandi[3]

[1] Program Studi Desain Komunikasi Visual, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: kurnias@fsrd.untar.ac.id
[2] Fakultas Psikologi, Universitas Tarumanagara, Jakaarta
Email: ninawati_untar@yahoo.com
[3] Program Studi Desain Komunikasi Visual, Universitas Tarumanagara, Jakarta
Email: rubyc@fsrd.untar.ac.id

ABSTRAK

Duapuluh tahun setelah reformasi digulirkan telah membuka jalan menuju Indonesia yang lebih demokratis dan terbuka. Momentum reformasi yang dimulai pada era 98, ternyata masih menyisakan agenda yang belum selesai. Para aktivis mahasiswa yang saat itu berjuang kini telah memilih jalan hidupnya masing – masing. Tantangan ke depan adalah bagaimana mengembangkan karakter, menghormati keberagaman, dan menumbuhkan sikap nasionalis bagi kaum muda sehingga mereka dapat berperan sebagai katalis perubahan. Kegiatan "Agents of Change" merupakan kelanjutan yang berkesinambungan dari rekaman visual para aktivis 98, wawancara dan dokumentasi foto sepuluh tahun kemudian pada tahun 2008, dan kemudian dilanjutkan setelah duapuluh tahun, yaitu pada tahun 2018. Kegiatan "Agents of Change" diharapkan dapat membantu menginspirasi dan menumbuhkan nasionalisme dan semangat kebangsaan. Para agen perubahan dapat menjadi model dan teladan bagi generasi muda untuk saat ini untuk dapat turut berkarya membangun Indonesia dan memberikan dampak positif bagi masyarakat di masa depan.

Kata kunci: *agents of change*, reformasi, pameran foto

1. PENDAHULUAN

Pada tahun 2008, grafisosial dengan didukung oleh Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Tarumanagara telah mengadakan kegiatan Pameran "*10 Years Later*; Refleksi 10 tahun Reformasi. Kegiatan tersebut dilaksanakan di Universitas Atmajaya, Universitas Tarumanagara dan cafe Darmint, Tebet. Pada kegiatan di Atmajaya, sekaligus dengan peringatan 10 tahun tragedi Semanggi. Pameran di Atmajaya mengundang Oscar Motulo (Direktur Galeri Foto Jurnalistik Antara) sebagai narasumber. Untuk kegiatan di cafe darmint, sekaligus diadakan peluncuran buku "Propaganda Politik Orde Baru" (berdasarkan tesis, Arief Adityawan) dengan moderator Ignatius Haryanto (direktur Lembaga Studi Pers dan Pembangunan).

Dalam rangka memperingati 20 tahun reformasi 98, pada tahun 2017 telah diajukan proposal Hibah Dikti dengan tema agen perubahan, sehingga dapat dilakukan wawancara, pemotretan, serta rekaman video para aktivis 98. Kegiatan penelitian tahun 2017 akan dilanjutkan sampai dengan akhir tahun 2018. Pameran yang akan diadakan memiliki keunikan, karena sebagian foto yang ditampilkan memiliki kesinambungan, yaitu foto para aktivis tahun 98, 2008 dan 2017. Adapun untuk tahun 2018 dibuat optimalisasi dari pameran sebelumnya, yaitu ditambahkan dengan pemutaran film dan buku (katalog) tentang para aktivis tersebut, sehingga ada rekaman data yang dapat diabadikan.

Dapat dikatakan belum ada pameran (kegiatan) sejenis yang memiliki data yang akan ditampilkan. Pameran ini dapat menjdi rekaman sejarah tentang peristiwa reformasi yang merupakan salah satu momentum perubahan politik di Indonesia. Pameran ini sebagai

perwujudan karya grafisosial yang berkiprah di bidang desain. Menggunakan multimedia medium populer yang dapat menarik dan bermanfaat untuk masyarakat.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Metode pelaksanaan kegiatan adalah pameran untuk khalayak sasaran orang muda dalam satu tema besar yaitu ”*Agents of Change*”. Pameran didahului dengan studi awal/ riset (hibah dikti), kemudian dilakukan proses desain (poster, video, dan katalog), selanjutnya dilakukan proses produksi; cetak poster, produksi video dan cetak katalog. Pameran merupakan hasil atau pasca produksi dari proses penelitian yang telah dilakukan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pameran yang diadakan merupakan hasil dari penelitian dari Fakultas Seni Rupa dan Desain Universitas Tarumanagara yang mendapatkan Hibah DIKTI, 2017 – 2018 dengan judul ”Karakteristik Agen Perubahan Untuk Menciptakan Tatanan Masyarakat yang Lebih Baik”. Pemotretan dan wawancara sudah dilakukan sejak tahun 2017. Ada 30 agen peruahan yang difoto dan wawancara. Sehubungan dengan kegiatan pameran yang dilaksanakan memerlukan beberapa tahapan :

1. Perumusan gagasan
   Pembuatan proposal pameran
2. Pembahasan kerjasama antar lembaga (Perhimpunan INTI dan Galeri Foto Jurnalistik Antara)
3. Editing video
   Post production dari hasil wawancara tahun 2017
4. Desain poster
   Pemilihan teks; *headline, body copy, caption*
   Desain poster (layout)
5. Produksi
   Cetak poster
6. Persiapan teknis pameran
   Pemasangan karya, media promosi/ publikasi (katalog), undangan
   Catatan : ada 2 lokasi acara, yaitu Sekretariat Perhimpunan INTI, 26 April 2018. Catatan: untuk di INTI didakan pameran bersamaan dengan diskusi kebangsaan. Galeri Foto Jurnalistik Antara, 11 Mei – 11 juni 2018. Catatan : untuk di GFJA diadakan pameran bersama dengan pewarta foto Antara)
7. Pelaksanaan pameran
   Pembukaan acara menampilkan tayangan video dari wartawan senior yng berisi footage peristiwa 1998 dan tayangan video *Agents of Change*.
8. Evaluasi

Berkenaan dengan momentum peringatan 20 tahun reformasi. Pada tanggal 26 April 2018 diadakan diskusi kebangsaan ”Telaah dan Evaluasi 20 tahun Reformasi 98” di Sekretariat Perhimpunan Indonesia Tionghoa (INTI) dalam rangka memperingati 19 tahun Perhimpunan INTI dan 20 tahun Reformasi. Sebagian poster foto agen perubahan ikut dipamerkan dalam acara tersebut. Selanjutnya pada tanggal 11 Mei – 11 juni 2018 diadakan pameran ”Segenggam Refleksi Reformasi” di Galeri Foto Jurnalistik Antara (GFJA) dalam rangka memperingati 20 tahun Reformasi. Poster foto agen perubahan ikut dipamerkan dan ditayangkan video ”*Agents of Change*” pada saat pembukaan acara. Animo masyarakat besar dan banyak dihadiri pengunjung pada saat pembukaan serta mendapat liputan dari berbagai media. Selanjutnya pada tanggal 5 Juni 2018 diadakan acara buka bersama dan diskusi para aktivis 98 di Galeri Foto Jurnalistik Antara (GFJA)

Gambar 1. Diskusi Kebangsaan (Budi Tanuwijaya, Komaruddin Hidayat, Ester Yusuf, M Nadjid, Bondan Gunawan, Iwan Santoso, Jimly Asshiddiqie)

Gambar 2. Pameran Poster Foto dalam acara Diskusi Kebangsaan " Telaah dan Evaluasi 20 Tahun Reformasi," 24 April 2018 di Sekretariat Perhimpunan INTI

Gambar 3. Poster Pameran Segenggam Refleksi, 11 Mei – 11 Juni 2018 di Galeri Foto Jurnalistik Antara (GFJA)

Gambar 4. Suasana pembukaan pameran "Segenggam Refleksi Reformasi" bersama para agen perubahan di depan gedung GFJA

Gambar 5. Screening Video "Agents of Change" dan buka puasa bersama aktivis 98, 6 Juni 2018 di GFJA

4. KESIMPULAN

Pameran "*Agents of Change*" memberikan gambaran tentang sekelumit kisah para agen perubahan yang direkam selama duapuluh tahun. Melalui pameran ini dapat menambah wawasan dan menginspirasi orang muda, juga sebagai media pendidikan sosial politik populer bagi masyarakat. Media poster foto sengaja dipilih karena untuk menyampaikan pesan naratif dalam bentuk *headline, bodycopy*, serta *caption* pada foto yang ditampikan. Pemirsa dapat membaca dan mengetahui cerita (latar belakang) para agen perubahan yang ditampilkan. Media video digunakan untuk menyampaikan pesan tentang solidaritas para aktivis dalam keberagaman mereka. Sengaja dipilih 3 orang dari 30 agen perubahan yang diwawancara untuk mewakili, yaitu Savic (Direktur Nu Online dan Nutizen, Romo Benny Hary Juliawan, SJ. (rohaniwan, pemerhati buruh migran, koordinator karya sosial Jesuit Asia Tenggara), dan Ulung Rusman (Sekjen Perhimpunan Indonesia Tionghoa). Tayangan video dan pameran foto mendapatkan respon positif dari pengunjung pameran dan juga diliput oleh media (Antara News, Kompas, Okezone, Merahputih, dll.) Pilihan media visual populer dan event pameran diharapkan dapat menjadi sarana efektif untuk menyampaikan ide dan gagasan kepada masyarakat, khususnya bagi orang muda.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

1. Bapak Jap Tji Beng, Ph.D sebagai Direktur Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Tarumanagara yang telah menyetujui pelaksanaan penelitian ini.
2. Oscar Motuloh, Direktur Galeri Foto Jurnalistik Antara dan teman - teman lainnya.
3. Kepada para nara sumber yang bersedia berpartisipasi sebagai subyek penelitian.

REFERENSI

Clarke, Graham. (1997). *The Photograph*. Oxford University Press, New York.

Creswell, John (2013). *Reserch Design.* Sage Publication, Los Angeles, London, New Delhi, Singapore.

Day, Ken Gonzales. (2002). Analytical Photography; Portraitur, from Index to the Epidermis. Leonardo.Vol 35. pp. 23 – 30.

Gregory, Sam, et.all. (2008). *Video for Change*, penerjemah Astrid Reza dan Veronika Kusuma. Insist Press, Yogyakarta.

Myers, D.G. (2010*). Social psychology* (10th edition). McGraw-Hill, Boston.

Rose, Gillian. (2007). *Visual Methodologies: An Introduction to the Interpretation of Visual Materials.* Sage Publication, London

PEMBANGUNAN DAN PERAWATAN JARINGAN INTRANET PADA MADRASAH IBDITAIYAH AL KHAIRIYAH MAMPANG PRAPATAN JAKARTA

Zyad Rusdi[1], Chairisni Lubis [2], Agus Budi Dharmawan[3]

[1]Prodi Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi Universitas Tarumanagara Jakarta
Email:zyadr@fti.untar.ac.id
[2] Prodi Teknik Informatika, Fakultas Teknologi Informasi Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: chairisnil@fti.untar.ac.id
[3]Prodi Teknik Informatika, Fakultas Teknologi Informasi Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: agusd@fti.untar.ac.id

ABSTRAK

Penggunaan Jaringan komputer pada dapat berdampak pada meningkatnya efisiensi dan produktifitas pekerjaan. Hal ini juga perlu diterapkan di sekolah agar para guru dapat mengoptimalkan penggunaan komputer dan perangkat lainnya. Kendala kurangnya pengetahuan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) dalam bidang jaringan komputer bagi Guru dan teknisi komputer di Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah, Mampang Jakarta terutama sebagai media pembelajaran dan penyampaian materi, membuat perangkat jaringan komputer yang sebenarnya sudah mereka miliki menjadi kurang maksimal. Peran serta perguruan tinggi untuk dapat memecahkan masalah yang dihadapi masyarakat seperti ini sangat diperlukan. Atas dasar tersebut, maka dilakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat berupa Pembangunan dan Perawatan Jaringan Intranet sebagai penunjang kegiatan belajar mengajar guru-guru di Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah yang akan dilakukan oleh Fakultas Teknologi Informasi Universitas Tarumanagara bersama Direktorat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Taruanagara. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk memanfaatkan jaringan komputer untuk meningkatkan proses belajar mengajar sehingga penyampaian materi yang diserap oleh siswa menjadi lebih maksimal. Pelaksanaan kegiatan dimulai dengan persiapan berupa pengamatan jaringan yang sudah ada di Madrasah tersebut. Dari hasil pengamatan, jaringan tersebut dianngap kurang efisien dan efektif, karena itu kemudian dirancang jaringan Intranet yang lebih baik. Dari hasil kegiatan, para guru dapat mengoptimalkan penggunaan komputer dan perangkat seperti printer pada jaringan internet secara bersama-sama. Hal ini berdampak pada meningkatnya efisiensi kerja. Selain itu Penggunaan jaringan komputer memudahkan para guru dalam melakukan file sharing, sehingga memudahkan dalam mengakses materi pelajaran untuk para siswa.

Kata kunci: FTI Universitas Trumanagara, Madrasah Ibditaiyah Al Khairiyah, Jaringan Intranet

1. PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

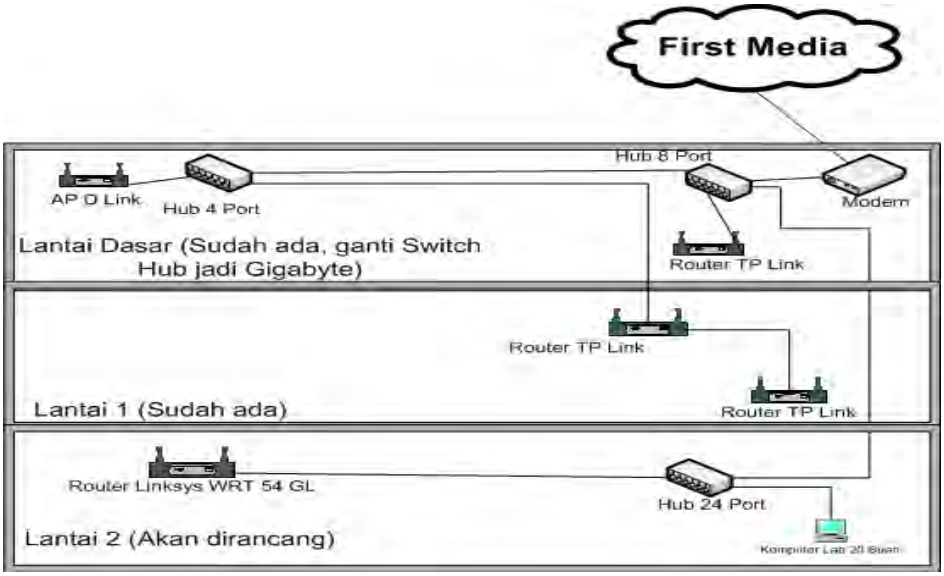
Pada kalangan pendidikan terutama sekolah, penggunaan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) belum biasa dipakai seoptimal mungkin dalam proses pembelajaran. Meskipun banyak dukungan infrasutruktur seperti lab komputer, adminsitrasi sekolah yang sudah berbasis komputer, dan jaringan intranet namun masih banyak pengguna yang hanya menggunakan komputer masih sebatas pada aplikasi perkantoran (*office*) yang sederhana saja. Jaringan komputer bukanlah suatu hal yang baru saat ini. Komputer memerlukan jaringan agar dapat saling mengirimkan data dan berbagi sumber daya. Dengan adanya jaringan komputer, pekerjaan manusia akan dimudahkan terutama dalam komunikasi antar komputer dan berbagi perangkat pada komputer. Teknologi ini membuat transformasi data antar komputer bisa dikerjakan dengan mudah dan cepat. selain itu sumber daya yang terbatas, seperti printer, dapat digunakan bersama-sama. Hal ini dapat meningkatkan efektifitas dan efisiensi yang mengakibatkan bertambahnya produktifitas. Penggunaan jaringan intranet yang optimal juga dapat digunakan untuk menambah ilmu pengatuan bagi perserta didik.

Madrasah Ibtidayah Al Khairiyah merupakan salah satu sekolah tingkat dasar yang terletak di jalan Mampang Perapatan IV No. 71 Mampang Perapatan, Jakarta Selatan. Sekolah ini sudah berdiri sejak tahun 1928 dan berdiri di bawah Yayasan Waqfiyah Perguruan Al Khairiyah. Pada saat ini, madrasah tersebut sudah memiliki 15 ruang kelas dengan jumlah siswa lebih kurang sebanyak 1000 Siswa dengan jumlah guru 42 orang. Karena jumlah siswa yang tidak sebanding dengan jumlah ruang kelas, maka proses pembelajaran dibagi dalam 2 shift yaitu kelas pagi dan siang. Madrasah ini memiliki 1 buah laboratorium komputer yang terdiri dari 20 komputer. Laboratorium ini digunakan oleh murid-murid untuk mempelajari Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK). Dan hampir setiap guru memiliki laptop.

Pada setiap kelas dipasang In Fokus sebagai salah satu media pembelajaran. Sayangnya pemakaian In Fokus kurang maksimal, guru-guru jarang menggunakannya karena keterbatasan pengetahuan pemakaian aplikasi komputer untuk menyampaikan bahan ajar. Jaringan komputer yang sudah ada di Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah adalah sebagai berikut:

1. Internet terhubung dengan Firstmedia dengan fasilitas SOHO (Small Office Home Office) terletak di bagian tata usaha
2. Hub mega byte 8 Port 10/100 sebagai pusat untuk menyebarkan Internet
3. 2 buah Router Acces Point yang digunakan secara umum untuk lantai dasar dimana merek dari Rauter tersebut adalah : 1 Buah Merek D Link untuk Kepala sekolah dan 1 Buah Merek TP Link untuk ruangan Tata Usaha sabuah lagi
4. 2 Buah Router Acces Point yang digunakan secara umum untuk lantai 1 dimana merek dari Router tersebut adalah : 1 buah Merek TP Link berada di ruang Guru dan 1 Buah Merek TP Link berada di selasar Lantai 1
5. Lab Komputer di lantai 2 yang terdiri dari 20 Komputer tanpa jaringan maupun wireless

Untuk penggambaran skema jaringan dapat dilihat pada gambar 1.



Gambar 1. Skema Jaringan Intranet di Madrasah Ibtidayah Al Khairiyah

Untuk membantu guru-guru di Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah dalam menguasai Teknologi Informasi untuk diaplikasikan dalam proses pembelajaran, maka kami ingin merealisasikannya dalam bentuk Pengabdian Pada Masyarakat. Langkah awal yang sudah dilakukan adalah berupa Pelatihan Optimalisasi Program Aplikasi Office dalam Pembelajaran untuk guru-guru di Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah.

Langkah selanjutnya yang akan dilaksanakan adalah Pembangunan Jaringan Komputer dimana tujuan dari pembangunan ini adalah untuk membangun dan merawat jaringan komputer

yang sudah ada dan meningkatkan kinerja dari jaringan yang sudah ada dengan cara menambah dan mengganti komponen jaringan.

Pembangunan dan perawatan Jaringan Komputer (Intranet) di Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah diharapkan teknologi dapat langsung diaplikasikan guna meningkatkan efisiensi dan produktifitas pekerjaan. Pembangunan Jaringan Komputer ini juga dapat digunakan untuk mendukung dan dapat meningkatkan sumber daya berupa jaringan komputer yang sudah dimiliki

1.2. Permasalahan Mitra

Peran serta perguruan tinggi untuk dapat memecahkan masalah yang dihadapi Madrasah Ibtidayah Al Khairiyah seperti ini sangat diperlukan. Untuk meningkatkan kinerja dari jaringan komputer yang sudah ada, maka diajukan sebagai usulan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat berupa Pembangunan dan Perawatan Jaringan Intranet di Madrasah Ibtidayah Al Khairiyah. Pelasaksanaan Kegiatan akan dilakukan oleh Fakultas Teknologi Informasi Universitas Tarumanagara. Program ini merupakan bentuk keterlibatan perguruan tinggi dalam proses pembangunan yang dilakukan masyarakat.

2. METODE PELAKSANAAN

Pengabdian Masyarakat di Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah Mampang Prapatan ini sesuai dengan yang dijelaskan pada bab sebelumnya bertujuan untuk mengadakan Pembangunan dan Perawatan Jaringan Intranet untuk guru dan teknisi komputer di Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah Mampang Prapatan. Dari pelatihan sebelumnya berupa Pelatihan Optimalisasi Pemakaian Office dalam Proses Pembelajaran untuk Guru diketahui bahwa pemakaian jaringan intranet yang yang ada belum digunakan maksimum, karena kurangnya pengetahuan untuk menggunakan dan merawat jaringan komputer yang ada. Dengan mengoptimalisasikan jaringan komputer yang ada maka diharapkan pemakaian jaringan intranet menjadi maksimum. Caranya adalah dengan menambahkan komponen atau menggantinya dengan komponen yang lebih baik dan memperbaiki jaringan yang sudah ada di Madrasah Ibtidaiyah ini supaya jaringan intranet yang ada dapat digunakan secara maksimum.

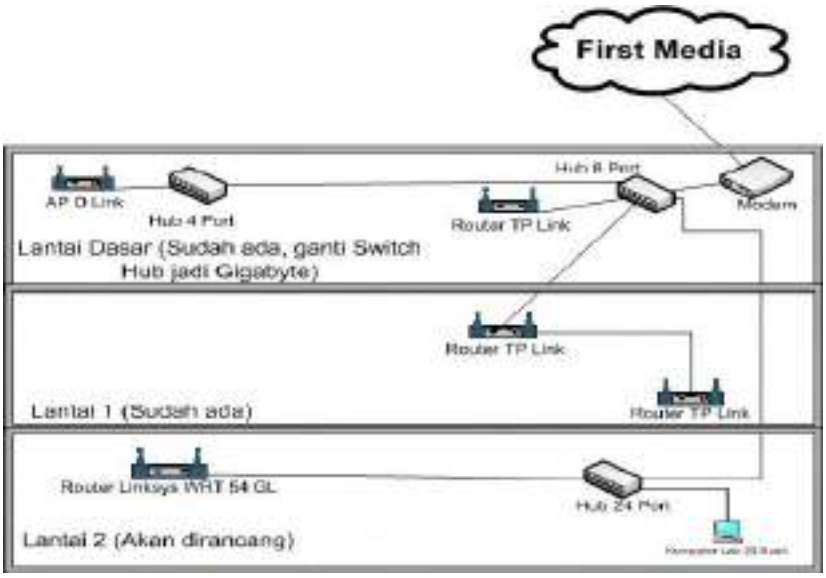
Gambar 2. Gambaran Ipteks yang akan ditransfer kepada kedua mitra.

2.1 Metode Yang Digunakan

Metode kegiatan yang akan dilakukan untuk tercapainya tujuan Pengabdian Kepada masyarakat ini adalah dengan mengadakan Pembangunan dan Perawatan Jaringan Intranet di Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah Mampang Prapatan yang meliputi pembangunan dan perawatan jaringan komputer sebagai berikut:

1. Mengganti Hub Megabyte 8 Port 10/100 menjadi Hub Gigabyte 8 port 10/100/1000 yang merupakan sentral untuk jaringan internet, sehingga diharapkan trafik aliran data semakin cepat dengan merubah Hub menjadi Gigabyte.

2. Menambahkan Router Acces Point pada Lantai 2 dengan Merek Linksys sehingga menjadi lebih luas jangkauannya serta lebih banyak menampung pengguna, sehingga diharapkan penggunaan Internet semakin optimal karena jangkauan wireless semakin luas dan ada pengaturan bandwidhnya.
3. Menambah Hub 24 Port 10/100 untuk Lab Komputer agar bisa dipakai oleh siswa untuk pelatihan penggunaan internet, sehingga diharapkan siswa dapat mengunakan internet untuk pelajaran penggunaan internet.



Gambar 3. Skema Jaringan Internet yang dirancang

Kegiatan Pembangunan jaringan ini dilakukan dengan membutuhkan waktu selama 20 jam. Pembangunan jaringan ini akan dilakukan oleh dosen, dan dibantu oleh asisten Fakultas Teknologi Informasi (FTI) Universitas Tarumanagara yaitu :

- 3 Dosen : - Zyad Rusdi, M.Kom
  - Dra. Chairisni Lubis, M.Kom
  - Agus Budi Dharmawan, MT.M.Sc
- 1 asisten Mahasiswa

2.2. Manfaat Kegiatan

Kegiatan pengabdian ini memiliki beberapa manfaat baik langsung maupun tidak langsung bagi Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah Mampang Prapatan dan Universitas Tarumanagara diantaranya :

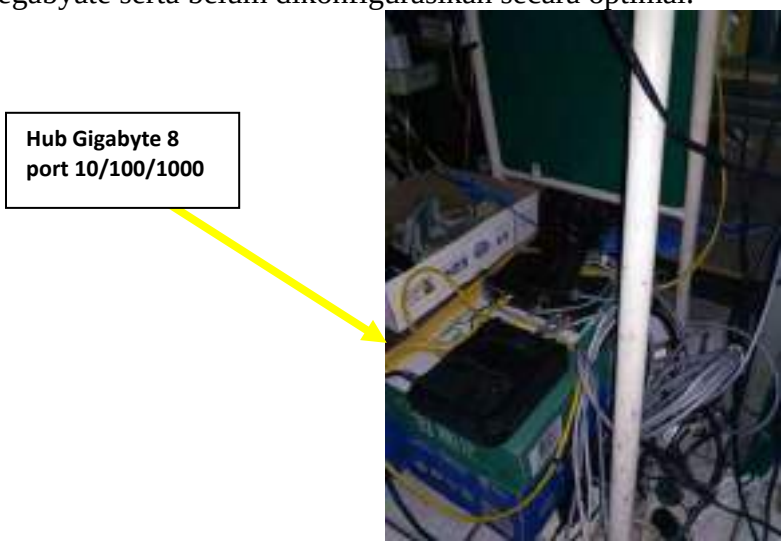
1. Meningkatkan pengetahuan dan kemampuan Guru dan operator laboratorium komputer di Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah Mampang Prapatan dalam bidang Jaringan Komputer khusunya internet serta permasalahan yang berhubungan dengan Jaringan Komputer
2. Mengoptimalkan penggunaan perangkat seperti printer dan jaringan internet secara bersama-sama guna meningkatkan efisiensi kerja.
3. Meningkatkan keterampilan dan kreatifitas dalam pembangun Jaringan Intranet.
4. Memotivasi dalam memanfaatkan Internet sebagai media informasi.
5. Terealisasikan Program Tri Dharma Perguruan Tinggi
6. Terjalinnya komunikasi ilmiah antara Universitas Tarumanagara dan masyarakat.

3. PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) "Pembangunan dan Perawatan Jaringan Intranet" di Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah Mampang Prapatan dimulai dengan persiapan berupa pengamatan jaringan yang sudah ada di Madrasah tersebut. Jaringan intranet yang sudah ada dapat dilihat pada gambar 1. Dari hasil pengamatan, jaringan tersebut dianngap kurang efisien dan efektif, karena itu kemudian dirancang jaringan Intranet yang lebih baik seperti pada gambar 3.

Pembangunan Jaringan Intranet yang baru dilakukan pada tanggal 12 November 2017 yaitu :

- Langkah pertama adalah melakukan inventarisasi kabel jaringan serta perapihan kabel, disini dimaksukan adalah kabel kabel ditata ulang kemudian dilakukan penandaan kabel tersebut terhubung ke alat atau komputer yang mana saja
- Instalasi Hub Gigabyte 8 port 10/100/1000 sebagai Backbone jaringan yang ada serta konfigurasi jaringannya, hal ini maksudkan adalah mengganti Hub yang lama yaitu hub Megabyate serta belum dikonfigurasikan secara optimal.



Gambar 4. Hub Gigabyte 8 port 10/100/1000

- Instalasi Kabel karingan yang menggubungkan Hub Gigabyte 8 port 10/100/1000 lantai dasar Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah ke Router Acces Point pada Lantai 2 dengan merek Linksys, hal ini dimaksudkan agar memperluas jangkauan WiFi yang ada Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah serta dari router ini dapat mencapai Laboratorium Komputer yang ada di lantai 2 Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah

Gambar 5. Instalasi Kabel Jaringan

- Instalasi dan konfigurasi Router Acces Point pada Lantai 2, adalah pemasangan Router Acces Point pada Lantai 2 serta melakukan konfigurasi berupa pemasangan password dan pengaturan Bandwidh agar penggunaan access point menjadi lebih optimal

Gambar 6. Router Acces Point pada Lantai 2

- Instalasi dan Konfigurasi Hub 24 Port 10/100 untuk Lab Komputer di lantai 2 Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah, hal ini ditujukan untuk memudahkan bagi siswa Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah untuk melakukan pratikum yang berhubungan dengan internet, dimana dari hab tersebut selajutkan akan dihubungkan ke masing masing komputer yang berjumlah 20 komputer di lab tersebut.

Gambar 7. Hub 24 Port 10/100 untuk Lab Komputer di lantai 2

Gambar 8. Konfigurasi Jaringan Lab Komputer

Beberapa hari setelah Pembangunan Jaringan selesai, respon dari guru dan karyawan Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah sangat menggembirakan. Mereka bisa mengakses internet dengan baik dari seluruh bangunan di sekolah tersebut. Sempat terjadi beberapa kali terjadi trouble terhadap jaringan yaitu tidak bisa mengakses Internet dan pemakaian jaringan tetapi dapat segera diatasi oleh Teknisi Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah sendiri karena setelah pembangunan jaringan pada PKM UNTAR ini mereka telah mengetahui topologi dan konfigurasi jaringan yang digunakan di Sekolah. Tim PKM UNTAR juga siap memberikan pelayanan dan konsultasi ketika terjadi masalah pada Jaringan komputer yang tidak dapat mereka atasi.

Seluruh kegiatan PKM ini dilakukan oleh Civitas Akademi FTI Untar yang terdiri dari : Zyad Rusdi, Chairisni Lubis, Agus Budi Dharmawan, Tazul Arifin dan mahasiswa Johan Tandy (NPM : 535140033) selain itu, dibantu juga oleh Guru dan Teknisi dari Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah.

4. KESIMPULAN

Dari hasil kegiatan, para guru dapat mengoptimalkan penggunaan komputer dan perangkat seperti printer pada jaringan internet secara bersama-sama. Hal ini berdampak pada meningkatnya efisiensi kerja. Penggunaan jaringan komputer memudahkan para guru dalam melakukan file sharing, sehingga memudahkan dalam mengakses materi pelajaran untuk para siswa. Para guru dapat dengan mudah menggunakan komputer dan Proyektor baik di kelas maupun yang sudah terkoneksi dengan baik pada jaringan Intranet maupun Internet.

REFERENSI

Andrew S Tanenbaum. (1988). Computer Networks, Printice Hall Inc, New Jersey.

Chairisni, Agus, Zyad, (2016). Laporan kegiatan Pelatihan Pembangunan dan Perawatan Jaringan Intranet di Kecamatan Bayah Kabupaten Lebak, Banten , LPKMV Universtias Tarumanagara

Chairisni, Agus, Zyad, (2017). Laporan kegiatan Pelatihan Optimalisasi Pemakaian Office dalam Proses Pembelajaran untukGuru Madrasah Ibtidaiyah Al Khairiyah, Direktorat Penelitian dan PengabdianKepada Masyarakat Universtias Tarumanagara

E Comer, Douglas. (2000) Data and Communications Computer Network, Prentice Hall, 3rd Edition.

Sadler, Will. (1995). Using Internet E-Mail, Que Corporation, USA.

Stalling. (1991). W Data and Computer Communication. Edisi 3. Maxwell MacMillan, London.

Stallings, William, 1993, Data and Computer Communications, Macmillan Publishing Company, New York.

Todd, Lammle. (2007). Cisco Certified Network Associate Study Guide”, 6th Edition. Wiley Publishing, Inc.

PELATIHAN PEMBUATAN ARANG SEKAM DARI LIMBAH PADI MENJADI MEDIATANAM YANG DAPAT BERNILAI JUAL

Filda Rahmiati[1], Grace Amin[2]

[1]Program Studi Manajemen, Universitas Presiden
Email:filda.rahmiati@president.ac.id
[2] Program Studi Manajemen, Universitas Presiden
Email: grace_amin@president.ac.id

ABSTRAK

Salah satu upaya untuk menambah pendapatan para petani adalah dengan mengolah kembali limbah padi menjadi sesuatu yang memiliki nilai jual seperti dibuat arang sekam. Arang sekam memiliki banyak manfaat baik di dunia pertanian maupun untuk kebutuhan industri. Pemanfaatan limbah padi masih terbatas, sehingga disaat musim panen limbah padi yang melimpah dapat mencemari lingkungan terutama di saat panen pada musim penghujan. Maka dari itu, kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) mencoba untuk memberikan solusi dengan mengadakan pelatihan cara pembuatan arang sekam dari limbah padi. Peserta kegiatan PKM ini adalah para petani di Desa Sukamaju, Kecamatan Tambelang, Kabupaten Bekasi. Kegiatan yang dilakukan adalah dengan mensosialisasikan manfaat serta cara membuat arang sekam kepada para petani. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan para petani di Desa Sukamaju mampu memanfaatkan limbah pagi menjadi sesuatu yang bernilai jual sehingga diharapkan dapat memberikan keuntungan dari segi ekonomi, produktifitas tanaman, maupun dari segi pelestarian lingkungan.

Kata kunci: pertanian, lingkungan, limbah, nilai jual

1. PENDAHULUAN

Pemanfaatan arang sekam tidak hanya sebagai sumber energi bahan bakar tetapi arangnya juga dapat dijadikan sebagai bahan pembenah tanah (perbaikan sifat-sifat tanah) dalam upaya rehabilitasi lahan dan memperbaiki pertumbuhan tanaman. Arang sekam juga dapat menambah hara tanah walaupun dalam jumlah sedikit. Oleh karena itu, pemanfaatan arang sekam menjadi sangat penting dengan banyaknya tanah terbuka/lahan marginal akibat degradasi lahan yang hanya menyisakan subsoil (tanah kurus) (Supriyanto dan Fiona, 2010). Penambahan arang sekam sebagai campuran media tanam atau saat olah lahan pertanian juga memiliki kontribusi besar bagi tanaman (Gustia, 2016); Sofyan, Riniarti, dan Duryat, 2014). Arang sekam juga sangat baik jika ditambahkan sebagai campuran untuk media persemaian, karena kandungan unsur silikat (Si) terbukti resisten terhadap serangan hama dan patogen tanah.

Arang sekam dibuat dari pembakaran tidak sempurna atau pembakaran parsial sekam padi dalam proses penggilingan pagi menjadi beras giling (sekitar 15-20% merupakan sekam) yaitu bagian pembungkus/kulit luar biji. Maka dari itu, melimpahnya limbah kulit gabah di penggilingan padi membawa berkah serta manfaat yang besar bagi para petani untuk menyuburkan lahan pertanian, disamping itu juga dapat memberikan pendapatan tambahan dengan menjual ke tukang tanaman atau dijual melalui online seperti di Tokopedia, Bli-bli.com, dan lainnya.

Ide awal dari kegiatan PKM ini adalah berlimpah ruahnya limbah kulit padi terutama saat panen di musim penghujan dapat mengganggu lingkungan sekitar dan berdampak terhadap kesehatan manusia. Untuk mencegah supaya tidak terjadi pencemaran maka limbah padi berupa sekam padi dapat dimanfaatkan menjadi bahan bakar alternatif pengganti minyak tanah, gas, atau arang kayu dan juga diolah menjadi pupuk organic yang ramah lingkungan (Baderan dan Hamidun, 2016).

Jumlah sekam yang dihasilkan oleh petani jumlahnya tidak sedikit seperti terlihat pada Gambar 1(a) dan (b) dibawah. Dari hasil pengamatan selama kegiatan PKM ini, dari 100 kg gabah kering akan dihasilkan kira-kira 20 kg sekam, jika 1 Ha sawah menghasilkan rata-rata 4 ton gabah kering panen berarti sekam yang dihasilkan sekitar 8 kwintal sekam. Apabila seluruh sekam dapat dibuat arang sekam dan dikembalikan lagi ke sawah sebagai pupuk organik sudah barang tentu kesuburan tanah akan tetap terpelihara.

Pemanfaatan arang sekam masih terbatas, besarnya pemanfaataan limbah padi, arang sekam, belum banyak yang mengetahui. Maka dari itu kegiatan PKM ini dilakukan untuk memberikan pengetahuan tentang pemanfaatan dari arang sekam, bagaimana mengubah limbah kulit padi menjadi arang sekam yang mempunyai nilai jual.

Gambar 1(a) dan (b): Limbah kulit padi saat panen

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Metode yang digunakan dalam kegiatan PKM ini adalah lebih kepada cara pelatihan atau workshop sehingga peserta dapat langsung melaksanakan praktek sehingga mereka dapat lebih mudah untuk menguasai materi yang akan diberikan.

Dalam pembuatan arang sekam dari limbah pagi ini cukup sederhana dan mudah. Alat-alat yang dibutuhkan pun mudah didapatkan seperti:

- Sekam padi
- Alat pembakaran (untuk alat pembakaran kita bias menggunakan kaleng bekas ataupun kawat yang dibentuk seperti tabung)
- Koran atau kertas bekas
- Korek api
- Minyak tanah
- Arang
- Air dan tempat untuk menampung air
- Sekop
- Wadah penyimpanan pupuk yang sudah jadi

2.1. Langkah-langkah pembuatan pupuk arang sekam

Langkah-langkah pembuatan pupuk arang sekam adalah:

1. Membuat alat pembakaran
   Untuk membuat alat pembakaran, kita bisa menggunakan kaleng bekas berukuran agak besar yang sisi-sisinya dilubangi. Selain itu, kita juga bisa memanfaatkan rangkaian kawat yang dibentuk menjadi seperti tabung. Dalam kegiatan kami memanfaatkan rangkaian kawat yang dibentuk menyerupai tabung sebagai alat pembakaran. Hal ini dimaksudkan supaya lidah api

menjulur keluar, karena apabila bagian yang tajamnya mengarah kedalam lidah api tidak akan menjulur keluar.

2. Proses pembakaran arang
   Pilih lokasi pembakaran yang jauh dari perumahan atau jalan, karena proses pembakaran sekam padi akan menimbulkan asap yang tebal. Sebaiknya alas tempat pembakaran terbuat dari lantai keras yang tahan panas, atau alasi bagian bawah dengan plat seng sebelum melakukan pembakaran. Hal ini untuk memudahkan pengambilan arang sekam. Tapi waktu kami melakukan percobaan tersebut langsung diatas tanah seperti terlihat pada Gambar 2:

Gambar 2: Proses pembakaran sekam

3. Buat gundukan/tumpukan sekam mengelilingi pipa pembakaran dimana pipa tersebut tepat berdiri tegak dan berada di tengah – tengah gundukan sekam. Masukkan beberapa bungkus arang kedalam pipa pembakaran tadi, beri sedikit minyak tanah untuk memudahkan proses pembakaran kemudian nyalakan api dengan menggunakan kertas bekas ataupun Koran bekas. Setelah 20-30 menit atau saat puncak timbunan sekam padi terlihat menghitam, naikkan sekam yang masih berwarna coklat di bawah ke arah puncak. Lakukan terus sampai semua sekam padi menghitam sempurna.
4. Setelah semua sekam berubah menjadi hitam, siram dengan air hingga merata. Penyiraman dilakukan untuk menghentikan proses pembakaran. Apabila proses pembakaran tidak dihentikan maka arang sekam akan berubah menjadi abu. Setelah disiram dan suhunya menurun, bongkar gunungan arang sekam dan keringkan. Kemudian masukkan ke dalam karung dan simpan di tempat kering.

Selama pelatihan para peserta dibimbing mulai dari teori, melihat cara pembuatan langsung arang sekam, dan kemudian mulai belajar langsung langkah demi langkah pembuatan arang sekam sampai jadi hingga cara pengemasannya seperti dilihat pada Gambar 3 dibawah.

Gambar 3: Penjelasan teori mengenai arang sekam

2.2. Cara Pemasaran Arang Sekam

Untuk pemasaran arang sekam, kini sudah banyak jalur pemasaran untuk menjual arang sekam baik dijual lansung atau melalui media internet (*online*). Contohnya seperti menjual langsung kepada tukang tanaman atau juga bisa dijual melalui toko online seperti Tokopedia, seperti pada Gambar 4 dibawah.

Gambar 4: Cara Pemasaran Arang Sekam secara Online

Harga arang sekam di tingkat petani bunga dan petani sayuran dapat mencapai Rp7000-Rp7500/kg. Pemanfaatan arang sekam dalam bentuk briket masih terbatas, namun prospeknya cukup cerah karena harganya lebih bersaing dibanding arang kayu. Harga arang kayu sekitar Rp1.000-Rp1.500/kg, sedangkan arang sekam Rp6000/kg. Pangsa pasar arang sekam antara lain adalah perusahaan peleburan bijih baja, industri hortikultura terutama bunga potong dan paprika, serta rumah tangga. Briket arang sekam dapat pula dikembangkan penggunaannya sebagai media tumbuh tanaman bernilaiekonomis tinggi di samping sebagai bahan bakar ramah lingkungan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemanfaatan sekam padi sebagai olahan dari limbah padi diharapkan dapat memberikan penghasilan tambahan bagi masyarakat Desa Sukamaju, Kecamatan Tambelang. Dengan adanya pelatihan pembuatan sekam padi ini, masyarakat mendapatkan pengetahuan lebih sehingga diharapkan dapat memanfaatkan limbah padi yang melimpah untuk diproses menjadi arang sekam. Dengan begitu dapat memberikan pendapatan tambahan, memperbaiki lahan pertanian juga pelestarian lingkungan.

Dalam pembuatan arang sekam ini dapat dilakukan secara mandiri oleh masyarakat. Hal ini dikarenakan alat dalam pembuatan arang sekam mudah ditemukan, begitu juga dengan proses pembuatan yang cukup mudah. Peralatan utama pada proses pembuatan arang sekam bisa menggunakan kaleng bekas ataupun kawat yang dibentuk seperti tabung ditambah dengan peralatan dan bahan lainnya untuk pembakaran (seperti minyak tanah, kertas, korek api, dsb).

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Arang sekam memiliki banyak manfaat, baik di dunia pertanian maupun untuk kebutuhan ekonomi. Untuk itu pengembangan arang sekam padi sangat perlu dilakukan kepada masyarakat di Desa Sukamaju, Kecamatan Tambelang yang sebagian besar masih sering meghasilkan limbah-limbah padi. Teknik yang digunakan untuk penerapannya yaitu dengan mensosialisasikan manfaat serta cara membuat arang sekam kepada petani dan juga mendatangi tempat-tempat penggilingan padi.

Apabila hal tersebut berhasil dilakukan, maka hasil yang akan diperoleh tentunya yaitu, masyarakat di Desa Sukamaju, Kecamatan Tambelang akan mampu memanfaatkan limbah padi

menjadi sesuatu yang bernilai guna dan dapat menghasilkan keuntungan dari segi ekonomi, produktivitas tanaman, maupun dari segi lingkungan.

Apabila lebih lanjut di proses sekam padi dapat dijadikan produk yang bermanfaat. Dilihat dari komposisi kimiawi yang terjandung pada sekam padi, sekam padi dapat dimanfaatkan untuk berbagai keperluan seperti bahan baku pada industry kimia, bahan bangunan seperti semen, dan sebagai sumber energy panas untuk keperluan manusia (Wendifaperta, 2011)

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Dalam kesempatan ini kami mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu sehingga kegiatan PKM ini dapat selesai dengan baik dan lancer. Terutama kami ucapkan terima kasih kepada Direktur LRPM Universitas Presiden beserta stafnya yang telah mendukung dengan mendanai kegiatan ini, Dekan Fakultas Bisnis juga KaProdi Manajemen serta kelompok tani Desa Sukamaju Kecamatan Tambelang yang telah bersedia menjadi mitra kami.

REFERENSI

Baderan, D.W.K, dan Hamidun, M. S. (2016). *Pemanfaatan Sekam Pagi Sebagai Bahan Bakar Alternatif dan Pupuk Organik yang Ramah Lingkungan di Desa Lakeya Kecamatan Tolangohula Kabupaten Gorontalo.* Gorontalo: Pengabdian Universitas Gorontalo.

Gustia, H. (2016). Pengaruh Penambahan Sekam Bakar pada Media Tanam terhadap Pertumbuhan dan Produksi Tanaman Sawi (Brassica Juncea L.). *E-journal WIDYA Kesehatan dan Lingkungan Vol. 1 No. 1 ISSN: 2338-7793*.

Sofyan, S., E., Riniarti, M., Duryat., (2014). Pemanfaatan Limbah Teh, Sekam Padi, dan Arang Sekam Sebagai Media Tumbuh Bibit Trembesi (samanea saman). *Jurnal Sylva Lestari Vol. 2 No. 2 pp.61-79 ISSN: 2339-0913*.

Supriyanto, & F, F. (2010). Pemanfaatan Arang Sekam untuk memperbaiki Pertumbuhan Semai Jabon (Anthocephalus cadamba) pada media Subsoil. *Jurnal Silvikultur Tropika Vol. 1 No. 01 Hal 24-28 ISSN: 2086-8227*.

Wendifaperta. (2011, April 19). *Sekam Pagi Sebagai Energi Alternatif, Pemanfaatan Sekam Pagi Sebagai Bahan Bakar Hemat Energi dan Ramah Lingkungan*. Retrieved 2018, from Wordpress: https://wendifaperta.wordpress.com/author/wendifaperta/

PROGRAM PENGEMBANGAN USAHA KULINER DI KALANGAN IBU RUMAH TANGGA KELURAHAN SUKAGALIH, BANDUNG

Mei ie[1] dan Franky Slamet[2]

[1]Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email:meii@fe.untar.ac.id
[2]Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: frangkys@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Tujuan utama dari kegiatan ini adalah untuk menambah pengetahuan dan keterampilan berwirausaha bagi ibu rumah tangga di Kelurahan Sukagalih, Kecamatan Sukajadi, Kotamadya Bandung, Propinsi Jawa Barat. Kegiatan ini diharapkan dapat menjadi awal rangkaian kegiatan Abdimas maupun penelitian di masa mendatang yang melibatkan mitra, yaitu Kelurahan Sukagalih. Fokus kegiatan ini adalah pada pengembangan pengetahuan dan keterampilan berwirausaha melalui penciptaan usaha kuliner yang mudah dibuat, yaitu kecap berbahan baku air kelapa. Sebagai salah satu destinasi wisata yang cukup favorit di Indonesia, Bandung juga sangat dikenal dengan produk-produk kuliner yang khas dan unik. Berawal dari kondisi ini, tim Abdimas Untar memandang adanya peluang untuk mengembangkan usaha kuliner yang dapat dijalankan oleh ibu rumah tangga. Selain terdapat peluang mendirikan usaha berbasis kuliner, pihak pemerintah desa Sukagalih secara langsung juga menyampaikan permintaan pada tim Abdimas Untar untuk dapat memberikan pembekalan terkait dengan pengelolaan usaha kuliner bagi ibu-ibu rumah tangga di kelurahan ini. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dikemas dalam bentuk ceramah, tanya jawab dan workshop pembuatan kecap berbahan baku air kelapa. Pada kegiatan ini, Tim Abdimas Untar memberikan materi mengenai pentingnya memiliki keahlian berwirausaha dan memanfaatkan peluang untuk dapat memperoleh penghasilan tambahan sebagai upaya peningkatan kesejahteraan ekonomi bagi kelompok ibu rumah tangga. Kegiatan ini melibatkan tiga puluh orang ibu rumah tangga di Kelurahan Sukagalih. Metode pelaksanaan kegiatan ini berupa ceramah, tanya jawab dan workshop.

Kata kunci: pengembangan usaha, kuliner, ibu rumah tangga

1. PENDAHULUAN

Liputan Kontan di awal 2017 lalu menyebutkan bahwa Kementerian Perindustrian (Kemprin) mencatat industri makanan dan minuman domestik tahun 2017 mengalami pertumbuhan dalam kisaran 7,5%-7,8%. Pebisnis makanan dan minuman mulai merasakan manfaat pasar bebas Asean atau Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) yang sudah mereka garap sejak 2015. Dari kondisi ini, dapat dilihat bahwa peluang usaha kuliner di Indonesia relatif terbuka dan memiliki kemungkinan keberhasilan yang cukup besar.

Usaha kuliner merupakan salah satu bentuk usaha yang memiliki potensi berkembang di Indonesia. Sebagai salah satu destinasi wisata favorit di Indonesia, Bandung merupakan kota yang terkenal dengan beragam produk kuliner khas dan cukup digemari oleh berbagai kalangan. Berbagai bentuk makanan khas Bandung menjadi ikon wisata dan turut mendorong jumlah wisatawan yang berkunjung ke kota ini. Kita lihat saja produk makanan dan oleh-oleh khas Bandung, seperti batagor Kingsley, keripik Ma'icih, brownies Primarasa, bolen pisang Kartika Sari, dan masih banyak lagi produk-produk kuliner dari Bandung, ramai dibeli oleh konsumen, baik konsumen lokal maupun konsumen pengunjung dari luar Bandung.

Berdasarkan fenomena tersebut, tim Abdimas ingin melakukan pengembangan kewirausahaan, yang berupa pengembangkan usaha kuliner baru yang dapat menjadi andalan suatu daerah dan dapat membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat di daerah tersebut. Adapun kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan adalah pengembangan usaha kuliner berupa pembuatan kecap berbahan baku air kelapa. Selama ini pembuatan kecap mengandalkan bahan baku kacang kedelai, yang kadang kala harganya dapat melonjak sangat tinggi dan sulit didapat. Sedangkan air kelapa merupakan bahan baku yang mudah ditemui dan didapat, apalagi mengingat Indonesia merupakan negara kepulauan yang memiliki banyak pantai dan pohon kelapa. Kecap berbahan baku air kelapa masih jarang ditemui padahal memiliki manfaat kesehatan yang cukup baik dan dapat dikonsumsi oleh seluruh kalangan masyarakat, bahkan bagi anak-anak berkebutuhan khusus yang menderita autis maupun alergi terhadap gluten.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan di Kelurahan Sukagalih, yang terletak di daerah Pasteur, Bandung. Lokasi tersebut berada sekitar 150 km dari Universitas Tarumanagara. Kegiatan pengembangan usaha kuliner ini melibatkan ibu-ibu rumah tangga di Kelurahan Sukagalih. Lurah di Kelurahan Sukagalih memandang ibu-ibu rumah tangga ini perlu dibekali pengetahuan dan keterampilan berwirausaha. Keaktifan ibu-ibu rumah tangga ini perlu dikembangkan sebagai suatu kegiatan positif. Pertimbangan jenis usaha kuliner ini didasari oleh kondisi dimana ibu-ibu rumah tangga tentunya cukup *familiar* dengan kegiatan mengolah makanan di rumah sehingga usaha yang nantinya akan dikembangkan tidak memerlukan banyak persiapan khusus dan modal yang besar.

Liputan di media *online* Liputan 6 di medio 2017 membahas tips seputar memulai usaha di bidang kuliner. Hal pertama yang perlu diperhatikan saat akan memulai usaha kuliner adalah calon wirausaha harus memilih usaha yang sesuai dengan keahlian dan minat yang dimiliki. Dengan demikian membuka usaha sebaiknya menghindari tren sesaat tanpa tahu informasi yang lengkap mengenai cara pengelolaan usahanya.

Adapun permasalahan yang dihadapi mitra kegiatan ini, dalam hal ini adalah ibu-ibu rumah tangga kelurahan Sukagalih adalah keinginan ibu-ibu rumah tangga tersebut untuk mandapat wawasan kewirausahaan dan keterampilan untuk membuat suatu produk untuk mendapatkan penghasilan tambahan. Pihak pemerintah Kelurahan Sukagalih telah memfasilitasi berbagai kegiatan pelatihan untuk menambah keterampilan ibu-ibu rumah tangga ini dengan melakukan kerjasama dengan berbagai pihak, terutama pihak universitas.

Adapun tujuan kegiatan ini adalah sebagai berikut:

a. Membuka wawasan berwirausaha bagi ibu rumah tangga Kelurahan Sukagalih yang mengikuti kegiatan tersebut.
b. Menambah keterampilan ibu-ibu rumah tangga Kelurahan Sukagalih dalam membuat produk usaha kuliner berupa kecap berbahan baku air kelapa.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Ruang lingkup kegiatan abdimas ini adalah untuk menanamkan pengetahuan mengenai berwirausaha dan mengajarkan keterampilan membuat produk usaha kuliner berupa kecap berbahan baku air kelapa pada ibu-ibu rumah tangga yang menjadi peserta program kewirausahaan di Kelurahan Sukagalih.

Materi yang akan disampaikan terkait dengan pentingnya kegiatan kewirausahaan bagi masyarakat, proses mencari peluang usaha, proses mendirikan usaha, strategi pengelolaan usaha serta cara pembuatan produk usaha kuliner berbahan baku organik.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dikemas dalam bentuk ceramah, tanya jawab dan *workshop* pembuatan kecap berbahan baku air kelapa. Dalam kegiatan ini, tim Abdimas juga mengundang narasumber, yaitu UKM yang memproduksi kecap organik berbahan baku air

kelapa. Kegiatan dilakukan di kantor Kelurahan Sukagalih, Kecamatan Sukajadi, Bandung. Kegiatan dimulai pada pukul 09.00 – 12.00 WIB. Peserta kegiatan ini merupakan ibu-ibu rumah tangga yang tergabung dalam PKK Kelurahan Sukagalih. Berikut foto-foto kegiatan ini:

Gambar 1. Sambutan dari Lurah Sukagalih

Gambar 2. Peserta kegiatan

Gambar 3. *Workshop* pembuatan kecap

Gambar 4. Peserta Mencoba Praktik Langsung Pembuatan Kecap

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat berjalan lancar sesuai dengan perencanaan. Respon peserta selama *workshop* cukup positif dan dapat terlihat dari ketepatan waktu dalam penyelenggaraan kegiatan yang dimulai dan diakhiri sesuai dengan jadwal yang telah disusun serta antusiasme para ibu rumah tangga yang tergabung dalam PKK Kelurahan Sukagalih pada saat sesi tanya jawab berlangsung maupun saat *workshop* pembuatan kecap berbahan baku air kelapa.

Beberapa hal penting yang perlu diketahui terkait dengan membuka usaha di bidang kuliner adalah sebagai berikut:

a. Modal awal usaha**.**
   Banyak cara untuk menutupi kekurangan modal, misalnya melalui mencari rekanan yang bisa diajak kerja sama, meminjam ke koperasi atau bank melalui penyaluran kredit usaha rakyat (KUR) untuk pelaku UKM.
b. Lokasi usaha.
   Pilihlah lokasi usaha yang banyak dikunjungi atau dilalui banyak orang. Saat menentukan lokasi usaha juga harus memperhitungkan modal yang akan dikeluarkan. Jangan sampai modal Anda terkuras hanya untuk menyewa atau membeli tempat usaha, Anda pun dapat melakukannya tanpa mempunyai tempat usaha tapi dengan menitip produk usaha Anda dengan memilih ke lokasi strategis atau tempat usaha mitra Anda. Sejumlah lokasi usaha makanan yang strategis antara lain di sekitar sekolah atau kampus, kawasan perkantoran, lingkungan pasar dan mal, perumahan, dan tempat wisata.
c. Menu andalan.
   Sebelum memulai usaha, sebaiknya Anda melakukan survei terlebih dahulu tentang menu yang beredar di pasar. Lalu, pilihlah menu yang belum banyak dijual di sana guna

mengurangi tingkat persaingan. Namun pilihan menu tersebut harus disesuaikan dengan target pasar atau konsumen.

d. Pemasok bahan baku.
   Memiliki pemasok tetap yang dapat memasok semua bahan baku produksi setiap harinya sangat dianjurkan guna kelancaran proses produksi. Selain bisa mendapatkan harga relatif murah, Anda pun dapat menjadi orang kepercayaan jika Anda dalam keadaan sulit atau terjepit modal, selain itu Anda juga bisa diprioritaskan bila suatu saat bahan baku yang Anda butuhkan langka di pasaran. Usahakan memiliki lebih dari satu pemasok sebagai alternatif bila pemasok yang satu tidak bisa menyediakanpermintaan.
   Pembelian bahan baku dari pemasok ini biasanya menggunakan sistem pembayaran kredit atau tunai dengan potongan harga. Besarnya potongan harga relatif, tergantung kesepakatan kedua belah pihak, tapi pada umumnya berada pada kisaran 15-20 %.
e. Sumber daya manusia (SDM).
   Idealnya, karyawan terbagi ke dalam kelompok tukang masak, pelayan, dan kasir. Namun, bila usaha tergolong kecil, seorang asisten yang dapat mempermudah pekerjaan Anda itu saja sudah lebih dari cukup. Jangan lupa untuk memerhatikan kesejahteraan karyawan dengan memberi gaji sepadan dan tepat waktu. Hal ini untuk menjaga kestabilan keterampilan dan kesiapan karyawan.
f. Target pemasaran.
   Menyesuaikan jenis usaha dengan target pasar merupakan salah satu kunci sukses menjalankan usaha makanan dan minuman. Walaupun Anda menawarkan harga murah meriah, tapi tidak sesuai dengan selera konsumen ini bisa menjadi kendala.
g. Promosi yang tepat.
   Promosi dari mulut ke mulut hingga saat ini tetap menjadi andalan promosi usaha Anda ke banyak orang. Ini berhasil jika Anda bisa memuaskan konsumen dan nanti mereka pun bisa menjadi pelanggan setia. Dari pelanggan setia ini lah cerita tentang keunggulan usaha Anda akan menyebar ke publik. Bila ada dana lebih, tak ada salahnya mempromosikan usaha lewat media, seperti spanduk, papan nama, pamflet, *leaflet*, atau lewat jejaring sosial yaitu *Facebook atau Twitter*.
h. Perizinan usaha.
   Demi keamanan dan kenyamanan usaha, pastikan Anda mengurus surat izin usaha dari instansi pemerintahan atau pihak berwenang setempat. Jika usaha semakin berkembang dan besar, ada baiknya segera mengurus Nomor Pokok Wajib pajak (NPWP) bagi usaha Anda, mengurus perizinan ke Kementerian Kesehatan, bahkan kalau bisa mengurus sertifikasi halal untuk semua produk usaha Anda ke Majelis Ulama Indonesia (MUI).
i. Sikap dan perilaku.
   Penting untuk menjaga sikap maupun perilaku Anda saat berhadapan konsumen, semakin Anda ramah dan sopan maka akan semakin banyak konsumen yang berniat menjadi pelanggan Anda. Coba Anda bayangkan apakah Anda mau berbelanja pada pedagang yang sombong, pelit atau jutek? Apalagi kalau kucel dan dekil.
j. Ora et labora.
   Ora et labora atau bekerja sambil berdoa adalah kunci keberhasilan Anda, berjuanglah dan teruslah berdoa kepada yang Maha Pemberi dan Pengatur Rezeki, karena dialah yang menilai hasil kerja keras Anda, jangan sesekali memakai *magic* dalam usaha karena sudah pasti akan hancur walau cepat berkembang, berusahalah bersih.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mendapatkan respon positif dari ibu-ibu rumah tangga Kelurahan Sukagalih dan Pemerintah Kelurahan Sukagalih. Di masa mendatang, kegiatan serupa diharapkan dapat kembali diselenggarakan untuk dapat meningkatkan keterampilan ibu-ibu rumah tangga, baik di Kelurahan Sukagalih maupun di daerah lain, khususnya untuk tujuan mendorong adanya kegiatan-kegiatan produktif sebagai upaya peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Melalui kegiatan ini, para peserta, yaitu ibu-ibu rumah tangga mendapat wawasan untuk melakukan pengembangan usaha kuliner dan menambah keterampilan ibu-ibu rumah tangga Kelurahan Sukagalih dalam membuat usaha kuliner berupa kecap berbahan baku air kelapa.

REFERENSI

http://bisnis.liputan6.com/read/2947493/10-cara-membuka-usaha-makanan- yang-sukses
http://industri.kontan.co.id/news/bisnis-makanan-tumbuh-85-di-tahun-2017

MENINGKATKAN DAYA SAING INDUSTRI PENGGILINGAN PADI DI KAMPUNG PUJOBASUKI DAN PUJOKERTO KECAMATAN TRIMURJO LAMPUNG TENGAH

Jawoto Nusantoro[1], Yateno[2], Andiana Rosid[3]

[1]Program Studi Akutansi, Universitas Muhammadiyah Metro
Email: pakjawoto@yahoo.co.id
[2]Program Studi Manajemen, Universitas Muhammadiyah Metro
Email: yatno.apta@gmail.com
[3]Program Studi D3 Perbankan dan Keuangan, Universitas Muhammadiyah Metro
Email: rasydande@gmail.com

ABSTRAK

Sebagai Kabupaten terluas di Lampung, Lampung Tengah memiliki Visi "Bumi Agribisnis" yang Maju, Aman, Sejahtera, dan Berwawasan Lingkungan dengan Pelayanan Publik yang Berkualitas Prima. Setiap Kecamatan harus dapat membuat program pengembangan wilayah sesuai dengan potensi daerah masing-masing. Sesuai dengan visi tersebut, maka salah satu wilayah yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan adalah Kecamatan Trimurjo, yang juga dikenal sebagai salah satu lumbung padi di Lampung Tengah. Oleh karena itulah banyak penggilingan padi yang beroperasi di Trimurjo khususnya di desa Pujokerto dan Pujobasuki, bahkan tidak sedikit yang telah beroperasi selama puluhan tahun, namun sayangnya banyak penggilingan padi yang tidak mampu bertahan menghadapi persaingan industri. Salah satunya penyebabnya adalah ketidakmampuan perusahaan untuk mengelola keuangannya. Permasalahan lain yang ditemukan di desa Pujkerto dan Pujobasuki adalah masih luasnya pekarangan rumah warga yang belum termanfaatkan dengan baik untuk meningkatkan perekonomian warga, khususnya bagi ibu-ibu rumah tangga. Selain itu, ditemukan juga bahwa masih banyak pemuda pengangguran yang hanya mengandalkan sawah keluarga dan belum memiliki wadah kreativitas untuk menyalurkan ide-ide positif mereka. Oleh karena itu, melalui Hibah KKN-PPM 2018 ini tim Universitas Muhammadiyah Metro mencoba menciptakan solusi untuk beberapa permasalahan tersebut diantaranya: pembuatan aplikasi laporan keuangan, inisiasi pembentukan KWT, Inisiasi pembentukan kelompok wirausaha berbasis pemuda. Metode yang digunakan yaitu: pemetaan potensi dan masalah, FGD, pelaksanaan dan evaluasi. Hasil dari KKN-PPM ini diantaranya: terciptanya Aplikasi laporan keuangan untuk penggilingan padi, pembentukan 2 KWT, serta terbentuknya kelompok wirausaha berbasis pemuda di Pujokerto yang bernama Usaha Usaha Muda Mudi Mandiri (UUM3).

Kata Kunci: Aplikasi Laporan Keuangan, Penggilingan Padi, KWT, Kewirausahaan Pemuda

1. PENDAHULUAN

Kabupaten Lampung Tengah merupakan Kabupaten terluas di Provinsi Lampung, dengan luas 4.789,82 km2 (BPS Kab. Lampung Tengah, 2017). Visi dari Kabupaten Lampung Tengah adalah : "Bumi Agribisnis" yang Maju, Aman, Sejahtera, dan Berwawasan Lingkungan dengan Pelayanan Publik yang Berkualitas Prima. Untuk mewujudkan visi misi Pemerintah Kabupaten Lampung Tengah, maka setiap kecamatan harus dapat membuat program pengembangan wilayah sesuai dengan potensi daerah tersebut. Terkait dengan potensi unggulan pada sektor Agribisnis, salah satu wilayah yang memiliki potensi tersebut adalah Kecamatan Trimurjo. Kecamatan Trimurjo memiliki luas wilayah sebesar 57,83 km2 dengan jumlah penduduk 51.068 jiwa dengan kepadatan penduduk 876,74jiwa/km2. Letak kecamatan Trimurjo cukup strategis yaitu diapit diantara ibu kota Kabupaten, Kecamatan Punggur dan Kotamadya Metro. Potensi unggulan dari kecamatan Trimurjo adalah di sektor Pertanian khususnya Padi sawah.

Terkait dengan potensi unggulan pertanian padi, Lampung Tengah merupakan salah satu sentra industri pascapanen yaitu industri penggilingan padi. Berdasarkan data yang dimiliki Persatuan Pengusaha Penggilingan Padi (PERPADI) Lampung Tengah dan hasil Survei Pertanian tahun 2014 Kecamatan Trimurjo memiliki 1.623 unit penggilingan padi atau akrab

disebut dengan Huller. Trimurjo sendiri memiliki 74 unit Huller yang sebagian besar merupakan Penggilingan Padi skala Kecil dan Menengah.

Berdasarkan penelitian sebelumnya (Sobirin & Rosid, 2016) industri penggilingan padi di Indonesia khususnya di Lampung Tengah telah berada pada level *maturity* dan cenderung stagnan dan sulit untuk tumbuh. Ciri-ciri dari siklus industri yang sudah berada di level *maturity* adalah, jumlah pemain di industri yang cukup padat, cenderung tidak bertambah secara signifikan dari tahun ke tahun, bahkan beberapa pemain industri mengalami "gulung tikar". Menurut Patiwiri (2004) sebagian besar pelaku industri penggilingan padi memulai usahanya dari modal sendiri ataupun dari dukungan keluarga, hal ini dapat sekaligus menjustifikasi bahwasannya sebagian besar jika dikatakan seluruhnya pelaku industri penggilingan padi merupakan perusahaan keluarga. Berdasarkan penelitian sebelumnya, permasalahan dari sisi internal pada penelitian matrix daya tarik industri penggilingan padi di Lampung Tengah (Rosid & Sobirin, 2015) diketahui bahwa sebagain besar perusahaan keluarga di industri penggilingan padi tersebut tidak memiliki laporan keuangan dan administrasi yang proporsional, bahkan sebagaian besar dari perusahaan keluarga ini ini tidak memisahkan antara keuangan perusahaan dan keluarga.

Dengan minimnya pengetahuan tentang kondisi keuangan perusahaan, maka para pelaku usaha penggilingan padi ini akan sulit untuk tumbuh atau sekedar bertahan menghadapai persaingan industri. hal ini diperkuat oleh hasil penelitian terdahulu yang menyatakan bahwa ketika perusahaan mengetahui produktivitas perusahaan dari laporan keuangannya maka intensitas dan keinginginan untuk pertumbuhan perusahaan cenderung meningkat (Meek, et.al, 1995). Penelitian lainnya juga menyatakan bahwa ketika perusahaan mengetahui secara pasti kondisi keuangannya maka mempermudah dalam pengambilan keputusan-keputusan bisnis yang sifatnya strategis (Hardiningsih, 2008).

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka tim dari Universitas Muhammadiyah Metro melalui program Hibah Kuliah Kerja Nyata Pemberdayaan dan Pembelajaran Masyarakan (KKN-PPM) 2018 mencoba membantu masyarakat UMKM ini dengan menciptakan sebuah solusi yang salah satunya yaitu pembuatan Aplikasi Laporan Keuangan untuk pengusaha penggilingan padi di desa Pujokerto dan Pujobasuki Kecamatan Trimurjo Lampung Tengah.

Potensi ekonomi lain yang ada di Desa Pujokerto dan Pujobasuki yang mungkin untuk dikembangkan adalah halaman atau pekarangan rumah yang masih cukup luas. Sebagian besar mata pencaharian masyarakat Trimurjo adalah sebagai petani sawah, dan umumnya dikerjakan oleh laki-laki atau suami, sedangkan istri bertugas sebagai ibu rumah tangga. Mengingat pekarangan rumah yang dimiliki oleh masyarakat di kedua desa ini masih cukup luas, maka seyogyanya ibu-ibu ini dapat diberdayakan untuk memanfaatkan potensi yang mereka miliki misalnya dengan menanam sayuran, tanaman holtikultura, atau budidaya tanaman lainnya di halaman rumah, melalui inisiasi pembentukan Kelompok Wanita Tani (KWT).

Pemasalahan lain yang ada di Kecamatan Trimurjo khususnya Kampung Pujokerto adalah, masih banyak remaja yang masuk dalam kategori pengangguran. Hal ini dikarenakan mereka masih bekerja ikut keluarga membantu kegiatan disawah, atau dengan kata lain sawah tersebut masih milik keluarga, dan disisi lain mereka tidak memiliki pekerjaan formal. Sebagian besar dari remaja ini merupakan lulusan SMA dan aktivitas yang mereka lakukan hanya berkumpul di perempatan tanpa tujuan yang jelas. Hal ini diperparah dengan tidak adanya kegiatan kepemudaan seperti Karang Taruna atau kelompok pemuda wirausaha yang dapat menaungi dan menyerap ide-ide dari pemuda-pemudi tersebut. Penyelesaian masalah yang ditawarkan untuk meminimalisir pengangguran yang ada di Kampung Pujokerto Kecamatan Trimurjo yaitu memberikan pelatihan kewirausahaan dan pendampingan kepada para pemuda untuk menjadi pemuda mandiri dan berkarya melalui inisiasi pembentukan organisasi atau kelompok pemuda berwirausaha.

2. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan kegiatan program Kuliah Kerja Nyata Pemberdayaan dan Pembelajaran Masyarakan (KKN-PPM) di Kampung Pujobasuki dan Pujokerto ini menjelaskan beberapa solusi program untuk menyelesaikan permasalahan yang telah diagendakan adalah sebagai berikut:

Persiapan dan Pembekalan

Pelaksanaan kegiatan KKN-PPM ini akan melibatkan mahasiswa Universitas Muhammadiyah Metro yang terdiri dari dua Fakultas yaitu Fakultas Ekonomi (Program Studi Manajemen dan Akuntasi) dan Fakultas Keguruan dan Pendidikan. Adapun proses perekrutan mahasiswa melalui tahap sosialisasi dan seleksi terlebih dahulu dan akan dilakukan oleh pihak Fakultas dan Tim KKN-PPM. Jumlah mahasiswa yang akan dilibatkan dalam program KKN-PPM ini adalah 24 mahasiswa. Adapun Perincian mahasiswa yang dilibatkan dalam program KKN-PPM ini dapat dilihat pada tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Rincian Jumlah Mahasiswa dalam kegiatan KKN-PPM

No	Fakultas	Jumlah Mahasiswa
1	Fakultas Ekonomi Prodi Manajemen	9
2	Fakultas Ekonomi Akutansi	5
3	Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan	10
	Jumlah	**24**

Persiapan kegiatan KKN-PPM diawali dengan melakukan sosialisasi program KKN-PPM di Universitas Muhammadiyah Metro, hal ini perlu dilakukan agar banyak mahasiswa yang tertarik untuk mengikuti program KKN-PPM. Tahap selanjutnya adalah melaksanakan seleksi mahasiswa dengan cara wawancara mendalam untuk menggali minat dan bakat yang dimiliki oleh mahasiswa.

Gambar 1. Proses Sosialisasi dan Seleksi Mahasiswa KKN-PPM 2018

Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaa program KKN-PPM 2018 di kecamatan Trimurjo ini secara umum dibagi menjadi 3 program utama yaitu:

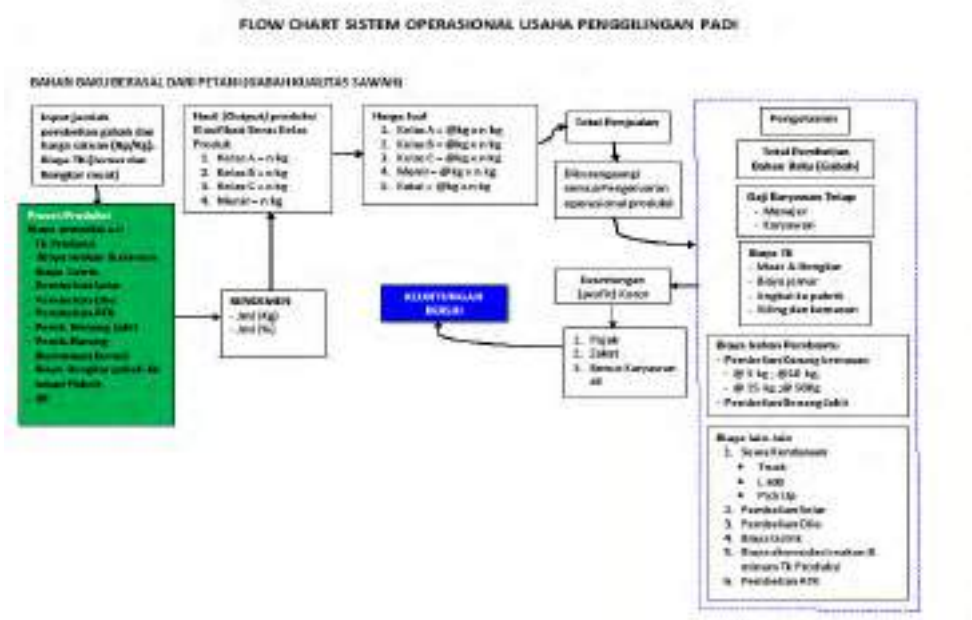
- Pembuatan dan penerapan Aplikasi Laporan Keuangan untuk penggilingan padi.
- Inisiasi pembentukan Kelompok Wanita Tani
- Inisiasi pembentukan kelompok kewirausahaan berbasis pemuda

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pembuatan dan Penerapan Aplikasi Pengelolaan Laporan Keuangan untuk Pengilinggan padi

Tahap pembuatan Aplikasi laporan keuangan ini dimulai dari *Focus Group Discussion* (FGD) dengan mitra penggilingan padi. Dari hasil FGD tersebut diperoleh input-input yang nantinya akan dijadikan sebagai akun-akun dalam pembuatan aplikasi laporan keuangan, yang digambarkan dalam Flowcart dibawah.

Gambar 2. Proses FGD Perancangan Aplikasi Laporan Keuangan dengan Mitra Penggilingan Padi



Gambar 3: Flowcart Operasional Penggilingan padi sebagai input perancangan Aplikasi Laporan Keuangan

Tahap selanjutnya adalah proses pembuatan Aplikasi laporan kuangan yang dibuat oleh Tim Programer berdasarkan input hasil dari FGD yang dilakukan oleh Tim KKN PPM. Setelah aplikasi selesai dibuat oleh Programer, maka tahap selanjutnya adalah Simulasi penggunaan Aplikasi yang dihadiri oleh para pengusaha penggilingan padi dan mahasiswa KKN PPM. Aplikasi Laporan keuangan penggilingan padi ini diberi nama SIMPADI yang merupakan singkatan dari Sistem Informasi Penggilingan Padi. Setelah simulasi dilakukan maka mahasiswa KKN PPM Fakultas Ekonomi dan Bisnis UM Metro mendampingi para pengusaha dalam proses penggunaannya di masing-masing lokasi penggilingan padi.

Gambar 4: Simulasi Penggunaan Aplikasi Laporan Keuangan (SIMPADI) oleh Tim KKN-PPM

Inisiasi Rintisan Kelompok Wanita Tani (KWT)

Inisiasi pembentukan dan pengurus KWT Pujokerto dan Pujobasuki dimulai dengan pendekatan secara personal dari rumah ke rumah untuk menarik minat ibu-ibu sebagai anggota KWT. Setelah mendapatkan data ibu-ibu yang bersedia menjadi anggota KWT kemudian ibu-ibu dikumpulkan untuk bermusyawarah melalui metode FGD. Dari hasil FGD dan musyawarah bersama Kepala Kampung setempat, KWT-KWT ini sebaiknya dibagi perdusun sehingga jumlah anggotanya tidak terlalu banyak dan bisa lebih kompak, dibandingkan jika satu desa hanya memiliki satu KWT. Hasil dari FGD inisiasi pembentukan KWT tersebut diantaranya:

1. KWT Pujokerto dusun 1 diberinama KWT Al-Barokah, dengan struktur kepengurusan : Bu Waliyah (ketua), Bu Nailul (Bendahara), Bu Mus (Sekretaris)
2. KWT Pujobasuki dusun 1 diberinama KWT Lestari, dengan struktur kepengurusan: Bu Dewi Lestasi (ketua), Bu Hidayati (Bendahara), Bu Markamah (Sekretaris).
3. Kedua KWT sepakat untuk memulai usahanya dengan menanam Loncang karena bibitnya mudah didapat, tidak memerlukan perlakuan khusus, dapat dirawat sembari mengurus pekerjaan rumah, dan nilai jualnya relatif stabil dibandingkan jenis sayuran lainnya.
4. Penanaman loncang dilakukan menggunakan media polybag karena dianggap lebih mudah perawatannya dan unsur-unsur hara dalam kompos tidak cepat hilang dan dapat digunakan untuk penanaman berikutnya.

Gambar 5: Proses FGD pembentukan KWT di Desa Pujokerto dan Pujobasuki

Setelah FGD pembentukan KWT dilakukan, tahap selanjutnya adalah pelatihan pembuatan media tanam yang dimotori oleh mahasiswa Pendidikan Biologi UM Metro. Hal ini perlu dilakukan dikarenakan berdasarkan hasil FGD diketahui bahwa pengetahuan ibu-ibu KWT masih sangat minim akan pentingnya media tanam untuk keberlanjutan tanaman. Sebagian besar dari anggota KWT masih sangat mengandalkan pupuk kimia sebagai pemicu pertumbuhan tanaman. Padahal sumber daya organik seperti kotoran ternak, merang busuk dapat didapatkan di sekitar KWT. Selain itu penggunaan EM4 atau bakteri pengkomposan juga diperkenalkan kepada anggota KWT.

Gambar 6: Pelatihan Pembuatan Media Tanam di KWT Al Mubarokah dan KWT Lestari

Setelah proses pembuatan media tanam selesai dibuat, maka tahap selanjutnya adalah proses penanaman sayuran Loncang oleh anggota KWT dan mahasiswa KKN PPM di kedua desa.

Gambar 7: Penanaman Loncang di KWT Al Mubarokah dan KWT Lestari

Inisiasi Kewirausahaan Berbasis Pemuda

Program ini dilaksanakan untuk mengurangi permasalahan pemuda dan pemudi pengangguran khususnya di Kampung Pujokerto. Cukup sulit untuk menarik minat para remaja ini untuk terlibat dalam program pemuda berwirausaha ini, karena mereka sudah terbiasa dengan budaya bertani, sehingga waktu senggang hanya digunakan untuk beristirahat atau bercengkrama dengan teman sebaya. Dibutuhkan pendekatan yang cukup lama agar mereka mau membuka diri hingga akhirnya mau terlibat dalam program ini. Setelah pemuda dan pemudi bersedia untuk mengikuti program kewirausahaan ini, maka tahap selanjutnya yang dilakukan adalah melakukan diskusi (FGD) untuk menjaring ide-ide yang muncul dari beberapa pemuda yang masih memiliki keinginan untuk berwirausaha dan maju.

Hasil dari FGD ini diperoleh kesepakatan bahwa kegiatan wirausaha ini dilakukan secara berkelompok. Melihat potensi Pujokerto dusun 1 yang berada aliran irigasi primer (ledeng) Trimurjo, maka para pemuda sepakat untuk memulai berwirausaha beternak ikan lele untuk mempermudah proses pengisian maupun penggantian air kolam. Pemilihan ikan lele sebagai usaha awal pemuda dikarenakan ikan lele cenderung tahan terhadap penyakit, serta harga jual yang stabil di pasaran. Dalam FGD ini juga kelompok wirausaha pemuda ini sepakat untuk menamai kelompk mereka dengan nama Usaha Muda Mudi Mandiri (UM3), yang kemudian membetuk struktur organisasi berdasarkan hasil voting dari para pemuda.

Gambar 8: FGD inisiasi pembentukan kelompok usaha berbasis pemuda Kampung Pujokerto

Gambar 9: Proses Pembuatan dan Pengelolaan Kolam ikan Lele oleh UM3 dan Mahasiswa KKN PPM

Selain merintis usaha kewirausahaan dengan beternak ikan lele, anggota UM3 khususnya pemudinya juga diberi pelatihan pembuatan souvenir atau kerajinan tangan berbahan dasar tali Kur. Hal ini menginga bahan baku tali kur mudah di dapat dan proses pembuatan souvenir dan kerajinan tangan dirasa lebih mudah dan lebih mudah dijual dibandingkan membuat atau menjual produk lainnya. Pelatihan pembuatan souvenir ini juga mengundang anggota KWT Al-Barokah dalam rangka memanfaatkan potensi waktu yang dimiliki oleh ibu-ibu anggota KWT.

Gambar 10: Pelatihan Pembuatan Souvenir berbahan dasar Tali Kur kepada pemudi UM3 dan anggota KWT Al-Barokah

Selain melaksanakan program-program utama sesuai dengan tujuan awal KKN PPM, Tim dan mahasiswa KKN PPM juga melaksanakan program dan kegiatan lain layaknya KKN konvensional pada umumnya. Beberapa kegiatan tersebut diantaranya turut serta dalam bidang kemasyarakatan seperti Minggu Bersih dan Sehat (KMBS), Posyandu, dan pendataan penduduk yang dimasukan ke database komputer.

Untuk bidang pendidikan Tim KKN PPM juga menggelar bimbel dan inisiasi rumah pintar. Sedangkan untuk bidang kesenian dan kebudayaan mahasiswa menggelar pelatihan tari Lampung kepada anak-anak dan remaja di sekitar posko KKN-PPM. Selain itu tim KKN-PPM bersama UM3 juga menyelenggarakan lomba layangan Bapangan sebagai wujud pelestarian kebudayaan dan kesenian lokal. Kegiatan seni sekaligus pendidikan lainnya adalah tim KKN PPM menyelenggarakan pelatihan pembuatan media tanam *Hidrogel* untuk tanaman hias. Dibidang Keagamaan tim KKN PPM mengikuti kegiatan keagamaan rutin di masyarakat seperti mengajar TPA, serta menyelenggarakan lomba Keagamaan untuk anak-anak TPA. Semua kegiatan yang dilaksanakan oleh Tim KKN PPM ini mendapatkan antusias yang sangat baik oleh warga setempat.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pemaparan sebelumnya diketahui bahwa melalui program KKN PPM ini terdapat peningkatan kualitas hidup masyarakat baik masyarakat ekonomi yaitu para pengusaha penggilingan padi, maupun masyarakat sosial yaitu ibu-ibu rumah tangga dan para pemuda di Kampung Pujokerto dan Pujobasuki. Beberapa solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalah yang ada, membutuhkan beberapa tahapan yang proporsional agar dapat menghadirkan solusi yang tepat guna dan tepat sasaran. Beberapa tahapan umum yang dilakukan diantaranya melalui FGD, simulasi, pelatihan, pendampingan hingga evaluasi. Berikut ini adalah tabel perbandingan kondisi masyarakat sebelum dan sesudah adanya KKN-PPM 2018:

Tabel 1: Perbandingan kondisi masyarakat sebelum dan sesudah KKN PPM

No	Kondisi Sebelum	Kondisi Sesudah
1	Pengusaha penggilingan padi mitra belum memiliki laporan keuangan sama sekali	• Para pengusaha penggilingan padi mitra sadar akan pentingnya laporan keuangan • Telah tercipta aplikasi bernama SIMPADI • Aplikasi SIMPADI telah digunakan namun masih membutuhkan penyesuaian
2	Dua Desa Belum memiliki KWT	Telah memiliki KWT (Lestari dan Al Barokah)
3	Pekarangan atau halaman rumah warga belum	Pekarangan rumah warga (anggota KWT)

	dimanfaatkan untuk meningkatkan perekonomian	dimanfaatkan untuk penanaman Loncang
4	Anggota KWT belum memiliki ketrampilan lain untuk meningkatkan penghasilan	Anggota KWT Al-Barokah diberi pelatihan pembuatan souvenir pernikahan
5	Pemuda Belum memiliki kelompok wisausaha berbasis pemuda	Memiliki kelompok wisausaha pemuda dengan nama Usaha Muda Mudi Mandiri (UM3)
6	Pemuda belum memiliki usaha milih kelompok	• Pemuda UM3 memiliki 2 kolam pembesaran lele • Pemudi UM3 diberi pelatihan pembuatan souvenir pernikahan

Saran kami untuk program-program yang telah terlaksana adalah perlu adanya pendampingan dan monitoring yang keberlanjutan mengingat seluruh program utama yang ditawarkan dan dilaksanakan benar-benar baru bagi masyarakat Pujokerto dan Pujobasuki. Sehingga harapan untuk kesuksesan dari program ini dapat terus dijalankan hingga periode selanjutnya, dan diharapkan dapat berkembang lebih baik lagi.

Ucapan Terima Kasih

Melalui publikasi ilmiah ini kami tidak lupa mengucapkan terima kasih kepada:

- Ristek Dikti yang telah memberikan Pendanaan melalui Hibah KKN PPM sehingga tim ini dapat melakukan pengabdian kepada masyarakat dan memberikan solusi terkait permasalah yang dihadapi oleh masyarakat.
- Universitas Muhammadiya Metro yang telah memfasilitasi dan memberikan banyak bantuan untuk kelancaran program KKN PPM 2018.
- Masyarakat Kampung Pujokerto dan Pujobasuki yang telah bersedia menerima dan bekerjasama dengan Tim untuk kelancaran program KKN PPM 2018.
- Penggilingan padi di Desa Pujokerto dan Pujobasuki yang telah bersedia menjadi mitra dan banyak membantu kegiatan yang dilaksanakan oleh tim KKN PPM UM Metro 2018.

REFERENSI

Hardiningsih, P. (2008). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Voluntary Disclosure Laporan Tahunan Perusahaan. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi (JBE)*, Maret 2008, Hal. 67 – 79

Meek, G. K., Roberts, C. B., & Gray, S. J. (1995). *Factors influencing voluntary annual report disclosures by US, UK and continental European multinational corporations. Journal of international business studies*, *26*(3), 555-572.

Patiwiri, A. W. (2004). Kondisi dan Permasalahan Pengolahan Padi di Indonesia. IPB (Bogor Agricultural University)

Rosid, A., & Sobirin, A. (2015). Memprediksi Masa Depan Perusahaan Keluarga Menggunakan Matriks Daya Tarik Industri. *Paper dipresentasikan (proceeding) pada acara Seminar Nasional & Call for Paper Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha*. Bandung 11-13 Mei 2015.

Sobirin, A., & Rosid, A. (2016). Entrepreneurial Orientation of Family Firm within Maturity Industry: A Multi-Case Study in Rice Milling Industry in Indonesia. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, *219*, 710-716.

PEMETAAN POLA PENYAKIT DAN STATUS GIZI GUNA MENINGKATKAN KUALITAS HIDUP LANJUT USIA DI POSBINDU K, JAKARTA BARAT

Meilani Kumala[1], Ernawati[2], Rebekah Malik[3], Yoanita Widjaja[3]

[1] Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
Email: meilanik@fk.untar.ac.id
[2] Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
Email: ernawati@fk.untar.ac.id
[3] Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
Email: rebekahm@fk.untar.ac.id
[4] Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
Email: yoanitaw@fk.untar.ac.id

ABSTRAK

Populasi usia di atas 60 tahun meningkat sangat pesat dan diperkirakan akan terus meningkat mencapai 1,6 triliun pada tahun 2025 serta pada tahun 2050 akan mencapai jumlah 2 triliun. Indonesia termasuk lima besar negara dengan jumlah penduduk lanjut usia terbanyak di dunia, yang mencapai 18,1 juta jiwa atau 7,6 persen dari total penduduk dan akan terus meningkat mencapai 33,7 juta jiwa pada tahun 2025 dan 48,2 juta jiwa tahun 2035. Berdasarkan riset kesehatan dasar (Riskesdas) tahun 2013, penyakit pada lansia adalah penyakit tergolong tidak menular antara lain hipertensi, penyakit paru obstruktif kronis (PPOK), diabetes melitus yang akan memberikan dampak terhadap kualitas hidup. Pos pembinaan terpadu (Posbindu) K bekerjasama dengan Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara bermaksud memberikan pelayanan kesehatan masyarakat di daerah Jakarta Barat dalam upaya promotif dan preventif mencegah sedini mungkin terjadinya penyakit tidak menular dan komplikasinya. Kegiatan yang dilaksanakan meliputi pemeriksaan kesehatan, pemeriksaan laboratorium sederhana, pemeriksaan antropometri meliputi Berat badan dan Tinggi badan serta penyuluhan secara individual tentang kesehatan dan penyakit yang dialaminya. Selama PKM berlangsung, terdapat rerata 11 pengunjung Posbindu yang secara rutin berkunjung memeriksakan kesehatannya. Sejumlah 40,62% pengunjung mengalami hipertensi, sebanyak 34,37% mengalami diabetes mellitus dan hiperkolesterolemia masing-masing 25 %. Status Gizi berdasarkan indeks massa tubuh didapatkan 8,69% pengunjung mengalami gizi kurang, 26,08% gizi normal, 30,43 % pengunjung mengalami status gizi lebih dan 34,78% mengalami status gizi kegemukan (obesitas). Berdasarkan hasil pemeriksaan tekanan darah, laboratorium sederhana dan status gizi menunjukkan pengunjung Posbindu perlu penatalaksanaan dan pengarahan untuk meningkatkan kesadaran melaksanakan gaya hidup sehat agar tercapai kualitas hidup yang baik.

***Kata Kunci**: Lanjut usia, Kualitas Hidup, Pola Penyakit, Status Gizi.*

1. PENDAHULUAN

Studi yang dilakukan *World Health Organization* (2002) menunjukkan bahwa populasi penduduk dunia di atas usia 60 tahun meningkat sangat pesat. Diperkirakan populasi lanjut usia akan terus meningkat mencapai 1,6 triliun pada tahun 2025 (Mossey & Walz, 2006) dan pada tahun 2050 akan mencapai jumlah 2 triliun (UN Desa, 2013). Hasil sensus penduduk tahun 2010 menunjukkan Indonesia termasuk lima besar negara dengan jumlah penduduk lanjut usia terbanyak di dunia, yang mencapai 18,1 juta jiwa atau 7,6 persen dari total penduduk. Jumlah lansia di Indonesia terus meningkat mencapai 20,24 juta jiwa, setara dengan 8,03 persen dari seluruh penduduk Indonesia tahun 2014 (Statistik lanjut usia, 2014). Berdasarkan data Badan Pusat Statistik tahun 2013 diperkirakan jumlah penduduk lanjut usia akan meningkat menjadi 27,1 juta jiwa pada tahun 2020, menjadi 33,7 juta jiwa pada tahun 2025 dan 48,2 juta jiwa tahun 2035 (Statistik lanjut usia, 2013).

Secara biologis kelompok lansia mengalami penurunan fungsi tubuh seperti sistem saraf, perut, limpa, dan hati, penurunan kemampuan panca indra seperti penglihatan, pendengaran, penciuman, dan perasa, serta penurunan motorik seperti kekuatan. Berdasarkan riset kesehatan

dasar (Riskesdas) tahun 2013, penyakit pada lansia adalah penyakit tidak menular antara lain hipertensi, penyakit paru obstruktif kronis (PPOK), diabetes melitus, dislipidemia, penyakit otot dan persendian seperti radang sendi, gout, osteoartritis, gangguan gizi (obesitas atau gizi kurang) (RISKESDAS 2013). Angka kesakitan lansia tahun 2014 sebesar 25,05 persen, berarti bahwa sekitar satu dari empat lansia pernah mengalami sakit dalam satu bulan terakhir (Statistik lanjut usia, 2014). Masalah kesehatan lansia tersebut akan memberikan dampak terhadap kualitas hidup. Oleh karena itu, perlu upaya promotif dan preventif untuk mencegah sedini mungkin terjadinya penyakit dan komplikasi yang di akibatkan oleh proses degeneratif.

Posbindu adalah pos pembinaan terpadu untuk masyarakat usia di atas 15 tahun yang digerakkan oleh masyarakat agar populasi ini mendapatkan pelayanan kesehatan. Posbindu merupakan pengembangan dari kebijakan pemerintah melalui pelayanan kesehatan bagi masyarakat terkait yang penyelenggaraannya melalui program Puskesmas. Pos pembinaan terpadu K bekerjasama dengan Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara bermaksud memberikan pelayanan kesehatan masyarakat di daerah Jakarta Barat. Sebagai langkah awal untuk dapat menjalankan perannya, perlu diketahui data dasar pola penyakit dan status gizi populasi peserta Posbindu agar dapat ditingkatkan wawasan pengetahuan, sikap dan perilaku sehat. Dalam upaya pencapaian target tersebut, maka perlu dilakukan bakti kesehatan dengan tujuan diketahui pemetaan pola penyakit dan status gizi lansia di Posbindu K daerah Jakarta barat agar dapat secara dini disikapi tatalaksana terhadap status kesehatan lansia.

2. METODOLOGI

Kegiatan Bakti Kesehatan kepada peserta posbindu K di di daerah Jakarta Barat merupakan bagian Pengabdian dan Pelayanan kepada Masyarakat (P2M) dilakukan oleh para dosen, dan mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara. Kegiatan Bakti Kesehatan dilaksanakan pada setiap awal bulan selama 5 bulan yaitu oktober 2017 - Februari 2018. Penetapan waktu pelaksanaan disesuaikan dengan waktu yang pelaksanaan pelayanan Posbindu K. Kegiatan yang dilaksanakan meliputi pemeriksaan status kesehatan, tekanan darah, laboratorium sederhana, dan status gizi. Pemeriksaan status kesehatan dilakukan dengan wawancara dan pemeriksaan fisik. Penilaian tekanan darah diklasifikasikan berdasarkan *The Seventh Report of Joint National Commite on Prevention, Detection, Evaluation, and Treatment of High Blood Pressure* (JNC VII) yaitu nilai normal tekanan darah adalah tekanan sistolik 120 mmHg dan tekanan diastolik 80 mmHg (Chobanian AV, Barkis GL, Black HR, 2003). Pemeriksaan laboratorium sederhana yang dilakukan untuk menilai gula darah sewaktu, asam urat, kolesterol darah. Pemeriksaan status gizi dilakukan dengan pengukuran berat badan (BB) dan tinggi badan (TB) dan selanjutnya berdasarkan nilai BB dan TB ditentukan indeks massa tubuh (IMT) (Kg/m^2) untuk menilai status gizi. (Tabel1)

Tabel 1. Klasifikasi Status Gizi[a]

IMT(kg/m^2)	Klasifikasi
< 18,5	(berat badan kurang)
18,5 s/d < 23	(berat badan normal)
23 s/d < 25	(gizi lebih)
25 s/d < 30	(kegemukan I)
>= 30	(kegemukan II)

Sumber : WHO, 2000

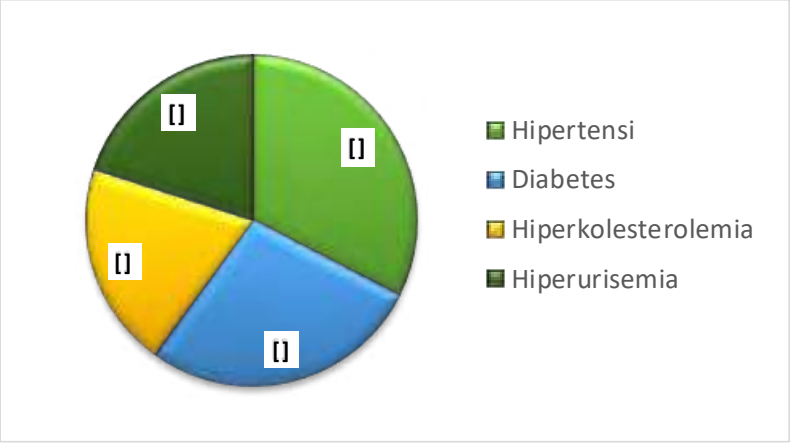
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Rerata pengunjung Posbindu K Jakarta Barat selama periode Oktober 2017 – Februari 2018 adalah sejumlah 11 pengunjung, dengan jumlah pengunjung perempuan 58,06% dan laki-

laki 41.93%. Rerata usia yang berkunjung selama periode tersebut yaitu 58,58 ± 13,54 tahun dengan rentangan usia 41 – 76 tahun.

Pola Penyakit

Berdasarkan pola penyakit yang dialami pengunjung, didapatkan penyakit yang banyak diderita pengunjung adalah hipertensi, diabetes melitus, hiperurisemia dan hiperkolesterolemia. Hipertensi merupakan penyakit dengan prevalensi tertinggi dibandingkan penyakit lainnya, dan diikuti penyakit diabetes melitus. Berdasarkan hasil pemeriksaan laboratorium sederhana didapatkan prevalensi hiperkolesterolemia dan hiperurisemia yang sama yaitu sebesar 25%. Pengunjung Posbindu sebagian besar mengalami lebih dari satu penyakit. (Gambar 1) Penyakit tersebut termasuk penyakit tidak menular yang dapat disebabkan berbagai faktor termasuk gaya hidup antara lain meliputi pola asupan makanan dan aktivitas fisik. Pengunjung Posbindu selain mengalami penyakit tersebut, juga mengeluh mengalami nyeri atau sakit pada tulang dan sendi sebagai penyakit penyerta.



Gambar 1. Sebaran Prevalensi Empat Penyakit Terbanyak

Berdasarkan hasil pemetaan pola penyakit pengunjung Posbindu, perlu dilakukan pelayanan kesehatan yang lebih intensif agar penderita penyakit tidak menular tidak mengalami komplikasi. Hasil Pemeriksaan Laboratorium Sederhana yang dilakukan adalah pemeriksaan sewaktu tanpa puasa. Pemeriksaan gula darah sewaktu digunakan untuk skrining atau pemantauan dan tidak tepat untuk diagnosis. Pemeriksaan gula darah sewaktu tanpa diketahui jenis makanan, porsi dan waktu konsumsinya tentunya akan memengaruhi hasil pemeriksaan. Pada pengunjung Posbindu K umumnya adalah pengunjung yang sudah berulang namun perlu dilakukan pemeriksaan gula darah puasa, dua jam setelah makan untuk mendapatkan gambaran yang lebih akurat. Pemeriksaan laboratorium sederhana yang dilakukan di Posbindu perlu dilakukan secara lebih ketat agar hasil yang diperoleh adalah hasil yang akurat. Pada pemeriksaan laboratorium di Posbindu perlu disesuaikan dengan panduan yang baku seperti waktu lama puasa untuk pemeriksaan gula darah, dan untuk pemeriksaan profil lemak darah.

Status Gizi

Hasil pengukuran antropometri dari 23 pengunjung menunjukkan rerata berat badan dan tinggi badan laki-laki lebih tinggi dibanding perempuan. Berdasarkan pengukuran tinggi badan dan berat badan diperoleh indeks massa tubuh (IMT) sebagai data status gizi dengan hasil 65,21% subjek memiliki gizi lebih *(overweight)* hingga obesitas. Sebanyak 26,08% pengunjung laki-laki dan perempuan memiliki IMT dalam batas normal. Sejumlah 8,69 % pengunjung mempunyai IMT di bawah normal dengan rincian 1(satu) pengunjung mengalami gizi kurang

derajat ringan dengan IMT 17,3 dan 1 (satu) mengalami gizi kurang derajat berat dengan IMT 14,28. (Tabel 2)

\abel 2. Sebaran status gizi pengunjung Posbindu Februari 2018

Variabel	X (SD)
Berat Badan (kg)	63,43 (SD 12.79)
Tinggi Badan (m)	1,5 (SD 0,08)
Indeks massa tubuh (n=23)	24,82 (SD 4.47)
Status Gizi (n (%))	
Kurang	2 (8,69)
Normal	6 (26,08)
Lebih	7 (30,43)
Obes	8 (34,78)

Pemeriksaan antropometri pada pengunjung Posbindu hanya mencakup 23 pengunjung pada kesempatan bulan Februari. Hal ini disebabkan pada bulan oktober sampai dengan Desember, Posbindu Kembangan belum mempunyai pengukuran tinggi badan dan timbangan berat badan yang terstandar (Gibson, 2005) sehingga tidak semua pengunjung dilakukan pengukuaran antropometri.

Gambar 2. Pengukuran Tinggi Badan

Hasil penilaian status gizi menunjukkan sebagian besar pengunjung posbindu mengalami gizi lebih dan kegemukan. Keadaan perlu mendapat perhatian, oleh karena status gizi lebih dan kegemukan merupakan faktor risiko mengalami penyakit tidak menular (World Health Organization, 2009). Selain itu terdapat dua subyek yang mengalami gizi kurang derajat ringan dan berat. Status gizi lebih ataupun kurang perlu mendapat konseling agar subyek tersebut dapat mengubah gaya hidup untuk memperoleh kualitas hidup yang baik. Status gizi yang tidak normal perlu diberi penyuluhan agar menumbuhkan pengertian dan kesadaran untuk memperbaiki pola hidup guna mendapatkan kualitas hidup yang baik.

Gambar 3. Konseling Makanan Sehat Secara Individu Kepada Pengunjung Posbindu

Kepada lansia yang mengalami status gizi lebih perlu dianjurkan beraktivitas fisik yang disesuaikan kemampuan fungsi organ tubuhnya. Selain itu pola asupan makanan juga perlu

disesuaikan dengan kebutuhan dan gangguan metabolisme yang dialami lansia. Kepada pengunjung Posbindu yang mengalami gizi lebih diberi konseling yang berisi bagaimana cara mengatasi kegemukan, pola makan yang sehat dan sesuai kebutuhan secara individu dan juga meningkatkan aktivitas sehari-hari. Bagi pengunjung yang mempunyai status gizi kurang juga diberi konseling mengenai asupan makanan yang baik untuk meningkatkan berat badan dan sehat. Melalui anamnesis terkait pola makan dan makanan individu dapat diketahui pola makannya dan berdasarkan hasil riwayat pola makan dapat diberikan edukasi kepada pengunjung untuk mulai melakukan gaya hidup yang sehat meliputi pola makan sehat dan aktivitas sehari-hari yang sesuai.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Pola Penyakit:

- Sejumlah 40,62% pengunjung mengalami hipertensi, sebanyak 34,37% mengalami diabetes melitus, mengalami hiperurisemia dan hiperkolesterolemia masing-masing sejumlah 25 %.
- Sebagian besar pengunjung Posbindu K mengalami lebih dari satu penyakit.

Status Gizi

- Pemeriksaan antropometri menunjukkan rerata indeks massa tubuh pengunjung posbindu 24,82;4,47 yang termasuk status gizi lebih
- Sejumlah 65,21% subjek memiliki gizi lebih (*overweight*) hingga obesitas, 26,08% subjek laki-laki dan perempuan memiliki IMT dalam batas normal.
- Sejumlah 8,69 % subyek mempunyai IMT di bawah normal dengan rincian 1(satu) subyek mengalami gizi kurang derajat ringan dengan IMT 17,3 dan 1 (satu) mengalami gizi kurang derajat berat dengan IMT 14,28.

Saran

Dalam upaya meningkatkan kesehatan dan kualitas hidup lansia yang di daerah cakupan Posbindu Kembangan Jakarta Barat, tim pelaksana PKM akan menindaklanjuti hasil dari pemeriksaan dan penilaian status gizi dengan kegiatan:

- Secara rutin per periode melakukan pemeriksaan status kesehatan dan status gizi agar tertanam kesadaran untuk hidup sehat
- Memberi pengertian melalui penyuluhan serta kegiatan bakti kesehatan lain seperti senam sehat lansia kepada pengunjung dan para lansia mengenai gaya hidup yang baik agar dapat meningkatkan kualitas hidup

Gambar 3. Pelaksanaan Konseling

Ucapan Terima Kasih

Tim Bakti Kesehatan mengucapkan terima kasih kepada semua yang mendukung Kegiatan Bakti kesehatan:

- Kepada Rektor Universitas Tarumanagara, Prof. Dr. Agustinus Purna Irawan, ST., MT

- Direkstur Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Tarumanagara, Jap Tji Beng, Ph.D
- Ketua Unit Pengabdian Kepada Masyarakat FK Untar, dr. Susi Olivia Lontoh, M.Biomed
- Ketua Yayasan dan Penanggung Jawab Posbindu K, Jakarta Barat
- Mahasiswa yang membantu pelaksanaan bakti Kesehatan.

REFERENSI

Mjelde-Mossey LA, E Walz. (2006). Changing cultural and social environments: implications for East Asian women. *J Women Aging, 18*(1), 5-20.

Badan Pusat Statistik (2015) Statistik Penduduk Lanjut Usia 2014 *Hasil Survei Sosial Ekonomi Nasional*, Jakarta-Indonesia

United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2013). World Population Ageing 2013. ST/ESA/SER.A/348.

Badan Pusat Statistik (2014) Statistik Penduduk Lanjut Usia 2013 *Hasil Survei Sosial Ekonomi Nasional*, Jakarta-Indonesia

Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan Kementerian Kesehatan RI. Riset Kesehatan Dasar (Riskesdas) tahun 2013.

Gibson, Rosalind S. (2005). *The principles of Nutrition Assessment* (2 ed.). Oxford University Press, New York.

Chobanian AV, Barkis GL, Black HR, Cushman WC, Green LA, Izzo JL et al.(2003) Seventh Report of the Joint National Committee on Prevention, Detection, Evaluation, and Treatment of High Blood Pressure. Hypertension. 42:1206-52

World Health Organization. The Asia-Pacific Perspective: Redifining Obesity and its Treatment. Health Communication Australia Pty Limited; 2000.p.18-9, (Cited 2017 July 27) Available from: http://www.wpro.who.int/nutrition/documents/ docs/ Redefiningobesity.pdf

World Health Organization (2009) Global health risks: mortality and burden of disease attributable to selected major risks. Geneva:World Health Organization, December 2009. (diakses http://www.who.int /healthinfo/global_burden_disease/ Global Health Risks_ report_full.pdf.)

PEMBERDAYAAN EKONOMI KELOMPOK WANITA TANI MELALUI PROGRAM KKN-PPM DI KECAMATAN PUNGGUR

Agil Lepiyanto[1], Ratmono[2], Kuswono[3]

[1] Pendidikan Biologi FKIP, Universitas Muhammadiyah Metro
lepi22evolusi@gmail.com
[2] Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Metro
yatno.apta@gmail.com
[3] Pendidikan Sejarah, FKIP, Universitas Muhammadiyah Metro
kromowijoyo@gmail.com

ABSTRAK

Kecamatan Punggur merupakan salah satu wilayah yang ada di Kabupaten Lampung Tengah memiliki potensi yang cukup potensial dalam pengembangan usaha berbasis kelompok wanita tani. Banyaknya lahan pekarangan yang masih belum termanfaatkan menjadi modal yang cukup baik untuk mengembangkan usaha yang dilakukan oleh kelompok wanita tani. Pemberdayaan kelompok wanita tani dilakukan yang dilaksanakan melalui program KKN-PPM dilakukan menggunakan metode pelatihan dan Pendampingan dalam pemanfaatan potensi lokal. Bentuk pelatihan dan pendampingan yang dilakukan dalam program KKN-PPM adalah budidaya buah organik, pengolahan pasca panen (olahan buah naga dan buah nanas), teknik pengemasan, dan manajemen usaha kecil. Hasil analisis tingkat pemahaman peserta terhadap kegiatan pemberdayaan didapatkan bahwa dari 50 peserta yang mengikuti kegiatan didapatkan 40% peserta memahami pelatihan teknik budidaya buah organik, 50%, peserta memahami pelatihan donat buah naga, 70% peserta memahami pelatihan sirup nanas dan dodol nanas, 20% peserta memahami pelatihan pengemasan dan 100% peserta memahami pelatihan diversifikasi usaha. Produk hasil kegiatan pelatihan dan pendampingan yang telah layak jual adalah dodol nanas. sirup kulit nanas, tanam bunga, dan pernak-pernik cindera mata. Tampak bahwa kualitas pelatihan yang dilakukan selama kegiatan KKN-PPM sangat baik.

Kata kunci: pemberdayaan, kelompok wanita tani, KKN-PPM

1. PENDAHULUAN

Pengembangan agribisnis di Lampung Tengah khususnya wilayah Kecamatan Punggur memiliki peluang pengembangan yang prospektif, mengingat kondisi geografis yang mendukung untuk pengembangan usaha agribisnis tersebut. Kecamatan Punggur merupakan wilayah yang memiliki tanah yang subur, sehingga mayoritas masyarakatnya berprofesi sebagai petani. Potensi pertanian yang begitu bagus ternyata belum menunjang ekonomi masyarakat di Kecamatan Punggur. Kebiasaan pola hidup masyarakat yang mengandalkan kepada suami untuk mengolah lahan sedangkan perempuan biasa tinggal dirumah dan mengurus rumah dan anak.

Kecamatan Punggur masih memiliki potensi lain yang bernilai ekonomi yang masih seharusnya bisa dikembangkan. Potensi ini adalah banyaknya lahan pekarangan yang masih luas, namun belum dimanfaatkan oleh masyarakat. Bahkan ada beberapa lahan kritis yang sama sekali tidak dimanfaatkan oleh masyarakat. Lahan pekarangan ada yang telah dimanfaatkan berupa tanaman singkong. Tanaman singkong yang ditanam belum dimanfaatkan untuk menambah nilai ekonomi keluarga, tanaman singkong hanya dimanfaatkan untuk konsumsi sendiri. Lokasi kecamatan Punggur masih ditemukan banyak lahan pekarangan yang belum termanfaatkan, padahal jika diolah dengan baik masih bisa bernilai ekonomi. Kurangnya pengetahuan yang dimiliki masyarakat tentang pemanfaatan potensi lokal diwilayah mereka menjadi salah satu penyebab kenapa lahan yang ada belum bernilai ekonomi yang lebih tinggi. Salah satu contoh pemanfaatan yang bisa dikembangkan dilahan pekarangan adalah budidaya buah nanas dan buah naga. Masyarakat dapat memanfaatkan lahan pekarangan menjadi tempat untuk budidaya buah naga dan buah nanas. Pemilihan buah nanas hal ini juga didukung dari renstra pertanian Indonesia bahwa buah nanas, merupakan salah satu komoditas buah ekspor yang diunggulkan di Indonesia. buah naga dan buah nanas karena kedua buah ini memiliki nilai jual yang relatif stabil

dengan harga yang menjanjikan. Buah naga saat ini memiliki harga berkisar Rp 15.000-25.000 /kg. Selain bisa dimanfaatkan untuk dijual buahnya, buah naga dan buah nanas juga masih memiliki nilai jual yaitu penjualan bibit. Begitu bagusnya prospek buah naga dan buah nanas bisa menjadi alternatif usaha pertanian untuk lahan pekarangan yang belum termanfaatkan yang ada di Kecamatan Punggur.

2. METODE

Metode Pelaksanaan kegiatan KKN-PPM yang dilaksanakan di Kecamatan Punggur merupakan kegiatan yang dibiayai oleh program KKN-PPM DRPM Kemristekdikti. Mitra yang terlibat dalam program ini adalah 2 kelompok wanita tani dengan jumlah peserta sebanyak 50 orang. Kegiatan ini melibatkan 35 mahasiswa yang terdiri atas 15 mahasiswa FE dan 20 Mahasiswa FKIP Universitas Muhammadiyah Metro. Metode kegiatan dilaksanakan dengan tahapan berikut analisis potensi, pelatihan dan pendampingan mitra.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Salah satu potensi yang ada di lokasi KKN-PPM adalah belum dimanfaatkannya lahan pekarangan untuk menunjang rumah tangga. Masih banyak lahan yang bisa dijadikan lahan budidaya yang bisa dikelola oleh pihak keluarga. Dilihat dari jenis pekerjaan mayoritas masyarakat memilki pekerjaan sebagai petani. Ilmu-ilmu pertanian harusnya juga bisa aplikasikan pada lahan pekarangan rumah. Elizabeth (2008) Pembangunan pertanian bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dan taraf hidup petani, pertumbuhan kesempatan kerja dan berusaha, meningkatkan gizi dan ketahanan pangan rumah tangga, dan mengentaskan kemiskinan di pedesaan. Elizabeth (2008) Istri yang berperan sebagai wanita tani dirumah tangga yang ada dipedesaan berperan penting karena bertanggung jawab penuh dalam mengatur dan mengendalikan stabilitas dan kesinambungan hidup keluarga. Pengaturan pengeluaran hidup rumah tangga yang menyangkut kesehatan dan gizi keluarga, pendidikan anak-anak, dan kelangsungan hidup dalam masyarakat membutuhkan keterampilan dan pengetahuan *home economic*. Elizabeth (2008) Peran ganda wanita tani sangat strategis dalampeningkatan produktivitas usaha tani dan berpotensi untuk meningkatkan pendapatan dan ketahanan pangan menuju kesejahteraan rumah tangga petani di pedesaan.

Lahan pekarangan yang masih belum termanfaatkan tentu saja harus dibenahi, lahan pekarangan tersebut bisa diberdayakan menjadi bernilai ekonomi. Pemanfaatan lahan pekarangan dapat dilakukan dengan melakukan budidaya tanaman maupun hewan ternak. Program ini sebenarnya sudah dicanangkan oleh kementerian pertanian melalui program menginisiasi optimalisasi pemanfaatan pekarangan melalui konsep Rumah Pangan Lestari (RPL).

Badan litbang (2012:1) menjelaskan bahwa prinsip dasar KRPL adalah: (i) pemanfaatan pekarangan yang ramah lingkungan dan dirancang untuk ketahanan dan kemandirian pangan, (ii) diversifikasi pangan berbasis sumber daya lokal, (iii) konservasi sumberdaya genetik pangan (tanaman, ternak, ikan), dan (iv) menjaga kelestariannya melalui kebun bibit desa menuju (v) peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Badan litbang (2012:1) Dampak yang diharapkan dari pengembangan KRPL antara lain:

1. Terpenuhinya kebutuhan pangan dan gizi keluarga dan masyarakat melalui
2. optimalisasi pemanfaatan pekarangan secara lestari.
3. Meningkatnya kemampuan keluarga dan masyarakat dalam pemanfaatan
4. pekarangan di perkotaan maupun perdesaan untuk budidaya tanaman pangan,
5. buah, sayuran dan tanaman obat keluarga (toga), ternak dan ikan, serta pengolahan
6. hasil dan limbah rumah tangga menjadi kompos.
7. Terjaganya kelestarian dan keberagaman sumber pangan lokal.

8. Berkembangnya usaha ekonomi produktif keluarga untuk menopang kesejahteraan keluarga dan menciptakan lingkungan lestari dan sehat.

Pelatihan teknik budidaya buah organik

Teknik budaya buah organik dilakukan dengan cara melakukan sosialisasi dari rumah ke rumah. Tahapan yang dilakukan sebelum melakukan sosialisasi adalah pendataan masyarakat yang bersedia halaman rumahnya ditanami buah naga. Hasil dari pendatan didapatkan bahwa terdapar 15 rumah yang mengijinkan untuk ditanami lahan pekarangannya dengan buah naga. Tahap berikutnya adalah sosialisasi dan melatih masyarakat untuk membuat pupuk kompos dari bahan-bahan yang ada di lingkungan rumah. Pelatihan pupuk kompos ini dilakukan untuk memberikan bekal kepada ibu-ibu KWT agar mengurangi kebiasaan membakar sampah dam merubahnya menjadi pupuk kompos. Tahapan berikutnya adalah membekali masyarakat dengan teknik budidaya buah naga. Secara teori salah satu yang perlu diperhatikan pada saat budidaya buah naga adalah kondisi pH. Tanah harus memiliki kondisi pH ideal yaitu 7, jika dibawah 5 maka pertumbuhan buah naga akan terhambat. Hal ini senada dengan pendapat Kristanto (2014)“agar pertumbuhan perakaran tanaman normal dianjurkan agar derajat keasaman tanah berada pada kondisi ideal yaitu pH 7”.

Tabel 1. Kandungan buah naga

Kandungan	Per 100 gram daging buah		
	Hylocereus undatus	*Hylocereus polyrhizus*	*Selenicereus megalanthus*
Air (g)	89,4	82,5-83	85,4
Protein (g)	0,5	0,16-023	0,4
Serat (g)	0,1	0,21-0,61	0,1
Abu (g)	0,5	0,28	0,4
Kalsium (mg)	6,0	6,30-8,80	10
Fosfor (mg)	19	30,2-36,1	16
Besi (mg)	0,4	0,55-0,65	0,3
Vitamin (mg)	25	8-9	4

Sumber: Dahana, dan Warisno (2010)

Buah naga memiliki beberapa keunggulan atau kelebihan, menurut Dahana, dan Warisno. (2010), berikut potensi keunggulan buah naga

1. adanya kandungan zat-zat yang ada pada buah naga, buah naga dapat digunakan untuk mengatasi atau mencegah penyakit kanker usus besar, diabetes, hipertensi, osteoporosis, ginjal, dan menurunkan kolesterol
2. aspek ekonomi, buah naga putih memiliki kisaran jual Rp 18.000-Rp. 20.000. buah naga merah diatas Rp. 20.000
3. buah naga relatif lebih awet dibandingkan dengan buah lain, dapat bertahan 1-2 bulan dalam kondisi segar.

Keunggulan diataslah yang menjadi alasan pemilihan buah naga menjadi buah yang akan disosialisasikan kepada masyarakat untuk dibudidayakan di lahan pekarangan. Berikut dokumentasi kegiatan selama kegiatan penanaman tanaman buah naga.

Gambar 1. Mahasiswa KKN-PPM memberikan contoh penanaman buah naga organik

Pelatihan teknik pengolahan pasca panen buah nanas dan buah naga menjadi produk industri makanan.

Pelatihan pengolahan pasca panen buah dilakukan secara bertahap. Kegiatan 1 dilaksanakan di desa Tanggulangin dengan melakukan pelatihan pembuatan donat buah naga. Pelatihan pembuatan donat buah naga didampingi oleh pemateri Meyta Prithandari, M.Pd, dosen pendidikan ekonomi UM Metro. Pemilihan kegiatan 1 di desa Tanggulangin karena desa ini selain memiliki buah nanas yang banyak, juga banyak masyarakat yang telah melakukan budidaya buah naga. Harapannya dengan adanya pelatihan pembuatan donat buah naga dapat menjadi usaha alternatif selain budidaya buah naga. Kegiatan ke 2 dilakukan di desa Astomulyo. Kegiatan ini bekerjasama dengan asosiasi kelompok wanita tani "MULIA" Lampung tengah. Kegiatan 2 untuk kegiatan pengolahan pasca panen difokuskan pada olahan buah nanas yaitu sirup kulit nanas dan dodol nanas. Berikut dokumentasi kegiatan pelatihan pengolahan pasca panen buah nanas dan buah naga.

Gambar 2. Mahasiswa bersama ibu-ibu kelompok wanita tani melaksanakan pelatihan pembuatan olahan buah nanas

Tabel 2. Kandungan gizi buah nanas segar (100 gram bahan)

No	Kandungan gizi	Jumlah
1	Kalori	52,00 kal
2	Protein	0,4 g
3	Lemak	0,20 g
4	Karbohidrat	16,00 g
5	fosfor	11, mg
6	Vitamin A	130,99 mg
7	Vitamin B1	0,08 mg
8	Air	85,3 g

Sumber direktorat gizi departemen Kesehatan RI (1981) dalam Santoso (1998)

Pelatihan Teknik desain dan pengemasan produk

Pelatihan teknik desain dan pengemasan produk ini dilakukan pada hari Minggu. Pelatihan teknik desain dan pengemasan didampingi oleh Dinas Perindustrian Prov. Lampung. Kegiatan pelatihan teknik desain dan pengemasan produk tidak hanya diperuntukkan kelompok wanita tani yang ada di desa Tanggulangin dan Astomulyo, melainkan juga mengundang beberapa KWT lain yang ada di Kecamatan Punggur.

Gambar 3. Pelatihan Teknik desain dan pengemasan produk

Pendampingan Pengolahan nanas Pasca Panen

Kegiatan pendampingan pengolahan pasca panen merupakan kegiatan lanjutan dari kegiatan pelatihan pengolahan pasca panen. Kegiatan pendampingan ini dilakukan oleh mahasiswa. Mahasiswa melakukan pendampingan dengan cara mendampingi pada saat ibu-ibu KWT dalam pembuatan produk olahan makanan. Kegiatan ini dilakukan untuk memperkuat dan memberikan pengalaman kepada ibu-ibu anggota kelompok wanita tani dalam melakukan pengolahan makanan sebelum layak jual.

Gambar 4. Mahasiswa melaksanakan pendampingan pengolahan buah nanas

Manajemen usaha kecil

Manajemen usaha kecil dilakukan dengan cara melakukan pelatihan diversifikasi produk usaha. Diversifikasi usaha yang telah dilakukan adalah melakukan pembuatan produk berupa pembuatan media tanam bunga dan berbagai cindera mata. Kegiatan ini didampingi oleh pemateri ibu Triana Asih, M.Pd, dosen Pendidikan Biologi UM Metro. Diversifikasi produk ini dilakukan dalam rangka menambah pengetahun ibu-bu KWT untuk menghasilkan produk usaha ada di Kecamatan Punggur. Adanya diversifikasi usaha ini harapannya adalah usaha yang dilakukan oleh masing-masing tidak hanya bergantung kepada buah naga dan buah nanas yang tidak bisa panen setiap saat. Berikut beberapa dokumentasi kegiatan pembuatan media tanam bunga.

Gambar 5. Mahasiswa melatih ibu-ibu dalam pembuatan media tanam bunga

Gambar 6. foto bersama mahasiswa dan ibu-ibu KWT Tunas Makmur

Analisis hasil pelatihan

Untuk mengetahui keterlaksaan program pemberdayaan program, maka tim melakukan monitoring dengan cara memberikan angket tentang pemahaman anggota kelompok wanita tani terhadap program yang telah diberikan kepada mereka. Berikut hasil angket pemahaman program pemberdayaan masyarakat.

Tabel 3. Hasil angket pemahaman program pemberdayaan

No	Jenis Kegiatan	%
1	pelatihan teknik budidaya buah organik	40
2	pelatihan donat buah naga	50
3	pelatihan sirup nanas dan dodol nanas	70
4	pelatihan pengemasan	20
5	pelatihan diversifikasi usaha	100

Tabel 3 terlihat bahwa pemahaman terkait materi yang paling kecil adalah kegiatan pelatihan pengemasan, didapatkan 40% dari 50 peserta memahami kegiatan pelatihan pengemasan. Kegiatan ini sulit dipahami karena terkait dengan desain suatu kemasan. Salah satu kesulitan yang dialami ibu-ibu adalah bagaimana membuat desain kemasan yang menarik. Mendesain suatu kemasan tentu saja memerlukan teknik dan kemampuan bidang desain grafis yang menggunakan komputer. Pelatihan yang paling mudah dipahami oleh semua peserta adalah pelatihan diversifikasi usaha. Pelatihan diversifikasi usaha yang berupa pelatihan media tanam bunga dan berbagai pernak-pernik cindera mata lebih mudah untuk dipahami oleh ibu-ibu kelompok wanita tani. Hasil kegiatan pelatihan dan pendampingan yang telah dilakukan didapatkan bahwa produk yang siap jual adalah tanaman bunga, pernak-pernik, sirup kulit nanas dan dodol nanas. Dari segi rasa produk sirup kulit nanas dan dodol nanas sudah layak jual, namun dari segi kemasan belum menambah nilai jual, maka diperlukan kegiatan pendampingan berkelanjutan mendesain kemasan sirup nanas dan dodol nanas.

Analisis respon peserta terhadap pelatihan selama program KKN-PPM

Berikut data angket kepuasan pelatihan selama program KKN-PPM:

Tabel 4. Hasil angket kepuasan pelatihan selama program KKN-PPM

No	Aspek	Nilai rata-rata	Kategori
1	Ruangan pelatihan nyaman	4,10	Sangar baik
2	Materi pelatihan dapat diterapkan	4,00	Sangar baik
3	Materi pelatihan menambah pengetahuan	4,10	Sangar baik
4	Pemateri/Instuktur kompeten	4,33	Sangar baik
5	Mahasiswa Membantu pelatihan	4,17	Sangar baik
6	Bahan dan alat dalam pelatihan mudah didapatkan	4,03	Sangar baik

Hasil analisis respon peserta terhadap pelatihan selama program KKN-PPM tampak bahwa kualitas pelatihan yang dilakukan selama kegiatan KKN-PPM sangat baik. Hasil ini menunjukkan bahwa program yang dilaksanakan selama kegiatan KKN-PPM bermanfaat bagi masyarakat. Adanya pelatihan dalam program KKN-PPM diharapkan dapat menambah pengetahuan masyarakat khususnya anggota kelompok wanita tani dalam mengoptimalkan potensi lokal yang ada pada daerahnya.

4. KESIMPULAN

- Pemberdayaan kelompok wanita tani dilakukan melalui program pelatihan dan Pendampingan dalam pemanfaatan potensi lokal
- Bentuk pelatihan dan pendampingan yang dilakukan adalah budidaya buah organik, pengolahan pasca panen (olahan buah naga dan buah nanas), teknik pengemasan, manajemen usaha kecil
- Analisis tingkat pemahaman peserta terhadap kegiatan pemberdayaan didapatkan bahwa dari 50 peserta yang mengikuti kegiatan didapatkan 40% peserta memahami pelatihan teknik budidaya buah organik, 50% peserta memahami pelatihan donat buah naga, 70% peserta memahami pelatihan sirup nanas dan dodol nanas, 20% peserta memahami pelatihan pengemasan dan 100% peserta memahami pelatihan diversifikasi usaha.
- Produk hasil kegiatan pelatihan dan pendampingan yang telah layak jual adalah dodol nanas. sirup kulit nanas, tanam bunga, dan pernak-pernik cindera mata.
- Tampak bahwa kualitas pelatihan yang dilakukan selama kegiatan KKN-PPM sangat baik

REFERENSI

Badan litbang. (2012). http://www.litbang.pertanian.go.id/krpl/panduan. *Kawasan Rumah Pangan Lestari – KRPL*. Diakses pada tanggal 22 Juli 2018

Dahana, K dan Warisno. 2010. *Buku Pintar Bertanam Buah Naga*. Gramedia pustaka utama: Jakarta

Elizabeth, R. (2008). *Peran Ganda Wanita Tani dalam Mencapai Ketahanan Pangan Rumah Tangga di Pedesaan*. Jurnal *Iptek Tanaman Pangan Vol. 3 No. 1*

Hatimah. (2006). *Pengelolaan Pembelajaran Berbasis Potensi Lokal di PKBM.* Mimbar Pendidikan/ No. 1/XXV/2006

http://www.lampungtengahkab.go.id/ arah kebijakan pembangunan.html diakses pada tanggal 10 Juni 2017

http://www.lampungtengahkab.go.id/ visi dan misi.html diakses pada tanggal 10 Juni 2017

Kristanto, D. (2014). *Berkebun Buah Naga*. Penebar Swadaya, Jakarta Timur.

Santoso, HB. (1998). *Sari Buah Nanas*. Kanisius, Yogyakarta.

Sulistiyani, Ambar Teguh. (2004). *Kemitraan dan Model-Model Pemberdayaan*. Gava Media, Yogyakarta.

Tim Penyusun. (2015). *Statistik daerah kecamatan Punggur*. BPS, Lampung Tengah.

Tim Penyusun. (2016). *Statististik daerah kecamatan punggur*. BPS, Lampung Tengah.

PENGUJIAN SISTEM INFORMASI AKADEMIK UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN FATAH PALEMBANG

Febriyanti Panjatan[1], Aldian Muziwansyah[2], Fatoni[3]

[1]Jurusan Teknik Informatika, Universitas Bina Darma
Email: febriyanti_panjaitan@binadarma.ac.id
[2] Jurusan Teknik Informatika, Universitas Bina Darma
[3]Jurusan Teknik Informatika, Universitas Bina Darma

ABSTRAK

Perkembangan Sistem Informasi Akademik (Simak) yang semakin cepat dengan berbagai macam fungsi dan kebutuhan, menuntut meningkatnya kualitas keamanan jaringan simak online. Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang memiliki simak online yang terbagi menjadi sembilan bagian menurut fakultas masing-masing yang berfungsi mengelola seputar sistem informasi mahasiswa seperti file mahasiswa, form nilai (KHS), penjadwalan, pengumuman atau informasi kampus dan sebagainya. Simak online tersebut pernah mengalami serangan hacker pada bulan Mei 2016 dimana hacker menyusup pada bagian sistem akademik dengan mengubah tampilan halaman depan dan melakukan perubahan nilai serta saat diakses sering mengalami koneksi yang lambat serta terkadang koneksi yang terputus. Berdasarkan data hasil pengujian penyusupan (Hijacking Session) login user website Sistem Informasi Akademik (Simak) online Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah sangat rentan terhadap serangan ARP Spoofing, hal ini dibuktikan saat pengujian dimana user account dan password dapat dilihat pada saat menggunakan aplikasi Ettercap. Untuk meningkat keamanan Web Sistem Informasi Akademik (Simak) online Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah, perlunya menggunakan sistem security atau enkripsi seperti teknologi SSL (Secure Socket Layer).

Kata kunci: *Hijacking Session, ARP Spoofing, Secure Socket Layer*

1. PENDAHULUAN

Perkembangan Sistem Informasi Akademik (Simak) yang semakin cepat dengan berbagai macam fungsi dan kebutuhan, menuntut meningkatnya kualitas keamanan jaringan simak online. Terutama dengan semakin terbukanya pengetahuan hacking dan cracking, didukung dengan banyak nya tools yang tersedia dengan mudah dan kebanyakan free, semakin mempermudah para intruder dan attacker untuk melakukan aksi penyusupan ataupun serangan. Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang merupakan salah satu Perguruan Tinggi Islam Negeri yang berada di kota Palembang. UIN memiliki simak online yang terbagi menjadi sembilan bagian menurut fakultas masing-masing yaitu simak Simak Fak.USHPI, Simak Fak.Syariah, Simak Fak.Tarbiyah, Simak Fak.Adab, Simak Fak.Dakwah, Simak FEBI, Simak Pascasarjana, Simak Fak SAINSTEK, Simak Fak.Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik yang berfungsi mengelola seputar sistem informasi mahasiswa seperti file mahasiswa, form nilai (KHS), penjadwalan, pengumuman atau informasi kampus dan sebagainya. Permasalahannya adalah simak online tersebut pernah mengalami serangan hacker pada bulan Mei 2016 dimana hacker menyusup pada bagian sistem akademik dengan mengubah tampilan halaman depan dan melakukan perubahan nilai serta saat diakses sering mengalami koneksi yang lambat serta terkadang koneksi yang terputus. Berdasarkan data diatas ternyata simak online Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah Palembang rentan terhadap penyusupan oleh karena itu penulis ingin melakukan penelitian untuk melakukan pengujian mengenai tingkat kerentanan simak online UIN Raden Fatah Palembang terhadap penyusup.

Hijacking Session merupakan aksi pengambilan kendali session milik user lain setelah sebelumnya “pembajak” berhasil memperoleh autentifikasi ID session yang biasanya tersimpan

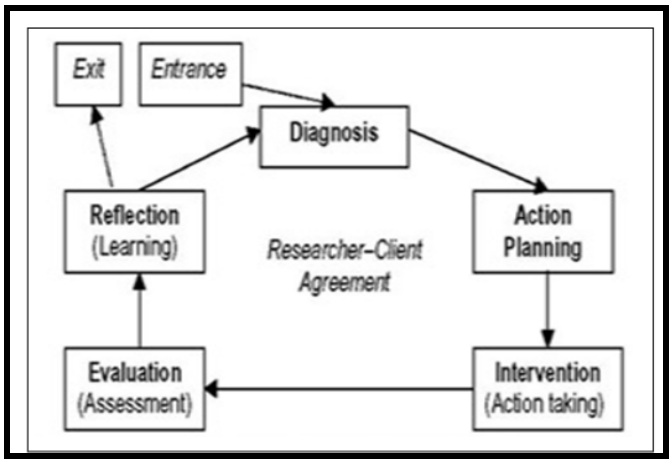
dalam cookies atau suatu kegiatan yang berusaha untuk memasuki (menyusup) ke dalam sistem melalui sistem operasional lainnya yang dijalankan oleh seseorang. Sistem ini dapat berupa server, jaringan/networking (LAN/WAN), situs web, software atau bahkan kombinasi dari beberapa sistem tersebut.[3]

2. METODE PENELITIAN

Metode Action Research

Metode penelitian yang akan digunakan adalah metode action research.) Metode Action Research merupakan penelitian tindakan. Metode action research penelitian yang bersifat partisipatif dan kolaboratif. Maksudnya penelitiannya dilakukan sendiri oleh peneliti, dengan penelitian tindakan. [1] Action research dibagi dalam beberapa tahapan yang merupakan siklus, yaitu:

a. Tahap Pertama (*Diagnosing*)
   Mengidentifikasi permasalahan keamanan pada Sistem Informasi Akademik (Simak) Online yang terkait langsung mengenai masalah-masalah yang dihadapi UIN Raden Fatah Palembang.
b. Tahap Kedua (*Action Planning*)
   Memahami pokok masalah yang ada kemudian dilanjutkan dengan menyusun rencana tindakan yang tepat untuk menyelesaikan masalah yang ada dengan menyiapkan kebutuhan perangkat hardware dan software.
c. Tahap Ketiga (*Action Taking*)
   Melakukan mengujian Hijacking Session atau penyusupan dengan menggunakan tools ettercap (OS Kali Linux) dengan harapan dapat menyelesaikan masalah. Selanjutnya dengan model dibuat berdasarkan sketsa infrastruktur jaringan yang telah ditentukan.
d. Tahap Keempat (*Evaluating*)
   Setelah melakukan tahapan pengujian, proses selanjutnya melakukan analisis dan evaluasi hasil yang didapat dengan menggunakan aplikasi Wiresharks sehingga dapat diketahui kelebihan dan kelemahan sistem simak online yang telah berjalan.
e. Tahap Kelima (*Learning / Reflecting*)
   Setelah semuanya selesai, maka tahap akhir adalah melaksanakan review dan evaluasi tahap demi tahap kemudian penelitian ini dapat berakhir. Hasilnya juga mempertimbangkan untuk tindakan kedepan.



Gambar 1. *Action Research Model*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Address Resolution Protocol (ARP) adalah sebuah protokol dalam TCP/IP Protocol yang digunakan untuk melakukan resolusi alamat IP ke dalam alamat *Media Access Control* (MAC Address). Ketika sebuah komputer mencoba untuk mengakses komputer lain dengan menggunakan alamat IP, maka alamat IP yang dimiliki oleh komputer yang dituju harus diterjemahkan terlebih dahulu ke dalam MAC Address agar frame-frame data dapat diteruskan ke tujuan dan diletakkan di atas media transmisi, setelah diproses terlebih dahulu oleh *Network Interface Card* (NIC). Metode ARP Spoofing merupakan konsep serangan penyadapan atau penyusupan diantara dua mesin yang sedang berkomunikasi atau biasa disebut Man In the Middle Attack.[5][6]

Untuk pengujian penyadapan atau penyusupan (Hijacking Session) terhadap session Sistem Informasi Akademik (Simak) online Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah penulis mengunakan software sniffing yang cukup terkenal yaitu software ettercap pada komputer penyusup (sniffer), dimana ettercap merupakan aplikasi yang terdapat pada sistem operasi hacking Kali Linux. Pengujian menggunakan interface wlan0 / interface card wireless pada komputer penyusup yang terhubung pada access point. Pada saat scan terdapat IP address dan mac address Access Point(Target 1) dan Client (Target 2), IP address Access Point yaitu 192.168.43.1 dengan mac address yaitu 64:CC:2E:D6:F4:F4 sedangkan IP address web Client 192.168.43.184 dengan mac address yaitu 20:16:D8:DF:8F:89 .

Tabel 1. Ip address dan Mac Address

No	Posisi	IP Address	Mac Address
1	Penyusup	192.168.43.129	80:A5:89:6F:32:1D
2	Gateway/AP	192.168.43.1	64:CC:2E:D6:F4:F4
3	Client	192.168.43.184	20:16:D8:DF:8F:89

Gambar 2. Scan Host dan hasil scanning

Jalankan sniff remote connection kemudian pilih ok setelah itu klik start sniffing untuk memulai penyusupan dilihat pada gambar 2.

Gambar 3. Proses penyusupan simak online

Pada komputer client diperoleh IP Address Wifi melalui DHCP Server yaitu 192.168.43.184 dengan mac address 20:16:D8:DF:8F:89, IP Address dan Mac address tersebut akan tampil pada aplikasi ettercap seperti pada gambar 4.

Gambar 4. IP Address Client dan Mac Address

Hasil tampilan login Sistem Informasi Akademik (Simak) online Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah yang diakses dari komputer client dengan menggunakan browser GoogleChrome, saat komputer penyusup sedang aktif, secara bersamaan client akan mencoba login menggunakan user dan password mahasiswa.

Gambar 5. Login User dan Password Simak

Dari hasil pengujian diperoleh hasil dimana penyusup atau hacker dengan IP Address 192.168.43.219 dapat mengamati user login yang digunakan Client saat terkoneksi ke Sistem Informasi Akademik (Simak) online UIN Raden Fatah pada fakultas dakwah yaitu http://simdakwah.radenfatah.ac.id dan penyusup juga bisa memperoleh password login dari user tersebut, dimana user yang diperoleh yaitu 12510064 dan password 12510064. hal ini dikarenakan sistem sekuriti atau keamanan sistem Informasi Akademik (Simak) online

Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah tidak menggunakan proses enkripsi pada password login sehingga sangat mudah diamati oleh penyusup.

Gambar 6. Hasil penyusupan Simak Server

Aplikasi yang digunakan untuk menganalisis jaringan menggunakan Wire Shark. WireShark merupakan tool yang ditujukan untuk penganalisisan paket data jaringan. Tujuan dari monitoring dengan wireshark adalah Memecahkan masalah jaringan, Memeriksa Keamanan Jaringan, Men-debug implementasi protocol dan mempelajari protocol jaringan internal. [2][3]
Pada gambar dibawah ini terlihat Mac-address access point yang semula 64:CC:2E:D6:F4:F4 berubah menjadi mac address penyusup yaitu 80:A5:89:6F:32:1D, dengan menggunakan tool wireshark terlihat terjadi duplikasi (duplicate) mac-address access point / Wifi yang berubah menjadi mac-address penyusup sehingga paket yang menuju ke server akan bisa diamati melalui software wireshark melalui penyusup.

Gambar 7. Hasil pengamatan wireshark

Dengan menggunakan user dan password login saat melakukan membuka Sistem Informasi Akademik (Simak) online Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah, sangat rentan terhadap penyusup yang ingin mencoba mengakses web server, dengan menggunakan software wireshark dengan mudah dapat mengamati proses dan mengetahui informasi apa saja yang diakses antara server dan client remote yang tentunya sangat berbahaya bagi keamanan sistem Sistem Informasi Akademik (Simak) online Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah. Untuk mengatasi permasalahan tersebut salah satu solusi adalah menerapkan sistem keamanan enkripsi pada web simak online dengan menggunakan teknologi keamanan SSL atau *Secure Sockets*

Layer . SSL atau *Secure Sockets* Layer adalah sebuah protokol keamanan data yang digunakan untuk menjaga pengiriman data web server dan pengguna situs web tersebut.
Untuk mengaktifkan SSL pada situs simak online, hanya perlu memasang sertifikat SSL yang sesuai dengan server dan situs. Setelah SSL terpasang, user bisa mengakses situs secara aman dengan mengganti URL yang sebelumnya http:// menjadi https://. Hal ini dapat terlihat dari indikator atau ikon gembok pada browser atau juga alamat situs yang diakses diindikasikan dengan warna hijau pada baris alamat browser.

4. KESIMPULAN

ARP Spoofing adalah sebuah teknik penyadapan oleh pihak ketiga yang dilakukan dalam sebuah jaringan LAN maupun internet. Dengan metode tersebut, attacker dapat menyadap transmisi, modifikasi trafik, hingga menghentikan trafik komunikasi antar dua mesin yang terhubung dalam satu jaringan lokal (LAN) maupun jaringan internet melalui Wifi.
Web Sistem Informasi Akademik (Simak) online Universitas Islam Negeri (UIN) Raden Fatah sangat rentan terhadap serangan ARP Spoofing, hal ini dibuktikan saat pengujian dimana user account dan password dapat dilihat pada saat menggunakan aplikasi ettercap

REFERENSI

Kock, Ned. (2007). Information systems Action Research An Applied View Of emerging Concepts and Methods. Texas A & M International University, USA.

Kurniawan,Agus. (2012). Network Forensics (Panduan Analisis dan Investigasi Paket Data Jaringan menggunakan Wireshark). Andi Offset, Yogyakarta.

Anhar. 2010. PHP & MySql Secara Otodidak. Jakarta: PT TransMedia

Sugiantoro, Bambang & Istianto, Jazi (Seminar Nasional Informatika 2 Mei 2010). Analisa sistem keamanan Intrusion Detection System (IDS), Firewall System, Database System dan Monitoring System menggunakan Agent bergerak.

Sumit Miglani & Indeerjeet Kaur. (2013). “Feasibility analysis of different methods for prevention against ARP Spoofing”. International Journal Of Scientific and Research Publications. Vol 3 2013. ISSN 2250-315

Ariyus, Dony (2006). *Computer Security*. Penerbit ANDI, Yogyakarta.

PRIVATE CLOUD COMPUTING SEBAGAI MEDIA PEMBELAJARAN PADA SMK NEGERI 1 KAYUAGUNG

Maria Ulfa[1], Febriyanti Panjaitan[2], Suryayusra[3]

[1]Jurusan Teknik Komputer, Universitas Bina Darma Palembang
Email: maria.ulfa@binadarma.ac.id,
[2]Teknik Informatika, Universitas Bina Darma Palembang
Email: febriyanti_panjaitan@binadarma.ac.id,
[,3] Teknik Informatika, Universitas Bina Darma Palembang
Email: suryayusra@binadarma.ac.id

ABSTRAK

Sekolah Menengah Kejuruan Negeri (SMKN) 1 Kayuagung yang telah memiliki Akreditas B berdasarkan data dari Kemendikbud dikabupaten Ogan Komering Ilir (OKI). SMK Negeri 1 Kayuagung telah didukung oleh arsitektur jaringan komputer yang baik, dimana SMKN 1 Kayuagung tersebut sebesar 75% mempelajari mata pelajaran praktikum. Untuk memaksimalkan fasilitas pembelajaran pada SMK Negeri 1 Kayuagung dan dapat mengontrol setiap kegiatan siswa belajar di laboratorium maka diberikan solusi alternative dengan penerapan Cloud Computing yang merupakan sebuah model penyediaan layanan komputasi dimana layanan sumber data komputasi disediakan secara dinamis, scalable, dan divirtualisasi melalui jaringan komputer atau Internet, untuk membangun layanan pusat data model penyebaran Private Cloud Computing menggunakan metode IaaS (Infrastucture as a Service). Pengaksesan data dihubungkan dengan server local, dimana para pengguna siswa dan guru memiliki access login pada saat menggunakan layanan Cloud Computing dan keamanan sistem menjadi lebih terjamin. Guru dapat memonitoring setiap PC yang siswa gunakan pada saat proses pembelajaran praktikum berlangsung. Media penyimpanan Private Cloud Computing yang dibangun disesuaikan dengan kebutuhkan Sekolah sekitar 2 Tb sebagai pusat penyimpanan data. Sistem layanan private cloud computing yang telah di implementasikan pada SMKN 1 kayuagung dapat diakses oleh semua pengguna terutama guru dan siswa pada saat proses pembelajaran praktikum dilaboratorium komputer.

Kata kunci: Laboratorium, *Cloud Computing*, IaaS (*Infrastrukture as a Service*)

1. PENDAHULUAN

SMK Negeri 1 Kayu Agung berdasarkan SK Pendirian No : 167/UKK/1968 telah berdiri pada tahun 1968 dan mendapatkan Akreditas B pada tahun 2011 berdasarkan data dari Kementrian Menteri Pendidikan dann Kebudayaan (KEMENDIKBUD) melalui laman http://sekolah.data.kemdikbud.go.id. Kompetensi Keahlian yang ada yaitu Teknik Komputer dan Jaringan, Administrasi Perkantoran, Akuntansi dan Pemasaran. Website SMKN 1 Kayu Agung (http://www.smkn1kag.sch.id/). Sarana dan Prasarana yang dimiliki sudah lengkap seperti 15 ruang kelas, Ruang Kapsek, 6 ruang bagi kapsek, guru dan staff sekolah, 7 Laboratorium dan fasilitas-fasilitas sarana dan prasarana yang berhubungan dengan kebutuhan sekolah. Ruangan kelas, ruangan laboratorium dan ruang bagi kapsek, guru serta staff semua terhubung pada jaringan komputer yang bisa mengakses internet.

Akses internet menggunakan modem speedy melalui jalur Tower BCC yang berada disamping ruangan server, kemudian akses internet pada ruangan yang menggunakan jaringan kabel memakai perangkat *switch*, sedangkan pada ruangan yang tidak menggunakan kabel memakai *access point*. Manejemen keamanan jaringan internet menggunakan proxy server, pada manajemen database sistem yaitu untuk manajemen nilai, data siswa, SPP/DSP, data kontrol, sistem perpustakaan dan sistem absensi semua termanajemen pada Server Database. Perangkat keras komputer yang ada pada SMKN 1 Kayu Agung adalah (a) Komputer Server dengan spesifikasi *Processor* ICore 5, hardisk 1 Tb, Memory 2 Gb, (b) *Personal Computer* (PC) dengan

spesifikasi *Processor Intel Celeron*, *hardisk* 500 Gb, Memory 2 Gb. Sedangkan pada perangkat keras jaringan terdiri dari 9 Switch TPLink, 3 Access Point, 2 Server dan 1 Modem Speedy. Sistem Operasi yang digunakan pada Server yaitu Windows Server 2008 dan pada Personal Computer (PC) menggunakan Windows 7.

SMK Negeri 1 Kayu Agung telah memiliki arsitektur jaringan komputer yang baik, namun sistem pembelajaran di laboratorium yang berjalan saat ini masih sebatas diruang laboratorium saja seperti dalam mengakses sistem operasi, menyimpan data, berbagai data (*sharing* data) dan menggunakan aplikasi yang ada pada masing-masing Personal *Computer* (PC) yang digunakan, ini menyebabkan ketidakseragam *software* yang digunakan, sehingga mempengaruhi kinerja Personal Computer pada laboratorium.

Untuk memaksimalkan fasilitas pembelajaran yang telah tersedia dengan baik pada SMKN 1 Kayu Agung maka diberikan solusi alternatif membangun layanan pusat data (data center) yang dilakukan dengan layanan *private cloud computing* menggunakan metode IaaS (*Infrastructure as a Services).* Dengan membangun dan menerapkan aplikasi *cloud computing* dapat membantu terutama mata pelajaran praktikum dalam hal penyimpanan dan berbagi data yang dapat diakses oleh para pengguna yang berada pada jaringan komputer. Pengaksesan data dihubungkan dengan server local, dimana para pengguna siswa dan guru memiliki *access login* pada saat menggunakan layanan *cloud computing* dan keamanan sistem menjadi lebih terjamin. Guru dapat memonitoring setiap PC yang siswa gunakan pada saat proses pembelajaran praktikum berlangsung. Media penyimpanan *Private Cloud Computing* yang akan dibangun disesuaikan dengan kebutuhkan sekolah sekitar 2 Tb.

Menurut Syamsumar & Zen (2012) Cloud atau awan merupakan metafora dari internet, sebagaimana awan yang sering digambarkan pada diagram jaringan komputer. Awan (*cloud*) dalam *cloud computing* juga merupakan abstraksi dari infrastruktur kompleks yang disembunyikannya yaitu suatu moda komputasi dimana kapabilitas terkait teknologi informasi disajikan sebagai suatu layanan (*as a service*), sehingga pengguna dapat mengaksesnya lewat Internet (di dalam awan) tanpa pengetahuan tentangnya, ahli dengannya, atau memiliki kendali terhadap infrastruktur teknologi yang membantunya.

Menurut National Institute for Standards and Technology (NIST) dalam Williams (2012) *Cloud Computing* memiliki 5 karakteristik yaitu diantaranya:

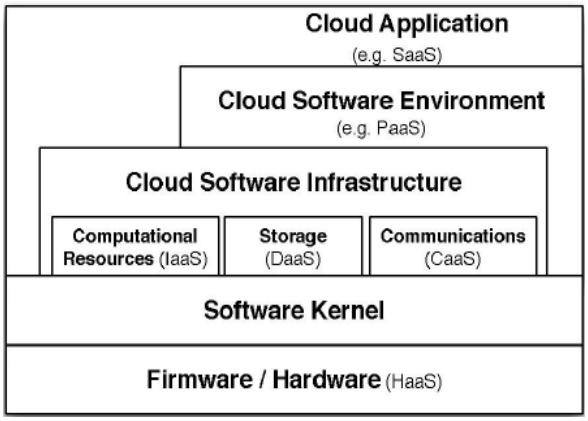
a. *Broad network access*
   Sebuah layanan *cloud computing* harus dapat diakses dari mana saja, kapan saja, dengan alat apapun, asalkan terhubung dengan jaringan internet.

b. *On-demand self-service*
   Sebuah layanan *cloud computing* harus dapat dimanfaatkan oleh pengguna melalui mekanisme yang langsung tersedia saat dibutuhkan, dan campur tangan penyedia layanan yang sangat sedikit.

c. *Resource pooling*
   Sebuah layanan *cloud computing* harus tersedia secara terpusat dan dapat membagi sumber daya secara efisien.

d. *Measured service*
   Sebuah layanan *cloud computing* harus disediakan secara terukur.

e. *Rapid elasticity*
   Sebuah layanan *cloud computing* harus dapat menaikkan atau menurunkan kapasitas sesuai kebutuhan.



Gambar 1. Ontologi Cloud Computing
Sumber: L. Youseff, M. Butrico, & D. D. Silva 2008, dalam Afdhal, 2013

Pada literatur lainnya, L. Youseff dkk (2008, dalam Afdhal, 2013) mengusulkan arsitektur *cloud computing* memiliki ontologi sistem *cloud* yang terdiri dari lima lapisan, yaitu: perangkat keras (*hardware/firmware*), *kernel* perangkat lunak (*sofware kernel*), infrastruktur perangkat lunak (*cloud sofware infrastructure*), lingkungan perangkat lunak (*cloud software environment*) dan aplikasi (*cloud application*), seperti yang ditunjukkan pada Gambar 1.

Berdasarkan Gambar 1, lapisan tertinggi dari sebuah arsitektur sistem *cloud computing* adalah *cloud application* layer. Lapisan ini menjadi lapisan yang nampak dan dapat diakses langsung oleh dan dari sisi pengguna akhir. Berdasarkan literatur yang diusulkan oleh L. Youseff dkk (2008, dalam Afdhal, 2013) dan Qi Zhang dkk (2010, dalam Afdhal, 2013), secara tidak langsung memiliki kesepakatan bahwa jenis *delivery service* dapat disampaikan melalui lapisan ini disebut sebagai *Software as a Service* (SaaS). Lapisan kedua adalah *cloud software environment* layer. Jenis *delivery service* yang disediakan oleh lapisan ini umumnya direferensikan sebagai *Platform as a Service* (PaaS). Lapisan ketiga adalah *cloud software infrastructure layer*. Lapisan ini disertakan untuk mendukung penyediaan sumber daya yang fundamental ke tingkatan lapisan yang lebih tinggi. Lapisan ini pada gilirannya dapat digunakan untuk membangun baru lapisan *cloud software environment* ataupun lapisan *cloud application*. Lapisan ketiga ini dapat dikategorikan menjadi 3 (tiga) tingkatan sistem arsitektur dengan 3 (tiga) jenis *delivery service*, yaitu: *Computational Resources* untuk jenis *delivery service* yang menyajikan *Infrastructure as a Service* (IaaS), *Storage* untuk jenis *delivery service* yang menyajikan *Data-Storage as a Service* (DaaS), dan *Communication* untuk jenis *delivery service* yang menyajikan *Communication as a Service* (CaaS).

Lapisan berikutnya adalah *software kernel*. Lapisan ini dibuat untuk mendukung pengoperasian dasar manajemen perangkat lunak untuk *server* secara fisik yang membentuk sistem *cloud*. Pada lapisan *software kernel* ini dapat diimplementasikan sistem operasi (*operating system*), *hypervisor*, *virtual machines* (VMs) monitor dan *clustering middleware*. Sementara itu, lapisan paling bawah adalah *hardware/firmware layer*. Secara aktual, lapisan ini adalah lapisan fisik yang terdiri dari perangkat keras seperti *server*, *router*, switch dan *firewall* serta perangkat jaringan lainnya yang membentuk suatu *backbone* untuk sistem *cloud computing*. Normalnya, pengguna dari lapisan ini adalah perusahaan-perusahaan besar dengan kebutuhan TIK yang luas, dimana mereka menjadi *subleasing* yang memanfaatkan jenis *delivery service* yang menyajikan *Hardware as a Service* (HaaS).

Menurut NIST dalam Sarna, David E. Y.(2012) model layanan *cloud computing* di bagi menjadi tiga yaitu diantaranya:

a. Cloud Software as a Service (SaaS)

Kemampuan yang diberikan kepada konsumen dengan menggunakan aplikasi penyedia berjalan pada *infrastruktur cloud*. Aplikasi dapat diakses dari berbagai perangkat klien melalui antarmuka seperti *web browser* (misalnya, email berbasis web). Konsumen tidak mengelola atau mengendalikan *infrastruktur cloud* yang digunakan termasuk jaringan, server, sistem operasi, penyimpanan, atau bahkan kemampuan aplikasi individu, dengan kemungkinan pengecualian terbatas terhadap pengaturan konfigurasi aplikasi pengguna tertentu.

b. *Cloud Platform as a Service (PaaS)*
Kemampuan yang diberikan kepada konsumen untuk menyebarkan ke infrastruktur *cloud* aplikasi konsumen yang dibuat atau dikembangkan dengan menggunakan bahasa pemrograman dan alat-alat yang didukung oleh provider. Konsumen tidak mengelola atau mengendalikan infrastruktur *cloud* yang digunakan termasuk jaringan, server, sistem operasi, atau penyimpanan, namun memiliki kontrol atas aplikasi yang di gunakan dan memungkinkan melakukan konfigurasi aplikasi.

c. *Cloud Infrastructure as a Service (IaaS)*
Kemampuan yang diberikan kepada konsumen untuk proses penyediaan, penyimpanan, jaringan, dan sumber daya komputasi yang mendasar di mana konsumen dapat menyebarkan dan menjalankan perangkat lunak sesuai dengan keinginan, yang dapat mencakup sistem operasi dan aplikasi. Konsumen tidak mengelolah ataupun mengontrol infrastruktur *cloud* yang digunakan namun memiliki *control* atas sistem operasi, penyimpanan, aplikasi yang digunakan, dan kontrol mungkin terbatas komponen jaringan (misalnya, *firewall*).

Ada empat model *cloud computing* yang diakui NIST dalam Marks & Lozano (2010) yaitu antara lain:

a. *Private Cloud*
Infrastruktur *cloud* yang digunakan hanya untuk organisasi. Infrastruktur ini dapat dikelola oleh organisasi yang bersangkutan ataupun pihak ketiga.

b. *Public Cloud*
Infrastruktur *cloud* dibuat dan disediakan untuk masyarakat umum atau kelompok industri besar dan dimiliki oleh sebuah organisasi penjual layanan *cloud*.

c. *Community Cloud*
Infrastruktur *cloud* yang digunakan bersama oleh beberapa organisasi dan mendukung komunitas tertentu. Infrastruktur ini biasanya dikelola oleh organisasi yang bersangkutan atau pihak ketiga.

d. *Hybrid Cloud*
Kombinasi dari dua atau lebih *cloud* (*private*, *community*, atau *public*) yang tetap entitas unik namun terikat bersama oleh teknologi standar atau kepemilikan yang memungkinkan portabilitas data dan aplikasi.

Dengan kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) dapat membantu dalam meningkatkan kinerja laboratorium menjadi lebih optimal dan mampu menyediakan antarmuka yang efesien untuk proses penggunaan *software* dan *hardware* melalui koneksi jaringan lokal dan internet serta mendorong SMK Negeri dan Swasta yang ada di Kabupaten Ogan Komering Ilir untuk dapat menerapkan penggunaan layanan *private cloud computing* dengan metode IaaS.

2. METODE PELAKSANAAN

2.1. Rencana Kegiatan.

Kegiatan PKM ini dilakukan perencanaan untuk menerapkan sistem *private cloud computing* yaitu :

1) Melakukan persiapan kebutuhan sistem, dengan melihat kebutuhan dari pihak sekolah, perangkat keras (*hardware*) dan perangkat lunak (*software*) yang telah mendukung untuk melakukan pengembangan.
2) Merancang layanan *private cloud computing* yang sesuai dengan kebutuhan sistem, perangkat keras, perangkat lunak serta desain topologi jaringan yang digunakan saat ini.
3) Proses pembuatan sistem layanan *private cloud computing* dengan mempersiapkan data dan kofigurasi ke dalam layanan *cloud computing* yang akan dikembangkan.
4) Implementasi sistem layanan *private cloud computing* pada mitra sekolah.
5) Mengontrol penerapan dan penggunaan *cloud computing* agar sesuai dengan sistem layanan *cloud* yang sudah direncanakan.
6) Mengevaluasi hasil kinerja dan manfaat setelah dilakukan penerapan *cloud computing*

2.2. Metode Pendekatan

Metode Pendekatan yang akan dilakukan dalam kegiatan PKM adalah dengan pelatihan bagi secara teori maupun praktik. Adapun cara-cara tersebut antara lain :

a. Pelatihan secara teori
   1) Memberikan penjelasan mengenai tujuan dan manfaat kegiatan.
   2) Mengenalkan cara penggunaan, penerapan, instalasi dan konfigurasi layanan *private cloud computing* bagi operator komputer sekolah.
   3) Menjelaskan sistem layanan *private cloud computing* pada pihak sekolah
b. Pelatihan secara praktik
   Coaching clinic layanan *private cloud computing* bagi operator komputer, guru dan siswa.

2.3. Partisipasi Mitra

Partisipasi dan kerjasama mitra dalam mewujudkan terlaksananya kegiatan PKM ini, antara lain :

a. Memberikan data profil sekolah, data akademik, data sarana prasarana, data infrastruktur jaringan serta data perangkat keras dan lunak yang digunakan.
b. Mengikuti dan kesediaan bekerjasama dalam kegiatan PKM dari awal kegiatan sampai akhir kegiatan seperti jadwal yang telah ditentukan dan disepakati.
c. Menggunakan sistem layanan *private cloud computing* untuk meningkatkan proses belajar mengajar bagi guru dan siswa khususnya dilaboratorium komputer.

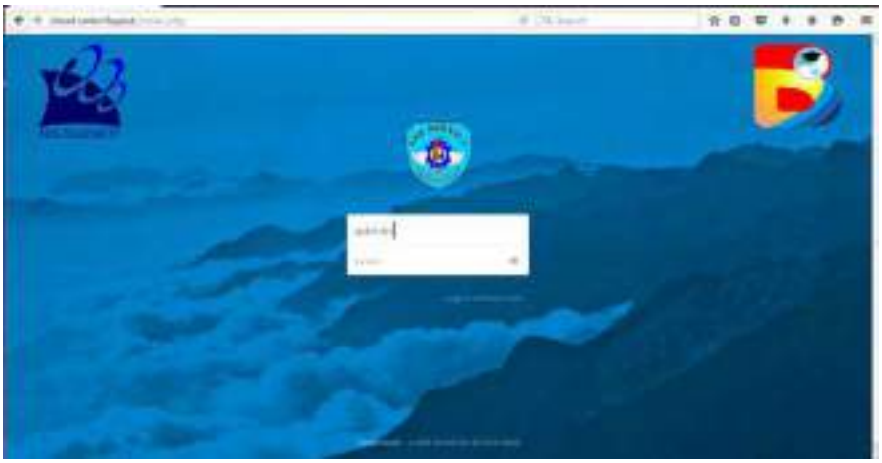
2.4. Evaluasi Pelaksanaan dan Keberlanjutan Program

a. Pada Kegiatan pengabdian ini akan dilakukan evaluasi dengan cara wawancara kepada kepala laboratorium komputer, operator komputer, guru dan siswa setelah dilakukan penerapan Layanan *Private Cloud Computing* pada SMK Negeri 1 Kayuagung.
b. Keberlanjutan dari program ini adalah dapat tularkan pada Sekolah Negeri dan Swasta yang ada disekitarnya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Hasil Kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM)

Dalam kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM), mitra sekolah telah menyetujui pelaksanaan kegiatan tersebut yaitu membangun sistem layanan *private cloud computing* sebagai media pembelajaran pada mata pelajaran praktikum dilaboratorium. Dengan dilakukannya survei pada mitra sekolah dan melihat kondisi saat ini pada SMK Negeri 1 Kayuagung memiliki infrastruktur yang sudah lengkap dengan memiliki topologi jaringan yang sudah terstruktur dengan baik. Beberapa rangkaian kegiatan pada mitra sekolah diantaranya adalah instalasi sistem operasi linux server, instalasi aplikasi nextcloud, konfigurasi aplikasi *nextcloud*, *upload* data pengguna layanan *private cloud computing* yaitu guru dan siswa, *upload* mata pelajaran dan kelas, *upload* materi pelajaran praktikum serta konfigurasi jaringan *Local Area Network* (LAN) dan *Wireless Local Area Network* (WLAN) pada mitra sekolah, agar dapat terkoneksi pada sistem layanan *private cloud computing*.



Gambar 2. Tampilan *Private Cloud Computing* SMKN 1 Kayuagung

Pada gambar 2 diatas merupakan tampilan menu *login* pada layanan *private cloud computing* berbasis *nextcloud* yang telah di implementasikan pada jaringan LAN (*Local Area Network*) dan WLAN (*Wireless Local Area Network*) SMKN 1 kayuagung, dimana pengguna yaitu guru, siswa dan operator komputer dapat mengakses sistem *nextcloud* dengan menggunakan *username* dan *password* yang telah dibuat pada sistem tersebut.

3.2. Pembahasan Kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM)

a). Kegiatan Penjelasan Teori Layanan *Private Cloud Computing*

Kegiatan yang dilakukan pada mitra sekolah sebelum memulai praktikum penggunaan layanan *private cloud computing* adalah menjelaskan materi teori-teori yang berhubungan dengan sistem aplikasi *nextcloud*, dengan menjelaskan fitur-fitur yang dimiliki dari aplikasi nextcloud yang akan dirancang bangun sesuai dengan kebutuhan sekolah serta cara pengoperasiannya bagi pengguna siswa dan guru.

b). Kegiatan Penerapan Sistem Layanan *Private Cloud Computing*

1. Proses Instalasi Sistem Operasi Server

   Tahapan awal yang akan dilakukan adalah melakukan proses instalasi sistem operasi server yang digunakan dalam penerapan layanan *private cloud computing* adalah sistem operasi linux ubuntu server 14.04 LTS.

2. Proses Instalasi Aplikasi Nextcloud

   Pada tahap selanjutnya adalah melakukan kegiatan instalasi aplikasi nextcloud yang akan

digunakan pada mitra sekolah, yang mana aplikasi sistem *cloud computing* ini akan diinstal pada komputer server pada mitra sekolah yang telah terinstall sistem operasi linux Ubuntu 14.04 server.

3. Proses Konfigurasi Sistem Layanan *Cloud Computing*

   Setelah proses instalasi aplikasi *nextcloud* pada komputer server selesai tahapan berikutnya adalah melakukan konfigurasi terhadap sistem layanan *cloud computing* yang akan diterapkan pada mitra sekolah, dimana pada konfigurasi awal yang dilakukan adalah membuat *database* yang akan digunakan dalam sistem *cloud computing* yang dibangun sesuai dengan kebutuhan sekolah SMK Negeri 1 Kayuagung. Selanjutnya membuat *login* untuk pengguna yaitu, operator, guru dan siswa, dimana data-data yang digunakan adalah absen guru yang mengajar mata pelajaran praktikum dilaboratorium komputer dan absen kelas siswa yang belajar mata pelajaran praktikum. Setelah selesai membuat nama-nama pengguna sistem layanan *private cloud computing* pada aplikasi *nextcloud*, selanjutnya adalah membuat grup kelas dan jurusan yang ada pada sekolah dan tahap terakhir adalah membuat mata pelajaran praktikum yang ada sesuai dengan jurusan pada mitra sekolah.

4. Kegiatan Rancang Bangun Server *Cloud Computing*

   Dalam Kegiatan rancang bangun server *cloud computing* ada beberapa tahapan yang harus dilakukan (1) melakukan analisis kebutuhan sistem layanan *private cloud computing*, (2) pengoperasian instalasi sistem operasi server, instalasi dan konfigurasi aplikasi *nextcloud* yang dilakukan pada mitra sekolah yaitu SMK Negeri 1 Kayuagung.

5. Kegiatan Uji coba Sistem Layanan *Private Cloud Computing*

   Sistem layanan *private cloud computing* yang telah dirancang dan dibangun akan dilakukan uji coba kelayakan sistem pada mitra sekolah. Uji coba yang dilakukan pada SMK Negeri 1 Kayuagung berjalan dengan baik, dimana guru dan siswa sangat antusias dalam mengikuti kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) yang bertema tentang layanan *private cloud computing* dengan sistem *nextcloud*, siswa dan siswi sangat cepat memahami dalam menggunakan sistem *nextcloud* yang telah di implementasikan pada jaringan laboratorium komputer sekolah, sehingga uji coba sistem layanan *private cloud computing* pada mitra sekolah dilakukan dengan sukses di laboratorium komputer sekolah.

Gambar 3. Kegiatan Ujicoba Layanan *Private Cloud Computing*

Kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) yang telah dilaksanakan pada SMKN 1 kayuagung pada gambar 3 diatas, tim dosen dan dibantu oleh beberapa mahasiswa program studi teknik komputer Universitas Bina Darma Palembang memberikan penjelasan teori tentang *cloud computing* serta cara penggunaan layanan *private cloud computing* menggunakan sistem *nextcloud.*

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) bagi mitra sekolah yaitu SMK Negeri 1 Kayuagung dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem layanan *private cloud computing* dengan menggunakan aplikasi *nextcloud* yang telah dirancang dapat dibangun dan diimplementasikan dengan fasilitas yang ada pada mitra sekolah.
2. Meningkatkan pengetahuan operator komputer, guru dan siswa tentang kegunaan dari sistem layanan *private cloud computing* dengan aplikasi *nextcloud*.
3. Minat para pengguna yaitu guru dan siswa dalam proses pembelajaran dengan menggunakan teknologi *cloud computing* yang ada meningkat terlihat dari antusias peserta serta tanya jawab dari para pengguna sistem layanan *private cloud computing* untuk dapat lebih jelas dalam menggunakan aplikasi *nextcloud* yang sudah dibangun pada mitra sekolah.

Saran yang dapat diberikan pada Program Kemitraan Masyarakat (PKM) selanjutnya adalah : Dengan sistem layanan *private cloud computing* yang telah dibangun pada mitra sekolah SMK Negeri 1 Kayuagung, semoga dapat diteruskan pada sekolah-sekolah lain yang ada disekitar daerah mitra tersebut, sehingga penggunaan teknologi informasi dapat berkembang pada dunia pendidikan khususnya di daerah kabupaten Ogan Komering Ilir Sumatera Selatan.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Ristekdikti yang telah memberikan Hibah Program Kemitraan Masyarakat (PKM) tahun 2018, SMK Negeri 1 Kayuagung sebagai mitra dalam kegiatan PKM, Mahasiswa Teknik Komputer Universitas Bina Darma Palembang yang telah membantu dalam kegiatan PKM.

REFERENSI

Afdhal. (2013). Studi Perbandingan Layanan Cloud Computing. *Jurnal Rekayasa Elektrika Vol. 10 No. 4*. h. 196.

http://www.smkn1kag.sch.id/, Website SMKN 1 Kayu agung, diakses pada tanggal 2 Mei 2017

L. Youseff, M. Butrico, & D. D. Silva. (2008). “Toward a unified ontology of cloud computing”, in *Proceedings of IEEE Grid Computing Environment Workshop*, pp. 1-10.

Marks and Lozano. (2010). Executive’s Guide to *Cloud computing*. John Wiley & Sons,Inc., New Jersey.

Q. Zhang, L. Cheng, & R. Boutaba. (2010), “Cloud computing: state-of- the-art and research challenges”, *Journal of Internet Services and Applications*, Springer, vol.1, pp.7-18.

Sarna, David E. Y. (2012). *Implementing and Developing Cloud computing Applications*. Taylor and Francis Group, LLC, United States.

Syamsumar, Lalu Delsi, Willy Wize Ananda and Zen. (2012). Konsep, Strategi, Dan Implementasi Teknologi Informasi Berbasis *Cloud computing* Pada Institusi Pendidikan Di Indonesia. Di akses pada 23 Februari 2017

Williams, Bill. (2012). The Economics of *Cloud computing*. Indianapolis: Cisco Press.

UPAYA PENINGKATAN KESEHATAN DI LINGKUNGAN BUNDA MULIA SCHOOL JAKARTA UTARA

Susy Olivia Lontoh[1], Taty Rusliati R[2]

[1] Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara

[2] Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
Email :meilaniki@yahoo.co.id
3Fakultas Kedokteran Univertas Taruanagara
Email :susyo@fk.untar.ac.id

ABSTRAK

Kondisi sehat dapat dicapai bila mengubah perilaku dari yang tidak sehat menjadi perilaku sehat dan menciptakan lingkungan sekolah yang sehat. Usia sekolah (termasuk kelompok usia dini) merupakan masa keemasan untuk menanamkan nilai Prilaku Hidup Bersih dan Sehat (PHBS) dan berpotensi sebagai agent of change untuk mempromosikan program PHBS baik di lingkungan sekolah, keluarga, maupun masyarakat. Sasaran pada kegiatan ini adalah anak didik Kindergarten 1 dan Kindergarten 2 di Bunda mulia School Ancol jakarta Utara. Oleh karena itu bentuk pelayanan pada kegiatan ini adalah kegiatan bakti kesehatan berupa penyuluhan interaktif dengan cara permainan mengenalkan kuman bertujuan mendidik anak untuk mengenalkan kuman secara dini setealah itu kegiatan dilanjutkan dengan cuci tangan. Upaya untuk mengenalkan pengetahuan kesehatan guna pencegahan kejadian penyakit pada anak kindergarten bunda mulia school dengan penyuluhan interaktif disertai permainan kuman dan bukan kuman, agar meningkatkan minat anak K1-K2 untuk terlibat dalam acara penyuluhan kesehatan serta memberikan informasi bahwa kuman dapat menimbulkan penyakit diare, flu, batuk serta tidak boleh saling membagi kuman

Kata Kunci: penyuluhan,PHBS, kuman, cuci tangan

1. PENDAHULUAN

UU Nomor 36 Tahun 2009 pasal 79 tentang Kesehatan, ditegaskan bahwa ”Kesehatan Sekolah” diselenggarakan untuk meningkatkan kemampuan hidup sehat bagi peserta didik dalam lingkungan hidup sehat sehingga peserta didik dapat belajar, tumbuh serta berkembang secara harmonis dan setinggi-tingginya. Dengan mewujudkan kesehatan sekolah diharapkan peserta didik dapat menjadi sumber daya manusia yang berkualitas.Peserta didik diharapkan tidak hanya berorientasi pada head (pengetahuan), heart (sikap/nilai) dan hand (keterampilan). Namun masih diperlukan faktor kesehatan (health) sehingga mereka paling tidak memiliki 4 H (head, heart, hand dan health). Dalam hal ini, sekolah memiliki peran yang penting untuk menyiptakan dan meningkatkan kesehatan peserta didik.Titik penting pada pengembangan kesehatan, oleh Badan Kesehatan Dunia WHO disebut dengan HPS (Health Promoting Schools) atau Promosi Kesehatan Sekolah sehingga peserta didik mampu memiliki kesehatan untuk hidup, belajar dan bekerja.

Perilaku Hidup Bersih dan Sehat adalah sekumpulan perilaku yang dipraktikkan atas dasar kesadaran sebagai hasil pembelajaran yang menjadikan individu/kelompok dapat menolong dirinya sendiri dalam bidang kesehatan dan berperan aktif dalam mewujudkan derajat kesehatan masyarakat. Perilaku hidup bersih dan sehat (PHBS) merupakan cerminan pola hidup yang senantiasa menjaga kesehatan.. Kondisi sehat dapat dicapai bila mengubah perilaku dari yang tidak sehat menjadi perilaku sehat dan menciptakan lingkungan sekolah yang sehat.

Institusi pendidikan dipandang sebagai sebuah tempat yang strategis untuk mempromosikan kesehatan sekolah juga merupakan institusi yang efektif untuk mewujudkan pendidikan kesehatan, dimana peserta didik dapat diajarkan tentang maksud perilaku sehat dan tidak sehat serta konsekuensinya. Usia sekolah (termasuk kelompok usia dini) merupakan masa keemasan untuk menanamkan nilai PHBS dan berpotensi sebagai *agent of change* untuk

mempromosikan PHBS baik di lingkungan sekolah, keluarga, maupun masyarakat . (Departemen Kesehatan Republik Indonesia, 2007).

Perilaku hidup yang tidak sehat dapat menimbulkan permasalahan bagi masyarakat, terutama pada anak usia sekolah. Adapun Indikator PHBS di Sekolah meliputi

- Menyuci tangan dengan air yang mengalir dan memakai sabun.
- Mengonsumsi jajanan sehat di kantin sekolah.
- Menggunakan jamban yang bersih dan sehat.
- Olahraga yang teratur dan terukur.
- Memberantas jentik nyamuk.
- Tidak merokok di sekolah
- Menimbang berat badan dan mengukur tinggi badan setiap bulan.
- Membuang sampah pada tempatnya.

Bunda Mulia School terletak di Jalan Lodan raya No. 2 Lodan Center, daerah Ancol Jakarta Utara. Total jumlah murid Sekolah Bunda Mulia mulai dari play grup sampai SMA sekitar 900 siswa. Salah satunya ada anak preschool: Kindergarten 1 dan Kindergarten 2. Berdasarkan keterangan dari salah satu staf pengajar sekolah Bunda Mulia serta survei awal sekolah bunda mulia mempunyai masalah pada kebiasaan pola hidup tidak sehat serta rentan terkena penyakiy seperti ISPA, dll. Keadaan ini dapat mengganggu kesehatan lingkungan sekolah serta dapat menurunkan produktifitas belajar. Sebelum melakukan kegiatan dilakukan kunjungan awal ke sekolah sebanyak dua kali. Pada kunjungan didapatkan banyak anak didik yang mempunyai prilaku kurang sehat. Walaupun sosial ekonomi anak didik di sekolah BMS tergolong baik, tetapi kebiasaan prilaku hidup sehat minim. Selain itu alasan dipilihnya Bunda Mulia School karena ada permintaan dari kepala sekolah BMS untuk mengenalkan ke anak didik tentang kesehatan. Oleh karena itu kami bermaksud melakukan kegiatan untuk mengenalkan tentang kesehatan seperti kuman, cuci tangan serta makanan sehat. Dari keadaan di atas itu kami merasa perlu diadakan suatu kegiatan bakti kesehatan berdasarkan program PHBS serta menambah wawasan anak didik serta tenaga pengajar di lingkungan sekolah Bunda Mulia agar berperilaku hidup sehat dan bersih.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengaplikasikan ilmu dan pengetahuan dengan cara memberikan pelayanan kesehatan melalui penyuluhan tentang kuman dan menurunkan angka kejadian kesakitan pada anak kindergarten bunda mulia school

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Kegiatan bakti kesehatan merupakan salah satu perwujudan Tridharma perguruan tinggi di bidang Pengabdian dan Pelayanan kepada Masyarakat (P2M) yang memerlukan peran serta dosen, karyawan dan mahasiswa. Oleh karena itu bentuk pelayanan pada kegiatan adalah kegiatan bakti kesehatan yang dilaksanakan ini berupa penyuluhan terkait penerapan program PHBS. Kegiatan bakti kesehatan in dilakukan pengenalan kuman, bahaya kuman serta gambar kuman dan bukan kuman. Setelah itu kegiatan dilakukan permainan untuk mengenalkan kuman dan bukan kuman. Kegiatan ini bertujuan untuk mengenalkan secara awal tentang pengetahuan kuman dan yang bukan kuman, serta melatih motorik anak didik dan bekerjasama dengan teman mereka. Kami juga melibatkan sasaran tidak langsung, seperti guru di lingkungan sekolah agar mencapai tujuan program yang berdaya guna dan sekaligus berhasil.

Kegiatan ini juga diikuti kegiatan pengenalan cuci tangan dan makanan sehat. Pelatihan itu adalah upaya meningkatkan kesehatan anak-anak agar terhindar dari penyakit serta dapat menerapkan hidup sehat di kehidupan sehari-harinya. Penyuluhan dan pelatihan program PHBS dapat memberi dampak positif, yaitu perubahan pola hidup sehingga dapat menambah pengetahuan dan menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari. Kegiatan penyuluhan dan

pelatihan dilakukan secara interaktif, materi yang disampaikan terkait PHBS disampaikan secara baik dan menggunakan bahasa yang dimengerti.

Penyuluhan ini merupakan salah satu cara untuk meningkatan wawasan tentang kesehatan. Penyuluhan kesehatan merupakan bagian dari suatu pendidikan kesehatan kepada masyarakat dan kegiatan memberikan informasi secara jelas, mudah dimengerti serta dapat dilakukan berkelanjutan. (Notoatmodjo,2007)

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun susunan acara kegiatan penyuluhan:

- 7.00-7.30 : Kumpul di depan FK UNTAR dan berangkat
- 7.30-8.00 : Persiapan Acara
- 8.00-8.20 : Kegiatan gerak badan dengan lagu poco-poco
- 8.20-8.30: Pembukaan oleh Wadek : dr. Ernawati, MS
- 8.30-8.45 : Pengenalan Kuman dan permainan
- 8.45-9.45 : Kegiatan Cuci tangan
- 9.45-10.45 : Pengenalan Makanan sehat
- 10.45-12.00 : Kantin Sehat

Kegiatan pengabdian di Bunda Mulia School dilakukan pada anak didik Kindergarten 1 dan 2 beserta guru. Jumlah anak didik 60 peserta dengan jumlah guru sebanyak 20 orang. Pada kegiatan ini dilakukan kegiatan gerak badan dengan lagu poco-poco. Adapun maksud dari kegiatan ini mengenalkan kegiatan olah raga pada anak kindergarten serta dengan gerak badan merangsang motorik serta menyehatkan badan.

Gambar 1. Anak Kindergarten Bunda Mulia School

Kegiatan memperkenalkan kuman dengan gambar yang menarik bertujuan agar anak kindergarten yang berusia 3-5 tahun tertarik mengikuti acara, serta memberikan wawasan pengetahuan kesehatan sesuai dengan pemahaman pada usia mereka. Pada powerpoint pengenalan kuman diperihatkan kuman itu berbahaya, kuman terdapat terutama di tangan yang kotor, kulit yang luka, mulut kotor. Kuman dapat menimbulkan penyakit diare, flu, batuk serta diterangkan juga tidak boleh saling membagi kuman dan harus dilakukan cuci tangan saat sebelum makan atau setelah memegang sesuatu yang kurang bersih.

Gambar 2. Kegiatan Pengabdian dalam Bentuk Kelompok

Gambar 3. Tim Pelaksana Kegiatan PKM

Kegiatan dilakukan dengan permainan secara kelompok. Masing-masing kelompok diberi gambar sebanyak 5 kuman dan 5 bukan kuman dan mereka diberikan petunjuk untuk mengelompokkan mana yang termasuk kuman dan yang tidak kuman. Kelompok yang dapat mengelompokkan kuman akan mendapatkan hadiah. Masing-masng kelompok didampingi dosen dan mahasiswa. Tujuan kegiatan ini agar anak didik tertarik pada kegiatan ini serta melatih daya pikir serta kerjasama dengan kelompok. Anak K1 dan K2 mengikuti acara dengan antusias serta guru membantu kegiatan tersebut. Saat di jelaskan tentang kuman dan yang bukan kuman mereka sangat antusias dan dapat menjelaskan bahaya kuman sesuai pror knowledge mereka.

Kegiatan ini mendidik anak ajar untuk mengetahui tentang kuman, bahaya kuman, serta membedakan kuman dengan bukan kuman. Dalah kegiatan ini dijelaskan bahwa kontaminasi kuman bisa terjadi pada kulit, mulut serta perlu pola hidup bersih dan sehat. Dengan penyuluhan menggunakan gambar serta berkelompok dapat membantu mereka bekerja sama serta memberikan motivasi kepada anak-anak tentang pentingnya kesadaran dalam peningkatan wawasan di bidang kesehatan. Dengan memberikan pelayanan promosi kesehatan melalui

penyuluhan dan pembagian sarana media informasi dapat terjadi peningkatan pengetahuan, sikap perilaku yang menunjang kesehatan serta pelatihan berbagai tindakan pencegahan yaitu cuci tangan.

4. KESIMPULAN

Upaya untuk mengenalkan pengetahuan kesehatan guna pencegahan kejadian penyakit pada anak kindergarten bunda mulia school dengan penyuluhan interaktif disertai permainan kuman dan bukan kuman, agar meningkatkan minat anak K1-K2 untuk terlibat dalam acara penyuluhan kesehatan sehingga menambah pengetahuan kuman itu berbahaya, kuman terdapat terutama di tangan yang kotor, kulit yang luka, mulut kotor. Kuman dapat menimbulkan penyakit diare, flu, batuk serta diterangkan juga tidak boleh saling membagi kuman dan harus dilakukan cuci tangan saat sebelum makan atau setelah memegang sesuatu yang kurang bersih. Dari kegiatan PKM ini kami dari pihak panitia bakti kesehatan FK UNTAR menyarankan: menindak lanjuti hasil laporan kegiatan PKM sehingga dapat membuat rancangan strategi PKM selanjutnya serta melakukan kegiatan PKM secara multidisplin dengan menjalin kerjasama dengan berbagai disiplin ilmu baik di dalam fakultas kedokteran maupun dengan fakultas lain serta masyarakat setempat untuk menyelesaikan permasalahan yang ada.

Ucapan Terima Kasih

- Rektor Universitas Tarumanagara
- Direkstur PPM Universitas Tarumanagara
- Dekan Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
- Wadek Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
- Dosen Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
- Kepala Sekolah Bunda Mulia School
- Kepala Sekolah Preschool Bunda Mulia School
- Guru Preschool Bunda Mulia School
- Pihak lain yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu, yang telah membantu terwujudnya kegiatan bakti kesehatan.
- Mahasiswa yang ikut serta membantu kegiatan pengabdian masayarakat

REFERENSI

Departemen Kesehatan Republik Indonesia. (2007). Promosi Kesehatan Di Sekolah. Pusat Promosi Kesehatan Departemen Kesehatan Republik Indonesia: Jakarta

Dinas Kesehatan DKI Jakarta. (2016). Profil Kesehatan Provinsi DKI Jakarta Tahun 2015. Jakarta: Dinas Kesehatan DKI Jakarta.

Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2011). Pedoman Pembinaan Perilaku Hidup Bersih dan Sehat (PHBS) 2015. Jakarta: Kementerian Kesehatan Republik Indonesia

Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2016). Profil Kesehatan Indonesia Tahun 2015. Jakarta: Kementerian Kesehatan Republik Indonesia.

Notoatmodjo S. (2007).Promosi kesehatan. Ilmu dan perilaku. Jakarta: Rineka Cipta.

Notoatmodjo, S., Krianto, T., Hassan, A. Mamdy, Z. (2013). Promosi kesehatan global. Jakarta: Rineka Cipta..

KINERJA KOPERASI SEBAGAI DETERMINAN KETEPATAN WAKTU PENYAMPAIAN LAPORAN TAHUNAN KOPERASI

Anak Agung Putu Gede Bagus Arie Susandya[1], Ida Ayu Nyoman Yuliastuti[2], Gde Bagus Brahma Putra[3]

[1]Fakultas Ekonomi, Universitas Mahasaraswati Denpasar
Corresponding Author Email: ariesusandya@unmas.ac.id
[2] Fakultas Ekonomi, Universitas Mahasaraswati Denpasar
Email: ia.yuliastuti@unmas.ac.id
[3] Fakultas Ekonomi, Universitas Mahasaraswati Denpasar
Email: ajuzbp88@gmail.com

ABSTRAK

Laporan tahunan koperasi (RAT) merupakan alat komunikasi antara pengurus kopereasi dengan anggota koperasi. Informasi mengenai kesehatan koperasi akan Nampak jelas pada laporan tahunan. Permasalahan akan terjadi jika pengurus koperasi menunda-nunda pelaksanaan penyampaian laporan tahunan koperasi. Penelitian ini menguji secara empiris mengenai peran return on assets, total asset, dan jumlah anggota terhadap tingkat prediksi ketepatwaktuan penyampaian laporan tahunan koperasi. Sampel yang digunakan merupakan 90 koperasi yang tersebar di Kota Denpasar. Menggunakaan Teknik logistic regression, penelitian ini menemukan bahwa ketiga variabel tersebut tidak berpengaruh secara signifikan terhadap ketepatwaktuan penyampaian laporan tahunan koperasi. Penelitian selanjutnya perlu mengamati factor non keuangan pada koperasi, misalnya tingkat partisipasi anggota ataupun kinerja manajemen koperasi.

Kata kunci: RAT, Koperasi, ketepatwaktuan penyampaian laporan,

1. PENDAHULUAN

Laporan tahunan menjadi sangat penting bagi koperasi. Undang – undang nomor 25 tahun 1992 serta Peraturan Menteri Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah nomor 19 tahun 2015 mewajibkan kepada seluruh Koperasi agar Rapat Anggota Tahunan (RAT) diselenggarakan paling lambat enam bulan setelah tutup buku. Pada RAT inilah dilaksanakan pertanggungjawaban oleh pengurus koperasi dalam bentuk laporan tahunan. Laporan pertanggungjawaban RAT juga wajib diserahkan kepada Dinas terkait. Dinas Koperasi dan UMKM bertugas mengawasi dan memberi sanksi apabila ada koperasi yang tidak melaksanakan RAT. Laporan tahunan merupakan laporan yang mengandung informasi untuk membantu pengurus koperasi membuat keputusan ekonomi. Informasi dalam laporan tahunan akan memiliki nilai yang relevan jika dilaporkan tepat waktu. Robert dan Yuan (2012) menegaskan bahwa ketepatan waktu penyampaian laporan tahunan merupakan penentu bernilai tidaknya suatu informasi yang terkandung di dalam laporan tahunan bagi pengguna. Perusahaan harus tepat waktu menyampaikan laporan tahunan kepada investor dan kreditur untuk membantu mereka membuat keputusan investasi yang relevan dan dapat diandalkan (Nelson & Shukeri, 2011). Inilah yang menjadi tantangan tersendiri bagi koperasi untuk dapat menyampaikan laporan tahunan secara tepat waktu.

Kota Denpasar memiliki sekitar 1.047 badan usaha koperasi. Tidak semua koperasi tepat waktu melaksanakan RAT dan menyerahkan laporan tahunan kepada Dinas Koperasi dan UMKM Kota Denpasar. Ada kendala saat pengurus koperasi membuat laporan tahunan. Kendala tersebut terletak pada kondisi keuangan koperasi yang tidak sehat sehingga membuat pengurus koperasi menunda pelaksanaan RAT bahkan tidak melaksanakan RAT. Efobi & Okougbo

(2014), Khasharmeh & Aljifri (2010), Clatworthy & Peel (2010), menemukan bahwa kinerja badan usaha memiliki pengaruh yang kuat di dalam ketepatan waktu penyampaian laporan tahunan. Berdasarkan uraian diatas peneliti tertarik melakukan analisis lebih mendalam mengenai pengaruh kinerja keuangan terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan tahunan. Penelitian ini merupakan penelitian yang dikembangkan dari topik yang sama namun pada perusahaan publik di Indonesia. Selain itu, penelitian terdahulu yang mengambil topik ketepatan waktu penyampaian laporan tahunan pada koperasi belum peneliti temukan. Penelitian ini dilakukan di Kota Denpasar karena diantara delapan Kabupaten / Kota yang ada di Propinsi Bali, Kota Denpasar memiliki jumlah koperasi aktif paling banyak. Mengingat peneliti belum menemukan penelitian terdahulu mengenai topik ini, maka peneliti mengadaptasi dari kajian maupun studi terdahulu yang ada kaitannya dengan ketepatan waktu penyampaian laporan tahunan pada perusahaan publik.

2. TINJAUAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS

Signalling Theory

Dwiyanti (2010), Signalling Theory dikembangkan dalam ilmu ekonomi dan keuangan yang menggunakan informasi yang asimetris antara perusahaan dan pihak luar, karena manajemen lebih banyak mengetahui tentang prospek dan peluang masa depan perusahaannya dibandingkan dengan pihak luar (investor). Pemberian informasi-informasi ini dapat membuat pihak eksternal menjadi lebih yakin mengenai laba yang disajikan oleh perusahaan dalam laporan keuangannya adalah murni berupa hasil kinerja perusahaan bukan merupakan laba yang direkayasa oleh pihak perusahaan demi memberikan sinyal positif bagi pihak eksternal (Lokollo dan Syafruddin, 2013).

Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Tahunan Koperasi

Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian, Pasal 35 menyiratkan bahwa setelah tahun buku koperasi ditutup, paling lambat 1 (satu) bulan sebelum diselenggarakan Rapat Anggota Tahunan, pengurus harus menyusun laporan tahunan yang memuat sekurang-kurangnya yaitu neraca, perhitungan hasil usaha, dan catatan atas laporan keuangan. Ketepatan waktu dalam penyampaian laporan tahunan merupakan suatu keharusan, karena perusahaan yang tidak tepat waktu menyampaikan laporan keuangannya akan dikenakan sanksi administrasi dan denda sesuai dengan ketentuan pasal 19 Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 29 /Pojk.04/2016. Keterlambatan yang terjadi atau bahkan tidak melaksanakan pelaporan dan Rapat Anggota Tahunan (RAT) minimal 2 (dua) kali atau lebih secara berturut- turut akan diberikan surat peringatan tertulis dan surat rencana pembubaran oleh pejabat yang berwenang. Koperasi yang tidak melaksanakan RAT tersebut akan dimasukkan dalam kategori koperasi yang tidak aktif.

Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan menggambarkan pencapaian prestasi perusahaan dalam suatu periode dengan indikator profitabilitas dan ukuran perusahaan. Tingkat profitabilitas suatu perusahaan dapat dilihat dari net profit (laba/ rugi bersih sesudah pajak) (Susandya, 2015). Tanpa adanya laba tersebut maka perusahaan tidak akan dapat menarik pendanaan dari luar (Khasharmeh dan Aljifri, 2010). Adebayo dan Adebiyi (2016) berargumen bahwa manajemen akan lebih berkeinginan untuk melaporkan berita baik (laba) lebih cepat dibandingkan jika mereka mengalami berita buruk (menderita kerugian). Jika suatu badan usaha mengalami kerugian maka manajemen cenderung menunda penyampaian laporan tahunan untuk mengantisipasi adanya dampak dari kerugian itu sendiri (Khasharmeh dan Aljifri, 2010). Oleh karena itu hipotesis 1 berbunyi profitabilitas berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan tahunan koperasi.

Perusahaan yang memiliki total aset besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah mencapai tahap kedewasaan (Bestivano, 2013). Tazik dan Mohamed (2014); Prihatni dan Noviarini (2017) menggunakan ukuran perusahaan sebagai salah satu indikator ketepatan waktu penyampaian laporan tahunan. Koperasi besar lebih konsisten untuk tepat waktu dibanding perusahaan kecil dalam menginformasikan laporan keuangannya, karena perusahaan besar banyak disorot oleh masyarakat. Mandasari dan Kurniawati (2014) mengemukakan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Ukuran perusahaan yang besar memiliki banyak sumber daya, staf akuntansi dan sistem informasi akuntansi yang lebih canggih serta dilengkapi dengan sistem internal kontrol yang kuat sehingga mempermudah proses laporan keuangan yang berdampak pada ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Hipotesis 2 berbunyi ukuran koperasi berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan tahunan koperasi.

Jumlah Anggota.

Anggota koperasi merupakan pemilik sekaligus pengguna jasa koperasi. Koperasi tidak dimiliki oleh perorangan, melainkan dimiliki oleh seluruh anggota koperasi. Koperasi adalah badan usaha yang dibentuk dengan tujuan memenuhi kebutuhan anggotanya, demi tercapainya kemakmuran dan kesejahteraan seluruh anggota (Sudaryanti dan Sahroni, 2017). Oleh karena dengan semakin banyaknya anggota koperasi maka pengurus koperasi memiliki tanggung jawab akuntabilitas pelaporan keuangan. Pengurus koperasi akan mengupayakan untuk melaporkan laporan keuangan kepada anggotanya tepat waktu. Hipotesis 3 berbunyi jumlah anggota berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan tahunan koperasi.

3. METODE PENELITIAN

Data keuangan berasal dari laporan tahunan koperasi tahun 2017 yang diperoleh dari Dinas Koperasi dan UMKM Kota Denpasar. Teknik analisis data menggunakan alat bantu SPSS melalui analisis regresi logistik karena variabel terikatnya merupakan variabel *dummy*. Populasi dalam penelitian ini adalah koperasi-koperasi yang ada di Kota Denpasar. Pengambilan sampel ditentukan dengan teknik *simple random sampling*. Dalam penelitian ini digunakan rumus Slovin untuk menentukan jumlah sampel.

Rumus *Slovin*:

$$n = \frac{\mathrm{N}}{\mathrm{N}(d)^2 + 1} \qquad (1)$$

dengan n = ukuran sampel, N = ukuran populasi, d = standar error 10%

berdasarkan rumus diatas maka diperoleh sampel sebesar 90 koperasi.

Variabel Penelitian

Pengukuran ketepatan waktu penyampaian laporan tahunan berdasarkan ketepatan dan ketidaktepatan waktu pelaporan menurut Peraturan Menteri Koperasi dan UMKM nomor 19 tahun 2015 yang mewajibkan kepada seluruh Koperasi untuk menyelenggarakan Rapat Anggota Tahunan (RAT) diselenggarakan paling lambat enam bulan setelah tutup buku. Koperasi dikategorikan tepat waktu apabila dalam penyampaian laporan tahunannya maksimal tanggal 30 Juni. Koperasi dikatakan tidak tepat waktu jika sampai tanggal 30 Juni belum menyampaikan laporan tahunan. Ketepatan waktu penyampaian laporan diukur menggunakan variabel dummy, yaitu apabila tepat waktu akan diberi nilai 1 (satu), dan jika tidak tepat waktu akan diberi nilai 0 (nol).

Return on Asset (ROA) digunakan untuk mengukur tingkat profitabilitas koperasi. ROA koperasi didapat dari Sisa Hasil Usaha (SHU) dibandingkan dengan total aset koperasi pada tahun yang bersangkutan (Pradnyaswari dan Putri, 2016).

$$ROA = \frac{\text{SHU}}{\text{TA}} \quad (2)$$

dengan ROA = Return on Assets, SHU = Sisa Hasil Usaha, TA = Total Aset

Indikator ukuran koperasi yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah *natural logarithm (ln)* dari Total Aset. Pengukuran ini juga digunakan dalam penelitian yang dilakukan oleh Adebayo dan Adebiyi (2016).

Jumlah anggota koperasi merupakan data keanggotaan koperasi pada tahun pengamatan yaitu tahun 2017.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Persamaan ditulis menggunakan Microsoft Equation 3.0, untuk menuliskan persamaan**.** Setiap variabel dalam persamaan diberi keterangan saat pertama kali variabel tersebut muncul. Seluruh persamaan dituliskan di tengah, dengan nomor urut persamaan diletakkan rata kanan.

Tabel 1. *Goodness of fit*

N= 90	
Hosmer-Lemeshow Test	
Chi-square	*7.285*
Sig.	*0.506*
Cox and Snell R2	*0.081*
Nagelkerke R2	*0.107*
Overall Predictive Value	*57.8%*

Logistic regression digunakan dalam studi ini untuk menguji tingkat prediksi variabel independent terhadap variabel dependen. Kolom berlabel "Significance of Hosmer-Lemeshow Test" pada Tabel 1 digunakan untuk menguji *goodness of fit* antara variabel yang diobservasi dengan tingkat prediksi. Model dikatakan baik jika nili signifikansi lebih dari 0.05. Studi ini nilai chi-square pada Hosmer-Lemeshow Test 7.285 dengan signifikansi 0.506. In imengindikasikan bahwa model sudah fit dengan data. Nilai *Cox & Snell R2* dan nilai *Nagelkerke R2* menunjukkan tingkat keprediksian yang mampu dijelaskan oleh model dalam penelitian ini. Model dalam penelitian ini memiliki tingkat prediksi 8% sampai 10.7% dari variabel dependen mampu dijelaskan oleh variabel independen.

Tabel 2. Kontribusi Variabel

Variabel	***Beta***	***Sig.***
ROA	-1.348	0.640
Aset	0.114	0.395
Jumlah Anggota	0.340	0.174

Tabel 2 diatas menyediakan informasi mengenai kontribusi dari masing-masing variabel dalam model. Nilai Beta digunakan untuk mengetahui arah hubungan antar variabel. Nilai signifikansi yang dipakai dalam penelitian ini adalah < 5%. Pada Tabel 2 menunjukkan bahwa

ROA, Aset, dan Jumlah Anggota tidak berpengaruh secara signifikan terhadap ketepatwaktuan penyampaian laporan tahunan koperasi. *Return on assets,* total aset, dan jumlah anggota tampaknya belum menjadi acuan bagi pengurus koperasi dalam ketepatwaktuan penyampaian laporan tahunan. Kecilnya tingkat prediksi pada model penelitian ini mengindikasikan bahwa karakteristik keuangan tidak menjadi pendorong bagi pengurus koperasi dalam penyampaian laporan tahunan koperasi. Koperasi sebagai salah satu pendorong perekonomian masyarakat Indonesia seharusnya lebih memperhatikan kondisi keuangan meskipun koperasi itu sendiri memiliki asas kekeluargaan. Koperasi sebagai Lembaga keuangan yang paling dekat dengan masyarakat diharapkan mampu bertanggung jawab terhadap dana milik anggotanya sehinga prinsip koperasi dalam mewujudkan kesejahteraan anggota dapat tercapai.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menguji secara empiris nilai *ROA*, total aset, serta jumlah anggota dalam memprediksi ketepatwaktuan penyampaian laporan tahunan koperasi. Hasil dalam studi ini menemukan bahwa ROA, total asset, serta jumlah anggota tidak berpengaruh secara signifikan dalam ketepatwaktuan penyampaian laporan tahunan koperasi. Kondisi keuangan koperasi belum mampu mempengaruhi ketepatwaktuan penyampaian laporan tahunan, hal ini kemungkinan disebabkan karena adanya factor-faktor non keuangan yang turut andil misalnya tingkat partisipasi anggota atau kinerja manajemen pengurus koperasi. Penelitian selanjutnya diharapkan mampu memfasilitasi factor non keuangan dalam menentukan ketepatwaktuan penyampaian laporan tahunan koperasi.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Terima kasih kepada Ristekdikti yang telah meloloskan proposal saya untuk pendanaan tahun 2018. Terima kasih kepada Dinas Koperasi dan UMKM Kota Denpasar yang telah bersedia memberikan data Koperasi. Terima kasih kepada responden koperasi di Kota Denpasar yang telah mendukung pelaksanaan penelitian ini.

REFERENSI

Adebayo, Paul Adejola dan Adebiyi, Waidi Kareem. (2016). Effect of Firm Characteristics on The Timeliness of Corporate Financial Reporting: Evidence From Nigerian Deposit Money Banks. *International Journal of Economics, Commerce and Management, Vol. IV, Issue 3,* 369-381.

Bestivano, Wildham. 2013. Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Pofitabilitas dan Financial Leverage terhadap Perataan Laba pada Perusahaan yang Terdaftar di BEI. Skripsi. Universitas Negeri Padang, Padang.

Clatworthy dan Peel. 2010. Does Corporate Governance Influence the Timeliness of Financial Reporting? Evidence from UK Private Companies. *Accounting and Management Control Department, Research Seminar, Paris: HEC* 1-31.

Dwiyanti, Rini. 2010. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Ketepatan Waktu Pelaporan Keuangan pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Skripsi. Universitas Diponegoro, Semarang.

Efobi, U., dan Okougbo, P. 2014. Timeliness of Financial Reporting in Nigeria. *SA Journal of Accounting Research, 28(1),* 65-77.

Khasharmeh, Hussein Ali dan Aljifri, Khaled. 2010. The Timeliness of Annual Reports in Bahrain and the United Arab Emirates: An Empirical Comparative Study. *The International Journal of Business and Finance Research, Vol. 4 Issue 1,* 51-71.

Lokollo, Antonius dan Muchamad Syafruddin. 2013. Pengaruh Manajemen Modal Kerja dan Rasio Keuangan terhadap Profitabilitas pada Industri Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2011. *Diponegoro Journal of Accounting, Vol.2, No. 2,* 1-13.

Mandasari, Meliana dan Kurniawati, Heny. 2014. Analisis Hubungan Good Corporate Governance terhadap Ketepatan Waktu Pelaporan Keuangan (Studi Empiris pada Perusahaan Indeks Kompas 100 yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia). Universitas Bina Nusantara, Jakarta.

Nelson, Sherliza Puat dan Shukeri Siti Norwahida. 2011. Corporate Governance and Audit Report Timeliness: Evidence from Malaysia. *Accounting in Asia,* 109-127.

Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia Nomor 19/Per/M.KUKM/IX/2015 tentang Penyelenggaraan Rapat Anggota Koperasi.

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 29 /Pojk.04/2016 tentang Laporan Tahunan Emiten Atau Perusahaan Publik

Pradnyaswari, Luh Gede Diah Ary dan Putri, I Gusti Ayu Made Asri Dwija. 2016. Pengaruh Prinsip-Prinsip Good Corporate Governance pada Kinerja Keuangan Koperasi di Kabupaten Klungkung. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana, Vol. 14, Issue 2,* 1064-1091.

Prihatni, Rida dan Noviarini, Diena. 2017. The Effect of Financial and NonFinancial Characteristics Accuracy of Financial Statements Submission in the Go Public in Indonesia Manufacturings (Empirical Study in Indonesia Stock Exchange Period 2012-2014). *International Journal of Accounting and Financial Management Research, Vol. 7, Issue 2,* 9-16.

Robert W. McGee, Xiaoli Yuan. 2012. Corporate Governance and The Timeliness of Financial Reporting: a Comparative Study of the People's Republic of China, the USA and the European Union. *Journal of Asia Business Studies, Vol. 6 Issue: 1,* 5-16.

Susandya, Anak Agung Putu Gede Bagus Arie. 2015. The Characteristics of Bidder Companies in Indonesia and Their Relation to the Shareholders's Reaction. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen, Vol. 26, No. 1,* 11-19.

Tazik, Hassan dan Mohamed, Zakiah Muhammadun. 2014. Accounting Information System Effectiveness, Foreign Ownership and Timeliness of Corporate Financial Report. Proceedings of 5th Asia-Pacific Business Research Conference, 17-18 February, 2014.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian.

PENEKANAN ANGKA BUTA AKSARA MELALUI CALISTUNG KELILING

Ratna Wahyu Wulandari[1], Novi Maryani[2]

[1]Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar, Universitas Djuanda Bogor
Email: ratnawahyuwulandari@unida.ac.id
[2]Program Studi Manajemen Pendidikan Islam, Universitas Djuanda Bogor
Email: novi.maryani@unida.ac.id

ABSTRAK

Tujuan dari kegiatan KKN-PPM ini adalah untuk melihat ketercapaian kegiatan Calistung Keliling sebagai upaya menekan angka buta aksara. Kegiatan ini bermanfaat dalam memberdayakan masyarakat untuk berperan langsung dalam kegiatan Calistung Keliling sehingga menjadi kegiatan yang berkelanjutan, sekaligus memotivasi masyarakat sehingga dapat meningkatkan kepercayaan diri supaya lebih terbuka dengan dunia luar. Kegiatan ini dilaksanakan di daerah yang diidentifikasi memiliki tingkat masyarakat buta akasara yang tinggi salah satunya adalah Desa Sukasirna Kecamatan Jonggol, dan sasarannya adalah warga buta aksara yang tersebar di Desa Sukasirna yang terdiri dari 73 peserta. Metode kegiatan ini menggunakan metode kualitatif yang di dalamnya terdapat tahapan observasi, pelaksanaan, dan evaluasi. Sedangkan kegiatan Calistung Keliling memiliki 4 tahapan, yaitu: (1) persiapan; (2) pendataan peserta dan penentuan tempat belajar; (3) pelaksanaan kegiatan belajar mengajar; dan (4) penilaian dan analisis. Kegiatan penekanan angka buta aksara dapat dilakukan dengan menggunakan Calistung Keliling dengan tahapan: (1) persiapan; (2) pendataan peserta dan penentuan tempat belajar; (3) pelaksanaan kegiatan belajar mengajar; dan (4) penilaian dan analisis. Pencapaian tertinggi belajar membaca, menulis, dan berhitung ada pada peserta berusia 41-50 tahun, sedangkan pencapaian terendahnya ada pada peserta berusia di atas 60 tahun.

Kata kunci: buta aksara, keaksaraan fungsional, calistung keliling, desa sukasirna.

1. PENDAHULUAN

Buta aksara fungsional adalah sebutan yang digunakan untuk menjelaskan kemampuan membaca dan menulis yang belum cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Keaksaraan fungsional adalah sarana terpenting untuk menciptakan manusia yang kritis, apresiatif, dan dinamis dalam rangka mengelola kehidupan kemanusiannya, terutama bagi warga masyarakat yang karena berbagai hal tidak terlayani oleh pendidikan sekolah (Kusnadi, 2005). Hal ini sama dengan buta aksara dalam arti terbatas, yang berarti ketidakmampuan untuk membaca atau menulis kalimat sederhana dalam bahasa apapun. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bappeda Kabupaten Bogor, diperoleh data kasar tentang masyarakat buta aksara adalah sekitar 10% yang tersebar di 40 Kecamatan. Angka tersebut setara dengan 500.000 penduduk dari 5.700.000 total penduduk Kabupaten Bogor. Daerah yang diidentifikasi memiliki tingkat masyarakat buta akasara yang tinggi salah satunya adalah Desa Sukasirna Kecamatan Jonggol. Rendahnya ekonomi dan jauhnya lokasi tempat tinggal dari lembaga pendidikan menjadi penyebab utamanya (Bogor, 2015).

Pendidikan, kebutuhan ekonomi, dan Angka Harapan Sekolah (AHS) merupakan lingkaran keadaan yang sering terjadi. Hal ini memicu jumlah masyarakat buta aksara menjadi semakin banyak. Permasalahan lainnya yang disebabkan oleh adanya buta aksara adalah, tingkat kepercayaan diri masyarakat menurun dan sulit terbuka dengan dunia luar. Hal ini menjadi tantangan baru khususnya dalam upaya pemerintah menekan angka buta aksara.

Desa Sukasirna merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Jonggol Kabupaten Bogor, Jawa Barat. Desa ini terdiri dari 4 dusun, 10 RW, dan 27 RT. Sebagian besar masyarakatnya berprofesi sebagai petani, yaitu 21,5% dari jumlah keselurhan masyarakat. Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala Desa Sukasirna, terdapat lebih dari 300 warga buta aksara yang tersebar di sepuluh RW di Desa Sukasirna. Warga buta aksara didominasi oleh

perempuan yang berumur antara 25 tahun hingga 70 tahun. Oleh karena itu perlu adanya perhatian khusus supaya angka buta aksara di desa ini dapat ditekan. Mereka tidak dapat membaca dan menulis karena berbagai alasan yaitu: (1) orang tua lebih memilihkan sekolah agama daripada sekolah formal; (2) tidak adanya dukungan dari orang tua karena masih beranggapan bahwa perempuan tugasnya hanya di dapur saja; (3) kurangnya kemampuan ekonomi; dan (4) jarak dari rumah ke sekolah sangat jauh.

Solusi yang bisa dilakukan adalah dengan mengadakan suatu kegiatan penekanan angka buta aksara melalui KKN-PPM oleh mahasiswa. Upaya yang dianggap mampu menekan angka buta aksara adalah dengan Program Calistung Keliling. Secara garis besar, program ini tidak hanya mengandalkan peran mahasiswa saja, tetapi program ini mengajak (merekrut) masyarakat desa yang mau dan mampu untuk secara langsung terjun ke dalam kegiatan pengabdian ini. Cara ini sejalan dengan kegiatan pengabdian yang dilakukan oleh Mariyono (2016). Program penekanan angka buta aksara ini bukanlah program yang pertama kali diterapkan. Sebelumnya, di Desa Leuwisadeng pada tahun 2015, program ini telah berhasil dilaksanakan oleh pemerintah desanya (Farid, 2015).

Kegiatan Calistung Keliling ini diidentifikasi memiliki beberapa manfaat antara lain: (1) menekan angka buta aksara; (2) memberdayakan masyarakat untuk berperan langsung dalam kegiatan pembelajaran sehingga menjadi kegiatan yang berkelanjutan; (3) memberikan motivasi kepada masyarakat desa tentang pentingnya pendidikan, sehingga kegiatan ini sekaligus dapat mengurangi AHS (angka Harapan Sekolah); dan (4) meningkatkan kepercayaan diri masyarakat, sehingga terbuka dengan dunia luar.

2. METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah metode kualitatif yang di dalammya terdiri dari observasi, pelaksanaan, dan evaluasi. Metode dalam Kegiatan Calistung Keliling ini diperjelas pada Gambar 1.

Gambar 1. Metode yang Digunakan dalam Kegiatan Calistung Keliling

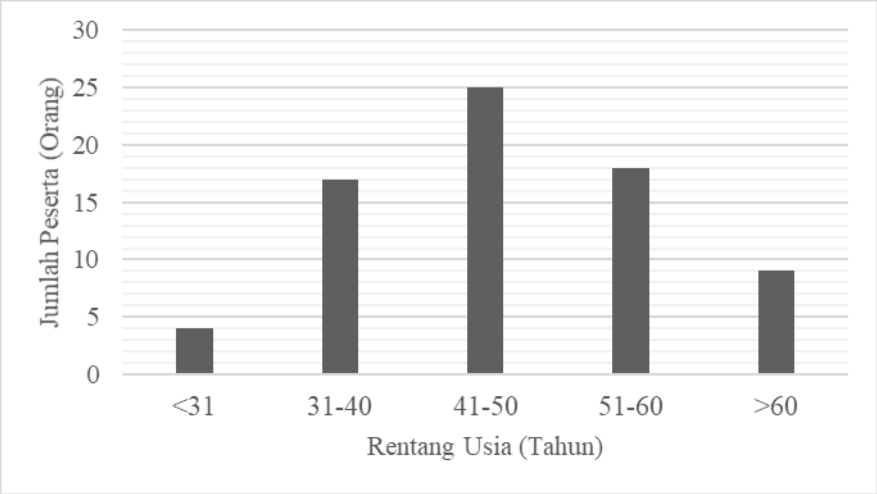
Observasi

Penetapan lokasi ditentukan berdasarkan hasil observasi awal dan wawancara tidak terstruktur kepada Kepala Desa Sukasirna. Kemudian data yang diperoleh dikuatkan kembali oleh mahasiswa yang sudah di*crosscheck* ke PEMDA Kabupaten Bogor. Lokasi yang ditentukan adalah Desa Sukasirna Kecamatan Jonggol. Langkah operasional yang dilaksanakan mengatasi permasalahan di lokasi KKN-PPM diawali dengan kegiatan studi pendahuluan baik dari pihak fakultas, mahasiswa peserta KKN-PPM, informasi langsung dari desa mitra dan Pemda Kabupaten Bogor. Kegiatan studi pendahuluan ini merupakan proses diagnosis awal untuk membuat asumsi terkait permasalahan yang sedang dihadapi oleh masyarakat Desa Sukasirna. Kegiatan observasi dan wawancara melibatkan pejabat setempat dan warga masyakat.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Kepala Desa Sukasirna, setidaknya masih ada 300 warga yang buta aksara yang tersebar di 10 RW. Dalam 5 tahun terakhir, kegiatan penekanan

angka buta aksara sebelumnya sudah pernah diselenggarakan di Desa Sukasirna, namun pelaksanaannya belum maksimal karena waktunya yang terlalu singkat. Selain itu, lokasi yang jauh juga menjadi kendala masyarakat untuk datang ke tempat belajar.

Kegiatan Calistung Keliling ini dibatasi hanya 2 RW yaitu RW 9 dan RW 10. Pada saat dilakukan pendataan awal, secara keseluruhan peserta berjumlah 90 orang, namun hanya 73 yang aktif mengikuti kegiatan dari awal hingga akhir. Peserta buta aksara berdasarkan klasifikasi usia seperti pada Gambar 2 menunjukkan bahwa peserta paling banyak didominasi usia 41-50 tahun yaitu sebanyak 25 orang. Peserta paling muda yaitu berusia 13 tahun, sedangkan peserta paling tua berusia 85 tahun. Sedikit berbeda dengan penekanan angka buta aksara di Kabupaten Mamasa, Sulawesi Selatan, peserta buta aksara yang berpartisipasi memiliki rentang usia 17-59 tahun (Jessica, Halis, Ningsi, Virginia, & Syahidah, 2017).



Gambar 2. Klasifikasi Peserta Buta Aksara Berdasarkan Usia

Pelaksanaan

Tahap pelaksanaan terdiri dari kegiatan pembekalan dan pelaksanaan kegiatan belajar mengajar (KBM) membaca, menulis, dan berhitung. Kegiatan pembekalan diberikan secara empat tahap, yaitu: (1) pembekalan umum, (2) pembekalan khusus, (3) konsolidasi unit, dan (4) bakti sosial di kampus. Bekal yang lengkap diharapkan memberikan pengaruh kepada peserta KKN-PPM baik secara kompetensi *soft skill* maupun *hard skill*. Program KKN-PPM ini juga melibatkan mitra dalam hal ini masyarakat, perangkat dan pejabat desa, dan pemangku kebijakan Pemda Kabupaten Bogor. Sinergi dari ketiganya ikut menyukseskan pemberdayaan masyarakat untuk meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) di Indonesia.

Program KKN-PPM yang mengangkat masalah penekanan angka buta aksara warga masyarakat Desa Sukasirna diharapkan mampu membentuk masyarakat dengan sumber daya tinggi dan tingkat kepedulian sosial yang baik antar sesama warga desa. Untuk itu, hal ini merupakan pekerjaan yang panjang sehingga diperlukan program yang berkelanjutan. Adanya permasalah ini, maka diperlukan kesadaran diri sendiri setiap warga buta aksara dan setiap LSM untuk terus melakukan program pembelajaran bagi warga buta aksara. Hubungan kerjasama yang baik Antara pihak mahasiswa (universitas), masyarakat setempat, LSM, pemerintah daerah, dan sponsor swasta maupun individu merupakan modal yang penting dalam konteks ini. Membangun kerjasama yang kuat merupakan cara mewujudkan program ini sehingga tak akan menutup kemungkinan untuk melanjutkannya ataupun mengangkat masalah-masalah lain pada masyarakat Desa Sukasirna serta mencari solusi yang tepat. Pada tahap ini, pelaksanaan kegiatan ini menggunakan modul Calistung yang telah dikembangkan sebelumnya. Sedangkan untuk kegiatan Calistung Keliling memiliki 4 tahapan, yaitu: (1) persiapan; (2) pendataan peserta dan

penentuan tempat belajar; (3) pelaksanaan kegiatan belajar mengajar; dan (4) penilaian dan analisis.

Evaluasi

Evaluasi pelaksanaan dilaksanakan secara berkala disetiap tahapan, supaya mudah untuk segera dilakukan perbaikan apabila ada kendala yang dihadapi. Hasil akhir yang diperoleh digunakan untuk menganalisis pencapaian peserta dalam penguasaan membaca, menulis, dan berhitung.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Calistung Keliling memiliki 4 tahapan, yaitu: (1) persiapan; (2) pendataan peserta dan penentuan tempat belajar; (3) pelaksanaan kegiatan belajar mengajar; dan (4) penilaian dan analisis. Tahapan tersebut diuraikan sebagai berikut:

Persiapan

Tim KKN-PPM, dalam hal ini disebut sebagai Tim Tutor. Tim Tutor terdiri dari 7 orang mahasiswa. Tim Tutor mendapatkan bimbingan teknis terlebih dahulu sebelum pelaksanaan kegiatan. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan cara mendatangi tempat pembelajaran yang telah ditentukan di 4 RT yang berbeda. Jadwal pelaksanaan kegiatan diatur sesuai dengan kesepakatan antara Tim Tutor dengan peserta. Sedangkan Modul yang digunakan adalah modul Calistung yang disusun secara khusus dan disesuaikan dengan program penekanan angka buta aksara (Wulandari & Maryani, 2018).

Pendataan Peserta dan Penentuan Tempat Belajar

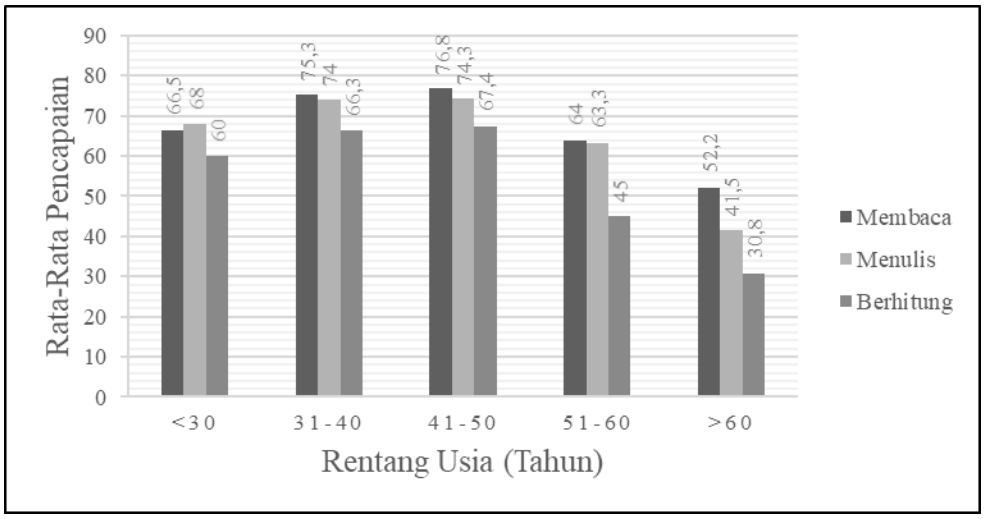
Meski Tim KKN-PPM telah mengantongi jumlah peserta buta aksara, namun terdapat beberapa kendala dalam menarik peserta untuk ikut belajar, kendala tersebut antara lain: (1) peserta merasa minder sehingga malu untuk ikut bergabung; (2) jarak tempat tinggal yang cukup jauh dengan tempat belajar; (3) kondisi pekerjaan peserta yang bersamaan dengan waktu belajar. Berdasarkan masalah tersebut, maka Tim mencari cara supaya peserta mau ikut bergabung, caranya adalah dengan menyelenggarakan Calistung Keliling. Secara teknis, pendataan peserta dilakukan dengan cara: (1) Tim mendatangi peserta secara langsung sekaligus memberikan motivasi supaya ikut serta dalam kegiatan pembelajaran yang akan dilaksanakan; (2) Tim memberikan souvenir dan fasilitas berupa buku cetak, buku tulis, dan alat tulis; (3) Tim mengadakan kegiatan pembelajaran yang berlokasi di 4 RT yang berbeda supaya peserta tidak terlalu jauh; dan (3) Tim memilih waktu sore hari (jam 15.00 – 17.00) supaya tidak mengganggu pekerjaan peserta di pagi hari.

Pelaksanaan Kegiatan Belajar Mengajar

Kegiatan belajar mengajar dilaksanakan sebanyak 15 kali pertemuan, 5 pertemuan untuk belajar membaca, 5 pertemuan untuk belajar menulis, dan 5 pertemuan untuk belajar berhitung. Satu orang tutor mendampingi 2-3 peserta. Tujuan dari kegiatan ini adalah supaya peserta dapat belajar membaca, menulis, dan berhitung dengan perasaan nyaman dan senang. Sehingga apabila ada peserta yang belum mampu naik ke level selanjutnya maka akan terus didampingi pada level tersebut.

Penilaian dan Analisis

Berdasarkan hasil evaluasi harian, dan evaluasi akhir, diperoleh hasil bahwa keseluruhan peserta mengalami kemajuan dalam membaca, menulis, dan berhitung. Akan tetapi, ada beberapa peserta yang belum pesat perkembangannya, dikarenakan beberapa kali tidak menghadiri kegiatan. Hal tersebut diatasi dengan terus membujuk peserta untuk hadir dalam kegiatan. Hasil serupa juga ditunjukkan pada kegiatan penekanan angka buta aksara di Desa Petisari, Gresik (Bawani & Fauziah, 2014).



Gambar 3. Rata-Rata Pencapaian Belajar Membaca, Menulis, dan Berhitung

Gambar 3 menunjukkan pencapaian peserta Calistung Keliling dalam kegiatan membaca, menulis, dan berhitung di Desa Sukasirna yang dipaparkan berdasarkan kategori rentang usia. Dalam hal ini, pencapaian tertinggi untuk kegiatan membaca, menulis, dan berhitung ada pada rentang usia 41-50 tahun, yaitu membaca 76,8, menulis 74,3, dan berhitung 67,4. Sedangkan untuk pencapaian terendah pada kegiatan membaca, menulis, dan berhitung ada pada rentang usia >60 tahun, yaitu membaca 52,2, menulis 41,5, dan berhitung 30,8. Hal ini terjadi karena peserta yang berusia di atas 60 tahun rata-rata mengalami gangguan pada penglihatannya, sehingga sulit untuk mengidentifikasi huruf, namun keinginan mereka untuk belajar membaca, menulis, dan berhitung masih tinggi.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan penekanan angka buta aksara dapat dilakukan dengan menggunakan Calistung Keliling dengan tahapan: (1) persiapan; (2) pendataan peserta dan penentuan tempat belajar; (3) pelaksanaan kegiatan belajar mengajar; dan (4) penilaian dan analisis. Pencapaian tertinggi belajar membaca, menulis, dan berhitung ada pada peserta berusia 41-50 tahun yaitu secara berturut-turut (76,8), (74,3), dan (67,4), sedangkan pencapaian terendahnya ada pada peserta berusia di atas 60 tahun dengan pencapaian rata-rata (52,2), (41,5), dan (30,8).

Kegiatan penekanan angka buta aksara merupakan upaya minimal yang dapat diberikan kepada masyarakat yang belum sempat mengenyam pendidikan formal maupun non-formal. Sehingga kegiatannya harus terus ada untuk menekan angka buta aksara, terutama saat ini untuk mempersiapkan masyarakat terhadap era industri 4.0. Selain itu kegiatan ini juga dapat memperkecil nilai kesenjangan pendidikan yang terjadi di masyarakat.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih disampaikan kepada Kemenristekdikti yang telah memberikan dana hibah melalui program KKN-PPM, pimpinan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan dan Universitas Djuanda Bogor atas kesempatan dan fasilitas yang diberikan kepada tim. Terima kasih kepada Kepala Desa Sukasirna Kecamatan Jonggol yang sudah mendukung penuh pelaksanaan program, serta masyarakat Desa Sukasirna yang telah menerima Tim KKN-PPM dengan baik dan antusias.

REFERENSI

Bawani, I., & Fauziah, N. (2014). Pengelolaan Program Keaksaraan Fungsional untuk Memberantas Buta Aksara di Petisari, Babakan, Dukun, Gresik. *Jurnal Kependidikan Islam*, *4*(4).

Bogor, B. P. (2015). Statistik Daerah Kabupaten Bogor 2015. Bogor: CV. Prima.

Farid. (2015, Januari). *http://www.kupasmerdeka.com*. Diambil kembali dari http://www.kupasmerdeka.com: http://www.kupasmerdeka.com/2016/01/program-desa-mengajar-diharapkan-bisa-mengurangi-buta-huruf/

Jessica, V., Halis, A., Ningsi, D. W., Virginia, G. F., & Syahidah. (2017). Pemberantasan Buta Aksara untuk Peningkatan Kualitas Sumber Daya Manusia Masyarakat Sekitar Hutan Desa Manipi, Kecamatan Pana, Kabupaten Mamasa. *Agrokreatif Jurnal Ilmiah Pengabdian kepada Masyarakat*, *3*(2), 136-142.

Kusnadi. (2005). *Pendidikan Keaksaraan (Filosofi, Strategi, dan Implementasi).* Jakarta: Depdiknas.

Mariyono. (2016). Setrategi Pemberantasan Buta Aksara Melalui Penggunaan Teknik Metastasis Berbasis Keluarga. *Jurnal Pancaran*, *5*(1), 55-66.

Wulandari, R. W., & Maryani, N. (2018). *Calistung untuk Program Keaksaraan Fungsional.* Bogor: Unida Press.

PENINGKATAN PRODUK OLAHAN TANAMAN LOKAL OLEH POSDAYA AGUNG SEJAHTERA DESA PRANGGONG, KECAMATAN ANDONG, KABUPATEN BOYOLALI

L.V. Ratna Devi S.[1], Joko Sutrisno[2]

[1] Sosiologi, FISIP, Universitas Sebelas Maret
Pusat Pengembangan Kewirausahaan, LPPM Universitas Sebelas Maret
ratnadevi.solo@gmail.com
[2] Agribisnis, Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret
Pusat Pengembangan Kewirausahaan, LPPM Universitas Sebelas Maret
jokotris_uns@yahoo.com

ABSTRAK

Potensi garut sebagai tanaman lokal desa Pranggong, kecamatan Andong, kabupaten Boyolali cukup melimpah, tetapi memiliki jangka simpan pendek. Posdaya Agung Sejahtera telah mengusahakan potensi ini menjadi olahan makanan yaitu emping garut yang memiliki jangka simpan panjang. Permasalahannya, kemampuan produksi rendah, sehingga tidak mampu memenuhi permintaan pasar. Penggunaan mesin parut kelapa yang kurang sesuai untuk bahan baku garut. Tujuan PKM meningkatkan produk olahan posdaya Agung Sejahtera. Metode yang digunakan adalah FGD, pelatihan dan pendampingan. Hasilnya mitra mampu melakukan produksi emping garut lebih baik dan lebih banyak, sehingga dapat memenuhi keinginan pasar. Hal ini tidak terlepas dari pemberian modal usaha berupa teknologi tepat guna (TTG), yaitu alat pemarut listrik, yang menghasikan parutan lebih halus. TTG yang lain berupa panci tepat guna dengan tutup alat pencetak emping. Hasilnya emping dapat memiliki ukuran yang lebih kecil dari semula dan sama, serta lebih tipis. Sebelum menggunakan alat-alat tersebut dilakukan pelatihan, agar tidak gagap dalam penggunaan. Selain alat, diberikan juga cara pengemasan yang baik dan menarik, baik untuk kemasan emping garut kering mentah maupun emping garut matang goreng. Emping matang goreng memiliki beberapa varian rasa. Diberikan juga pelatihan pembukuan sederhana. Selanjutnya dilakukan pendampingan sejak awal sampai pasca PKM. Kesimpulan kegiatan, bahwa pendampingan yang termasuk pelatihan, dapat meningkatkan produk garut menjadi lebih bernilai dan dapat meningkatkan penghasilan.

Kata kunci: peningkatan, produk, olahan, tanaman, posdaya.

I. Pendahuluan

Emping garut, adalah salah satu bentuk olahan yang diproduksi oleh Posdaya Agung Sejahtera. Posdaya ini terletak di desa Pranggong, kecamatan Andong, kabupaten Boyolali. Kecamatan ini merupakan penghasil umbi garut. Umbi garut telah dibudidayakan secara intensif di kecamatan Andong sejak tahun 2001. Posdaya Agung Sejahtera memanfaatkan potensi garut yang ada di kecamatan ini menjadi berbagai jenis panganan yang memiliki umur simpan lebih panjang. Hal ini dikarenakan umbi garut yang sudah dipanen tidak dapat bertahan lama ketika di simpan.

Garut dipilih sebagai bahan olahan makanan karena umbi garut sendiri pada dasarnya memiliki potensi ekonomi yang cukup tinggi. Harga umbi basahnya yang berkisar Rp. 1.000 – Rp 1.500/kg dapat menjadi Rp. 15.000 - Rp. 24.000/kg setelah menjadi emping garut kering. Kebutuhan umbi basah per 1 kg emping adalah 5 kg. Jika emping garut dipasarkan dalam kondisi matang (setelah digoreng) maka harga jualnya dapat menjadi lebih tinggi, yaitu berkisar Rp 50.000,-/kg dengan ongkos produksi hingga pengemasan mencapai Rp3.000 per kg umbi mentah.

Posdaya Agung Sejahtera, merupakan kelompok wanita yang menjadi mitra, telah memproduksi emping garut sejak lama dengan teknologi yang relative sederhana. Emping garut yang dihasilkan memiliki kwalitas yang tidak menentu, terkadang baik terkadang jelek. Ciri-ciri yang memiliki kwalitas baik antara lain: warna kuning bersih, serat terputus-putus, permukaan rata dan tipis. Adapun ciri yang berkwalitas jelek adalah mempunyai warna kuning kehitaman,

seratnya banyak, bentuk bergelombang dan tebal. Banyaknya serat dikarenakan proses penghalusan bahan baku yaitu garut menggunakan mesin pemarut kelapa. Dapat dikatakan mesin tersebut kurang tepat sasaran.

Penggunaan mesin parut kelapa kurang sesuai digunakan untuk bahan baku garut. Serat yang dihasilkan dengan mesin parut kelapa masih tampak kasar. Gerigi pada mesin pemarut kelapa akan mudah tumpul jika digunakan untuk menghaluskan garut. Hal ini dikarenakan tingkat kekerasan garut yang lebih keras dibandingkan dengan kelapa.

Teknologi yang relative sederhana yang digunakan untuk mengolah garut disebabkan kurangnya modal. Akibatnya tidak mampu menyediakan teknologi untuk mendukung pembuatan emping garut terstandar dan diversifikasi produk.

Meskipun kwalitas produksi tidak menentu, posdaya Agung Sejahtera tetap memasarkan emping garut dalam kondisi masih mentah maupun matang. Kondisi mentah berupa emping garut kering yang dikemas dalam plastik transparan ukuran ¼ kg. dan ½ kg. Kondisi matang berupa emping garut yang telah digoreng dan memiliki 3 (tiga) varian rasa, yaitu original, rasa bawang dan rasa asin. Selanjutnya dikemas menggunakan plasik transparan dan diberi label. Label yang terdapat pada kemasan luar belum memenuhi standar label produk pangan, karena tidak ada tanggal kadaluarsa dan beberapa informasi penting lain mengenai produk. Kurangnya informasi mengenai pelabelan, disebabkan ketidak tahuan pengurus Posdaya Agung Sejahtera mengenai standar-standar pembuatan label produk pangan yang benar.

Adapun target yang diharapkan dari kegiatan ini adalah:

1. Digunakannya teknologi tepat guna (TTG) untuk pembuatan berbagai produk olahan garut. Melalui penggunaan teknologi tepat guna diharapkan dapat memperbaiki kualitas produk emping garut. Teknologi yang digunakan adalah mesin parut garut elektrik.
2. Adanya perbaikan kemasan emping garut. Perbaikan kemasan emping garut terutama dilakukan terhadap label produk dan kemasan primernya. Label produk diperbaiki dengan desain yang menarik dengan tetap memperhatikan standar informasi label produk pangan. Selain itu, kemasan primer yang berupa plastik dimodifikasi sehingga bentuknya tidak monoton.
3. Peningkatan ketrampilan mitra dalam memproduksi emping garut yang ditandai dengan meningkatnya ketrampilan menggunakan alat teknologi untuk memproduksi emping garut.
4. Meningkatnya jiwa kewirausahaan bagi anggota Posdaya Agung Sejahtera.

Luaran dari kegiatan ini adalah berupa teknologi tepat guna (TTG) dan produk/barang. Luaran TTG adalah alat pemarut garut untuk meningkatkan kwalitas produk. Luaran produk atau barang berupa emping garut kering dan emping garut goreng yang dikemas menarik.

2. Metode Pelaksanaan PKM

Awal kegiatan dilakukan identifikasi permasalahan mitra, menggunakan metode diskusi (FGD). Hasil identifikasi, digunakan sebagai acuan rumusan alternatif pemecahan masalah mitra. Solusi pemecahan tersebut kemudian diaplikasikan di lapangan. Selama pengaplikasian di lapangan, mitra terus dimonitor (dipantau) melalui kegiatan pendampingan usaha sampai mitra dapat berhasil menerapkan ilmu yang diperoleh dari kegiatan pelatihan.

Prosedur kerja yang dilakukan untuk memecahkan permasalahan yang dihadapi mitra yaitu :

1. Peningkatan Pengetahuan

   Peningkatan pengetahuan dilakukan kepada anggota dan pengurus Posdaya Agung Sejahtera. Peningkatan pengetahuan dilakukan melalui kegiatan pelatihan, baik pelatihan *inclass* maupun *outclass*, diantaranya:

   a. Pelatihan pengelolaan usaha

      Pelatihan pengelolaan usaha yang dilakukan meliputi manajemen produksi, pemasaran dan keuangan

b. Pelatihan Pengemasan Pangan
   Pelatihan pengemasan pangan diberikan untuk meningkatkan pengetahuan tentang syarat-syarat kemasan pangan yang baik termasuk didalamnya mengenai standar pelabelan produk pangan.
c. Pelatihan Kewirausahaan
   Pelatihan terkait dengan peningkatan wawasan kewirausahaan anggota dan pengurus Posdaya Agung Sejahtera.

2. Perbaikan Kualitas
   Perbaikan kualitas dilakukan melalui perbaikan kemasan produk dan label produk. Perbaikan kemasan produk dan label dilakukan melalui pembuatan desain kemasan yang menarik dengan tetap memperhatikan syarat-syarat kemasan produk pangan. Peningkatan desain kemasan diharapkan dapat membantu meningkatkan dan memperluas produk olahan garut dari Posdaya Agung Sejahtera.
3. Pemberian Teknologi Tepat Guna
   Teknologi tepat guna yang diberikan kepada mitra berupa mesin pemarut umbi garut. Pemberian teknologi tepat guna ini bertujuan untuk memperbaiki kualitas emping garut.
4. Monitoring dan Evaluasi
   Monitoring dan evaluasi dilakukan untuk mengetahui tingkat keberhasilan kegiatan.

3. Hasil dan Pembahasan

Hasil pelaksanaan PKM

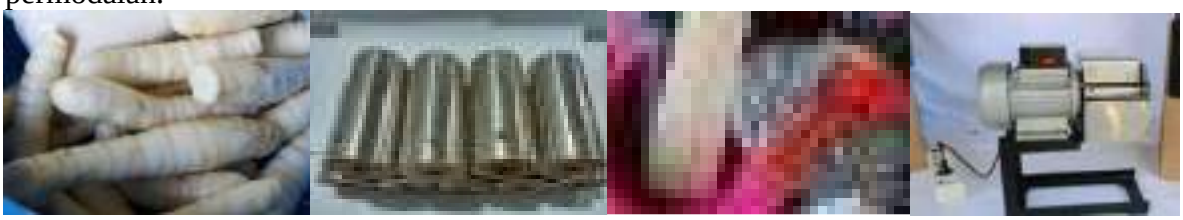
1. Hasil FGD Tentang Identifikasi Permasalahan Mitra
   FGD dilakukan agar tidak terjadi kesamaan kegiatan pelatihan maupun pendampingan kepada mitra. Adapun hasil yang diperoleh adalah sebagai berikut:
   a. Telah diketahui bahwa posdaya Agung Sejahtera telah memiliki ketrampilan memproduksi olahan pangan berbahan baku lokal terutama olahan garut yaitu emping garut. Dalam FGD ditemukan kendala ketika harus memenuhi permintaan dalam skala besar. Penggunaan teknologi yang sederhana yaitu menggunakan mesin pemarut kelapa untuk menghaluskan bahan baku, belum menghasilkan kualitas emping garut yang baik. Hal ini disebabkan gerigi penghalus mesin menghasilkan serat garut yang masih terlihat kasar serta mempercepat tumpulnya gerigi mesinnya. Akibatnya produksi terhambat.
   b. Rencana kegiatan yang akan dilaksanakan
      1. Pelatihan *outclaas* serta pendampingan produksi olahan garut yaitu cendol garut, dan emping garut.
      2. Pelatihan *inclaas* wawasan kewirausahaan bagi posdaya Agung Sejahtera, meliputi pengelolaan suatu usaha yaitu tentang manajemen produksi, pemasaran, keuangan, organisasi dan SDM maupun motivasi berwirausaha.
      3. Pelatihan penggunaan teknologi tepat guna (TTG) berupa mesin pemarut garut dan panci cetakan.
2. Hasil Pelatihan *Outclass* Olahan Pangan Berbahan Baku Garut
   Pelatihan *outclass* dilakukan dalam upaya meningkatkan keterampilan teknis para anggota posdaya dalam memproduksi produk olahan makanan berbahan baku garut. Kegiatan yang dilakukan pada pelatihan tersebut yaitu pembuatan aneka olahan makanan berbahan baku garut yaitu cendol garut dan emping garut. Inovasi yang dilakukan dalam kegiatan ini yaitu mengganti bahan baku cendol yang biasanya menggunakan beras, serta emping yang biasanya menggunakan buah mlinjo. Dilakukan penambahan aneka rasa (asin, manis, pedas, keju, *barbeque*) pada olahan emping garut. Dilanjutkan pelatihan pengemasan untuk emping garut mentah kering dan emping garut goreng. Sampai dilakukan PKM, kemasan yang digunakan posdaya Agung Sejahtera masih menggunakan plastik polos yang diberi label dengan

keterangan label seadanya. Teknik pengemasan yang digunakan pada pelatihan, sesuai standar-standar pembuatan label produk pangan yang benar yang selama ini belum diketahui oleh para anggota. Pelatihan ini didampingi instruktur, yang merupakan ahli pengelolaan pasca panen. Setelah pelatihan, pada pertemuan berikutnya diadakan lomba memproduksi emping garut. Peserta terbagi dalam kelompok-kelompok kecil, beranggotakan 5-6 orang. Mereka diminta menampilkan emping garut mentah maupun matang yang sudah dikemas. Adapun produksi dilakukan dirumah masing-masing.Ternyata semua peserta mampu memproduksi dan mengemas produknya dengan baik.

3. Hasil Pelatihan *Inclass* Kewirausahaan
   Pelatihan diberikan kepada anggota Posdaya Agung sejahtera untuk meningkatkan unit usaha produksi olahan pangan. Pelatihan *inclass* tentang wawasan kewirausahaan bagi posdaya Agung Sejahtera. Pelatihan meliputi pengelolaan usaha yang baik dengan materi manajemen produksi, pemasaran, keuangan, organisasi dan SDM maupun motivasi berwirausaha. Telah pelatihan, peserta pelatihan memahami materi yang diberikan.

Gambar 1. Pelatihan Produksi Olahan

4. Hasil Pelatihan Penggunaan TTG Produksi Olahan Pangan Berbahan Baku Garut
   Pelatihan penggunaan TTG produksi olahan pangan berbahan baku garut berupa alat pemarut listrik. Anggota posdaya Agung Sejahtera melakukan pelatihan alat produksi. Pelatihan diawali dengan pengenalan alat pemarut listrik bahan baku garut.
   Melihat potensi dan semangat mitra, maka disepakati untuk lebih mengembangkan usaha-usaha yang telah ada dengan bantuan alat tepat guna berupa mesin pemarut garut. Ini dapat menjadi dukungan permodalan bagi anggota yang telah memulai usaha. Bagi mereka yang ingin memulai usaha baru, alat pemarut listrik tersebut dapat menjadi dukungan awal permodalan.



Gambar 2. Alat dan Bahan Baku Pelatihan

5. Hasil Pelatihan Penggunaan Perangkat Alat Pencetak Emping Garut.
   3 (tiga) alat penting untuk membuat emping garut, yaitu ketel, cetakan emping dan "*widig*". Pelatihan menggunakan perangkat ini sekaligus praktek membuat emping garut. Emping garut dibuat dengan melakukan sebagai berikut: Pembuatan emping garut diawali dengan pembersihan umbi. Umbi yang dipilih biasanya berdiameter 2-3 cm. Selanjutnya diparut dan diberi bumbu. Sebelum dicetak, disiapkan dulu ketel berisi air mendidih dan masih berada diatas kompor menyaa. Umbi berbumbu dicetak, dengan cara meletakkan adonan pada tiap cekungan pada cetakan emping dan ditipiskan merata di setiap cekungan cetakan. Kemudian ditutupkan pada ketel yang berisi air mendidih yang masih berada di atas kompor menyala. Panaskan 3-5 menit, angkat dan tiriskan ke *widig* yang sudah disediakan. Pengeringan menggunakan sinar matahari. *Widig* adalah wadah untuk proses pengeringan. Pada kondisi terang, proses pengeringan dapat berlangsung dengan cepat akan tetapi saat musim hujan,

proses pengeringan menjadi kendala dalam proses pembuatan emping. Pada akhir pelatihan peserta sudah mampu menggunakan peangkat alat pencetak emping garut.

Gambar 3. Hasil Pelatihan

6. Hasil Pendampingan Usaha

Pendampingan usaha meliputi pendampingan produksi, pemasaran, serta manajemen keuangan diperlukan sebagai langkah awal untuk meningkatkan kualitas produk yang dibuat oleh posdaya Agung Sejahtera.

Pendampingan produksi diutamakan pendampingan penggunaan alat pemarut elektrik, dan penggunaan perangkat alat pencetak emping garut. Para mitra dapat menggunakan dengan baik, termasuk mengganti gerigi pada mesin pemarut elektrik. Pendampingan pemasaran diutamakan pendampingan pengemasan agar lebih menarik minat pembeli. Para mitra mampu melakukan pengemasan lebih rapi dan menarik. Dilakukan juga pendampingan untuk jaringan pemasaran. Tim PKM memberikan alamat-alamat toko yang dapat dihubungi para mitra untuk menitipkan produknya. Para mitra telah menghubungi dan menitipkan produknya. Pendampingan manajemen keuangan difokuskan pada pembukuan sederhana, agar para mitra dapat menghitung untung/rugi serta harga pokok produk. Setelah mengetahui cara membuat pembukuan sederhana, para mitra dapat melakukan pembukuan sederhana.

Pembahasan

Melimpahnya hasil tanaman lokal seperti umbi garut, tidak bertahan lama jika disimpan, memaksa memikirkan cara agar memiliki masa simpan yang panjang. Produk olahan menjadi pilihan untuk memperpanjang masa simpan. Posdaya Agung Sejahtera adalah kelompok wanita yang telah melakukan olahan tanaman garut menjadi emping garut. Produk kering yang dapat disimpan dalam jangka panjang. Bahkan surplus produk dapat dijual sebagai tambahan penghasilan. Akan tetapi memiliki kendala jika menerima pesanan banyak. Selain itu tidak ada variasi produk. Untuk mengatasi hal tersebut, tim PKM melakukan identifikasi masalah, ditemukan bahwa posdaya Agung Sejahtera sebagai mitra membutuhkan pelatihan sekaligus pendampingan untuk meningkatkan produk olahan tanaman garut, fokus pada emping garut.

Pelatihan yang dibutuhkan, telah disepakati bersama tim PKM. Pelatihan *inclaas, outclaas*, serta pelatihan penggunaan alat, merupakan pelatihan untuk meningkatkan produk emping garut. Alat yang diberikan juga merupakan modal usaha bagi para pembuat emping garut. Bermodalkan alat yang lebih cepat dalam membuat emping dan alat pemarut elektrik yang dapat menghasilkan hasil parutan lebih halus, produksi emping garut menjadi meningkat. Tidak hanya disiapkan produk mentah kering saja, tetapi mitra juga sudah dapat menyiapkan produk matang (digoreng) dengan berbagai rasa. Mereka menetapkan harga Rp. 50.000,-/kg matang. Mereka juga telah mengemas dengan baik agar lebih menarik dan lebih bersih dan sehat. Label makanan sudah tidak diletakkan didalam kantong makanan, tetapi direkatkan diluar kantong makanan.

Pemasaran produk sudah melebihi wilayah desa mitra, karena ada yang membawa produk ke kota terdekat maupun ke alamat jaringan yang diberikan oleh tim PKM. Untuk lebih memantapkan peningkatan produk, mitra sudah belajar pembukuan sederhana. Ini sangat penting mengingat harga bahan pendukung tidak stagnan. Perhitungan harga pokok dan perhitungan keuntungan yang pantas diperoleh harus ditentukan diawal, tanpa mengabaikan suasana pasar.

Pendampingan terus dilakukan meskipun batas pengabdian telah berakhir. Mitra dapat menghubungi tim melalui WhatsApp, telpon maupun SMS.

4. KESIMPULAN

Dalam peningkatan produk olahan tanaman lokal garut di desa Pranggong, kecamatan Andong, Kabupaten Boyolali dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Posdaya Agung Sejahtera mampu meningkatkan produksi emping garut setelah menggunakan pemarut garut elektrik dan alat pencetak emping.
2. Produksi emping garut dengan menggunakan teknologi tepat guna, mampu meningkatkan pendapatan
3. Pelatihan alat dan pengolahan mampu meningkatkan ketrampilan pembuatan emping garut
4. Pelatihan pengemasan emping garut kering mentah maupun matang goreng, meningkatkan nilai jual.
5. Pelatihan pembukuan sederhana, menambah pengetahuan dan ketrampilan dalam menentukan harga jual pokok dan keuntungan.
6. Pendampingan usaha, termasuk memberikan jaringan pasar meningkatkan volume produksi emping garut.

REFERENSI

Mardikanto, T. (2010). Konsep-Konsep Pemberdayaan Masyarakat. UNS Press. 1996, Surakarta.
Pranaka, A.M.W., Vidyandika, M. Pemberdayaan (Empowerment). CSIS, Jakarta.
Hanafi, A. (1981). Memasyarakatkan Ide-Ide Baru. Penerbit Usaha Nasional, Surabaya.

PERUMUSAN STRATEGI PADA PENGUSAHA MAKANAN RINGAN EMPING DI KECAMATAN LIMPUNG, KABUPATEN BATANG, JAWA TENGAH

Rina Adi Kristianti[1]

[1]Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email:rinak@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Mitra pengabdian masyarakat kali ini adalah pengusaha emping di kecamatan Limpung, Batang, Jawa Tengah. Permasalahan yang dihadapi mitra terutama untuk home industry lebih pada ketergantungan bahan baku pada daerah lain seperti Moga, Banten, Yogyakarta, Lampung; keuntungan minim, tergantung pada cuaca pada saat pengeringannya serta keterbatasan pengetahuan mengenai perhitungan keuntungan. Sementara untuk pengusaha besar permasalahan yang dihadapi antara lain minimnya pengetahuan mengenai eskpor impor, masih sedikitnya area pemasaran untuk ekspor dan ketergantungan pada distribusi lain dalam melakukan ekspor. Permasalahan di atas diselesaikan dengan membentuk strategi (matrik SWOT) yaitu strategi SO, ST, WO dan WT.

Kata kunci: pengusaha emping, matrik SWOT, strategi

1. PENDAHULUAN

Emping adalah sejenis makanan ringan yang dibuat dengan cara mengupas bahan baku buah melinjo/ belinjo sampai bersih kemudian ditumbuk hingga halus lalu dikeringkan di bawah sinar matahari. Pembuatan emping melinjo diawali dengan menyangrai melinjo, kemudian dikupas dan ditipiskan dengan sejenis palu dari batu. Makanan ini banyak dihasilkan oleh pengusaha kecil (home industry) , di beberapa daerah misalnya di Wilayah Kab. Batang Jawa Tengah, Yogyakarta, serta Jawa Timur. Berikut ini adalah buah melinjo sebagai bahan dasar pembuatan makanan ringan emping.

Gambar 1.1 Contoh tanaman melinjo

Sentra utama pembuatan makanan ringan ini adalah di Desa Kepuh, kecamatan Limpung, kabupaten Batang. Desa Kepuh merupakan salah satu desa yang sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai pengrajin emping. Pengrajin emping melinjo di Desa Kepuh sebagian besar betempat tinggal di Dukuh Brajan dan Tegalwareng. Masalah utama yang dihadapi oleh pengrajin saat ini adalah banyaknya variasi makanan ringan yang menjamur di pasaran sehingga konsumen memiliki banyak pilihan untuk mengkonsumsi makanan ringan.

Seiring dengan perkembangan dunia maka persaingan usaha semakin ketat. Pemilihan strategi untuk dapat diaplikasikan tidak dapat dianggap sesuatu hal yang mudah. Perlu analisis mendalam untuk dapat menghasilkan strategi yang tepat sasaran. Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan (Rangkuti: 2014). Sedangkan manajemen strategis adalah seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan-keputusan lintas-fungsional yang memampukan sebuah organisasi mencapai tujuannya (David, 2011). Manfaat

utama dari manajemen strategis adalah membantu organisasi merumuskan strategi-strategi yang lebih baik melalui penggunaan pendekatan terhadap pilihan strategi yang lebih sistematis, logis, dan rasional. Penentuan strategi sangatlah penting, apabila perusahaan salah dalam mengambil keputusan strategi akan berakibat fatal bagi perusahaan.

Perumusan strategi dapat dilakukan dengan menganalisis kesempatan (opportunities), ancaman (threats), kekuatan (strengths) dan kelemahan (weaknesses). Metoda yang digunakan adalah SWOT matrix yaitu menggabungkan beberapa kondisi untuk menghasilkan strategi yang tepat sasaran. Adapun bentuk SWOT Matrix adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1 Matrik SWOT

	Strengths (S)	Weakness (W)
Opportunities (O)	SO strategies	WO strategies
Treaths (T)	ST strategies	WT strategies

Keterangan :
1. Buat daftar opportunities (kesempatan) perusahaan
2. Buat daftar threats (ancaman) perusahaan
3. Buat daftar strength (kekuatan) perusahaan
4. Buat daftar weaknesses (kelemahan) perusahaan
5. SO strategis adalah strategi yang dihasilkan dengan menggabungkan kondisi strengths (kekuatan) dan opportunities (kesempatan)
6. WO strategis adalah strategi yang dihasilkan dengan menggabungkan kondisi weaknesses (kelemahan) dan opportunities (kesempatan)
7. ST strategis adalah strategi yang dihasilkan dengan menggabungkan kondisi strengths (kekuatan) dan threats (ancaman)
8. WT strategis adalah strategi yang dihasilkan dengan menggabungkan kondisi weaknesses (kelemahan) dan threats (ancaman)

Dengan memanfaatkan SWOT matrix akan dihasilkan strategi dengan gabungan antara beberapa kondisi. Cara ini dimaksudkan agar perusahaan jeli dalam melihat kesempatan dan menyikapi ancaman, serta dapat mengoptimalkan kekuatan perusahaan serta meminimalkan kelemahan perusahaan.

2. TUJUAN DAN MANFAAT

Bagi Perguruan Tinggi

Melaksanakan Tridharma Perguruan Tinggi dengan melaksanakan pengabdian kepada masyarakat bagi pengusaha makanan ringan emping di Batang sehingga peran perguruan tinggi sebagai mitra masyarakat dapat tercapai.

Bagi Dosen Tetap

Mengaplikasikan ilmu manajemen strategik dalam penyusunan strategi pengusaha makanan ringan emping di Batang dengan harapan dapat membantu pengusaha ini mengatasi masalah dan meningkatkan keuntungan perusahaan.

Bagi Pengusaha

Mendapatkan ilmu manajemen strategik yang diharapkan dapat diaplikasikan dalam usahanya, sehingga dapat merumuskan strategi yang tepat bagi perkembangan usaahanya.

3. TARGET DAN LUARAN

1. Target pengabdian masyarakat kali ini adalah pengusaha makanan ringan emping di kecamatan Limpung, kabupaten Batang, Jawa Tengah. Pengusaha yang dibidik adalah pengrajin sekaligus penjual hasil makanan ringan emping ini.
2. Luaran

Output yang akan dicapai dalam workshop kali ini adalah :

1. Terjadinya interaksi antara tim pelaksana dan pengusaha makanan ringan emping.
2. Terjadi transfer knowledge antara tim pelaksana dan pengusaha makanan ringan emping.
3. Pengusaha dapat mengaplikasikan cara penyusunan strategi dengan matrik SWOT dalam bisnisnya sehingga diharapkan dalam penyusunan strategi di masa mendatang akan tepat sasaran.
4. Rangkuman strategi dari masing masing pengusaha yang diaplikasikan ke bisnisnya akan dibuat dalam bentuk modul.

4. METODE PELAKSANAAN

a. Pelaksanaan kegiatan masyarakat ini dimulai tanggal 25 sampai 27 Maret 2017.
b. Tim mendatangi pengusaha satu per satu untuk menggali data-data yang diperlukan. Data yang diperlukan antara lain adalah sejarah perusahaan, permasalahan yang dihadapi, kondisi usaha emping saat ini, kesempatan yang dihadapi, ancaman, kekuatan dan kelemahan. Data tersebut akan digali dengan teknik wawancara dan penyebaran angket yang akan diisi oleh pengusaha emping tersebut.
c. Pengusaha emping yang dibidik sebanyak 10 orang di kecamatan Limpung, kabupaten Batang. Dalam kesempatan ini, pengusaha juga akan dilatih untuk dapat menyusun strategi berdasarkan Matrik SWOT yaitu gabungan dari kondisi kesempatan, ancaman, kekuatan dan kelemahan. Matrik SWOT tersebut akan menghasilkan strategi SO, WO, ST, dan WT.

5. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Profil Pengusaha

Adapun profil dari pengusaha emping yang menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat kali ini diuraikan seperti di bawah ini :

- Umur Pengusaha

  Rata-rata umur dari pengusaha emping sebagai berikut :

  Tabel 5.1 Rata-rata umur pengusaha emping kecamatan Limpung, Batang

No.	Umur pengusaha	Jumlah
1	35 tahun – 40 tahun	2 orang
2	40 tahun – 45 tahun	1 orang
3	45 tahun – 50 tahun	1 orang
4	50 tahun – 55 tahun	4 orang
5	55 tahun	2 orang
	Jumlah	10 orang

  Dari tabel 5.1 di atas, dapat dilihat bahwa umur pengusaha > 35 tahun – 40 tahun sebanyak 2 orang, > 40 tahun – 45 tahun sebanyak 1 orang, > 45 tahun – 50 tahun sebanyak 1 orang, > 50 tahun – 55 tahun sebanyak 4 orang, dan > 55 tahun sebanyak 2 orang. Jadi secara garis besar, umur pengusaha emping yang menjadi mitra dalam pengabdian masyarakat ini sekitar 50 tahunan.

- Jenis Kelamin Pengusaha

  Tabel 5.2 Jenis kelamin pengusaha emping, kecamatan Limpung, Batang

No	Jenis kelamin	Jumlah
1	Laki-laki	3 orang
2	Perempuan	7 orang

  Jenis kelamin terbanyak adalah perempuan berjumlah 7 orang sedangkan laki-laki sebanyak 3 orang.

- Skala Usaha Pengusaha

  Adapun skala usaha dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 5.3 Skala usaha pengusaha emping kecamatan Limpung, Batang

No	Skala usaha	Jumlah
1	Home industri	4 orang
2	Pengusaha besar	5 orang
3	Produsen sekaligus penjual	1 orang
	Jumlah	10 orang

Dari jumlah pengusaha yang menjadi mitra dalam pengabdian masyarakat ini, ada skala usaha yang berbeda yaitu home industri 4 orang, pengusaha besar 5 orang dan produsen sekaligus penjual 1 orang. Home industri ini adalah mereka yang bekerja di rumah dan tidak memiliki pegawai. Mereka mengerjakan sendiri produk ini. Pengusaha besar memiliki pegawai antara 50 – 100 orang. Produsen sekaligus penjual adalah mereka memiliki toko sendiri untuk memasarkan hasilnya, produk yang dijual dari produksi sendiri ditambah membeli dari para pengusaha home industri.

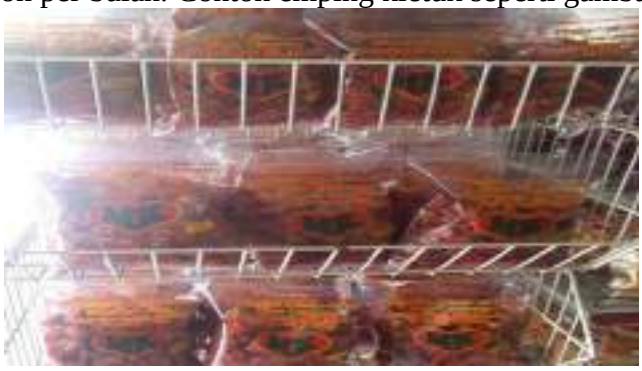
- Produk Yang Dihasilkan

  Produk yang dihasilkan ada dua macam yaitu :

  a. Emping LB yaitu emping bentuk pipih berdiameter kurang lebih 7 – 10 cm. Biasanya dibuat dari 3 sampai 4 melinjo untuk menghasilkan emping ini. Biasanya emping ini tidak diberi rasa, murni dari rasa melinjo, tetapi setelah digoreng dapat diberikan garam halus sedikit agar terasa lebih gurih. Emping LB ini biasa diproduksi oleh home industri dan dijual ke pengepul dalam bentuk emping mentah. Contoh dari emping LB seperti gambar di bawah ini :

Gambar 5.1 Contoh Emping LB

  b. Produk emping yang lainnya adalah emping kletuk bentuknya kecil terbuat dari satu melinjo dan dipukul tidak sampai pipih. Emping ini dibuat beberapa rasa yaitu manis, gurih, pedas dan tawar. Emping kletuk ini biasa dibuat oleh pengusaha besar. Adapun rata-rata produksi untuk home industri sekitar 100 kg sebulan, sementara untuk skala besar sekitar 50 ton per bulan. Contoh emping kletuk seperti gambar di bawah ini :



Gambar 5.2 Contoh emping kletuk

5.2. Proses Produksi

- Home industri
  Proses produksi untuk home industri sangat sederhana, mereka menggunakan sangrai untuk menyangrai melinjo, kemudian menggunakan batu besar dan pemukul untuk menguliti melinjo yang sudah disangrai dan memipihkannya. Contoh proses produksi dapat dilihat pada gambar di bawah ini :

Gambar 5.3 Proses produksi emping home industry

- Pengusaha besar
  Proses produksi dikerjakan secara massal, mereka memiliki 50 sampai 100 orang pekerja untuk membuat emping tersebut. Rata-rata pekerja pembuat emping ini adalah wanita. Para pekerja ini mulai bekerja jam 7 pagi dan selesai maksimal jam 12 siang. Mereka bekerja secara kelompok untuk menyelesaikan target yang telah ditetapkan. Misalnya sehari harus selesai 1 ton, maka dibagi secara rata per kelompok, di kelompok dibagi secara rata per orang. Target tersebut harus selesai satu hari tersebut. Upah per orang per hari adalah Rp 20.000. Dari hasil emping tersebut langsung digoreng kemudian diberi rasa manis, pedas, gurih maupun tawar. Contoh proses produksi dapat dilihat pada gambar di bawah ini :

Gambar 5.4 Proses produksi emping pengusaha besar

5.3. Analisis SWOT

Analisis SWOT dengan menggali kesempatan, ancaman, kekuatan dan kelemahan.

a. Kesempatan
   1. Potensi pasar yang masih sangat luas
   2. Pemasaran menjangkau ekspor terutama ke Malaysia dan negara lain masih terbuka luas.

b. Ancaman
   1. Persaingan sangat ketat
   2. Ada permainan harga dari pengepul
   3. Penjualan kadang tergantung pada permintaan terutama untuk home industri, jika permintaan sepi maka produk menumpuk di gudang.
   4. Belum memiliki saluran distribusi sendiri terutama untuk produk ekspor, masih menggunakan jasa distribusi dari perusahaan lain.
   5. Bahan baku musiman, kadang sulit didapatkan.

6. Bahan baku harganya tidak ada kepastian dan mahal

c. Kekuatan
   1. Pengontrolan ketat baik pada kualitas maupun pengiriman
   2. Kapasitas produksi masih dapat ditingkatkan
   3. Kualitas produk bagus
   4. Sudah memiliki pelanggan tetap
   5. Permodalan kuat, sering ditawari pinjaman dari bank (untuk pengusaha besar).

d. Kelemahan
   1. Tergantung pada cuaca untuk mengeringkan emping tersebut.
   2. Jika cuaca buruk, pengeringan di atas tunggu malah merusak kualitas
   3. Ketergantungan bahan baku dari daerah lain, terutama dari Banten, Lampung, Yogya dan Moga.
   4. Keuntungan minim terutama untuk home industri
   5. Bahan baku sering sudah kering sehingga menjadi merah kalau diproduksi
   6. Bahan baku pembantu seperti kayu bakar dan upah tenaga kerja kadang tidak diperhitungkan dalam proses produksi. Mereka hanya memperhitungkan harga melinjonya saja dibandingkan harga jualnya.
   7. Masih kurang memadainya pengetahuan mengenai ekspor.

<u>Strategi SO</u>

1. Mempromosikan emping untuk menjangkau pemasaran yang lebih luas di daerah Indonesia. Promosi dapat dilakukan dengan memasarkan produk lewat pameran maupun online. (S3, S4, O1)
2. Melakukan survei pasar untuk menjajaki ekspor di mancanegara. (S1, S3, S5 ,O2).

<u>Strategi WO</u>

1. Membuat mesin pengering untuk membantu mengeringkan emping jika cuaca tidak mendukung (W1, W2, O1)
2. Mengikuti pelatihan ekspor impor (W7, O2)
3. Mengikuti pelatihan bagaimana cara menghitung penghasilan, biaya produksi dan keuntungan (W6, O1)

<u>Strategi ST</u>

1. Membuat perkebunan melinjo sendiri di daerah Limpung dan sekitarnya (kabupaten Batang) (S2,S3, T5, T6)
2. Membangun saluran distribusi di negara lain untuk kepentingan ekspor (S2, T4)
3. Mengembangkan produk emping baru dengan bentuk maupun rasa baru, dapat menambahkan bahan lain sebagai campuran melinjo sehingga didapatkan produk baru dengan rasa yang mengundang selera. (S1, S3, T1).
4. Melakukan survei area perkebunan di kabupaten Batang untuk memilih tanah yang paling cocok bagi tanaman guna menjajaki kemungkinan membuat perkebunan melinjo sendiri. (S5, T2, T5).

<u>Strategi WT</u>

1. Membuat perkebunan melinjo sendiri di daerah Limpung dan sekitarnya (kabupaten Batang) (W3, W5, T5, T6).
2. Mengikuti pelatihan ekspor impor (W7, T4)

6. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Pengabdian masyarakat ini diarahkan untuk pengusaha emping di kecamatan Limpung, Batang, Jawa Tengah. Adapun kesimpulan yang didapatkan dari strategi yang dibentuk yaitu strategi SO, WO, ST dan WT adalah sebagai berikut :

1. Menggalakkan promosi lewat keikutsertaan melalui pameran maupun secara online
2. Membuat mesin pengering untuk membantu mengeringkan emping sehingga kualitas terjaga jika cuaca tidak mendukung.
3. Mengikuti pelatihan ekspor dan impor.
4. Mengikuti pelatihan bagaimana menghitung pendapatan, biaya produksi dan keuntungan.
5. Melakukan survei tanah yang paling cocok untuk perkebunan melinjo sehingga menurunkan ketergantungan pasokan bahan baku dari daerah lain.
6. Membuat perkebunan melinjo sendiri bagi pengusaha yang permodalannya kuat.

Saran

1. Menindaklanjuti pengabdian masyarakat bagi pengusaha emping yang difokuskan pada pelatihan ekspor dan impor, pelatihan penghitungan pendapatan, biaya produksi dan keuntungan.
2. Melakukan survei tanah untuk memastikan bahwa kabupaten Batang dapat dikembangkan menjadi area perkebunan emping.
3. Mendesain mesin pengering sederhana yang dapat dimanfaatkan untuk mengeringkan emping terutama bagi home industri

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih ditujukan untuk Departemen Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Universitas Tarumanagara yang telah membiayai kegiatan ini serta beberapa pihak yang membantu terlaksananya kegiatan pengabdian masyarakat kali ini.

REFERENSI

David. (2013). Strategic Management : Sustainable Competitive Advantage

Kristianti, Rina Adi. (2016). Manajemen Strategik, Pustaka Mandiri, Jakarta.

Rangkuti. (2014). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

PENYUSUNAN ANGGARAN KOMPREHENSIF BAGI *START-UP* BISNIS UNTUK ANAK ASUH YAYASAN ANUGRAH GEMILANG

Ida Puspitowati[1], Agustin Ekadjaja[2], Joyce A Turangan[3] dan Lydiawati Soelaiman[4]

[1]S1 Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: idap@fe.untar.ac.id
[2] S1 Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: agustine@fe.untar.ac.id
[3]S1 Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: joycet@fe.untar.ac.id
[4]S1 Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: lydiawatis@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Untuk merintis suatu usaha kecil diperlukan perencanaan yang matang mengenai produk atau jasa yang hendak ditawarkan, selain faktor harga yang akan ditawarkan agar dapat bersaing dan promosi yang akan dilakukan serta pemilihan tempat untuk memulai usaha, pihak pelaku usaha juga harus mampu menentukan banyaknya produk yang akan diproduksi maupun dipasarkan, selain para pelaku juga diharapkan mampu untuk melakukan pencatatan kegiatan keuangan dengan baik. Kegiatan ini merupakan lanjutan dari kegiatan PKM sebelumnya yaitu perencanaan bisnis yang telah dibentuk pada semester sebelumnya dan kali ini akan dilengkapi dengan teknik evaluasi keuangan melalui pendekatan penganggaran dan penyusunan laporan keuangan. Kegiatan ini dilakukan dengan memberikan tutorial ruangan serta praktek penyusunan anggaran dan laporan keuangan berdasarkan data historis atas kegiatan yang telah dilakukan pada semester-semester sebelumnya. Untuk mendukung kegiatan tersebut, Yayasan Anugerah Gemilang mengajak beberapa dosen dari Universitas Tarumanagara untuk melakukan pendampingan dalam realisasi pendokumentasian keuangan serta penyusunan anggaran bagi anak asuh di yayasan ini agar evaluasi bisnis yang dilakukan dapat dilakukan dengan benar serta dapat dipertanggungjawabkan.

Kata kunci: Penganggaran, penganggaran perusahaan, laporan keuangan

1. PENDAHULUAN

Pertumbuhan dan perkembangan perusahaan dewasa ini menunjukkan persaingan yang semakin kuat, baik perusahaan industri maupun jasa yang berorientasi memperoleh laba ataupun tidak memperoleh laba. Manajemen menetapkan tujuan (*goals*) dan sasaran (*objectivies*) dan kemudian membuat rencana kegiatan untuk mencapai tujuan dan sasaran tersebut. Dampak keuangan yang diperkirakan akan terjadi sebagai akibat dari rencana kerja tersebut kemudian disusun dan dievaluasi melalui proses penyusunan anggaran. Anggaran merupakan suatu alat bantu manajemen dalam melaksanakan fungsi perencanaan dan pengendalian operasi keuangan dalam perusahaan. Anggaran disusun untuk menetapkan ke arah mana perusahaan akan dijalankan (Nafarin, 2000).

Dengan demikian, penyusunan anggaran dimaksudkan untuk memberikan jaminan pencapaian laba perusahaan. Menurut Welsch (1996), anggaran menjamin pelaksanaan rencana kerja dengan biaya sesuai dengan yang direncanakan dalam anggaran. Anggaran adalah bagian dari pelaksanaan aktivitas perencanaan yang dilakukan oleh manajemen yang dituangkan dalam bentuk kuantitatif dengan bentuk susunan formal dan sistematis yang dibuat dalam suatu periode tertentu yang umumnya adalah satu tahun.

Manajer menyusun sebuah anggaran perusahaan harus dibuat serealistis dan dan secermat mungkin sehingga tidak terlalu rendah atau terlalu tinggi. Lebih lanjut, Welsch (1996) juga menyatakan bahwa anggaran yang dibuat terlalu rendah tidak menggambarkan kedinamisan,

sedangkan anggaran yang dibuat terlalu tinggi hanyalah angan-angan. Oleh karena itu, anggaran merupakan alat manajemen dalam mencapai tujuan suatu perusahaan. Dengan adanya perencanaan yang akurat diharapkan perusahaan dapat memperoleh pendapatan sehingga mencapai laba yang optimal, atau dengan kata lain tingkat laba dapat naik setiap tahunnya.

Tujuan kegiatan PKM ini memberikan meningkatkan kemampuan penyusunan perencanaan kegiatan tahunan yang baik, disertai kemampuan menyusun budget dan mengelola keuangan, anggaran, serta tata cara penyusunan laporan kinerja melalui Universitas Tarumanagara sebagai kampus e*ntrepreneurship* yang membantu penyediaan dana demi terselenggaranya kegiatan pengabdian masyarakat ini.

Anggaran (*Budget*) adalah rencana kuantitatif aktivitas usaha sebuah organisasi (pemasaran, produksi dan keuangan); anggaran mengidentifikasi sumber daya dan komitmen yang dibutuhkan untuk memenuhi tujuan organisasi selama periode dianggarkan (Kana, 2000).

Penganggaran adalah penciptaan suatu rencana kegiatan yang dinyatakan dalam ukuran keuangan. Penganggaran memainkan peran penting di dalam perencanaan, pengendalian, dan pembuatan keputusan. Anggaran juga untuk meningkatkan koordinasi dan komunikasi. (Gunawan Adisaputro, 1992)

Edukasi yang diberikan sehubungan dengan program pengabdian kepada masyarakat ini diberikan dalam bentuk pelatihan, dengan pembatasan permasalahan:

1. Definisi, fungsi dan manfaat anggaran.
2. Jenis – jenis anggaran komprehensif (menyeluruh) dan implikasi bagi *start up* bisnis.
3. Mekanisme penyusunan anggaran komprehensif
4. Keterbatasan anggaran komprehensif.
5. Pencatatan dan pelaporan anggaran yang tepat. (Horngern, et.al, 1999)

2. SOLUSI DAN TARGET LUARAN

Keberadaan manajemen dalam suatu perusahaan pada dasarnya adalah membantu pemilik dalam melaksanakan dan sekaligus mengendalikan operasi perusahaan secara langsung. Oleh karena itu, anggaran digunakan untuk mengendalikan operasi perusahaan dan berfungsi sebagai pedoman atau arah bagi manajer dalam mencapai tujuan yang telah digariskan dan ditetapkan.

Menurut Mulyadi (2001), anggaran merupakan suatu rencana kerja yang dinyatakan secara kuantitatif yang diukur dalam satuan moneter standar dan satuan ukuran yang lain yang menvakup jangka waktu satu tahun. Anggaran merupakan suatu rencana jangka pendek yang disusun berdasarkan rencana kegiatan jangka panjang yang telah ditetapkan dalam proses penyusunan program. Dimana anggaran disusun oleh manajemen untuk jangka waktu satu tahun, yang nantinya akan membawa perusahaan kepada kondisi tertentu yang diinginkan dengan sumber daya yang ditentukan.

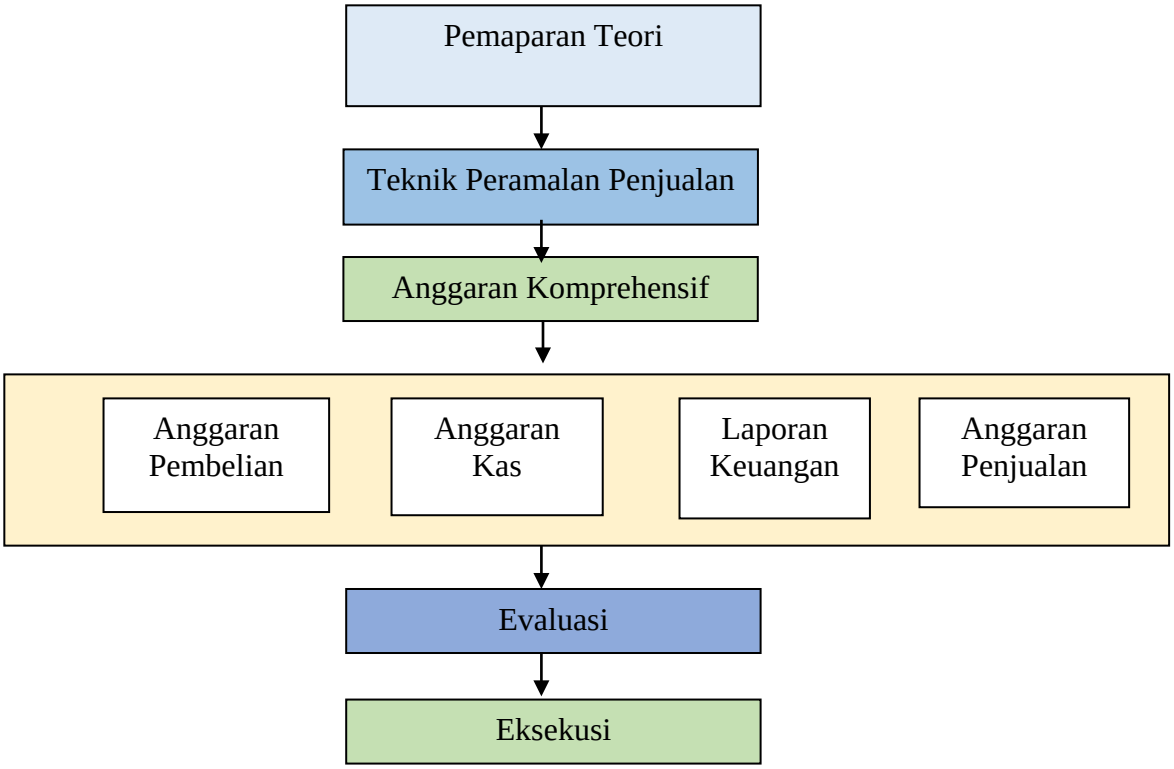
Berdasarkan pentingnya anggaran bagi kelangsungan bisnis, maka para dosen FE UNTAR berinisiatif untuk memberikan pelatihan dengan tema Penyusunan Anggaran Komprehensif bagi *Start – up* Bisnis untuk anak asuh Yayasan Anugrah Gemilang.

Target pelatihan ini adalah pemahAman mengenai definisi, fungsi, manfaat dan penyusuan anggaran untuk siswa siswi dalam bisnis, sementara luaran dari kegiatan PKM ini akan berupa modul yang berisi mengenai penjelasan disertai dengan perhitungn dari model – model anggaran. Tujuan pembuatan modul ini sebagai bahan ajar mahasiswa S1 Manajemen dan S1 Akuntansi terutama mahasiswa/i yang mengambil konsentrasi keuangan. Modul ini juga dapat memberikan manfaat dalam hal pemberian informasi sehubungan perolehan pendanaan untuk suatu kegiatan usaha.

Luaran lainnya berupa artikel yang akan dipublikasikan dalam seminar Senapenmas yang diselenggarakan oleh Universitas Tarumanagara sehingga dapat diperoleh beberapa saran yang berguna dalam perbaikan untuk kegiatan program pengabdian masyarakat selanjutnya.

3. MODEL PELAKSANAAN

Model pelaksanaan kegiatan untuk menyelesaikan permasalahan pada mitra sasaran dapat dilihat pada bagan di bawah ini:



Gambar 1. Model Pelaksanaan Kegiatan

Secara garis besar, akan terdapat dua kegiatan yang akan dilakukan yaitu:

1. Pembuatan Modul Anggaran Komprehensif untuk *Start Up* BIsnis → disusun dalam bulan Februari - Maret 2018.

2. Pelatihan & Diskusi akan dilaksanakan pada:
   Hari / Tgl. : April - Mei 2018
   Waktu : Pk.08.00- selesai
   Tempat : Yayasan Anugerah Gemilang
   Acara : -Pelatihan
   -Makan siang bersama
   -Diskusi, evaluasi
3. Pembicara dalam pelatihan ini terdiri atas 4 orang dimana tiap pembicara membawa topik materi pelatihan selama 1 jam dan pada akhir pelatihan akan diberikan angket dan test sebagai dasar pengukuran keberhasilan pelatihan.

Adapun materi pelatihan meliputi :

1. Tujuan dan Manfaat Penganggaran
2. Jenis-jenis usaha (*manufacturing* dan *merchandising*)
3. Teknik peramalan penjualan
4. Proses penyusunan anggaran komprehensif bagi usaha retail, terdiri dari:

a. Anggaran penjualan
b. Anggaran pembelian
c. Anggaran harga pokok produksi
d. Anggaran kas
e. Laporan keuangan

5. Evaluasi anggaran

4. HASIL LUARAN YANG DICAPAI

Sebagai langkah lanjutan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah berjalan sebelumnya, pendampingan anak asuh pada Yayasan Anugerah Gemilah telah dapat melakukan praktek realisasi bisnis kuliner melalui penjualan produk hasil olahan sendiri di beberapa bazaar dadakan (*pop-up bazaar*). Kegiatan pendampingan kali ini ditujukan lebih kepada pengembangan kemampuan dari para peserta pelatihan untuk dapat melakukan kegiatan perencanaan penjualan dan penganggaran keuangan.

Gambar 2. Kegiatan Pelaksanaan Abdimas

Pelatihan dilakukan dengan pembekalan teori peramalan penjualan yaitu, bagaimana menentukan jumlah penjualan di periode berikutnya dengan melihat data penjualan sebelumnya ataupun tanpa melihat data penjualan tahun atau periode sebelumnya. Kemudian diikuti dengan pemberian teori penganggaran secara keseluruhan, yang meliputi penyusunan anggaran penjualan, anggaran pembelian, anggaran pengeluaran dan pendapatan kas, anggaran kas, serta penyusunan laporan keuangan.

Hal tersebut menjadi sangat penting untuk dilakukan karena dengan perencanaan yang baik, suatu bisnis akan dapat dipastikan menjadi lebih terarah dalam melakukan kegiatannya dan mempermudah dalam melakukan evaluasi.

Setelah pelatihan diberikan, para peserta juga diberikan tes tertulis sebagai langkah evaluasi atas pembekalan materi yang telah disampaikan. Pertemuan dilakukan sebanyak 13 kali pertemuan atau setara dengan 2sks pada perkuliahan S1 Manajemen Fakultas Ekonomi UNTAR. Setiap pertemuan dilakukan selama 120 menit. Tes dilakukan hanya sebanyak 1 kali dengan materi secara komprehensif (menyeluruh). Para peserta terdiri dari 15 anak asuh yang seluruhnya merupakan lulusan dari SMA dan sedang menunggu untuk memulai kuliah semester 1 pada bulan September 2018 mendatang.

Setelah tes secara tertulis dilakukan, para peserta pendampingan diminta untuk melakukan evaluasi atas hasil penjualan yang telah dilakukan sebelumnya pada bazaar di FE UNTAR. Langkah evaluasi tersebut adalah penerapan dari teori yang telah diberikan sebelumnya. Langkah tersebut dilakukan untuk peyusunan selama 4 periode kuartalan mendatang, meliputi:

a. Peramalan penjualan
b. Penyusunan anggaran penerimaan kas
c. Penyusunan anggaran pengeluaran kas
d. Penyusunan anggaran kas

e. Penyusunan laporan keuangan (rugi laba dan neraca)

Dari hasil laporan tersebut, para peserta pelatihan mulai menyusun proposal kembali untuk diajukan kepada pimpinan yayasan berikaitan dengan pelaporan keuangan hasil kegiatan atas penjualan yang sebelumnya beserta pengajuan dana untuk kembali melakukan bazaar di kesempatan mendatang.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Tujuan dalam kegiatan Pengabdian pada masyarakat dengan khalayak sasaran anak asuh di Yayasan Anugerah Gemilang adalah pendampingan pada anak asuh tersebut untuk berani memulai berwirausaha berdasarakan ide dan potensi yang sudah mereka miliki. Pengembangan produk yang kreatif dan inovatif akan membantu mereka untuk membuka dan mengembangkan bisnis yang mempunyai daya saing dan konsumen.

Proses pendampingan dilakukan dalam bentuk kunjungan dan pengarahan bagi rintisan usaha bisnis yang akan dikembangkan, dalam bentuk mempersiapkan para peserta secara tertib anggaran dan pencatatan keuangan dengan baik, sehingga pada akhirnya dapat dilakukan evaluasi secara keuangan dan perbaikan dapat dilakukan jika terjadi penyimpangan (variansi).

Pada akhir proses pendampingan, nampak bahwa pendampingan dapat diterima dan memberikan manfaat bagi anak asuh Yayasan Anugerah untuk dapat melakukan perencanaan kegiatan lebih matang terutama perihal jumlah barang yang akan dijual dan jumlah dana yang diperlukan.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kepada DPPM UNTAR atas kesempatan abdimas yang telah diberikan kepada tim dan ucapan terima kasih juga kami tujukan sebesarnya kepada Yayasan Anugerah Gemilang.

REFERENSI

Any Agus Kana. (2000). *Anggaran perusahaan*. AK Group, Yogyakarta.

Gunawan Adisaputra. (1992). Anggaran perusahaan. BPFE, Yogyakarta.

Horngren, et. al. (1999). *Introduction to management accounting*, 11th ed. Prentice Hall Inc., New Jersey.

Indriyo Gitosudarmo & Mohamad Najmudin. 2003. *Anggaran perusahaan*. BPFE, Yogyakarta.

M. Nafarin. (2000). *Penganggaran perusahaan*. Salemba Empat, Jakarta.

Welsch, et. al. (1996). Alih Bahasa: Purwatiningsih, Maudy Warouw. *Anggaran perencanaan dan pengendalian laba*. Buku I. Salemba Empat, Jakarta.

Welsch, et. al. (1996). Alih Bahasa: Purwatiningsih. Maudy Warouw. *Anggaran perencanaan dan pengendalian laba*. Buku II. Salemba Empat, Jakarta.

USAHA KESADARAN MENCUCI TANGAN PADA SISWA-SISWI KB-TK BUNDA MULIA *INTERNATIONAL SCHOOL*

Novendy[1], Yoanita Widjaja[2], Enny Irawaty[3], Ria Buana[4]

[1]Bagian Ilmu Kesehatan Masyarakat, Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
Email : novendy@fk.untar.ac.id
[2]Program Studi Sarjana Kedokteran, Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
Email : yoanitaw@fk.untar.ac.id
[3]Bagian Ilmu Faal, Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
Email : ennyi@fk.untar.ac.id
[4]Bagian Parasitologi, Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
Email : riab@fk.untar.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan bakti kesehatan merupakan salah satu perwujudan untuk menjalankan salah satu butir Tridharma Perguruan Tinggi. Melalui kegiatan bakti kesehatan, para dosen dapat mengaplikasikan ilmu dan pengetahuan yang telah dipelajari sesuai bidang keahliannya masing-masing. Kegiatan bakti kesehatan ini bertujuan memberikan pelayanan kesehatan langsung melalui penyuluhan dan pelatihan kepada anak sekolah. Dengan kegiatan ini diharapkan memberikan motivasi kepada anak murid serta lingkungan sekolah tentang pentingnya kesadaran dalam peningkatan wawasan di bidang kesehatan. Indikator dari kegiatan ini adalah menjalankan program PHBS (Perilaku Hidup Bersih dan Sehat) yaitu cuci tangan dengan baik dan benar. Oleh karena itu Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara (UNTAR) bekerjasama bersama dengan lingkungan Bunda Mulia International School melakukan kegiatan usaha meningkatkan pola hidup sehat meliputi penyuluhan dan pelatihan tentang masalah kesehatan. Kegiatan ini telah diikuti oleh sebanyak 78 siswa-siswi TK-KB Bunda Mulia International School. Hasil kegiatan dibagi menjadi 2 bentuk kegiatan yaitu untuk kelas playgrou-pre kindergarten diberikan pengarahan dan mempraktikan cara mencuci tangan. Sedangkan pada kelas Kindergarten 1 dan 2, siswa-siswi hanya diberikan pengerahan kemudian dilanjutkan menyanyikan lagu cuci tangan. Praktik cara cuci tangan yang benar tidak dilakukan karena keterbatasan waktu dan jumlah siswa-siswi yang lebih banyak. Kegiatan semacam ini masih perlu dilakukan di kalangan siswa-siswi TK-KB sehingga perilaku hidup bersih berupa cuci tangan dapat menjadi suatu perilaku yang akan selalu diterapkan dalam kehidupan sehari-hari. sehingga dapat meningkatkan kesehatan dikemudian hari.

Kata kunci: cuci tangan, sekolah, pengabdian masyarakat

1. PENDAHULUAN

Pada usia sekolah dasar (SD) anak perlu mendapat pengawasan kesehatan, karena pada tahap ini merupakan proses tumbuh kembang yang teratur. Anak pada usia ini 5-6 hari dalam seminggu akan pulang dan pergi ke sekolah dengan melewati berbagai macam kondisi lalu lintas dan lingkungan yang mengalami polusi, sumber penyakit, bergaul dengan teman yang semuanya rawan tertular berbagai penyakit. Munculnya berbagai penyakit yang sering menyerang anak usia sekolah, ternyata umumnya berkaitan dengan perilaku hidup bersih dan sehat. Oleh karena itu, PHBS disekolah merupakan kebutuhan mutlak dan dapat lakukan melalui pendidikan kesehatan itu sendiri. [Lubis, 2013].

Menurut Joy Miller dan Rina Arlianti banyak penyakit yang diderita anak-anak pada masa awal pertumbuhannya (0-5 tahun) dapat muncul kembali pada masa sekolah, terutama di awal sekolah (5-8 Tahun). Rendahnya tingkat kesehatan anak tentu saja dapat mengganggu anak dalam melakukan tugas perkembangannya.[Joy Miller, 2009]. Berdasarkan pendapat dari Organisasi Kesehatan Dunia atau WHO, faktor yang mempengaruhi kesehatan meliputi benda hidup, benda mati, peristiwa alam, faktor lngkungan buatan manusia, keturunan, dan perilaku. Hal serupa juga disampaikan oleh Hendrick L. Blum [Notoatmodjo, 2007], faktor yang mempengaruhi kesehatan meliputi lingkungan, perilaku, pelayanan kesehatan, dan hereditas. Keduanya menyatakan bahwa faktor perilaku yang dalam hal ini berupa tindakan memiliki

pengaruh terbesar setelah faktor lingkungan terhadap derajad kesehatan setiap individu [Notoatmodjo, 2007; Depkes RI, 2007].

Berdasarkan laporan Riskesdas 2013, sebanyak 95, 7% anak sudah melaksanakan sikat gigi, namun hanya 1,7% saja yang telah melakukannya dengan benar. Selain itu, perilaku konsumsi tembakau aktif setiap hari pada anak mencapai 0, 5% dan 0, 9% lainnya merokok dengan intensitas kadang-kadang. Data lainnya adalah data mengenai PHBS penduduk secara umum, di mana di dalamnya terdapat penduduk usia anak-anak. Sebanyak 82, 6% penduduk telah melakukan BAB dengan benar, yaitu di jamban. Hanya 47% penduduk Indonesia yang telah dapat melakukan cuci tangan menggunakan sabun dengan benar [Kemenkes RI, 2011].

Mengingat pentingnya kesehatan dalam pembangunan SDM, karakteristik anak usia SD, dan besarnya peranan perilaku terhadap tingkat kesehatan, maka penggalakan pola hidup sehat pada anak sekolah sangat diperlukan. Pola hidup sehat mengarah pada gambaran perilaku sehat individu yang berupa tindakan yang mencerminkan usaha meningkatkan derajat kesehatan yang optimal, baik berupa usahameningkatkan ataupun mempertahankan. Mengingat dampak dari perilaku terhadap derajat kesehatan cukup besar, maka diperlukan berbagai upaya untuk mengubah perilaku yang tidak sehat menjadi sehat. Salah satunya melalui program Perilaku Hidup Bersih dan Sehat (PHBS). [Depkes RI, 2008; Kemenkes RI, 2011]

Bunda Mulia *International School* terletak di Jalan Lodan raya No. 2 Lodan Center, daerah Ancol Jakarta Utara. Total jumlah murid Sekolah Bunda Mulia mulai dari *play group* sampai SMA sekitar 900 siswa. Berdasarkan keterangan dari salah satu staf pengajar sekolah Bunda Mulia serta survei awal ke Bunda Mulia *International School* mempunyai masalah kurangnya kesadaran hidup bersih dan sehat. Serta jarang dilakukan penyuluhan tentang PHBS dilingkungan sekolah.

Kebanyakan para siswa mempunyai kebiasaan kurang memperhatikan perlunya cuci tangan dalam kehidupan sehari-hari, terutama ketika di lingkungan sekolah. Mereka biasanya langsung makan makanan yang mereka beli di sekitar sekolah tanpa cuci tangan terlebih dahulu, padahal sebelumnya mereka bermain-main. Perilaku tersebut tentunya berpengaruh dan dapat memberikan kontribusi dalam terjadinya penyakit. Anak sekolah menganggap cuci tangan tidak penting.

Mereka tidak menyadari tangan adalah bagian tubuh kita yang paling banyak tercemar kotoran dan bibit penyakit. Ketika memegang sesuatu, dan berjabat tangan, tentu ada bibit penyakit yang melekat pada kulit tangan kita. Telur cacing, virus, kuman dan parasit yang mencemari tangan, akan tertelan jika kita tidak mencuci tangan dulu sebelum makan atau memegang makanan. Dengan cara demikian umumnya penyakit cacing menulari tubuh kita. Di samping itu, bibit penyakit juga dapat melekat pada tangan kita setelah memegang uang, memegang pintu kamar mandi, memegang gagang telepon umum, memegang mainan, dan bagian-bagian di tempat umum.

Mereka mempunyai kebiasaan memasukkan jari ke hidung, mengucek mata, mengorek liang telinga, bukan pada waktu yang tepat (pada saat tangan kotor), dan ketika jari belum dibasuh (belum cuci tangan). Melalui tangan kita sendiri segala bibit penyakit itu juga bisa memasuki mulut, lubang hidung, mata, atau liang telinga. Dari keadaan ini maka perlu dilakukan usaha meningkatkan kesehatan berdasarkan program PHBS yaitu salah satunya adalah kegiatan cuci tangan untuk menambah wawasan anak didik sedini mungkin di lingkungan Sekolah Bunda Mulia agar berperilaku hidup sehat dan bersih.

2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini melibatkan peran serta dosen Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanangara, mahasiswa/i Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara, Guru-guru KB-TK Bunda Mulia *Intenational School* serta siswa/i KB-TK Bunda Mulia *International*

School.

Sebelum kegiatan berlangsung, tim pelaksa kegiatan pengabdian masyarakat melakukan rapat persiapan, melakukan survei ke lapangan, menyusun materi, membuat lagu cuci tangan serta melakukan latihan menyanyikan lagu cuci tangan. Pelaksanaan kegiatan cuci tangan dibagi menjadi 2 kelompok yaitu pada kelompok usia *playgoup-pre kindergarten* (2-4 tahun) dan kelompok usia *kindergarten* 1 dan 2 (4-6 tahun). Pada kelompok *playgoup-pre kindergarten* dilakukan pengarahan sederhana terlebih dahulu mengenai tahap cuci tangan. Kemudian siswa-siswi diajak satu persatu untuk mempraktikan cara cuci tangan. Sedangan pada kelompok *kindergarten* 1 dan 2 diberikan pengarahan kemudian diajak untuk bernyanyi mengenai tahap mencuci tangan.

Gambar 1. Teks lagu cuci tangan

Gambar 2. Latihan menyanyikan lagu

Gambar 3. Pertemuan dengan Kepala Sekolah KB-TK Bunda Mulia *International School*

Gambar 4. Survei ruangan untuk kegiatan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan pada tanggal 27 Juli 2018 di lantai 2 ruang pertemuan Bunda Mulia International School. Kegiatan diawali dengan menari poco-poco atas permintaan dari pihak sekolah. Kegiatan pengabdian masyarakat diselenggarakan bersamaan dengan pengabdiaan masyarakat dati tim dr. Susy mengenai perkenalan kuman kepada siswa-siswi KB-TK Bunda Mulia *International School*.

Gambar 5. Menari poco-poco

Kegiatan cuci tangan kemudian dibagi menjadi 2 kelompok, yaitu kelompok kelas *playgroup-pre kindergarten* yang rentang usianya berada anta 2-4 tahun dan kelompok kindergarten 1 dan 2 yang rentang usia berada antara 5-6 tahun. Pada kelompok *playgroup - prekindergarten* kegiatan dilakukan pada kelas *playgroup*. Sebanyak 18 siswa-siswi *playgroup – prekindergarten* ikut dalam kegiatan ini. Para siswa-siswi tersebut pertama diberikan pengarahan sederhana terlebih dahulu bagaimana caranya mencuci tangan dengan baik. Kemudian satu persatu siswa-siswi diminta untuk mempraktikan carai cuci tangan yang sudah diberitahukan. Meskipun siswa-siswi *playgroup – prekindergarten* tidak melakukan dengan sempurna, namun prinsip-prinsip dasar cuci tangan sudah dapat dilakukan dengan baik. Mengingat usianya siswa-siswi *playgroup – prekindergarten* masih terlalu muda dan gerakan motorik masih belum terlalu baik, praktik cuci tangan yang dilakukan oleh mereka dapat dikatakan sudah sangat baik.

Gambar 6. Kegiatan cuci tangan bersama siswa-siswi *playgoup – pre kindergarten*

Kelompok kedua adalah kelompok siswa-siswi yang berada di kelas kindergarten 1 & 2. Kegiatan pengabdian dilakukan di ruang pertemuan lantai 2. Sebanyak 60 siswa-siswi ikut dalam kegiatan ini. Siswa-siswi awalnya diberikan pengarahan mengenai tahap cuci tangan. Kemudian dilanjutkan dengan mengajari cara menyanyikan lagu cuci tangan. Teks lagu cuci tangan disusun oleh tim dengan menggunakan nada lagu *twinkle-twinkle litter star*. Hal ini dilakukan karena anak-anak familiar dengan lagu tersebut dan dengan menyanyikan lagu diharapkan anak-anak lebih mudah mengingat cara cuci tangan. Namun sayang sekali, praktik cuci tangan setiap siswa-siswi yang awalnya direncanakan akhirnya dibatalkan akibat keterbatasan waktu. Tim hanya diberikan waktu sampai pukul 09.30 WIB untuk melakukan kegiatan, karena pada jam tersebut anak-anak sudah harus mulai makan dan jika melewati jam tersebut, biasanya anak-anak tidak mau makan lagi.

Gambar 7. Kegiatan cuci tangan bersama siswa-siswi kindergarten 1 dan 2

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan pada kelompok anak usia *playgroup – kindergarten* dikarenakan dalam menerapkan perilaku hidup bersih dan sehat harus dilakukan pada usia sedini mungkin. Meskipun usia anak-anak masih terlampau kecil tetapi dengan pernah terpaparnya cara mencuci tangan diharapkan anak dapat mulai menerapkan dalam hidup sehari-hari.

Gambar 8. Kegiatan cuci tangan bersama siswa/i K1-K2 dan guru

4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan dapat dikatakan berjalan dengan lancar, meskipun kegiatan praktik cuci tangan dapat siswa-siswi kindergarten 1 dan 2 tidak dapat dilaksanakan karena keterbatasan waktu. Namun inti dari kegiatan tersebut dapat disampaikan dengan oleh tim dan kegiatan seperti harus dapat dilakukan secara rutin sehingga perilaku cuci tangan dapat menjadi satu perilaku peningkatan perilaku hidup bersih dan sehat di masyarakat.

Ucapan Terima Kasih

Pada kesempatan ini, tim ingin mengucapkan terima kasih kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat Universitas Tarumanagara atas pendanaannya, Kepala Sekolah Bunda Mulia *International School*, Kepala Administrasi Bunda Mulia *International School* serta seluruh siswa-siswi *playgroup* hingga *kindergarten* Bunda Mulia *International School* atas kerjasama, partisipasi dan batuannya sehingga kegiatan dapat berjalan dengan baik dan lancar.

REFERENSI

Departemen Kesehatan Republik Indonesia (Depkes RI). (2007). Rumah Tangga Sehat dengan

Departemen Kesehatan Republik Indonesia (Depkes RI). (2008). Pusat Promosi Kesehatan,

Joy Miller Del Rosso JM dan Arlianti R (2009). “Investasi Kesehatan dan Gizi Sekolah di Indonesia”. Diambil dari www.datatopics.worldbank.org>files>edsta ts pada 30 November 2017.

Kementerian Kesehatan Republik Indonesia (Kemenkes RI). (2011). Peraturan Mentri Kesehatan Republik Indonesia nomor: 2269/MENKES/PER/XI/2011 – Pedoman Pembinaan

Perilaku Hidup Bersih dan Sehat (PHBS). Kementrian Kesehatan RI, Jakarta. http://www.promosikesehatan.com.

Lubis, Z.S.A. (2013). Pengaruh Penyuluhan Dengan Metode Ceramah dan Diskusi Terhadap Peningkatan Pengetahuan dan Sikap Anak Tentang PHBS di Sekolah Dasar Negeri 065014 Kelurahan Namogajah Kecamatan Medan Tuntungan Tahun 2013. Universitas Sumatra Utara Medan.

Notoatmodjo. S (2007). *Promosi Kesehatan dan Ilmu Perilaku*. PT Rineka Cipta, Jakarta.

Pedoman Pengelolaan Promosi Kesehatan Dalam Pencapaian PHBS, Jakarta.

Perilaku Hidup Bersih dan Sehat. Pusat Promosi Kesehatan Depkes RI, Jakarta.

PELATIHAN PEMBELAJARAN MEDIA PRESENTASI POWER POINT

Drina Intyaswati[1], Witanti Prihatiningsih[2], Yuliani Widianingsih[3]

[1] Program Studi Ilmu Komunikasi, UPN "Veteran" Jakarta
Email: nanazain@gmail.com
[2] Program Studi Ilmu Komunikasi, UPN "Veteran" Jakarta
Email: witanti.prihatiningsih@yahoo.com
[3] Program Studi Ilmu Komunikasi, UPN "Veteran" Jakarta
Email: yuliani35@yahoo.com

ABSTRAK

Kemampuan berkomunikasi diperlukan setiap orang, apalagi bagi seorang siswa atau mahasiswa, kemampuan menyampaikan materi atau yang sering disebut dengan kecakapan mempresentasikan materi akan menunjang keberhasilan usaha yang ingin dicapai. Apalagi dijaman perkembangan teknologi saat ini, melakukan presentasi dibantu dengan perangkat multimedia yang dapat menambah keefektifan dan kecanggihan teknik berpresentasi akan mendapatkan perhatian dari audiens. Kemampuan melakukan presentasi perlu diajarkan pada siswa sekolah. Di MA Al Karimiyah dan STAI Al Karimiyah terlihat belum dikembangkannya kecakapan berpresentasi menggunakan media Power Point pada siswa. Selain itu fasilitas komputer disekolah belum dimanfaatkan secara optimal untuk kebutuhan siswa. Karena itu tim PKM UPN "Veteran" Jakarta tertarik ingin mengadakan pelatihan pembelajaran media presentasi Power Point di sekolah tersebut. Tim PKM akan membantu memberikan bimbingan dalam pelatihan pembelajaran media presentasi kepada siswa. Target yang diharapkan siswa medapatkan modul dan pelatihan pembelajaran media presentasi serta mampu mempresentasikan materi dengan menggunakan media Power Point. Metode yang digunakan dalam pelatihan adalah lesson study, yang terdiri dari tahap perencaanan, pelaksaanan, dan refleksi . Selanjutnya juga dilakukan evaluasi terhadap program yang sudah dijalankan. Hasil dari pelaksanaan PKM adalah, siswa MA Al Karimiyah dapat membuat bahan presentasi dan mempresentasikannya melalui media Power Point.

Kata kunci : power point, pkm, presentasi

1. PENDAHULUAN

Proses belajar dapat dilakukan dimana saja, saat ini sekolah merupakan lembaga formal dimana terdapat proses belajar atau terdapatnya kegiatan memberi dan menerima ilmu atau pengetahuan. Disekolah terdapat unsur pendidikan yang bertujuan mendidik murid atau siswa agar memiliki pengetahuan yang lebih banyak baik di bidang akademik dan non akademik. Kebanyakann sekolah hanya menekankan pendidikan akademik dan kurang mengembangkan kemampuan siswa dibidang non akademik. Hal ini bisa disebabkan karena kurangnya waktu di sekolah untuk hal tersebut, atau bisa juga karena keterbatasan sumber daya, baik sumberdaya manusia ataupun sumberdaya keuangannya.

Yang menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah Madrasah Aliyah Al Karimiyah, yang masuk dalam wilayah Kecamatan Sawangan Kota Depok. Madrasah Aliyah Al Karimiyah adalah sekolah setingkat SMA yang berada dibawah naungan Departemen Agama. Mitra merupakan sekolah yang dalam kurikulumnya lebih banyak memberikan muatan pendidikan berbasis agama Islam dibanding sekolah setingkat yang berada dibawah naungan Departemen Pendidikan nasional. Sekolah ini bertujuan untuk mewadahi kebutuhan lembaga pendidikan bagi warga sekitarnya yang mayoritas beragama Islam. Masyarakat disekitar sekolah pada umumya adalah masyarakat dengan ekonomi yang masuk kategori kelas menengah kebawah, dengan mata pencaharian utama adalah berkebun, berdagang, dan pekerjaan tidak tetap lainnya.

Madrasah Aliyah Al Karimiyah.memiliki jam sekolah yang dimulai jam 6.45 sampai jam 4 sore, akan tetapi sekolah ini memiliki dua sistem pendidikan, yaitu sistem *boarding school* dan sistem *full day school*. Bagi murid yang mengikuti sistem *boarding school* mereka tidak pulang kerumah tiap harinya, akan tetapi tinggal di asrama yang sudah disediakan di sekitar lingkungan sekolah. Bagi murid yang mengikuti sistem *full day school* mereka dapat pulang kerumah seusai sekolah dan kembali pada keesokan harinya untuk bersekolah lagi. Murid sudah dikenalkan dengan penggunaan komputer di sekolah dengan materi MS Excel dan MS Word.

Tim program kemitraan masyarakat melihat perlunya dimiliki kemampuan siswa di bidang presentasi khususnya yang berhubungan dengan penggunaan aplikasi komputer yang kurang dikembangkan di sekolah tersebut. Bakat dan kreativitas siswa dalam bidang menulis dan mempresentasikannya perlu dikembangkan sejak dini. Dijaman teknologi informasi saat ini, membiasakan menulis serta mempresentasikannya akan lebih menarik jika ditunjang dengan penggunaan bantuan aplikasi komputer.

Berdasar hasil analisis dan diskusi dengan Kepala Sekolah Madrasah Aliyah Al Karimiyah. tentang segala hal yang berkaitan dengan kegiatan pembelajaran siswa, maka dapat diidentifikasi beberapa permasalahan sebagai berikut ;

a. Belum dikembangkannya kecakapan membuat bahan presentasi melalui media Power Point pada siswa.
b. Fasilitas komputer disekolah belum dimanfaatkan secara optimal untuk kebutuhan siswa dalam kaitan menunjang pendidikan berbasis IT.

Dengan dilaksanakan program kemitraan masyarakat di Madrasah Aliyah Al Karimiyah ini diharapkan dapat membantu meningkatkan kreativitas siswa dalam mempresentasikan program-program kegiatan yang ingin dijalankan serta capaian dari suatu kegiatan yang perlu dilaporkan.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

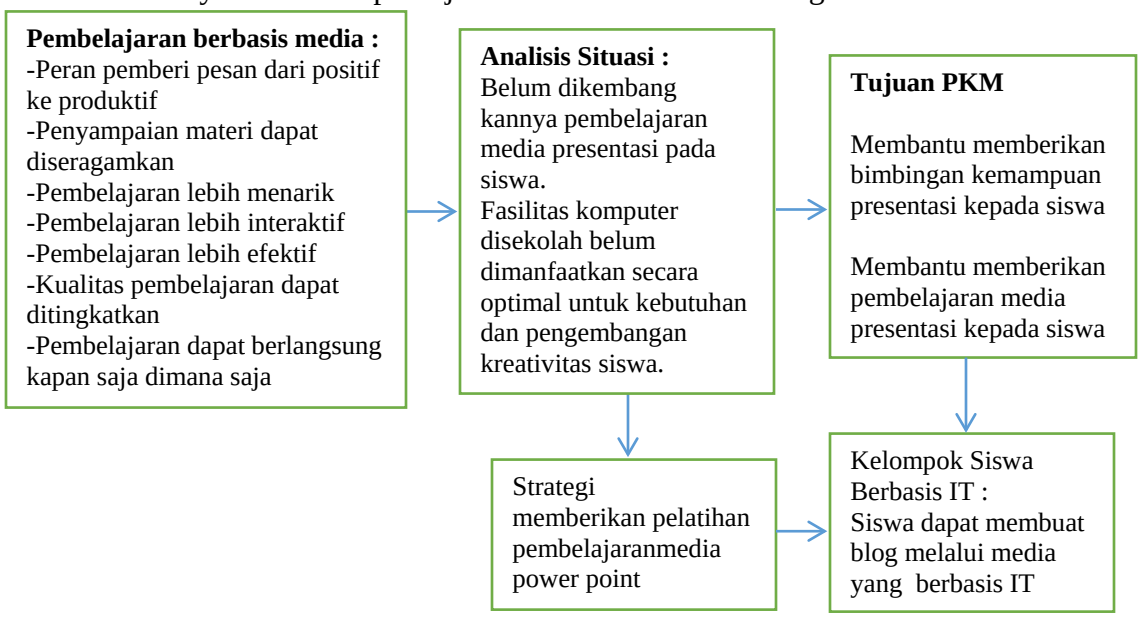
Pelaksanaan kegiatan pelatihan pembelajaran presentasi media power point di MA. Alkarimiyah dilaksanakan sebanyak enam kali dengan rincian sebagai berikut, tanggal 6 Agustus 2018 (Pertemuan I untuk kelas 1, sebanyak 2 kelas), tanggal 7 Agustus 2018 (Pertemuan I untuk kelas 2, sebanyak 2 kelas), tanggal 8 Agustus 2018 (Pertemuan I kelas 3 sebanyak 2 kelas), tanggal 13 Agustus 2018 (Pertemuan II untuk kelas 1, sebanyak 2 kelas), tanggal 14 Agustus 2018 (Pertemuan II untuk kelas 2, sebanyak 2 kelas), tanggal 15 Agustus 2018 (Pertemuan II kelas 3 sebanyak 2 kelas), Pelatihan dilaksanakan pukul 80.00 – 12.00 wib. Peserta pelatihan pembelajaran media power point untuk MA Alkarimiyah adalah siswa kelas satu sebanyak 48 orang, kelas dua 50 orang dan kelas tiga sebanyak 54 orang.

Agar pelaksanaan PKM ini lebih terarah, maka metode yang digunakan adalah metode *lesson study* yang merupakan kegiatan bersiklus yang dilaksanakan dalam tiga tahap kegiatan utama. Lesson Study berasal dari bahasa Jepang dan disebut *Jugyokenkyu* adalah bentuk kegiatan yang dilaksanakan oleh seorang guru atau sekelompok guru yang bekerja sama dengan dosen atau guru lainnya, guna merancang kegiatan dalam meningkatkan mutu belajar siswa berdasar pembelajaran yang dilakukan oleh seorang guru yang perencanaan pembelajarannya dirancang bersama atau sendiri, kemudian di observasi dengan teman guru lainnya dan setelah itu mereka melaksanakan refleksi bersama berdasar hasil pengamatan yang baru dilakukan. Bentuk dari refleksi bersama berupa diskusi oleh para pengamat dan guru pengajar yang bertujuan untuk menyempurnakan proses pembelajaran dan mengetahui dimana titik berat pembahasan yang perlu dilakukan. Tentang bagaimana siswa belajar, bilamana siswa belajar, saat mana siswa mulai bosan mendapatkan pengetahuan dan bilamana siswa mampu menjelaskan kepada temannya serta kapan siswa dapat mengajarkan kepada seluruh kelas.

Lesson study memberi pengalaman langsung kepada para guru melihat pembelajaran (teaching) dan proses belajar siswa (learning) di ruang kelas, juga membimbing guru guna memfokuskan diskusi mereka pada perencanaan, pelaksanaan dan pengamatan, serta refleksi pada pelaksanaan pembelajaran di kelas. Dengan melihat praktik pembelajaran yang ada di ruang kelas, maka guru-guru dapat mengembangkan kesamaan pemahaman tentang apa yang dimaksud dengan pembelajaran efektif, yang nantinya dapat membantu siswa memahami apa yang mereka pelajari. Lesson study juga memberi kesempatan guru dapat meneliti dengan cermat proses belajar serta pemahaman siswa. Hal ini juga memperkuat fungsi guru sebagai peneliti di dalam kelas. Guru memformulasikan hipotesis dan melakukan pengujian di dalam kelas bersama siswanya. Tiga tahapan lesson study meliputi:

1. Tahap perencanaan (*plan)*
   Tahap perencanaan adalah tahap yang paling penting, dimana pada tahap ini pihak sekolah merencanakan dengan baik siswanya yang akan mendapat pelatihan pembelajaran media power point yang tentunya tidak menggangu proses belajar mengajar di lingkungan MA. Alkarimiyah itu sendiri. Sedangkan di pihak tim Program Kemitraan Masyarakat menyiapkan diri untuk menjadi instruktur pelatihan, yang juga dibantu oleh mahasiswa dalam pelaksanaanya. Dilakukan persiapan pembuatan bahan materi (modul) yang akan disampaikan dalam pelatihan pembelajaran media power point dalam rangka pengabdian kepada masyarakat. Dibuat juga jadwal dan waktu pelatihan.
2. Tahap pelaksanaan *(do)*
   Tahap pelaksanaan adalah tahap dimana seluruh peserta mendapatkan materi dari instruktur (tim PKM) yang telah ditugaskan. Pelaksanaan pelatihan pembelajaran media power point dilakukan sesuai dengan jadwal yang sudah ditetapkan sebelumnya.
3. Tahap refleksi (*see).*
   Pada tahap ini dilakukan evaluasi terhadap pelaksanaan kegiatan yang sudah dilakukan sebelumnya dan dilakukan perbaikan pelaksanaan pelatihan berdasar hasil evaluasi dari pelatihan yang sudah dilaksanakan sebelumya.

Untuk dapat melihat keberhasilan dari program yang dilaksanakan PKM, maka dilakukan evaluasi terhadap program yang telah dilaksanakan, dan selanjutnya memberikan solusi terhadap permasalahan yang ada. Adapun kerangka pemecahan masalah dalam pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat ini dapat dijelaskan melalui skema sebagai berikut :



Gambar 1. Kerangka Pemecahan Masalah

Tahap akhir dari kegiatan program kemitraan masyarakat adalah evaluasi kegiatan, apakah tujuan yang dirumuskan telah tercapai. Mengidentifikasi kendala yang terjadi selama proses pengabdian masyarakat dilaksanakan. Dalam pelaksanaan setiap tahap dilakukan wawancara dan observasi terhadap siswa.

Adapun hasil dari program kemitraan masyarakat ini berupa rekomendasi bagi sekolah dalam rangka pembelajaran berbasis teknologi informasi, rekomendasi dibuat dengan membuat analisis deskriptif berdasar data dan fakta yang diperoleh. Metode Deskriptif adalah suatu metode yang bertujuan untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran tentang suatu obyek yang diteliti berdasar data atau sampel yang telah dikumpulkan, tanpa melakukan analisis dan juga kesimpulan yang berlaku untuk umum (Sugiono, 2009). Tujuan dari analisis deskriptif adalah untuk membuat gambaran, deskripsi, atau lukisan secara sistematis dan faktual. Selain itu masing-masing siswa dan pihak sekolah juga mendapatkan modul pembelajaran media presentasi power point.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Peserta pelatihan pembelajaran media power point dari siswa MA Al Karimiyah secara total 152 siswa, yang terdiri dari kelas 1 ada 48 siswa (2 kelas), kelas 2 ada 50 siswa (2 kelas), dan kelas 3 ada 54 siswa (2 kelas). Masing-masing kelas mendapat dua kali pelatihan. Adapun materi yang diberikan pada masing-masing pertemuan dan hasil pelatihan adalah sebagai berikut:

1. Pertemuan I.

   Pelatihan pembelajaran media power point dimulai pukul 8.00 hingga 9.30 untuk sesi pertama dan 10.00 hingga 11.30 untuk sesi kedua, kedua sesi per harinya diikuti oleh tingkat kelas yang sama. Pertemuan pertama diberikan materi belajar membuka Power Point dari pilihan MS Office yang tersedia. Selanjutnya membuka menu lembar kerja baru power point dan memilih *lay out* lembar kerja yang sesuai dengan kebutuhan. Terdapat sembilan jenis *layout* yang bisa dipilih yaitu, *title slide, two content, comparison, title and content, section header, blank, content and caption,* serta *picture with caption*. Pemilihan jenis *layout* disesuaikan dengan kebutuhan presentasi. Berikutnya membuat tulisan pada lembar kerja dengan memilih jenis dan besar huruf yang sesuai serta memilih warna yang diinginkan. Langkah berikutnya belajar memasukan / *insert* gambar pada lembar kerja. Langkah selanjutnya memilih desain tampilan, dimana terdapat pilihan *background* yang diinginkan.

Gambar 2. Menu pilihan layout

Gambar 3. Menu pilihan design

Para siswa tampak antusias dalam mempelajari media presentasi power point, dilihat dari keaktifan mereka untuk bertanya dan melaksanakan instruksi-instruksi yang diberikan selama pelatihan. Setelah pelatihan diharapkan para siswa sudah dapat membuat tulisan sebagai bahan presentasi dengan menggunakan jenis tulisan dan warna yang menarik disertai gambar dan juga memilih desain serta *background* yang diinginkan. Selanjutnya berdasar hasil evaluasi tim PKM, target pelatihan yang sudah direncanakan sudah berjalan dengan baik dan dapat dilaksanakan pelatihan berikutnya atau pertemuan berikutnya.

2. Pertemuan II.

Sama dengan Pertemuan I, pelatihan pembelajaran media power point dimulai pukul 8.00 hingga 9.30 untuk sesi pertama dan 10.00 hingga 11.30 untuk sesi kedua, kedua sesi per harinya diikuti oleh tingkat kelas yang sama. Pertemuan kedua merupakan kelanjutan pemberian materi dari pertemuan sebelumnya. Para siswa diminta membuka lembar kerja yang telah dibuat dan disimpan sebelumnya, selanjutnya belajar cara memberikan efek pada tampilan, serta memilih animasi (*animation)* yang diinginkan. Terdapat sembilan jenis animasi yang bisa dipilih yaitu, *none, appear, fade, fli in, float in, split, wipe, shape,* dan *wheel*. Animasi merupakan tampilan bagaimana tiap kalimat atau bagian dari tulisan muncul pada layar, bisa dari arah kiri, kanan, atas, dan sebagainya. Selanjutnya menjadikan foto / gambar sebagai backgroud dari tampilan, serta memasukkan suara / musik pada saat presentasi dilakukan. Tidak lupa mengatur waktu dari setiap jeda antara tampilan satu dengan tampilan berikutnya yang terdapat pada menu *slide show*, dimenu tersebut juga terdapat pilihan apakah semua halaman ditampilkan mulai dari awal atau dari halaman tertentu. Pada pertemuan kedua ini setiap siswa diminta untuk membuat materi presentasi yang menarik dilengkapi dengan foto / gambar sebagai *background* disertai musik pada saat presentasi dilakukan. Untuk lebih meningkatkan antusias siswa dalam membuat bahan presentasi, tim PKM menjanjikan akan memberikan bingkisan pada siswa dengan bahan presentasi power point terbaik dari masing-masing kelas.

Gambar 4. Menu pilihan animation

Gambar 5. Menu pilihan slide show

Berikut adalah dokumentasi kegiatan pelatihan pembelajaran media power point di MA. Al Karimiyah Sawangan - Depok.

Gambar 6. Siswa MA. Alkarimiyah bersama tim PKM

Gambar 7. Siswa MA. Al Karimiyah sedang praktek membuat media presentasi

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat di MA. Al Karimiyah Sawangan – Depok yang dilakukan tim PKM dari UPN "Veteran" Jakarta berjalan dengan baik. Tujuan PKM untuk dapat menumbuhkan serta meningkatkan ketrampilan berpresentasi pada siswa dapat dilaksanakan, dan dengan memanfaatkan teknologi informasi hasil pembelajaran media presentasi dapat dipraktekkan pada presentasi usulan kegiatan di sekolah maupun di lingkungan tempat tinggal. Pelatihan yang dilakukan oleh tim PKM sebanyak enam pertemuan telah dapat menambah pengetahuan dan kreatifitas siswa. Sebelum dilaksanakannya PKM siswa menggunakan metode ceramah / bertutur jika harus mempresentasikan suatu materi, tanpa menggunakan media komputer. Akan tetapi setelah pelaksanaan PKM terciptalah siswa yang mampu melakukan presentasi dengan menggunakan media power point (komputer) sehingga presentasi menjadi lebih menarik dan efisien, serta dapat dipergunakan dalam proses pengajaran yang berbasis teknologi informasi (IT).

Saran dari tim PKM khususnya kepada MA Al Karimiyah Sawangan – Depok, serta sekolah-sekolah setingkat pada umumnya, agar memberi kesempatan dan memberi dukungan para siswa supaya memiliki ketrampilan berpresentasi. Serta memanfaatkan fasilitas yang ada disekolah khususnya sarana teknologi informasi untuk semaksimal mungkin diperuntukan untuk kepentingan siswa. Memanfaatkan teknologi untuk lebih dapat mengembangkan ketrampilan berpresentasi pada siswa.

REFERENSI

Gray, David. (2004). *Doing Research in the Real World.* California:Sage Publication.

Lee, Christopher. (2017). *Belajar Microsoft PowerPoint (Mahir) Step-by-Step*. Elex Media Komputindo, Jakarta.

Mazdalifah. (2012). Struktur Pengetahuan dan Kecakapan Media Literasi Keluarga (Studi Perbandingan Keluarga di Kota Medan). *Thesis USM*, Penang.

Rusman. (2011). *Model-Model Pembelajaran Mengembangkan Profesionalisme Guru*. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Sugiyono. (*2009). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta, Bandung.

Tim Lesson Study. (2006). *Upaya Meningkatnya keprofesionalan Guru Melalui Lesson Study*. FPMIPA UPI, Bandung.

ANALISIS DAN EVALUASI KEAMANAN JARINGAN WIRELESS PADA DINAS KESEHATAN DAN DINAS KOMINFO KOTA PALEMBANG

Maria Ulfa[1]

[1]Jurusan Teknik Komputer, Universitas Bina Darma Palembang
Email:maria.ulfa@binadarma.ac.id

ABSTRAK

Perkembangan teknologi jaringan komputer semakin memudahkan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan informasi. Salah satu teknologi yang dikembangkan adalah teknologi media transmisi nirkabel atau wireless, dimana mudahnya pengguna umum terhubung dengan jaringan wireless akan tetapi tentunya masalah keamanan perlu diperhatikan, apalagi didalam sebuah korporasi atau sebuah lembaga yang peduli dengan keamanan data. Jaringan wireless menggunakan gelombang radio sebagai media transmisi sehingga jaringan akan lebih mudah dimasuki oleh penyusup dan serangan yang berasal dari semua arah. Dinas Pemerintahaan Kota Palembang telah menerapkan jaringan Wireless sebagai sistem keamanan jaringan Wireless LAN yang terdapat pada seluruh kantor dinas pemerintahan Kota. Belum adanya evaluasi secara sistemik terhadap autentifikasi layanan Hotspot Dinas Pemerintahan kota Palembang, maka diperlukan analisis dan evaluasi terhadap autentikasi agar dapat mengetahui tingkat keamanan jaringan Hotspot Dinas Pemerintahan kota Palembang. Dinas yang menjadi sample pada penelitian ini adalah dinas kesehatan dan dinas kominfo, untuk melakukan pengujian digunakan metode Penetration testing merupakan tindakan yang membahayakan data karena pelaku pengujian bersifat aktif dalam melakukan berbagai serangan untuk mencari kelemahan sistem, dengan tujuan untuk menganalisis dan mengevaluasi autentikasi Hotspot yang telah diterapkan, mengetahui tingkat keamanan, dalam menunjang kemajuan teknologi dan informasi serta memberikan masukan dalam proses pengembangan Hotspot pada dinas kesehatan dan dinas kominfo kota palembang kedepan.

Kata kunci: Jaringan Wireless, Layanan Hotspot, Dinas Kesehatan, Dinas Kominfo

1. PENDAHULUAN

Teknologi informasi dan komunikasi sudah banyak membawa dampak positif dalam kebutuhan akan informasi dan komunkasi. Dampak yang sangat di rasakan di dalam telekomunikasi adalah penggunaan teknologi *Wireless LAN*, dengan menggunakan teknologi *Wireless LAN* suatu informasi yang dulu diakses dengan menggunakan kabel dan *modem* saat ini sudah bisa digantikan dengan teknologi *Wireless LAN* yang dapat kita temui di sekolah – sekolah, perkantoran - perkantoran, rumah sakit dan beberapa tempat umum. Dengan kemudahan ini, semua informasi bisa didapatkan hanya dalam waktu hitungan menit. Menurut Pujiarto (2013) perkembangan teknologi jaringan komputer semakin memudahkan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan informasi. Salah satu teknologi yang dikembangkan adalah teknologi media transmisi nirkabel atau *wireless*, dimana mudahnya pengguna umum terhubung dengan jaringan *wireless* akan tetapi tentunya masalah keamanan perlu diperhatikan, apalagi didalam sebuah korporasi atau sebuah lembaga yang peduli dengan keamanan data. Jaringan *wireless* menggunakan gelombang radio sebagai media transmisi sehingga jaringan akan lebih mudah dimasuki oleh penyusup dan serangan yang berasal dari semua arah. Pada jaringan yang diakses secara bersama seperti jaringan *hotspot* memiliki gangguan terhadap sistem sehingga perlu dilakukan aturan terhadap sistem jaringan. Beberapa aturan diberlakukan untuk mengontrol kinerja maupun kondisi jaringan sehingga sistem berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Untuk melihat kualitas keamanan jaringan maka perlu dilakukan analisa terhadap sistem keamanan yang ada dalam jaringan tersebut.

Dinas Pemerintahaan Kota Palembang telah menerapkan jaringan *Wireless* sebagai sistem keamanan jaringan *Wireless LAN* yang terdapat pada seluruh kantor dinas pemerintahan Kota. Belum adanya evaluasi secara sistemik terhadap autentifikasi layanan *Hotspot Dinas Pemerintahan kota Palembang*, maka diperlukan evaluasi terhadap autentikasi agar dapat mengetahui tingkat keamanan jaringan *Hotspot Dinas Pemerintahan kota Palembang.*

Dinas Pemerintahan kota Palembang mempunyai 32 Dinas induk kota Palembang, 16 kecamatan, dan 123 kelurahan yang tersebar di beberapa wilayah. Dalam autentifikasi keamanan *hotspot* dinas pemerintahan kota Palembang menggunkan *system random* di karenakan keterbatasan waktu dan surat surat izin. Dalam penentuan titik kususnya dinas yang bertempat strategis bagi penguyup (*hacker*) untuk melakukan berbagai jenis teknik *hacking*. Pada beberapa dinas yang di teliti, hanya mengambil dua *sample* dinas pemerintahan kota Palembang yang strategis yaitu Dinas Kesehatan (DinKes), dan Dinas Komunikasi dan Informasi (Kominfo) kota Palembang.

Pengguna yang terhubung dengan *Hotspot* pada *Dinas Pemerintahan kota Palembang* dari tahun ke tahun semakin bertambah. Hal ini dilihat dari jumlah kebutuhan penggunaan akses setiap tahunnya. Selain pegawai, akses untuk menggunakan hotspot juga bisa di gunakan oleh *office boy*,dan siswa yang sedang magang, kemungkinan untuk diretas sangat tinggi oleh pengguna yang tidak punya hak akses terhadap jaringan. Di karenakan beberapa hal diantaranya; tidak ada autentikasi dan verifikasi terhadap *access request*. Tidak sesuai digunakan pada jaringan dengan skala yang besar. MD5 dan *shared secret* dapat dipecahkan oleh *hacker* melalui paket *access-request* yang tersimpan dan ditambah MD5 *hash* yang lemah, membuat keamanan data pengguna terancam dimasuki penyusup, dengan beberapa kelemahan *radius* ini maka pengujian terhadap sistem diperlukan agar sistem dapat dikontrol dan aman digunakan secara bersama – sama.

Dalam penelitian ini penulis akan melakukan analisis terhadap jaringan wireless pada dinas kesehatan (dinkes) dan dinas komunikasi dan informasi (kominfo) kota Palembang yang bertujuan untuk menganalisis dan mengevaluasi autentikasi *Hotspot* yang telah diterapkan, mengetahui tingkat keamanan, dalam menunjang kemajuan teknologi dan informasi serta memberikan masukan dalam proses pengembangan *Hotspot* pada dinas kesehatan dan dinas kominfo kota palembang kedepan. Adapun manfaat yang dapat diberikan adalah membantu meningkatkan sistem keamanan dan mengkontrol keamanan dari dalam maupun luar sistem dengan mengevaluasi autentikasi penggunan *Hotspot* terhadap penyusup yang dapat menimbulkan masalah serius terhadap jaringan pada dinas kesehatan dan dinas kominfo kota palembang.

2. METODE PELAKSANAAN

2.1. Metode Penelitian

Adapun metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode tindakan *(action research).* Menurut Gunawan (2007), *action research* adalah kegiatan dan atau tindakan perbaikan sesuatu yang perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasinya digarap secara sistematik, sehingga validitas dan reliabilitasnya mencapai tingkatan riset. *Action research* juga merupakan proses yang mencakup sirkulasi, yang mendasarkan pada refleksi; umpan balik *(feedback);* bukti *(evidence);* dan evaluasi atas aksi sebelumnya dan situasi sekarang.

Menurut Kemmis dan Mc Taggar, (1992) yaitu *planning* (rencana), *Action* (tindakan), *Observation* (pengamatan) dan *Reflection* (Refleksi). Untuk lebih memperjelas mari kita perhatikan tahapan-tahapan berikut:

1) Melakukan Diagnosa (*Diagnosing*) pada tahapan ini akan dilakukan identifikasi masalah – masalah yaitu bagaimana cara mengevaluasi penerapan autentikasi *Hotspot* dinas kesehatan dan dinas kominfo palembang. Peneliti melakukan tindakan penetrasi untuk menemukan

kerentanan terhadap jaringan *Hotspot* pada dinas kesehatan dan dinas kominfo kota Palembang, dengan menggunakan metode *penetration testing* yang merupakan tindakan yang beresiko oleh karena itu untuk rancangan dapat dilakukan dengan pra pengujian tahap ini mempersiapkan kesepakatan antara pihak penguji dan target tentang pelaksanaan pengujian.

2) Membuat Rencana Tindakan *(Action Planning)* tahapan ini melakukan pemahaman pokok masalah yang ada dan menyusun rencana tindakan yang tepat untuk menyelesaikan masalah yang ada, dimana akan mulai menyusun rancangan kebutuhan alat dan bahan untuk melakukan pengujian tingkat keamanan jaringan serta rancangan metode pengujian yang akan digunakan dan di implementasikan untuk mendeskripsikan pemanfaatan *Hotspot* yang ada pada dinas kesehatan dan dinas kominfo kota palembang.
3) Melakukan Tindakan *(Action Taking)* mengimplementasikan rencana tindakan yang telah disusun, dengan mulai melakukan tahapan - tahanap analisa, evaluasi, menginvestigasi dan pengujian guna mendapatkan informasi kekurangan *Hotspot* pada dinas kesehatan dan dinas kominfo kota palembang.
4) Melakukan Evaluasi *(Evaluating) s*etelah tahapan *Action Taking* sudah dilakukan selanjutnya adalah mulai melakukan evaluasi pada hasil dari implementasi sebelumnya dan mulai menyimpulkan hasil dari langkah sebelumnya.
5) Pembelajaran *(Learning)* langkah ini merupakan tahap akhir dari penelitian yaitu melakukan *review* terhadap hasil dari tahapan-tahapan yang telah dilalui.

2.2. Metode Testing

Metode testing yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode test penetrasi *(Penetration Test). Penetration testing* merupakan tindakan yang membahayakan data (Whitaker, 2006) karena pelaku pengujian bersifat aktif dalam melakukan berbagai serangan untuk mencari kelemahan sistem. Penerapan *penetration testing* pada sebuah institusi membutuhkan perencanaan dan persiapan yang matang sehingga tidak beresiko besar yang bersifat merugikan pihak institusi selaku pemilik aset dan pihak pelaku pengujian. Metodologi yang digunakan untuk melakukan *penetration testing* untuk WLAN sudah ada seperti yang dikeluarkan oleh lembaga OIISG *(Open Information System Security Group)* yang terdokumentasi dalam ISSAF *Penetration testing*. ISSAF *(Information Systems Security Assessment Framework)* merupakan kerangka kerja yang dapat digunakan sebagai acuan untuk melakukan assessment keamanan sistem. Metodologi yang digunakan seperti pada gambar 1.

Gambar 1. *WLAN Security Assessment Methodology*
Sumber : Rathore dkk, 2012

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Proses pengujian keamanan jaringan WLAN pada dinas kesehatan dan dinas kominfo kota Palembang yaitu: melakukan pengambilan tindakan (*action taking*) pengujian dibutuhkan data-data *access point* yang terpasang di objek pengujian seperti *network, ESSID, channel, MAC address* dan *IP address* dalam jaringan. Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui semua *access point* yang digunakan oleh *Hotspot* dengan sistem keamanan enkripsi seperti *radius server, WPA2, WPA, WE,* dengan melakukan *scanning* terhadap masing – masing *access point* yang dijadikan sebagai target pada kedua dinas kota palembang menggunakan *tools Wi-Fi Direct.* Selanjutnya adalah mengevaluasi (*evaluating*) hasil dari pengujian keamanan jaringan WLAN pada dinas kesehatan dan dinas kominfo yang telah dilakukan dengan tahapan sebagai berikut ini:

1) Analisis, setelah mengetahui karakter jaringan selanjutnya dilakukan analisis untuk menentukan jenis tindakan dan kebutuhan pengujian dengan penetrasi.
2) *Attacking* (menyerang), tahap ini dilakukan tindakan penetrasi jaringan dengan menggunakan *tools fern WIFI cracke*r untuk mendapatkan *crack key* yang di gunakan pada jaringan WLAN kedua dinas kota palembang.
3) *Reporting* (pelaporan), hasil dari temuan – temuan yang didapatkan dari pengujian kemudian dijadikan bahan evaluasi untuk dilaporkan kepada pihak pengelola jaringan (*administrator*) atau dinas kesehatan dan dinas kominfo kota palembang.

Hasil pengujian tingkat keamanan hotspot dinas kesehatan dan di dapat hasil penetrasi beserta table hasil pengujian yang dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Hasil Pengujian *Scanning Hotspot* Dinas Kesehatan Kota Palembang

No	Lokasi	Nama Hotspot	Lantai	Jenis Keamanan	Berhasil	Tidak Berhasil
1	Ruang Administrasi dan Pendataan	Dinkes_1	1	WPA2	√	-
2	Ruang Administrasi dan Pendataan	Dinkes_2	1	WPA2	√	-
3	Ruang Pertemuan 1	Dinkes_3	2	WPA2	√	-
4	Ruang Sarana dan Prasarana Kesehatan	Dinkes_5	2	WPA2	√	-

Gambar 2. Penetrasi *Wi-Fi* Dinkes_1 *WPA2*

Wi-Fi pada lantai satu yaitu *Wi-Fi* Dinkes_1 yang mempunyai sistem keamanan *WPA2* yang merupakan tempat lalu-lalang orang banyak untuk urusan seputar kesehatan di kota palembang. Penetrasi pada dinas kesehatan kota palembang mendapatkan *key* dengan melakukan percobaan dengan memasukan *key* yang sama pada *Wi-Fi yang* berbeda dan ternyata

mendapatkan hasil yang mengejutkan, bahwa *key* pada dinas kesehatan kota palembang mempunyai *key* yang sama. Pada Dinas kominfo di dapat hasil penetrasi beserta table hasil pengujian seperti pada tabel 2.

Tabel 2. Hasil Pengujian *Scanning Hotspot* Dikominfo Kota Palembang

No	Lokasi	Nama Hotspot	Lantai	Jenis Keamanan	Berhasil	Tidak Berhasil
1	Ruang Switching & Monitoring server	Kominfo	1	WPA2	-	√

Gambar 3. Penetrasi *Wi-Fi* kominfo

Hasil uji *scanning hotspot* Dikominfo Kota Palembang menunjukan bahwa *hotspot* sangat kuat dan jika pun berhasil maka akan memerlukan waktu yang sangat lama, di karenakan kombinasi password yang berupa dijit angka, huruf, serta karakter untuk membuat key atau password yang kuat.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dalam penelitian analisis dan evaluasi jaringan *wireless* pada dinas kesehatan dan dinas kominfo kota Palembang diantaranya adalah:

1) Pengujian kerentanan pada *Hotspot* dinas kesehatan dan dinas kominfo kota palembang diperlukan untuk mengujian keamanan WLAN, agar memberikan kenyamanan dan keamanan dalam penggunaan fasilitas jaringan internet.
2) WEP memiliki tingkat keamanan kerentanan yang rendah di lihat dari pengujian yang terjadi pada dinas kesehatan yang dimana penguji mendapatkan *key password hotspot*.
3) WPA2 memiliki tingkat keamanan yang tinggi dengan membuat kombinasi key atau password dilihat dari pengujian pada dinas kominfo pengujian tidak dapat di akses, namun pada dinas kesehatan sistem WEP tingkat keamanan tidak signifikan dikarenakan pemilihan karakter *key* hanya menggunakan huruf sehingga mudah untuk diserang oleh pengguna luar.
4) Teknik - teknik yang peneliti gunakan untuk melakukan *penetration* masih banyak yang belum dilakukan terhadap *Hotspot* dinas kesehatan dan dinas kominfo kota palembang dikarenakan keterbatasan waktu dalam penelitian ini.
5) Hasil dari penelitian ini memberikan kontribusi masukan serta saran perbaikan celah keamanan jaringan pada *Hotspot* dinas kesehatan dan dinas kominfo kota palembang dengan melihat hasil percobaan yang telah dilakukan untuk lebih meningkatkan keamanan jaringan khususnya pada jaringan dinas kesehatan.

Saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini adalah:

1) Perlunya dilakukan pengarahan *user*, dan perubahan hardware serta melakukan perubahan *password* pada *hotspot* dengan tingkat keamanan yang tinggi.

2) Melakukan analisa secara berkala untuk mengawasi paket - paket yang mencurigakan, agar keaman sistem dalam dinas terjamin aman.
3) Membentuk tim khusus untuk melakukan tes penetrasi untuk melakukan evaluasi dan menemukan celah keamanan yang belum di ketahui sebelumnya.
4) Melakukan updating pada aplikasi baik pada *software* dan *hardware.*
5) Memeriksa kembali aplikasi yang ingin diterapkan.

REFERENSI

D. P. N. Andrew Whitaker. (2006). Penetration Testing and Network Defense, Indianapolis: Cisco Press, Gunawan, Adi W. 2007. Genius Learning Strategy. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

Kemmis, S. & Mc. Taggart, R. (1992). The Action Research Planner. Victoria: Deakin University Press

Pujiarto, Bambang. Nuryanto. (2013). *Model Pengujian Keamanan Jaringan WLAN Melalui Penetration Testing Methods Guna Peningkatan Pengamanan Sistem Jaringan Dari Tindakan Hacking.* Universitas Muhammadiyah Magelang.

Rathore, B.; Herrera, O.; Raman, S.; Brunner, M.; Brunati, P.; Chavan, U.; Dilaj, M.; Subramaniam, R.K., 7 Oktober 2012, Information Systems Security Assessment Framework (ISSAF) draft 0.2.1A, http://www.oissg.org/files/issaf0.2.1A.pdf

SEMINAR MENJADI PENGAJAR YANG PROFESIONAL MELALUI PELAYANAN YANG BERDEDIKASI

Ninawati Lihardja[1] dan Meike Kurniawati[2]

[1] Fakultas Psikologi, Universitas Tarumanagara, Jakaarta
Email: ninawati@fpsi.untar.ac.id
[2] Fakultas Psikologi, Universitas Tarumanagara, Jakaarta
Email: meikek@fpsi.untar.ac.id

ABSTRAK

Dalam komunitas gereja biasanya kegiatan terbagi menurut usia umatnya. Anak-anak usia sekolah digabungkan dalam ibadah minggu yang terpisah dengan ibadah orang dewasa. Gereja Kristen menyediakan tempat untuk ibadah anak-anak dengan sebutan Sekolah Minggu. Sekolah Minggu ini memerlukan tenaga pengajar yang seringkali adalah tenaga sukarela. Namun demikian menjadi Guru Sekolah Minggu (GSM) tetap dituntut sikap profesional walaupun status mereka adalah sukarelawan. Metode pelaksanaan kegiatan adalah seminar untuk khalayak sasaran para GSM dan orang muda yang berminat untuk menjadi GSM. Kegiatan PKM seminar Mengajar dengan Kreatif berlangsung sukses. Pihak mitra merasa sangat senang karena baru pertama kali mendapat kesempatan menjadi tuan rumah kegiatan PKM yang diselenggarakan oleh UNTAR.

Kata kunci: pengajar profesional, pelayanan berdedikasi, guru sekolah minggu.

1. PENDAHULUAN

Sekolah minggu yang berhasil adalah kunci sukses sebuah gereja. yang maju dan bertumbuh. Pertumbuhan gereja bisa dibaca dari perkembangan sekolah minggu. Sekolah minggu tidak terlepas dari Guru Sekolah Minggu (GSM). GSM biasanya adalah para sukarelawan, jemaat gereja sendiri yang tertarik dalam bidang pengajaran anak-anak.

GSM berperan penting dalam membimbing dan mendidik anak-anak. Whitehead (2012) menyatakan bahwa GSM yang ideal memiliki deskripsi kerja antara lain sebagai: pendidik, pemandu, fasilitator, konselor spiritual, dan contoh bagi murid-muridnya. Selain itu, GSM harus memelihara kehidupan spiritual yang baik, mengembangkan kepribadian, mengenal murid, dan lainnya. Dengan demikian dapat dikatakan GSM berperan dalam penanaman nilai dan peningkatan religiusitas atau kesejahteraan spiritual bagi murid-murid (Hutapea, 2012). Hal ini menunjukkan bahwa menjadi GSM bukanlah hal yang mudah. Perlu adanya sikap profesional dalam mengajar meskipun menjadi GSM bersifat sukarela.

Permasalahan GSM adalah dengan sifat keterlibatan yang sukarela maka para GSM merasakan kurang pengetahuan dalam menangani anak-anak didiknya. Para GSM juga merasa kurang mendapatkan pelatihan atau pendampingan sebagai tenaga pendidik. Untuk dapat menjadi pendidik yang baik, profesional dalam pelayanan sebagai GSM terutama dimulai dari dalam diri pribadi pendidik. Bagaimana membenahi diri para GSM sehingga dapat menjadi tenaga pendidik yang profesional melalui pelayanan yang berdedikasi adalah hal yang sangat penting dalam menciptakan GSM yang berkualitas.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Metode pelaksanaan kegiatan adalah seminar untuk khalayak sasaran para GSM dan orang muda yang berminat untuk menjadi GSM. Tema seminar adalah Menjadi Pengajar Yang Profesional Melalui Pelayanan yang Berdedikasi. Adapun materi seminar berkaitan dengan: motivasi dan Etos Kerja, Profesionalisme Guru.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap Kegiatan PKM

Selasa, 17 April 2018

Perjalanan dengen kereta api Jakarta – Kediri (17.40 WIB – 06.16 WIB)

Rabu, 18 April 2018

Waktu	Acara
07.00 WIB	Tiba di Kediri – Jatim
07.00 – 11.00 WIB	Acara Bebas dengan panitia penjemputan (makan pagi, berkeliling kota Kediri) sambil menunggu jadwal bertemu dengan Ketua Panitia. Berkunjung ke lokasi PKM dan bertemu Ketua panitia Gladi bersih, pembahasan rencana kegiatan, dll
11.00 WIB	Check in Hotel
16.00 WIB	Dijemput menuju lokasi
17.00 – 20.00 WIB	Kegiatan PKM berupa seminar dengan tema "Mengajar Profesional" . Detail acara pada lampiran

- Peserta seminar hari pertama adalah 70 orang. Karena bertema pengajaran maka peserta terdiri dari 60 GSM (Guru SMP, karyawan swasta, ibu rumah tangga, yang mengajar sekolah Minggu) ditambah dengan 10 orang panitia sekaligus peserta.
- Tema seminar pada hari 1 adalah "Mengajar Profesional". Terdapat 2 pembicara dalam kegiatan seminar ini. Pembicara pertama membawakan materi dengan judul "Menjadi Pengajar Profesional Melalui Pelayanan Berdedikasi" dibawakan oleh Ibu Ninawati MM, Pembicara kedua membawakan materi dengan judul "Mengajar Dengan Kreatif", oleh Ibu Meike Kurniawati S.Psi., MM.
- Kegiatan seminar dimoderatori oleh Ibu Inneke Juliana M.Psi., Psi. Psikolog, Pemilik Biro Psikologi KARTIKA di Kediri, sekaligus Penasehat Gereja.
- Susunan acara seminar adalah sebagai berikut

	Acara	Waktu	Keterangan
1.	Doa dan Pujian Pembukaan	17.00 – 17.10	Tim GBT Kristus Pengasih
2.	Sambutan Gembala (Ketua)	17.10 – 17.15	Pdt. Kornelius B. Darmawan
3.	Seminar	17.15 – 18.30	Moderator & Pembicara
4.	Diskusi dan Tanya Jawab	18.30 – 18.50	Moderator & Pembicara
5.	Kolekte	18.50 – 18.55	Petugas
6.	Penutup	18.55 – 19.00	Pdt. Kornelius B. Darmawan
7.	Makan malam	19.00 - Selesai	Sie Konsumsi

- Semua kegiatan dimulai dan diakhiri tepat waktu. Setelah pembicara memaparkan materi, moderator membuka kesempatan diskusi dan tanya jawab selama kurang lebih 50 menit.4 Peserta antusias bertanya kepada subjek dan rekan subjek. Bahkan ada peserta lain yang ingin bertanya tetapi tidak memungkinkan karena keterbatasan waktu. Acara tanya jawab kemudian dilanjutkan setelah makan malam.
- Acara ditutup dengan foto bersama dan ramah tamah.
- Adapun hasil yang dicapai adalah menambah pengetahuan GSM, dan merasakan manfaatnya yang dianggap sebagai bekal ketika nantinya mereka mengajar.
- Beberapa pertanyaan yang selama ini belum terjawab, melalui seminar ini mereka mendapatkan jawaban yang mumpuni karena diberikan oleh pembicara yang berasal dari luar lingkungan mereka, sehingga jawabannya lebih obyektif.
- Materi seminar yang tekait dengan pengajar profesional adalah dengan membangun ethos kerja, menggali motivasi diri dan belajar tentang mengatasi kejenuhan bekerja sebagai GSM.
- Materi tentang mengajar yang kreatif ditunjukkan cara-cara kreatif yang tidak memerlukan biaya mahal, dengan menggunakan material yang ada di sekeliling tempat tinggal mereka sendiri; bahkan dapat menggunakan barang-barang yang terbuang.

Luaran Yang Dicapai

Pdt. Kornelius Bambang Darmawan selaku pimpinan GBT Kristus Pengasih merasa bahwa program ini sangat bermanfaat bagi para peserta. Bapak Pimpinan juga mengatakan bahwa UNTAR adalah Universitas pertama yang melakukan kegiatan PKM berupa seminar Psikologi di GBT Kristus Pengasih. Bapak Pimpinan merasa program ini sangat sesuai dengan kebutuhan GSM pada khususnya dan jemaat pada umumnya. Para GSM peserta seminar nantinya akan diberi kesempatan untuk mentransfer pengetahuannya kepada GSM lain yang tidak sempat ikut serta. Bapak Pimpinan memberikan masukan mengenai waktu pelaksanaan, kiranya dengan tema yang menarik seperti tema kegiatan ini, waktu pelaksanaan bisa diperpanjang tidak hanya 3 jam saja. Apabila memungkinkan diusulkan menjadi seminar 1 hari (8 jam).

Dari hasil evaluasi pelaksanaan seminar, didapat hasil bahwa para peserta merasa sangat puas dengan kegiatan ini karena materi yang disampaikan sangat berguna dan aplikatif. Para pembicara juga mampu membawakan materi dengan sangat komunikatif, dengan humor, contoh praktis, sehingga peserta tidak bosan, mudah memahami, dan membuat peserta termotivasi. Namun, waktu pelaksanaan kegiatan dirasa terlalu singkat.

Peserta juga memberikan usulan beberapa topik seminar sesuai dengan kebutuhan dan juga berharap kelak seminar ini dapat dibuka untuk lebih banyak peserta, mengingat kuota yang terbatas membuat banyak peserta yang tidak dapat turut serta.

Kegiatan ini dapat memberikan kontribusi dalam bidang ilmu psikologi khususnya dalam pengembangan diri bagi tenaga guru. Adapun materi yang terkait dengan pengembangan diri adalah penyampaian perlunya ethos kerja yang baik dalam setiap pekerjaan yang dilakukan, serta membangun motivasi diri agar sebagai tenaga pendidik tidak mengalami kejenuhan. Cara mendidik dengan baik dan menggunakan kreativitas agar sasaran yang dituju dapat tercapai, hal ini erat kaitannya dengan psikologi pendidikan.

Gambar 1. Para peserta seminar setelah selesai acara.

Gambar 2. Pemberian sertifikat secara simbolis kepada salah satu peserta.

Gamabr 3. Perkenalan dan pembacaan bio data pembicara disampaikan oleh moderator.

Gambar 4. Penyampaian materi oleh pembicara.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan dari observasi yang dilakukan selama seminar berlangsung, evaluasi lisan dan tertulis dari Pimpinan dan peserta, dapat disimpulkan bahwa kegiatan PKM seminar Mengajar dengan Kreatif berlangsung sukses.

Pihak mitra merasa sangat senang karena baru pertama kali mendapat kesempatan menjadi tuan rumah kegiatan PKM yang diselenggarakan oleh UNTAR. UNTAR adalah Universitas pertama yang melakukan kegiatan PKM di GBT Kristus Pengasih. Pihak mitra berharap adanya kegiatan-kegiatan lain di masa datang yang melibatkan UNTAR dan GBT Kristus Pengasih.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

1. Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Tarumanagara yang telah menyetujui pelaksanaan penelitian ini.
2. Pemilik Biro Psikologi KARTIKA di Kediri, sekaligus Penasehat Gereja yang memfsilitasi kegiatan ini.
3. Bapak Gembala Sidang di Gereja Bethel Tabernakel Kristus Pengasih, Kediri.
4. Kepada para peserta seminar.

REFERENSI

Dacey, J.S & Lennon, K.M. (1999). *Understanding creativity*. San Fransisco: Josey – Bass

Hutapea, B. (2012). Motif dan Pengalaman Guru Sekolah Minggu Pemula Pada Gereja Berbasi Kesukuan Terkait Orientasi Nilai Budaya (Suatu Kajian Psikologi Naratif). Procedding (tidak diterbitkan): Seminar Nasional: Keluarga, Kepribadian, dan Kebudayaan. Universitas Sanata Darma, Salatiga.

Kusmayadi, I. (2011). Membongkar kecerdasan anak: Mendeteksi bakat dan potensi anak sejak dini. Jakarta: Gudang Ilmu

Lie, Paulus. (1997). Mengajar Sekolah Minggu Yang Kreatif. Andi, Jogjakarta.

Munandar, S.U. (1997). Strategi pengembangan keberbakatan & kreativitas. Grassindo, Jakarta.

Novita, W. (2007). Serba serbi anak: yang perlu diketahui seputar anak dari dalam kandungan hingga masa sekolah. Gramedia, Jakarta.

Whitehead. G. (2012). Job Description For Sunday School Teacher. Diunduh dari http://bwcar.org/wp-content/uploads/ 2012/07/Christian Education Orientation Packet.pdf.

PEMBERDAYAAN PEREMPUAN DALAM PENGELOLAAN USAHA MIKRO MELALUI PROGRAM *ENTREPRENEURSHIP* SEBAGAI PENGERAK EKONOMI DESA

Srinathasya Br Sitepu[1], Christina Whidya Utami [2]

[1]Jurusan Manajemen, Universitas Ciputra Surabaya
Email: nathasya.sitepu@ciputra.ac.id
[2]Jurusan Manajemen, Universitas Ciputra Surabaya
Email: whidyautami@ciputra.ac.id

ABSTRAK

Dusun Gunung Sari Berada di Kecamatan Tutur, Kabupaten Pasuruan dengan penduduk (pria) mayoritas bekerja sebagai petani dan peternak sapi perah sementara istri(Ibu) focus mengurus rumah tangga. Pendapatan penduduk dari sector pertanian relatif *berfluktuasi dikarenakan penduduk masih menggunakan cara konvensional dan sangat bergantung pada kondisi alam. Hal ini mengakibatkan penduduk tidak mampu memenuhi kebutuhan rumah tangga. Tujuan mengadakan program entrepreneurship agar perempuan(ibu rumah tangga) mampu mendirikan bisnis sehingga menghasilkan pendapatan tambahan. Jumlah perempuan yang mengikuti program ini sebanyak lima orang. Metode pelatihan yang diberikan adalah pelatihan berkesinambungan yang mengkombinasikan antara teori dan praktek entrepreneurship. Hasil dari program entrepreneurship, kelima perempuan (ibu rumah tangga) yang mengikuti program berhasil mendirikan empat bisnis bidang kuliner dan satu bisnis bidang kerajinan (rajutan). Hasil dari kelima bisnis yang dibangun oleh ibu rumah tangga mampu memberikan tambahan pendapatan bagi ekonomi keluarga, yang secara tidak langsung dapat menggerakkan ekonomi pedesaan.*

Kata kunci: ***Entrepreneurship,* Perempuan, Ekonomi, Pedesaan**

1. PENDAHULUAN

Lokasi kecamatan Tutur berada di Kabupaten Pasuruan Provinsi Jawa Timur. Kecamatan Tutur terdapat sebuah dusun yang menjadi lokasi mitra Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yaitu: Dusun Gunung Sari menurut Badan Pusat Statistik BPS (2013) jumlah penduduk 4.164 orang. Sumber mata pencarian penduduk Dusun Gunung sari adalah petani dan peternak sapi perah hal ini dikarenakan lahan pertanian yang subur dan iklim yang *relative* dingin sehingga cocok mengembangkan peternakan sapi perah. Peternak sapi perah Dusun Gunung Sari mulai dari zaman penjajahan Belanda. Profil penduduk Dusun Gunung Sari mayoritas memiliki pendidikan hanya mencapai wajib belajar Sembilan tahun. Tingkat pendidikan rendah menjadi kendala penduduk untuk bersaing pada pasar tenaga kerja. Profesi penduduk pada Dusun Gunung Sari ketika menjadi petani/peternak menuntut peran ayah (pria) sebagai tulang punggung untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Sementara peran istri (perempuan) hanya mengurus rumah dan mengasuh anak sehingga belum memberikan kontribusi terhadap perolehan pendapatan keluarga. Setiap ibu rumah tangga memiliki waktu luang rata-rata lima jam/perhari dimana, waktu tersebut digunakan untuk bercengkrama dengan tetangga dan menonton TV(serial drama) mengakibatkan ketergantungan mengikuti semua kegiatan serial drama. Semua kegiatan ini cenderung memuat ibu rumah tangga lupa waktu dan kurang *productive*.

Kondisi penduduk Dusun Gunung Sari diatas memiliki tiga masalah utama. **Pertama** masalah ekonomi berhubungan dengan kemampuan memenuhi biaya: pendidikan, konsumsi, kesehatan, perumahan dan investasi. Kekurangan pendapatan menyebabkan masyarakat harus meminjam uang dari tengkulak. Hal ini adalah awal rangkaian masalah yang di alami penduduk Dusun Gunung Sari. Tengkulak yang memberikan pinjaman uang akan mengenakan bunga pinjaman yang tinggi serta membeli hasil peternakan dan pertanian berupa: bunga, apel, sayuran dan susu sapi dengan harga yang lebih rendah dibanding harga pasar. Penetapan harga yang

dilakukan tengkulak selanjutnya akan mengurangi pendapatan penduduk Gunung Sari sehingga berakhir dengan rantai kemiskinan yang siap mengikat penduduk. **Masalah kedua** munculnya kecemburuan *social* diakibatkan ketimpangan pendapatan yang ditandai dengan perilaku penduduk Dusun Gunung Sari yang saling bersaing dan memiliki tingkat konsumsi yang tinggi. Kondisi ini dipicu oleh prilaku ibu rumah tangga membandingkan kekayaan diantara ibu rumah tangga. Ketika tetangga membeli peralatan rumah tangga baru maka tetangga lainnya akan membeli barang yang sama. **Masalah ketiga** masalah penganguran terkait banyaknya anggota keluarga/penduduk produktif yang tidak memiliki pekerjaan tetap saat libur musim tanam. Hal ini disebabkan karena petani memiliki musim menanam dan musim panen. Ketika musim panen usai petani memiliki masa jeda sebelum kembali beraktivitas. Kondisi yang memprihatinkan lainnya ketika petani tidak memiliki modal untuk kembali bercocok tanam sehingga petani mengalami perubahan status menjadi pengangguran. Saat petani menjadi pengangguran (tidak memiliki sumber pendapatan) sehingga tidak mampu memenuhi kebutuhan keluarga. Ketiga permasalahan diatas merupakan fokus kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang diberikan kepada ibu rumah tangga.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dilaksankan selama delapan bulan di Dusun Gunung Sari. Kegiatan ini merupakan *pilot project* untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh penduduk Dusun Gunung Sari Kecamatan Tutur Kabupaten Pasuruan. PKM fokus pada pemberdayaan sumber daya manusia (masyarakat yang ada di pedesaan) hal ini penting karena peran masyarakat sangat vital pada ekonomi pedesaan. Kekuatan dan peran masyarakat dapat tergambarkan dari: fisik, material, pendapatan (ekonomi), adanya kelembagaan, kemampuan kerjasama tim yang baik, intelektual serta komitmen dalam melakukan perbaikan sehingga melalui pemberdayaan masyarakat mampu menghasilkan kemandirian untuk mencapai pembangunan Mangowal, J. (2013). Tim PKM membagikan kuisioner pada 1000 ibu rumah tangga dari kuisioner tersebut terdapat 100 ibu rumah tangga yang dinyatakan lulus seleksi tahap pertama (perempuan yang bersedia mengikuti program PKM selama delapan bulan, memiliki pendidikan minimal SLTA, serta memiliki intensi untuk berwirausaha). Seleksi tahap kedua dilakukan melalui FGD (*Focus Group Disscussion*) yang membahas kapasitas aksesbilitas dan potensi ekonomi dari tempat tinggal calon peserta.

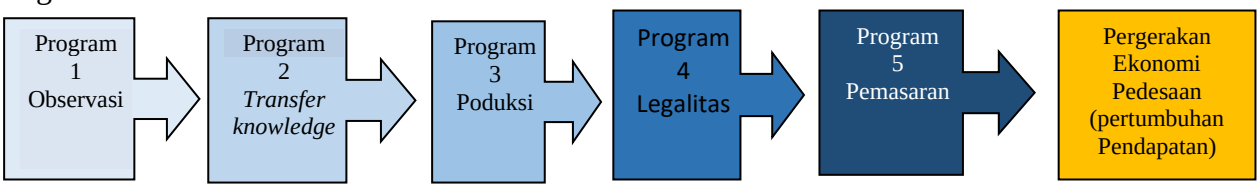
Berdasarkan kedua seleksi maka tim PKM mendapatkan lima orang ibu rumah tangga dengan mata pencarian suami sebagai peternak ataupun petani untuk mengikuti program *entrepreneurship*. Ibu rumah tangga yang menjadi peserta program *entrepreneurship* sudah mendapat persetujuan dan dukungan dari anggota keluarga (suami dan anak) merupakan faktor penting yang memberikan pengaruh positif terhadap pertumbuhan niat dan sikap ibu rumah tangga dalam menjalanakan bisnis Venugopal, V. (2016). Pemilihan ibu rumah tangga sebagai peserta program mengacu pada hasil penelitian Ekanem, I. (2015) menemukan *entrepreneur* perempuan memiliki kapasitas dan kemampuan yang baik untuk mengikuti proses pembelajaran/program secara berkelanjutan untuk meningkatkan kepercayaan diri yang pada akhirnya memampukan entrepreneur untuk mengaplikasikan semua ilmu yang diberikan. Pertimbangan kedua perempuan memiliki *self-efficacy* yang tinggi sehingga kemampuan mengakses peluang dan memobilisasi sumber daya yang tersedia sangat baik menurut Kazumi, T., & Kawai, N. (2017).

Alasan ketiga Cheraghi, M. (2013) menjelaskan kapasitas, kompetensi, kemampuan berinovasi dan identivikasi *motive* peluang pengusaha perempuan jauh lebih baik dibandingkan pria di China. Keempat pentingnya mengembangkan potensi perempuan sebagai *entrepreneur* dikarenakan kemampuan strategis untuk mendidik anak-anak untuk meneruskan bisnis yang sudah dibagun dengan standar legitimasi yang profesional pada temuan penelitian Aggestam, M.,

& Wigren-Kristoferson, C. (2017). Temuan penelitian di atas menjadi pondasi program PKM untuk mulai memaksimalkan potensi ibu rumah tangga.

Kegiatan (PKM) dusun Gunung Sari berbasis *entrepreneurship* (kewirausahaan). Kegiatan kewirausahaan/ *entrepreneurship* adalah sebuah karakteristik kemanusiaan yang memiliki tujuan besar untuk mengelola bisnis dimana pengusaha yang berjiwa bisnis memiliki sifat *innovatif* yang dinamis, dan adaptif merespon perubahan di aspek ilmu pengetahuan dan teknologi Hadiyati, E. (2011). Program *entrepreneurship* merupakan kombinasi teori dan praktek untuk membangun sebuah bisnis. Tim PKM menggunakan program *entreprneurshi*p sebagai basis utama kegiatan dikarenakan *entrepreneur* menghasilkan pendapatan, mengoptimalkan semua potensi dan peluang sesuai keinginan (bebas berinovasi) kesimpulannya *entreprneuer* dipengaruhi oleh target dan pengalaman *entrepreneur* dalam menjalankan bisnis Jabeen, F., Faisal, M. N., & I. Katsioloudes, M. (2017). Aspek penting lainnya dalam kegiatan kewirausahaan adalah pengusaha/*entrepreneur* yang dilengkapi beberapa karakter yaitu: orang yang berani mengambil keputusan, berani mengambil resiko dan mengelola resiko menjadi seminimal mungkin, orang yang dapat dengan mudah mengumpulkan uang, seorang pemimpin, orang yang mampu melihat semua peluang serta mengaturmya hingga menghasilkan keuntungan menurut Stanley I. Mason, (1998). Dapat disimpulkan bahwa program *entrepreneurship* dan *entrepreneur* adalah aspek yang saling melngkapi yang ada pada kegiatan PKM.

Kegiatan PKM berbasis *entrepreneurship* terdiri dari lima rangkaian program dimana, setiap program memiliki target berbeda-beda sesuai dengan konteks program tersebut. Target sangat penting untuk mengukur kesuksesan program *entrepreneurship* yang ada di kegiatan PKM. Tujuan dari rangkaian kegiatan PKM membantu ibu rumah tangga menghasilkan pendapatan untuk membantu ekonomi keluarga. Kegiatan PKM terdiri dari lima tahapan yaitu: observasi berupa analisis situasi dusun gunung sari, pemberian pelatihan (*knowledge*), membuat produk, legalitas, pemasaran hingga menghasilkan *income*. Kelima program ini saling berhubungan mulai dari observasi, pelaksanaan program *entrepreneurship* hingga menghasilkan pendapatan dimana terdapat hubungan antara peserta (ibu rumah tangga), tim PKM, konsumen, pemasok bahan baku hingga pihak pemerintah (yang mengurus legalitas). Interaksi antara individu serta pengalaman dari nara sumber mambantu mengarahkan minat berwirausaha Galanakis, K., & Giourka, P. (2017). Alur interaksi rangkaian program PKM digambarkan pada diagram dibawah.



Gambar 1. Alur Program Pengabdian Masyarakat Dusun Gunung Sari

Progam pertama adalah observasi yang dilakukan oleh tim PKM turun ke Dusun Gunung Sari mengamati dan melakukan wawancara dengan penduduk setempat. Tim PKM mengamati pola tingkah laku penduduk khususnya ibu rumah tangga dan semua potensi ekonomi. Tujuan program pertama untuk mendapatkan informasi terkait kondisi dan permasalahan yang dihadapi oleh penduduk Dusun Gunung Sari. Program ini dilaksanakan selama satu minggu dengan melibatkan tiga ibu rumah tangga yang dimintai informasi.

Program kedua *transfer knowledge* merupakan kegiatan yang membekali ibu rumah tangga pengetahuan untuk menyusun pembukuan usaha, menghitung Harga Pokok Penjualan/Produksi (HPP), operasional produksi dan teori pemasaran. Aspek *knowledge* berbentuk pembelajaran yang diberikan setiap minggu selama dua bulan. Proses pembelajaran dilengkapi dengan modul pelatihan yang berisi simulasi terkait materi HPP sehingga ibu rumah tangga mampu latihan menghitung HPP dari setiap produk/jasa yang dihasilkan. Pembelajaran

pertama ibu rumah tangga akan dibekali cara mengusun *business plan* dan pembelajaran teori bisnis berikutnya peserta PKM dibekali dengan pemahaman konsep *Business Model Canvas* (BMC). Penyusunan Standar Operasional (SOP) bagi bisnis yang sederhana. *Knowledge* ibu rumah tangga bidang marketing memberikan pemahaman konsep marketing serta tips marketing yang paling sesuai dengan produk yang dihasilkan ibu rumah tangga.

Program ketiga produksi merupakan kegiatan sangat penting ibu rumah tangga dibantu menciptakan produk baik itu barang maupun jasa. Ibu rumah tangga yang memproduksi makanan dibekali dengan pendampingan memasak. Pendampingan ini mengundang *chef* yang ahli membuat produk makanan. Ibu rumah tangga juga diberikan pengetahuan terkait cara pemilihan bahan baku untuk memproduksi barang. Ibu rumah tangga yang ingin memproduksi jasa dibekali dengan pendampingan standar pelayanan yang diberikan kepada konsumen. Program produksi ini *focus* meningkatkan kompetensi ibu rumah tangga agar berhasil menciptakan produk/jasa yang siap diterima pasar dengan standarisasi yang jelas.

Program keempat legalitas berhubungan dengan institusi pemerintahan. Legalitas yang dibutuhkan ibu rumah tangga dalam menjalankan bisnisnya antara lain: perizinan usaha, izin Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT), dan hasil uji laboratorium khusus bagi produk makanan dan minuman. Pada program keempat ibu rumah tangga dikenalkan dengan prosedur perizinan dan kegunaan dari masing-masing perizinan bagi usaha yang dijalankan. Ibu rumah tangga yang menghasilkan produk makanan dalam pengurusan PIRT akan diberikan sosialisasi standar minimal untuk memproduksi makanan.

Program kelima fokus pada pemasaran untuk semua produk dan jasa yang dihasilkan oleh ibu rumah tangga. Aspek pemasaran ini diberikan dalam bentuk pemahaman konsep dan praktek memasarkan produk dan jasa. Produk dan jasa yang sudah dimiliki ibu rumah tangga selanjutnya dipasarkan dengan cara *online* maupun *offline*. Ibu rumah tangga praktek menjual produk kepada lingkungan sekitar tempat tinggal dan melalui pameran UMKM. Produk yang dihasilkan dilengkapi dengan label/logo serta kemasan yang menarik sehingga dapat diterima oleh konsumen. Program melatih ibu rumah tangga untuk melakukan *hard selling* dimana semua tujuan kegiatan ini untuk mendapatkan *income* yang dapat membantu memenuhi kebutuhan rumah tangga.

Hasil akhir dari kegiatan PKM berupa tambahan pendapatan keluarga yang berasal dari pendapatan *start-up* bisnis yang dijalankan oleh ibu rumah tangga. Besarnya jumlah pendapatan dari ibu rumah tangga sesuai dengan perolehan penjualan dari produk dan jasa yang dihasilkan ibu rumah tangga. Tim PKM membantu membuka jaringan bisnis ibu rumah tangga dengan minimarket KPSP Setia kawan sebagai tempat menjual produk, memberikan link pemasaran di pusat oleh-oleh Kota Surabaya dan membantu memberikan daftar pemasok bahan baku makanan murah yang ada di Kota Surbaya. Jaringan pemasok dan tempat menjual produk yang diperoleh ibu rumah tangga diharapkan dapat memberikan manfaat bagi bisnis sehingga *income* ibu rumah tangga mengalami peningkatan. Ketika *income* meningkat secara bersamaan akan meningkatkan kesejahteraan keluarga dengan cara mengalokasikan waktu luang ibu rumah tangga menjadi kegiatan yang *productive*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program pertama dilaksanakan selama satu minggu melalui rangkaian kegiatan observasi, wawanacara dan *focus group discussion* (FGD). Hasil dari program pertama mampu memetakan kondisi dan potensi dari penduduk. Tim PKM menemukan beberapa potensi penduduk yaitu: Ibu rumah tangga yang memiliki banyak waktu luang sehingga tidak *productive*, kemampuan ibu rumah tangga untuk mengolah bahan makanan, permintaan bahan makanan dari penduduk Dusun Gunung sari, ketersediaan bahan olahan makanan di lahan pertanian milik penduduk (pisang, apel, singkong, talas dan kopi). Tim PKM menemukan permasalahan penduduk Dusun

Gunung sari: permasalahan ekonomi (penduduk belum mampu memenuhi semua kebutuhan rumah tangga), ketimpangan pendapatan yang berakibat pada munculnya kecemburuan *social*, ancaman munculnya pengganggguran. Profesi penduduk Dusun Gunung Sari mayoritas petani konfensional dengan hasil pertanian yang bergantung pada kondisi alam. Pria sebagai kepala keluarga merupakan tulang punggung untuk memenuhi seluruh kebutuhan keluarga dimana, profesinya sebagai petani dengan hasil panen yang tidak menentu dihadapkan dengan jumlah kebutuhan rumah tangga yang terus meningkat. Kompleksitas permasalahan akan diselesaikan melalui program *entrepreneurship* yang dikhususkan bagi Ibu rumah Tangga dengan harapan ibu rumah tangga mampu menghasilkan tambahan pendapatan. Dari keseluruhan penduduk Dusun gunung sari tim PKM memilih lima orang ibu rumah tangga sebagai peserta yang mengikuti program *entrepreneurship.*

*]*Program 2 transfer *knowledge* diberikan kepada ibu rumah tangga secara bertahap (satu minggu sekali) selama dua bulan. Program ini memberikan pendidikan (konsep teori) yang penting untuk membangun bisnis kepada ibu rumah tangga. Pendidikan yang tepat membantu *entrepreneur* menemukan ide *innovative* dan mengubah ide menjadi sebuah bisnis Rauth Bhardwaj, B. (2014). Pertemuan minggu pertama tim PKM memperkenalkan program *entrepreneurship* kepada lima ibu rumah tangga. Hal ini merupakan tahapan pondasi awal dimana ibu rumah tangga diberikan pemahaman terkait manfaat dan alasan mengapa dibutuhkan program *entrepreneurship* bagi ibu rumah tangga. Tahapan pada program kedua ini tim PKM mencoba membangun kepekaan dan kesadaran ibu tumah tangga akan pentingnya menjalakan bisnis. Ibu rumah tangga juga diberikan semangat dan motivasi meyakinkan bahwa ibu rumah tangga mampu membentuk sebuah bisnis. Semangat ibu rumah tangga mulai muncul ditandai dengan respon ibu rumah tangga yang berkata :

> "*saya sudah tau pentingnya program entrepreneurship dan mulai membangun usaha snack (keripik pisang) karena saya punya banyak susu sapi akan coba saya olah jadi keripik susu khan masih jarang ada keripik susu dipasar*" _ Ninik.
>
> " *saya coba bisnis kue basah aja bu, khan banyak pisang dikebon suka busuk dan gak kemakan karena banyak. Dibuat kayak bolu Amanda biar jadi oleh-oleh khas Dusun Gunung Sari*"_Nanik

Pada tahapan ini ibu rumah tangga mulai menuliskan semua potensi bahan baku dan peluang bisnis yang ada disekitar lingkungan tempat tinggal. Peserta program *entrepreneurship* sangat antusias dan bersemangat. Dokumentasi proses transfer *knowledge* dan antusiasme ibu rumah tangga ketika menemukan ini terlihat pada gambar dibawah.

Gambar 2. Dokumentasi Diskusi Menemukan Ide Bisnis

Pada minggu kedua seluruh ibu rumah tangga mulai mengumpulkan daftar potensi bisnis dan rencana bisnis apa yang akan mereka kembangkan. Hasil dari inventarisir ibu rumah tangga ini selanjutnya digunakan tim PKM dengan memberikan *knowledge* bagaimana cara menyusun *business plan.* Ibu rumah tangga mulai ditanamkan konsep *entrepreneurship.* Harapan dari proses ini ibu rumah tangga memiliki perencanaan yang baik untuk menjalankan sebuah bisnis. Hasil *business plan* meyakinkan ibu rumah tangga untuk mulai menjalankan bisnis sehingga peserta memahami jenis bisnis yang dipilih. Variansi dari bisnis yang dijalankan ibu rumah tangga berbeda-beda diantaranya: *snack*(keripik), kue basah (bolu), dan produk kerajinan(rajutan tas).

Setelah menetapkan jenis bisnis yang akan dikembangkan selanjutnya ibu rumah tangga dibekali dengan pengetahun nagaimana cara menyusun standar operasional dari bisnis (SOP) yang akan dijalankan. Pengetahuan selanjutnya berupa pemahaman konsep keuangan khususnya terkait dengan penetapan berapa harga pokok penjualan dan menghitung besaran harga pokok produksi (HPP). Ibu rumah tangga dilatih untuk menghitung masing-masing HPP dari produk yang akan di jual. Pada tahapan ini logika berfikir dan pemahaman konsep keuangan diberikan dengan menggunakan bahasa sederhana oleh narasumber (ahli keuangan) sehingga mudah untuk dipahami. Ibu rumah tangga diberikan kertas kerja sehingga dapat langsung mempraktekkan dan menghitung. Setelah ibu rumah tangga selesai meghitung maka ahli keuangan memberikan mentoring sekaligus memeriksa satu persatu hasil perhitungan ibu rumah tangga. Terdapat beberapa kesalahan perhitungan dari ibu rumah tangga terutama penentuan harga bahan baku dimana ibu rumah tangga belum mencantumkan biaya bahan baku yang berasal dari lahan pertanian milik mereka. Hal ini dikarenakan mereka beranggapan bahwa bahan baku mereka dapatkan dengan gratis atau bahan baku biasanya adalah barang yang terbuang sia-sia (tak bernilai). Pola pikir ibu rumah tangga harus diluruskan karena menyalahi prinsip keuangan dan dapat berkaibat pada kekeliruan dalam penetapan harga jual (terlalu murah). Setiap ibu rumah tangga setelah mentoring berhasil menetapkan harga HPP yang sesuai dan didokumentasikan.

Gambar 3. Pemberian Materi dan Praktek Menghitung HPP

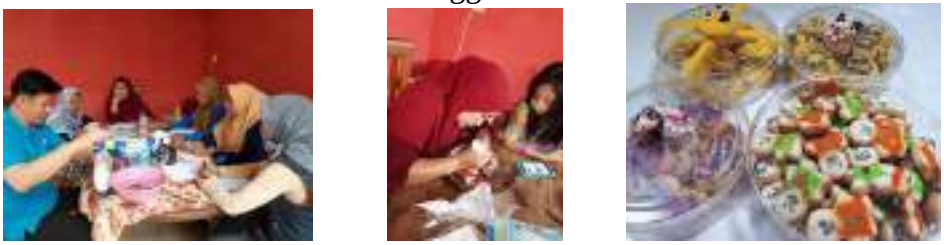
Pengetahuan yang diperoleh ibu rumah tangga lainnya adalah *Business Model Canvas* (BMC). Konsep BMC penting dipahami ibu rumah tangga agar mampu menentukan *value* dari bisnis yang dibentuk. BMC merupakan model bisnis yang menjelaskan konsep dasar pemikiran mengenai cara mengorganisir, menciptakan, menghasilkan dan menerapkan nilai dari sebuah bisnis Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Pengetahuan terkait BMC berhasil membangun kepekaan dari ibu rumah tangga terkait semua komponen yang berhubungan dengan bisnis (konsumen, pemasok, *chanel*, *value*, dll). Ibu rumah tangga secara bertahap diberikan materi bagaimana cara memahami setiap komponen dari BMC dan hubungannya dengan bisnis yang mereka akan jalankan. BMC juga menjadi panduan ibu rumah tangga ketika menjalankan bisnis sehingga tetap *focus* dan mampu berkembang. Pada tahap BMC jenis produk dan alur bisnis ibu rumah tangga menjadi semakin *detail*.

Berangkat dari pemahaman akan BMC diprogram kedua (*knowledge*) ibu rumah tangga dibekali juga dengan konsep marketing sederhana dengan harapan ibu rumah tangga mampu memasarkan produk yang diproduksi. Teori marketing yang diberikan kepada ibu rumah tangga mencakup bagaimana cara memasarkan produk yang dihasilkan dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki dan mampu dijangkau oleh ibu rumah tangga. Konsep marketing yang diberikan adalah marketing *online* serta *offline*. Kotler, P., & Armstrong, G. (2013) menjelaskan *online* marketing adalah keseluruhan kegiatan perusahaan/produsen dalam membagikan informasi, mempromosikan, menjual barang dan jasa yang menggunakan internet sementara *offline* marketing adalah kegiatan penjualan yang dilakukan tanpa menggunakan internet untuk mempermudah akses dengan konsumen. Tim PKM memberikan penjelasan marketing *online* dilakukan ibu rumah tangga melalui pemasaran produk lewat *social* media yang dimiliki (*Facebook* dan *group Whatss App*s). Marketing *offline* disarankan agar ibu rumah tangga

disarankan menawarkan produk yang dihasilkan kepada lingkungan keluarga, perkumpulan pengajian dan menitipkan penjualan di mini market atau toko di sekitar Kecamatan Tutur.

Program ketiga adalah produksi merupakan program sangat penting dari seluruh rangkaian program *entrepreneurship*. Kegiatan produksi dilakukan oleh ibu rumah tangga sesuai dengan *business plan* dan BMC dari setiap bisnis yang akan dibentuk. Dari kelima ibu rumah tangga yang mengikuti program pelatihan empat ibu rumah tangga menjalankan bisnis makanan sementara satu menjalankan bisnis kerajinan tangan(rajutan). Hal ini menjadi dasar tim PKM untuk mengundang *chef* agar ibu rumah tangga mampu memproduksi makanan yang berkwalitas. Demo masak yang diberikan *chef* diawali dengan tips memilih bahan baku yang baik untuk memproduksi makanan. Hal ini sangat penting karena ibu rumah tangga belum memiliki pemahaman yang benar terkait kandungan gizi dari setiap bahan baku yang dipakai. Ibu rumah tangga diminta untuk belajar membukukan resep makanan sehingga konsistensi dan kwalitas makanan dapat dipertahankan.

Hasil dari program produksi ibu rumah tangga mampu menyusun resep dari makanan yang akan dijual serta melakukan inovasi dan kreasi untuk produk yang akan dijual. *Cookies*, kerupuk, *snack* dan rajutan yang dihasilkan lebih bervariasi. Ibu rumah tangga mulai melakukan eksperimen melalui inovasi sehingga menambah varian dan rasa dari produk makanan yang dihasilkan. Produk makanan memiliki kwalitas rasa yang baik dengan harga jual yang *relative* terjangkau. Berikut foto kegiatan produksi *cookies* yang dilakukan oleh *chef* yang dibuat dengan sederhana sesuai kondisi rumah dari ibu rumah tangga.



Gambar 4. Demo Masak Oleh *Chef* Dan Produk Olahan Milik Ibu Rumah Tangga

Rangkaian program *entrepreneurship* keempat adalah legalitas dimana aspek hukum menjadi komponen yang tidak boleh abaikan oleh ibu rumah tangga. Tim PKM membantu ibu rumah tangga untuk mengurus PIRT (khusus bagi ibu rumah tangga yang memproduksi makanan). Ibu rumah tangga yang memproduksi kerajinan diberikan pemahaman untuk mengurus Hak Kekayaan Intelektual (HAKI). Tim PKM memberikan informasi terkait pentingnya aspek hukum agar bisnis dari ibu rumah tangga dapat berkembang. Produk makanan yang dihasilkan ibu rumah tangga jika sudah dilengkapi dengan PIRT dapat masuk pasar yang lebih luas. Keempat ibu rumah tangga yang memproduksi makanan sudah mulai mengurus PIRT yang diali dengan menguji makanan yang di produksi pada laboratorium makanan dan gizi milik pemerintah kabupaten basuruan. Setelah mendapatkan uji laboratorium ibu rumah tangga selanjutnya mendaftar pada dinas kesehatan Kabupaten Pasuruan untuk selanjurnya mengikuti penyuluhan PIRT dan akhirnya akan mendapat nomer PIRT untuk produk yang mereka hasilkan. Bukti Ibu rumah tangga telah mengurus izin PIRT terlihat dari gambar dibawah.

Gambar 5. Dokumen Syarat Pengurusan PIRT Milik Ibu Rumah Tangga

Setelah mendapatkan PIRT program selanjutnya aktivitas pemasaran pada tahapan ini ibu rumah tangga mulai menerapkan konsep marketing melalui pemasaran *offline* dari produk (makanan dan rajutan) kepada lingkungan sekitar dan menjual di minimarket . Sistem *pre_order* (PO) juga dilakukan ibu rumah tangga sehingga barang dapat sesuai dengan selera konsumen. Ibu rumah tangga menjual produk melalui media *online* lewat Facebook dan Whats Apps (WA). Kendala pertama jaringan internet juga menghambat ibu rumah tangga untuk melakukan *upload* produk sehingga akses penjualan *online* kurang memberikan dampak terhadap penjualan produk. Kendala kedua lokasi Dusun Gunung Sari *relative* jauh dari Kabupaten Pasuruan sehingga membutuhkan tambahan waktu untuk mengirim produk yang dipesan konsumen via *online.* Dari dua jenis marketing yang paling banyak mendatangkan pendapatan adalah sistem penjualan *offline* hal ini dikarenakan Ibu rumah tangga mulai mencoba menjual produk makanan dengan cara: menjual kepada lingkungan sekitar tempat tinggal, melakukan penjualan dengan sistem konsinyasi di minimarket di kecamatan Tutur dan dengan cara mengikuti pameran UMKM Jawa Timur 15-19 Agustus 2018.

Pada saat mengikuti pameran UMKM produk dari ibu rumah tangga mendapat respon yang sangat baik oleh pengunjung pameran. Pengunjung pameran juga membeli produk UMKM karena *creative* dan memiliki rasa yang enak. Pengunjung pameran juga memberikan masukan terhadap produk yang di hasilkan ibu rumah tangga khususnya terkait kemasan produk agar lebih menarik dan memiliki beberapa ukuran sehingga memudahkan konsumen menyesuaikan dengan kebutuhan. Respon ibu rumah tangga yang mengikuti pameran menjadi semakin percaya diri dan semangat untuk mengembangkan bisnis. Beberapa dokumentasi kegiatan marketing dapat dilihat pada gambar kelima.

Gambar 6. Penjualan Produk Bisnis Ibu Rumah Tangga Pada Pameran UMKM Jawa Timur

Pergerakan ekonomi Pedesaan (*Income*) dapat terrealisasi melalui program kelima ibu rumah tangga yang mengikuti program *entrepreneurship* sudah dapat mengalokasikan waktu dengan baik. Hal ini buktikan melalui berkurangnya wakru menonton serial drama namun ibu rumah tangga mengalihkan waktu senggang dengan memproduksi makanan dan kerajinan tanggan untuk dijual. Selain kegiatan produksi alokasi waktu juga dimanfaatkan ibu rumah tangga untuk memasarkan produk dengan cara *online* maupun *offline* serta kegiatan administrasi. Adapun bentuk kegiatan administrasi menyusun laporan keuangan. Ibu rumah tangga sudah berhasil mendapatkan tambahan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga dari bisnis yang dijalankan.Ibu rumah tangga memproduksi, menjual produk dimana produk yang dijual pada minimarket/pusat oleh-oleh di produksi setiap dua minggu sekali sedangkan produk yang dipasarkan kepada lingkungan social sesuai dengan jumlah pesanan yang diterima. Keseluruhan rangkaian kegiatan dari program *entrepreneurship* akan meningkatan ekonomi keluarga. Hasil turunanya berupa peningkatan *Self-efficacy* dikarenakan adanya perubahan keuangan eksternal yang merupakan faktor penting yang menjadi bagian dari aspirasi seorang perempuan Bulanova, O., Isaksen, E. J., & Kolvereid, L. (2016).

4. KESIMPULAN

Program *entrepreneurship* yang diikuti oleh lima ibu rumah tangga memberikan solusi bagi masalah ekonomi. Kegiatan membangun dan mengelola bisnis melalui terpenting menurut ibu rumah tangga adalah program ketiga, ketiga yaitu produksi adalah program yang paling

disukai oleh oleh ibu rumah tangga karena mereka mendapatkan *skill* langsung dari pakar (*Chef*) sehingga ibu rumah tangga mulai percaya diri untuk melakukan inovasi pada produk makanan yang dihasilkan. Program keempat berkaitan dengan legalitas membuat ibu rumah tangga peka terhadap aturan hokum dan pentingnya peran pemerintah pada bisnis yang mereka jalankan. Program kelima melalui marketing ibu rumah tangga berhasil mewujudkan mimpi (mampu menjual produk yang dihasilkan). Dari kelima rangkaian program *entrepreneurship* ini telah berhasil mencapai tujuan ahkir yaitu mendorong ibu rumah tangga menciptakan dan menjalankan bisnis yang berhasil memberikan tambahan pendapatan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga. Hasil program *entrepreneurship* didukung oleh penelitian Raven, P., & Le, Q. V. (2015) mengatakan pelatihan *entrepreneurship* mampu meningkatkan kapasitas dan kinerja unit usaha mikro disertai sejumlah hal positif lainnya seperti: meningkatkan motivasi, kesuksesan dan persepsi kapasitas sebagai *entrepreneur*.

Masalah kecembururuan sosial dapat di atasi ketika kelima ibu rumah tangga mempekerjakan ibu rumah tangga yang berada disekitar tempat tinggal mereka. Kegiatan ini memberikan multiplier efek bagi pendapatan penduduk di sekitar Desa Tutur yang secara bertahap akan meningkatkan ekonomi pedesaan. Pada saat ibu rumah tangga memiliki banyak pesanan akan meningkatkan kapasitas produksi sehingga dibutuhkan penambahan jumlah tenaga kerja produksi. Kegiatan ini secara langsung mengurangi jumlah pengangguran sehingga penduduk Dusun Gunung sari yang tadinya tidak memiliki pekerjaan menjdai memiliki pekerjaan. Masyarakat semakin *productive* tanpa harus menggantung pendapatan hanya dari sektor pertanian dan peternakan saja. Kegiatan PKM berhasil mengkombinasi pendapatan suami dan istri mampu menggerakan ekonomi keluarga sehingga jika program ini diberikan kepada seluruh penduduk Desa Gunung Sari dapat menggerakan ekonomi Pedesaan dan pada akhirnya akan meningkatkan ekonomi yang lebih luar (daerah kecamatan bahkan hingga kabupaten).

Ucapan Terima Kasih

1. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) terlaksana atas dukungan kementrian riset dan teknologi (KEMENRISTEK) melalui program hibah PKM mono tahun.
2. Universitas Ciputra Surabaya yang memberikan sumber daya (dosen dan tenaga ahli) untuk mendukung program PKM.
3. Ibu rumah tangga di Dusun Gunung Sari yang bersedia ikut berperan dalam program *entrepreneurship* sehingga berhasil mendapatkan tambahan pendapatan bagi ekonomi keluarga dan menggerakkan ekonomi pedesaan.

REFERENSI

Aggestam, M., & Wigren-Kristoferson, C. (2017). How women entrepreneurs build embeddedness: a case study approach. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, *9*(3), 252-268.

Bulanova, O., Isaksen, E. J., & Kolvereid, L. (2016). Growth aspirations among women entrepreneurs in high growth firms. *Baltic Journal of Management*, *11*(2), 187-206.

Badan Pusat Statistik. 2013. Luas Daerah dan Banyaknya Desa / Kelurahan, Dusun, RW dan RT Menurut Kecamatan. Januari. BPS Kabupaten Pasuruan, https://pasuruankab.bps.go.id __Diakses 1 Agustus 2018 .

Cheraghi, M. (2013). Innovation by entrepreneurs in China: the increasing prominence of women. *Journal of knowledge-based Innovation in China*, *5*(3), 172-187.

Ekanem, I. (2015). Entrepreneurial learning: gender differences. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, *21*(4), 557-577.

Galanakis, K., & Giourka, P. (2017). Entrepreneurial path: decoupling the complexity of entrepreneurial process. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, *23*(2), 317-3.

Hadiyati, E. (2011). Kreativitas dan inovasi berpengaruh terhadap kewirausahaan usaha kecil. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, *13*(1), 8-16.

Jabeen, F., Faisal, M. N., & I. Katsioloudes, M. (2017). Entrepreneurial mindset and the role of universities as strategic drivers of entrepreneurship: Evidence from the United Arab Emirates. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, *24*(1), 136-157.

Kazumi, T., & Kawai, N. (2017). Institutional support and women's entrepreneurial self-efficacy. *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, *11*(3), 345-365.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). Principles of Marketing (16th Global Edition).

Mangowal, J. (2013). Pemberdayaan Masyarakat Petani dalam Meningkatkan Pengembangan Ekonomi Pedesaan di Desa Tumani Kecamatan Maesaan Kabupaten Minahasa Selatan. *Governance*, *5*(1).

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business model canvas. *Self published. Last*.

Rauth Bhardwaj, B. (2014). Impact of education and training on performance of women entrepreneurs: A study in emerging market context. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, *6*(1), 38-52.

Raven, P., & Le, Q. V. (2015). Teaching business skills to women: Impact of business training on women's microenterprise owners in Vietnam. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, *21*(4), 622-641.

Stanley I. Mason, (1998) "The Entrepreneur", New England Journal of Entrepreneurship, Vol. 1 Issue: 1, pp.6-13.

Venugopal, V. (2016). Investigating women's intentions for entrepreneurial growth. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, *8*(1), 2-27.

PENINGKATAN WAWASAN TENTANG NARKOBA DALAM MAKANAN DI KELURAHAN T

Alexander Halim Santoso[1], Twidy Tarcisia[2], Chrismerry Song[3]

[1] Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
Email: alexanders@fk.untar.ac.id
[2] Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
Email: twidyt@fk.untar.ac.id
[3] Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
Email: chrismerrys@fk.untar.ac.id

ABSTRAK

Kelurahan T merupakan salah satu kelurahan di wilayah Jakarta Barat dengan kepadatan penduduk yang tinggi. Kondisi ini menyebabkan resiko penduduk terpapar narkoba. Narkoba merupakan singkatan dari narkotika dan obat/bahan berbahaya. Istilah narkoba mengacu pada kelompok senyawa yang dapat menimbulkan kecanduan bagi individu yang mengonsumsinya Saat ini banyak sekali narkoba jenis baru yang dikemas dalam bentuk baru, seperti tisu, makanan, dan minuman. Pencampuran narkoba ke dalam makanan dimaksudkan untuk menyulitkan deteksi. Oleh karena itu Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara bekerjasama dengan Kantor Kelurahan melakukan kegiatan penyuluhan yang bertujuan memberikan informasi dan meningkatkan kesadaran warga masyarakat tentang narkoba dalam makanan. Pre test dan post test dilakukan untuk mengetahui tingkat wawasan peserta tentang narkoba dan permasalahannya. Sebanyak 70 peserta menghadiri acara. Hasil post-test menunjukkan peningkatan pengetahuan peserta tentang narkoba yang ditunjukkan dengan meningkatnya pengetahuan tentang narkoba (55,88% menjadi 60%), narkoba dapat menyebabkan ketergantungan (88,24% menjadi 94,15%), orang tua berperan penting dalam mencegah anak terjerumus narkoba (94,12% menjadi 95,59%), dan narkoba dapat disebarkan dalam bentuk permen (73,53% menjadi 86,76%). Didapatkan limapuluh persen peserta menilai materi yang diberikan bermanfaat. Oleh karena itu perlu dipertimbangkan materi lain yang lebih diperlukan bagi peserta.

Kata kunci: Pengabdian masyarakat, narkoba, makanan.

1. PENDAHULUAN

Kelurahan Tomang dengan luas wilayah 1,88 km^2, terdiri atas 16 rukun warga (RW), 174 rukun tetangga (RT) dan 8841 kepala keluarga (KK). Kelurahan ini berbatasan langsung dengan kelurahan Cideng, kelurahan Jatipulo, kelurahan Tanjung Duren Selatan dan kelurahan Grogol. (Gambar 2.1). Kelurahan Tomang memiliki jumlah penduduk sebesar 36,220 jiwa (18,591 laki-laki dan 17,639 perempuan). Dengan luas area 188 hektar, kelurahan Tomang termasuk Kelurahan yang padat penduduknya. Mayoritas penduduk beragama Islam dan mata pencaharian penduduk sebagian besar di bidang industri, transportasi, keuangan, militer, pegawai negeri sipil (PNS), jasa, perdagangan, dan pengajar.

Narkoba merupakan singkatan dari narkotika dan obat/bahan berbahaya. Istilah narkoba mengacu pada kelompok senyawa yang dapat menimbulkan kecanduan bagi individu yang mengonsumsinya. BNN menyatakan bahwa sekitar 4 juta kelompok usia produktif (10-59 tahun) terkontaminasi narkoba. Kondisi tersebut menjadi peringatan bahaya bagi seluruh masyarakat Indonesia untuk bertindak secara nyata guna mencegah semakin bertambahnya jumlah pengguna narkoba. Saat ini banyak sekali narkoba jenis baru yang dikemas dalam bentuk baru, seperti tisu, makanan, dan minuman. Pencampuran narkoba ke dalam makanan dimaksudkan untuk menyulitkan deteksi.

Oleh karena itu Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara bekerjasama dengan Kantor Kelurahan melakukan kegiatan penyuluhan yang bertujuan memberikan informasi dan meningkatkan kesadaran warga masyarakat tentang narkoba dalam makanan.

2. METODOLOGI

Kegiatan Penyuluhan Narkoba di Kelurahan T merupakan bagian Pengabdian dan Pelayanan kepada Masyarakat (P2M) dilakukan oleh para dosen, karyawan dan mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara bekerjasama dengan Kantor Kelurahan T. Undangan disebarkan sebelumnya melalui kantor Kelurahan T dan ditujukan kepada para kader Kelurahan.

Kegiatan penyuluhan ini dilaksanakan pada hari Senin, 12 Maret 2018, jam 10.00 WIB mencakup pre-test, penyampaian materi oleh narasumber, diskusi, post-test, dan ditutup dengan foto bersama dan makan siang.

Gambar 2. Spanduk dan Peserta Kegiatan

Pre test* dan *Post test

Pre test dan post test dilakukan untuk mengetahui tingkat wawasan peserta tentang narkoba dan permasalahannya dalam bentuk *multiple choice question* (MCQ) Disiapkan 10 buah pertanyaan untuk pre-test dan post-test.

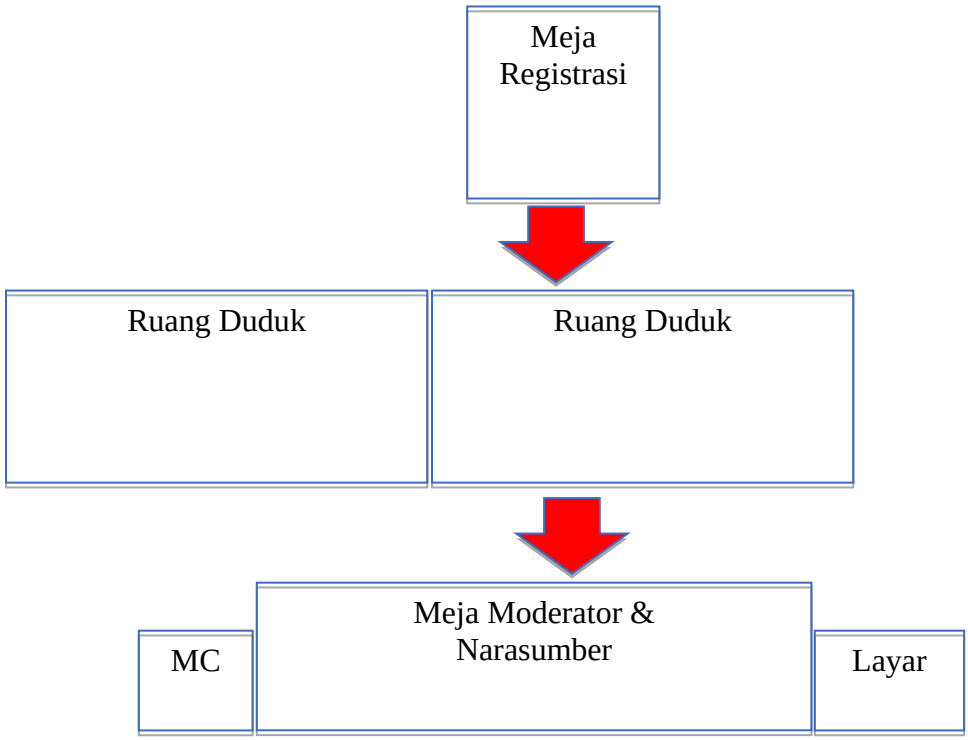
Pemaparan materi

Narasumber pada kegiatan ini adalah Dr Tri Mulyati, SKM dan Dr dr Amrita Devi, MSi, SpKJ. Narasumber pertama, dr. Tri Mulyati, SKM menyampaikan mengenai peran keluarga dalam mencegah penyebaran narkoba. Dalam pemaparannya, dr. Tri Mulyati, SKM menekankan pentingnya komunikasi dalam keluarga sebagai upaya mencegah anggota keluarga terjerumus ke dalam narkoba. Narasumber kedua, dr Amrita Devi, MSi, SpKJ memaparkan mengenai jenis-jenis narkoba yang umum beredar di masyarakat dan bahaya akibat narkoba. Pemaparan dilaksanakan dalam bentuk *talkshow* diselingi dengan pertanyaan dari peserta.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Satu minggu sebelum pelaksanaan, panitia melakukan pertemuan dengan staf Kelurahan T untuk mengonfirmasi pelaksanaan kegiatan, sekaligus menyerahkan spanduk untuk digantung pada hari pelaksanaan.

Kegiatan dilakukan pada hari senin, tanggal 12 Maret 2018, bertempat di ruang pertemuan Kelurahan T. Dari undangan yang disebarkan, sebanyak 70 kader kelurahan menghadiri kegiatan. Persiapan kegiatan dimulai jam 09.00 pagi dengan pengisisan daftar hadir dari para peserta. Selanjutnya peserta diminta untuk mengisi *pre-test.*



Gambar 2. Alur pelaksanaan kegiatan

Pelaksanaan Kegiatan

Pre-test

Hasil *pre-test* menunjukkan, bahwa lebih dari sembilan puluh persen peserta mengetahui bahaya dari narkoba (93,55%), dan lebih dari limapuluh persen peserta setuju bahwa narkoba akan menyebabkan ketergantungan (88,24%), orang tua berperan penting dalam mencegah anak terjerumus narkoba (94,12%), dan narkoba dapat disebarkan dalam bentuk permen (73,53%). Hasil pre-test juga menunjukkan bahwa peserta setuju bahwa anggota masyarakat yang terjerumus narkoba perlu dilaporkan (86,76%) dan hubungan keluarga yang harmonis akan mencegah anggota keluarga terjerumus ke dalam narkoba (93,55%).

Post-test

Hasil *post-test* menunjukkan bahwa ada peningkatan pengetahuan peserta tentang narkoba yang ditunjukkan dengan meningkatnya pengetahuan tentang narkoba (55,88% menjadi 60%), narkoba dapat menyebabkan ketergantungan (88,24% menjadi 94,15%), orang tua berperan penting dalam mencegah anak terjerumus narkoba (94,12% menjadi 95,59%), dan narkoba dapat disebarkan dalam bentuk permen (73,53% menjadi 86,76%).
Didapatkan limapuluh persen peserta menilai materi yang diberikan bermanfaat. Oleh karena itu perlu dipertimbangkan materi lain yang lebih diperlukan bagi peserta.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kegiatan penyuluhan merupakan salah satu bentuk upaya yang dapat dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan dan kesadaran masyarakat terhadap bahaya narkoba di lingkungan sekitar.

Saran

Berdasarkan kegiatan yang telah dilaksanakan, dapat disarankan:
1. Kegiatan lanjutan untuk memantau hasil penyuluhan

2. Perlu didiskusikan bersama dengan kader maupun masyarakat materi apa yang diperlukan oleh masyarakat setempat.
3. Dosen-dosen Fakultas Kedokteran dapat lebih terlibat dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Ucapan Terima Kasih
Tim Penyuluhan mengucapkan terima kasih kepada semua yang mendukung kegiatan ini:
- Kepada Rektor Universitas Tarumanagara, Prof. Dr. Agustinus Purna Irawan, ST., MT
- Direkstur Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Tarumanagara, Bapak Jap Tji Beng, Ph.D
- Ketua Unit Pengabdian Kepada Masyarakat FK Untar, dr. Susi Olivia Lontoh, M.Biomed
- Lurah Kelurahan Tomang, Bpk. Bambang Edi Kusumo dan staf
- Dosen, karyawan dan mahasiswa yang membantu pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini.

REFERENSI
Rahayu S, Subiyantoro B, Monita Y, Wahyudhi D, Pengajar S, Hukum F, et al. Penyuluhan pencegahan penyalahgunaan narkotika di kalangan mahasiswa. J pengabdi pada masy [internet]. [cited 2018 jan 18];29. Available from: http://download.portalgaruda.org/article.php?article=357217&val=895&title=penyuluhan pencegahan penyalahgunaan narkotika di kalangan mahasiswa

Sultan O, Sos PS. (2017). Indonesia menjadi Target Peredaran Narkoba. p. 18–20.

Antaranews. www. bnn temukan makanan anak TK dicampur narkoba. p. 1–9.

Cara, S. Meregenerasi B, Destryawan D, Timur J. (2017). BNN Sebut Narkoba di Makanan Sebagai Cara Bandar Meregenerasi Pangsa Pasar. p. 18–9.

IBM DESA BINANGUN: PENYULUHAN PEMASARAN SISTEM *ONLINE* DAN STRATEGI PEMASARAN BISNIS DURIAN

Hengky Widhiandono[1] dan Purnadi[2]

[1]Jurusan Manajemen, Universitas Muhammadiyah Purwokerto
Email: hewid2001@yahoo.com

[2]Jurusan Manajemen, Universitas Muhammadiyah Purwokerto
Email: b1376ra@yahoo.com

ABSTRAK

Pengembangan sumberdaya di desa perlu terus dilakukan agar perekonomian desa dapat terus tumbuh berkembang. Buah durian sebagai hasil dari pertanian desa perlu dikembangkan baik dari segi ilmu pertanian, segi ilmu pemasaran dan ekonomi, dan ilmu teknologi komunikasi. Pemasaran online medsos sebagai bagian dari segi ilmu pemasaran dan ekonomi yang diaplikasikan dalam teknologi komunikasi telah menjadi bagian kesuksesan bisnis durian utama di Indonesia. Dengan pemasaran online medsos maka permintaan durian akan terus berkembang, sehingga bisnis durian menjadi bisnis yang dapat meningkatkan kesejahteraan petani durian. Desa Binangun adalah desa yang telah memulai menanam durian dalam 5 tahun terakhir. Pohon durian yang sudah mulai berbuah menghasilkan buah yang sangat lezat karena didukung oleh iklim desa yang cocok ditanami durian. Namun pemasaran durian saat ini masih terbatas. Untuk itu, pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan metode pelatihan alat pemasaran, penyuluhan pemasaran online dengan media sosial serta strategi pemasaran durian, dan praktek bersama praktisi petani durian. Dengan teknologi komunikasi saat ini khususnya media sosial (medsos), telah memudahkan interaksi diantara manusia. Petani durian menjadi lebih mudah mencari pembeli potensial dan dapat meraih pembeli sebanyak-banyaknya. Output yang diterima oleh petani adalah kemampuan pemasaran online, strategi pemasaran durian yang tepat, serta artikel yang berisi panduan praktis pemasaran dan strategi pemasaran durian.

Kata kunci: Pemasaran *online*, Strategi bisnis durian, Media Sosial.

1. PENDAHULUAN

Secara geografis Desa Binangun terletak di wilayah kecamatan Banyumas, Kabupaten Banyumas sekitar 21 km dari Kota Purwokerto ke arah Selatan menuju jalur ke Yogyakarta. Dilihat dari tingkat pendidikan, penduduk Desa Binangun tergolong kurang tinggi. Menurut data Desa tahun 2016, 94,08% penduduk desa lulusan Sekolah Menengah Pertama SMA kebawah. Rendahnya pendidikan umumnya berhubungan dengan jumlah pengangguran. Pada tahun 2016 jumlah tenaga pengangguran sebanyak 791 jiwa. Meski banyak usaha kecil di desa namun hal tersebut tak mampu menyerap jumlah penduduk yang menganggur. Mayoritas masyarakatnya bermatapencaharian sebagai petani (*http://bkmbinangun.blogspot.co.id*).

Selama 5 tahun terakhir, Sekitar 10 penduduk telah memulai menanam durian. Posisi geografis desa pada ketinggian 560 m dari permukaan laut dengan curah hujan rata–rata 21,05 mm per tahun dan tanahnya yang subur, sangat cocok untuk ditanami pohon durian. Saat ini, Sistem pemasaran durian masih tradisional. Sistem pemasaran durian yaitu dengan metode petani didatangi oleh pedagang durian yang akan menjual durian di lapak sederhana pinggir jalan dekat Desa Binangun atau dijual di alun-alun Banyumas yang berjarak 8 km. Durian yang dihasilkan diantaranya duren lokal dan duren montong bawor. Duren montong bawor adalah hasil perkawinan antara duren lokal dan duren montong dari negara Thailand. Duren lokal biasanya berbuah pada bulan September dan Oktober, sedangkan duren montong bawor dapat

berbuah sepanjang tahun. Rasa durian di Desa Binangun pada umumnya sama yaitu untuk durian lokal rasanya manis legit dan biji buahnya besar, sedangkan durian Montong bawor buahnya rasanya manis dan bijinya kecil (Widhiandono, 2017).

Salah satu upaya meningkatkan kesejahteraan petani agar bisnis durian dapat mengurangi pengangguran adalah dengan memberikan penyuluhan pemasaran *online* medsos bisnis durian dan yang dapat menghasilkan keuntungan lebih cepat. Menurut Kotler (2004) definisi pemasaran berarti bekerja dengan pasar sasaran untuk mewujudkan pertukaran yang potensial dengan maksud memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Menurut *American Marketing Association* dalam Sudaryono (2016) pemasaran adalah aktivitas serangkaian institusi, dan proses menciptakan, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan mempertukarkan tawaran, yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat umum. Jadi inti pemasaran adalah hasil produk produsen ditawarkan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan masyarakat.

Banyak masyarakat Indonesia yang gemar makan buah durian. Pembeli durian dari Desa Binangun umumnya berasal dari luar daerah yang kebetulan melewati jalan raya purwokerto-yogyakarta di dekat Desa Binangun. Harga durian bervariasi dari yang paling murah Rp.5.000,00 sampai dengan Rp.300.000,00 tergantung besar kecil durian dan jenis duriannya. Hal tersebut menjadi potensi keuntungan bila petani mampu menguasai pemasaran buah durian dengan baik.

Kelemahan pemasaran saat ini adalah bersifat pasif menunggu pembeli dan terbatasnya pembeli yang membeli di Desa Binangun, padahal penggemar durian tidak hanya di desa saja tetapi di kota dan di seluruh Indonesia dan jumlahnya sangatlah banyak. Stok buah durian yang cukup berlimpah tiap bulannya bila tidak dipasarkan dengan baik akan menjadi sia-sia, terutama durian montong bawor yang berbuah sepanjang tahun. Untuk itu perlu, peran ilmu pemasaran yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pecinta durian di seluruh tanah air, sehingga dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan pembeli yang tidak hanya terbatas di desa saja namun dapat melayani sampai ke kota-kota seluruh Indonesia.

Pemasaran *online* medsos melalui media sosial (medsos) seperti *what App* dan *Instagram*, adalah cara memasarkan barang atau jasa menggunakan media internet yang murah. Kelebihan pemasaran *online* (pemasaran elektronik) pada umumnya menurut Tjiptono dan Chandra (2017) adalah:

1. Secara waktu, pemasaran dapat fokus jangka panjang.
2. Mampu menciptakan kualitas hubungan pemasaran yang baik dan tentunya tetap didukung oleh bauran pemasaran yaitu: harga, distribusi, kualitas produk, dan promosi.
3. Komunikasi dapat terjalin secara luas, bukan hanya produsen ke konsumen namun juga antar konsumen.
4. Informasi menjadi nilai yang terpenting dalam pemasaran.
5. Produk dapat diposisikan dengan tepat dibandingkan dengan produk pesaing.
6. Dapat menyentuh pasar secara efisien tanpa mengeluarkan banyak biaya pemasaran.
7. Pemasar dapat memberikan penawaran yang sangat menarik setiap waktu.

Peralatan untuk pemasaran *online* tergolong murah, dapat menggunakan *handphone* atau telepon genggam yang berbasis sistem operasi Android minimal lolipop, kartu perdana (*simcard*) dengan paket data internet. Aplikasi yang sering dipakai dalam pemasaran *online* medsos melalui media sosial adalah *Instagram* dan *WhatApp*. Saat ini jaringan 4G operator seluler telah meluas sampai ke desa-desa dengan biaya yang cukup murah, sehingga mendorong masyarakat menggunakan media *online* khususnya media sosial semakin banyak. Saat ini konsumen cenderung lebih menginginkan kecepatan dan tidak rumit dalam mendapatkan barang yang dibutuhkan dan diinginkannya.

Sistem pemasaran *online* medsos berfungsi menghubungkan konsumen duren yang berada jauh dari produsen dapat menghubungi produsen untuk melakukan pengiriman setelah pemesan melakukan transfer melalui bank. Selain perangkatnya yang murah, pemasaran *online* medsos menggunakan media *online* tidak perlu memiliki ijin, bebas pajak serta jangkauannya seluruh dunia.

Disamping pemasaran yang baik diperlukan strategi pemasaran agar pemanfaatan sumberdaya yang ada secara optimal dan fokus pada sasaran konsumen tertentu dan efisien dalam program pemasaran. Strategi Pemasaran Menurut Philip Kotler (2004) adalah pola pikir pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasarannya. Strategi pemasaran berisi strategi spesifik untuk pasar sasaran, penetapan posisi, bauran pemasaran dan besarnya pengeluaran pemasaran. Tjiptono (2015) menjelaskan lebih lanjut tentang strategi. Strategi menggambarkan arah bisnis yang mengikuti lingkungan yang dipilih dan merupakan pedoman untuk mengalokasikan sumberdaya dan usaha sebuah organisasi. Menurut Stoner, Freeman, dan Gilbert dalam Tjiptono (2015) konsep strategi dapat didasarkan pada 2 perspektif berbeda yaitu: (1) perspektif apa yang ingin dilakukan oleh organisasi (*intent to do*). Pada perspektif ini orgnaisasi menciptakan program untuk mencapai tujuan yang diinginkannya. (2). Perspektif apa yang akhirnya dilakukan oleh organisasi (*eventually does*). Pada persepektif ini organisasi memberikan tanggapan atau respon dari lingkungannya.

Salah satu contoh UKM yang berhasil dalam pemasaran *online* website dan medsos durian adalah UKM Ucokdurian. Dalam *website: http://www.ucokdurian.id*, Ucokdurian telah memulai usaha 15 tahun yang lalu saat ini dengan menggunakan pemasaran *online* medsos telah menghasilkan omset milyaran rupiah tiap bulan. Wilayah pemasaran meliputi kota-kota besar di Indonesia seperti: Jakarta, Semarang, Solo, Surabaya, Makassar, dan masih banyak lagi. Tahapan pemasaran *online* medsos yang paling sederhana melalui medsos baru kemudian menggunakan website yang berbayar dan membutuhkan pengetahuan media konten di internet yang agar rumit.

Permasalahan yang dihadapi masyarakat desa Binangun saat ini adalah "Bagaimana meningkatkan penjualan buah durian dengan memanfaatkan pemasaran *online* medsos sehingga dapat menghasilkan keuntungan yang lebih cepat?" Tujuan dilaksanakan Iptek bagi Masyarakat adalah:

1. Memberikan penyuluhan tentang pemasaran *online* medsos durian dan strategi pemasarannya yang umum digunakan.
2. Melatih cara membuat pemasaran *online* medsos durian di Whatapp dan Instagram.

Manfaat Iptek bagi Masyarakat adalah:

3. Petani Durian dapat mendapat meningkatkan potensi keuntungan bisnis durian melalui pemasaran *online* medsos.
4. Petani Durian menjadi trampil menyiapkan dan membuat pemasaran *online* medsos durian.
5. Petani Durian dapat mendapat meningkatkan potensi keuntungan bisnis durian melalui pemasaran *online* medsos.
6. Petani Durian menjadi trampil menyiapkan dan membuat pemasaran *online* medsos durian.

2. METODE PENGABDIAN PADA MASYARAKAT

Solusi yang dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Mempersiapkan alat pemasaran *online* medsos, mendownload aplikasi, dan mengisi konten pemasarannya. Ukuran keberhasilannya adalah *Handphone* para peserta pelatihan telah terinstal aplikasi *Whatapp* dengan baik dan siap dijalankan, mengirim pesan promosi penjualan meliputi gambar dan pesan pemasaran yang tepat, membuat grup petani, dan grup konsumen.

2. Memberikan penyuluhan dan praktek tentang bagaimana memasarkan *online* dan strategi yang dapat dilakukan. Ukuran keberhasilannya adalah: petani mampu mengirim promosi penjualan yang menarik meliputi foto dan kalimat promosi yang baik, petani dapat negosiasi dengan konsumen tentang harga, metode pengiriman, petani mengenali karakteristik, frekuensi kebutuhan dan keinginan masing-masing konsumen sehingga dapat melayani dengan berbeda sesuai keinginan konsumen.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Solusi penyelesaian masalah tersebut memiliki target luaran yang diharapkan adalah:

1. Petani durian mampu mempersiapkan alat pemasaran *online* medsos mempersiapkan alat pemasaran *online* medsos, mendownload aplikasi, dan mengisi konten pemasarannya.
2. Petani durian memiliki artikel pengetahuan tentang Pemasaran *online* medsos dan strateginya.
3. Petani durian telah memanfaatkan pemasaran *online* medsos dengan baik.

Susunan Acara dapat dilihat dalam tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1. Materi yang disampaikan dalam Penyuluhan dan Praktek

No	Materi	Durasi	Oleh:
1.	Sambutan, Pembukaan: penyampaian potensi pertanian durian di Desa Binangun.	15 menit	Kepala Desa Bapak Dali
2.	Materi Penyuluhan 1: Pemasaran *online* medsos: mendownload, membuat pesan, membuat grup, memuat foto, membuat pesan pemasaran yang baik.	15 menit	Hengky Widhiandono
3.	Materi Penyuluhan 2: Strategi Pemasaran Bisnis Durian: teknik mengenali karakteristik konsumen, menentukan harga, metode pengiriman, memahami kepuasan konsumen.	20 menit	Purnadi
4.	Tanya jawab	30 menit	Moderator
5.	Praktek Aplikasi Pemasaran *online* medsos	60 menit	Bapak Tedi (praktisi)
6.	Penutup	10 menit	Moderator
	Total Waktu	150 menit	

Sebelum Acara dimulai mahasiswa anggota tim IBM dan perangkat desa mempersiapkan:

1. LCD monitor dan layar.
2. Kursi dan meja pembicara.
3. Kursi dan meja peserta.
4. Membuat hotspot untuk akses internet gratis.
5. Tempat makanan kecil dan makan siang bagi pembicara dan peserta.
6. 1 meja khusus praktek memfoto durian.

Metode untuk mengembangkan strategi pemasaran durian dan pemasaran *online* medsos adalah penyuluhan dan praktek. Pendekatan dengan penyuluhan, yaitu ilmu sosial yang mempelajari sistem dan proses perubahan pada individu serta masyarakat agar dapat terwujud perubahan yang lebih baik sesuai dengan yang diharapkan. Pendekatan ini cocok bagi pendidikan orang dewasa. Materi yang disampaikan adalah strategi pemasaran dan manajemen

pemasaran *online* medsos durian sebagai upaya meningkatkan penjualan durian petani ke luar desa, yang selama ini masih menggunakan pemasaran tradisional. Materi dalam bentuk artikel yang dicetak dan dijilid sehingga mudah disimak dan disimpan bila nanti sewaktu-waktu dibutuhkan kembali.

Gambar 1. Penyuluhan Pemasaran Online dan Strategi Pemasaran Durian

Untuk pemanfaatan media sosial untuk pemasaran *online* medsos pendekatan yang digunakan adalah praktek secara langsung, yaitu petani langsung memasarkan secara *online* di media sosial seperti *WhatApp* dipandu oleh instruktur praktisi. Pemilihan media sosial *WhatApp* karena petani mayoritas telah mengenal *WhatApp* dan sehingga pelatihan dengan *WhatApp* bisa lebih efektif dibandingkan dengan media sosial lainnya. Pertimbangan durasi waktu juga kurang memungkinkan bila semua medsos dipraktikkan. Media sosial lain seperti: Instagram, Facebook messenger, dan sebagainya pada umumnya memiliki fasilitas *chat* yang sama namun dengan nama yang berbeda. Diharapkan dengan pelatihan pada salahsatu medsos, petani dapat mengembangkan sendiri bila harus menggunakan aplikasi medsos lainnya.

Gambar 2. Praktek Pemasaran Online dibimbing oleh praktisi

Gambar 3. Petani mengikuti Praktek Pemasaran Online

Sebelum pelatihan, para petani mendapatkan undangan dari kepala desa sekaligus informasi kepada petani untuk membawa *handphone* yang memiliki sistem Android minimal lollipop. Dalam kegiatan praktek, petani menjalankan aplikasi *WhatApp* di *handphone* masing-masing kemudian praktek langsung menawarkan kepada pembeli dengan promosi yang menarik berisi gambar dan pesan yang menarik.

Partisipasi Mitra dalam penyuluhan adalah berdialog secara interaktif dengan penyuluh mengenai tema strategi pemasaran dan pemasaran *online* medsos, serta saat mengikuti praktek dari pelatih, mereka dibantu asisten tim IbM dari mahasiswa agar petani dapat mengikut praktek pemasaran *online* medsos pada media sosial dengan penuh dukungan teknik. Pemasaran yang baik harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

1. Pemasar memberikan harapan yang diinginkan oleh konsumen mengenai kebutuhan produk yang siap dipuaskan.
2. Pemasar memiliki sifat aktif terhadap konsumen.

3. Pemasar memberikan tawaran kepastian garansi produk.
4. Pemasar memiliki kemampuan memenuhi harapan konsumen yang baik.

Pemasar harus memahami masalah yang dihadapi pembeli durian adalah sebagai berikut:
1. Mencari durian dengan mudah.
2. Mencari jaminan kualitas durian yang enak dengan harga murah.
3. Memilih durian yang enak.
4. Menikmati durian saat menjamu teman/keluarga.

Penentuan strategi Pemasaran Durian dalam *http://www.kembar.pro* yang paling penting adalah sebagai berikut:
1. Menentukan pasar sasaran. Pasar sasaran dapat beragam, seperti kalangan elit di Mall, kalangan biasa di pinggir jalan, kalangan penikmat wisata di argo wisata, kalangan yang menyukai minuman seperti es duren, makanan pancake, dan sebagainya. Pasar sasaran yang dipilih sebaiknya memiliki jumlah konsumen yang banyak, memiliki potensi yang terus berkembang, tidak memiliki pesaing kuat, dapat dipuaskan dengan produk yang ada.
2. Menyadari sebagai produsen terbesar-penjualan terbesar (pemimpin pasar) atau tidak (pengikut pasar). Produsen yang besar biasanya memiliki strategi pemasaran yang telah berjalan dengan baik dan sukses. Sebagai produsen kecil yang diperlukan hanya mengikuti strategi tersebut dengan penambahan keunggulan tertentu sebagai nilai tambah seperti pelayanan konsumen atau pengurangan harga.
3. Agar memiliki kesuksesan yang cepat, maka perlu menjalin kerjasama dengan produsen lainnya, sehingga resiko dapat ditanggung bersama dan setiap produsen saling melengkapi keahlian dan sumberdaya yang ada. Produsen durian perlu memiliki kerjasama dalam pemasaran durian agar biaya pemasaran menjadi hemat. Bila tidak mampu memasarkan bisa dijual ke produsen lain.
4. Strategi Waktu. Perlu memikirkan kapan pengiriman buah durian yang paling tepat. Jika permintaan buah durian berlebih perlu kreatifitas untuk tidak menjual buahnya tapi dijual kepada pedagang es durian, atau pihak yang mengolah buah durian menjadi aneka makanan seperti pancake dan sebagainya. Sebaliknya jika buah durian permintaan tinggi maka perlu pengiriman buah durian yang secepat-cepatnya ke konsumen. Strategi waktu juga perlu persiapan yang matang dalam persediaan buah durian. Persediaan yang cukup sangat menunjang penjualan disaat daya serap pasar tinggi.

4. LUARAN YANG DIPEROLEH

Petani mendapatkan ilmu pemasaran *online* medsos dan strategi pemasaran durian serta memiliki pengalaman dalam melakukan pemasaran *online* medsos. Petani juga mendapatkan artikel bagaimana cara pemasaran *online* medsos dan strategi pemasaran durian serta panduan men-*download* dan meng-*instal* aplikasi *WhatApp* serta menggunakan fasilitas *WhatApp* untuk pemasaran *online* medsos. Petani mendapatkan narasumber yang bersedia selalu membantu kesulitan petani dalam memasarkan secara *online*. Petani juga mendapatkan kontak pembeli dan membuat grup pembeli sebagai jalan untuk mengembangkan pemasaran diluar daerah. Beberapa faktor keberhasilan kegiatan antara lain:
1. Semangat belajar petani cukup tinggi.
2. Kelezatan buah duriannya cukup menjanjikan sebab lokasinya yang tinggi cocok untuk menanam buah durian.

Beberapa faktor penghambat sebelum kegiatan penyuluhan antara lain:
1. Petani tidak memiliki ilmu atau pengalaman pemasaran/menjual dengan baik.
2. Petani lebih fokus pada hasil pertanian dan ingin cepat mendapatkan uang dari hasil penjualan dengan menjual langsung secara lokal atau ke pedagang (sistem pemasaran

tradisional).
3. Petani tidak mampu memberikan solusi dalam transaksi kepada pembeli.
4. Petani tidak mau mengirim barang ke konsumen, dan lebih suka pembeli datang ke petani.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Pelaksanaan IBM di Desa Binangun, Kecamatan Banyumas, Kabupaten Banyumas telah terlaksana dengan cukup baik. Petani telah mendapatkan ilmu pemasaran *online* medsos dan Strategi Pemasaran Durian serta praktek pemasaran *online* medsos dengan aplikasi *WhatApp.* Peluang mendapatkan keuntungan besar bila pemasaran *online* medsos terus dilakukan secara berkelanjutan.

Saran

Hal-hal yang perlu diperhatikan adalah setelah program pengabdian perlu ada pendampingan dan monitoring dilapangan kepada peserta sebagai *teknikal support* dengan periode setidaknya 3 bulan. Hal ini penting agar aplikasi ilmu dapat terus dilaksanakan dan dikembangkan serta dapat mempertahankan dan mengembangkan motivasi para petani untuk memperoleh keberhasilan yang terus meningkat. Jika satu petani berhasil maka otomatis akan banyak petani yang akan mencontoh dan mengikutinya hingga bisnis ini dapat menyerap tenaga kerja di Desa Binangun.

REFERENSI

bkmbinangun.blogspot.co.id/Survei di Desa Binangun, Tanggal akses: 4 September 2017.

Kotler, P. (2004). *Manajemen Pemasaran di Indonesia: Analisis, Perencanaan, Implementasi dan Pengendalian*, Salemba Empat, Jakarta.

Sudaryono (2016). *Manajemen Pemasaran: Teori dan Implementasi*, Andi, Yogyakarta.

Tjiptono, F., Chandra, G. (2017). *Pemasaran Strategik*, Edisi 3, Andi, Yogyakarta.

Tjiptono, F. (2015). *Strategi Pemasaran*, edisi ke-4, Andi, Yogyakarta.

Widhiandono, Hengky (2017), *Potensi Penjualan Durian di Desa Binangun Kecamatan Banyumas*, tidak dipublikasikan.

www.kembar.pro/2015/07/strategi-pemasaran-dan-bauran-pemasaran.html, Tanggal akses: 4 September 2017.

www.ucokdurian.id/blog/rambah-*online*-omzet-ukm-ucok-durian-medan-meroket-jadi-miliaran-per-bulan, Tanggal akses: 4 September 2017.

CONTINGENCY MODEL UNTUK MENINGKATKAN KOMPETENSI LULUSAN PT DI INDONESIA

Sri Trisnaningsih[1], Suparwati, Sutrisno[2]

[1]UPN "Veteran" Jawa Timur
Email: trisna.ak@upnjatim.ac.id
Yani Permatasati
[2]Universitas Airlangga Surabaya
Email: yanipermatasari@feb.unair.ac.id

ABSTRACT

This research aims to identify and provide a foundation or solution to the development of superior human resources for the benefit of the development of society, nation and state, namely by increasing the competence of graduates and the learning quality in higher education in Indonesia. In addition, this study also aims to prove empirically that learning outcomes and Indonesian Qualification Framework (IQF)-based curriculum as moderating variables can improve the competence of university graduates in Indonesia.

Using probability sampling method with random sampling technique, this research also use MRA (Multiple Regression Analysis) analysis tool as the hypothesis testing. The results showed that the quality of learning had a significant direct effect on the competence of graduates. The indirect effect of learning quality on graduates' competencies with learning outcomes and IQF-based curriculum as moderating variables shows that the IQF-based curriculum strengthens the influence of learning quality on graduate competencies. Therefore, the IQF-based curriculum is a moderating variable to improve graduate competencies. On the other hand, learning outcome does not strengthen the relationship of learning quality to graduate competencies, so learning outcome is not a moderating variable

Key words: *Contingency Model, Learning Quality, Indonesian Qualification Framework (IQF)-based Curriculum, Learning Outcome and Graduates Competencies.*

1. PENDAHULUAN

Perguruan tinggi merupakan lembaga/institusi yang harus bertanggung jawab terhadap kemajuan dan kepandaian bangsanya khususnya dalam hal kualitas pembelajaran dan kompetensi lulusan yang dihasilkan agar mampu bersaing dengan bangsa lain. Sistem pendidikan/pengajarannya harus secara rutin dilakukan evaluasi dengan mengacu perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi dan seni serta perkembangan global dalam masyarakat dunia. Sistem pendidikan di perguruan tinggi yang hanya mengarah pada produk lulusan saja tanpa melihat proses pencapaian hasil pendidikan perlu dilakukan evaluasi. Empat *ultimate outcome* dari Unesco yaitu learning to know, learning to do, learning to be, dan learning to get together adalah merupakan kompetensi yang selayaknya dikuasai oleh semua manusia, tanpa memandang batas bangsa dan negara. Oleh karena itu, agar semua manusia di muka bumi ini untuk bisa hidup secara layak, sebaiknya memiliki keempat kemampuan tersebut.

Perguruan tinggi sebagai agen dalam pembangunan sumber daya manusia harus menjadi pioner dalam pengembangan kurikulum pendidikan tinggi guna menjamin kualitas lulusannya. Disamping itu, agar kualitas lulusan perguruan tinggi makin meningkat dan mempunyai daya saing yang tinggi. Oleh karena itu, pengembangan kurikulum pendidikan tinggi harus senantiasa disempurnakan. Standar kualitas terhadap kompetensi sebagai capaian pembelajaran harus ditetapkan dengan baik agar kualitas sumber daya manusia yang dihasilkan dari perguruan tinggi dapat lebih akuntabel. Dalam upaya melakukan kualifikasi terhadap lulusan perguruan tinggi di Indonesia, pemerintah telah menerbitkan Perpres No.8 tahun 2012 tentang Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia (KKNI), yaitu kerangka penjenjangan kualifikasi kompetensi yang dapat menyandingkan, menyetarakan dan mengintegrasikan antara bidang pendidikan dan bidang pelatihan kerja serta pengalaman kerja dalam rangka pemberian pengakuan kompetensi kerja sesuai dengan struktur pekerjaan di berbagai sektor.

Undang-undang No. 12 Tahun 2012 menyebutkan bahwa pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa, dan negara. Sedangkan pendidikan tinggi adalah jenjang pendidikan setelah pendidikan menengah yang mencakup program diploma, program sarjana, program magister, program doktor, dan program profesi, serta program spesialis, yang diselenggarakan oleh perguruan tinggi berdasarkan kebudayaan bangsa Indonesia. Adapun perguruan tinggi sebagai satuan pendidikan yang menyelenggarakan pendidikan tinggi dapat dikelompokkan menjadi dua bagian, yaitu jalur akademik dan professional. Berdasarkan pengertian di atas, mahasiswa sebagai peserta didik menempati posisi yang prestisius dalam masyarakat serta diharapkan mempunyai kualitas yang tinggi. Perguruan tinggi merupakan jenjang pendidikan yang dirancang untuk mempersiapkan manusia-manusia terdidik yang memiliki derajat kualitas tertentu. Dengan aktivitas pendidikan dan pengajaran, penelitian serta pengabdian masyarakat diharapkan menghasilkan berbagai jenis tenaga ahli yang memiliki kesadaran intelektual dan kemampuan professional.

Tujuan penelitian ini untuk mengidentifikasi dan memberikan landasan ataupun solusi guna pengembangan sumber daya manusia unggul untuk kepentingan pembangunan bangsa dan negara, yaitu dengan cara meningkatkan kinerja dosen, kualitas pembelajaran, serta kompetensi lulusan perguruan tinggi di Indonesia. Penelitian ini juga membuktikan secara empiris bahwa kompetensi lulusan PT dipengaruhi secara langsung oleh kualitas pembelajaran maupun tidak langsung melalui *learning outcome* dan kurikulum berbasis KKNI sebagai pemoderasi.

2. KAJIAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

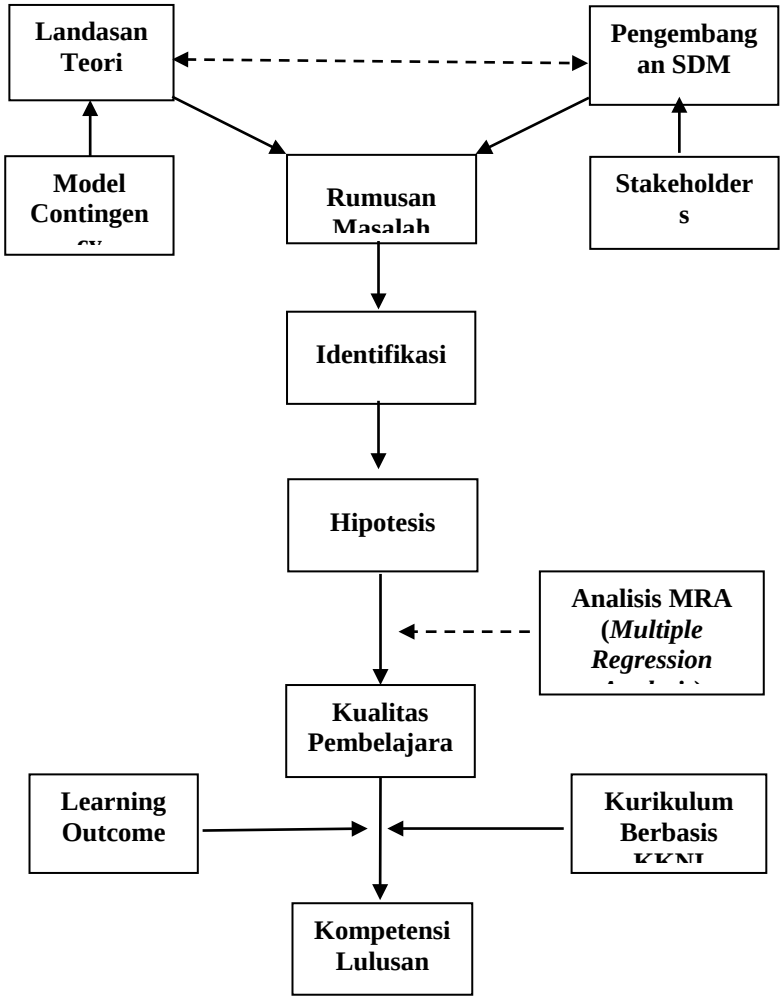
Pergerakan tenaga kerja antar negara pada era global saat ini makin mengalir, apalagi dengan adanya aliansi global (AEC, AFTA, WTO). Sehingga tuntutan terhadap pengelolaan serta peningkatan kualitas tenaga kerja nasional serta kesetaraan kualifikasinya dengan tenaga kerja asing akan menjadi salah satu tantangan terbesar bagi pengembangan perekonomian Indonesia. Selama ini kualitas sumber daya manusia Indonesia masih relatif ketinggalan dibandingkan dengan negara lain walaupun dalam lingkup ASEAN sekalipun. Hal ini tercermin dari peringkat dalam *Human Development Index* yang dikeluarkan oleh *United Nations Development Programme* (UNDP).

United Nations Development Programme's Human Development Report, terakhir merilis pada tanggal 14 Maret 2013 dan dikompilasikan berdasarkan data tahun 2012 yang meliputi 185 dari 193 negara anggota PBB. Berdasarkan kajian UNDP tersebut ditemukan bahwa posisi Indeks Pembangunan Manusia (IPM) Indonesia dibandingkan dengan negara tetangga bisa disimak dari ranking: Singapura 9 dan Brunei 30 (sangat tinggi); Malaysia 62 dan Srilangka 73 (tinggi); Thailand 89, Indonesia 108, Filipina 117, Timor Leste 128 (menengah). Hal ini menunjukkan bahwa SDM negara kita memang masih tertinggal. Oleh karena itu, Indonesia harus berusaha jauh lebih keras dibandingkan dengan negara-negara lain untuk mengejar ketertinggalan tersebut.

Penerapan Hasil Kegiatan Penelitian

Fenomena menunjukkan data dan fakta bahwa kemampuan sumber daya manusia Indonesia masih tertinggal dibandingkan dengan negara lain. Perguruan Tinggi sebagai agen pembangunan sumber daya manusia. Dalam menyikapi kebijakan pemerintah terkait kurikulum KKNI, perguruan tinggi telah meningkatkan kualitas pembelajaran dengan meningkatkan *learning outcome* dan mengembangkan kurikulum KKNI yang disertai dengan penciri prodinya masing-masing. Implementasi hasil penelitian ini adalah sebagai upaya untuk meningkatkan

kompetensi lulusannya dan daya saing perguruan tinggi bersangkutan. Implementasi kurikulum KKNI dan peningkatan *learning outcome* pada berbagai perguruan tinggi menunjukkan hasil yang tidak sama. Hal ini ditunjukkan oleh tingkatan dalam *learning outcome* (capaian pembelajaran) lulusan yang berbeda-beda. Oleh karena itu, masih diperlukan kajian penelitian kompe tensi lebih lanjut, guna meningkatkan kualitas SDM yang unggul dan berakhlak mulia.



Gambar 1: Diagram alir metode pelaksanaan penelitian berbasis kompetensi tahun II

Penelitian ini mengkaji tentang kompetensi lulusan PTS di Indonesia yang dimoderasiasi oleh profesionalisme dosen serta fasilitas dan media pembelajaran. Berikutnya adalah mengkaji tentang kompetensi lulusan PTS yang dimoderasi *learning outcome* (capaian pembelajaran) dan kurikulum KKNI, sehingga kualitas *outcome* (lulusan) PTS juga akan meningkat.. Terakhir adalah mengkaji tentang serapan lulusan PTS di pasar kerja yang dimediasi oleh SKPI dan *networking*. Fenomena semacam ini sangat menarik untuk dikaji secara mendalam sebagai kontribusi peneliti dalam pengembangan sumber daya manusia melalui pendidikan tinggi. Berdasarkan beberapa penelitian sebelumnya yang sudah dilakukan, maka peneliti ingin melakukan kajian lebih lanjut dengan riset berbasis kompetensi, yaitu: “Peningkatkan kompetensi lulusan dengan kualitas pembelajaran, kurikulum berbasis KKNI dan learning outcome sebagai moderating variabel “. Uraian kegiatan yang dikerjakan pada tahun ini dapat dilihat pada diagram alir Gambar 1 berikut.

Kompetensi Lulusan

Secara etimologi kompetensi diartikan sebagai kemampuan yang dibutuhkan untuk melakukan atau melaksanakan pekerjaan yang dilandasi oleh pengetahuan, keterampilan dan sikap kerja. Kompetensi dapat diartikan sebagai kemampuan seseorang yang dapat terobservasi mencakup atas pengetahuan, keterampilan dan sikap kerja dalam menyelesaikan suatu pekerjaan atau tugas sesuai dengan standar performa yang ditetapkan. Kompetensi juga dapat diartikan sebagai penguasaan suatu tugas atau keterampilan maupun sikap dan apresiasi yang diperlukan untuk menunjang keberhasilan seseorang dalam suatu tugas dan pekerjaannya.

Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005 pasal 26 ayat (4), disebutkan bahwa standar kompetensi lulusan perguruan tinggi pada jenjang pendidikan tinggi bertujuan untuk mempersiapkan peserta didik menjadi anggota masyarakat yang berakhlak mulia, memiliki pengetahuan, keterampilan, kemandirian, dan sikap untuk menemukan, mengembangkan, serta menerapkan ilmu, teknologi, dan seni, yang bermanfaat bagi kemanusiaan. Dengan demikian, kompetensi lulusan merupakan kualifikasi kemampuan lulusan yang mencakup tentang sikap, pengetahuan, dan keterampilan sesuai dengan standar nasional yang telah disepakati. Standar terkait kompetensi ini merupakan kesepakatan tentang kompetensi yang diperlukan pada suatu bidang pekerjaan oleh seluruh "stakeholder" di bidangnya.

Kualitas Pembelajaran

Kompetensi merupakan akumulasi kemampuan seseorang dalam melaksanakan suatu deskripsi kerja secara terukur melalui asesmen yang terstruktur, mencakup aspek kemandirian dan tanggung jawab individu pada bidang kerjanya. Adapun *learning outcome* menurut KKNI (Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia), merupakan internalisasi dan akumulasi ilmu pengetahuan, ketrampilan, sikap, dan kompetensi yang dicapai melalui proses pendidikan yang terstruktur dan mencakup suatu bidang ilmu/keahlian tertentu atau melalui pengalaman kerja. Dengan adanya KKNI ini diharapkan akan mengubah cara melihat kompetensi seseorang, tidak lagi semata Ijazah tapi dengan melihat kepada kerangka kualifikasi yang disepakati secara nasional sebagai dasar pengakuan terhadap hasil pendidikan seseorang secara luas (formal, non formal, atau in formal) yang akuntanbel dan transparan. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 **(**Pasal 35) disebutkan bahwa: (1) Kurikulum pendidikan tinggi merupakan seperangkat rencana dan pengaturan mengenai tujuan, isi, dan bahan ajar serta cara yang digunakan sebagai pedoman penyelenggaraan kegiatan pembelajaran untuk mencapai tujuan Pendidikan Tinggi. (2) Kurikulum Pendidikan Tinggi sebagaimana dimaksud pada ayat 1, dikembangkan oleh setiap Perguruan Tinggi dengan mengacu pada Standar Nasional Pendidikan Tinggi untuk setiap Program Studi yang mencakup pengembangan kecerdasan intelektual, akhlak mulia, dan keterampilan.

Kurikulum Berbasis KKNI

Kurikulum berbasis KKNI menekankan pentingnya *learning outcome* sebagai penentu profil lulusan suatu perguruan tinggi. Dengan demikian, penting untuk memetakan *learning outcome* yang mempengaruhi kualitas dan daya saing lulusan perguruan tinggi agar dapat ditingkatkan guna merespon kebutuhan *Stakeholder*. Perguruan Tinggi dapat mengembangkan kurikulumnya masing-masing dengan mengacu pada Standar Nasional Pendidikan Tinggi untuk setiap Program Studi yang mencakup pengembangan kecerdasan intelektual, akhlak mulia, dan keterampilan. Namun setiap perguruan tinggi bisa mengembangkan penciri lembaga maupun program-program studi yang ada sebagai faktor daya tarik bagi mahasiswa peserta didik maupun pemangku kepentingan lainnya. Secara normatif memang ada arahan terhadap *learning outcome*. Namun implementasi *learning outcome* yang bagaimanakah agar bisa memenuhi harapan kebanyakan *stakeholder* (pemangku kepentingan) nampaknya masih perlu kajian yang lebih mendalam lagi.

***Learning Outcome* (Capaian Pembelajaran)**

Learning Outcome (Capaian Pembelajaran) merupakan internalisasi dan akumulasi ilmu pengetahuan, sikap, ketrampilan, dan kompetensi yang dicapai melalui proses pendidikan yang terstruktur dan mencakup suatu bidang ilmu/keahlian tertentu atau melalui pengalaman kerja. Kurikulum tingkat satuan pendidikan untuk setiap program studi di perguruan tinggi dikembangkan dan ditetapkan oleh masing-masing perguruan tinggi dengan mengacu Standar Nasional Pendidikan Tinggi (SN-DIKTI). Capaian pembelajaran level 6 pada KKNI (Perpres. Nomor 8, Tahun 2012) yaitu:

1. Mampu mengaplikasikan bidang keahliannya dan memanfaatkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan/atau seni pada bidangnya dalam penyelesaian masalah serta mampu beradaptasi terhadap situasi yang dihadapi (Kemampuan Kerja)
2. Menguasai konsep teoritis bidang pengetahuan tertentu secara umum dan konsep teoritis bagian khusus dalam bidang pengetahuan tersebut secara mendalam, serta mampu memformulasikan penyelesaian masalah prosedural (Penguasaan Pengetahuan)
3. Mampu mengambil keputusan yang tepat berdasarkan analisis informasi dan data, dan mampu memberikan petunjuk dalam memilih berbagai alternatif solusi secara mandiri dan kelompok (Sikap dan Tata Nilai)
4. Bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri dan dapat diberi tanggung jawab atas pencapaian hasil kerja organisasi (Kewenangan dan Tanggung Jawab).

Sesuai penelitian Murtiani (2013), bahwa penerapan model pembelajaran *Learning Cycle 5E* dapat meningkatkan kompetensi mahasiswa disebabkan karena dalam pelaksanaan kegiatan pembelajaran memberikan kesempatan yang banyak kepada mahasiswa untuk terlibat aktif secara fisik, mental dan emosional melalui kegiatan praktek langsung. Relevan dengan penelitian Rifandi A (2013), bahwa kualitas pembelajaran dipengaruhi oleh profesionalisme dosen, fasilitas dan media pembelajaran.

Berdasarkan kajian teori tersebut diatas dan logika berpikir, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H_1: Kualitas pembelajaran berpengaruh signifikan secara langsung terhadap kompetensi lulusan.

Pengaruh Tidak Langsung Kualitas Pembelajaran Terhadap Kompetensi Lulusan dengan Kurikulun Berbasis KKNI sebagai Moderating Variabel

Kompetensi merupakan akumulasi kemampuan seseorang dalam melaksanakan suatu deskripsi kerja secara terukur melalui asesmen yang terstruktur, mencakup aspek kemandirian dan tanggung jawab individu pada bidang kerjanya. Adapun *learning outcome* (capaian pembelajaran) menurut KKNI, merupakan internalisasi dan akumulasi ilmu pengetahuan. Disamping itu, juga ketrampilan, sikap, dan kompetensi yang dicapai melalui proses pendidikan yang terstruktur dan mencakup suatu bidang ilmu/keahlian tertentu atau melalui pengalaman kerja. Dengan adanya KKNI ini diharapkan akan mengubah cara melihat kompetensi seseorang, tidak lagi semata Ijazah tetapi dengan melihat kepada kerangka kualifikasi yang disepakati secara nasional sebagai dasar pengakuan terhadap hasil pendidikan seseorang secara luas (formal, non formal, atau in formal) yang akuntanbel dan transparan.

KKNI merupakan kerangka penjenjangan kualifikasi kompetensi yang menyandingkan, menyetarakan, dan mengintegrasikan antara bidang pendidikan dan pelatihan kerja. Selain itu juga pengalaman kerja dalam rangka pemberian pengakuan kompetensi kerja sesuai dengan struktur pekerjaan di berbagai sektor. Pada saat ini KKNI sudah menjadi basis pengembangan kurikulum di perguruan tinggi beserta implementasinya dalam proses belajar mengajar. Namun efektifitas pelaksanaan dan hasilnya menunjukkan performa yang berbeda beda, sehingga menarik untuk diadakan kajian lebih lanjut.

Berdasarkan kajian teori tersebut diatas dan logika berpikir, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H_2: Kualitas pembelajaran berpengaruh tidak langsung terhadap kompetensi lulusan dengan kurikulun berbasis KKNI sebagai moderating variable.

Pengaruh Tidak Langsung Kualitas Pembelajaran Terhadap Kompetensi Lulusan dengan *Learning Outcome* sebagai Moderating Variabel

Secara etimologi daya saing lulusan dapat diartikan sebagai kemampuan yang dibutuhkan untuk melakukan atau melaksanakan pekerjaan yang dilandasi oleh pengetahuan, sikap, dan keterampilan kerja. Kompetensi dapat diartikan sebagai kemampuan seseorang yang dapat terobservasi mencakup atas pengetahuan, keterampilan dan sikap kerja dalam menyelesaikan suatu pekerjaan atau tugas sesuai dengan standar performa yang ditetapkan.

Daya saing lulusan juga dapat diartikan sebagai penguasaan suatu tugas atau keterampilan maupun sikap dan apresiasi yang diperlukan untuk menunjang keberhasilan seseorang dalam suatu tugas dan pekerjaannya. Kompetensi merupakan pengetahuan, ketrampilan, dan kemampuan yang berhubungan dengan pekerjaan, serta kemampuan yang dibutuhkan untuk pekerjaan-pekerjaan nonrutin. Kompetensi dosen meliputi kemampuan komunikasi, kemampuan manajerial ataupun kepemimpinan, kemampuan bergaul atau membina relasi, kepribadian yang utuh atau jujur, serta kaya ide dan kreatif.

Kepuasan *stakeholders* merupakan tolok ukur keunggulan daya saing perusahaan. Kepuasan itu sendiri merupakan perasaan yang dirasakan oleh seseorang sebagai hasil perbandingan antara prestasi produk yang sesungguhnya diterima dengan apa yang diharapkan oleh orang tersebut (Kotler dan Heskett, 2007). Apabila dianalogikan dengan perusahaan, perguruan tinggi termasuk dalam kelompok “perusahaan” yang bergerak di bidang jasa. Jasa yang dijual oleh perguruan tinggi adalah jasa pendidikan. Bagi perguruan tinggi swasta, karena tidak disubsidi oleh pemerintah, maka tuntutan agar mengelola lembaganya secara profesional sangatlah tinggi. Perguruan tinggi dalam hal ini berlomba-lomba meningkatkan kualitasnya mulai dari perbaikan sarana-prasarana fisik, mutu dosen dan mutu pelayanannya. Jika hal tersebut tidak dilakukan akan muncul ketidakpuasan dari *stakeholders* yang dalam jangka panjang akan menjadi ancaman bagi keberlanjutan perguruan tinggi tersebut karena akan ditinggalkan *stakeholders*. Kepuasan *stakeholders* tentunya tidak terlepas dari kondisi kepuasan kerja personal yang ada pada perguruan tinggi tersebut. Kepuasan kerja *(Job Satisfaction)* adalah sikap seseorang terhadap pekerjaan yang berasal dari persepsi mereka tentang pekerjaannya berpangkal dari berbagai aspek kerja seperti upah, kesempatan promosi, supervisor dan rekan sekerja. Kepuasan kerja juga berasal dari faktor lingkungan kerja, gaya supervisi, kebijaksanaan dan prosedur, keanggotaan kelompok kerja, kondisi kerja dan tunjangan. Alasan utama mempelajari kepuasan kerja adalah untuk menyediakan gagasan bagi para manajer tentang cara meningkatkan sikap karyawan.

Learning Outcome merupakan profil lulusan suatu lembaga pendidikan. Disamping itu, juga merupakan ungkapan tentang apa yang diketahui, dipahami, dan dapat dikerjakan oleh peserta didik ketika mereka belajar, yaitu merupakan kompetensi yang harus dicapai oleh peserta didik. Untuk mendapatkan capaian pembelajaran yang berkualitas, maka penyelenggaraan pendidikan harus efektif dan efisien mulai dari lembaga pendidikan, kurikulum, proses belajar mengajar hingga manajemen pengelolaan pendidikan. Cheng (1996) menyatakan: *”School effectiveness as the capacity on the school to maximize school function or the degree to which the school can perform school function, when given a fixed amount of school input”. He associated five characteristics with effective schools which include strong leadership by the principal, high expectations of student performance, emphasis on basic skills, orderly and*

controlled atmosphere, and frequent testing of student performance. Berdasarkan kajian teori dan logika berpikir, dirumuskan hipotesis:

H_3: Kualitas pembelajaran berpengaruh tidak langsung terhadap kompetensi lulusan dengan *learning outcome* sebagai moderating variable

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan maksud penjelasan (*confirmatory research*). Penjelasan kausal atau hubungan antar variabel yang diteliti melalui pengujian hipotesis. Populasi penelitian adalah semua perguruan tinggi swasta (PTS) di Indonesia. Pengiriman kuesioner kepada responden secara langsung oleh tim peneliti, via jasa kurir, maupun via pos. Kuesioner dikirim pada bulan April 2018, dan pengembaliannya diharapkan dua bulan setelah kuesioner diterima oleh responden. Proses pengumpulan data dilakukan lebih kurang tiga bulan yaitu sampai dengan akhir bulan Juni 2018.

Dari 789 kuesioner yang dikirimkan ke responden, kembali sebanyak 347 eksemplar dengan tingkat respon sebesar 43,98 %. Dari 347 kuesioner yang kembali, 137 kuesioner yang bisa dianalisis. 210 kuesioner tidak bisa dianalisis karena responden menjawab tidak lengkap. Tabel 1 di bawah menunjukkan sampel dan tingkat pengembalian sampel.

Tabel 1. Sampel dan Tingkat Pengembalian

Kuesioner yang dikirim ……..	789	eksemplar
Kuesioner yang tidak direspon …….	442	
Kuesioner yang direspon ……...	347	
Kuesioner yang tidak digunakan ……..	210	
Kuesioner yang dapat digunakan …….	137	
Tingkat pengembalian kuesioner : 347 / 789 × 100% = 43,98 %		

Tahap pertama, yang harus dilakukan adalah melakukan uji validitas dan uji reliabilitas instrumen. Uji validitas dilakukan untuk memastikan bahwa masing-masing item dalam instrumen penelitian mampu mengukur variabel yang ditetapkan dalam penelitian ini. Validitas konstruk dalam penelitian ini diuji dengan menggunakan *corrected item-total correlation*, yaitu dengan mengkorelasikan antara skor total dengan skor yang diperoleh pada masing-masing butir pertanyaan. Dengan jumlah responden n = 137 dan tingkat signifikansi 5%, butir kuesioner dinyatakan valid jika koefisien korelasi r adalah lebih dari 0,11 (Santoso, 2005). Nikoefisien klai orelasi r kuesioner penelitian dapat dilihat pada *corrected item-total correlation*.

Uji reliabilitas dimaksudkan untuk mengetahui sejauhmana hasil pengukuran tetap konsisten apabila dilakukan pengukuran dua kali atau lebih terhadap pernyataan yang sama menggunakan alat ukur yang sama pula. Uji reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan teknik *Cronbach Alpha (α)*, dimana suatu instrumen dapat dikatakan handal (*reliabel*), bila memiliki koefisien kehandalan atau *cronbach alpha* ≥ 0,6 (Nunally, 1981). Uji reliabilitas dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan bantuan program SPSS 22.0. Hasil uji reliabilitas kuesioner sangat tergantung pada kesungguhan responden dalam menjawab semua item pertanyaan dalam penelitian. Apabila data yang sudah diuji memenuhi kriteria reliabilitas, maka dapat dilakukan tahap selanjutnya, yaitu melakukan uji hipotesis yang telah dirumuskan.

Tahap kedua, menganalisis pengaruh kualitas pembelajaran terhadap kompetensi lulusan dengan *learning outcome* dan kurikulum berbasis KKNI sebagai pemoderasi atau

sebagai variabel moderating. Alat uji yang digunakan disesuaikan dengan model penelitian. Untuk penelitian ini, data yang terkumpul dianalisis dengan menggunakan uji interaksi atau sering disebut dengan *Moderated Regression Analysis* (MRA) dengan menggunakan rumus persamaan sebagai berikut:

$$Y = a + b1X1 + b2X2 + b3X3 + b4X1X2 + b5X1X3 + e$$

Dimana :

Y = Kompetensi Lulusan (variabel terikat) ; a = Intercept

X_1 = Kualitas pembelajaran (variabel bebas 1)

X_2 = Kurikulum berbasis KKNI (variable bebas 2/variabel moderating)

X3= Learning outcome (variable bebas 3/variabel moderating)

b_1, b2, b3, b4, b5 = Koefisien regresi variabel bebas

e = Kesalahan Prediksi (*error*)

Level confidence pada penelitian ini adalah 95 % dengan level toleransi kesalahan (tingkat signifikansi 5%). Kesimpulan hasil analisis pada penelitian ini diarahkan pada nilai–p (*p-value*). Bila nilai-p (*p-value*) lebih besar dari batas toleransi 5% berarti hasil analisis menerima hipotesis null atau hasil analisis tidak signifikan.Tetapi bila nilai-p (*p-value*) lebih kecil dari batas toleransi 5% maka hasil analisis menolak hipotesis null dan menerima hipotesis alternatif atau hasil analisis adalah signifikan. Analisis data dijalankan dengan bantuan SPSS 22.0

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Uji Validitas dan Reliabilitas Data

Validitas konstruk dalam penelitian ini diuji dengan menggunakan *corrected item-total correlation*, yaitu dengan mengkorelasikan antara skor total dengan skor yang diperoleh pada masing-masing butir pertanyaan. Jumlah responden n = 137 dan tingkat signifikansi 5%, butir kuesioner dinyatakan valid jika koefisien korelasi r adalah lebih dari 0,11 (Santoso, 2005). Nilai koefisien korelasi r kuesioner penelitian dapat dilihat pada *corrected item-total correlation*. Uji reliabilitas dilakukan menggunakan koefisien *Alpha Cronbach* sebesar 0,6 untuk setiap kuesioner masing-masing variabel. Reliabilitas menunjukkan konsistensi alat pengukur didalam mengukur gejala yang sama. Suatu alat pengukur dikatakan reliabel jika nilai koefisien Alpha diatas 0,6 ($\alpha > 0,6$).

Pengujian Hipotesis

Pola hubungan keempat variabel penelitian dapat diketahui dengan tiga hipotesis. Hipotesis-hipotesis ini diuji dengan menggunakan analisis MRA (*Moderated Regression Analysis*). Pengujian hipotesis dengan menggunakan analisis MRA ini untuk menguji pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Pengujian hipotesis dengan analisis MRA didasarkan pada hasil pengolahan dari model penelitian. Hasil pengolahan data dengan menggunakan analisis MRA dapat dilihat pada Tabel 2 sebagai berikut.

Tabel 2. Hasil Analisis MRA (*Moderated Regression Analysis*).

Coefficients[a]

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95.0% Confidence Interval for B		Correlations			Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound	Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1 (Constant)	9.139	1.118		8.174	.000	7.381	15.031					

KB	.423	.079	.495	5.355	.000	-.065	.158	.312	.071	.051	.849	1.178
KB.LO	-.069	.077	.089	-.899	.370	-.066	.145	.394	.064	.046	.733	1.365
KB.KKNI	.229	.085	.280	2.691	.000	.406	.660	.695	.585	.516	.638	1.566

a. Dependent Variable: KL

Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai C.R. kinerja dosen terhadap kompetensi lulusan adalah sebesar 5,355 dengan nilai *P-value* sebesar 0.000. Berdasarkan nilai tersebut maka hipotesis pertama yang menyatakan bahwa kualitas pembelajaran berpengaruh langsung terhadap kompetensi lulusan teruji kebenarannya, sebab nilai C.R. dan nilai P memenuhi syarat signifikansi yaitu sebesar 1.96 dan 0.05.

Interaksi kualitas pembelajaran dengan *learning outcome* terhadap kompetensi lulusan adalah sebesar -0.899 dengan nilai *P-value* sebesar 0,370. Berdasarkan nilai tersebut, maka hipotesis kedua yang menyatakan bahwa semakin baik kualitas pembelajaran dan *learning outcome* setiap matakuliah akan meningkatkan kompetensi lulusan dinyatakan ditolak atau tidak terbukti kebenarannya, karena tidak memenuhi syarat signifikansi 1.96 dan 0.05.

Interaksi kualitas pembelajaran dengan kurikulum berbasis KKNI terhadap kompetensi lulusan, menunjukkan bahwa nilai C. R dan nilai *P-value* adalah sebesar 2.691 dengan nilai *P-value* sebesar 0,000 maka dapat dikatakan bahwa hipotesis ketiga diterima atau terbukti kebenarannya, karena nilai C.R dan nilai *P-value* telah memenuhi syarat signifikansi. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa semakin baik kualitas pembelajaran pada institusi PT yang telah mengimplementasikan kurikulum KKNI, maka kompetensi lulusan yang dihasilkan perguruan tinggi tersebut akan menjadi semakin baik.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil analisis data menunjukkan bahwa kualitas pembelajaran berpengaruh langsung secara signifikan terhadap kompetensi lulusan. Sedangkan kurikulum berbasis KKNI berfungsi sebagai moderating variabel dalam hubungan antara kualitas pembelajaran terhadap kompetensi lulusan PT di Indonesia. Adapun *learning outcome* tidak berfungsi sebagai variabel moderating. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa semua institusi pendidikan tinggi di Indonesia diwajibkan untuk mengimplementasikan kurikulum berbasis KKNI dengan learning outcome yang tepat untuk semua matakuliah.

Berdasarkan hasil penelitian disarankan kepada semua pimpinan institusi pendidikan tinggi di Indonesia hendaknya mengimplementasikan kurikulum berbasis KKNI. Disamping itu juga harus memperhatikan dan meningkatkan kualitas pembelajaran serta *learning outcome* untuk semua matakuliah dengan mengacu pada kurikulum berbasis KKNI.

REFERENCES

Cooper, D.R. and Emory.1995. *Business Research Method.* 5th Edition. Richar. D. Irwin, Inc.

Ghozali, Imam. 2007. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Penerbit: Universitas Diponegoro Semarang.

Kotter, J.P.and Heskett, J.L. 2007. *Corporate Cultures and Performance*, Macmillan Inc., Ontario, Canada.

Murtiani Festiyed. 2013. Meningkatkan Capaian Pembelajaran Matakuliah Komputer dalam Pembelajaran Fisika Melalui Implementasi Model *Learning Cycle 5E. Jurnal Eksakta.* Vol.2 Tahun XIV, Juli 2013.

Nunally (1981). ”*Psycometric Theory* “, Second Edition: TM Edition., Tata Mc Graw-Hill Publishing Company Limited, New Delhi.

Peraturan Pemerintah RI Nomor 19 Tahun 2005. “Standar Nasional Pendidikan”

Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 49 Tahun 2014 : Tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi. Tanggal 9 Juni 2014

Perpres No.8 tahun 2012 tentang Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia (KKNI),

Rifandi Ahmad. 2013. Mutu Pembelajaran dan Kompetensi Lulusan Diploma III Politeknik. *Cakrawala Pendidikan.* Pebruari 2013, Tahun XXXII, No.1

Santoso, Singgih (2005). “ SPSS Statistik Parametrik “. Penerbit PT Alex Media Komputindo, Gramedia Jakarta.

Trisnaningsih, S., 2012. *Contingency Model To Improve Lecturers Performance With Motivation As An Intervening variable*. *International Journal of Academic Research*. Vol. 5 (1). January 2012.

_____, 2013. *Motivation and Commitment As Contingencies To Improve Graduate Competency*. *International Journal of Academic Research*. Vol.5 (6).November 2013.

_____, 2014. Model *Contingency* dengan Komitmen Organisasi dan Komitmen Profesi sebagai Mediasi untuk Meningkatkan Kepuasan Stakeholders di Indonesia. *Penelitian Strategis Nasional*, Tahun III, DP2M DIKTI

_____, 2015. Meningkatkan Kualitas Lulusan Perguruan Tinggi. *Penelitian Mandiri (Prodi Akuntansi)*.

_____, 2017. Model *Contingency* untuk Meningkatkan Kualitas Pembelajaran di Indonesia. *Penelitian Berbasis Kompetensi*, Tahun I (Pertama), DP2M DIKTI

Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005. Tentang Guru dan Dosen

Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012. Tentang Pendidikan Tinggi.

UPAYA PENINGKATAN KESEHATAN MATA MELALUI PENYULUHAN COMPUTER VISION SYNDROME DI SMAN 12 TELUK NAGA PADA KEGIATAN TMMD NON FISIK Ke-102 KODIM 0510/TIGARAKSA

Novendy[1], Meilani K[2], Susy Olivia Lontoh[3]

[1]Bagian Ilmu Kesehatan Masyarakat, Fakultas Kedokteran, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: nnovendy@gmail
[2] Bagian Ilmu Gizi, Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara, Jakarta
Email: melkum58@yahoo.com
[3]Bagian Ilmu Faal, Fakultas Kedokteran, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: g25olivia@yahoo.co.id

ABSTRAK

Upaya mengubah pola penyelesaian masalah kesehatan adalah dari kuratif menjadi preventif dan promotif. Upaya tersebut maka dilakukan kegiatan penyuluhan pada pelajar di daerah Kodim 0510/ TIGARAKSA Tangerang pada kegiatan TMMD ke 102 non fisik TA 2018 Wilayah Kodim 0510/Tigaraksa. Kegiatan ini mendidik para pelajar terkait pengetahuan tentang kesehatan mata. Sasaran pada kegiatan ini adalah pelajar SMA 12 Teluk Naga, Tangeramg. Secara global, hampir 60 juta orang menderita CVS dan angka ini diperkirakan akan bertambah jutaan kasus tiap tahunnya Sering terjadi keterlambatan melakukan koreksi terutama pada anak usia sekolah terutama pelajar yang sering menggunakan gadget. Oleh karena itu dilakukan penyuluhan terkait kesehatan mata terkait sindorma komputer-vision (Computer vision syndrome CVS) serta bahaya penggunaan gadget terhadap kesehatan mata.

Kata Kunci: penyuluhan, sindroma komputer vision, kesehatan mata

1. PENDAHULUAN

Teknologi baru dan semakin canggih muncul dari masa ke masa dengan berbagai macam jenis dan fitur yang selalu baru dan salah satu teknologi yang popular adalah gadget. Gadget adalah alat elektronik berukuran kecil yang memiliki fungsi khusus dan praktis dan sudah menjadi bagian tidak terpisahkan dari kehidupan pribadi manusia pada saat ini. Gadget merupakan barang yang akrab dengan masyarakat terutama dikalangan pelajar. Ada berbagai jenis gadget seperti netbook, tablet PC, smartphone, handphone, video gadget, audia gadget, game gadget dan beragam jenis gadget lainnya dengan kecanggihan masing-masing, bahkan beberapa jenis gadget mampu melakukan berbagai aktivitas sekaligus secara bersamaan. Di kalangan pelajar komunikasi via gadget tidak lagi hanya sebatas telepon dan sms. Kebutuhan menggunakan gadget di kalangan remaja merupakan suatu bentuk aktif dalam sosial media. Pada saat ini gadget dapat dengan mudah terkoneksi dengan internet, maka komunikasi data seperti email, chatting, browsing, facebooking, instagram, live via media sosial serta beragam aktivitas dunia sosial maya merupakan aktivitas tersering dilakukan oleh pengguna gadget (Gayatri, 2011).

Di kawasan Asia Pasifik Indonesia salah satu negara dengan jumlah kepemilikan smartphone paling tinggi. Menurut Presiden Direktur Ericsson Indonesia, Thomas Jul, Indonesia memiliki jumlah langganan smartphone tertinggi di Asia Tenggara dan Oceania. Pertumbuhan penggunaan smartphone tercatat dengan hampir 100 juta di tahun 2015 dan diprediksi pertumbuhan menjadi 250 juta langganan smartphone di akhir 2021 (Yusra,2016).

Survei oleh Asosiasi Penyelenggara Jaringan Internet Indonesia (APJII) menyatakan bahwa lebih dari setengah penduduk Indonesia kini telah terhubung ke internet. Hasil dari survei yang dilakukan sepanjang 2016 itu menemukan bahwa 132,7 juta orang Indonesia telah terhubung ke internet. Terjadi kenaikan 51,8 persen dibandingkan jumlah pengguna internet pada 2014 lalu. Menurut Ketua APJII penyebab semakin bertambahnya pengguna internet di

Indonesia adalah perkembangan infrastruktur dan mudahnya mendapatkan smartphone serta jaringan internet (Yoga, 2016).

Saat pengguna gadget seperti handphone dan PC tablet tidak hanya digunakan dikalangan usia dewasa atau lanjut usia (22 tahun keatas) untuk berkomunikasi dan urusan pekerjaan saja. Namun sekarang, usia remaja (12-21tahun) dan anak-anak (7-11 tahun) pun sudah menggunakan gadget. Dalam berinteraksi dengan gadget, maka mata lebih berfokus terhadap layar.

Mata meruakan salah satu alat indera manusia. Penglihatan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam seluruh aspek kehidupan termasuk diantaranya pada proses pendidikan. Penglihatan juga merupakan jalur informasi utama, oleh karena itu keterlambatan melakukan koreksi terutama pada anak usia sekolah terutama pelajar akan mempengaruhi kemampuan menyerap materi pembelajaran dan berkurangnya potensi untuk meningkatkan kecerdasan. Pusat penglihayan manusia terletak di lobus oksipital. Ada beberapa hal yang dapat merusak mata yaitu membaca sambil tiduran, menonton TV atau melihat gadget terlalu lama dan dekat serta melihat sinar UV secara langsung (Depkes, 2009).

Penggunaan gadget dalam waktu yang lama akan menimbulkan kelelahan pada mata, mata merah berair dan menyebabkan kerusakan pada lensa mata, akibatnya tajam penglihatan menurun. Penurunan ketajaman penglihatan tersebut tergantung dari lamanya durasi paparan dengan layar monitor sehingga pada saat bermain gadget dianjurkan untuk tidak melebihi 2 jam setiap harinya.

Terdapat hubungan antara penggunaan komputer dengan gejala yang berhubungan dengan kesehatan visual. Kumpulan gejala visual ini disebut sebagai *computer vision syndrome* (CVS) (Akinbinu & Mashalla, 2014). Secara global, hampir 60 juta orang menderita CVS dan angka ini diperkirakan akan bertambah jutaan kasus tiap tahunnya (Ranasinghe, Wathurapatha, Perera, *et al*., 2016).

American Optometric Association (AOA) mendefinisikan CVS sebagai kumpulan gejala pada mata dan penglihatan yangberhubungan dengan aktivitas yang memberatkan penglihatan jarak dekat dan berlangsung selama atau setelah penggunaan komputer, tablet, *e-reader*, dan telepon seluler (AOA, 2017). *Computer vision syndrome* (CVS) merupakan sebuah istilah yang digunakan untuk menjelaskan kumpulan gejala berupa rasa tegang pada mata, rasa tidak nyaman pada mata, sakit kepala, mata kering, penglihatan buram pada jarak dekat, dan penglihatan ganda yang terjadi pada pengguna gadget atau komputer.

Perlu suatu upaya mengubah pola penyelesaian masalah kesehatan dari kuratif menjadi preventif dan promotif. Upaya tersebut maka dilakukan kegiatan penyuluhan pada pelajar di daerah Kodim 0510/ TIGARAKSA Tangerang pada kegiatan TMMD ke 102 non fisik TA 2018 Wilayah Kodim 0510/Tigaraksa.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Dalam kegiatan bakti kesehatan merupakan salah satu perwujudan Tridharma perguruan tinggi di bidang Pengabdian dan Pelayanan kepada Masyarakat (P2M) diperlukan peran serta dosen, karyawan dan mahasiswa. Bentuk pelayanan pada kegiatan ini merupakan upaya untuk menyukseskan kegiatan TMMD ke 102 non fisik TA 2018 Wilayah Kodim 0510/Tigaraksa serta mengaplikasikan ilmu dan pengetahuan dengan cara memberikan pelayanan kesehatan melalui penyuluhan kesehatan.

Penyuluhan terkait penerapan program kesehatan mata terkait sindorma komputer-vision (Computer vision syndrome CVS). Kegiatan bakti kesehatan ini dilakukan untuk memberikan informasi terkait sindroma komputer vision, bahaya penggunaan gadget. Sasaran langsung pada kegiatan ini adalah pelajar SMA 12 Teluk Naga Tangerang.Penyuluhan program sindroma komputer vision dapat memberi dampak positif, yaitu perubahan pola hidup sehingga dapat menambah pengetahuan dan menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari. Kegiatan penyuluhan

dan pelatihan dilakukan secara interaktif, materi yang disampaikan terkait CVS disampaikan secara baik dan menggunakan bahasa yang dimengerti.

Penyuluhan merupakan salah satu cara untuk meningkatan wawasan tentang kesehatan. Kegiatan ini melibatkan partisipasi dosen, karyawan dan mahasiswa fakultas kedokteran Universitas Tarumanagara. Penyuluhan kegiatan kesehatan mata dilakukan mahasiswa. Kegiatan ini mendidik para pelajar terkait pengetahuan tentang kesehatan mata. Sasaran pada kegiatan ini adalah pelajar SMA 12 Teluk Naga, Tangeramg.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

SMA 12 teluk naga teralamat di jalan KH Mushonif No.1 kampung Besar, Teluk Naga Tangerang. Kegiatan penyuluhan di SMA 12 merupakan salah satu rangkaian acara program ke 102 non fisik TA 2018 Wilayah Kodim 0510/Tigaraksa. Kegiatan penyuluhan dilakukan oleh mahasiswa kedokteran sebanyak 3 orang mahasiswa yaitu Indri,S.Ked, William, S.Ked dan Victoria, S.Ked Mereka adalah mahasiswa sarjana kedokteran FK UNTAR. Dosen pendamping pada kegiatan penyuluhan ini dr. Novendy, MKK dan dr. Susy Olivia, M.Biomed.

Peserta yang mengikuti penyuluhan berjumlah 25 orang. Peserta merupakan pelajar SMA teluk naga dengan rata-rata usia 15-16 tahun. Kegiatan penyuluhan menyampaikan materi tentang kesehatan mata. Materi yang disampaikan adalah sindroma komputer vision secara interaktif, yaitu suatu kelainan mata dengan penglihatan yang berhubungan dengan penggunaan komputer. Kegiatan penyuluhan tentang kesehatan mata bertujuan menerangkan faktor resiko CVS, gejala CVS, penyebab CVS seperti melihat layar digital terlalu sering, kelainan refraksi meningkatkan keparahan CVS, tingkat kontras, huruf dan pantulan pada layar akan mempersulit penglihatan. Pada penyuluhan disampaikan metode protect your eye 20/20/20 rule yaitu setiap 20 menit menggunakan gadget maka lakukan melihat ketempat lain dengan jarak 20 feet selama 20 detik dan dianjurkan pemeriksaan berkala.untuk pencegahan *computer vision syndrome.*

Pada sesi akhir penyuluhan kesehatan dilakukan tanya jawab. Para pelajar menanyakan bagaimana cara mencegah penurunan penglihatan , bahaya soft lens serta tehnik membaca dengan baik. Pertanyaan pelajar dijawab dengan menggunakan bahasa yng mudah dimengerti. Kegiatan dilanjutkan dengan games dengan cara para pelajar diberikan pertanyaan terkait maateri yang disampaikan, yang dapat menjawab dengan benar mendapatkan hadiah. Ada 3 pertanyaan yaitu apa itu CVS, apa itu 20/20/20 rule,tanda-tanda CVS. Para pelajar antusias untuk menjawab pertanyaan dan sebagian besar jawaban mereka benar. Dalam hal ini dapat dilihat terjadi transfer informasi ke pelajar. Para pelajar berani menjawab pertanyaan yang diajukan serta bisa menjawab dengan benar dengan kata-kata sendiri. Walaupun sikap mereka kurang percaya diri.

Penyuluhan kesehatan merupakan bagian dari suatu pendidikan kesehatan kepada masyarakat dan kegiatan memberikan informasi secara jelas, mudah dimengerti serta dapat dilakukan berkelanjutan. (Notoatmodjo, 2007) Dengan demikian, penyuluhan kesehatan merupakan promosi kesehatan merupakan upaya memengaruhi masyarakat agar menghentikan perilaku beresiko tinggi dan menggantikannya dengan perilaku yang aman atau paling tidak beresiko rendah diharpkan memberikan dampak positif, yaitu perubahan pola hidup sehingga dapat menambah pengetahuan dan menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari. Materi yang disampaikan terkait materi penyuluhan disampaikan secara baik dan menggunakan bahasa yang dimengerti.

Gambar 1. Tim Dokter FK UNTAR melakukan penyuluhan di kalangan pelajar

Gambar2. Para pelajar sedang penyuluhan mendengarkan

Gambar 3. Pengarahan dari TIM KORAMIL 05/TIGARAKSA

4. KESIMPULAN

Untuk menyukseskan kegiatan TMMD non fisik 102 wilayah Kodim 0510/ TIGARAKSA Tangerang serta mengenalkan pengetahuan kesehatan mata terkait computer vision syndrom pada pelajar, maka dilakukan penyuluhan di SMA 12 Teluk Naga Tangerang. Peserta yang mengikuti penyuluhan berjumlah 25 orang. Peserta merupakan pelajar SMA teluk naga dengan rata-rata usia 15-16 tahun. Materi yang disampaikan adalah sindroma komputer vision secara interaktif, yaitu suatu kelainan mata dengan penglihatan yang berhubungan dengan penggunaan komputer. Kegiatan penyuluhan tentang kesehatan mata bertujuan menerangkan faktor resiko CVS, gejala CVS, penyebab CVS seperti melihat layar digital terlalu sering, kelainan refraksi meningkatkan keparahan CVS, tingkat kontras, huruf dan pantulan pada layar akan mempersulit penglihatan. Penyuluhan disampaikan secara interaktif, tanya jawab dan games. Para pelajar antusias untuk menjawab pertanyaan dan sebagian besar jawaban mereka benar. Dalam hal ini dapat dilihat terjadi transfer informasi ke pelajar. Para pelajar berani menjawab pertanyaan yang diajukan serta bisa menjawab dengan benar dengan kata-kata sendiri.

Ucapan Terima Kasih

- Rektor Universitas Tarumanagara
- Direktur PPM Universitas Tarumanagara

- TIM DPPM Universitas Tarumanagara
- Dekan Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara besrta wadek,kapodrri dan jajarannya
- Mahasiswa serta dosen Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
- TIM KORAMIL Pihak Kodim 0510/TIGA RAKSA Tangerang
- Panitia Universitas Tarumanagara tentang TMMD
- Pihak lain yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu, yang telah membantu terwujudnya kegiatan bakti kesehatan.

REFERENSI

Akinbinu TR, Mashalla YJ. 2014. Medical practice and review impact of computer technology on health: computer vision syndrome (cvs). Acad Journals. 5(3):20-30

AOA. 2017. Computer vision syndrome [internet]. USA: American Optometric Association [diakses tanggal 2 Agustus 2018]. Tersedia dari: http://www.aoa.org/patients-and-public/caring-for-your-vision/protecting-yourvision/computer-vision-syndrome?sso=y

DEPKES, R. 2009. *Penanggulangan Gangguan Penglihatan dan Kebutaan (PGPK)*, Jakarta, Depkes RI.

Gayatri 2011. *Women's Guide (Buku Cerdas untuk Perempuan Aktif)*, Jakarta, Gagas Media.

Ranasinghe P, Wathurapatha WS, Perera YS, Lamabadusuriya DA, Kulatunga S, Jayawardana N., et al. 2016. Computer vision syndrome among computer office workers in a developing country: an evaluation of prevalence and risk factors.BMC Res Notes. 9(1):1-9.

Yoga, H. W. 2016. Pengguna Internet di Indonesia Capai 132 Juta. Akses 10 Agustus 2018 https://teknologi.kompas.com/read/2016/10/24/15064727/2016.pengguna.internet.di.indonesia.capai.132.juta.

Yusra Y. 2016. Ericsson: Pengguna Smartphone di Indonesia Kini Capai 38 Persen. Akses 10 Agustus 2018. https://www.google.com/amp/s/dailysocial.id/post/ericsson-pengguna-samrtphone-di-indonesia-kini-capai-38/%3famp=1.

UPAYA MENINGKATKAN PENGETAHUAN KESEHATAN DAN KESADARAN HIDUP SEHAT DI KALANGAN MASYARAKAT PADA KEGIATAN TMMD KE-102 NON FISIK WILAYAH KODIM 0510/ TIGARAKSA

Susy Olivia Lontoh[1], Meilani K[2], Novendy[3]

[1] Bagian Ilmu Faal, Fakultas Kedokteran, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: g25olivia@yahoo.co.id
[2] Bagian Ilmu Gizi, Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara, Jakarta
Email: melkum58@yahoo.com
[3] Bagian Ilmu Kesehatan Masyarakat, Fakultas Kedokteran, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: nnovendy@gmail

ABSTRAK

Program Tentara Manunggal Membangun Desa Non Fisik ke 102 Wilayah Kodim 0510/ TIGARAKSA Tangerang merupakan suatu bentuk perwujudan untuk membangun masyarakat tidak hanya dalam segi fisik, tetapi membangun semangat gotong royong dan meningkatkan kepedulian sosial. Kegian TMMD ini merangkul komponen masyarakat yntuk membangun bangsa melalui penyuluhan. Kegiatan bakti kesehatan merupakan salah satu perwujudan melaksanakan salah satu butir kegiatan tridharma perguruan tinggi, yaitu pengabdian masyarakat. Kegiatan bakti kesehatan ini bertujuan memberikan pelayanan kesehatan langsung melalui penyuluhan kesehatan seperti kesehatan mata, kesehatan gizi, kesehatan PHBS serta disleksia. Kegiatan ini memotivasi masyarakat tentang pentingnya meningkatkan wawasan di bidang kesehatan dan sadar akan perilaku sehat untuk membangun masyarakat berkualitas. Selain itu kegiatan ini juga merupakan salah satu bentuk fakultas kedokteran universitas Tarumanagara mendukung TMMD selain itu upaya bagi para dosen dan mahasiswa dalam mengaplikasikan ilmu dan pengetahuan yang telah dipelajari. Kegiatan ini akan dilaksanakan bulan Juli-Agustus 2018.

Kata Kunci: TMMD, penyuluhan kesehatan, pengetahuan kesehatan, kesadaran hidup sehat

1. PENDAHULUAN

Kesehatan adalah hak asasi manusia dan sekaligus merupakan investasi sumber daya manusia, serta memiliki konstribusi yang besar untuk meningkatkan indeks pembangunan manusia. Oleh karena itu, menjadi suatu keharusan bagi semua pihak untuk memelihara, meningkatkan dan melindungi kesehatan demi kesejahteraan masyarakat (Affandi, 2008).

Menurut Undang-undang Republik Indonesia nomor 23 tahun1992 tentang kesehatan menyatakan penyuluhan kesehatan masyarakat diselenggarakan guna meningkatkan pengetahuan, kesadaran, kemauan dan kemampuan masyarakat untuk hidup sehat dan aktif berperan dalam upaya kesehatan. Masalah kesehatan dapat diatasi dengan menggerakan potensi masyarakat serta pemerintah secara maksimal. Pemerintah mengubah pola penyelesaian masalah kesehatan dari kuratif menjadi preventif dan promotif.

Untuk membangun bangsa, TNI Manunggal Membangun Desa (TMMD) melakukan kegiatan fisik dan non fisik. Kegiatan TMMD non fisik ke-102 dilakukan sedini mungkin untuk menyongsong Indonesia yang lebih baik. Kegiatan TMMD non fisik merangkul komponen masyarakat untuk membangun bangsa melalui penyuluhan. Pembangunan non fisik terutama membangun generasi muda sebagai penerus bangsa di masa depan.

Masalah kesehatan di usia dewasa sebagian berkaitan dengan perilaku kesehatan ataupun gaya hidup di usia muda termasuk di usia remaja. Perilaku hidup sehat sejak usia dini merupakan salah satu upaya yang cukup penting dalam menciptakan sumber daya manusia yang produktif dan berkualitas di masa yang akan datang. Beberapa perilaku berisiko pada usia remaja diantaranya adalah kebiasaan merokok, gizi tidak seimbang, kurang aktifitas fisik, hygiene dan sanitasi individu, depresi/stress, konsumsi obat-obatan terlarang dan konsumsi minuman beralkohol. Kelompok remaja yang berkualitas memegang peranan penting dalam mencapai

kelangsungan serta keberhasilan tujuan pembangunan nasional, sehingga perlu mendapat perhatian yang serius untuk meningkatkan kualitasnya.

Tujuan dari kegian TMMD non Fisik adalah menanmkan perilaku hidup sehat sejak usia dini agat menghasilkan sumber daya manusia yang produktif dan berkualitas di masa yang akan datang serta menjalin rasa persaudaraan antara dosen, peserta TMMD serta mahasiswa.

Perilaku hidup bersih sebaiknya dilakukan berkesinambungan dan mendapat dukungan dari semua mulai dari pihak pemerintah, puskesmas serta masyarakat sekitar. Pembangunan kesehatan bertujuan meningkatkan kesadaran, kemauan dan kemampuan hidup sehat bagi setiap penduduknya agar dapat mewujudkan derajat kesehatan yang optimal. Derajat kesehatan merupakan salah satu faktor yang sangat berpengaruh pada kualitas sumberdaya manusia. Masyarakat perlu mempersiapkan diri dengan melakukan proteksi terhadap dirinya, keluarga dan lingkungannya dalam mencegah penyebaran penyakit dengan pembiasaan pola hidup sehat (Depkes 2008)

Dengan penyuluhan dan pelatihan diharapkan masyarakat selain diberikan informasi tentang kesehatan lingkungan tetapi juga mendidik dan melatih masyarakat untuk memperbaiki perilaku kesehatan dalam menjaga lingkungan sekitarnya. Penyuluhan kesehatan merupakan bagian dari suatu pendidikan kesehatan kepada masyarakat dan kegiatan memberikan informasi secara jelas, mudah dimengerti serta dapat dilakukan berkelanjutan. (Notoatmodjo, 2007)

Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara diberikan kesempatan berpartisipasi pada kegiatan TMMD dengan cara meningkatkan pengetahuan kesehatan dan kesadaran hidup sehat di kalangan masyarakat pada Kegiatan TMMD Ke-102 KODIM 0510/TIGARAKSA Tangerang

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Upaya untuk melaksanakan salah satu tridharma perguruan tinggi di bidang Pengabdian kepada Masyarakat maka dilakukan kegiatan penyuluhan pada pelajar di daerah Kodim 0510/ TIGARAKSA Tangerang pada kegiatan TMMD. Kegiatan ini melibatkan partisipasi dosen, karyawan dan mahasiswa fakultas kedokteran Universitas Tarumanagara. Kegiatan ini mendidik para pelajar terkait pengetahuan tentang kesehatan gizi, kesehatan mata, prilaku hidup bersih dan sehat anak serta pengetahuan disleksia.

Waktu pelaksanaan kegiatan bakti kesehatan ini dimulai dari bulan Juli - Agustus 2018. Kegiatan pertama dilakukan dengan melakukan kunjungan ke koramil serta sekolah di lingkungan Kodim 0510 Tangerang. Adapun daerah yang dikunjungi meliputi: Koramil 04/ Cikupa, Koramil 05/ Balaraja, Koramil 06/ Tigaraksa, Koramil 14/Panongan, SMA di daerah Teluk Naga, Cisoka, Curug, Legok, Kelapa Dua. Kegiatan dilakukan mulai pukul 8.00-12.30

Bentuk pelayanan pada kegiatan adalah penyuluhan terkait pengetahuan tentang kesehatan gizi, kesehatan mata terkait penggunaan gadget, prilaku hidup bersih dan sehat (PHBS) dilingkungan sekolah serta pengetahuan disleksia. Penyuluhan dilakukan oleh mahasiswa didampingi dosen. Pada kegiatan TMMD ini juga ikut bepartisipasi pada acara cerdas cermat dengan materi PHBS.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan TMMD ini melibatkan dosen-dosen Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara yang berasal dari berbagai disiplin ilmu kesehatan yaitu bagian Ilmu Fisiologi, ilmu kesehatan masyarakat, bagian gizi, biokimia, hematologi, anatomi, biologi, Ilmu Kesehatan Anak serta kesehatan mata.. Dengan kompetensi sebagai dokter dengan keahlian yang berbeda-beda diharapkan dapat saling melengkapi dalam terlaksananya kegiatan ini, sehingga mampu melakukan kegiatan pengabdain dengan baik.Kegiatan ini juga melibatkan mahasiswa kedokteran sebanyak 20 oarng dengan tujuan melatih mahasiswa agar dapat melakukan penyuluhan kesehatan. Adapun waktu pelaksanaan kegiatan:

Hari/Tanggal : Juli- Agustus 2018
Waktu : 08.00 – 12.30 WIB
Tempat : Daerah Kodim 0510/ Tigaraksa Tangerang

Daerah yang dikunjungi meliputi: Koramil 04/ Cikupa, Koramil 05/ Balaraja, Koramil 06/ Tigaraksa,, Koramil 14/Panongan, SMA di daerah Teluk Naga, Cisoka, Curug, Legok, Kelapa Dua. Untuk pesetta masing masing daerah yang dikunjungi sekitar 20-30 oang. Para peserta sebagian besar pelajar. Kegiatan dilakukan di aula sekolah, kantor koramil dan kantor kecamatan. Fasilitas yang disediakan sangat baik. Para panita sangat ramah dan bekerjasama dengan baik

Gambar 1. Pengarahan dari pihakKoramil di Teluk Naga

Penyuluhan kesehatan dapat memberi dampak positif, yaitu perubahan pola hidup sehingga dapat menambah pengetahuan dan menerapkannya dalam kehidupan sehari-hari. Kegiatan penyuluhan dilakukan secara interaktif, materi yang disampaikan terkait materi penyuluhan disampaikan secara baik dan menggunakan bahasa yang dimengerti. Pada akhir sesi penyuluhan juga dilakukan kuis untuk mengetahui minat pelajar pada kegiatan TMMD 102 non fisik 0510/tigaraksa.

Gambar 2. Kegiatan Pembukaan TMMD Tim Koramil 0510 dan peserta

Penyuluhan ini merupakan salah satu cara untuk meningkatan wawasan tentang kesehatan. Penyuluhan kesehatan merupakan bagian dari suatu pendidikan kesehatan kepada masyarakat dan kegiatan memberikan informasi secara jelas, mudah dimengerti serta dapat dilakukan berkelanjutan. (Notoatmodjo, 2007)

Penyuluhan terkait pengetahuan tentang kesehatan gizi, kesehatan mata terkait penggunaan gadget, prilaku hidup bersih dan sehat (PHBS) dilingkungan sekolah serta pengetahuan disleksia.

Gambar 3. Tim Penyuluh Bagian Ilmu Kesehatan Anak beserta Mahasiswa

Penyuluhan kesehatan mata mengambil materi *computer vision syndrome* yaitu suatu kelainan mata dengan penglihatan yang berhubungan dengan penggunaan komputer. Kegiatan penyuluhan tentang kesehatan mata bertujuan menerangkan faktor resiko, pemeriksaan, penatalaksanaan dan pencegahan *computer vision syndrome.* Saat kegiatan penyuluhan CVS banyak pelajar bertanya bagaimana cara menanggulangi kelainan mata, cara baca sehat, dll. Mereka sangat senang dengan tambahan pengetahuan tentang kesehatan mata.

Pada penyuluhan materi Prilaku Hidip Bersih dan Sehat (PHBS) diterangkan prilaku tentang PHBS, alasan melakukan PHBS. Pelaksanaan program PHBS di seluruh kawasan Indonesia menggunakan 10 indikator PHBS yang harus dipraktikan di rumah tangga indikator tersebut adalah:

1. Persalinan ditolong oleh tenaga Kesehatan.
2. Memberi Bayi ASI ekslusif
3. Menimbang bayi setiap bulan
4. Menggunakan air bersih
5. Mencuci tangan dengan air bersih dan sabun
6. Menggunakan jamban sehat
7. Memberantas jentik nyamuk di rumah sekali seminggu.
8. Makan buah dan sayur setiap hari.
9. Melaksanakan aktifitas fisik setiap hari
10. Tidak merokok di dalam rumah

Penyuluhan ini bertujuan agar pelajar menerapkan PHBS dengan kesadaran dan dalam kehidupan sehari-hari Perilaku hidup bersih sebaiknya dilakukan berkesinambungan dan mendapat dukungan dari semua mulai dari pihak pemerintah, puskesmas serta masyarakat sekitar. Pembangunan kesehatan bertujuan meningkatkan kesadaran, kemauan dan kemampuan hidup sehat bagi setiap penduduknya agar dapat mewujudkan derajat kesehatan yang optimal. Masyarakat perlu mempersiapkan diri dengan melakukan proteksi terhadap dirinya, keluarga dan lingkungannya dalam mencegah penyebaran penyakit dengan pembiasaan pola hidup sehat. (Depkes 2008).

Pada penyuluhan disleksia para peserta diberikan informasi diterangkan tentang disleksia merupakan kesulitan belajar spesifik atau gangguan belajar pada individu dengan kecerdasan normal atau di atas rata-rata. Disleksia merupakan gangguan kemampuan pemrosesan bahasa lisan, tulisan dan sosial. Penyuluhan ini memberikan motivasi agar remaja dan dewasa muda yang mengalami kesuliatan berbahasa, menghitung haruslah tetap semangat.

Materi penyuluhan dipersiapkan sesuai dengan sasaran tempat yang akan diberikan penyuluhan. Fasilitas yang diberikan baik dan menunjang kegiatan penyuluhan. Para peserta penyuluhan antusias mengikuti kegiatan penyuluhan. Mereka menyimak, aktif tanya jawab serta berharap agar kegiatan TMMD di adakan kembali. Pada kegiatan ini terjalin juga kerjasama

antara dosen dengan mahasiswa serta warga sekitar. Materi penyuluhan dipersiapkan sesuai dengan sasaran tempat yang akan diberikan penyuluhan. Fasilitas yang diberikan baik dan menunjang kegiatan penyuluhan.

4. KESIMPULAN

Upaya untuk mengenalkan pengetahuan kesehatan pada pelajar di kegiatan TMMD non fisik 102 wilayah Kodim 0510/ TIGARAKSA Tangerang dengan cara penyuluhan. Rata-rata peserta yang ikut dalam kegiatan penyuluhan TMMD sekitar 20-30 peserta. Materi penyuluhan dipersiapkan sesuai dengan sasaran tempat yang diberikan penyuluhan. Fasilitas yang diberikan baik dan menunjang kegiatan penyuluhan. Materi yang disampaikan adalah kesehatan mata, gizi, Materi kesehatan anak : disleksia serta program PHBS. Kegiatan TMMD juga dilakuakn tanya jawab serta mengikuti acara cerdas cermat. Tujuan dan sasaran kegiatan ini adalah menyukseskan kegiatan TMMD ke 102 non fisik TA 2018 Wilayah Kodim 0510/Tigaraksa serta mengaplikasikan ilmu dan pengetahuan dengan cara memberikan pelayanan kesehatan melalui penyuluhan kesehatan. Saran pada kegiatan ini agar pihak Kodim 0510/ Tigaraksa dapat melakukan kegiatan TMMD non fisik selanjutnya bekerjasama dengan Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara

Ucapan Terima Kasih

- Rektor Universitas Tarumanagara
- Direktur PPM Universitas Tarumanagara
- TIM DPPM Universitas Tarumanagara
- Dekan Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara, wadek beserta jajarannya
- Mahasiswa serta dosen Fakultas Kedokteran Universitas Tarumanagara
- TIM KORAMIL Pihak Kodim 0510/ TIGA RAKSA Tangerang beserta jajarannya
- Panitia Universitas Tarumanagara tentang TMMD
- Pihak lain yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu, yang telah membantu terwujudnya kegiatan bakti kesehatan.

REFERENSI

Afandi, Dedi. (2008). Hak Atas Kesehatan Dalam Perspektif HAM; Jurnal Ilmu Kedokteran, Maret 2008, Jilid 2 Nomor 1. ISSN 1978-662X

BKKBN. (2011). Kajian Profil Penduduk Remaja (10 - 24 tahun), Seri I No.6/Pusdu- BKKBN. Desember 2011, Jakarta.

BPS. (2013). *Proyeksi Penduduk Indonesia 2010-2035,* Jakarta: Badan Pusat Statistik.

Kemenkes. (2015). *Infodatin: Pusat Data dan Informasi Kementerian Kesehatan RI-Kesehatan Reproduksi Remaja,* s.l.: Kementerian Kesehatan RI.

Kemenkes. (2015). *Pedoman Manajemen Pelayanan Kesehatan Peduli Remaja.* Direktorat Bina Kesehatan Anak, Direktorat Jendral Bina Gizi dan Kesehatan Ibu dan Anak I, Jakarta. Diakses dari: www.depkes.go.id/ resources/download/.../infodatin/infodatin (diakses tanggal 6 juli 2018)

Notoatmodjo S. (2007). Promosi kesehatan. Ilmu dan perilaku. Rineka Cipta, Jakarta.

Notoatmodjo S. (2011). Kesehatan kerja. Dalam: Notoatmodjo S. Kesehatan masyarakat: ilmu dan seni edisi revisi. Rineka Cipta, Jakarta. 2011. h. 200-22.

PEMBUATAN DAN PELATIHAN SISTEM INFORMASI KERJA PRAKTIK BERBASIS WEB

Bagus Mulyawan [1], Viny Christanti M. [2] dan Lely Hiryanto[3]

[1] Jurusan Teknik Informatika, Unviersitas Tarumanagara
Email: bagus@fti.untar.ac.id
[2] Jurusan Teknik Informatika, Unviersitas Tarumanagara
Email: viny@untar.ac.id
[3] Jurusan Teknik Informatika, Unviersitas Tarumanagara
Email: lelyh@fti.untar.ac.id

ABSTRAK

Fakultas Teknologi Informasi Universitas Tarumanagara, adalah salah satu fakultas di Untar yang sudah memiliki mahasiswa yang cukup banyak. Secara administrasi, FTI Untar sudah memiliki sistem yang berjalan secara teratur dan terintegrasi. Beberapa proses administrasi sudah dapat dilakukan secara komputerisasi dan dikelola secara terpusat oleh Untar. Namun ada beberapa kasus yang tidak dapat dikelola secara terpusat, seperti pengelolaan kerja praktik FTI Untar harus dikelola secara terpisah dibawah koordinasi fakultas sendiri. Kerja praktik di FTI Untar memiliki prosedur tersendiri yang memang tidak dapat disamakan dengan fakultas lain. Perbedaan jenis kerja praktik, perbedaan cara dan proses kerja praktik menjadi masalah yang perlu ditangani secara khusus. Selama ini proses pengelolaan pendaftaran, pelaksanaan dan monitoring kerja praktik masih dilaksanakan secara manual. Terdapat beberapa kendala apabila pelaksanaan tersebut masih dilaksanakan secara manual seperti terlambatnya informasi pendaftaran, lambatnya proses pencarian data kerja praktik, pelaksanaan kerja praktik yang sulit untuk dimonitor karena mahasiswa melakukan kerja praktik tersebar diberbagai perusahaan. Pada saat sidang penilaian pun masih dilakukan secara manual sehingga rekapitulasi tidak terekam secara komputerisasi. Pada pengabdian ini, tim mencoba membuat aplikasi sistem informasi pengelolaan kerja praktik berbasis web yang sesuai dengan karakteristik kerja praktik yang dilakukan di FTI Untar. Aplikasi dibangun berdasarkan SPMI yang terdapat pada FTI Untar. Aplikasi ini dibangun dengan tujuan untuk membantu mengelola dan mengatur kerja praktik agar kerja praktik dapat berjalan dengan tertib dan teratur seusai prosedur yang telah ditetapkan.

Kata kunci: Kerja Praktik, Sistem Informasi, Web

1. PENDAHULUAN

FTI Untar mengharapkan lulusan FTI Untar adalah lulusan yang tepat guna dan siap pakai di dunia kerja. Dalam mendukung kegiatan tersebut salah satu mata kuliah yang mendukung agar mahasiswa siap kerja adalah mata kuliah kerja praktik. Dimana mata kuliah tersebut membuat mahasiswa dapat melakukan kerja nyata di perusahaan atau dilingkungan tempat mereka tinggal. Dalam proses pembelajaran, kerja praktik merupakan salah satu matakuliah yang wajib dilaksanakan oleh mahasiswa dengan tujuan untuk membimbing mahasiswa memasuki dunia kerja yang sesungguhnya.

Pelaksanaan kerja praktik dapat dilakukan dengan cara magang atau kerja di perusahaan yang sesuai dengan bidang studi yang dipelajarinya dengan masksud untuk lebih mematangkan pengetahuan teoretis yang didapat dari perkuliahan dan membantu proses pemikiran mahasiswa pada kegiatan nyata. Proses pelaksaan kerja praktik ini perlu dikelola agar mahasiswa dapat dengan mudah memperoleh informasi mengenai kapan, bagaimana dan dimana kerja praktik dapat dilakukan.

Pengelolaan kerja praktik di fakultas dilakukan oleh koordinator kerja praktik bekerja sama dengan ketua program studi dan diawasi oleh dekan fakultas. Pelaksanaan kerja praktik sudah diatur berdasarkan peraturan dan pedoman yang sudah disiapkan oleh fakultas dan

tercantum dalam standar dan manual sistem penjaminan mutu internal fakultas. Mahasiswa dapat melaksanakan kerja praktik berdasarkan aturan yang telah dibuat.

Selama ini proses pengelolaan pendaftaran, pelaksanaan dan monitoring kerja praktik masih dilaksanakan secara manual. Terdapat beberapa kedala apabila pelaksanaan tersebut masih dilaksanakan secara manual seperti terlambatnya informasi pendaftaran, pelaksanaan kerja praktik yang sulit untuk dimonitor karena mahasiswa melakukan kerja praktik tersebar diberbagai perusahaan. Selain itu laporan kerja praktik akan semakin menumpuk diperpustakaan karena mahasiswa mengumpulkan laporan kerja praktik dalam bentuk *hardcopy*.

Proses pelaksanaan kerja praktik, dievaluasi setiap semesternya. Masukan beberapa kendala kerja praktik pun muncul pada saat rapat evaluasi baik dari mahasiswa atau dari dosen pembimbing. Selain itu fakultas masih kesulitan memperoleh feedback dari perusahaan mengenai hasil kerja praktik yang dilakukan oleh mahasiswa pada perusahaan tersebut.

Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk menghasilkan produk berupa aplikasi pengelolaan kerja praktik berbasis web, Modul yang berisi cara penggunaan aplikasi tersebut. Selain itu pada PKM ini diberikan jasa, yaitu pelatihan (*Training of Trainers*) Teknologi Informasi untuk mahasiswa, staff prodi dan dosen pembimbing kerja praktik.

2. KERJA PRAKTIK FTI UNTAR

Salah satu pembelajaran mahasiswa adalah kerja praktik. Dalam proses pembelajaran, kerja praktik merupakan salah satu matakuliah yang wajib dilaksanakan oleh mahasiswa dengan tujuan untuk membimbing mahasiswa memasuki dunia kerja yang sesungguhnya. Pelaksanaan kerja praktik dapat dilakukan dengan cara magang atau kerja di perusahaan yang sesuai dengan bidang studi yang dipelajarinya dengan masksud untuk lebih mematangkan pengetahuan teoretis yang didapat dari perkuliahan dan membantu proses pemikiran mahasiswa pada kegiatan nyata.

Dalam pelaksanaannya prosedur atau standar ini ditetapkan berdasarkan regulasi atau peraturan dari Universitas Tarumanagara yaitu 1848-Keprek/Untar/VIII/2007 dan PUT 067 Tahun 2006 (SPMI,2017). Dalam standar KP FTI Untar terdapat standar yang mengatur proses pelaksanaan Kerja Praktik (KP) di Fakultas Teknologi Informasi. Standar ini juga memberikan informasi kepada pimpinan, dosen, dan mahasiswa tentang tata cara pelaksanaan kerja praktik.

Mahasiswa yang mengambil matakuliah KP perlu mencari dosen pembimbing. Dimana KP dilakukan secara berkelompok dengan jumlah 1 kelompok maksimal 3 orang. Setiap dosen mendapat kebijakan untuk dapat membimbing mahasiswa tidak lebih dari 4 kelompok. Dalam prosedur KP FTI Untar terdapat pihak-pihak yang terkait yang dapat dilihat pada tabel 1. Setiap pihak yang tercantum pada tabel 1, memiliki tanggung jawab yang wajib dilakukan dengan mengakses pada sistem yang dibangun sesuai dengan kewenangannya masing-masing.

Tabel 1 Nama dan tanggung jawab pada setiap bagian

No	Nama Pihak	Tanggung Jawab
1	Koordinator KP	Koordinator KP bertanggungjawab terhadap pelaksanaan Kerja Praktik di Fakultas Teknologi Informasi dan pelaksanaan ujian KP termasuk merangkum nilai akhir KP
2	Dosen pembimbing KP	Dosen Pembimbing bertanggung jawab dalam proses penulisan laporan KP mahasiswa dan berwenang untuk menentukan apakah mahasiswa yang dibimbing boleh mengikuti ujian KP atau tidak.
3	Dosen penguji KP	Dosen penguji KP bertanggung jawab dan berwenang memberikan penilaian ujian KP yang dilakukan oleh mahasiswa.
4	Ketua penguji KP	Ketua penguji KP sebagai penanggung jawab pelaksanaan ujian KP dan yang berwenang memutuskan.
5	Staff Program Studi	Bertanggungjawab terhadap proses pelaksanaan administrasi sidang KP.
6	Mahasiswa	Mahasiswa yang mengambil matakuliah KP

2.1. SYSTEM DEVELOPMENT LIFE CYCLE

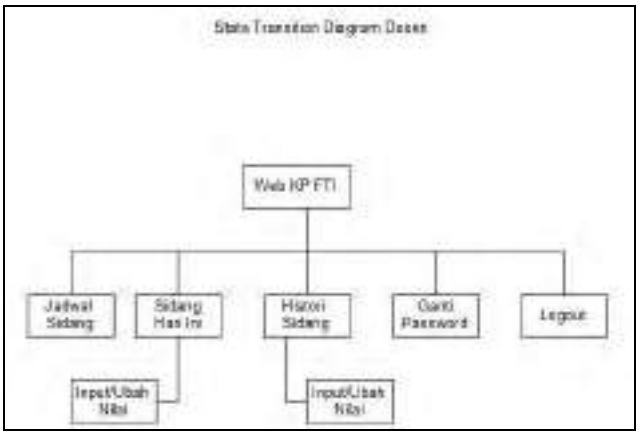
Aplikasi pengelolaan kerja praktik berbasis web dibangun dengan menggunakan konsep *System Development Life Cycle* (SDLC). SDLC adalah salah satu sistem pengembangan yang digunakan dalam membangun sebuah program aplikasi komputer. SDLC terdiri dari empat tahap, yaitu (Kenneth, 2009):

1. Tahap perencanaan sebagai tahap dilaksanakannya identifikasi kebutuhan sistem yang baru serta menentukan ruang lingkup dari sistem.
2. Tahap analisis merupakan tahap mencari informasi mengenai prosedur dan sistem yang digunakan serta menentukan kebutuhan sistem.
3. Tahap perancangan merupakan tahap dimana dilakukannya perancangan seluruh aspek sistem mulai dari *input*, *output*, basis data, dan proses komputer.
4. Tahap implementasi dan operasi merupakan tahap yang terdiri dari pemrograman, pengujian, dan pemeliharaan.
   a. Pada tahap pemrograman, dilakukan pembuatan program serta perubahan rancangan yang sudah didefinisikan.
   b. Pada tahap pengujian, dilakukan pengujian program dan keseluruhan sistem untuk mencari kesalahan serta memperbaiki kesalahan tersebut sehingga program nantinya dapat memberikan *output* yang sesuai dengan rancangan yang telah terbentuk.
   c. Pada tahap pemeliharaan, aplikasi sudah diterima dan dijalankan oleh pengguna serta aplikasi dapat diperbaiki atau diperbaharui apabila tidak berjalan sesuai keinginan atau kebutuhan pengguna.

3. PEMBUATAN

Pada tahapan ini pembuatan program dilakukan berdasarakan rencana dan rancangan yang sudah dibuat. Adapun perangkat keras dan lunak yang digunakan pada tahap pembuatan sistem ini. Spesifikasi perangkat keras dan lunak pada laptop yang digunakan untuk membuat program adalah: Windows 7 Professional, 64-bit, RAM 6 GB, CPU 2.2 GHz PHP 7, Mysql 5.7.11.

Program yang dibuat terdiri dari program untuk koordinator KP, dosen, mahasiswa dan staff prodi. Setiap pengguna memiliki fungsi masing-masing sehingga setiap pengguna diberikan akses yang berbeda-beda. Pengguna dosen memiliki 5 fungsi utama seperti yang tercantum pada gambar 1. Setiap fungsi dijabarkan ke dalam 5 modul yaitu jadwal sidang, Sidang Hari Ini berisi modul untuk mengisi Hasil Sidang dan Catatan Sidang, Histori Sidang merupakan fungsi yang berisi modul report penilaian sidang.



Gambar 1. State Transition Diagram Dosen

Modul-modul yang terdapat pada dosen adalah:

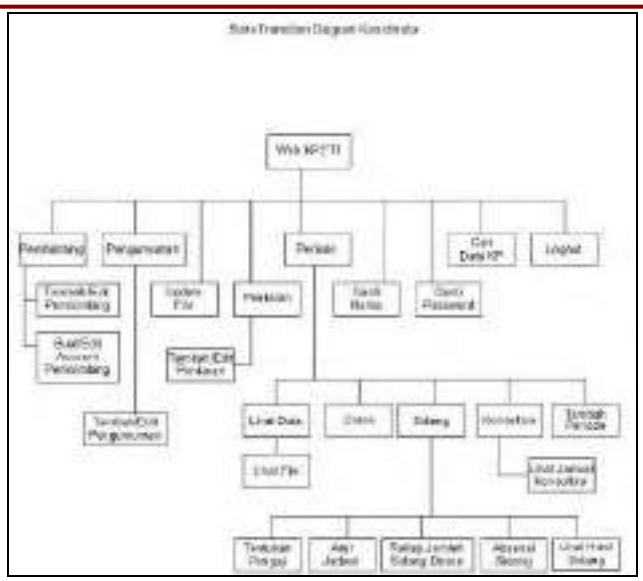
1. Jadwal sidang
   Modul ini menampilkan jadwal sidang yang harus dipenuhi oleh dosen baik sebagai penguji ataupun pembimbing
2. Hasil sidang (Sidang Hari Ini)
   Hasil dari sidang ditampilkan pada menu ini, dimana dosen menginputkan nilai sidang setiap kelompok yang diujinya
3. Catatan sidang (Sidang Hari Ini)
   Pada menu ini dosen dapat menginputkan komentar terhadap KP yang dilakukan oleh mahasiswa. Catatan sidang dapat berisi komentar, saran atau perbaikan yang perlu dilakukan oleh mahasiswa KP.
4. Report penilaian sidang (Histori Sidang)
   Pada modul ini dosen dapat melihat hasil penilaian sidang sesuai kelompok yang diujinya
5. Modul ganti password dan logout
   Modul ini merupakan modul tambahan untuk mengganti password dan keluar dari web

Pengguna berikutnya adalah pengguna mahasiswa yang memiliki 6 modul. Keenam modul tersebut memiliki fungsi yang berhubungan dengan data kerja praktik yang dilakukan oleh mahasiswa selama 1 semester. Apabila mahasiswa tersebut tidak lulus maka mahasiswa harus mengulang kembali mata kuliah KP dan mengisi pendaftaran KP. Modul yang terdapat pada mahasiswa adalah:

1. Informasi registrasi
   Modul ini digunakan untuk mahasiswa melakukan registrasi KP
2. Waktu konsul
   Mahasiswa diminta untuk memilih jadwal yang sudah ditentukan untuk melakukan konsultasi format laporan dengan koordinator KP
3. File KP
   Mahasiswa dapat mengupload seluruh berkas KP pada menu ini
4. Data KP
   Mahasiswa dapat melengkapi data KP yang meliputi judul, tempat KP dan lain sebagainya
5. Histori tempat KP
   Histori tempat KP diperuntukan sebagai tempat informasi untuk melihat perusahaan apa saja yang sudah pernah menjadi tempat KP mahasiswa sebelumnya
6. Catatan sidang
   Pada menu ini mahasiswa dapat melihat catatan sidang yang sudah diinput oleh dosen

Pada pengabdian ini dibuat 2 pengguna tambahan yang bertujuan untuk mengelola administrasi KP dan memantau pelaksanaan KP. Pengguna staff prodi ditujukan untuk karyawan yang membantu mendata dan memantau pengumpulan laporan KP. Pengguna Koordinator KP adalah pengguna yang bertugas mengelola seluruh pelaksanaan KP dari awal mulai pengumuman hingga pengumpulan laporan akhir. Koordinator yang memiliki hak akses utama pada web ini. Koordinator KP adalah dosen yang memang ditunjuk sebagai pengelola KP. Modul yang terdapat pada staff prodi terdiri dari 3 modul sebagai berikut:

1. Hasil pencarian
   Staff prodi dapat melakukan pencarian data KP pada menu ini.
2. Data KP
   Pada menu ini staff prodi dapat melihat peserta KP pada semester yang berjalan
3. Pengumpulan laporan
   Pada menu ini, staff prodi diminta untuk menginputkan data siapa saja yang sudah mengumpulkan laporan



Gambar 2. State Transition Diagram Koordinator KP

Pada gambar 2 dapat dilihat modul koordinator KP yang digambarkan dalam bentuk State Transition Diagram. Modul yang terdapat pada koordinator KP adalah:

1. Pengumuman KP
   Koordinator KP memasukan pengumuman yang nantinya dapat dilihat oleh mahasiswa
2. Absensi sidang mahasiswa
   Menu ini merupakan menu untuk mendata mahasiswa mana yang hadir dan tidak pada saat sidang KP
3. Kriteria penilaian sidang
   Koordinator dapat mengatur prosentase dan kriteria yang digunakan sebagai penilaian pada sidang KP
4. Jadwal konsul
   Koordinator KP menentukan jadwal konsultasi format KP yang nantinya dapat dipilih oleh mahasiswa
5. Pencarian
   Menu ini digunakan untuk mencari data KP yang sudah ada dalam database
6. Petunjuk KP
   Koordinator KP dapat mengupload dokumen petunjuk KP yang nantinya dapat di download oleh mahasiswa dan dosen
7. Account dosen
   Pada menu ini koordinator dapat mengatur account dosen yang dapat digunakan sebagai username dan password awal pada saat dosen login pada sistem
8. Jadwal sidang
   Koordinator menentukan jadwal sidang yang nantinya dapat ditampilkan pada dosen
9. Penguji sidang
   Pada menu ini koordinator dapat menentukan siapa saja yang dapat menguji pada jadwal yang sudah ditentukan
10. Masa registrasi KP
    Menu ini digunakan untuk mengatur masa registrasi yang dapat dilakukan oleh mahasiswa sehingga mahasiswa tidak dapat melakukan registrasi apabila masanya telah terlewatkan
11. Pembimbing
    Pada menu ini koordinator dapat mengatu dosen mana yang dapat menjadi pembimbing dan yang tidak

12. Periode
    Menu ini digunakan untuk mengatur periode semester berlakuknya KP
13. Rekapitulasi KP
    Pada menu ini koordinator dapat melihat rekapitulasi hasil sidang KP dan mencetaknya sebagai laporan
14. Report jadwal sidang
    Menu ini digunakan untuk mencetak jadwal sidang
15. Report jadwal konsul
    Menu ini digunakan untuk mencetak jadwal konsultasi
16. File memo
    Menu ini digunakan untuk mencetak memo dosen yang nantinya diajukan kepada dekan
17. Daftar KP
    Menu ini digunakan untuk mencetak daftar peserta KP pada semester berjalan
18. Report nilai akhir
    Menu ini digunakan untuk mencetak nilai akhir setiap kelompok dan rekapitulasi akhir seluruh mahasiswa KP

4. PENGUJIAN

Pengujian terhadap sistem dilakukan dengan melakukan *alpha testing*, *beta testing* dan *black box testing*. Pengujian dilakukan untuk memastikan seluruh sistem telah berjalan dengan baik. Pengujian *black box* dapat dilihat pada beberapa tampilan antar muka berikut:

1. Modul Halaman Utama dapat dilihat pada gambar 3. Halaman ini berisi semua menu pada awal website KP dibuka

Gambar 3. Menu halaman utam website Sistem Informasi KP FTI Untar

2. Modul Dosen dapat dilihat pada gambar 4 dan gambar 5. Dosen dapat menginput catatan sidang berupa komentar dan dosen dapat langsung menginput nilai pada saat sidang berlangsung.

Gambar 4. Menu input catatan sidang

Gambar 5. Menu input nilai sidang

3. Modul Mahasiswa dapat dilihat pada gambar 6 dan 7. Mahasiswa langsung melakukan pendaftaran dan pengisian data KP pada form yang disediakan kemudian mahasiswa pun langsung dapat melihat jadwal yang sudah ditetapkan oleh koordinator KP. Selain itu seluruh berkas KP dapat discan dan diupload pada menu yang tersedia.

Gambar 6. Menu pendaftaran KP

Gambar 7. Menu upload berkas KP

4. Modul Koordinator KP dapat dilihat pada gambar 8 dan 9. Koordinator KP dapat mengelola KP dengan mudah mulai dari mengatur penguji KP dan jadwal sidang yang dilaksanakan oleh mahasiswa dan dosen. Jadwal yang sudah diatur oleh koordinator KP dapat langsung dilihat oleh mahasiswa dan dosen.

Gambar 8. Menu atur penguji sidang

Gambar 9. Menu atur jadwal sidang

Selanjutnya adalah melakukan pengujian dengan mengimplementasikan program di server. Adapun perangkat keras dan lunak yang digunakan sebagai server adalah Windows Server 2012 R2 Standard, CPU 2.6 GHz, RAM 4 GB, PHP 7 dan Mysql 5.7.18. Pelatihan penggunaan sistem ini dilakukan secara bertahap:

1. Pelatihan kepada mahasiswa dilakukan pada saat briefing kerja praktik
2. Pelatihan kepada dosen dilakukan secara langsung pada saat kerja praktik berlangsung
3. Pelatihan kepada staff prodi dilakukan di ruang staff prodi

Gambar 10. Pelatihan saat Sidang Kerja Praktik

Gambar 11. Ketua Penguji sedang mengakses web KPFTI dan mencetak form rekapitulasi nilai

Gambar 12. Salah satu dosen penguji sedang menginput nilai melalui *smartphone*

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah proses perancangan dan pembuatan sistem informasi Kerja Praktik telah selesai, tahapn selanjutnya adalah pengujian sistem terhadap user. Pada pengabdian ini pengujian sudah dilakukan oleh koordinator KP, mahasiswa yang mengambil KP, dosen penguji dan pembimbing serta staff prodi. Setelah melalui tahap tersebut maka terdapat beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Sistem informasi Kerja Praktek FTI Untar, telah berjalan dengan baik dan sesuai fungsinya
2. Sistem informasi Kerja Praktek sudah dapat digunakan oleh:
   a. Mahasiswa untuk mendaftarkan KP, memasukan data KP dan melihat catatan KP
   b. Dosen untuk mengisi nilai KP
   c. Koordinator KP untuk memantau proses KP
   d. Staff Prodi untuk mengelola administrasi data KP
3. Sistem sudah diimplementasikan secara online dan dapat diakses dari PC, Laptop ataupun *smartphone*.
4. Tampilan aplikasi pada *smartphone* belum user friendly sehingga sulit menggunakan sistem apabila diakses melalui *smartphone*
5. Pendataan KP dapat dilakukan secara teratur dan tersimpan dengan baik di basis data

Walaupun sistem sudah berjalan dengan baik dan sesuai fungsi utamanya, pada penggunaanya masih terdapat beberapa kekurangan yaitu seperti sistem sulit digunakan pada saat diakses melalui *smartphone*. Hal ini dikarenakan sistem memang dikembangkan berbasis web dengan tampilan yang maksimal pada saat digunakan pada layar besar. Sehingga saran utama adalah sistem dikembangkan kembali agar dapat secara khusus diakses melalui *smartphone* dikarenakan pada saat sidang banyak dosen yang membawa *smartphone* tanpa membawa laptop.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)

Terima kasih kepada DPPM Untar yang telah membantu membiayai pengabdian ini. Terima kasih juga penulis ucapkan kepada pihak prodi, dosen dan mahasiswa yang ikut membantu dalam terwujudnya aplikasi sistem informasi KP FTI Untar ini.

REFERENSI

Alfina, Tahta, Budi Santosa, and Ali Ridho Barakbah. "Analisa Perbandingan Metode Hierarchical Clustering, K-Means dan Gabungan Keduanya dalam Cluster Data (Studi Kasus: Problem Kerja Praktek Teknik Industri ITS)." *Jurnal teknik its*1, no. 1 (2012): A521-A525.

Kenneth E. Kendall and Julie E. Kendall, *Systems Analysis and Design*, 8th Edition, Upper Saddle River: Prentice Hall, 2006.

SPMI Kerja Praktik FTI Untar, 2017

Fakultas Teknologi Informasi Universitas Tarumanagara, Pedoman Pelaksanaan Dan Pembuatan Laporan Kerja Praktik, (Jakarta: FTI Universitas Tarumanagara, 2011)

PEMBERDAYAAN USAHA PRODUK OLAHAN SALAK DUSUN SOROWANGSAN DESA GIRIKERTO, TURI, SLEMAN DIY

Insiwijati P[1], Umi Murtini[2]

[1]Manajemen, Universitas Kristen Duta Wacana
Email:insiwijati@gmail.com
[2] Manajemen, Universitas Kristen Duta Wacana
Email: umimt@staff.ukdw.ac.id

ABSTRAK

Kelompok tani salak Aditya Yodha dan Srikandi Wadah Salak di dusun Sorowngsan, Desa Girikerto, Kecamatan Turi, Kabupaten Sleman, DIY menghadapi ketidakstabilan harga salak terutama ketika musim panen. Saat musim panen harga salak sangat murah. Disamping itu salak tidak tahan lama untuk disimpan. Kelompok tani ini mengalami kerugian dan belum mengetahui cara pengolahan untuk pengawetan salak hasil panennya. Kelompok tani salak berharap meningkatkan perekonomian melalui hasil salak mereka. Pengabdian masyarakat pada kelompok tani Aditya Yodha dan Srikandi Wadah Salak bertujuan untuk pemberdayaan anggota kelompok dan peningkatan perekonomian anggota. Metoda pemberdayaan dilakukan dengan memberikan beberapa pelatihan ketrampilan pengolahan salak serta pemasarannya, manajemen kelompok dan pendampingan selama pemberian ketrampilan serta pelaksanaan pemasaran dan manajemen kelompok. Pendampingan yang telah dilakukan memberikan hasil anggota kelompok dapat memiliki ketrampilan pengolahan beberapa makanan berbahan baku salak dan pengelolaan serta administrasi kelompok semakin baik. Disamping itu anggota kelompok juga semakin bersemangat untuk memberdayakan dirinya sendiri. Kesimpulan dari pendampingan yang dilakukan adalah masyarakat mampu untuk menolong dirinya sendiri melalui pemberdayaan kelompok. Melalui kelompok maka peningkatan ekonomi dapat dilakukan secara bersama-sama. Tiap anggota kelompok tidak saling mematikan tetapi bias saling menopang. Walaupun tidak semua anggota kelompok memiliki semangat kebersamaan yang sama. Saran diberikan adalah kelompok ini masih perlu pendampingan lebih lanjut terutama dalam bidang pemasaran dan manajemen kelompok.

Kata kunci: Pemberdayaan, Salak, Pendampingan

1. PENDAHULUAN

Mitra adalah petani salak kelompok salak Aditya Yodha dan kelompok Srikandi Wadah salak di Dusun Sorowangsan Desa Girikerto Kecamatan Turi Kabupaten Sleman. Masalah yang dihadapi adalah harga salak pada saat panen saat produk melimpah yang kurang menguntungkan dan produk yang mudah busuk. Terbatasnya pengetahuan manajemen usaha dan penjualan atau pemasaran salak yang masih terbatas di lingkungan sekitar. Situasi tersebut merupakan masalah yang harus dicarikan solusinya supaya masyarakat petani salak menjadi lebih sejahtera.

Komoditas utama salak merupakan produk kebanggaan sorowangsan Girikerto, Turi Sleman. Berdasarkan hal tersebut maka akan dilakukan pendampingan untuk melakukan pemberdayaan masyarakat agar dapat mandiri dan menjadi wirausaha yang professional (Swa No 02/XXX/23 Januari – 5 Februari 2014). Pendampingan yang dilakukan adalah pemberdayaan masyarakat dengan cara pengembangan produk pengolahan buah salak agar dapat memiliki nilai tambah.

Kesadaran perlunya pemberdayaan masyarakat untuk kemandirian melalui pengembangan manajemen usaha atau pemberdayaan ekonomi bagi masyarakat kelompok tersebut untuk dapat dibentuknya usaha kecil menengah (UKM) yang berasal dari kewirausahaan sosial berupa pemberdayaan masayarakat sesuai potensi daerah (Swa No. 03/XXVI/4-17 Februari 2010).

Potensi daerah yang cocok untuk pertanian salak merupakan modal untuk melakukan pemberdayaan masyarakat sesuai potensi daerah. Metode pemberdayaan yang dilakukan adalah pengembangan kemampuan mengolah salak, metode pemasaran, agar penjualan dapat menjangkau pasar yang lebih luas. Selanjunya sebaiknya dilakukan analisis penilaian studi kelayakan usaha salak olahan.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Metode program pengabdian yang akan dilakukan PKM adalah pemberdayaan masyarakat ((Murdjito, Gatot, 2012) dengan menggunakan tahapan dalam melaksanakan kegiatan masyarakat sebagai berikut:

1. Identifikasi masalah

   Identifikasi masalah dilakukan dalam pertemuan kelompok. Dalam pertemuan identifikasi masalah disampaikan bahwa tujuan pengabdian masyarakat saat ini adalah:

   a. Pemberdayaan masyarakat sesuai potensi lingkungan
   b. Meningkatkan kapasitas masyarakat sesuai kebutuhan masyarakat
   c. Pengembangan kewirausahaan untuk masyarakat

   Pada tahapan identifikasi masalah dihadiri oleh tokoh – tokoh masyarakat yang antara lain akan menjadi coordinator kelompok yaitu:

   a. Ibu Nuryati
   b. Ibu Nanik
   c. Ibu Anie
   d. Ibu Bangun
   e. Bp lanjar Riyadi
   f. Bp Bambang Purnomo Hediono
   g. Bp Robby Repa
   h. Bp Wiji Santoso

   Dalam pertemuan tersebut Setiap yang hadir bebas mengemukakan pendapat untuk curah pendapat. Hasil pendapat dicatat dan diambil kesimpulan bahwa permasalahan yang dihadapi kelompok adalah:

   a. Keterbatasan kemampuan dalam melakukan variasi olahan produk salak.
   b. Keterbatasan kemampuan manajemen usaha dan manajemen kelompok.
   c. Keterbatasan kemampuan pemasaran.

   Berbagai keterbatasan tersebut akan diupayakan ditanggulangi melalui pendampingan kelompok masyarakat.

2. Metode penyelesaian masalah

   Metode penyelesaian untuk permasalahan yang telah disepakati juga dilakukan melalui diskusi kelompok. Dari hasil diskusi disepakai bahwa penyelesaian masalah kelompok dilakukan dengan:

   a. Pertemuan dengan seluruh ibu – ibu dalam kelompok produksi sebagai berikut :

Kelompok A	Kelompok B	Kelompok C
Ibu. Tinem	Ibu. Bangun	Ibu. Anie
Ibu. Lis	Ibu. Ponirah	Ibu. Ika
Ibu. Ira	Ibu. Supri	Ibu. Partiyah
Ibu. Sri	Ibu. Umi astute	Ibu. Sumei
Ibu. Heri	Ibu. Tiyem	Ibu. Nur
Ibu. Nah	Ibu. Eni	Ibu. Nanik
Ibu. Hermi	Ibu. Mar	Ibu. Yati

b. Pertemuan dengan seluruh anggota kelompok membahas tentang produk olahan salak yang akan dilakukan. Penentuan produk didasarkan pada:
   1) Kemudahan alat
   2) Biaya produksi terjangkau
   3) Produk yang diperkirakan laku dijual
   4) Disesuaikan dengan kemampuan anggota kelompok

   Berdasarkan hal tersebut maka ditentukan produk yang layak untuk dijadikan hasil produksi adalah:

   1) Eggroll Salak
   2) Bakpia Salak
   3) Manisan Salak

   Ketiga produk tersebut diharapkan dapat menjadi produk andalan dan mampu dikerjakan serta dapat Memberikan pengaruh pada peningkatan kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan keputusan produk maka dilakukan pelatihan pembuatan produk. Keterbatasan alat dan bahan maka dilakukan kerjasama dengan mengundang Pelatihan ketrampilan variasi olahan salak dengan mengundang nara sumber dari kelompok lain yang telah berproduksi dan berhasil. Ibu – ibu memang telah memiliki modal dasar kemampuan memasak, maka dalam waktu 2 hari pelatihan para ibu masing – masing – masing kelompok telah menguasai ketrampilan proses produksi. Untuk penyelenggaraan pemberdayaan masyarakat ini didasarkan pada konsep kapitalisme kreatif yang merupakan kerjasama Yayasan Wadah Titian Harapan, Universitas Kristen Duta Wacana (Swa no 24/XXIV/13 – 23 November 2008). Selanjutnya kelompok melakukan latihan secara mandiri untuk meningkatkan ketrampilannya yang didanai dari UKDW, yayasan Titian Harapan.

c. Berdasarkan keterbatasan manajemen dan pemasaran maka dilakukan pendampingan untuk memotivasi berupa wawasan kewirausahaan, materi yang diberikan adalah kewirausahaan social (Swa No 02/XXX/23 Januari – 5 Februari 2014). Pendampingan tersebut untuk membangun daya juang kelompok dalam berusaha. Pendampingan motivasi tersebut dilakukan untuk meningkatkan semangat kewirausahaan masyarakat.

d. Keterbatasan lain adalah kemampuan manajemen umum berupa perencanaan, pelaksanaan yang direncanakan dan evaluasi atau system pelaporan yang dilaksanakan. Disamping itu juga dilakukan pendampingan dan pelatihan manajemen keuangan, pembukuan dan administrasi.

Pemberdayaan masyarakat melalui kegiatan dampingan lebih diarahkan ke pengembangan pola pikir, cara pandang dan kesadaran untuk menuju pada kemandirian, memberikan wawasan atau pelatihan manajemen organisasi sosial, pemasaran, manajemen keuangan, pembukuan dan administrasi serta sistem pelaporan. Melalui pemberdayaan dapat menghasilkan kemungkinan masyarakat untuk melakukan usaha dan jejaring dengan pihak lain (pengusaha maupun perbankan), dengan program pengembangan sebagai berikut:

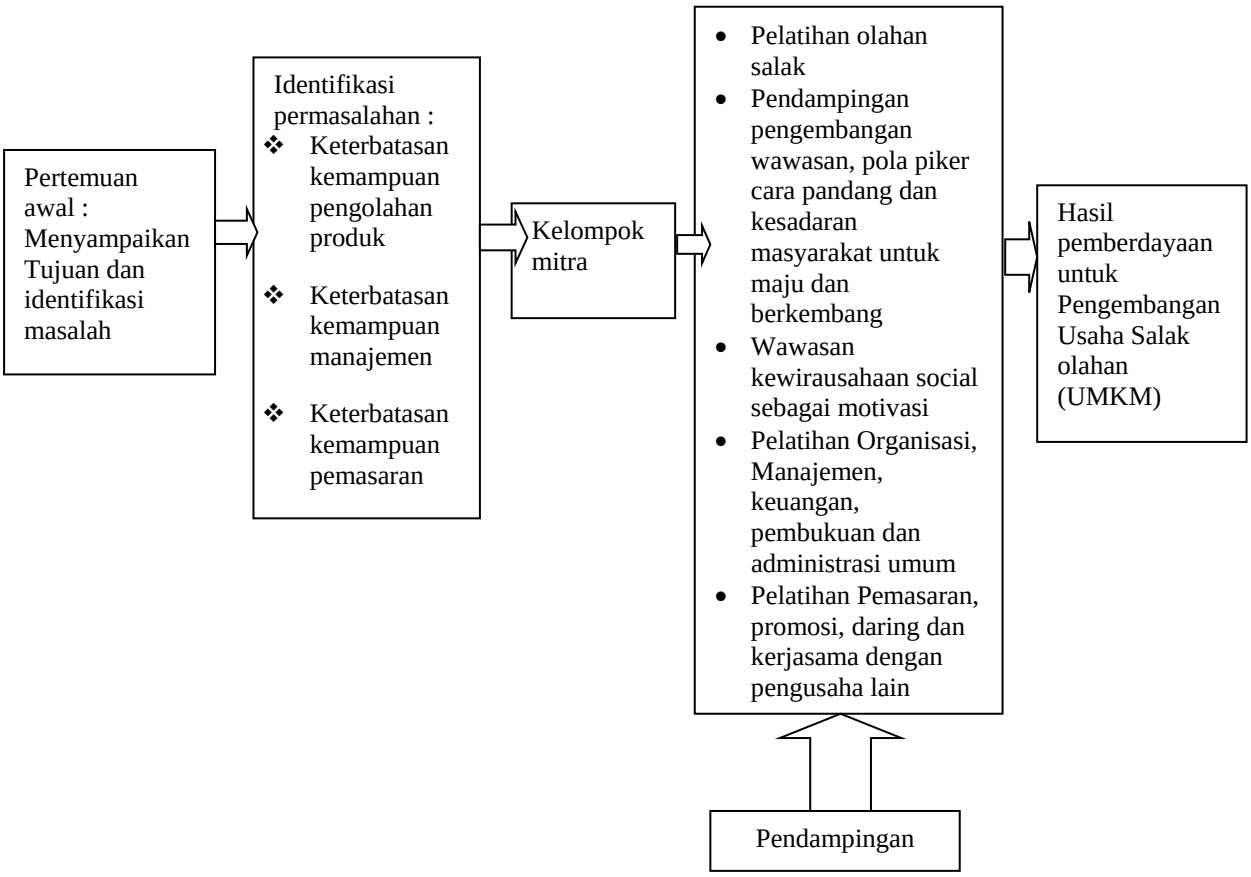
a. Pengembangan pengelolaan kelompok social yang dijadikan sarana pengembangan masyarakat yaitu pengembangan kelompok minat usaha. Untuk melakukan kegiatan pemberdayaan membutuhkan manajemen yang memadai. Untuk mencapai kesejahteraan masyarakat dengan berbagai bidang pendekatan yaitu pendekatan pendidikan, kesehatan, pemberdayaan ekonomi dan social. Untuk itu diperlukan pengembangan kemandirian kelompok agar mampu berdaya. Untuk itu perlu dilakukan pelatihan dan jejaring.
b. Pemberdayaan masyarakat, pengembangan usaha secara manajerial dan jejaring professional sehingga dapat memberikan hasil yang optimal. Hasil dari usaha tersebut digunakan untuk

menopang kegiatan social yang dijalankannya dimasa depan. Hal ini dilakukan untuk kelompok – kelompok petani dan pengembangan ekonomi lainnya.

c. Pendekatan Sosial.

Pendekatan social yang dilakukan adalah pendekatan dengan masyarakat sasaran. Pendekatan ini merupakan proses komunikasi dan koordinasi dengan masyarakat sasaran. Untuk proses komunkasi ini diusahakan untuk melibatkan masarakat sasaran sebanyak mungkin. Masyarakat akan terlibat dalam dari proses awal perencanaan, Dikembangkan kesadaran masyarakat bahwa masalah ini merupakan hal yang harus diselesaikan bersama agar kegiatan pemberdayaan berjalan efektif. Pendekatan social ini dalam program PKM dilaksanakan melali pendekatan yang melibatkan semua pihak masyarakat sasaran dan lingkungannya.

Pemberdayaan dengan pendampingan melalui pengelolaan kelompok dan pendekatan social merupakan upaya untuk pengembangan usaha yang dilakukan oleh masyarakat (Swa No. 02/XXX/23 Januari – 5 Februari 2014). Model pendampingan pengembangan usaha pengolahan salak dapat dilihat dalam gambar 1. Di bawah ini:



Gambar 1. Model Pendampingan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemberdayaan telah dilakukan dan masyarakat yaitu kelompok Ibu – Ibu yang terdiri dari 3 kelompok telah memiliki ketrampilan mengolah salak menjadi produk yang layak jual. Dari hasil produknya memang layak jual, akan tetapi masih harus ditingkatkan kualitasnya. Kelompok Ibu – ibu tersebut telah bersedia membeli alat produksi yang paling murah yaitu alat untuk membuat Eggroll salak, Untuk alat yang lebih mahal belum sanggup dibeli oleh kelompok.

Dari pelatihan – pelatihan, wawasan kewirausahaan social sebagai motivasi telah mengubah pola pikir ibu – ibu tersebut untuk berjuang dan mulai memiliki semangat untuk mengembangkan usaha terutama salak olahan. Sebelumnya salak akan dibiarkan membusuk, setelah ada pelatihan ketrampilan pengolahan salak, maka ada semangat untuk berwira usaha secara kelompok agar dapat saling menopang untuk usaha salak olahan. Produk salak olahan tersebut dinilai dapat diproduksi secara masal, awet, tidak rumit, tidak memerlukan modal yang relative besar serta ada kemungkinan masih dibutuhkan oleh masyarakat.

Pelatihan manajemen keuangan Memberikan wawasan bahwa untuk merencanakan usaha tersebut diperlukan perhitungan – perhitungan kelayakan usaha secara keuangan atau dengan kata lain memperhitungkan keuntungan usaha (Freddy Rangkuti, Oktober 2000). Pembahasan perhitungan untung rugi para ibu mempertimbangkan investasi alat yang harus dilakukan. Investasi yang paling mahal adalah mesin cup sealer. Berdasarkan hal tersebut maka dilakukan survey harga alat, terutama harga alat yang paling mahal. Untuk alat eggroll salak para ibu telah membelinya dengan harga yang terjangkau Rp 150.000 per alat. Survey harga alat sebagai berikut:

a. Biaya Investasi manisan salak:

No	Jenis Mesin	Harga (Rp)
1	Mesin Cup Sealer Machine Eton Et D8	850.000
2	Mesin Cup sealer Machin D8	973.000
3	Mesin pres plastic cup sealer Cs – M727i	950.000
4	Mesin pres gelas plastic cup sealer power pack Cs	1.572.000
5	Mesin cup sealer otomatis ET – Ag	4.925.000
6	Mesin Cup sealer model Cs 929	2.150.000
7	Mesin cup sealer Cs - ZF07	5.525.000
8	Mesin cup sealer type ET – Q6	6.900.000
9	Mesin cup sealer Autata	13.175.000

Sumber: https://www.bukalapak.com/products/s/mesin-press-gelas-plastik

b. Biaya Investasi bakpia salak

Investasi untuk membuat bakpia diperlukan beberapa alat, yang masih dalam proses survey, diperkirakan dana investasi sebesar Rp 5.000.000, untuk membeli mixer dan oven.

c. Harga pokok produksi

Selain perhitungan biaya investasi alat juga memperhitungkan biaya – biaya produksi. Untuk biaya produksi ibu-ibu telah mampu memperhitungkan berdasarkan pelatihan harga pokok produksi.

d. Harga jual produk.

Untuk menentukan harga jual didasarkan pada survey harga pasar. Dari hasil survey diperoleh:

No	Produk	Harga (Rp)	Keterangan
1	Setup atau manisan salak	Rp. 4.000 - Rp. 5.000	Per buah
2	Eggroll salak	Rp 20.000 – Rp 25.000	Per buah
3	Bakpia salak	Rp 15.000- Rp 20.000	Per dos Isi 15 biji - 20 biji

e. Jumlah penjualan

Untuk menentukan jumlah penjualan akan ditentukan dengan beberpa cara :

1. Survey dari perusahaan yang saat ini telah melakukan penjualan
2. Berdasarklan kesepakatan dari kelompok

f. Pendapatan penjualan

Pendapatan penjualan dihitung berdasarkan hasil pembicaraan dengan kelompok.

g. Harga pokok penjualan

Harga pokok penjualan didasarkan pada pelatihan yang dilakukan oleh kelompok untuk membuat produk, rencananya dilaksanakan pada bulan Agustus disesuaikan dengan kesiapan kelompok. Dari pelatihan membuat produk salak olahan, maka dapat diidentifikasi biaya produksi yang harus dikeluarkan, sehingga mendapatkan gambaran biaya produksi yang dapat diperhitungkan sebagai harga pokok produksi.

h. Biaya operasional

Biaya operasional terdiri dari biaya pemasaran, administrasi dan umum serta biaya lain. Biaya ini akan diperhitungkan bersama kelompok, setelah program pelatihan ketrampilan mengembangkan produk dilakukan, sehingga dapat memperoleh gambaran biaya yang harus dikeluarkan.

i. Analisis pemasaran

Analisis pemasaran meliputi beberapa hal sebagai berikut:

1) Perkiraan jumlah penjualan salak olahan. Saat ini masyarakat belajar mengolah salak berupa manisan salak berkuah, roll salak dan bakpia salak. Kelompok dapat mengidentifikasi jumlah penjualan produk yang akan dijual.

2) Harga jual produk. Harga salak olahan diperhitungkan harga pokoknya, selanjutnya diperhitungkan dengan simulasi dengan alternative produk dijual sesuai harga harga pasar, atau lebih rendah dari harga pasar akan tetapi lebih tinggi dari harga pokok produksi. Harga jual salak olahan, untuk 3 jenis produk salak tersebut.

3) Kemasan produk, merupakan keunggulan penampilan, perlu diperhitungkan juga biaya kemasan.

4) Metode penjualan yang dilakukan dengan beberapa cara sebagai berikut:
   - ❖ Penjulan dengan cara daring atau *online*
   - ❖ Penjualan langsung melalui kelompok
   - ❖ Penjualan dengan menitipkan barang ke toko oleh – oleh

5) Pelayanan kepada konsumen dan system pembayaran.

   Untuk pelayanan kepada konsumen, maka kelompok perlu memperhitungkan tenaga sumber daya manuasia yang akan focus menangani usaha atau bisnis olahan salak ini, dengan pembagian tugas yang jelas akan tetapi fleksibel saling membantu dalam menjalankan tugas.

Studi kelayakan perlu dilakukan, karena kelompok belum memahami produk dan biaya yang harus dikeluarkan, agar dapat diketahui usaha pengolahan salak tersebut dapat Memberikan keuntungan dan berdampak pada kesejahteraan masyarakat. Data-data tersebut dapat dimanfaatkan untuk menghitung atau untuk menilai kemungkinan keuntungan usaha salak olahan. Untuk keterbatasan kemampuan manajemen usaha, dilakukan (Darmawan, Januar, 2011):

a. Pelatihan dan pendampingan kewirausahaan untuk memotivasi usaha untuk membangun daya juang kelompok dalam berusaha, manajemen umum berupa perencanaan, pelaksanaan yang direncanakan dan evaluasi

b. Pelatihan manajemen umum, membantu kelompok untuk mulai memikirkan perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi. Untuk tahap awal dari manajemen adalah membentuk kelompok manajemen usaha. atau system pelaporan yang dilaksanakan. Pelatihan ini dilakukan dengan memberikan pemaparan tentang pemberdayaan masyarakat atau social entrepreneur. Dari pembahasan manajemen direncanakan bahwa seluruh kelompok akan menjadi satu manajemen. Produk – produk akan disetor oleh para ibu secara mandiri atau kelompok. Jadi yang akan mendapat manfaat adalah ibu – ibu yang melakukan produksi dan menyetor

produknya. Dalam proses manajemen seperti ini, maka yang masih harus menjadi pemikiran adalah control kualitas.

c. Pelatihan pembukuan dan manajemen keuangan serta administrasi belum dapat dilakukan. Pelatihan ini didasarkan pada pelatihan pengolahan produk, sehingga kelompok dapat memahami hal – hal yang perlu dicatat.

d. Pendampingan telah dilakukan melalui berbagai pertemuan:
   1. Pertemuan awal untuk memulai suatu usaha, pembahasan kemungkinan salak olahan yang dapat dilakukan
   2. Pertemuan yang membahas produk olahan yang dipilih.
   3. Pertemuan motivasi pemberdayaan masyarakat, dengan contoh usaha pemberdayaan yang dimulai dari potensi lingkungan yang dapat dikembangkan.

4. KESIMPULAN

Dari pemberdayaan yang dilakukan bagi kelompok petani salak melalui pendampingan telah memberikan dampak positif bagi kelompok. Dampak positif kelompok adalah Ibu – ibu petani salak telah berhasil mengubah pola piker dan cara pandang serta memiliki kesadaran untuk mengembangkan usaha salak olahan sebagai solusi permasalahan pertanian salak. Ibu – ibu petani salak semakin berdaya. Ibu – ibu kelompok petani salak memiliki semangat untuk melakukan usaha salak olahan sebagai suatu rintisan usaha salak olahan. Sebagai contoh bahwa kelompok memiliki semangat maka pada tgl 23 September 2018 ini akan mengikuti pameran produksi salak olahan di Sleman DIY.

Dari pendampingan periode ini merupakan trahap pengembangan pola pikir dan kesadaran masyarakat. Untuk itu maka pemberdayaan dengan pendampingan masih akan dilanjutkan untuk membantu masyarakat untuk membuat perencanaan bisnis.

Melalui kegiatan pemberdayaan ini dapat diperoleh pengalaman praktis dalam melakukan pemberdayaan. Disamping itu kegiatan ini juga dapat memberikan kontribusi pada bidang ilmu *fundraising* melalui kewirausahaan social.

REFERENSI

_____, Memberi dan Memberdayakan, cara baru membesarkan Bisnis, Swa No 02/XXX/23 Januari. 5 Februari 2014.

_____, Menebar Virus *Social Entrepreneurship*, Swa No 02/XXX/23 Januari. 5 Februari 2014.

_____, Tak Cukup Bermodal Niat Baik, Swa 21/XXXI/31 September. 13 Oktober 2015.

Agar Kewirausahaan Social Kokoh Berkembang, Swa No 02/XXX/23 Januari – 5 Februari 2014.

Darmawan, Januar. (2012). *Profit and Beyond*: Proses Mencetak Para Wirausaha. PT Gramedia Pustaka Utama, Kompas Garmedia Building, Blok I Lt 4 – 5 Jl. Palmerah Barat Jakarta.

Freddy Rangkuti. (2000). *Business Plan*: Teknik Membuat Perencanaan Bisnis dan Analisis Kasus.

Kapitalisme kreatif, Swa no 24/XXIV/13. 23 November 2008.

Menanti Jutaan Wirausaha dari *Social Entrepreneursip*, Swa No 03/XXVI/4 – 17 Februari 2010

Murdjito, Gatot. (2012). Metoda Pengabdian Pada Masyarakat, Bahan Pelatihan Metodologi Pengabdian Kepada Masyarakat. Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta.

PENYUSUNAN PROFIL KAWASAN INDUSTRI DI PROVINSI JAWA BARAT

Liong Ju Tjung [1], Regina Suryadjaja [2], Nur Mawaddah [3], Irene Syona Darmady [4]

[1]Universitas Tarumanagara, Jakarta
Email: liongjutjung@gmail.com
[2]Universitas Tarumanagara, Jakarta
Email: suryadjaja.regina@gmail.com
[3]Universitas Tarumanagara, Jakarta
Email: nurmawaddah@outlook.com
[4]Universitas Tarumanagara, Jakarta
Email: irenesyona@gmail.com

ABSTRAK

Kemajuan Industri Nasional tidak luput dari adanya perkembangan kawasan Industri di Provinsi Jawa Barat dan dalam Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2014 tentang Perindustrian. Dimana dalam peraturan perundang-undangan tersebut telah meletakkan industri sebagai salah satu pilar ekeonomi dan memberikan peran yang cukup besar kepada pemerintah untuk mendorong kemajuan Industri Nasional secara terencana. Penyusunan Peraturan dan Perundang-Undangan yang terkait dengan Kawasan Industri sangat membutuhkan informasi atau data mengenai Kawasan Industri secara detail dan menunjukkan keadaan sebenarnya dalam waktu tertentu. Selain penyusunan Peraturan dan Perundang-Undangan, Evaluasi kebijakan yang terkait dengan Kawasan Industri juga membutuhkan inforrmasi mengenai Kawasan Industri yang komprehensif dan mendetail. Dari sisi ekonomi, Jawa Barat merupakan penyumbang ekonomi terbesar ketiga yakni 14,3% setelah DKI Jakarta (16,32%) dan Jawa Timur (14,68%). Jawa Barat juga memiliki sumber daya manusia yang besar sehingga menjadi pusat produksi sekaligus pasar sehingga posisi Jawa Barat dalam mendorong pertumbuhan industri nasional sangat penting.

Kata Kunci : Data, Kawasan Industri, Peraturan, Penyusunan, Evaluasi

1. PENDAHULUAN

Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2014 Tentang Perindustrian telah meletakkan industri sebagai salah satu pilar ekonomi dan memberikan peran yang cukup besar kepada pemerintah untuk mendorong kemajuan industri nasional secara terencana. Peran tersebut diperlukan dalam mengarahkan perekonomian nasional untuk tumbuh lebih cepat dan mengejar ketertinggalan dari Negara lain yang lebih dahulu maju.

Kemajuan industri nasional secara terencana tidak luput dari beberapa peraturan menteri dan perundang-undangan seperti UU Nomor 3 Tahun 2014 Tentang Perindustrian, Peraturan Pemerintah Nomor 14 Tahun 2015 Tentang RIPIN 2015-2035, Peraturan Pemerintah Nomor 142 tahun 2015 tentang Kawasan Industri, Peraturan Menteri Perindustrian Nomor 40 Tahun 2016 tentang Pedoman Teknis Pembangunan Kawasan Industri, Peraturan Menteri Perindustrian Nomor 39 Tahun 2016 Tentang Cara Pemberian Izin Usaha Kawasan Industri dan Izin Perluasan Kawasan Industri.

Adanya peraturan dan perundang-undangan tersebut dibutuhkan informasi atau data mengenai Kawasan Industri secara detail untuk menyusun peraturan dan perundang-undangan secara komprehensif dan berdasarkan kondisi nyata di lapangan. Selain untuk menyusun peraturan dan perundang-undangan secara komprehensif, mengevaluasi kebijakan yang sudah berlaku terkait kawasan industri juga membutuhkan data yang komprehensif.

Menurut UU Nomor 3 Tahun 2014 Tentang Perindustrian menyebutkan bahwa Data Kawasan Industri adalah fakta yang dicatat atau direkam dalam bentuk angka, huruf, gambar, peta, dan/atau sejenisnya yang menunjukkan keadaan sebenarnya untuk waktu tertentu, bersifat bebas nilai, dan belum diolah terkait dengan kegiatan Perusahaan Kawasan Industri. Sedangkan Informasi Industri menurut UU Nomor 3 Tahun 2014 tentang Perindustrian adalah hasil

pengolahan Data Industri dan Data Kawasan Industri ke dalam bentuk tabel, grafik, kesimpulan, atau narasi analisis yang memiliki arti atau makna tertentu yang bermanfaat bagi penggunanya. Penulisan ini dibuat dalam rangka upaya menghimpun informasi berdasarkan latar belakang tersebut.

2. KAJIAN TEORI

Konsep Pengembangan Kawasan Industri

Berdasarkan Pedoman Teknis Pengembangan Kawasan Industri menyatakan bahwa Kawasan Industri adalah kawasan tempat pemusatan kegiatan industri yang dilengkapi dengan sarana dan prasarana penunjang yang dikembangkan dan dikelola oleh Perusahaan Kawasan Industri yang telah memiliki izin usaha kawasan industri. Industri adalah seluruh bentuk kegiatan ekonomi yang mengolah bahan baku dan/atau memanfaatkan sumber daya industri sehingga menghasilkan barang yang mempunyai nilai tambah atau manfaat lebih tinggi, termasuk jasa industri.

Menurut UU RI No. 3 Tahun 2014 tentang Perindustrian, Kawasan Industri adalah kawasan tempat pemusatan kegiatan industri yang dilengkapi dengan sarana dan prasarana penunjang yang dikembangkan dan dikelola oleh Perusahaan Kawasan Industri.

Data industri dan/atau kawasan industri adalah fakta yang dicatat atau direkam dalam bentuk angka, huruf, gambar, peta, dan/atau sejenisnya yang menunjukkan keadaan sebenarnya untuk waktu tertentu, bersifat bebas nilai, dan belum diolah terkait dengan kegiatan Perusahaan Industri dan/atau Kawasan Industri. Sedangkan Informasi Industri adalah hasil pengolahan data industry dan data kawasan industry ke dalam bentuk tabel, grafik, kesimpulan atau narasi analisis yang memiliki arti atau makna tertentu yang bermanfaat bagi penggunanya.

Perusahaan Industri dan/atau Perusahaan Kawasan Industri wajib menggunakan tenaga kerja industri yang memenuhi Standar Kompetensi Kerja Nasional Indonesia.

Sedangkan berdasarkan PP no. 142 Tahun 2015, menyatakan bahwa kawasan industri dibangun dengan luas lahan paling sedikit 50 hektar dalam satu hamparan dan berdasarkan Permenperin No. 40 tahun 2016 tercantum bahwa pembangunan kawasan industri bertujuan untuk sebagai berikut:

1. Mempercepat penyebaran dan pemerataan pembangunan industri
2. Meningkatkan upaya pembangunan industri yang berwawasan lingkungan
3. Meningkatkan daya saing investasi dan daya saing industri
4. Memberikan kepastian lokasi sesuai tata ruang

Dalam pedoman teknis pengembangan kawasan Industri di Daerah terdapat faktor dan kriteria aspek teknis dalam pertimbangan kelayakan pengembangan kawasan industri, dimana fakor pertimbangan kelayakan dikelompokkan dalam 2 faktor pertimbangan yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal terdapat beberapa variabel yang berkaitan dengan perkembangan kegiatan industri yang menjadi pertimbangan bagi kelayakan pengembangan KI, yaitu sebagai berikut:

a. Besaran permintaan lahan
b. Kecenderungan jenis industri yang tumbuh
c. Berbagai permasalahan lingkungan yang sudah dan mungkin timbul sebagai akibat dari pertumbuhan industri yang ada
d. Ketersediaan prasarana
e. Ketersediaan Sumber Daya Manusia (SDM)

Sedangkan faktor eksternal yang menjadi pertimbangan dalam penilaian kelayakan pengembangan kawasan industri adalah sebagai berikut:

a. Kondisi Hinterland
b. Persaingan dengan daerah lainnya

c. Lokasi strategis terhadap sistem ekonomi makro
d. Stabilitas Keamanan

3. METODE PENELITIAN

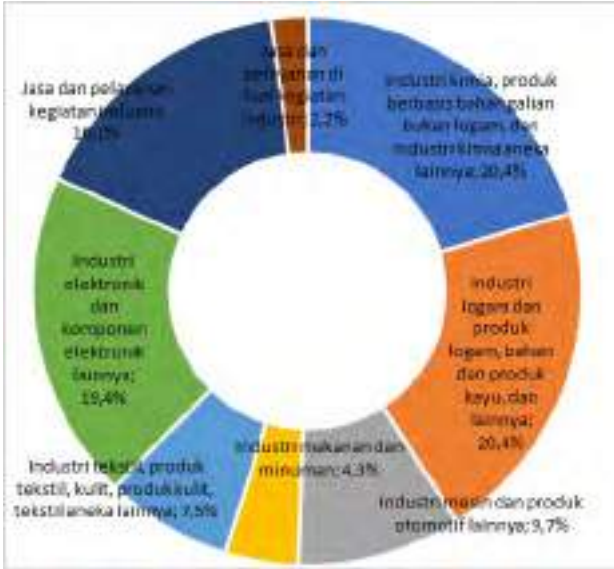
Pelaksanaan penelitian terbagi atas 2 tahap. Tahap 1 adalah: Tahap Identifikasi profil industri yang ada pada Kawasan Industri di Provinsi Jawa Barat yang akan menghasilkan jumlah tenant pada suatu kawasan industri, jenis produk pada tenant, masterplan kawasan industri dengan lahan yang telah terisi dan lahan yang masih kosong atau belum dihuni. Dalam tahap ini juga dilakukan survey lapangan dan wawancara kepada pihak pengelola kawasan Industri di Provinsi Jawa Barat.

Sedangkan tahap 2 merupakan tahap analisis profil industri pada Kawasan Industri yang akan menghasilkan potensi sektor industri di Provinsi Jawa Barat, dan potensi perkembangan pada sektor Industri di Provinsi Jawa Barat. Pada tahap ini dilakukan analisis tabulasi silang antara asal negara tenant dan jenis kegiatan industri yang dilakukan sehingga menghasilkan asal negara dominasi pada suatu kegiatan industri pada kawasan industri di Provinsi Jawa Barat dan juga dilakukan analisis tabulasi silang antara jenis kegiatan industri pada kawasan industri di jawa barat dengan luas lahan tenant pada kawasan industri tersebut. Dari analisis tersebut dapat terlihat potensi kawasan industri di Provinsi Jawa Barat dan juga potensi industri sebagai penggerak perekonomian di provinsi Jawa Barat.

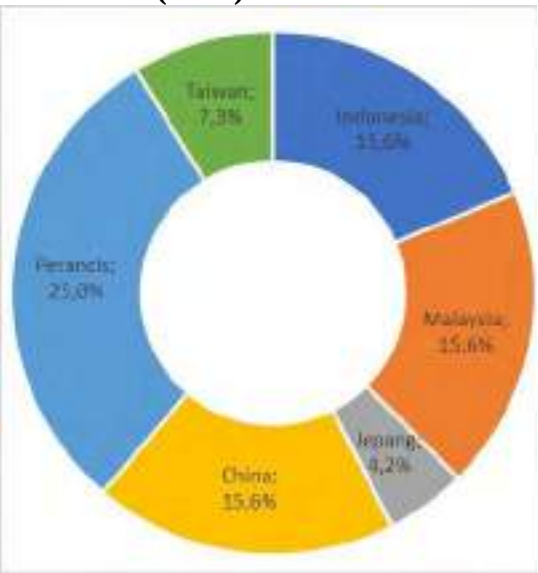
Untuk tahap analisa maka proses yang telah dilakukan adalah pembahasan terkait karakter kawasan industri dan tipologi industri yang terdapat di masing-masing kawasan industri.

4. HASIL PENELITIAN

Kawasan Industri Bekasi International Industrial Estate (BIIE)



Gambar 1. Klasifikasi Industri BIIE
Sumber: Analisis; 2016

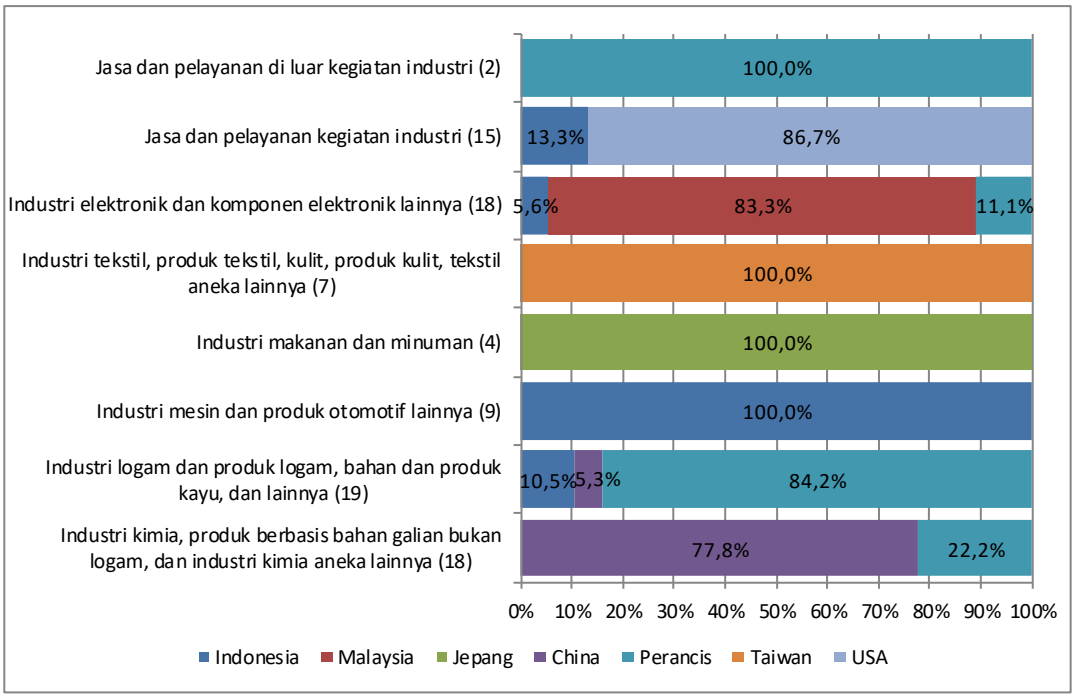


Gambar 2. Asal Tenant BIIE
Sumber: Analisis; 2016

Berdasarkan Gambar 4.1.1 dan 4.1.2, dapat dilihat bahwa klasifikasi Industri Bekasi International Industrial Estate (BIIE) memiliki presentase terbesar pada industri logam dan produk logam, bahan dan produk kayu, dan lainnya dan pada klasifikasi industri kimia, produk berbasis bahan galian bukan logam dan industri kimia aneka lainnya dengan presentase masing-masing sebesar 20,4%. *Tenant* lain yang juga memiliki proporsi cukup signifikan adalah industri elektronik dan komponen elektronik lainnya serta *tenant* yang bergerak di penyediaan jasa

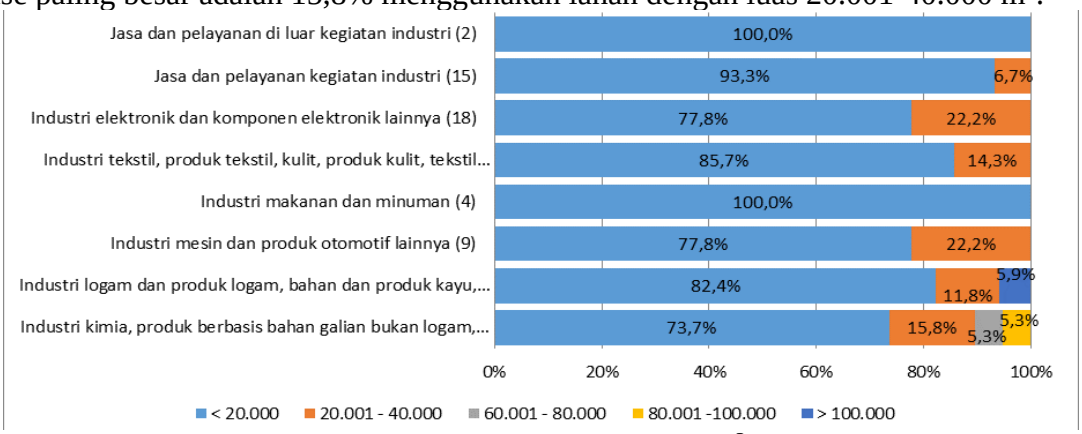
industrial dengan persentase masing-masing 19,4% dan 19,1%. Berdasarkan asal *tenant*-nya, Kawasan Industri BIIE didominasi oleh *tenant* asal Perancis yaitu sebesar 25%, *tenant* asal China, Malaysia, dan Indonesia dengan presentase masing-masing sebesar 15,6%, serta *tenant* asal USA dengan presentase sebesar 13,5%.

Berdasarkan analisis crosstab antara variabel jenis dengan asal industri di Kawasan Industri BIIE (lihat Gambar 4.1.3), dari 18 industri kimia, produk berbasis bahan galian non-logam, dan industri kimia aneka lainnya, industri asal China mendominasi dengan dengan persentase 77,8%, sedangkan industri asal Perancis mendominasi bidang industri logam dan produk logam serta bahan dan produk kayu dengan persentase 84,2% dari 19 industri.



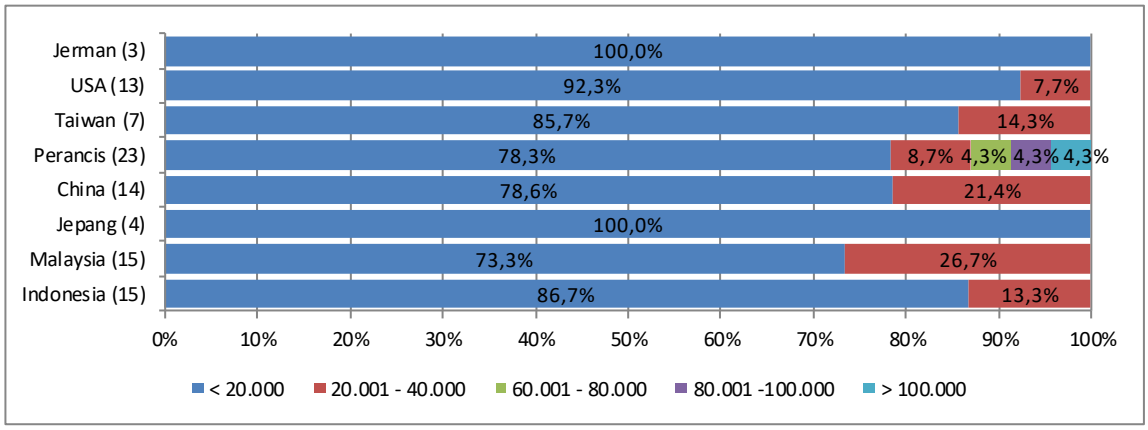
Gambar 3. Cross Tabulasi Jenis Industri dan Asal Industri di Kawasan Industri BIIE
Sumber: Analisis, 2016

Berdasarkan analisis crosstab antara variabel jenis dan luas *tenant* industri di Kawasan Industri BIIE (lihat Gambar 4.1.4), pada semua jenis industri, dominan *tenant* menggunakan lahan dengan luas < 20.000 m^2. Pada jenis industri kimia, produk berbasis bahan galian bukan logam, dan kimia aneka lainnya terdapat variasi luas lahan yang digunakan, yakni dengan persentase paling besar adalah 15,8% menggunakan lahan dengan luas 20.001-40.000 m^2.



Gambar 4. Crosstabulasi Asal Industri dan Luas Lahan (m^2) di Kawasan Industri BIIE
Sumber: Analisis, 2016

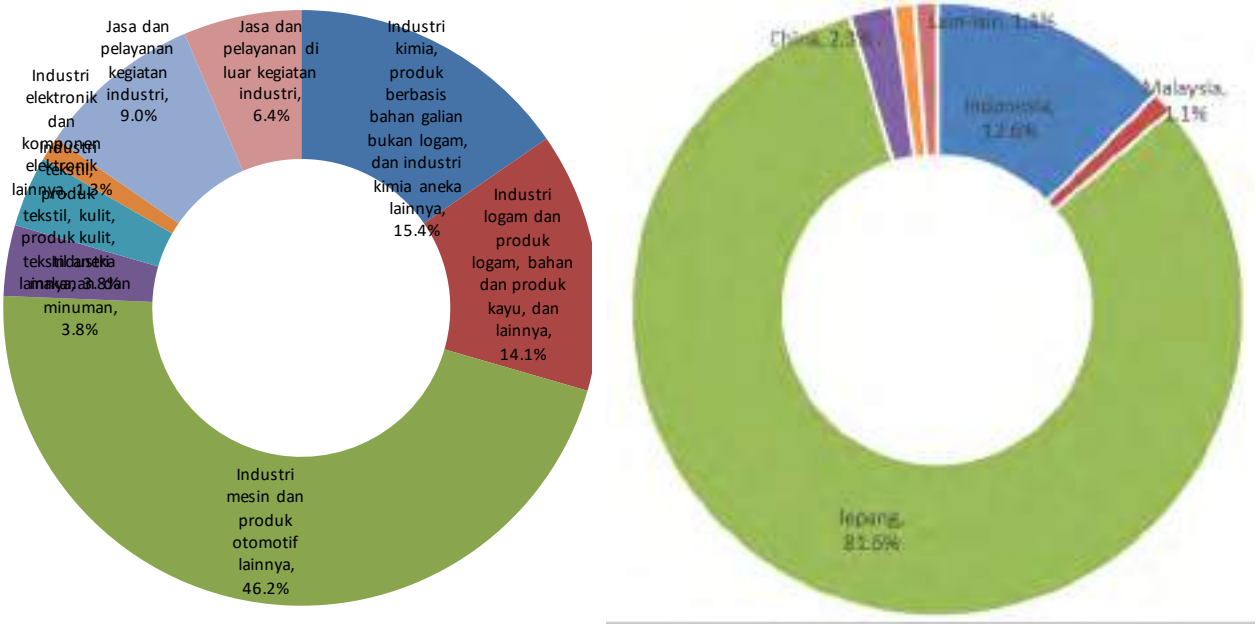
Sementara itu, berdasarkan analisis crosstab antara variabel asal negara dan luas lahan industri di Kawasan Industri BIIE (lihat Gambar 4.1.5), setiap negara asal industri dominan menggunakan lahan dengan luas < 20.000 m^2. Penggunaan lahan dengan ukuran 20.001-40.000 m^2 dalam proporsi cukup besar ditunjukkan oleh industri asal China (21,4%) dan Malaysia (26,7%), sementara industri asal Amerika, Taiwan, dan Indonesia menggunakan lahan dengan luasan 20.001-40.000 m^2 dengan persentase < 20%.



Gambar 5. Crosstabulasi Jenis Industri dan Luas Lahan (m^2) di Kawasan Industri BIIE
Sumber: Analisis, 2016

Kawasan Industri Greenland

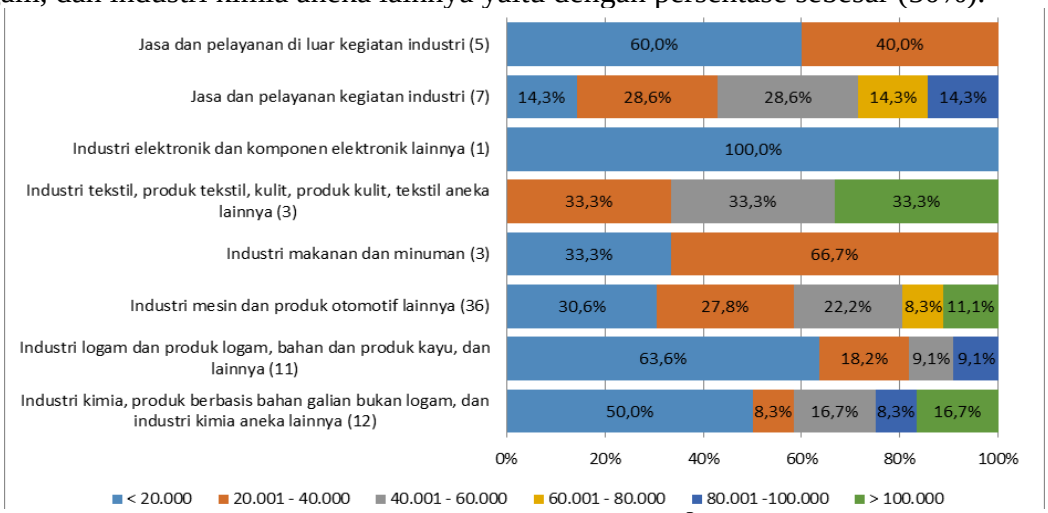
Profil Kawasan Industri Greenland berdasarkan asal *tenant* dan klasifikasi industri *tenant* dapat dilihat pada diagram berikut:



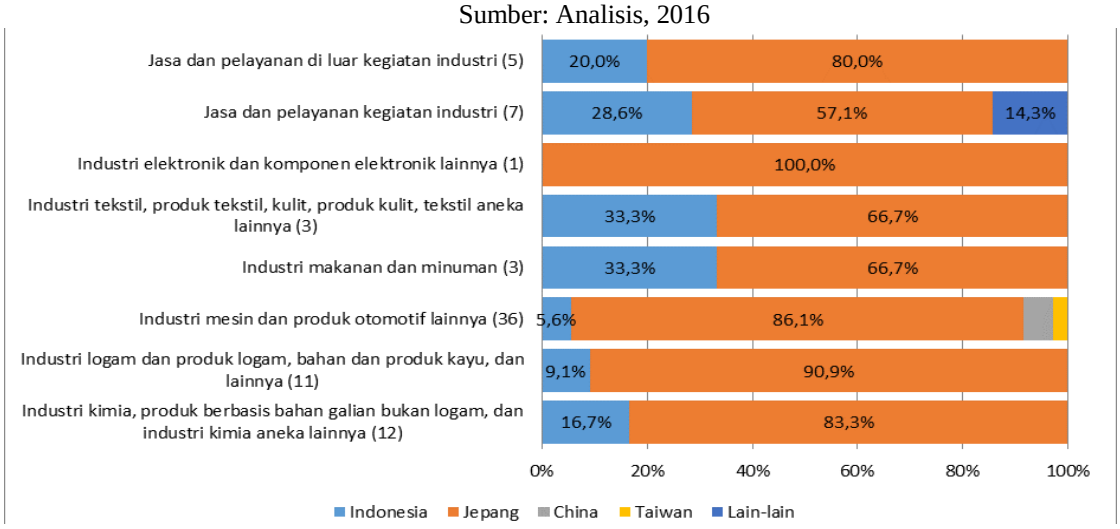
Gambar 6. Klasifikasi Industri dan Asal *Tenant* KI Greenland
Sumber: Analisis; 2016

Dari Gambar 4.2.1, dapat dilihat bahwa jenis industri yang memiliki presentase terbesar di KI Greenland adalah industri mesin dan produk otomotif lainnya dengan presentase sebesar 46,2%.Analisis crosstab antara variabel jenis dan luas lahan industri di Kawasan Industri Greenland (lihat Gambar 4.2.2) menunjukkan bahwa terdapat jenis *tenant* yang dominan

menggunakan lahan dengan luas <20.000 m^2 seperti industri kimia, produk berbasis bahan galian non-logam, dan industri kimia aneka lainnya yaitu dengan persentase sebesar (50%).



Gambar 7. Crosstabulasi Jenis Industri dan Luas Lahan (m^2) di Kawasan Industri Greenland
Sumber: Analisis, 2016

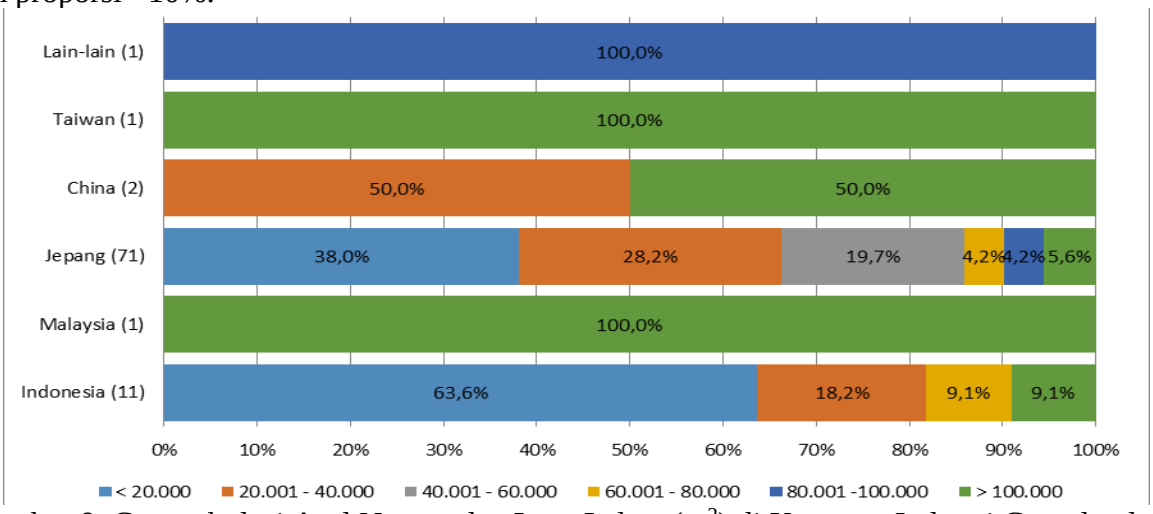


Gambar 8. Crosstabulasi Jenis Industri dan Asal Negara di Kawasan Industri Greenland
Sumber: Analisis, 2016

Sementara itu, berdasarkan analisis *crosstab* jenis dan asal negara industri di Kawasan Industri Greenland (lihat Gambar 4.2.3), industri asal Jepang mendominasi semua bidang industri dan jasa-jasa. Industri asal Indonesia, dibandingkan dengan industri asal Jepang, memiliki proporsi yang sangat kecil terutama pada industri mesin dan produk otomotif (5,6%) dan industri logam, produk logam, bahan, dan produk kayu (9,1%). Industri asal Indonesia memiliki proporsi cukup besar pada jenis industri kimia, produk berbasis galian non-logam, dan kimia aneka lainnya (16,7%), industri makanan dan minuman (33,3%), industri tekstil dan produk kulit (33,3%), serta penyediaan jasa industrial (28,6%) dan non-industrial (20%). Selain Indonesia dan Jepang, terdapat pula industri asal Taiwan dan China yang bergerak di bidang mesin dan otomotif dalam persentase < 10%.

Menurut analisis *crosstab* antara variabel asal negara dan luas lahan industri di Kawasan Industri Greenland (lihat Gambar 4.2.4), hanya industri asal Jepang dan Indonesia yang menggunakan lahan dengan luas <20.000 m^2 dengan persentase masing-masing 38% dan 63,6%. Industri asal Jepang dan Indonesia juga menggunakan lahan dengan luas 20.001-40.000 m^2 dengan proporsi yang cukup signifikan yakni 28,2% dan 18,2%. Baik industri asal Malaysia maupun China yang masing-masing berjumlah satu menggunakan lahan dengan luas >100.000

m^2. Lahan dengan luas >100.000 m^2 juga digunakan oleh industri asal Indonesia dan Jepang dalam proporsi <10%.



Gambar 9. Crosstabulasi Asal Negara dan Luas Lahan (m^2) di Kawasan Industri Greenland
Sumber: Analisis, 2016

5. PEMBAHASAN

Pembahasan terkait analisis profil kawasan industri akan terbagi atas; (1) aspek tingkat keterisian dari masing-masing kawasan industri *(land occupancy)*, (2) jenis industri, dan (3) asal industri, (4) hasil crosstab jenis industri dan asal negara.

Land Occupancy

Analisis *occupancy rate* bertujuan untuk mengetahui tingkat keterisian dari masing-masing kawasan industri. Dengan mengetahui tingkat keterisian di masing-masing kawasan industri, dapat dimengerti kecenderungan/tren pengembangan industri yang ada di Jawa Barat. Selain itu, dapat diketahui pula faktor yang menyebabkan adanya tingkat kekosongan di masing-masing kawasan industri. *Occupancy rate* dihitung dari luas *occupied area* dibandingkan dengan luas area, sementara *saleable area* adalah luas efektif lahan industri yakni 70% dari luas lahan industri.

Tabel 1. Analisis Tingkat Kekosongan Kawasan Industri di Jawa Barat

No.	Nama Kawasan Industri	Developer	Tahun Pengembangan	Luas Area (Ha)	*Saleable Area* (Ha)	*Occupied Area* (Ha)	*Occupancy Rate* (%)
1	MM2100 Industrial Town	Bekasi Fajar Industrial Estate		300	210	n/a	n/a
2	East Jakarta Industrial Park	PT. East Jakarta Industrial Park	1990-1996	320	224	224	100,0%
3	Kawasan Industri Gobel	PT. Gobel		54	37,8	n/a	n/a
4	Bekasi International Industrial Estate	PT. Hyundai Inti Development		200	139,72	n/a	n/a
5	Kawasan Industri Jababeka Cikarang	PT. Jababeka		1.840,00	1208	1208	100,0%
6	Lippo Cikarang Industrial Park	Lippo Cikarang		1.227,00	858,9	n/a	n/a
7	MM2100 Industrial Town	PT. Megalopolis Manunggal Industrial	1990-2013	805	563,5	n/a	n/a

No.	Nama Kawasan Industri	Developer	Tahun Pengembangan	Luas Area (Ha)	*Saleable Area* (Ha)	*Occupied Area* (Ha)	*Occupancy Rate* (%)
		Development					
8	Marunda Center	PT. Tegar Prima Jaya dan Multi Karya Hasil Prima		540	378	n/a	n/a
9	Kawasan Industri Terpadu Indonesia – China	PT. KITIC dan PT. China Harbour Indonesia		205,13	57,9	85,8	n/a
10	Greenland International Industrial Centre	PT. Pembangunan Deltamas & PT. Puradelta Lestari, Tbk	2009-2015	1.430,00	951	561	39,2%
11	Kawasan Industri Indotaisei kota Bukit Indah	PT. Besland Pertiwi	2016	700	490	n/a	n/a
12	Kujang Industrial Estate	PT. Kawasan Industri Kujang Cikampek		140	98	n/a	n/a
13	Karawang International Industrial City	Itochu Corporation of Japan dan Sinarmas Land		1.200,00	840	n/a	n/a
14	Kawasan Industri Mitra Karawang	PT. Mitrakarawang Jaya	1992	500	350	n/a	n/a
15	Suryacipta City of Industry	PT. Suryacipta Swadaya	1990-2011	1.400,00	1100	n/a	n/a
16	Podomoro Industrial Park	PT. Alam Makmur, PT. Buana Makmur Indah	2016-2021	542	353,6	n/a	n/a
17	Artha Industrial Hill	PT. Daya Kencana dan PT Karawang Cipta Persada		390	273	n/a	n/a
18	GT Tech Park @Karawang	PT. Bintang Puspita Dwi Karya		400	280	n/a	n/a
19	Kawasan Industri Kota Bukit indah			1.323,00	898	425	32,1%
20	Kawasan Industri Lion	PT. Singa Purwakarta Jaya		50	35	n/a	n/a
21	Kawasan Industri Sentul	PT Bogor Indo Cemerlang		100	70	n/a	n/a
22	Cibinong Center Industrial Estate	PT. Cibinong Center Industrial Estate	1990-2017	102,69	71,883	n/a	n/a
23	Kawasan Industri Rancaekek	PT. Dwipapuri Abadi		200	140	n/a	n/a

Sumber: Analisis, 2016

: Kawasan industri dengan *occupancy rate* diatas 75%
: Kawasan industri dengan *occupancy rate*< 40%

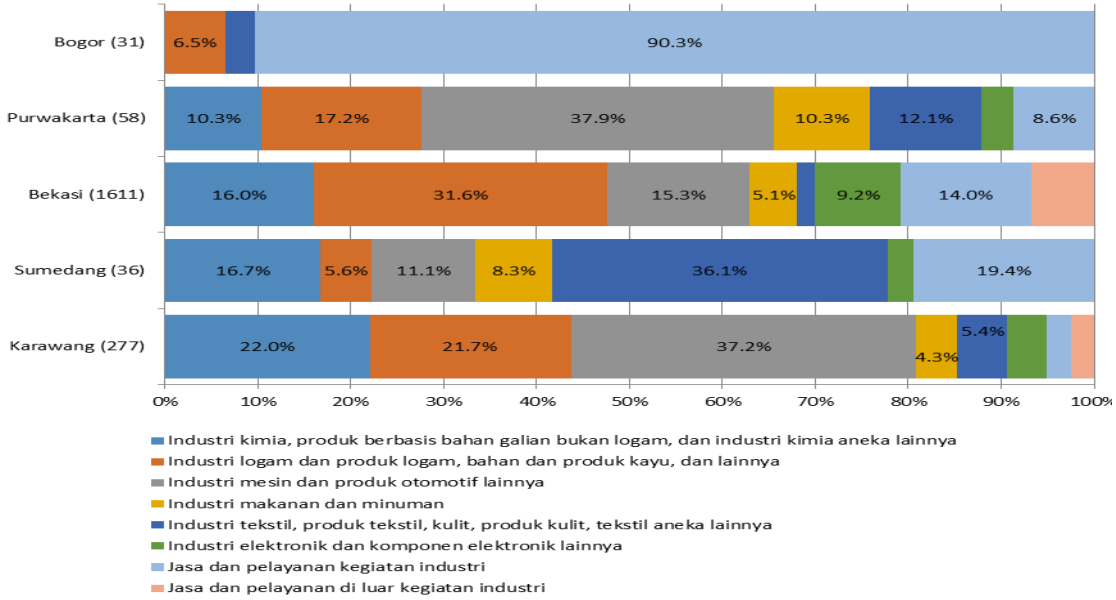
Berdasarkan tabel diatas, terlihat bahwa hanya dua kawasan industri yang memiliki *occupancy rate* di atas 75% yakni East Jakarta Industrial Park dan Kawasan Industri Jababeka. Keduanya merupakan kawasan industri yang sudah lama beroperasi. Greenland International Industrial Center dan Kawasan Industri Kota Bukit Indah memiliki *occupancy rate*<40% karena belum lama beroperasi. Selain keempat kawasan industri tersebut, tidak didapatkan data yang cukup untuk mendukung analisis *occupancy rate* kawasan industri di Jawa Barat.

Jenis Industri

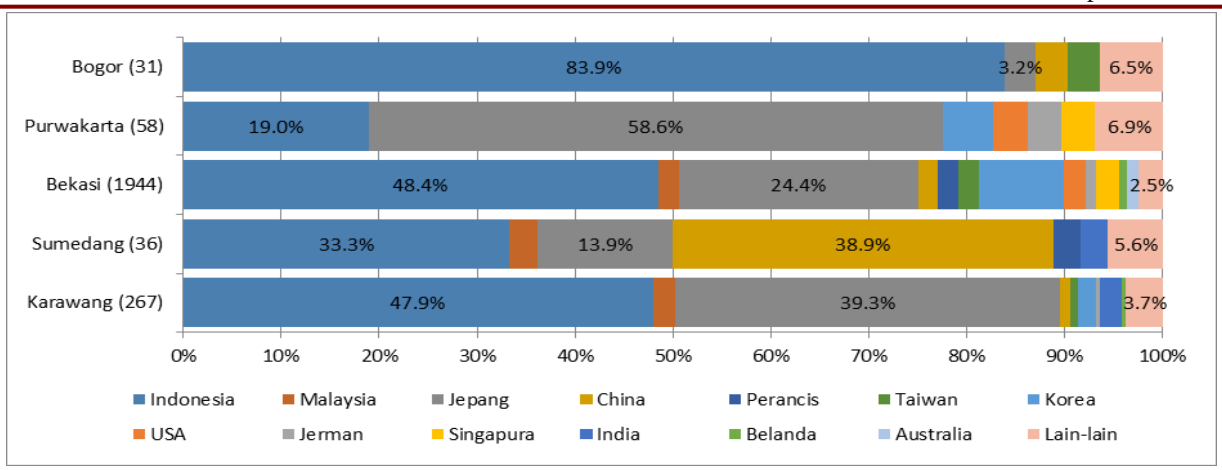
Berdasarkan Gambar 2, dapat dilihat bahwa tiap masing-masing kabupaten yang ada di Provinsi Jawa Barat memiliki varian jenis industri yang berbeda-beda, seperti pada Kabupaten Bogor yang didominasi oleh *tenant* yang bergerak di jasa dan pelayanan kegiatan industri dengan persentase sebesar 90,3% dari 31 *tenant*, sedangkan kawasan industri di kabupaten-kabupaten lainnya memiliki variasi jenis industri yang lebih beragam seperti di Kabupaten Bekasi dengan jumlah *tenant* sebanyak 1.611 dengan 31,6% bergerak dalam bidang industri logam dan produk logam, bahan dan produk kayu dan lainnya, 16% industri kimia, produk berbasis bahan galian bukan logam, dan industri kimia aneka lainnya serta 15% lainnya bergerak pada industri mesin dan produk otomotif lainnya. Kabupaten Karawang dan Purwakarta, dengan masing-masing terdiri dari 277 dan 58 data *tenant* yang diperoleh, didominasi oleh industri yang bergerak pada bidang industri mesin dan produk otomotif lainnya yaitu masing-masing sebesar 37,2% dan 37,9%.

Asal Perusahaan Industri

Ditinjau berdasarkan asalnya (lihat Gambar 3), dapat dilihat bahwa asal *tenant* pada tiap-tiap kabupaten/kota yang ada di provinsi Jawa Barat cukup memiliki variasi, seperti *tenant* asal Indonesia lebih dominan berada di Kabupaten Bogor, yakni sebanyak 83,9% dari 31 data *tenant* yang diperoleh. Kecenderungan yang sama juga ditemukan di Kabupaten Bekasi dan Karawang, yakni dari 1944 data *tenant* yang berlokasi di Kabupaten Bekasi 48,4% berasal dari Indonesia, begitu juga di Kabupaten Karawang dengan 47,9% dari 267 *tenant*. Lain halnya dengan asal *tenant* dari Jepang; *tenant* asal Jepang memiliki persentase terbesar di Kabupaten Purwakarta dengan persentase sebesar 58,6% dari jumlah *tenant* sebanyak 58 *tenant* yang terdata termasuk pada kabupaten tersebut.



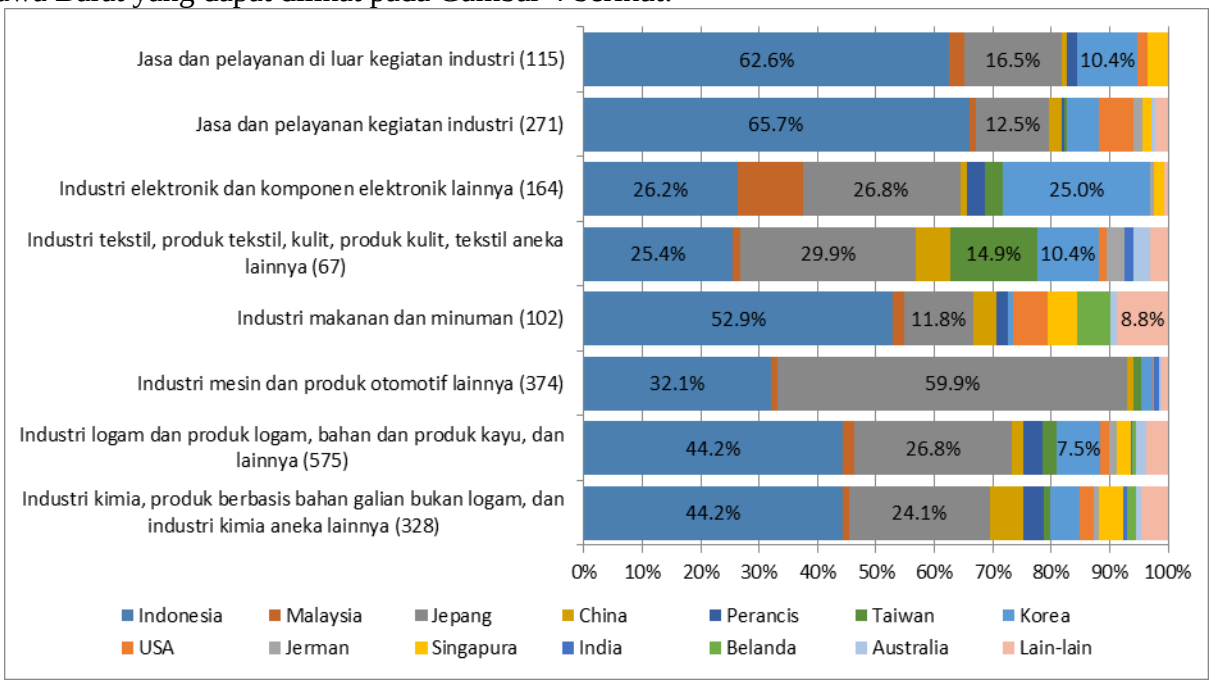
Gambar 10. Jenis Industri di Kabupaten Lokasi Kawasan Industri di Provinsi Jawa Barat
Sumber: Analisis Peneliti, 2016



Gambar 11. Asal Industri di Kabupaten Lokasi Kawasan Industri di Provinsi Jawa Barat
Sumber: Analisis Peneliti, 2016

Analisis Crosstab Jenis Industri dan Asal Negara

Pada analisis crosstab jenis industri dan asal negara perusahaan, dilakukan tabulasi silang antara dua variabel yaitu jenis industri dan asal negara *tenant* di kawasan industri di Provinsi Jawa Barat yang dapat dilihat pada Gambar 4 berikut:



Gambar 12. Crosstabulasi Jenis Industri dan Asal Negara di Provinsi Jawa Barat
Sumber: Analisis, 2016

Berdasarkan Gambar 4, dapat dilihat bahwa industri asal Indonesia dominan bergerak pada bidang jasa dan pelayanan kegiatan industri yang terdiri dari 271 *tenant*dengan persentase sebesar 65,7%, *tenant* yang bergerak di bidang jasa dan pelayanan di luar kegiatan industri dengan jumlah *tenant* sebanyak 115 dengan persentase sebesar 62,6%, serta industri logam dan produk logam, bahan dan produk kayu, dan lainnya dengan jumlah *tenant* sebanyak 575 dan industri kimia, produk berbasis bahan galian bukan logam dan industri kimia aneka lainnya dengan jumlah *tenant* sebanyak 328 dengan persentase yang sama yakni 44,2%. *Tenant* yang berasal dari Jepang mendominasi jenis industri mesin dan produk otomotif lainnya dengan persentase 59,9% dari total 374 *tenant*, selain itu industri asal Jepang juga bergerak pada bidang

industri tekstil, produk tekstil, kulit, produk kulit, tekstil aneka lainnya dengan persentase sebesar 29,9% dari total 67 *tenant*.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan profiling *tenant* yang dilakukan pada kawasan industri di Provinsi Jawa Barat dapat disimpulkan bahwa:

- Di Kawasan Industri Jababeka, jenis industri dengan proporsi terbesar adalah industri logam dengan mayoritas *tenant* berasal dari Indonesia;
- Di Kawasan Industri East Jakarta Industrial Park (EJIP), jenis industri yang dominan adalah industri mesin dan otomotif serta industri logam dengan mayoritas tenant berasal dari Jepang;

Di samping itu, berdasarkan analisis land occupancy, dapat disimpulkan bahwa hanya terdapat dua kawasan industri yang memiliki *occupancy rate* di atas 75% yakni East Jakarta Industrial Park dan Kawasan Industri Jababeka. Keduanya merupakan kawasan industri yang sudah lama beroperasi. Greenland International Industrial Center dan Kawasan Industri Kota Bukit Indah memiliki *occupancy rate* <40% karena belum lama beroperasi. Selain keempat kawasan industri tersebut, tidak didapatkan data yang cukup untuk mendukung analisis *occupancy rate* kawasan industri di Jawa Barat. Hal ini menunjukkan bahwa masih terdapat potensi untuk investasi penanaman modal pada kawasan industri dengan *occupancy rate* yang rendah.

REFERENSI

Abimanyu, Anggito, 2000, Ekonomi Indonesia Baru: Kajian dan Alternatif Solusi Menuju Pemulihan, Elek Media Komputindo; Jakarta

Bredo, William. (1960) *‘Industrial Estate – Tool for Industrialisation’*, Standford Research Institute, Menlo Park California.

Dumairy, 1996, Perekonomian Indonesia, Erlangga, Jakarta

Hartono. (2015) ‘*Menperin Dorong Pengembangan Kawasan Industri Generasi Ketiga’*, dalam siaran pers oleh Kepala Pusat Komunikasi Publik Kementerian Perindustrian.

Tambunan, Tulus, 2001, Industrialisasi di Negara Sedang Berkembang, Kasus Indonesia, Ghalia, Jakarta.

T. Djajadiningrat, Surna. (2005) *'Kawasan Industri Berwawasan Lingkungan (Eco-Industrial Park)'*, Penerbit Informatika.

Wahidi, Roestanto. (2014) ‘*Kawasan Industri Indonesia: Sebuah Konsep Perencanaan dan Aplikasinya’*, Biografika, Jakarta.

PENGELOLAAN RUANG KELAS DALAM RANGKA MENINGKATAN KEEFKTIFAN PEMBELAJARAN DI PKBM INSAN CENDIKIA

Heni Mularsih[1] Hartini[2]

[1] Jurusan Psikologi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: henim@mku.untar.ac.id
[2]Jurusan Desain Interior, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: hartini@fsrd.untar.ac.id

ABSTRAK

Pengelolaan ruang kelas yang baik dapat berdampak pada pembelajaran efektif. Namun, Pengelolaan ruang kelas yang belum ideal masih ditemui di berbagai lembaga pendidikan nonformal, yang salah satunya adalah PKBM Insan Cendikia. Permasalahan yang ditemui di PKBM Insan cendikian tampak dalam (1) Ketidakpahaman pengelolan PKBM tentang kaitan antara pengelolaan kelas yang baik dan nyaman dengan pembelajaran yang efektif dan (2) Kurangnya kemampuan pengelola untuk menciptakan kondisi ruang kelas dengan area terbatas menjadi ruang kelas yang baik, tertata rapi, dan nyaman dengan memanfaatkan fasilitas yang ada dan pengembangannya. Dengan demikian, tujuan Tim melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah untuk membantu pengelolaan ruang kelas yang baik sehingga proses pembelajaran menjadi nyaman dan bagus/estetik. Sebagai bentuk kepedulian Tim PKM kepada lembaga pendidikan nonformal (PKBM) untuk mengatasi permasalahn dialami, **solusi** yang diberikan yaitu melalui (1) sosialisasi dengan ceramah tentang pentingnya pengelolaan kondisi ruang kelas yang nyaman dan (2) melakukan perancangan dan implementasi perbaikan kondisi pengelolaan ruang kelas yang baik. **Target kegiatan PKM** yang dilakukan (1) terkait dengan sosialisasi yaitu adanya pemahaman tentang pentingnya mengelola fasilitas yang ada dan pengembangannya yang diaplikasikan pada pengelolaan kelas yang baik dan nyaman bagi warga belajar maupun tutor sehingga menunjang terciptanya pembelajaran yang efektif dan (2) terkait dengan implentasi *lay out* pada ruang kelas pada area terbatas yaitu terciptanya kondisi ruang kelas yang rapi dan nyaman sehingga pembelajaran menjadi lebih efektif. **Luaran kegiatan PKM** adalah: (1) Pemahaman baru tentang perlunya mengelola fasilitas yang ada dan pengembangannya dan (2) Kondisi ruang kelas yang tertata dengan rapi sehingga nyaman sebagai penunjang terciptanya pembelajaran yang efektif.

Kata kunci: sosialisasi, PKBM, pengelolaan kelas, efektivitas pembelajaran

1. PENDAHULUAN

Untuk menciptakan suasana kondisi yang dapat menumbuhkan minat, semangat dan motivasi siswa dalam mengikuti pembelajaran dalam pembelajaran yang efektif diperlukan pengorganisasian atau pengelolaan yang memadai, termasuk dalam pengelolaan kelas (Zulfiani, 2009).

Pengelolaan kelas menjadi penting karena kelas merupakan lingkungan belajar utama yang dapat diciptakan berdasarkan kesadaran kolektif dari suatu komunitas siswa yang relatif memiliki tujuan yang sama. Kesamaan tujuan merupakan kekuatan potensial pengelolaan kelas dan aktualitasnya adalah proses pembelajaran yang akseptabel (Fathurohman, 2007). Dengan demikian, pengelolaan kelas menjadi salah satu sara yang menyiapkan kondisi bagi pembelajaran yang efektif. Pengelolaan kelas mencakup pada pengaturan orang (siswa) dan fasilitas yang meliputi, ventilasi, pencahayaan sampai dengan pereancangan program pembelajaran yang tepat. ”Pengelolaan kelas atau organisasi kelas meliputi berbagai komponen, yakni guru, siswa, dan lingkungan fisik. Ketiga aspek tersebut saling berinteraksi untuk menciptakan aktivitas pembelajaran di kelas yang kondusif dan aman” (Zulfani, 2009: 162).

Namun, kenyataannya belum semua pengelola di lembaga pendidikan mampu melakukan pengelolaan kelas dengan baik. Kenyataan ini juga dialami oleh PKBM Insan Cendikia. Kondisi ukuran ruang kelas memiliki area yang terbatas, dengan fasilitas yang terbatas pula, dan penataan fasilitas yang seadanya. Pengelola belum memiliki pemahaman tentang pentingnya penataan ruang kelas yang baik sehingga dapat berdampak pada aktivitas

pembelajaran. Selain itu, pengelola juga belum mampu mengelola kelas yang ideal dengan memanfaatkan fasilitas yang ada dan pengembangannya.

Gambaran kondisi permasalahan yang tercakup dalam aspek manajemen usaha meliputi: (1) ketidakpahaman pengelolan PKBM tentang kaitan antara pengelolaan kelas yang baik dan nyaman dengan pembelajaran yang efektif (2) Kurangnya kemampuan pengelola untuk menciptakan kondisi ruang kelas dengan area terbatas menjadi ruang kelas yang baik, tertata rapi, dan nyaman dengan memanfaatkan fasilitas yang ada dan pengembangannya. Dengan demikian, tujuan Tim melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah untuk membantu pengelolaan ruang kelas yang baik sehingga proses pembelajaran menjadi nyaman dan bagus/estetik.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

a. Sosialisasi

Pengumpulan Data PKM

Wawancara mitra terkait Pengelolaan Fasilitas Ruang Kelas yang bermanfaat untuk mengefektifkan pembelajaran. Team PKM melakukan wawancara, pengamatan pada pengelola fasilitas sekolah memiliki pengetahuan yang cukup tentang pengelolaan yang baik untuk menunjang keefektifan pembelajaran. Selain itu, pengelola fasilitas yang ada berkaitan dengan pengelolaan kelas. Berdasarkan pengumpulan data baik wawancara, maupun pengamatan, perlu tata ruang kelas/pengelolaan fasilitas kelas yang baik dan nyaman karena berpengaruh dalam mengefektifkan proses belajar mengajar. Untuk kelanjutannya, pengelolaan fasilitas ruang kelas yang baik berdampak pada aktivitas guru dan siswa dalam belajar mengajar menjadi bersemangat.

Berkaitan dengan pencapaian tujuan untuk mengoptimalkan pembelajaran yang efektif, materi pengumpulan data tentang pengelolaan kelas meliputi (1) jenis aktivitas yang dilakukan di dalam kelas, (2) fasilitas-fasilitas yang mendukung aktivitas, dan (3) pengguna dalam ruang kelas tersebut berserta karakteristiknya.

Menganalisis terkait Pengelolaan Fasilitas Ruang Kelas

Dalam kegiatan analisis ini, aktivitas yang dilakukan oleh tim adalah mengolah fasilitas di ruang kelas meliputi elemen interior yaitu dinding dan plafond, dengan mengikuti langkah-langkah berikut. Langkah tersebut adalah: (1) Observasi kondisi dan fasilitas yang ada, (2) Mendata kegiatan pembelajaran para pengguna, (3) Mendata fasilitas yang ada di ruang kelas, (4) Mengkaji kebutuhan aktivitas dan fasilitas ruang, dan (5) Menganalisis permasalahan yang dihadapi oleh pengguna (guru dan murid).

b. Implementasi Perancangan Elemen Interior Ruang Kelas

Aspek yang mempengaruhi ”Pengelolaan kelas atau organisasi kelas meliputi berbagai komponen, yakni guru, siswa, dan lingkungan fisik. Ketiga aspek tersebut saling berinteraksi untuk menciptakan aktivitas pembelajaran di kelas yang kondusif dan aman” (Zulfani, 2009: 162).

Berdasarkan pernyataan di atas, lingkup pengelolaan kelas dalam kegiatan PKM ini dibatasi untuk bidang penataan lingkungan fisik (fasilitas yang berkaitan dengan ruang kelas, yaitu dinding, plafond dan seting fisik furniture). Langkah tersebut adalah: (1) Membuat konsep desain yang diharapkan, (2) Menentukan pedoman desain. , (3) Implementasi produksi, dan (4) Evaluasi hasil implementasi rancangan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Sosialisasi

Tabel 1. Pengumpulan Data PKM

No.	Rencana Kegiatan	Aktivitas
1	Observasi kondisi dan fasilitas ruang kelas yang ada di PKBM	Mitra menerima gagasan
2	Mendata kegiatan para pengguna.	Mitra menjelaskan kegiatan pengguna
3	Mendata fasilitas yang ada di ruang kelas	Mitra menjelaskan kondisi ruang berserta inventaris fasilitas yang dimiliki

Pengumpulan data berikutnya dengan studi literatur dan pustaka, hal ini untuk analisis data berikutnya.

Gambar 1. Proses kegiatan sosialisasi kepada Pengelola PKM

Hasil sosialisasi yaitu adanya peningkatan pemahaman dari pihak pengelola, yang awalnya kurang memahami pentingnya penelolaan kelas terkait dengan pengelolaan fasilitas maupun pengembangannya menjadi paham bahwa pengelolaan kelas yang baik akan dapat memengaruhi aktivitas pembelajaran. Tolok ukur adanya peningkatan pemahaman berwal dari pemikiran awal yang kurang memperhatikan kondisi ruang kelas yang kurang rapi bahkan penataan tempat duduk yang tidak rapi di lokasi kelas sempit menjadi bahwa penataan ruangan kelas yang baik dan rapi sehingga nyaman itu merupakan hal yang penting. Adanya pemahaman ini ditunjukkan dengan perilaku menyambut dengan baik pada kedatangan TIM dan para tukang. Selain itu, pihak pengelolah juga menunjukkan perilaku antusias ketika diajak berdiskusi mengenai tata letak fasilitas di ruang kelas.

Tolok ukur berikutnya yang menunjukkan bahwa pemahaman pengelola PKBM tentang pengelolaan kelas meningkat, yaitu menjadi sadar untuk melakukan sendiri pengecatan bagian ruangan lain yang belum dicat oleh Tim PKM.Pengecatan dilakukan setelah kegiatan Tim PKM selesai.

Kegiatan Implementasi Proses Disain dan Pelaksanaan Pengelolaan Kelas Kondisi Awal

Spesifikasi model yang ditawarkan berupa *lay ot* dan implementasi tata ruang kelas dan cara pengaturan furniture dengan menerapkan teori desain interior yang ideal. Pembuatan desain interior ruang kelas dilakukan melalui program pendampingan dengan mitra. Pembuatan desain dilakukan pada dua tempat, yaitu di ruang kelas A dan kelas B, sehingga konsumen merasa nyaman saat mengikuti pelatihan dan ketrampilan. Desain kedua yang dilakukan yaitu membuat implementasi elemen interior di kelas-kelas tersebut. Hal ini dilakukan agar mitra dapat juga melakukan kegiatan belajar mengajar.

Model desain yang ditawarkan kepada mitra yaitu menghasilkan pengolahan elemen interior pada ruang kelas yang nyaman, meliputi: pengolahan dinding, penataan *lay out* kelas, karpet kelas. Proses kegiatan desain tersebut terdiri dari beberapa langkah yaitu:

1. Pengolahan Dinding
   Penyediaan alat dan bahan yang diperlukan alat dan bahan yang diperlukan meliputi: (a) Cat dinding, (b) Rol, (c) Finir, (d) Lem, dan (d) Sealants

Gambar 2. Kondisi Awal Desain Interior Ruang Kelas

2. Proses desain kelas (langkah-langkah pembuatan)
   Konsep layout kelas, mengikuti langkah-langkah sebagai berikut : (a) Membuat organisasi ruang, (b) Pengoloahan elemen interior kelas, dan (c) Tahap finishing Elemen interior yang telah diimplementasikan tersebut diperiksa dan diberi amplas ulang di bagian-bagian yang diperlukan. Hal tersebut bertujuan untuk mencegah adanya dinding yang tidak rata. Fifinshing penataan layout furniture juga menjadi perhatian dengan menyesuaiakan ukuran ergonomic yang standar. Gambaran pengerjaan pengecatan ruang kelas tampak pada gambar-gambar di bawah ini.

Gambar 3. Persiapan dan Pelaksanaan Desain Interior Ruang Kelas

Kondisi Akhir Setelah Pelaksanaan Desain Interior Ruang Kelas

Setelalah dilakukan implementasi desain interior ruang kelas dengan mengikuti langkah-langkah sesuai dengan yang dituliskan di atas, dihasilkan kondisi ruang kelas yang indah dan nyaman dengan warna cat diding yang terang dan tampak bersih di bagian atas karena bercat putih dan bawah warna hijau tua/warna gelap sehingga tidak tampak jorok.

Setelah selesai pelaksanaan pengecatan dinding ruang kelas, mitra (pengelola PKBM) tampak senang dengan mengucapkan banyak terima kasih. Sebenarnya pihak mitra masih mengharapkan adanya bantuan lagi, yang tidak sekedar pada pagian pengecatan dan seting ruang kelas. Hal ini dapat dimaklumi mengingat kondisi lain juga masih memprihatinkan. Kondisi ruang kelas, kusen jendela dan pintunya sudah mulai rapuh memang sudah sangat using. Kondisi

ini memang tidak cukup jika hanya dengan pengecatan karena kondisi kusen juga sudah rapuh semua. Dengan demikian, sebenarnya masih perlu dana tambahan yang jauh lebih besar untuk membuat kondisi ruang kelas yang indah dan nyaman secara keseluruhan sehingga diperlukan kegiatan PKM lanjutan. Kondisi akhir setelah selesai pelaksanaan pengecatan dinding ruang kelas, tampak pada gambar-gambar di bawah ini.

.Gambar 4. Gambar Kondisi Akhir Desain Interior Ruang Kelas

Gambar 5. Gambar Kondisi Akhir Desain Interior Ruang Kelas

Tahap Evaluasi

Untuk mengetahui keberhasilan kegiatan PKM yang dilakukan, perlu dilakukan evaluasi untuk melihat Setelah kegiatan sosialisasi.

a. Kondisi cat di dinding ruang kelas

   Namun, kondisi cat yang di dinding sudah banyak yang mengelupas dan dinding tampak kotor. Setelah dilakukan redesain interior ruangan, dengan cara dicat ulang. Setelah pengecatan selesai, respon dari warga belajar yang menjawab baik/halus melekat di dinding sebanyak 26 orang (87 %), biasa sebanyak 4 orang (13 %), dan yang menjawab tidak baik (terkelupas) sebanyak 0 orang (0 %).

b. Warna ruangan

   Pada kondisi awal, ruang kelas bercat hijau muda dan abu-abu muda. Warna cat sudah mulai pudar dan tampak kotor. Kemudian, warna cat diperbarui. Cat dinding berwarna kombinasi bawah berwarna hijau tua agar tidak mudah kotor, dan atasnya berwarna putih agar tampak bersih. Setelah pengecatan selesai respon dari 30 warga belajar yang menjawab menarik sebanyak 22 orang (73 %), yang menjawab biasa 6 orang (20 %), yang menjawab tidak menarik sebanyak 2 orang (7 %).

c. Tata letak tempat duduk

   Sebelum dilakukan sosialisasi, terdapat beberapa kursi di ruang kelas, ada meja pendek untuk menulis di dalam kelas. Setelas dilakukan sosialisasi dan penetaan ruangan, kursi-kursi

ditaruh di ruangan lain, ruang kelas hanya digelari karpet dan meja pun juga disingkirkan jika jumlah warga belajar banyak, terutama pembelajaran menjelang ujian. Penataan tersebut membuat ruangan menjadi lebih lega jika dinandingkan dengan adanya kursi-kursi masih ada di ruang kelas. Berdasarkan penataan tersebut, respon warga belajar yaitu yang menjawab rapi 26 orang (87%), yang menjawab biasa, sebanyak 4 orang (13%), dan menjawab tidak rapi sebanyak 0 orang (0 %)

d. Kondisi posisi duduk dalam kelas
Sebelum diadakan penataan seting tempat duduk, kondisi tempat duduk kurang teratur karena pada saat jumlah warga belajar yang datang sedikit, ada warga belajar yang duduk dengan bersandaran kursi dan ada yang tanpa sandaran kursi. Posisi kursi ada di dalam ruang kelas. Namun, setelah dilakukan penataan, posisi kursi dipinggirkan dan ditempatkan di ruangan lain, semua warga belajar duduk di lantai tanpa sandaran kursi sehingga ruangan menjadi lebih luas dan daya tamping menjadi lebih besar. Berdasarkan kondisi tersebut, respon warga belajar yang menjawab teratur dan nyaman sebanyak 24 orang (80%), yang menjawab biasa sebanyak 6 orang (20%), tidak teratur karena semuanya duduk di lantai tanpa sandaran di kursi, sebanyak 0 orang (0 %)

e. Kondisi saat berlangsung pembelajaran
Dari 30 warga belajar yang menjawab tenang sebanyak 21 orang (70%), yang menjawab biasa, sebanyak 3 orang (10 %), yang menjawab berisik sebanyak 6 orang (20 %)

4. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan kegiatan PKM yang sudah dilaksanakan dapat disimpulkan sebagai berikut:

a. Pelaksanaan sosialisasi mengenai pengelolaan kelas berjalan dengan baik dan lancar.
b. Pelaksanaan pengolahan elemen interior telah berjalan baik.
c. Terjadi peningkatan pemahaman pada pengelola PKBM. Pemahaman tersebut terkait tentang pentingnya pengelolaan ruang kelas terkait dengan penataan fasilitas kelas dan pengecatan dinding ruang kelas
d. Terealisasinya pengelolaan kelas yang nyaman sehingga dapat membantu terciptanya pembelajaran yang efektif. Hal ini diperkuat adanya respon para warga belajar yang mengarah pada perlunya pengelolaan kelas yang baik melalui beberapa pernyataan dalam kuesioner yang mereka isi. Gambaran respon tersebut yaitu, (1) Kondisi cat di dinding ruang kelas baik/halus melekat di dinding sebanyak 26 orang (87 %), (2) warna ruangan setelah pengecatan direspon menarik oleh 22 orang (73 %), (3) tata letak tempat duduk di ruang kelas direspon menjadi lebih lega jika dibandingkan sebelum adanya penataan ulang direspon 26 orang (87%), (4) Kondisi posisi duduk dalam ruang kelas direspon teratur oleh 24 orang (80%), dan (5) kondisi saat berlangsung pembelajaran direspon tenang oleh 21 orang (70%), yang menjawab biasa, sebanyak 3 orang (10 %), yang menjawab berisik sebanyak 6 orang (30 %)

Saran

Berdasarkan hasil kerja kegiatan PKM yang sudah dilakukan, TIM PKM menyarankan kepada Mitra yang diwakili oleh Pengelola PKBM, yaitu:

a. Perlu melakukan penataan fasilitas yang ada di ruangan lain, misalnya ruang kantor yang kondisinya juga belum rapi. Hal ini menjadi penting agar kondisi menjadi nyaman, terutama ketika terjadi kegiatan pelayanan para warga belajar yang ingin memperoleh informasi di kantor.
b. Mengingar ukuran ruangan yann sempit, perlu pengaturan jadwal belajar agar bergantian untuk per Paketnya (Paket A, B, dan C yang selalu dipisahkan). Selama ini, ketiga paket terbit kadang-kadang masih dicampur saat pembelajaran.

REFERENSI

Arikunto, Suharsimi. (1996). *Pengelolaan Kelas dan Siswa*. PT Grasindo, Jakarta.

Fathurohman, Pupuh. (2007). *Strategi Belajar Mengajar: Strategi Mewujudkan Pembelajaran Bermakna melalui Penanaman Konsep Umum dan Konsep Islami*. PT Rafika Aditama, Bandung.

http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/DIANWIDYARANI-FITK.pdf.

Widyarani, Diana. (2011). *Pengaruh Pengelolaan Kelas terhadap Pembelajaran Efektif pada Mata Pelajaran IPS* Diunduh 29/7/ 2016.

Zimmerer, T.W. Scarborough, N.M. & Wilson, D. (2008). *Essentials of Entrepreneirship and small business management*, 5th edition, Pearson Education Inc, New Jersey.

Zulfani, dkk. (2009). *Strategi Pembelajaran Sains*. Lembaga Penelitian UIN Jakarta, Jakarta.

APLIKASI GOOGLE CLASSROOM UNTUK GURU DI TINGKAT SEKOLAH SMP

Yohanes Calvinus[1], Endah Setyaningsih[1], Joni Fat[1]

[1]Program Studi Teknik Elektro, Universitas Tarumanagara
Email: yohanesc@ft.untar.ac.id

ABSTRAK

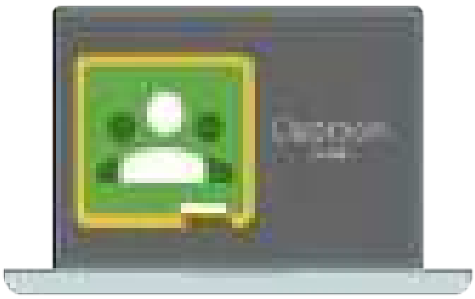
Salah satu aplikasi e-learning yang dikeluarkan oleh salah satu perusahaan ternama yaitu Google dengan nama Google Classroom mulai banyak diminati dan digunakan di seluruh dunia. Aplikasi ini merupakan aplikasi yang dapat membantu antara guru dan murid berbicara dalam suatu wadah yang sifatnya lebih formal dan dalam grup yang memiliki kepentingan dalam kegiatan ajar mengajar. Tentunya aplikasi ini bersifat open dan terbuka untuk semua orang untuk dapat memanfaatkannya. Oleh karena itu aplikasi yang sifatnya untuk kegiatan ajar mengajar ini dicoba di kalangan Pendidikan tingkat sekolah SMP. Salah Satu kesempatan yang mendapatkan uji coba yaitu sekolah SMPN negeri 193 Cakung. Dalam rangka Abdi Masyarakat untuk mewujudkan tri-Dharma Universitas Tarumanagara, maka sekolah SMP negeri 193 Cakung mendapatkan kesempatan untuk menjadi sekolah pertama untuk dilatih untuk menggunakan google classroom untuk membantu kegiatan ajar mengajar di luar jam sekolah. Dalam kegiatan tersebut , para guru dan murid cukup tertarik dalam mengikuti pelatihan penggunaan Google Classroom. Adapun kendala dari tidak mempunyai akun google hingga baru nya menyadari penggunaan smartphone ponsel nya dapat membantu kegiatan ajar mengajar langsung dari ponsel.

Kata kunci: Google Classroom, Kegiatan Abdi Mas, Universitas Tarumanagara, SMPN 193 Cakung

1. PENDAHULUAN

Google sebagai perusahaan penyedia jasa layanan banyak berkontribusi dalam pengembangan teknologi dunia saat ini. Dapat diketahui bahwa salah satu layanan untuk aplikasi dalam membantu percepatan teknologi di mana dirasakan saat ini banyak sekali pelajar yang mengalami kesulitan dalam mencapai informasi yang diinginkan. Hal ini dikarenakan jendela dunia tentang informasi teknologi internet saat ini cenderung terlalu luas sehingga pelajar akan teralihkan fokus dan pikirannya pada saat membuka jendela dunia tersebut.

Google meluncurkan suatu layanan gratis yang dapat dinikmati oleh semua komunitas khususnya untuk kegiatan belajar mengajar yaitu Google Classroom (Hakim, 2016). Untuk perkembangan Pendidikan yang dapat menjadi inovasi dalam kegiatan belajar mengajar salah satu nya Google Classroom. Aplikasi ini merupakan aplikasi yang praktis dalam membentuk suatu kelas online di mana materi yang diberikan antara guru dan murid dapat di sinkronisasi atau ditempatkan pada suatu tempat yang mudah di akses bagi pengguna google (Lebowski, 2016).



Gambar 1. Deskripsi Google Classroom (Google, 2018)

Hampir didapatkan bahwa pengguna android merupakan pengguna terbesar di dunia, dan android merupakan aplikasi ciptaan google dimana setiap pengguna dapat dipastikan memiliki

akun google. Google Classroom yang merupakan aplikasi e-learning terintergrasi akun google dimana antara murid dan guru memiliki suatu fasilitas komunikasi secara online (Keeler, 2015).

Aplikasi Google Classroom terbagi dua sisi antara pengguna sebagai guru (pembuat kelas) dan murid (yang bergabung dalam kelas) di enkripsi menggunakan kode kelas yang terdiri dari huruf dan angka yang random dan unik sehingga tentu nya seluruh kelas e-learning di dunia tidak akan memiliki kode kelas yang sama. Dalam hal ini google classroom juga dapat menjadi alternatif metode pembelajaran bagi di sekolah baik sekolah menengah pertama hingga sekolah menengah atas. Beberapa manfaat apabila menggunakan google classroom, yaitu dikarenakan aplikasi yang disediakan oleh google memiliki manfaat gratis bagi pengguna nya. Dan aplikasi Google Classroom sangat mudah di dapatkan. Dengan memanfaatkan teknologi ini diharapkan antara guru dan murid terjalin komunikasi yang lebih baik daripada memanfaatkan waktu kegiatan belajar dan mengajar di kelas yang terbatasi .

SMPN 193 Cakung sebagai sekolah unggulan dengan standar nasional, tentunya inovasi dalam metode pembelajaran menjadi sebuah tantangan dalam mengedepankan gagasan teknologi yang bermanfaat meningkatkan mutu dan kualitas kegiatan belajar mengajar. Selama ini kegiatan belajar mengajar di sekolah telah ditunjang dengan fasilitas komputer dan internet yang memadai.

Dengan ada nya wifi di sekolah, tentunya fasilitas tersebut dapat dimanfaatkan apabila siswa dan siswi di ijinkan menggunakan gadget di sekolah namun di luar jam belajar mengajar di sekolah. Dimana sekolah juga bisa memanfaatkan sebuah aplikasi komunikasi kepada seluruh siswa dan siswi sehingga pengumuman dapat diterima oleh siswa dan siswi dengan tepat dan cepat.

Aplikasi Google Classroom menjadi solusi dalam memberikan komunikasi 2 arah yang baik untuk guru dan murid. Selain komunikasi, aplikasi Google Classroom terhubung dengan aplikasi Google Drive sebagai penyimpan data dan sebagai alat untuk membagikan suatu artikel dalam bentuk format apapun (Hakim, 2016). Dimana dalam aplikasi Google Classroom, sebagai guru yang menyediakan materi belajar di dalam kelas online akan secara langsung dapat dilihat dan diperoleh siswa/i dalam aplikasi Google Classroom dan file yang di sharing akan berada pada google drive masing-masing siswa/i. Aplikasi ini dinilai tepat untuk dapat digunakan sebagai pembelajaran kelas online atau e-learning di sekolah hingga di universitas (Lebowski, 2016). Selain kegunaan tersebut, google classroom dapat di download secara gratis di Google apps dan tanpa biaya sehingga dinilai praktis dan tanpa beban biaya untuk guru dan murid yang menggunakannya.

Gambar 2. Kegiatan Pelatihan di SMPN 193 Cakung

2. GOOGLE CLASSROOM DI SMPN 193 CAKUNG

Berdasarkan data-data yang diambil dari website resmi kementrian Pendidikan dan kebudayaan, Sekolah SMPN 193 cakung ini memiliki guru yang cukup senior yakni sebanyak 21

guru dari total 47 guru yang mengajar. 13 guru memiliki umur yang 51 tahun hingga 55 tahun. Dalam hal ini, dibutuhkan bantuan inovasi teknologi dalam mengikuti perkembangan jaman yang sudah serba digital. Salah satu teknologi yang dapat digunakan membantu dalam perkembangan era digital yaitu e-learning menggunakan Google Classroom. Akan tetapi dalam pelaksanaannya banyak guru yang cukup senior tersebut cukup antusias dan sangat tertarik dalam mengikuti pelatihan Google Classroom yang diberikan. Bahkan guru yang tidak memiliki akun google pun menjadi ingin dibuatkan dan ingin mempelajari google classroom.

Ada pun kegiatan akhirnya terealisasi dengan baik dengan bantuan dari 8 mahasiswa. Kegiatan secara umum dinilai sangat baik. Para Guru yang mengikuti kegiatan SMPN 193 cakung sangat antusias dan cukup kooperatif. Adapun beberapa rintangan yang cukup sulit dihadapi yaitu menyediakan fasilitas internet untuk pelatihan tersebut dimana dengan kapasitas broadband tunggal 4G untuk sebanyak 32 pengguna dirasakan tidak cukup memadai. Pada kegiatan di lapangan akhirnya lebih banyak menggunakan fasilitas internet dari masing-masing pengguna ponsel ataupun guru-guru yang memiliki kuota masing-masing.

Ada pun fasilitas yang cukup dirasakan membantu yaitu ada nya ruang kelas yang cukup besar hingga menampung 40 hingga 50 orang dan lengkap dengan fasilitas komputer laptop yang mutakhir. Sebagai sekolah unggulan dan sekolah standar nasional Indonesia , SMPN 193 cakung dirasakan memiliki kecanggihan teknologi yang cukup baik. Kegiatan ini juga dapat berjalan dengan baik dikarenakan fasilitas yang cukup memadai tersebut.

Penggunaan Google Classroom pada dasarnya di PC dan di Smartphone akan sama saja. Google membuatnya sedemikian rupa sangat mirip antara di PC dan di smartphone. Adapun kelebihan penggunaan aplikasi di PC yaitu dapat lebih bebas menggunakan link internet dan share ke dalam suatu publikasi (postingan) daripada penggunaan di smartphone dimana harus menggunakan sistem *copy*, *link* dan *share*.

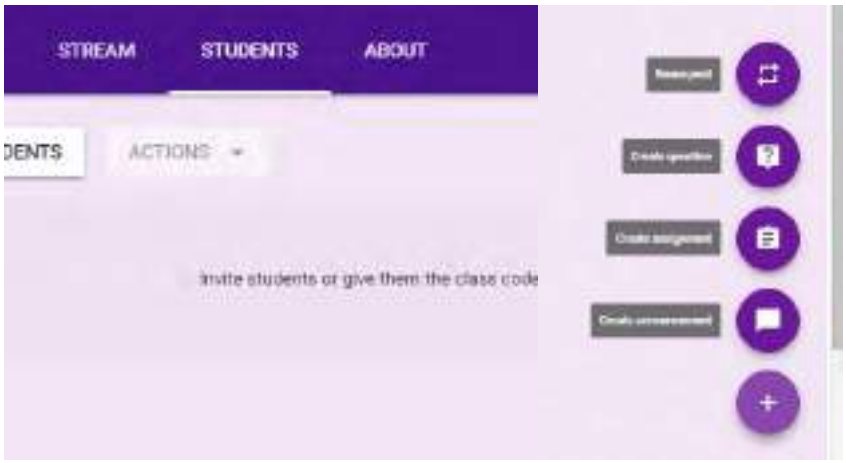
Untuk masuk di halaman atau aplikasi google classroom, silakan saja ikuti langkah-langkah berikut ini :

1. Bukalah browser pada komputer / pada smartphone anda
   (boleh pergunakan Google Chrome, Firefox, Edge ataupun Internet Explorer)
2. Fitur dan menu pada aplikasi Google Classroom di PC & pada aplikasi Smartphone android dan IOS. Google membuatnya sangat mirip.
3. Ketik dan klik Link : https://classroom.google.com (Pada versi Website)
4. Sign In dengan akun Google yang dimiliki !
5. Menggunakan akun Gmail, semisalkan Email Tutor : tutor.gclass@gmail.com
   Masukkan Password yang dimiliki !
6. Masuk dalam menu Google Classroom !

Google Classroom sebagai Guru

Beberapa fitur bagi guru harus dipelajari yaitu :

- Membuat sebuah kelas (bertindak sebagai Guru).
- Menambahkan Murid ke dalam Kelas.
- Membuat sebuah Pengumuman, Tugas, dan Pertanyaan.
- Menambahkan Materi Di Kelas.



….. (a) (b)

Gambar 3. (a) Tiga Menu Atas untuk Tampilan Guru di Google Classroom.
(b) Empat Menu untuk Guru di Google Classroom.

Untuk membuat sebuah kelas berikut ini langkah-langkah nya yaitu :

- Untuk membuat kelas pada google classroom – cek pada pojok kanan atas menu !
- Klik pada tombol dengan simbol tanda “ + ”
- Langkah selanjutnya, pilih Menu “Create Class”
- Apabila muncul persyaratan atau beberapa persetujuan , silakan di terima dengan memberi tanda centang atau pilih jawaban “yes” artinya setuju.
- Kemudian, pilih Continue untuk melanjutkan.
- Kemudian , tentukan nama kelas dan isi kolom untuk memberikan catatan keterangan untuk menjelaskan kelas tersebut !
- Sebagai percobaan, dicontohkan akan mengisi pada kolom kosong sebagai berikut :
  Class Name : Tutor Gclass
  Section : Latihan pembuatan Google Classroom
  Subject : “ Pengajar : Tutor “
- Penulisan pada Baris Subject tidak begitu ditampilkan pada informasi kelas yang dibuat ! Jumlah murid masih sama dengan kosong (0 students)

Berikut ini tampak pada Gambar 3. merupakan gambar 3 menu atas untuk guru pada aplikasi Google Classroom. Menu Stream untuk melihat urutan jendela waktu untuk setiap kegiatan yang diberikan, Menu Student untuk melihat jumlah murid dan nama murid yang tergabung di dalam kelas, dan Menu About untuk menaruh artikel dan materi kelas yang nantinya setiap murid dalam mengunduh dan melihat setiap guru tempatkan pada kolom materi kelas.

Ada 2 cara untuk menambahkan murid ke dalam kelas, pertama mengumpulkan alamat email murid dan yang kedua mengumumkan kode unik kelas dan setiap murid yang memiliki aplikasi google classroom bisa bergabung menjadi murid atau student dengan memasukkan kode unik tersebut ! Dengan mengumumkan kode unik ini di kelas maka murid dengan mudah bergabung dengan memilih “Join Class” dan para murid dapat langsung tergabung di kelas. Guru juga dapat memantau jumlah siswa nya di menu “Student”. Penulisan Kode kelas sangat *case sensitive* , antara huruf kapital dan huruf kecil ditulis berbeda. Sebagai Guru , ada 4 hal istimewa yang dapat dilakukan yaitu:

- *Reuse Post*
  Dipergunakan untuk menggunakan pengumuman yang pernah di posting / ditampilkan sebelumnya

- *Create Question*,
  Dipergunakan untuk membuat pertanyaan kepada siswa di kelas dengan memberikan pilihan YES / NO, atau tidak dengan Jawaban tertentu.
- *Create Assignment*,
  Dipergunakan untuk memberikan tugas kepada para murid, dalam hal ini bias diatur waktu deadline dan pengumpulan tugas nya.
- *Create Announcement*.
  Dipergunakan untuk membuat pengumuman (komunikasi 1 arah) , namun apabila di setting dapat memberikan komentar maka di bawah kolom pengumuman akan ada kolom komentar.

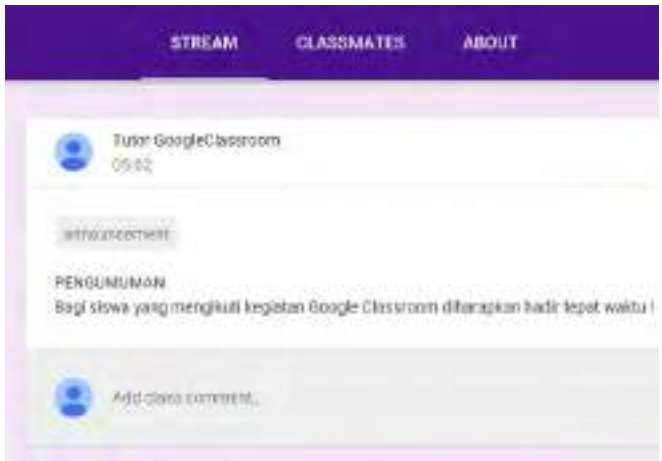
Untuk mengubah tema belakang layar pada ruang kelas hanya pada akun sebagai Guru (teacher) , sedangkan murid tidak dapat mengubah sembarangan tema kelas yang ada. Adapun tema kelas pada belakang layar pada ruang kelas hanya bisa diubah melalui web browser di PC atau notebook. Pada aplikasi di smartphone , tema belakang layar pada ruang kelas tidak dapat diubah.

Google Classroom sebagai Murid

Aplikasi google classroom sebagai murid memiliki 2 fitur utama yaitu : berkomentar, menjawab pertanyaan dan mengerjakan tugas. Tampilan milik murid juga tampil lebih simple dan sederhana. Setiap murid yang di invite melalui email akan mendapatkan pesan melalui email nya yang berisikan link dan link tersebut berlaku selama kelas tersebut dibuka. Cara termudah untuk bergabung dalam kelas apabila sebagai murid yaitu mengetahui kode unik kelas yang didapat langsung dari guru kelas tersebut. Proses gabung kelas tersebut mirip dengan proses membuat kelas pada Guru – pilihan pada tanda “+” dan pilih “Join Class”.

Dalam menjawab pertanyaan dan mengerjakan tugas, sangat penting membaca setiap tugas ataupun perintah yang diberikan oleh guru. Apabila tidak mengerti, hendaklah mengirimkan komentar pada setiap halaman tugas atau pemberitahuan yang diberikan.

Adapun 3 menu utama yang bisa dipilih oleh murid dalam aplikasi google classroom yaitu tampak pada Gambar 4.



Gambar 4. Tiga Menu Atas pada tampilan Google Classroom sebagai Murid

3. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dari kegiatan ini adalah sebagai berikut :

- Kegiatan yang positif yang dapat dibangun dalam menunjukkan bahwa potensi kreativitas pendidikan ada pada pendidikan perguruan tinggi Universitas Tarumanagara.
- Kegiatan perlu dijalin dalam bentuk kerjasama dalam memupuk nama baik Universitas Tarumanagara dan memperkenalkan Universitas Tarumanagara.

- Kegiatan Tri Dharma yang diharapkan dapat terus menyeimbangkan potensi ilmu pengetahuan kepada masyarakat lebih baik.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih ditujukan kepada Lembaga Pengabdian Pada Masyarakat Universitas Tarumanagara yang dapat memberikan kesempatan kepada kami, Yohanes Calvinus, Endah Setyaningsih, dan Joni Fat sebagai satu tim yang bisa memberikan pelatihan di SMPN 193 cakung. Terima kasih juga diucapkan kepada Kepala Sekolah SMPN 193 cakung yaitu Bapak Wahyu Hariyadi yang telah memberikan kesempatan kepada para Abdimas untuk dapat berkontribusi di tempat yang beliau pimpin.

Semoga pelatihan dan kerja sama yang terjalin dengan SMPN 193 cakung dapat memberikan kontribusi baik secara tidak langsung dalam bagian dari Promosi dan Dukungan Universitas Tarumanagara dalam dunia Pendidikan.

REFERENSI

Google. (2018). *How can we help you?* Retrieved from classroom help: https://support.google.com/edu/classroom/?hl=en#topic=6020277

Hakim, A. B. (2016). Efektifitas Penggunaan E-Learning Moodle, Google Classroom, dan Edmodo. *I-statement*.

Keeler, A. (2015). *50 things you can do with Google Classroom.* Dave Burgess Consulting.

Lebowski, T. (2016). *Google Classroom : an easy google classroom guide to take your classroom digital.* Createspace Independent Publishing Platform.

PERBEDAAN PENGETAHUAN MASYARAKAT TERHADAP PERAN DAN PENDIRIAN KOPERASI SYARIAH SEBELUM DAN SESUDAH PELATIHAN

Sarwo Edy Handoyo [1], Herlin Tundjung Setijaningsih[2]

[1]Dosen Jurusan Manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email:sarwoh@fe.untar.ac.id
[2] Dosen Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: herlins@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Umumnya kesenjangan ekonomi banyak ditemui didaerah pedesaan. Namun demikian hal tersebut dapat terjadi pula di daerah perkotaan, seperti di RW 08, Kelurahan Cibodas, Kecamatan Cibodas, Kota Tangerang, Banten. Mereka umumnya mengalami kesulitan untuk mengakses sistem keuangan yang sudah ada. Persyaratan dari lembaga pembaiayaan seperti bank sulit untuk dipenuhi karena lemahnya kemampuan maupun modal. Kemampuan mereka yang lemah karena pendidikannya yang rendah. Akibat pendidikan yang rendah maka sulit untuk mendapatkan pekerjaan yang layak serta sulit mendapatkan pembiayaan dari bank. Solusi yang ditawarkan bagi sebagian masyarakat seperti ini adalah diberi pelatihan untuk mengetahui peran dari koperasi syariah serta tata cara pendiriannya. Hal ini karena pada dasarnya koperasi dari, oleh dan untuk anggota. Dengan mengetahui peran dan tata cara pendiriannya maka diharapkan kesulitan untuk mendapatkan akses pembiayaan untuk kepentingan pembangunan ekonomi keluarga dan masyarakat, memperoleh jalan keluarnya. Dengan adanya pelatihan ini terbukti mampu meningkatkan pengetahuan masyarakat tentang peran koperasi serta tata cara pendiriannya.

Kata kunci: peran, pendirian, koperasi syariah, pelatihan

1. PENDAHULUAN

Kemiskinan merupakan salah satu masalah besar yang di hadapi berbagai negara di dunia. Kemiskinan merupakan masalah utama masyarakat modern dan merupakan tantangan paling besar di dunia. Menurut Kepala BPS Suharyanto, sebagian besar jumlah penduduk miskin di Indonesia terdapat di pedesaan. Secara total, jumlah penduduk miskin di Indonesia tertinggi di Pulau Jawa. Hanya saja, jumlah penduduk miskin secara persentase terbesar terdapat di Papua (Aprianto, 2017).

Namun demikian kemiskinan juga terjadi di beberapa wilayah perkotaan. Umumnya mereka berasal dari desa yang mengadu nasib untuk mencari pekerjaan tanpa dukungan pendidikan dan ketrampilan yang memadai. Berdasarkan observasi terhadap kependudukan dan kondisi masyarakat yang tinggal di RW 08 Kelurahan Cibodas, Kecamatan Cibodas, Kota Tangerang, Banten yang menjadi mitra dalam program pengabdian masyarakat ini maka tingkat pendidikannya rendah, mayoritas beragama Islam dan keadaan ekonominya masih lemah. Mayoritas pekerjaan masyarakat tersebut adalah sebagai buruh dan pengangguran. Terdapat beberapa warga yang bekerja sebagai pegawai dan pedagang.

Persoalan pengangguran dan kemiskinan tidak pernah menjadi persoalan yang mudah diselesaikan, sehingga sering disebut sebagai persoalan klasik. Banyak faktor yang menyeababkan kemiskinan seperti pendidikan yang rendah, tidak memiliki ketrampilan yang memadai, daya juang yang rendah, tidak memiliki modal dan sebagainya. Kegiatan ini mencoba untuk memberikan solusi terhadap persoalan klasik tersebut melalui peningkatan pemahaman mitra dalam pengadaan modal, melalui pelatihan tentang peran koperasi syariah dan tata cara pendiriannya.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Koperasi syariah atau *baitul mal wa tamwil* (BMT) belakangan ini banyak didengar oleh masyarakat, namun tidak sedikit diantara mereka yang tidak tahu maknanya. BMT terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul mal* dan *baitut tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non profit, seperti zakat, infak dan shodaqoh. Sedangkan *baitut tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan dan penyaluran dana komersial (Djazuli:2002).

Setelah berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI), timbul peluang untuk mendirikan bank-bank yang berprinsip syariah. Operasinalisasi BMI yang kurang menjangkau usaha masyakat kecil dan menengah, mendorong munculnya usaha untuk mendirikan bank dan lembaga keuangan mikro, seperti BPR syariah dan koperasi syariah yang bertujuan untuk mengatasi hambatan operasioanal diberbagai wilayah tanah air. Berdasarkan latar belakang tersebut, menjadi penting bagi masyarakat untuk mengetahui peran koperasi syariah seerta tata cara pendiriannya.

A. Peran Lembaga Keuangan Syariah Non Bank

Untuk mewujudkan masyarakat adil dan sejahtera, maka setiap lapisan masyarakat harus terwadahi kepentingannya. Di masyarakat terdapat dua kelompok yaitu yang membutuhkan dana dan yang memiliki kelebihan dana. Sistem keuangan mempertemukan kedua kelompok masyarakat tersebut umumnya melalui jasa perbankan. Namun perbankan belum bisa menyentuh semua lapisan masyarakat, sehingga masih terdapat kelompok masyarakat yang tidak terlayani yaitu:

1. Masyarakat yang tidak memenuhi kriteria perbankan dari segi legal dan administratif. Prinsip kehati-hatian yang dilakukan oleh bank menyebabkan sebagian masyarakat tidak memenuhi kriterianya.
2. Masyarakat yang bermodal kecil namun memiliki keberanian dalam mengambil resiko dalam investasi. Umumnya kelompok masyarakat ini akan memilih reksa dana.
3. Masyarakat yang memiliki modal besar dan memiliki keberanian dalam mengambil resiko usaha. Masyarakat dalam kelompok ini, lebih memilih pasar modal atau investasi langsung untuk mengembangkan modalnya.
4. Masyarakat yang menginginkan jasa keuangan non-investasi, misalnya kekurangan likuiditas, kebutuhan dana konsumtif jangka pendek, tabungan hari tua, dan sebagainya.

Kesemua produk tersebut tidaklah ditawarkan oleh perbankan, karena regulasi perbankan yang membatasinya. Kelompok masyarakat tersebut cenderung menggunakan jasa asuransi, pegadaian dan dana pensiun sebagai pilihan untuk memenuhi kebutuhannya.

B. Fungsi Koperasi Syariah (BMT)

Koperasi syariah memiliki berbagai fungsi. Berikut merupakan beberapa fungsi koperasi syariah.

1. Penghimpun dan penyalur dana. Dengan menyimpan uang di koperasi syariah, uang tersebut dapat ditingkatkan penggunaannya, sehingga timbul unit surplus yaitu pihak yang memiliki kelebihan dana berlebih dan unit defisit yaitu pihak yang kekurangan dana.
2. Pencipta dan pemberi likuiditas. Dapat membantu lembaga/perorangan yang mengalami kesulitan likuiditas melalui layanan yang ditawarkan sehingga lembaga/perorangan dapat memenuhi kewajibannya.
3. Sumber pendapatan. Koperasi syariah dapat menciptakan lapangan kerja dan memberi pendapatan kepada para pegawainya.
4. Pemberi informasi. Memberi informasi kepada masyarakat mengenai risiko, keuntungan dan peluang yang ada pada lembaga tersebut.

C. Pendanaan Koperasi Syariah

Sumber pendanaan koperasi syariah dapat diperoleh dari berbagai pihak melalui berbagai produk yang ditawarkan. Dana ynag dihimpun koperasi syariah memiliki berbagai fungsi.

1. Sumber Dana Koperasi Syariah

   Dana koperasi syariah adalah sejumlah uang yang dimiliki dan dikuasai suatu koperasi syariah dalam kegiatan operasionalnya. Dana koperasi syariah ini terdiri dari:

   a. Dana Pihak Pertama, yaitu dana yang berasal dari pemilik berupa modal dan hasil usaha koperasi syariah.
   b. Dana Pihak Kedua, yaitu dana yang berasal dari penghimpunan dana koperasi syariah berupa giro (nasabah), tabungan, deposito berjangka, sertifikat deposito berjangka, kewajiban segera lainnya.

2. Produk Penghimpunan Dana

   Pada sistem operasional koperasi syariah, pemilik dana menanamkan uangnya di koperasi syariah tidak dengan motif mendapatkan bunga, tetapi dalam rangka mendapatkan keuntungan bagi hasil. Produk penghimpunan dana lembaga keuangan syariah adalah (Himpunan Fatwa DSN-MUI, 2003):

   a. Giro *wadiah*, adalah produk simpanan yang bisa ditarik kapan saja. Dana nasabah dititipkan di koperasi syariah dan boleh dikelola. Setiap saat nasabah berhak mengambilnya dan berhak mendapatkan bonus dari keuntungan pemanfaatan dana giro oleh BMT. Besarnya bonus tidak ditetapkan di muka tetapi benar-benar merupakan kebijaksanaan BMT. Sungguhpun demikian nominalnya diupayakan sedemikian rupa untuk senantiasa kompetitif (Fatwa DSN-MUI No. 01/DSN-MUI/IV/2000).
   b. Tabungan *mudharabah*, dana yang disimpan nasabah akan dikelola koperasi syariah, untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan akan diberikan kepada nasabah berdasarkan kesepakatan nasabah. Nasabah bertindak sebagai *shahibul mal* dan lembaga keuangan syariah bertindak sebagai *mudharib* (Fatwa DSN-MUI No. 02/DSN-MUI/IV/2000).
   c. Deposito *mudharabah*, koperasi syariah bebas melakukan berbagai usaha yang tidak bertentangan dengan syariah dan mengembangkannya. Koperasi syariah bebas mengeola dana (*mudharabah mutaqah*). Koperasi syariah berfungsi sebagai mudharib sedangkan nasabah juga shahibul maal. Ada juga dana nasabah yang dititipkan untuk usaha tertentu. Nasabah memberi batasan penggunaan dana untuk jenis dan tempat tertentu. Jenis ini disebut Mudharabah Muqayyadah.

3. Fungsi Dana Koperasi Syariah

   Dana koperasi syariah memiliki fungsi yakni sebagai: sumber dana biaya operasional, sumber dana untuk investasi primer dan sekunder, penyangga dan penyerap kerugian, tolok ukur besar kecilnya suatu koperasi syariah, memperbesar daya saing koperasi syariah, mempermudah penarikan dan peningkatan sumber daya manusia, memperbanyak pembukaan kantor cabang.

E. Produk Pembiayaan

Koperasi syariah dalam melaksakan kegiatan pembiayaan menempuh mekanisme bagi hasil sebagai pemenuhan kebutuhan permodalan (*equity financing*) dan investasi berdasarkan imbalan melalui mekanisme jual-beli (*bai'*) sebagai pemenuhan kebutuhan pembiayaan (*debt financing*) (Arifin, 2000).

1. *Equity Financing*

   Ada dua jenis dalam kategori kebutuhan permodalan, yaitu:

   a. Pembiayaan *musyarakah* (*join venture profit sharing*)

      Pembiayaan musyarakah adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu, dimana masing-masing pihak memberikan kontribusi dana dengan

kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan (Himpunan Fatwa DSN-MUI, 2003 : 50). Menurut Antonio (1999:197), aplikasi koperasi syariah untuk akad *musyarakah* adalah pembiayaan proyek dan modal ventura. Untuk pembiayaan proyek, nasabah dan koperasi syariah sama-sama menyediakan dana untuk membiayai proyek. Setelah proyek selesai, nasabah mengembalikan dana tersebut bersama bagi hasil yang telah disepakati bersama. Sedangkan untuk modal ventura, maka koperasi syariah yang dibolehkan melakukan investasi dalam kepemilikan perusahaan, musyarakah diterapkan dalam skema modal ventura. Penanaman modal dilakukan untuk jangka waktu tertentu, dan setelah itu koperasi syariah melakukan divestasi, baik secara singkat maupun bertahap.

b. Pembiayaan *mudharabah* (*trustee profit sharing*)
Pembiayaan mudharabah adalah akad kerjasama usaha antara dua pihak dimana pihak pertama (*shahibul maal*) menyediakan seluruh modal, sedangkan pihak lainnya menjadi pengelola dan keuntungan usaha dibagi sesuai dengan kesepakatan yang dituangkan dalam kontrak (Himpunan Fatwa DSN-MUI, 2003: 40). Di dalam *mudharabah* hubungan kontrak bukan antara pemberi modal, melainkan antara penyedia dana (*shahibul maal*) dengan *entrepreneur/ mudharib* (Zainul Arifin, 1999). Aplikasi dalam koperasi syariah untuk *mudharabah* dari sisi pembiayaan adalah: pembiayaan modal kerja, seperti modal kerja perdagangan dan jasa serta investasi khusus (*mudharabah muqayyadah*), dimana sumber dana khusus dengan penyaluran yang khusus dengan syarat-syarat yang tetapkan oleh *shahibul mal*.

2. *Debt Financing*

Pemberian fasilitas pembiayaan mempunyai tujuan tertentu. Tujuan pemberian pembiayaan tersebut tidak akan terlepas dari misi koperasi syariah tersebut didirikan. Tujuan utama pemberian suatu pembiayaan adalah: mencari keuntungan, membantu usaha nasabah, dan membantu pemerintah.

Pembiayaan dengan hutang dilakukan dengan teknik jual-beli. Penyerahan jumlah barang atau jasa dapat dilakukan dengan segera tunai atau dengan tangguh *(deferred*). Bentuk dari *debt financing* adalah sebagi berikut:

a. *Murabahah*. Koperasi syariah membeli barang lalu menjualnya kepada nasabah dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Koperasi syariah harus memberi tahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati dalam jangka waktu tertentu (Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000).
b. *Bai' as-salam*. Koperasi syariah melakukan aktivitas jual beli barang dengan cara pemesanan dan pembayaran harga lebih dahulu dengan syarat-syarat tertentu. Pembayaran harus dilakukan pada saat kontrak disepakati. Waktu penyerahan barang ditetapkan berdasarkan kesepakatan dengan kualitas dan jumlah yang telah disepakati pula (Himpunan Fatwa DSN-MUI, 2003: 30).
c. *Bai' al-istishna'*. Merupakan akad jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang tertentu dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan (pembeli, *mustashni'*) dan penjual (pembuat, *shani*)(Himpunan Fatwa DSN-MUI, 2003: 36).
d. *Al Ijarah.* Merupakan akad pemindahan hak guna atas barang atau jasa dalam waktu tertentu melalui pembayaran upah atau sewa, tanpa diikuti dengan pemindahan kepemilikan atas barang itu sendiri (Himpunan Fatwa DSN-MUI, 2003: 58).

Di samping produk pembiayaan, koperasi syariah juga mempunyai produk-produk jasa atau pelayanan. Produk ini juga merupakan penerapan dari akad-akad syariah. Produk jasa yang lazim diterapkan kopersai syariah diantaranya adalah (Himpunan Fatwa DSN-MUI, 2003):

a. *Wakalah*, yaitu pelimpahan kekuasan dari satu pihak ke pihak lain dalam hal-hal yang boleh diwakilkan (Himpunan Fatwa DSN-MUI, 2003: 66). Prinsip ini diterapkan untuk pengiriman uang atau transfer, penagihan (*collection/inkasso*), dan *letter of credit* (L/C). Sebagai imbalan, koperasi syariah mengenakan *fee* atau biaya atas jasanya terhadap nasabah.
b. *Kafalah*. Menurut Antonio (1999: 231), *kafalah* yaitu mengalihkan tanggung jawab seseorang yang dijamin dengan berpegang pada tanggung jawab orang lain sebagai penjamin. Seperti halnya dalam wakalah, untuk jasa *al kafalah* koperasi syariah pun mendapat bayaran dari nasabahnya.
c. *Hawalah* yaitu pengalihan hutang dari orang yang berhutang kepada orang lain yang wajib menanggungnya (Antonio, 1999: 201). Aplikasi dalam koperasi syariah untuk jasa ini adalah *factoring* atau anjak piutang, *post-date check*, *bill discounting*.
d. *Rahn* yaitu menahan harta milik si peminjam sebagi jaminan atas pinjaman yang diterimanya. Barang yang ditahan tersebut memiliki nilai ekonomis (Antonio, 1999:213). Secara sederhana dapat dijelaskan bahwa *rahn* adalah semacam jaminan hutang atau gadai.
e. *Qardh* yaitu pinjamam yang diberikan kepada nasabah yang memerlukan. Nasabah wajib mengembalikan jumlah pokok yang diterima pada waktu yang telah disepakati bersama (Himpunan Fatwa DSN-MUI, 2003: 111).
f. *Sharf* yaitu transaksi pertukaran antara emas dan perak atau pertukaran valuta asing, dimana mata uang asing dipertukarkan dengan mata uang domestik atau dengan mata uang asing lainnya.

F. Pendirian Koperasi Syariah (BMT)

Untuk mendirikan koperasi syariah ada beberapa syarat yang harus dipenuhi. Pengajuan permohonan pengesahan akta pendirian Koperasi Jasa Keuangan Syariah wajib melampirkan (Anonim, 2013).

1. Berita acara rapat pendirian Koperasi Jasa Keuangan Syariah, disertai dengan daftar hadir, dan bukti fotocopy KTP seluruh anggota.
2. Surat bukti penyetoran modal pada awal pendirian Koperasi jasa Keuangan Syariah primer sekurang-kurangnya Rp. 15.000.000,- (lima belas juta rupiah), dan Koperasi Jasa Keuangan Syariah Sekunder sekurang-kurangnya Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah).
3. Setoran sebagaimana dimaksud pada huruf b dilakukan dalam bentuk deposito pada bank syariah yang disetorkan atas nama Menteri cq Ketua Koperasi yang bersangkutan yang dapat dicairkan sebagai modal awal Koperasi Jasa Keuangan Syariah atas dasar persetujuan pencairan oleh Menteri atau pejabat, yang dilaksanakan bersamaan dengan pengesahan dan atau perubahan anggaran dasar koperasi;
4. Rencana kerja sekurang-kurangnya 1 (satu) tahun, yang menjelaskan antara lain :
   a. Rencana penghimpunan dana dan pengalokasian pembiayaannya beserta jenis akad yang melandasinya;
   b. Standar operasional prosedur (SOP) yang memuat peraturan dan prosedur transaksi sumber dana dan pembiayaan lengkap dengan teknis penerapan akad syariah dan perhitungan bagi hasil/marjin masing-masing prosuk simpanan maupun pembiayaan, dan telah dimintakan fatwa atau rekomendasi dari Dewan Syariah yang bersangkutan;
   c. Rencana penghimpunana modal sendiri berasal dari simpanan pokok, simpanan wajib, modal penyertaan, hibah maupun cadangan;
   d. Rencana modal pebiayaan yang diterima, yang dilengkapi dengan penjelasan status akad dan manfaat serta keuntungan untuk pemilik dana dan koperasi;
   e. Rencana pendapatan dan beban, harus dijelaskan sesuai dengan Pola Syariah dan tidak bertentangan dengan fatwa dari Dewan Syariah yang bersangkutan;

f. Rencana dibidang organisasi yang meliputi rencana struktur organisasi, uraian tugas, tanggung jawab dan wewenang, jumlah karyawan, serta rencana pembentukan dewan syariah, bagi Koperasi Jasa Keuangan Syariah/Unit Jasa Keuangan Syariah yang telah mampu mengangkat ahli atau dewan syariah.

5. Nama dan riwayat hidup calon pengelola dangan melampirkan :
   a. Surat Keterangan Pengalaman pernah mengikuti pelatihan dan atau magang/kerja di Lembaga Keuangan Syariah;
   b. Surat Keterangan Berkelakuan Baik dari pihak yang berwajib yang menyatakan bahwa yang bersangkutan tidak pernah melakukan tindak pidana;
   c. Surat Pernyataan tidak mempunyai hubungan keluarga dengan pengurus sampai dengan derajat kesatu.

Keterangan pokok-pokok administrasi dan pembukuan yang didesain sesuai karakteristik lembaga keuangan syariah, meliputi: blanko permohonan menjadi anggota; blanko permohonan pengunduran diri sebagai anggota; buku daftar anggota; buku daftar simpanan pokok dan simpanan wajib anggota; blanko tabungan dan atau simpanan berjangka; blanko administrasi pembiayaan/tagihan (piutang) yang diberikan; blanko administrasi hutang yang diterima; blanko administrasi modal sendiri; formulir akad pembiayaan dan piutang jual beli. Daftar sarana kerja yang memuat catatan daftar: kantor, meja dan kursi; komputer dan alat hitung; tempat menyimpan uang atau brankas; tempat menyimpan buku administrasi dan pembukuan.

Pengesahan atas permohonan pendirian Koperasi Jasa Keuangan Syariah diatur sesuai dengan lokasi dan jangkauan keanggotaan koperasi yang bersangkutan, dengan ketentuan:

a. Permohonan pengesahan akta pendirian Koperasi Jasa Keuangan Syariah Primer dan Sekunder yang anggotanya berdomisili di dua atau lebih propinsi, diajukan kepada Menteri c.q Deputi Bidang Kelembagaan Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, setelah terlebih dahulu mendapatkan rekomendasi Pejabat pada tingkat kabupaten/kota tempat domisili koperasi yang bersangkutan dan selanjutnya Menteri mengeluarkan surat keputusan pengesahan akta pendiriannya;
b. Permohonan pengesahan akta pendirian Koperasi Jasa Keuangan Syariah, baik Koperasi Jasa Keuangan Syariah Primer maupun Sekunder yang anggotanya berdomisili di beberapa kabupaten dan atau kota dalam satu propinsi, diajukan kepada instansi yang membidangi koperasi tingkat propinsi yang membawahi bidang koperasi, dengan terlebih dahulu mendapatkan rekomendasi dari Pejabat yang membawahi bidang koperasi pada kabupaten dan atau kota tempat domisili koperasi yang bersangkutan. Selanjutnya Pejabat tingkat propinsi mengeluarkan surat keputusan pengesahan akta pendiriannya;
c. Permohonan pengesahan akta pendirian Koperasi Jasa Keuangan Syariah Primer dan Sekunder yang anggotanya berdomisili dalam satu wilayah kabupaten dan atau kota diajukan kepada Instansi yang membawahi bidang koperasi pada kabupaten dan atau kota setempat dan selanjutnya Pejabat setempat mengeluarkan surat keputusan pengesahan akta pendiriannya;

Jawaban terhadap permohonan pengesahan akta pendirian Koperasi Jasa Keuangan Syariah dikeluarkan paling lambat dalam waktu 3 (tiga) bulan terhitung sejak diterimanya permohonan pengesahan secara lengkap oleh Pejabat; bagi instansi yang memberikan pengesahan akta pendirian diharuskan membuat catatan dan atau data registrasi koperasi di wilayah masing-masing; pejabat mencatat pengesahan sebagaimana dimaksud pada huruf a,b,dan c ke dalam Buku Daftar Umum Koperasi; tembusan surat keputusan pengesahan akta pendirian yang dikeluarkan oleh instansi tingkat Kabupaten/Kota dan tingkat Propinsi yang membawahi koperasi, dikirimkan kepada Deputi Bidang Kelembagaan Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah untuk diumumkan dalam Berita Negara RI; pengesahan sebagaimana

dimaksud pada huruf a,b, dan c berlaku sebagai ijin usaha dan Koperasi Jasa Keuangan Syariah yang bersangkutan dapat melakukan kegiatan usaha pembiayaan.

3. METODE PENELITIAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan mulai Pebruari 2019 sampai dengan Agustus 2018. Yang menjadi populasi kegiatan adalah mitra atau khalayak sasaran yaitu warga RW 08, Kelurahan Cibodas, Kecamatan Cibodas, Kota Tangerang, Banten. Sedangkan yang menjadi sampel kegiatan setidaknya sebanyak 34 orang. Metode penyampaian materi dilakukan dengan ceramah dan tanya jawab. Sebelum pelaksanaan pelatihan, akan dilakukan *pretest* untuk mengetahui pengetahuan warga masyarakat tentang peran koperasi syariah serta tata cara pendiriannya. Setelah selesai pelatihan dilakukan *postest* dengan menggunakan pertanyaan yang sama untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh pelatihan terhadap pengetahuan warga masyarakat tentang peran koperasi dan tata cara pendiriannya. Alat analisis yang digunakan adalah uji beda yaitu *wilcoxon match pairs test*.

Tahap Kegiatan PKM

Kegiatan secara garis besar terbagi dalam 5 tahap dengan rincian kegiatan tertera dalam Tabel 1 berikut ini.

Tabel 1. Jadwal Pelaksanaan Kegiatan

No.	Waktu	Kegiatan
1.	Awal Pebruari 2018	Diskusi dengan perwakilan mitra/ khalayak sasaran
2.	Pertengahan Pebruari 2018	Menyusun dan menyampaikan proposal kegiatan
3.	Maret 2018	Koordinasi dengan mitra/khalayak sasaran tentang pelaksanaan kegiatan
4.	Mei-Juli 2018	Pelaksanaan kegiatan dan pengumpulan data
5.	Agustus 2018	Laporan pelaksanaan kegiatan

4. HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Pelaksanaan Kegiatan

a. Analisis Pelaksanaan Pelatihan

Pelatihan dapat terlaksana, berkat kerjasama Tim PKM Universitas Tarumanagara yang terdiri dari Sarwo Edy Handoyo dan Herlin Tundjung Setijaningsih dengan Pengurus BKM Al Barokah Alamat: Jalan Loka Pala Raya, RW 08, Kelurahan Cibodas, Kecamatan Cibodas, Kota Tangerang, Banten 15138 yang diketua oleh A. Dadang S. Dengan kerjasama tersebut, maka mempermudah TIM PKM universitas Tarumanagara dalam melaksanakan pelatihan. Pengurus BKM mempersiapkan peserta, tempat, fasilitas pelatihan sedangkan TIM PKM Universitas Tarumanagara menyampaikan materi pelatihan beserta kelengkapannya termasuk konsumsinya. Dari sisi organiasi pelaksanaan pelatihan berjalan tanpa ada hambatan.

Pelaksanaan pelatihan dilakukan pada Minggu, 30 Juli 2018 di Masjid Al-Barokah Jalan Loka Pala Raya, RW 08, Kelurahan Cibodas, Kecamatan Cibodas, Kota Tangerang, Banten. Pelatihan dimulai dengan peserta menandatangani daftar hadir, selanjutnya peserta diberikan pretest untuk mengetahui pengetahuannya tentang peran koperasi syariah dan pendirian koperasi syariah. Setelah itu TIM PKM Universitas Tarumanagara memberikan ceramah dan tanya jawab tentang materi pelatihan. Kegiatan pelatihan diakhiri dengan postest untuk mengetahui dampak pelatihan terhadap pengetahuan peserta tentang peran koperasi syariah dan pendirian koperasi syariah. Ketika pelatihan sedang berlangsung juga dilakukan pendokumentasian kegiatan, sebagaimana dapat dilihat pada Gambar 1 dan 2. Evaluasi terhadap pelaksanaan kegiatan pelatihan dapat berjalan dengan lancar, walaupun harus dilakukan dengan penuh kesabaran karena peserta tidak hanya mengikuti pelatihan tetapi juga mengisi angket pretest dan postest serta umur peserta pelatihan ada beberapa orang yang sudah tergolong tua usia yang tidak cepat lagi dalam membaca dan menulis.

Gambar 1. Lokasi Kegiatan

Gambar 2. Ceramah dan Tanya Jawab Penyampaian Materi Pelatihan

b. Analisis Statistik Diskriptif

Statistik deskriptif menyajikan gambaran tentang demografi dan pengetahuan responden terhadap peran dan pendirian koperasi syariah. Tabel 2 menyajikan gambaran responden meliputi umur, gender dan status perkawinan. Rata rata umur responden mendekati umur 40 tahun, dengan gender semuanya pria dan mayoritas statusnya kawin.

Tabel 2. Statistik Deskriptif Demografi Responden

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Umur	34	1,00	4,00	2,8529	1,07682
Gender	34	1,00	1,00	1,0000	,00000
Status	34	1,00	2,00	1,1176	,32703
Valid N (listwise)	34				

Keterangan:
Umur : 1 (20 s.d 30 tahun), 2 (di atas 30 s.d 40 tahun), 3 (di atas 40 s.d 50 tahun), 4 (di atas 50 tahun).
Gender: 1 (pria), 2 (wanita).
Status : 1 (kawin), 2 (tidak kawin).

Dari Tabel 3 menunjukkan hasil *pretest* untuk variabel pendirian koperasi *mean*nya sebesar 2,4321 (mendekati tidak setuju) sedangkan hasil *postest*nya sebesar 4,7497 (sangat setuju). Hal ini menandakan adanya peningkatan pengetahuan peserta tentang cara pendirian koperasi syariah. Demikian pula hasil *pretest* untuk variabel peran koperasi syariah dengan *mean* sebesar 3,1618 mendekati netral dan setelah *postest mean*nya menjadi 4,9044 mendekati sangat setuju. Hal ini menandakan bahwa pelatihan mampu meningkatkan pengetahuan peserta tentang peran koperasi syariah.

Tabel 3. Statistik Deskriptif Pengetahuan Responden

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Pretest Pendirian Koperasi Syariah	34	2,00	2,83	2,4321	,22194
Postest Pendirian Koperasi Syariah	34	4,33	5,00	4,7497	,16445
Pretest Peran Koperasi Syariah	34	2,75	3,75	3,1618	,29441
Postest Peran Koperasi Syariah	34	4,50	5,00	4,9044	,13782
Valid N (listwise)	34				

Keterangan: 1 (sangat tidak setuju), 2 (tidak setuju), 3 (netral), 4 (setuju), 5 (sangat setuju)

Pembahasan

Untuk mengetahui apakah ada perbedaan pengetahuan responden terhadap pendirian dan peran koperasi syariah sebelum dan setelah pelatihan maka dilakukan uji *Wilcoxon Match Pairs Test*. Uji ini mensyaratkan data indikator dari variabel memiliki skala ordinal, dan data yang diperoleh memenuhi persyaratan tersebut. Tabel 4 menunjukkan hasil uji beda pretest dan postest untuk variabel penelitian.

Tabel 4. *Wilcoxon Signed Ranks Test*

Ranks

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Postest – Pretest Pendirian Koperasi Syariah	Negative Ranks	0[a]	,00	,00
	Positive Ranks	34[b]	17,50	595,00
	Ties	0[c]		
	Total	34		
Postest – Pretest Peran Koperasi Syariah	Negative Ranks	0[d]	,00	,00
	Positive Ranks	34[e]	17,50	595,00
	Ties	0[f]		
	Total	34		

a. Postest < Pretest
b. Postest > Pretest
c. Postest = Pretest
d. Postest < Pretest
e. Postest > Pretest
f. Postest = Pretest

Test Statistics[a]

	Postest – Pretest Pendirian Koperasi Syariah	Postest – Pretest Peran Koperasi Syariah
Z	-5,102[b]	-5,160[b]
Asymp. Sig. (2-tailed)	,000	,000

a. Wilcoxon Signed Ranks Test
b. Based on negative ranks.

Berdasarkan Tabel 4, hasil *test statistics* untuk *pretest-postest* pendirian koperasi syariah menunjukkan *asymp. sig. (2-tailed)* 0,000 lebih kecil dari 0,05, hal ini berarti terdapat perbedaan yang signifikan pengetahuan responden tentang pendirian koperasi syariah sebelum dan setelah pelatihan. Demikian pula hasil *test statistics* untuk *pretest-postest* peran koperasi syariah menunjukkan *asymp. sig. (2-tailed)* 0,000 lebih kecil dari 0,05 hal ini berarti terdapat perbedaan yang signifikan pengetahuan responden tentang peran koperasi syariah sebelum dan setelah pelatihan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian tersebut, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

a. Kegiatan pelatihan dalam pengorganisasiannya berjalan dengan lancar, hal ini berkat adanya kerjasama antara Tim PKM Universitas Tarumanagara dengan pengurus BKM Masjid Al-Barokah.
b. Pelaksanaan kegiatan pelatihan berjalan tanpa hambatan yang berarti, walaupun secara teknis pelaksanaan harus dilakukan lebih sabar mengingat peserta pelatihan ada beberapa yang umurnya sudah tua yang mengalami hambatan dalam membaca dan menulis.
c. Pelatihan yang dilakukan dapat meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan responden tentang pendirian koperasi syariah.
d. Pelatihan yang dilakukan dapat meningkatkan pengetahuan responden tentang peran koperasi syariah bagi masyarakat

Saran yang dapat diberikan, untuk kegiatan pengabdian masyarakat berikutnya dapat dilakukan dalam bentuk pelatihan tentang pengenalan produk-produk atau berbagai jenis layanan yang dapat ditawarkan oleh koperasi syariah. Untuk kegiatan penelitian dapat dilakukan seperti mengenali kebutuhan dan keinginan masyarakat terhadap layanan koperasi syariah.

Ucapan Terima Kasih

Kegiatan PKM ini dapat terlaksana berkat kerjasama antara perguruan tinggi dan masyarakat. Oleh karena itu, izinkan kami mengucapkan banyak terima kasih kepada:

1. Universitas Tarumanagara melalui Direktur DPPM dan para stafnya yang telah memfasilitasi dan mendanai kegiatan PKM.
2. BKM Masjid Al-Barokah Jalan Loka Pala Raya, RW 08, Kelurahan Cibodas, Kecamatan Cibodas, Kota Tangerang, Banten 15138 melalui Ketua dan jajarannya yang mengundang warga, menyediakan tempat serta akomodasi lainnya sehingga kegiatan PKM dapat berjalan dengan lancar.

Tanpa peran mereka maka kami tidak dapat melaksanakan kegiatan PKM dengan judul: Koperasi Syariah: Peran dan Tata Cara Pendiriannya. Semoga kerjasama yang telah terjalin membawa manfaat bagi warga masyarakat tersebut.

REFERENSI

Anonim. (2013). http://saturnus-software-bmt.blogspot.com/2013/04/prosedur-pendirian baitull - mall-watt.html

Antonio,M.S. (1999). *Bank Syariah Suatu Pengenalan Umum*. Jakarta: Cendekia Institute

Apriaanto, D. (2017). *Sebaran Jumlah Penduduk Miskin per Pulau di 2016*, diakses Selasa 03 Januari, 16:44 Wib, https://economy.okezone.com/read/2017/01/03/320/1582222/

Arifin, Z. (2000). *Memahami Bank Syariah: Lingkup, Peluang, Tantangan, dan Prospek*. Pustaka Alvabet, Jakarta.

Dwiratna, S.; Suryadi, E.; & Kamaratih, K.D. (2016). Optimasi Pola Tanam pada Sawah Tadah Hujan di Kecamatan Cimanggung Kabupaten Sumedang, *Jurnal Teknotan*, Vol. 10, No. 1, Agustus 2016, P-ISSN: 1978-1067; E-ISSN: 2528-6285

Djazuli, A., Janwari, Y. 2002. *Lembaga-Lembaga Perekonomian Umat (Sebuah Pengenalan)*. PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Majelis Ulama' Indonesia. (2003). *Himpunan Fatwa-Fatwa Dewan Syari'ah Nasional*, DSN MUI bekerjasama dengan Bank Indonesia, Jakarta.

Nasution, A. (2003). Masalah-Masalah Sistem Keuangan dan Perbankan Indonesia, 14 Juli, http://www.lfip.org/english/pdf/baliseminar/Masalah%20sistem%20keuangan%20dan%20 perbankan%20-%20anwar%20nasution.pdf

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian.

PENERAPAN STRATEGI BERSAING PADA INDUSTRI KREATIF DI PERKAMPUNGAN INDUSTRI KECIL (PIK) PENGGILINGAN JAKARTA TIMUR

Yusbardini[1], Nyoman Suprasta[2]

[1]Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara Jakarta
Email:yusbardini@fe.untar.ac.id
[21]Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara Jakarta
Email:nyomansuprasta54@gmail

ABSTRAK

Keunggulan bersaing akan memudahkan perusahaan untuk meraih keuntungan lebih besar dibandingkan pesaing dan memberikan kesempatan hidup lebih lama dalam persaingan. Para pebisnis sukses yang mengatakan bahwa salah satu kunci sukses suatu bisnis terletak pada penjualan, dan kunci sukses mendapatkan penjualan sesuai harapan terletak pada penerapan strategi bersaing. Oleh sebab itu, tentunya setiap perusahaan membutuhkan strategi bersaing bisnis untuk mendapatkan penjualan dan dapat meraih kesuksesan dalam berbisnis.Kegiatan PKM ini bertujuan untuk menerapkan strategi bersaing di Kecamatan Pulo Gadung Jakarta Timur agar dapat meningkatkan penjualan dan meningkatkan daya saing .Kegiatan PKM ini dilakukan pada Perkampungan Industri Kecil (PIK) yang bergerak di berbagai bidang usaha seperti tas, sepatu pakaian muslim, aksesoris dll

Kegiatan ini dilakukan dengan menggunakan metode pelatihan dan penerapan strategi bersaing pada perkampungan industry kecil yang berlokasi di Pulogadung Jakarta Timur. Metode pelatihan ini meliputi, wawancara, ceramah, sosialisasi atau penerapan strategi bersaing dan dokumentasi, Subyek dalam kegiatan PKM ini adalah pedagang dan pengrajin di perkampungan industry kecil (PIK) yang berlokasi di Kecamatan pulogadung Jakarta Timur.Hasil kegiatan adalah peningkatan pengetahuan tentang strategi bersaing

Kata kunci: Strategi bersaing, Perkampungan Industri Kecil (PIK)

1. PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Salah satu sektor industri yang perlu diberikan perhatian lebih adakah sektor industri kreatif. Industri kreatif adalah segala bentuk kegiatan ekonomi yang berhubungan dengan penciptaan, penggunaan pengetahuan dan informasi. Industri kreatif juga dikenal sebagai ekonomi kreatif. Kegiatan ini berasal dari pemanfaatan kreativitas, keterampilan, dan bakat individu untuk menciptakan kesejahteraan serta lapangan pekerjaan dengan menghasilkan daya kreasi dan daya cipta individu tersebut (Kementerian Perdagangan, 2005). Tingginya tingkat pertumbuhan ekonomi di Indonesia yang mencapai di atas enam persen (6,5%), membuat potensi sektor UKM (Usaha Kecil Menengah) masih relatif tinggi di Indonesia. Salah satu alasannya adalah karena model perencanaan strategi bersaing UKM adalah lebih fleksibel dan tidak terlalu pusing dengan perencanaan yang berbelit-belit (Parrot, 2010).Untuk skala bisnis kecil seperti UKM tentunya memiliki strategi bersaing yang berbeda dengan perusahaan besar. UKM biasanya memiliki budget pemasaran yang terbatas, sehingga diperlukan kreatifitas untuk menemukan cara yang efektif dalam memasarkan produk atau jasa dengan biaya pemasaran yang rendah atau bahkan tidak memerlukan biaya.Untuk itulah para pelaku bisnis membutuhkan strategi bersaing yang jitu untuk bisa menerobos ketatnya persaingan.

Strategi bersaing adalah langkah-langkah strategis yang terencana maupun tidak terencana untuk dapat memiliki keunggulan bersaing sehingga dapat menarik perhatian konsumen, memperkuat posisi dalam pasar, dan bertahan terhadap tekanan persaingan (Hariadi,p.99, 2005). Dengan demikian dapat dipahami bahwa strategi bersaing akan berjalan dengan baik apabila UMKM mampu menjelaskan keunggulan bersaing yang merupakan suatu nilai lebih dibandingkan pesaing. Keunggulan bersaing ini akan memudahkan perusahaan untuk

meraih keuntungan lebih besar dibandingkan pesaing dan memberikan kesempatan hidup lebih lama dalam persaingan. Menurut Hariadi (p.37, 2005), ada tiga tahap yang perlu dijalankan UMKM dalam menyusun strategi bersaing, yaitu: 1). Memutuskan dimana perusahaan memiliki peluang terbaik untuk memenangkan persaingan. 2). Mengembangkan atribut produk dan jasa yang memiliki daya tarik yang kuat terhadap konsumen. 3). Menetralisasi gerakan persaingan dari lawan (para pesaing).Strategi bersaing memfokuskan pada rencana untuk bersaing dengan sukses dan memberikan nilai yang sangat bagus kepada konsumen. Banyak para pebisnis sukses yang mengatakan bahwa salah satu kunci sukses suatu bisnis terletak pada penjualan, dan kunci sukses mendapatkan penjualan sesuai harapan terletak pada penerapan strategi bersaing. Oleh sebab itu, apabila memulai bisnis baru tentunya membutuhkan strategi bersaing bisnis yang paling jitu untuk mendapatkan penjualan dan dapat meraih kesuksesan dalam berbisnis.

Nama Perkampungan Industri Kecil (PIK) Pulogadung, Jakarta Timur tak asing bagi sebagian besar orang. Perkampungan ini punya sejarah panjang dan sudah berusia cukup lama.PIK Pulogadung yang terletak di Jalan Raya Penggilingan merupakan 'rumah' bagi pedagang dan industri kecil. Dinas Koperasi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, dan Perdagangan (UMKMP) Provinsi DKI Jakarta, menyatakan, di PIK Pulogadung ada sekitar 600 industri kecil. Sebanyak 25 persennya dari mereka merupakan pedagang. Industri kecil di PIK rata-rata berbentuk seperti rumah toko (ruko). Produknya diproduksi langsung di lokasi itu, lalu dijajakan di toko-toko yang juga berada di sana. Walau ada juga yang berbentuk pabrik dengan bangunan cukup besar. PIK Pulogadung sudah ada sejak tahun 1970-an. Kawasan itu dulunya terkenal dan dikunjungi orang layaknya mal, sebelum kemudian tergerus oleh perubahan zaman. Meski demikian, industri kecil di sana masih bisa bertahan.

PIK Pulogadung yang luasnya mencapai 37 hektar punya potensi untuk terus berkembang. Sekitar 23 hektar lahannya masih kosong. Berbagai jenis industri kecil bergerak di kawasan itu. Sebut saja usaha tekstil dan garmen, yang memproduksi berbagai macam tas, koper, jaket, sepatu, pakaian, dan celana. Ada pula penjual mainan anak, aksesoris atau suku cadang sepeda motor. Pabrik skala kecil yang membuat komponen untuk industri otomotif juga ada di PIK.Soal harga, produk dari PIK tergolong murah. Sebagain besar pedagangnya merupakan pedagang grosir. Pembelinya pun kebanyakan pemborong, yang hendak menjual lagi barang-barang itu ke Jakarta, Bekasi, Tangerang, Karawang, dan daerah lainnya. Produk dari PIK juga masuk ke pasar-pasar besar seperti Tanah Abang, Pasar Senen, atau pesanan untuk instansi swasta dan pemerintah. Produk dari PIK Pulogadung juga mulai dijual secara *online* dengan bekerja sama dengan toko-toko *online*. Meski tetap bertahan, industri tekstil dan garmen di PIK harus bersaing ketat dengan produk impor asal China. Prodak China di pasaran murah harganya salah satu pembuat sekaligus pedagang tas di PIK bercerita, tak sedikit rekannya sesama penjual tas gulung tikar alias tutup karena tak bisa bersaing. Selain itu, harga produknya sulit naik tetapi bahan baku malah naik. Jadi produksi bisa, tapi tidak ada yang beli. Akhirnya tutup, ada juga yang ganti jadi pedagang kaki lima. Selain tutup atau beralih usaha, ada pula rekannya yang pulang kampung dan memilih membuka usaha di daerah karena ongkos produksinya yang masih murah. Kepala Dinas Koperasi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, dan Perdagangan (UMKMP) Provinsi DKI Jakarta, Irwandi mengakui sebagai pengelola PIK, pihaknya harus memiliki strategi bersaing untuk menjaga pengusaha .

Kegiatan PKM ini akan dilakukan pada periode Januari sampai Juli 2018 pada usaha perkumpulan industry kecil (PIK) dengan memberikan pengetahuan tentang pentingnya strategi bersaing yang perlu diterapkan agar dapat bersaing dengan industry lainnya dan dapat meningkatkan keuntungan.. Diharapkan dengan adanya pelatihan strategi bersaing ini UMKM yang berlokasi di Perkampungan Industry Kecil (PIK) yang bergerak diberbagai bidang usaha ini dapat semakin maju dan berkembang serta memiliki daya saing tersendiri.

Dengan memperhatikan kondisi tersebut, melalui kegiatan PKM UNTAR sebagai akademisi mampu memberikan bekal pada pengusa di perkampungan industry kecil (PIK) Kecamatan Pulogadung yang memiliki keterbatasan dalam hal strategi bersaing. Melalui pembekalan ini diharapkan usaha di perkampungan industri kecil (PIK) dapat mengelola usahanya lebih baik lagi dan dapat bersaing dengan industri lainnya

Permasalahan Mitra

Usaha perkampungan industri kecil (PIK) di Kecamatan Pulogadung Jakarta Timur merupakan perkumpulan industri yang telah lama dibangun namun perkembangannya tidak begitu signifikan. Dinas Koperasi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, dan Perdagangan (UMKMP) Provinsi DKI Jakarta, menyatakan, di PIK Pulogadung ada sekitar 600 industri kecil. Sebanyak 25 persennya dari mereka merupakan pedagang. Industri kecil di PIK rata-rata berbentuk seperti rumah toko (ruko). Produknya diproduksi langsung di lokasi itu, lalu dijajakan di toko-toko yang juga berada di sana. Walau ada juga yang berbentuk pabrik dengan bangunan cukup besar. PIK Pulogadung sudah ada sejak tahun 1970-an. Kawasan itu dulunya terkenal dan dikunjungi orang layaknya mal, sebelum kemudian tergerus oleh perubahan zaman. Meski demikian, industri kecil di sana masih bisa bertahan. Melalui wawancara dan hasil observasi maka ditemukan berbagai permasalahan yang dihadapi perkampungan industry kecil dalam mengembangkan usahanya yaitu:

1. Produk-produk *home made* PIK Pulogadung, omzet penjualan per bulan pada awal berdirinya PIK bisa mencapai Rp 30 sampai Rp 35 juta per bulan sehingga jumlah tersebut sangat besar untuk sebuah home industry rumahan. Tetapi sekarang, omzet penjualan di PIK menurun drastis dan terlihat lesu akibat menurunnya daya beli masyarakat, naiknya hargaharga bahan baku, dan pemasaran yang tidak stabil, serta banyaknya mal dan swalayan, baik didalam kawasan PIK sendiri maupun di segala pelosok Jakarta, bahkan di Bekasi, Depok dan kota-kota kabupaten lainnya yang selama ini datang berbelanja ke PIK. Sebagai contoh, garmen dan sepatu yang biasa dipasarkan ke beberapa kota di Jawa Barat seperti Bekasi, Karawang, dan kota lainnya yang relatif dekat dengan Jakarta, sekarang sepi sebab membanjirnya produk-produk Cina yang harganya bersaing meskipun kualitasnya rendah.
2. Kondisi PIK sudah banyak berubah. Awalnya, berfungsi untuk menampung industri kecil yang terdiri dari berbagai jenis kerajinan tangan barang logam, dan non-logam hingga pakaian jadi. Namun dewasa ini, hampir semuanya menjadi kawasan perdagangan pakaian jadi/garmen, dan alas kaki akibat produk-produk ini laku keras di pasar. Begitu pula, ruangan untuk memproduksi produk-produk logam seperti teralis besi yang tadinya ukuran ruangannya untuk bengkel relatif besar, kini semakin kecil sebab ruangan itu dipergunakan pula untuk tempat tinggal pemilik atau pegawainya, terutama saat pesanan atau order banyak.
3. Kondisi pasar pun bertambah buruk akibat menjamurnya swalayan dan malmal yang secara tidak langsung memukul pengusaha home industri di Jakarta. Salah satunya adalah pengusaha sepatu yang menjual produknya di blok B kawasan PIK di mana harga produk yang ditawarkan pengusaha kecil ini kalah bersaing dengan produk-produk yang disuguhkan di pasar swalayan ataupun mal. Kondisi ini membuat masa kejayaan pengusaha yang berusaha di PIK seperti pada tahun 80-90an tinggal kenangan. Namun kondisi ini agak berbeda dengan pengusaha konveksi yang sebaliknya bisa dikatakan panen *order*, khususnya menjelang lebaran dan/atau tahun ajaran sekolah baru.
4. Para pengusaha sepatu PIK sudah menaruh harga murah,namun harga murah ini belum bisa bersaing dengan produk pabrikan yang dijual di swalayan dan mal yang bertebaran di pelosok kota Jakarta, bahkan di pasar swalayan/mal yang berada di kawasan PIK sendiri

akibat mutunya kalah bersaing dengan produk produk pabrikan yang menyebabkan penghasilan para pedagang sepatu di kawasan PIK menurun drastis.

Berdasarkan uraian di atas, kami ingin melakukan suatu kegiatan yang dianggap mampu menjadi solusi awal dalam meningkatkan penjualan produk PIK dengan menerapkan strategi bersaing. Permasalahan yang perlu diselesaikan adalah seperti yang dijelaskan dibawah ini.

1. Bagaimana strategi bersaing yang perlu dilakukan agar produk yang dihasilkan UMK PIK dapat tetap laku terjual?
2. Bagaimanakah strategi bersaing yang perlu dilakukan UMK agar harga produk PIK masih terjangkau /diminati konsumen?
3. Bagaimanakah strategi bersaing yang perlu dilakukan agar produk UMK PIK langsung menjangkau konsumen?
4. Bagaimana strategi bersaing yang perlu dilakukan agar produk PIK dapat lebih dikenal konsumen?

Tujuan Kegiatan

Berdasarkan prioritas permasalahan yang dihadapi dan dalam rangka pemberdayaan usaha PIK, maka kegiatan ini merupakan kegiatan yang bertujuan untuk mendorong pengusaha PIK untuk menerapkan strategi bersaing dengan rincian sebagai berikut:

1. Meningkatkan pengetahuan dan pemahaman tentang strategi bersaing yang perlu dilakukan agar produk yang dihasilkan PIK dapat tetap laku terjual
2. Meningkatkan pengetahuan dan pemahamanan tentang strategi bersaing yang perlu dilakukan agar harga produk PIK masih terjangkau /diminati konsumen.
3. Meningkatkan pengetahuan dan pemahamanan tentang strategi bersaing yang perlu dilakukan agar produk PIK langsung menjangkau konsumen.
4. Meningkatkan pengetahuan dan pemahamanan tentang strategi bersaing yang perlu dilakukan agar produk PIK dapat lebih dikenal konsumen.

Manfaat Kegiatan

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat pada pengusaha PIK di Pulogadung, memiliki manfaat, yaitu bagi pengusaha Perkampungan Industri Kecil (PIK)

- Kegiatan ini bermanfaat bagi pengusaha PIK, sehingga dapat menerapkan strategi bersaing sehingga menciptakan daya tarik konsumen untuk membeli dan pada akhirnya dapat meningkatkan penjualan.
- Kegiatan ini juga bermanfaat bagi pengusaha di Pulogadung Jakarta Timur tentang strategi bersaing baik itu produk, harga, saluran distribusi maupun promosi sehingga semakin diminati konsumen.

2. METODE PELAKSANAAN

Solusi Untuk Mengatasi Kemitraan

Berdasarkan analisis situasi dan identifikasi masalah yang dihadapi pelaku usaha PIK, solusi penyelesaiannya adalah:

1. Melakukan kunjungan lapangan awal kepada pedagang/pengrajin PIK secara langsung dan pimpinan PIK untuk mendalami situasi lapangan dan mendapatkan informasi tentang aktivita usaha yang sedang dijalankan.
2. Melakukan kunjungan lapangan dalam rangka melakukan sosialisasi atau pelatihan tentang konsep strategi bersaing dan pengelolaan bisnis kreatif
3. Menyusun panduan untuk memberikan informasi tentang strategi bersaing yang perlu diterapkan pedagang/ pengrajin PIK.

4. Menyusun buku panduan strategi bersaing usaha PIK dan mensosialisasikannya kepada pengusaha PIK untuk dapat dimanfaatkan dalam menghadapi persaingan bisnis yang semakin tajam.

Model yang Ditawarkan untuk Mengatasi Masalah

Model yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan pada kegiatan ini adalah:

1. Menyusun model strategi bersaing meliputi; strategi harga, strategi produk, strategi saluran distribusi dan strategi promosi.dan SWOT.
2. Mensosialisasikan buku panduan mengenai penerapan strategi bersaing pada usaha pedagang/pengrajin PIK.
3. Memberikan pemahaman kepada pelaku usaha pedagang/ pengrajin PIK yang berada di kecamatan Pulogadung Jakarta Timur tentang strategi bersaing yang perlu diterapkan untuk menghadapi persaingan baik internal maupun eksternal.

Pelaksanaan Kegiatan

Waktu dan Lokasi Kegiatan: kegiatan PKM ini dilakukan pada bulan Januari 2018 sampai dengan Juli 2018 selam 68 jam kegiatan. Dengan mengunjungi pedagang/ pengrajin PIK terkait dengan kegiatan ini yang terdapat di Kecamatan Pulogadung Jakarta Timur.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Industri kreatif didefinisikan sebagai industri yang berasal dari pemanfaatan kreativitas, ketrampilan serta bakat individu untuk menciptakan kesejahteraan serta lapangan pekerjaan melalui penciptaan dan pemanfaatan daya kreasi dan daya cipta individu tersebut (Disperindag, 2008).Industri kreatif juga bisa dipahami sebagai industri yang menyediakan layanan kreatif bisnis, seperti periklanan, *public relations* (kehumasan) dan penjualan. Jadi, substansi dari industri kreatif adalah kemampuan untuk menciptakan dalam bidang seni dan kerajinan. Aspek estetika menjadi hal yang sangat ditonjolkan. Jika industri lain lebih banyak ditopang oleh modal dan tenaga kerja, maka industri kreatif bertumpu pada karya. Hal ini sesuai dengan karakter industri kreatif yang berasal dari pemanfaatan kreativitas, ketrampilan serta bakat individu untuk menciptakan kesejahteraan dan lapangan kerja dengan menghasilkan dan mengeksploitasi daya kreasi dan daya cipta individu tersebut. Dr. Richard Florida (2008), penulis buku "The Rise of Creative Class" dan "Cities and the Creative Class" memperkenalkan tentang industri kreatif dan kelas kreatif di masyarakat (*Creative Class*).

Menurut Florida "Seluruh umat manusia adalah kreatif, apakah ia seorang pekerja di pabrik kacamata atau seorang remaja digang senggol yang sedang membuat musik hip-hop. Namun perbedaannya adalah pada statusnya (kelasnya), karena ada individu-individu yang secara khusus bergelut dibidang kreatif dan mendapat faedah ekonomi secara langsung dari aktivitas tersebut. Tempat-tempat dan kota-kota yang mampu menciptakan produk-produk baru yang inovatif tercepat akan menjadi pemenang kompetisi di era ekonomi ini (Nenny, 2008).Sedangkan Robert Lucas (Nenny: 2008) mengatakan bahwa kekuatan yang menggerakan pertumbuhan dan pembangunan ekonomi kota atau daerah dapat dilihat dari tingkat produktifitas klaster orang orang bertalenta dan orang- orang kreatif atau manusia-manusia yang mengandalkan kemampuan ilmu pengetahuan yang ada pada dirinya. Dalam ekonomi kreatif, sistem *Triple Helix* menjadi payung yang menghubungkan antara Cendekiawan (*Intellectuals*), Bisnis (Business), dan Pemerintah (Government) dalam kerangka bangunan ekonomi kreatif.Di mana ketiga helix tersebut merupakan aktor utama penggerak lahirnya kreativitas, ide, ilmu pengetahuan, dan teknologi yang vital bagi tumbuhnya industri kreatif. Hubungan yang erat, saling menunjang, dan bersimbiosis mutualisme antara ke-3 aktor tersebut dalam kaitannya

dengan landasan dan pilar-pilar model ekonomi kreatif akan menentukan pengembangan ekonomi kreatif yang kokoh dan berkesinambungan. Ada tiga aktor utama dalam pengembangan ekonomi kreatif, yaitu: pemerintah, bisnis dan cendekiawan. Harmonisasi dan integrasi ketiga aktor ini akan menjadi "energi" yang sangat besar dalam akselerasi.

Dalam pengembangan industri kreatif di Indonesia khususnya berdasarkan gambar tersebut dapat diketahui faktor-faktor yang akan mendorong perkembangan ekonomi kreatif di Indonesia, yaitu: 1. Dari sisi pemerintah: arahan edukatif, penghargaan insan kreatif dan konservasi, dan insentif. 2. Dari sisi bisnis: kewirausahaan, business coaching and mentoring, skemapembiayaan, pemasaran dan business matching, komunitas kreatif. 3. Dari sisi cendekiawan: kurikulum berorientasi kreatif dan enterpreneurship, kebebasan pers dan akademik, riset inovatif multidisiplin, lembaga pendidikandan pelatihan.

Gambar 1. Faktor Utama Industri Kreatif

Tabel 1. Tabel kekuatan dan kelemahan dari faktor internal dan eksternal

INTERNAL FACTOR / EXTERNAL FACTOR	KEKUATAN	KELEMAHAN
	Aspek Pemasaran • Kualitas produk • Pengelolaan hubungan pelanggan • Inovasi produk *Aspek SDM* • Kecukupan tenaga kerja • Ketrampilan tenaga kerja *Aspek Manajerial* • Gaya kepemimpinan • Pengorganisasi usaha *Aspek Produksi* • Kelancaran proses produksi • Peralatan produksi yang digunakan • Konstanyitas produksi	*Aspek Pemasaran:* • Promosi dan inovasi strategi pemasaran • Kemampuan memperluas cakupan dan akses pasar *Aspek SDM* • Program pengembangan SDM • Perolehan tenaga kerja dalam jangka panjang *Aspek Keuangan* • Kecukupan modal untuk mengembangkan usaha • Perolehan sumber permodalan • Ketertiban administrasi keuangan *Aspek Manajerial* • Perencanaan usaha jangka panjang • Manajemen usaha *Aspek Produksi* Kapasitas kemampuan produksi

Menjalankan bisnis apapun pasti akan dihadapkan pada sebuah persaingan bisnis. Untuk menanggapi tantangan dan menghindari adanya kebangkrutan, maka para pelaku bisnis UKM membutuhkan strategi yang jitu untuk bisa menerobos ketatnya persaingan.

Tabel 2. Matriks analisis SWOT

	STRENGTH (S)	WEAKNESSES (W)
OPPORTUNITIES (O)	Strategi (SO): Menggunakan semua kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang yang ada	Strategi WO: Mengatasi semua kelemahan dengan memanfaatkan semua peluang yang ada.
THREATS (T)	Strategi ST: Menggunakan semua kekuatan untuk menghindari ancaman	Strategi WT: Menekan semua kelemahankelemahan dan mencegah ancaman

Sumber: rangkuti, 2016

Menurut Rangkuti (2016:83) Apabila strategi dalam Gambar 3.1 dikaitkan dengan strategi bisnis, maka pilihan-pilihan strategi bisnis yang perlu dilakukan sebagai berikut:

1. Strategi SO (*Strengths-Opportunities*), dalam situasi ini perusahaan perlu melakukan pengembangan bisnis yang agresif, yaitu memanfaatkan kekuatan yang substansial untuk menciptakan bisnis baru atau mengembangkan bisnis yang ada. Strategi dalam kuadran SO disebut sebagai strategi agresif.
2. Strategi ST (*Strengths-Threats*), dalam situasi ini perusahaan perlu melakukan diversifikasi produk atau bisnis, melalui mengembangkan produk-produk unggul. Strategi dalam kuadran ST disebut sebagai strategi diversifikasi.
3. Srategi WO (*Weaknesses-Opportunities*), dalam situasi ini manajemen harus melakukan analisis terhadap kelemahan sehingga mampu menghilangkan kelemahan utama itu. Strategi dalam kuadaran WO disebut sebagai strategi balik arah.
4. Strategi WT (*Weaknesses-Threats*), dalam situasi ini manajemen harus melakukan analisis terhadap kelemahan utama yang ada sekaligus menghindari ancaman. Strategi pada kuadran WT disebut sebagai strategi bertahan. Setelah menganalisis keseluruhan variabel di atas, kemudian faktor strategi internal dan strategi faktor eksternal dituangkan dalam diagram.

Tabel 3. Diagram strategi faktor internal dan eksternal

Aspek Internal dan Eksternal	Kekuatan (S) Didukung oleh kreativitas SDM yang relatif tinggi; Pemanfaatan teknologi (informasi) secara optimal; Keterkaitan aktivitas antar industri relatif baik	Kelemahan (W) Sistem quality control belum maksimal; Pemasaran produk ke luar negeri belum optimal; Keterbatasan permodalan untuk ekspa permasalahannsi usaha.
Peluang (O) Produk diminati oleh konsumen; Permintaan selalu ada (domestik dan luar negeri); Didukung oleh adanya perguruan tinggi dalam penyediaan SDM yang berkualitas dan sesuai kebutuhan industri.	Strategi S-O Peningkatan kreativitas SDM untuk menghasilkan produk sesuai permintaan pasar; Optimalisasi pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi; Peningkatan kerjasama antara industri kreatif dengan perguruan tinggi; Peningkatan kerjasama antar industri kreatif.	Strategi W-O Memaksimalkan sistem *quality control*; Aktif mengikuti pameran dagang dan kerjasama perdagangan luar negeri; Kerjasama dengan lembaga keuangan; Mencari alternatif sumber sumber pembiayaan usaha.
Ancaman (T) Persaingan yang relatif ketat dengan industri sejenis di tingkat nasional dan internasional; Harga bahan baku cenderung naik; Ketersediaan sumber energi cenderung tidak lancar.	Strategi S-T Meningkatkan kreativitas dan efisiensi baik produksi maupun pemasaran; Mencari bahan baku yang berkualitas dan harganya terjangkau; c. Tersedianya sumber energy yang memadai dan berkelanjutan termasuk kemungkinan penggunaan sumber energi alternatif.	Strategi W-T Adanya informasi pasar dan pemasaran yang lengkap tentang pasar internasional; b. Mempertahankan pangsa pasar yang telah dikuasai (terutama konsumen yang loyal).

Sebagaimana diketahui bahwa dalam mengembangkan usaha ukm PIK menghadapi berbagai kendala baik yang bersifat internal maupun eksternal. Masalah internal tersebut adalah: a). aspek legalitas usaha lemah, struktur organisasi sederhana dengan pembagian kerja yang kurang jelas.b). Sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung mengikuti kaidah administrasi standar, sehingga datanya tidak up to date. Hal tersebut mengakibatkan sulitnya menilai kinerja usaha.c) Keterbatasan sumber daya manusia (SDM) yang merupakan salah satu kendala serius bagi banyak UKM di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek enterpreunership, manajemen, teknik produksi, pengembangan produk, *engineering design*, *quality control*, organisasi bisnis, akuntansi, *data processing*, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. d) Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat ketat. e) Pengalaman manajerial perusahaan terbatas. f) Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan penekanan biaya untuk mencapai efesiensi yang tinggi. g) Kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari lembaga pembiayaan, karena keterbatasan sistem administrasi. h) Sebagian besar pelaku bisnis belum bisa memisahkan antara keuangan pribadi dengan modal usaha.i) Sebagian besar belum mampu membuat perencanaan usaha yang akan dilakukannya sehingga sulit untuk berkembang. Sedangkan masalah eksternal adalah a) Keterbatasan dalam finansial, khususnya di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial yaitu: mobilisasi modal awal (*start-up capital*) dan akses ke modal kerja dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang. b) Keterbatasan bahan baku (dan input-input lainnya) juga sering menjadi salah satu kendala serius bagi pertumbuhan output atau kelangsungan produksi bagi banyak usaha mikro dan kecil. c) Keterbatasan teknologi khususnya usaha-usaha rumah tangga (mikro). d) Kendala dalam pengembangan jejaring pemasaran karena sering dianggap sebagai salah satu kendala yang kritis bagi perkembangan UKM di PIK. e) Kebijakan pemangku kepentingan yang kontraproduktif terhadap pengembangan ukm di PIK, antara lain peraturan perbankan yang menyulitkan pinjaman permodalan, keamanan dan kenyamanan berusaha, infrastruktur daerah, proses perijinan dan sertifikasi yang rumit.

Dengan menggunakan pendekatan analisis SWOT, sebagai strategi pengembangan UMK PIK maka beberapa kelemahan yang dihadapi industri kreatif di PIK dapat teratasi seperti tertera pada gambar matrik dibawah ini

Tabel 4. Matriks solusi industri kreatif di PIK.

PELUANG	STRATEGI S-O:	STRATEGI W-O:
Aspek Konsumen/Pasar • Daya beli konsumen • Minat konsumen • Potensi pasar *Aspek Pesaing* Keberadaan UKM pada sentra yang sama *Aspek Pemasok* Ketersediaan pemasok Kemitraan dengan pemasok *Aspek Teknologi* Perkembangan teknologi *Aspek Kemitraan* • Kebijakan dan peran pemerintah • Jalinan kemitraan dengan pemerintah lembaga lain	• Meningkatkan kualitas produk untuk menarik minat dan permintaan konsumen • Mengelola hubungan dengan pelanggan melalui pemanfaatan TI (seperti: database pelanggan) • Inovasi produk yang bersifat kontinyu dengan memanfaatkan perkembangan teknologi • Melengkapi peralatan produksi yang ada dengan teknologi modern • Menjaga kontinyuitas produksi dengan menerapkan manajemen kemitraan dengan anggota UKM yang ada dalam satu pagayuban sentra • Menjaga kelancaran proses produksi dengan meningkatkan kemitraan dengan pemasok yang didukung dengan pemanfaatan TI (seperti: database supplier) • Mengembangkan sikap yang proaktif dalam menjalin kemitraan dengan pemerintah	• Memanfaatkan TI untuk mendukung e-commerce (seperti: website, blog,dll) guna mengefektifkan promosi dan pencarian informasi sehingga dapat memperluas jangkauan pemasaran dan akses pasar • Membuat showroom bersama antar UKM dalam 1 pagayuban sentra • Mengembangkan kemitraan dgn pemerintah/ swasta/ Perguruan Tinggi/ lembaga lain untuk program pengembangan UKM, seperti: diklat manajemen usaha, SDM, komunikasi, business plan, pengembangan produk, manajemen keuangan, pengusaan TI, dll. • Memperkuat hubungan kemitraan antar UKM dalam 1 pagayuban/ sentra untuk bekerjasama dalam pengembangan usaha • Pengembangan kemitraan dengan lembaga keuangan

KESIMPULAN

1. Dalam pengembangan industri kreatif diIndonesia khususnya diperlukan faktor-faktor yang akan mendorong perkembangan ekonomi kreatif yaitu: 1. Dari sisi pemerintah: arahan edukatif, penghargaan insan kreatif dan konservasi,dan insentif.
2. Dari sisi bisnis: kewirausahaan, business coaching and mentoring, skemapembiayaan, pemasaran dan business matching, komunitas kreatif. 3. Dari sisi cendekiawan: kurikulum berorientasi kreatif dan enterpreneurship, kebebasan pers dan akademik, riset inovatif multidisiplin, lembaga pendidikandan pelatihan.
3. Diperlukan strategi bersaing dalam pengembangan bisnis. Dengan strategi bisnis, maka bisnis dimungkinkan dapat bersaing dengan bisnis lainnya. Strategi yang perlu dilakukan sebagai berikut:
   - Strategi SO (*Strengths-Opportunities*) perusahaan perlu melakukan pengembangan bisnis yang agresif, yaitu memanfaatkan kekuatan yang substansial untuk menciptakan bisnis baru atau mengembangkan bisnis yang ada. Strategi dalam kuadran SO disebut sebagai strategi agresif.
   - Strategi ST (*Strengths-Threats*), perusahaan perlu melakukan diversifikasi produk atau bisnis, melalui mengembangkan produk-produk unggul. Strategi dalam kuadran ST disebut sebagai strategi diversifikasi.
   - Srategi WO (*Weaknesses-Opportunities*), manajemen harus melakukan analisis terhadap kelemahan sehingga mampu menghilangkan kelemahan utama itu. Strategi dalam kuadaran WO disebut sebagai strategi balik arah.
   - Strategi WT (*Weaknesses-Threats*), manajemen harus melakukan analisis terhadap kelemahan utama yang ada sekaligus menghindari ancaman. Strategi pada kuadran WT disebut sebagai strategi bertahan.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terimakasih kami ucapkan kepada pihak-pihak utama yang mendukung penelitian seperti DPPM yang telah memberikan dukungan berupa dana dan pihak pihak lainnya yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu.

REFERENSI

Departemen Perdagangan RI. (2008). Pengembangan Ekonomi Kreatif Indonesia 2025.

Dewi Eka Murniati. (20090. Peran Perguruan Tinggi Dalam Triple Helix Sebagai Upaya Pengembangan Industri Kreatif "Fakultas Teknik jurusan PTBB, UNY, , 21 Nopember, Prociding Seminar Nasional" Peran PendidikanKejuruan dalam Pengembangan Industri Kreatif", Yogyakarta.

Esti, RK, dan Suryani D. (2008). Potret Industri Kreatif Indonesia. Economic Review, no 212. Jakarta

Freddy Rangkuti, 2016. Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta

Kusmayanto Kardiman. (2006). Shaping ABG Innovation; Some Management Issues, Presentasi pada Penutupan MRC Doctoral Journey Management Pertama. MRS FEUI Meeting, Jakarta.

……. (2005). The Triple Helix and The Public. Dipresentasikan pada Seminar On Balanced Persfective in Business Practices, Governance, and Personal Life, Jakarta

Puguh Setyo Nugroho & Malik C. (2009). Analisis Perkembangan Industri Kreatif di Indonesia. FEB UNS

Tagor Simatupang. (2008). Industri Kreatif Indonesia. Sekolah Bisnis dan Manajemen Institut Teknologi Bandung

Umar Chapra. (2001). Masa Depan Ilmu Ekonomi: Sebuah Tinjauan Islam, Gema Insani Press. Tempo.com, Jakarta. Mobile Bisnis Artikel, 1 Maret 2016,

Dewi Eka Murniati. (2009). Peran Perguruan Tinggi Dalam Triple Helix Sebagai Upaya Pengembangan Industri Kreatif "Fakultas Teknik jurusan PTBB, UNY, , 21 Nopember, Prociding Seminar Nasional " Peran PendidikanKejuruan dalam Pengembangan Industri Kreatif", Yogyakarta.

Esti, RK, dan Suryani D. (2008). Potret Industri Kreatif Indonesia. Economic Review, no 212. Jakarta

Freddy Rangkuti. (2016). Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta

Puguh Setyo Nugroho & Malik C. (2009). Analisis Perkembangan Industri Kreatif di Indonesia. FEB UNS

PEMBEKALAN WIRAUSAHA BAGI MASYARAKAT YAYASAN YATIM YAYASAN AL-MA'MUR

Thea Herawati Rahardjo[1], Purwanto[2]

[1]Jurusan manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email:thearahardjo@gmail.com
[2]Jurusan manajemen, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: purwanto@fe.untar.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan ini bertujuan untuk memberdayakan masyarakat yang memiliki usia produktif untuk berwirausaha, memotivasi dan menumbuhkan minat berwirausaha saat masih di bangku SMU. Untuk itu sangat diperlukan pemberian bekal pengetahuan akan pentingnya berwirausaha. Metode yang digunakan dalam kegiatan adalah pendampingan, sosialisasi dan dokumentasi. Adapun sebagai mitra adalah masyarakat yatim yang sudah duduk di bangku SMP dan SMU pada yayasan yatim Al-Ma'Mur yang berlokasi di kemanggisan Jakarta Barat. Hasil kegiatan mendeskripsikan potensi masyarakat Yatim, terutama dalam hubungan untuk mempersiapkan diri untuk melakukan wirausaha. Kegiatan yang menjadi prioritas, memotivasi masyarakat yatim dengan memberikan bekal pengetahuan tentang kewirausahaan dan pendampingan pengadaan buku tentang kewirausahaan, sebagai bekal untuk melakukan usaha. Metode yang ditawarkan dalam kegiatan ini adalah sosialisasi dan pendampingan pada masyarakat yang belevel SMP dan SMU. Hasil kegiatan dapat menumbuhkan minat masyarakat untuk melakukan wirausaha, dan lebih memiliki ilmu pengetahuan tentang kewirausahaan, sebagai bekal untuk dapat melakukan wirausaha di masa depan.

Kata kunci: Pembekalan,wirausaha, pendampingan

1. PENDAHULUAN

Globalisasi memberikan efek persaingan bisnis yang semakin kondusif. Oleh karena itu masyarakat dituntut untuk meningkatkan pengetahuan, sebagai bekal menghadapi persaingan. Melalui pendidikan masyarakat memiliki bekal hidup dalam menghadapi situasi persaingan global. Banyak faktor penghambat menyebabkan angka putus sekolah di Indonesia masih tergolong tinggi. berdasarkan data Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan (Kemendikbud) per tahun 2015 menujukkan Sebanyak 3,56 persen penduduk Indonesia atau dari 5,7 juta orang masih buta aksara.

Dengan kemajuan teknologi, saat ini pembelajaran dapat dilakukan dimana saja. Melalui berbagai media yang tersedia, baik media cetak maupun elektronik. Kecendrungannya masyarakat enggan belajar dan membaca tanpa ada tutorial yang mengarahkan. Dalam kegiatan sehari hari banyak hanya dihabiskan dengan berbicara dan mendengar, untuk membaca memiliki persentasi yang cukup kecil yaitu hanya 16%. (Djoko, 2006). Kurangnyaa minat baca dalam kehidupan masyarakat masih menjadi hal yang belum terselesaikan bagi bangsa Indonesia. Minat membaca perlu dipupuk dengan menyediakan buku-buku yang menarik dan repsentatif. Menurut Aulia (2012) secara teoretis, membaca merupakan sebuah proses yang melibatkan aktivitas auditif (pendengaran) dan visual (penglihatan) guna memperoleh makna dari simbol yang berupa huruf atau kata.

Rendahnya minat baca siswa menjadikan kebiasaan membaca yang rendah, itulah yang sedang terjadi pada siswa. Hal itu juga terjadi karena kebanyakan sekolah tidak memiliki fasilitas perpustakaan yang memadai. Untuk mengatasi kondisi ini perlu menumbuhkan minat baca masyarakat agar dapat meningkatkan bekal pengetahuan, terutama pengetahuan akan hal-hal yang mendorong untuk melakukan wirausaha. Di era digital sekarang ini penyebaran informasi sudah sangat cepat, siswa pun kebanyakan sudah sangat memahami perkembangan teknologi, namun belum banyak yang bisa memanfaatkan teknologi dengan baik dalam hal pengetahuan

kewirausahaan. Dengan peluang tersebut seharusnya siswa dapat membuat peluang kewirausahaan yang baik, namun kembali pada permasalahan minat Siswa itu sendriri. Bagaimana cara menumbuhkan minat siswa. Siswa cenderung berpikir bahwa kewiraushaan itu adalah demi mendapatkan keuntungan yang besar saja. Tetapi mereka keliru dengan apa yang dapat mereka ciptakan dengan menerapkan kewirausahaan bukan hanya mendapatkan profit semata, namun juga dapat menciptakan nilai yang tinggi. Kewirausahaan *Entrepreneurship)* merupakan suatu dasar untuk membangkitkan semangat seseorang untuk pencapaian hidupnya dengan berwirausaha (Zimmerer, 2008).Sebagaimana pemerintahpun saat ini menggalakkan masyarakat Indonesia untuk terus belajar wirausaha, pembekalan pengetahuan kewirausahaan terus digalakkan dari bangku sekolah SD sampai ke Perguruan Tinggi.

Kondisi masyarakat yatim yayasan yatim Al-Ma'Mur sebagai mitra terdiri dari 4 orang yang belum berpendidikan, 5 orang berpendidikan TK, 13 SD, berpendidikan SMP sebanyak 8 orang, dan SMU 7 orang. Masyarakat Yatim tersebut relatif cukup banyak. Keterbatasan dana yang ada di Yatim ini menyebabkan tidak tersedianya buku buku bacaan yang bernuansa wirausaha. Kurangnya dorongan masyarakat untuk menambah pengetahuan, hanya mengutamakan pembelajaran dari sekolah. Disamping itu belum pernah tersentuh pembelajaran secara informal dari berbagai pihak, dalam membekali warga yatim, untuk memahami lebih lanjut tentang pentingnya pengetahuan akan kewirausahaan. Terutama difokuskan pada masyarakat yatim di usia SMP dan SMU.

Untuk menumbuhkan minat baca terhadap kewirausahan perlu dilakukan berbagai pihak, demikian halnya mensosialisasikan materi kewirausahan dirasa perlu dilakukan. Mengingat masyarakt Yatim yang juga harus melakukan kegiatan usaha kecil kecilan sebagai bekal hidup mereka, dan untuk meningkatkan kesejahteraan mereka dimasa yang akan datang. Kegiatan PKM ini dilakukan dengan melihat permasalahn yang terdapat Yayasan Yatim, maka terdapat prioritas masalah yang harus segera dipecahhkan adalah: 1) Upaya memotivasi masyarakat Yatim yang sudah duduk di tingkat SMP dan SMU untuk giat membaca dimanapun dan kapan pun tanpa harus menggunakan tutorial.2). Meningkatkan bekal pengetahuan akan kewirausahaan, mengingat angka putus sekolah saat ini cukup banyak. Sehingga pembekalan materi kewirausahan dirasa kan perlu untuk dilakukan dalam aktivitas ini.

Berdasarkan permasalahan yang ditemukan Tim PKM, permasalahan yang dialami mitra, yaitu: (1) belum memiliki motivasi untuk membaca terutama yang terkait dengan materi wirausaha tanpa ada tutorial, (2) belum memiliki pengetahuan kewirausahan sebagai bekal untuk melakukan wirausaha di masa yang akan datang.

Berdasarkan analisis situasi di atas, prioritas masalah mitra yang ingin diselesaikan adalah sebagai berikut.

1. Bagaimana cara menumbuhkan motivasi minat baca masyarakat Yatim tanpa menggunakan tutorial.
2. Bagaimana cara meningkatkan pengetahuan tentang kewirausahaan pada masyarakat Yatim sebagai bekal berwirausaha?
3. Bagaimana pendampingan pada masyarakat yatim pada level SMU untuk gemar membaca tentang kewirausahaan.

2. METODE PELAKSANAAN

Solusi untuk Mengatasi Masalah Mitra

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi masyarakat yatim yayasan yatim Al-Ma'Mur. solusi yang ditawarkan berupa penyediaan buku buku yang berkaitan dengan kewirausahan, membuat panduan kewirausahaan ,sosialisasi, dan pendampingan. Kegiatan sosialisasi juga dilakukan untuk memberikan pembekalan terhadap pemahaman tentang pengetahuan dalam berwirausaha, yang meliputi arti dari berwirausaha, tujuan, peluang dan tantangan dalam

berwirausaha, hambatan hambatan dalam membangun usaha, karakteristik bagi seorang wirausaha.

Sosialisasi

Kegiatan sosialisasi dilakukan untuk memberikan pembekalan terhadap pemahaman tentang pengetahuan dalam berwirausaha, yang meliputi arti dari berwirausaha, tujuan , peluang dan tantangan dalam berwirausaha, hambatan hambatan dalam membangun usaha, karakteristik bagi seorang wirausaha. Untuk melaksanakan kegiatan sosialisasi ini, ada beberapa langkah yang perlu dilakukan.

a. Tim PKM sebagai tutor menghubungi pihak terkait, yaitu pengelola Yatim untuk minta ijin melakukan sosialisasi.
b. Tim PKM sebagi tutor berkoordinasi dengan pengelola agar mengumpulkan masyarakat Yatim untuk mengikuti kegiatan sosialisasi.
c. Tim PKM sebagai tutor menyampaikan materi sosialisasi melalui ceramah, diskusi, dan tanya jawab. sosialisasi tentang wirausaha.
d. Tutor mejelaskan tentang apa yang harus dilakukan masyarakat Yatim dalam menjalankan usaha kecil yang mandiri, bagaimana membangun suatu usaha yang mandiri dengan modal kecil, serta melakukan evaluasi dari hasil usaha yang akan dilakukan. Contoh: Tutor menjelaskan tentang arti dari berwirausaha, tujuan , peluang dan tantangan dalam berwirausaha, hambatan hambatan dalam membangun usaha, karakteristik bagi seorang wirausaha.
e. Tim meminta masyarakat Yatim diminta untuk mendengarkan dan mencatat serta mendiskusikan tetang pengetahuan dasar akan berwirausaha, masyarakat Yatim dapat melakukan pelinaian terhadap diri nya masing- masing akankah siap akan memanfaatkan peluang sebagai calon wirausaha muda.
f. Tim PKM sebagai tutor menanggapi respon para masyarakat Yatim tentang kewirausahaan agar dapat menjalankan usaha kecil mandiri.

Pendampingan

Kegiatan pendampingan ini dilakukan untuk meningkatkan motivasi membaca buku buku yang berkaitan dengan kewirausahaan. Langkah-langkah kegiatan pendampingan adalah sebagai berikut.

a. Tim mendatangi toko toko buku untuk membeli buku-buku tentang kewirausahaan
b. Tim mendatangi Yatim untuk bertemu dengan masyarakat Yatim yang putus sekolah.
c. Tim memberikan dorongan pada masyarakat Yatim untuk gemar membaca.
d. Tim menyerahkan buku buku kewirausahaan kepada masyarakat Yatim untuk bekal berwirausaha

Pendekatan yang ditawarkan bagi realisasi kegiatan PKM ini meliputi beberapa langkah, yaitu: (1) tahap persiapan, pada tahap ini menyusun persiapan dengan berdialog dengan pengelola masyarakat yatim yayasan yatim Al-Ma”Mur; (2) tahap assesment disini mulai menyusun kegiatan yang melibatkan berbagai pihak; (3) tahap perencanaan alternatif program atau kegiatan; (4) tahap pemformulasian rencana aksi;(5) tahap pelaksanaan (*implementasi*) program atau kegiatan; (6) tahap evaluasi; serta (7) tahap terminasi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Profile Yayasan Al-Ma’mur

Yayasan Al-Ma’Mur didirikan pada tahun 2010, yang beralamat di jalan H. Saaili D2 Kemanggisan Kel Palmerah Jakarta Barat. Pendirian yayasan atas isitiatif para warga yang dipimpin oleh bapak Umroh yang kemudian menjadi ketua yatasan Yatim Al-Ma’Mur, karena

melihat kondisi sekitar daerah ini banyak warga yang tidak memiliki ayah dan atau ditinggal orang tua mereka dengan kondisi ekonomi yang lemah. Bahkan banyak dari mereka tidak dapat melanjutkan sekolah. Atas dasar tersebut maka Bapak Umroh sebagai yayasan Al-Ma'Mur didirikan didepan Notaris di Jakarta.

Pogram kerja yayasan terbagi menjadi dua yaitu program jangka pendek dan jangka panjang. Untuk program jangka pendek terdiri atas:

1. Khitanan masal yang diadakan setiap setahun sekali, pada masa liburan panjang penggantian tahun ajaran.
2. Pemberian hadiah pada hari raya Idul Fitri, Idul adha dan pada lebaran yatim(10 Muharram).
3. Rekreasi ketempat bersejarah (Ziarah), serta tadabbur alam ketaman rekreasi, baik didalam maupun diluar kota.

Untuk program jangka panjang terdiri atas:

1. Santunan kepada anak-anak Yatim dan Jompo
2. Bea siswa SD sampai dengan SMA
3. Majlis Ta'lim Anak anak Yatim setiap hari
4. Majlis Ta'lim Ibu-Ibu yatim satu kali seminggu
5. Majlis Ta'lim Ibu-Ibu secra umum
6. Pendidikan luar sekolah berupa kursus kursus
7. Pendidikan taman kanak-kanak islam
8. Perluasn gedung untuk sarana pendidikan
9. Menyediakan dan menyewakan prasarana pesta
10. Mendirikan koperasi

Dalam menjalankan operasional sehari-hari bapak Umroh, dibantu oleh seorang sekeraris dan seorang bendara. Juga terdapat beberapa anggota tetap dan yang tidak tetap.

Saat ini jumlah masyarakat Yatim yang dibina terus mengalami peningkatan, sejak tahun 2011 sejumlah 25 hingga kini mencapai 37. Namun fokus kegiatan ini hanya pada siswa SLTP dan SMU dengan total 15 siswa/i

Membuat Model Kewirausahaan Untuk Kelompok Yatim

Output yang dirancang dalam kegiatan PKM adalah membuat materi kewirausahaan, dengan mendesain materi secara ringkas dan padat. Agar mitra yaitu masyarakat yatim memiliki pengetahuan tentang kewirausahaan sebagai bekal berwirausaha. Penyusunan draf materi kewirausahaan dilakukan dengan cara diskusi, membaca buku literatur, maupun artikel /jurnal, bertanya dengan pakar. Adapun materi pelatihan kewirausahaan yang ditawarkan kepada mitra dibuat bentuk power point, yang merupakan point-point materi wirausaha sederhana yang meliputi: **(Secara lengkap** materi kewirausahaan terlihat pada **tabel 1 .** Materi tersebut dapat diringkas dalam tabel berikut:

Tabel.1. Materi Kewirausaahan

1	Pengertian Kewirausahaan: Kewirausahaan merupakan kemampuan dlm menciptakan sesuatu yg baru dan berbeda ; Orang yg memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yg baru,berbeda dari yg lain atau mampu menciptakan sesuatu yg berbeda dgn yg sudah ada sebelumnya
2	Pengerian wirausaha: ● Wirausahawan atau Entrepreneurship adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. ● Kegiatan Wirausaha dapat dilakukan seorang diri atau berkelompok. Seorang Wirausahawan dalam pikirannya selalu berusaha mencari,memanfaatkan peluang usaha yang dpt memberi keuntungan
3	Seorang wirausahawan harus memiliki kemampuan yg kreatif dan inovatif dlm menemukan dan menciptakan berbagai ide. Setiap pikiran dan langkah wirausahawan adalah Bisnis.

4	Seorang wirausahawan harus memiliki kemampuan yg kreatif dan inovatif dlm menemukan dan menciptakan berbagai ide. Setiap pikiran dan langkah wirausahawan adalah Bisnis.
5	Etika dan norma setiap pengusaha ● 1.KEJUJURAN ● 2.BERTANGGUNG-JAWAB ● 3.MENEPATI JANJI ● 4.DISIPLIN ● 5.TAAT HUKUM ● 6.SUKA MEMBANTU ● 7.KOMITMEN DAN MENGHORMATI ● 8.MENGEJAR PRESTASI
6	Tujuan dan manfaat Etika Wirausaha ● Tujuan etika hrs sejalan dgn tujuan perusahaan; ● Manfaat etika bagi perusahaan ● Persahabatan an pergaulan; ● enyenangkan orang lain; ● Membujuk pelanggan; ● Mempertahankan pelanggan; ● Membina dan menjaga hubungan
7	Ciri Wirausaha Yang Berhasil: ● Memiliki visi dan tujuan yg jelas ● Inisiatif dan selalu proaktif ● Berorientasi pada prestasi ● Berani mengambil resiko ● Kerja keras ● Bertanggung jawab thd segala aktifitas yg dijalankan ● Komitmen pd berbagai pihak ● Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dgn berbagai pihak.

Sumber: Zimmerer

Model Sosialisasi Kewirausahaan

Melalui materi yang telah disusun ,selanjutnya disosialisasikan pada masyarakat yatim, agar mereka dapat memiliki pemahaman yang lebih baik tentang kewirausahaan. Mitra dikumpulkan dalam satu ruang untuk mendengarkan dan menyimak tentang konsep kewirausahaan. Terlihat daam kegiatan ini mitra sangat bersemangat dan banyak juga yang memberikan pertanyaan. Kegiatan sosialisasi tergambar dalam gambar berikut:

Gambar 1. Kegiatan Sosialisasi

Pendampingan Pemanfataan Buku Kewirausahaan

Untuk menggiatkan masyarakat yatim gemar membaca, terutama yang menyangkut materi wirausaha, tim PKM telah menyediakan beberapa buku yang menyangkut tentang kewirausahaan, baik yang bersifat teoritis maupun yang aplikatif. Termasuk buku buku populer. Buku tersebut terutama diberikan pada para masyarakat Yatim yang memilki jenjag sekolah menengah atas.Masyarakat Yatim terdiri dari 15 yang berpendidikan sekolah menengah dan menengah atas. Masing masing diberikan satu buku, dan akan menggunkannya secara

bergantian. Judul buku yang menyangkut kewirausahaan terdiri dari topik yang berlainan, sehingga mereka perlu membaca buku tersebut secara bergantian.

Selain itu kondisi tempat masyarakat Yatim tidak memiliki perpustakaan, sehingga buku yang diberikan sat-persatu untuk masing masing anak, karena terdapat 15 anak yang duduk disekolah menengah dan menengah atas maka buku tersebut diberikan sebanyak 10 dengan topik yang berlainan, tetapi dalam cakupan yang sama, yaitu materi kewirausahaan. Selain itu tim menyampaikan pesan agar membaca buku tersebut secara tukar –menukar. Hal ini karena topik nya tidak sama, sehingga untuk menambah pengetahuan, harus membanca secara bergantian.

Melalui bacaan tersebut tim PKM berharap dalam meningkatkan pengetahuan masyarakat yatim tentang kewirausaahaan dan menambah motivasi untuk melakukan wirausaha setelah lulus sekolah.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan PKM yang sudah dilaksanakan dapat disimpulkan sebagai berikut.

1. Terealisasinya pemberian buku tentang dasar dasar teori dan praktek kewirausahaan, yang ditujukan pada masyarakat Yatim sebagai siswa yang duduk di sekolah menengah tingkat atas.
2. Pelaksanaan sosialisasi kepada masyarakat Yatim tentang materi kewirausahaan yang terdapat dalam buku tersebut berjalan dengan baik dan lancar.

Saran

Dengan melihat kondisi masyarakat Yatim yang termotivasi dalam mengikuti kegiatan sosialisasi tentang kewirausahaan, Tim PKM menyarankan:

1. Pelaksanaan kegiatan PKM ini dapat dilanjutkan pada masyarakat Yatim yang berminat mengikuti ketrampilan khusus sebagai bekal berwirausaha.
2. Masyarakat Yatim dapat diberikan pelatihan keterampilan dengan mendatangi tempat kursus kursus, sebagaimana dalam program kerja di Yayasan ini, namun belum terealisasi.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement)*
Terimakasih kepada DPPM Untar yang telah memberikan pendanaan dalam kegiatan PKM.

REFERENSI

Aulia (2012). *Revolusi Pembuat Anak Candu Membaca*. FlashBooks, Jogyakarta.

Mendiknas. (2010). “Anugerah bagi Kepala Daerah Pemberantas Buta Aksara”. Kominfo Newsroom, 9 Oktober.

Djoko Purwanto. (2006), Komunikasi Bisnis. Penerbit:Erlangga, Jakarta.

Thomas W, Zimmerer, Norman M. Scarborough, & Dough Wilson. (2008). Essentials of Entrepreneurship and small Business Management (5th Ed). Pearson/Prentice Hall, New Jersey.

PELATIHAN DAN PENGAWASAN (SUPERVISI) RELAWAN PAJAK

Hendro Lukman[1], Estralita Trisnawati[2], MF Djeni Indrajati[3], Helen Widjaja[4]

[1]Jurusan Akuntansi, UniversitasTarumanagara Jakarta
Email: hendrol@fe.untar.ac.id
[2]Jurusan Akuntansi, UniversitasTarumanagara Jakarta
Email: estris77@gmail.com
[3]Jurusan Akuntansi, UniversitasTarumanagara Jakarta
Email: djenii@fe.untar.ac.id
[4]Jurusan Manajemen, UniversitasTarumanagara Jakarta
Email: helenpww@gmail.com

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini adalah untuk memenuhi salah satu Tridharma Perguruan Tinggi. Kegiatan PkM ini bertujuan untuk membantu WP OP yang berdomisili di Jakarta barat khususnya, Jabodetabek pada umumnya. Kegiatan ini disebut Relawan Pajak (RP), sesuai dengan permintaan dari Direktorat Jenderal Pajak (DJP). PkM ini melibatkan mahasiswa S1 Akuntansi FE Universitas Tarumanagara sebanyak 70 mahasiswa/i yang ditugaskan membantu WP OP dalam mengisi SPT tahunan secara online untuk tahun pajak 2017. Para mahasiswa/i RP ditempatkan di Kantor Pelayanan Pajak (KPP) Pratama di Wilayah Jakarta Barat yang berjumlah 7 KPP Pratama, 2 mall, kantor pusat RCTI yang berada di wilayah Jakarta Barat serta Kampus II Universitas Tarumanagara. Distribusi tugas ditentukan oleh Kanwil Jakarta Barat DJP. Kegiatan ini telah diawali dengan pelatihan bagi mahasiswa/i S1 Akuntansi FE Untar yang dilakukan di Kampus 2 Untar selama 17 jam selama bulan Januari - Februari 2018. Sedangkan kegiatan RP dalam membantu pengisian SPT tahunan online dilakukan mulai dari Februari 2018 sampai bulan Maret 2018. Kegiatan Pkm RP ini berhasil membantu para WP OP dalam mengisi SPT tahunan secara online karena sebanyak 96.43% WP yang menjawab puas atas hasil kerja mahasiswa RP Untar.

Kata Kunci: Relawan Pajak, Wajib Pajak Orang Pribadi, Direktorat Jenderal Pajak, Kantor Pelayanan Pajak.

1. PENDAHULUAN

Kegiatan Relawan Pajak (RP) ini bertujuan untuk membantu pengisian SPT tahunan Wajib Pajak Orang Pribadi secara online sehingga tingkat kepatuhan WP dan tax ratio semakin meningkat. Kegiatan RP ini juga bertujuan membantu pemerintahan presiden Joko Widodo dalam meningkatkan sumber penerimaan APBN yang sebesar 80%nya berasal dari sektor perpajakan. Oleh karena itu penerimaan negara dari sektor perpajakan harus dioptimalkan agar penerimaan negara yang digunakan untuk pembangunan bangsa demi tercapainya kesejahteraan rakyat Indonesia dapat tercapai. Namun, saat ini bangsa Indonesia dihadapkan dengan fakta bahwa rasio pajak Indonesia dalam 5 tahun terakhir hanya dikisaran pada 11% padahal pertumbuhan ekonomi terus melaju. Hal ini mengindikasikan bahwa tingkat kepatuhan masyarakat membayar pajak masih rendah.

Untuk mengatasi masalah tersebut, maka Pemerintah khususnya Direktorat Jenderal Pajak (DJP) membutuhkan peran aktif dari Perguruan Tinggi yang peduli terhadap nasib bangsa dan negara Indonesia. Perguruan Tinggi diharapkan dapat membantu DJP dalam berkontribusi dengan memberikan pengetahuan dan menyampaikan kesadaran kepada masyarakat untuk membayar pajak. Hal ini salah satunya melalui kegiatan dosen-dosen FE Universitas Tarumanagara bekerja sama dengan Mahasiswa/i S1 Jurusan Akuntansi FE Universitas Tarumanagara membentuk Relawan Pajak ,yang tugasnya membantu para Wajib Pajak Orang Pribadi (WP OP) untuk memberi pengarahan dan membantu mereka melakukan pelaporan pajak penghasilan tahunan yang dituangkan dalam Surat Pemberitahuan Tahunan (SPT) yang dilakukan secara on line (yang dikenal dengan *e-Filing*) yang sudah menjadi keharusan untuk WP OP Jabodetabek.

Relawan Pajak selain berkontribusi kepada negara, juga pengembangan kapasitas diri dan *networking* adalah manfaat yang dapat diperoleh oleh mahasiswa/i sebagai Relawan Pajak. Tidak bisa dipungkiri bahwa pengalaman di lapangan akan menjadi bekal untuk memasuki dunia kerja yang makin kompetitif. Relawan Pajak nantinya tentu akan lebih unggul mendalami hal-hal berbau ekonomi terutama dalam bidang perpajakan. Di lain sisi, kegiatan ini juga sebagai wadah bagi dosen dan kampus untuk melaksanakan pengabdian kepada masyarakat sebagai salah satu pilar tridarma perguruaan tinggi.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Ruang Lingkup

Kegiatan Relawan Pajak ini dikemas dalam bentuk pelatihan berupa ceramah, tanya jawab, dan latihan soal untuk kompentensi perpajakan. Selain itu, pelatihan softskill yang meliputi komunikasi dalam melayani WP. Evaluasi dilakukan di akhir kegiatan Relawan Pajak ini dengan menyebarkan angket untuk melihat keefektifitasan kegiatan ini dan menjadi masukan untuk kegiatan tahun berikutnya jika memang diperlukan.

Untuk tahap awal kegiatan Relawan Pajak dilakukan di wilayah Jakarta Raya dan Jabodetabek serta terbatas pada kegiatan membantu pengisian SPT Tahunan 1770S dan 1770SS dengan menggunakan fasilitas DJP Online mulai bulan Januari sampai dengan Maret 2018. Sesuai analisis situasi diatas, Kementerian Keuangan dalam hal ini DJP mempunyai keterbatasan petugas di KPP Pratama dalam membantu WP OP untuk melaksanakan kewajiban perpajakannya dalam pelaporan SPT tahunan secara online.

Waktu dan Lokasi

Pada kegiatan ini Perguruan Tinggi-salah satunya adalah FE Untar diundang ikut berperan serta membantu Pemerintah khususnya DJP dalam proses penerimaan / pengisian laporan SPT tahunan yang terdiri dari SPT 1770S dan 1770SS di 10 Kantor Pelayanan Pajak Pratama yang berada dibawah Kanwil Jakarta Barat Direktorat Jenderal Pajak dan 5 mall di wilayah Jakarta Barat serta kampus II Untar. Peran serta ini dengan memperbantukan para mahasiswa/i S1 Akuntansi FE Untar sebagai Relawan Pajak. Kegiatan ini dilakukan pada bulan Januari sampai dengan April 2018 yang melibatkan 70 mahasiswa/I FE Untar –program studi Akuntansi.

Tabel 1. KPP Pratama di wilayah Jakarta Barat

No	Nama KPP Pratama	Alamat
1	KPP Pratama Jakarta Cengkareng	Jln Lingkar Luar Barat no 10a, Jakarta Barat 11730
2	KPP Pratama Jakarta Grogol Petamburan	Jln S Parman no 102 (gedung Sucofindo) Jakarta Barat
3	KPP Pratama Jakarta Kalideres	Jln Raya Duri Kosambi no 36-37, Jakarta Barat
4	KPP Pratama Jakarta Kebon Jeruk Satu	Jln Arjuna Selatan (samping tol Kebon Jeruk) Jakarta Barat 11530
5	KPP Pratama Jakarta Kebon Jeruk Dua	Jl n KS Tubun no 10, Jakarta Barat 11410
6	KPP Pratama Jakarta Kembangan	Jln Arjuna Utara no 87 (ex Gedung Guna Group) Jakarta Barat
7	KPP Pratama Jakarta Palmerah	Jln S Parman no 99, Jakarta Barat
8	KPP Pratama Jakarta Penjaringan	Jlln Lada no 3, Jakarta Barat 11110
9	KPP Pratama Jakarta Tambora	Jln Roa Malaka Selatan no 4-5, Jakarta Barat 11230
10	KPP Pratama JakartaTamansari Satu	Jln Mangga Besar Raya no 52, Jakarta Barat 11150
11	KPP Pratama JakartaTamansari Dua	Jln KS Tubun no 10, Jakarta Barat 11410

Tahap Kegiatan

Pemilihan Relawan Pajak ini dilakukan dengan tiga tahap proses, yaitu:

1. Tahap pertama, mahasiswa harus memenuhi persyaratan secara akademis, yaitu mendapat nilai baik untuk mata kuliah perpajakan yang dibuktikan dengan KHS waktu pendaftaran calon Relawan Pajak.
2. Tahap kedua, bagi mahasiswa yang memenuhi persyaratan, dilakukan test tertulis yang meliputi kemampuan teknis di bidang perpajakan dan dilanjutkan dengan wawancara yang meliputi hal-hal yang berhubungan dengan etika, kerahasiaan sesuai dengan peraturan perpajakan terkait dan softskill.
3. Tahap ketiga, bagi mahasiswa yang lolos tahap kedua, maka semua mahasiswa harus menandatangani Pakta Komitmen, yang berisi komitmen yang bersangkutan untuk melakukan kegiatan Relawan Pajak ini, yang intinya bersedia menjadi Relawan Pajak dalam waktu yang cukup lama (Januari – Maret 2018) dan mampu menjaga kerahasiaan WP OP yang dibantunya.
4. Mahasiswa Relawan Pajak dibekali pengetahuan perpajakan untuk wajib pajak orang pribadi serta ketrampilan *E-Filling* Direktorat Jendral Pajak.
5. Bertugas sesuai waktu dan jadual tugas masing-masing.
6. Disupervisi oleh dosen yang membantu
7. Evaluasi dan pembuatan laporan kegiatan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan RP ini memiliki tujuan untuk membantu WP OP dalam proses pengisian SPT tahunan secara online. Dalam melakukan kegiatan ini Mahasiswa Relawan Pajak dibagi menjadi empat kelompok petugas yaitu:

a. Petugas Pengawas, yaitu Relawan Pajak yang bertugas melakukan pengawasan pengelolaan dan membantu relawan pajak lainnya;
b. Petugas Asistensi, yaitu Relawan Pajak yang bertugas melakukan kegiatan asistensi;
c. Petugas Registrasi, yaitu Relawan Pajak yang bertugas melakukan kegiatan registrasi; dan
d. Petugas Pendukung, yaitu Relawan Pajak yang bertugas melaksanakan fungsi pendukung, misalnya dukungan peralatan, *publishing*, *social media*, pembuatan email, dsb

Berikut adalah foto kegiatan selama melakukan pelatihan dan pelaksanaan :

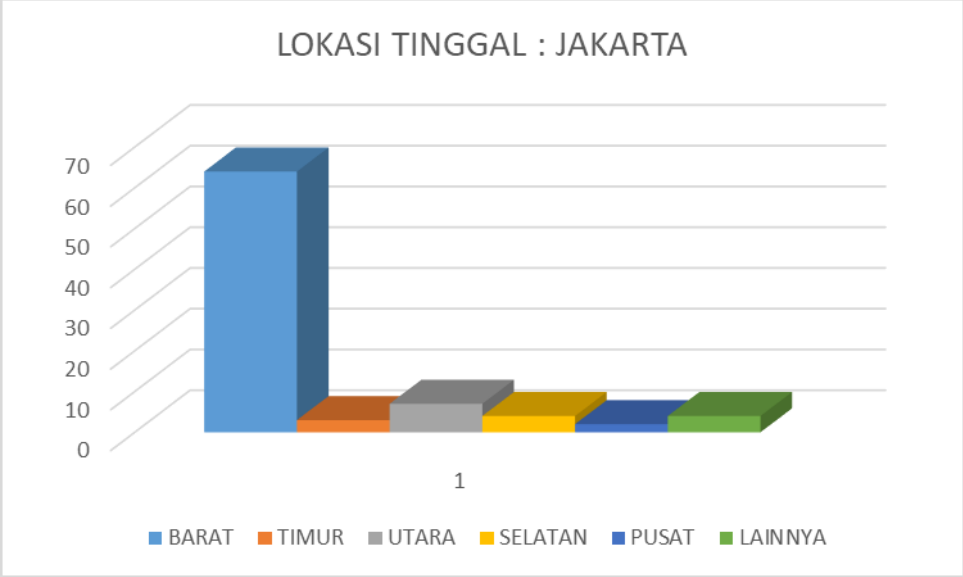
Gambar 1. Pelatihan para mahasiswa RP oleh salah satu dosen (ibu Dra. P Helen Widjaja, SH., MSi., Ak., MH., BKP., CA)

Gambar 2. Pelaksanaan kegiatan RP dalam membantu WP OP mengisi SPT online di Mall Ciputra, Jakarta Barat

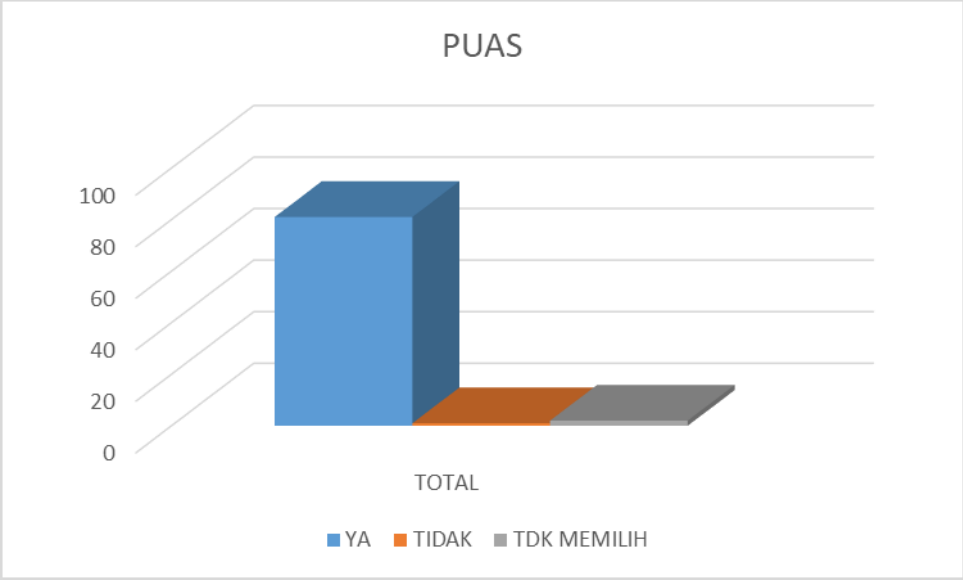
Kegiatan RP ini berhasil membantu Pemerintah dalam menyelesaikan permasalahan yang terjadi. Hal ini diungkapkan dalam acara gathering para perwakilan mahasiswa/I RP se-Indonesia di gedung kantor pusat DJP yang dipimpin langsung oleh ibu Sri Mulyani selaku Menteri Keuangan RI dan bapak Robert Pakpahan selaku Dirjen Pajak pada saat merayakan Hari Pajak.

Gambar 3. Acara gathering RP dengan bu SMI

Kepuasan WP atas kegiatan RP dari mahasiswa Universitas Tarumanagara ini juga didukung oleh hasil kuesioner yang disebarkan dan diisi oleh sebagian WP yang dilayani (responden). Kuesioner disebarkan di 7 KPP Pratama dimana tim 16 sd 20 bertugas sebagai RP. Juga tim FE yang bertugas di kantor pusat RCTI, Ciputra Mall dan NeoSoho. Jumlah WP yang menjadi responden sebanyak 84 orang dengan domisili sebagai berikut.



Responden yang tinggal di wilayah Jakarta Barat sebanyak 64 orang (73.19%) sisanya 3 orang di wilayah Jakarta Timur, 7 orang di Jakarta Utara, 4 orang di Jakarta Selatan, 2 orang di Jakarta Pusat dan 4 orang serta 9 orang tidak menjawab. Responden yang diluar wilayah Jakarta Barat merupakan WP yang mengisi SPT OP di kantor pusat RCTI dan Ciputra Mall serta NeoSoho. Dari 84 reponden sebanyak 81 orang (96.43%) yang merasa puas dengan bantuan mahasiswa RP dalam mengisi SPT OP secara online. 1 orang tidak merasa puas dan 2 orang tidak memilih.



4. KESIMPULAN

Kesimpulan

Pelatihan dan Supervisi kegiatan ini dapat disimpulkan berjalan dengan baik. Para Relawan Pajak sangat antusias menjalankan tugasnya. Para Wajib Pajak juga merasa terbantu , demikian juga dengan pihak Kantor Pelayanan Pajak. Ada permintaan dari pihak Dirjen Pajak untuk melanjutkan kegiatan ini di tahun berikutnya.

Implikasi

Implikasi dari kegiatan ini adalah FE Universitas Tarumanagara menjadi lebih dikenal oleh berbagai lapisan masyarakat, juga mendapat apresiasi dari Ibu Menteri Keuangan pada Perayaan Hari Pajak 14 Juli 2018 yang lalu perihal ke ikut sertaan Perguruan Tinggi Swasta dalam inklusi kesadaran Pajak. Mahasiswa dan dosen yang terlibat pun mendapat pengalaman berharga dalam kegiatan ini.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kami sampaikan kepada Bapak Dekan FE Universitas Tarumanaga beserta jajarannya dan Bapak Direktur DPPM-PKM berikut jajarannya yang telah mendukung kami untuk melaksanakan salah satu tugas dalam Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu melakukan Pengabdian kepada Masyarakat.

REFERENSI

Direktorat Jenderal Pajak. 2017. Relawan Pajak.
Direktorat Jenderal Pajak. 2017. Langkah Pengisian SPT Tahunan melalui e-filing.
Direktorat Jenderal Pajak. 2017. E-billing.
Direktorat Jenderal Pajak. 2017. Frequently Ask Question for e-filing.
Direktorat Jenderal Pajak. 2017. Keahlian Berkomunikasi Efektif..
Kementerian Keuangan RI Direktorat Jenderal Pajak. 2016. Pajak Itu Gampang, Loh
Tim Edukasi Perpajakan Direktorat Jenderal Pajak. 2016. Materi Terbuka Kesadaran Pajak dalam Perguruan Tinggi

PENGELOLAAN ARUS KAS ORGANISASI NIRLABA PADA YAYASAN PANTI ASUHAN YATIM PIATU MAKTABUL AITAM

Henryanto Wijaya, S.E., M.M., Ak., C.A.[1], Dra. Nurainun Bangun, M.M., Ak, CA[2], F.X. Kurniawan Tjakrawala, S.E., M.Si., Ak., CA[3], Dra. Kurniati W. Andani, M.M.[4]

ABSTRAK

Tujuan dari Pengabdian Pada Masyarakat (Abdimas) ini adalah pelatihan yang memberikan pengetahuan mengenai pengelolaan arus kas yang baik pada organisasi nirlaba, yaitu organisasi berbentuk yayasan bagi pengurus dan siswa/i SMA yang tinggal di Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam. Hal ini diharapkan dapat membantu mereka dalam mengelola arus kas organisasi yang baik berbentuk yayasan. Target khusus yang akan dicapai dalam Abdimas ini adalah pengurus dan siswa/I SMA yang tinggal di Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam tersebut dapat memahami pentingnya pengelolaan arus kas yayasan yang lebih baik. Pencapaian target ini dapat dilakukan dengan cara memberikan solusi terhadap permasalahan mereka dalam mengelola arus kas organisasi di tempat mereka. Metode yang dipakai dalam Abdimas ini adalah metode penjelasan materi tentang bagaimana mengelola arus kas organisasi yang baik, serta simulasi atau praktik dalam mengelola arus kas organisasi nirlaba yang berbentuk yayasan. Rencana kegiatan yang diusulkan adalah kegiatan akan dilaksanakan di Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam, JL. H. Abdullah No. 30, Kelapa Dua, Tangerang Banten. Kegiatan ini dilakukan selama 1 (satu) hari pada Kamis, 12 April 2018 dari siang sampai sore yaitu dimulai dengan acara pembukaan, pembagian modul, penjelasan isi modul, materi pengelolaan arus kas pada organisasi nirlaba Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam. Pelaksanaan pelatihan berjalan dengan baik dimana para peserta aktif bertanya kepada tim Abdimas. Hal ini mendorong pengurus dan siswa/i meminta kepada tim Abdimas untuk dapat datang kembali dan memberikan pengetahuan yang lain, sehingga dapat menambah pengetahuan dan wawasan pengurus dan siswa/i panti asuhan.

Kata Kunci: Arus Kas, Organisasi Nirlaba

1. PENDAHULUAN

Analisis Situasi

Panti Asuhan Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam dikelola untuk menampung anak-anak yatim piatu dan tidak mampu. Pengurus Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam meminta untuk diadakan pelatihan mengenai pengelolaan arus kas pada organisasi nirlaba yaitu yayasan dan panti asuhan, sehingga yayasan dan panti asuhan ini terus dapat meningkatkan pelayanannya kepada masyarakat dari segi sosial, budaya, religi dan kehidupan bermasyarakat, serta dapat menjaga kepercayaan donatur karena adanya sistem tata kelola arus kas yang baik, benar, dan transparan. Bagi pihak donatur yang memberikan bantuan dana, diperlukan informasi mengenai anggaran yang disajikan secara jelas mengenai kebutuhan dana operasional ,perencanaan pengelolaan dana yang diberikan kepada orang yang berhak mendapatkannya, serta pemberian informasi mengenai jalannya arus kas masuk dan keluar organisasi nirlaba ini, agar donatur dapat mengetahui secara transparan pengelolaan dana yang akan diberikan.

Kebutuhan lain dari yayasan tersebut yang diharapkan masih banyak, namun dengan keterbatasan tim pengusul, maka kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat lainnya dapat dikembangkan lagi pada semester berikutnya. Tim pengusul berharap Pengabdian Pada Masyarakat ini dapat bermanfaat dan mendorong kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat lainnya agar pendidikan di masyarakat semakin berkembang dan merata.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan permintaan yang telah diajukan oleh Pengurus Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam, adanya kebutuhan mengenai pelatihan pengelolaan arus kas pada organisasi nirlaba yaitu yayasan dan panti asuhan, sehingga manajemen yayasan dan panti

asuhan ini dapat meningkatkan pelayanannya kepada masyarakat dari segi sosial, budaya, religi dan kehidupan bermasyarakat, serta memberikan kepercayaan kepada donatur dari adanya suatu sistem tata kelola arus kas yayasan yang baik, benar dan transparan.

Pengelolaan arus kas yang buruk dapat menyebabkan aktifitas keuangan yayasan dan panti asuhan menjadi tidak jelas dan dampaknya adalah tidak berkembangnya yayasan karena jalannya arus kas masuk dan keluar yang tidak terstruktur dan tercatat secara jelas, sehingga transparansi tidak akan dapat tercapai dan dapat menimbulkan ketidakpercayaan dari pihak donatur. Oleh karena itu telah disepakati oleh tim pengusul dan mitra yaitu Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam, bahwa perlu adanya pembahasan dan pemahaman mengenai bagaimana mengelola arus kas yang baik, benar, dan transparan pada organisasi nirlaba khususnya yayasan, agar Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam dapat semakin berkembang dalam mengelola arus kas yayasan.

Organisasi Nirlaba

Organisasi nirlaba atau organisasi non profit adalah suatu organisasi yang bertujuan untuk mendukung suatu isu atau perihal di dalam menarik publik untuk suatu tujuan yang tidak bersifat komersial, tanpa ada perhatian terhadap hal-hal yang bersifat mencari laba (moneter). Organisasi nirlaba meliputi keagamaan, sekolah negeri, derma publik, rumah sakit dan klinik publik, organisasi politis, bantuan masyarakat dalam hal perundang-undangan, organisasi sukarelawan, dan serikat buruh (Nespu, 2012). Organisasi Nirlaba atau organisasi non-bisnis (McConkey, 1985:1) tujuannya kebanyakan dianggap sedemikian luhur dan mulia, sehingga merusak citra jika kegiatan operasinya menekankan efektivitas.Ini terlihat dengan diterima, diangkat, atau dipromosikannya tenaga-tenaga yang tidak mengenyam pendidikan manajemen untuk jabatan-jabatan yang bertugas memanajemeni sumberdaya fisik, modal dan manusia. Tidak ada alasan bahwa manajemen organisasi non-bisnis harus tidak efektif, harus mengabaikan produktivitas manajerial, harus meninggalkan motif “laba” atau menerapkan ancangan baru yang tidak bermotifkan mencari untung terhadap manajemennya. Sebab, para manajer organisasi non-bisnis bagaimanapun juga harus dapat memberikan tangggung gugat yang ketat kepada mereka yang dilayani serta kepada donatur mereka.

Organisasi terdiri dari tim-tim yang berusaha mencapai tujuannya.Tim menurut Moorhead dan Griffin (2013:267) adalah sejumlah kecil orang yang memiliki keterampilan yang saling melengkapi dan berkomitmen pada satu tujuan umum, tujuan kinerja, dan pendekatan yang mana mereka bertanggung jawab satu sama lain. Tim inilah yang akan berusaha semaksimal mungkin untuk pencapaian tujuan organisasi.

Salah satu yang termasuk dalam organisasi nirlaba (Prasetya, 2014:3) adalah yayasan. Pengertian yayasan menurut Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2001 Pasal 1 ayat (1) adalah badan hukum yang terdiri atas harta kekayaan yang dipisahkan dan diperuntukkan untuk mencapai tujuan tertentu dibidang sosial, keagamaan, dan kemanusiaan, yang tidak mempunyai anggota.

Menurut Prasetya (2014:11-12) yayasan tergolong sebagai subjek hukum. Hanya saja ia bukan subjek hukum dalam wujud manusia alamiah, melainkan ia merupakan subjek hukum yang berwujud badan yaitu badan hukum. Maka sudah tentu subjek hukum yang berwujud badan ini, tidak dapat mengurus dirinya sendiri. Sebagai subjek badan hukum, ia tidak dapat menjalankan sendiri apa yang harus dilakukan oleh badan tersebut. Maka demikian diperlukan alat perlengkapan (yang dinamakan organ) yang berwujud manusia alamiah untuk mengurus dan bertindak mewakili badan ini. Organ yayasan itu terdiri dari tiga macam, yaitu: a) Pengurus; b) Pengawas; dan c) Pembina.

Tipe-tipe yayasan menurut Prasetya (2014:62-63) adalah sebagai berikut:

1. Yayasan yang kegiatannya hanya semata-mata mengumpulkan dana-dana dari para dermawan, untuk dana-dana yang terkumpul disumbangkan kepada badan-badan kegiatan sosial, seperti memberikan beasiswa, menyumbang panti-panti asuhan, rumah sakit dan lain-lain, dengan yayasan sama sekali tidak ikut campur dalam penyelenggaraan sosial seperti badan pendidikan, panti, rumah sakit, dan lain-lain lembaga sosial yang bersangkutan. Tipe ini adalah tipe yayasan yang klasik kuno.
2. Yayasan yang menyelenggarakan sendiri lembaga-lembaga sosial yang bersangkutan, yayasan mendirikan lembaga pendidikan, universitas, rumah sakit, dengan sekaligus mencari kelebihan hasil untuk dari kelebihan hasil ini ditanamkan kembali untuk mengintensifitaskan kegiatan sosialnya.
3. Yayasan mendirikan Perseroan Terbatas yang menjalankan bisnis seperti pabrik-pabrik, badan-badan usaha pencari laba, untuk dari hasil dividen yang diperoleh disumbangkan kepada kegiatan sosial yang diselenggarakan oleh pihak lain atau diselenggarakan sendiri oleh yayasan.

Penyusunan Laporan Keuangan Organisasi Nirlaba

Anggaran (Nafarin, 2004:12) adalah suatu rencana keuangan periodik yang disusun berdasarkan program yang telah disahkan.Anggaran (*budget*) merupakan rencana tertulis mengenai kegiatan suatu organisasi yang dinyatakan secara kuantitatif dan umumnya dinyatakan dalam satuan uang untuk jangka waktu tertentu.Anggaran merupakan alat manajemen dalam mencapai tujuan. Dalam penyusunan anggaran perlu dipertimbangkan faktor-faktor berikut:

a. Pengetahuan tentang tujuan dan kebijakan umum perusahaan.
b. Data tahun-tahun sebelumnya.
c. Kemungkinan perkembangan kondisi ekonomi.
d. Pengetahuan tentang taktik, strategi pesaing, dan gerak-gerik pesaing.
e. Kemungkinan adanya perubahan kebijakan pemerintah.
f. Penelitian untuk pengembangan perusahaan.

Berdasarkan faktor yang perlu dipertimbangkan di atas, maka data tahun-tahun sebelumnya dapat berupa laporan keuangan entitas (IAI, 2009) yang meliputi:

(a) Neraca;
(b) Laporan laba rugi;
(c) Laporan perubahan ekuitas;
(d) Laporan arus kas;
(e) Catatan atas laporan keuangan yang berisi ringkasan kebijakan akuntansi yang signifikan dan informasi penjelasan lainnya.

Laporan keuangan entitas tersebut telah dibuat berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan untuk Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2009) yang dimaksudkan untuk digunakan entitas tanpa akuntabilitas publik. Entitas tanpa akuntabilitas publik adalah entitas yang:

(a) Tidak memiliki akuntabilitas publik signifikan; dan
(b) Menerbitkan laporan keuangan untuk tujuan umum (*general purpose financial statement)* bagi pengguna eksternal.

Namun, untuk organisasi yang bergerak dalam bidang nirlaba laporan keuangan yang dibuat sedikit berbeda dari laporan keuangan yang biasa dibuat oleh perusahaan yang mencari keuntungan (laba). Menurut PSAK 45, organisasi nirlaba perlu menyusun setidaknya 4 jenis laporan keuangan sebagai berikut:

a. Laporan posisi keuangan (neraca) pada akhir periode laporan;
b. Laporan aktivitas untuk suatu periode pelaporan;
c. Laporan arus kas untuk suatu periode pelaporan; dan

d. Catatan atas laporan keuangan.

Laporan keuangan untuk organisasi nirlaba tidak memuat Laporan Rugi Laba dikarenakan organisasi nirlaba tidak memperoleh keuntungan ataupun kerugian karena tidak menjalankan aktivitas usaha layaknya organisasi bertujuan laba pada umumnya. Dana yang masuk berasal dari pemberian donatur ataupun dana bantuan sosial dari pemerintah, dan dana yang keluar bertujuan untuk menunjang aktivitas sosial dari organisasi nirlaba tersebut.

Pengelolaan Arus Kas Pada Organisasi Nirlaba

Kas yang berasal dari pihak donatur merupakan komponen utama dalam berjalannya suatu organisasi nirlaba. Melalui kas, danayang diperoleh berperan sebagai sumber daya organisasi dan dana yang mengalir keluar berperan sebagai biaya organisasi. Terkadang aliran dana yang masuk tidak sepenuhnya sesuai dengan aliran dana yang keluar, karena itu dibutuhkan pengelolaan arus kas yang baik, benar, dan trasparan.

Menurut PSAK No.2 (2002 :5) Arus kas adalah arus masuk dan arus keluar kas atau setara kas. Laporan arus kas merupakan revisi dari mana uang kas diperoleh perusahaan dan bagaimana mereka membelanjakannya. Laporan arus kas merupakan ringkasan dari penerimaan dan pengeluaran kas perusahaan selama periode tertentu (biasanya satu tahun buku).

Tujuan utama dari pengelolaan arus kas adalah menjamin tersedianya dana (baik tunai, dana tersimpan dalam brankas, dan dana organisasi yang tesimpan di bank) pada saat yang diperlukan (Nainggolan, 2012). Sehingga dapat menunjang kegiatan berorganisasi secara tidak langsung dengan adanya ketersediaan uang sesuai dengan yang dianggarkan pada saat diperlukan (Nainggolan, 2012). Dalam organisasi nirlaba, penting untuk dilakukan pembuatan estimasi (proyeksi) arus kas masuk dan keluar secara periodik, baik itu setahun, semester, triwulan bahkan bulanan (Nainggolan, 2012).

Menurut PSAK No.2 (2002:9) Laporan arus kas harus melaporkan arus kas selama periode tertentu yang diklasifikasikan menurut aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan.

a. Aktivitas Operasi

Aktivitas operasi menimbulkan pendapatan dan beban dari operasi utama suatu organisasi nirlaba. Arus kas dari aktivitas operasi umumnya berasal dari pendapatan jasa, sumbangan, dan dari perubahan atas aset lancar dan kewajiban lancar yang berdampak pada kas. Karena itu aktivitas operasi mempengaruhi laporan aktivitas yang dibuat oleh organisasi nirlaba. Laporan dibuat dengan dasar akrual.

b. Aktivitas Investasi

Aktivitas investasi meningkatkan dan menurunkan aktiva jangka panjang yang digunakan oleh organisasi nirlaba untuk melakukan kegiatannya. Pembelian atau penjualan aktiva tetap seperti tanah, gedung, atau peralatan merupakan bagian dari aktivitas investasi dalam laporan arus kas organisasi nirlaba.

c. Aktivitas Pendanaan

Arus kas dari aktivitas pendanaan berasal dari penerimaan kas dari penyumbang yang penggunaannya dibatasi untuk jangka panjang; penerimaan kas dari sumbangan dan penghasilan investasi yang penggunaannya dibatasi untuk perolehan, pembangunan dan pemeliharaan aset tetap, atau peningkatan dana abadi (*endowment*), atau dari hasil investasi yang dibatasi penggunaannya untuk jangka panjang.

Target dan Luaran

Target

Target yang akan dicapai dalam PPM ini adalah Pengurus Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam dapat memahami akan pentingnya pengelolaan terhadap arus kas yang baik, benar, dan transparan pada organisasi nirlaba agar Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu

Maktabul Aitam dapat menjalankan dan mempergunakan dana tersebut dengan baik dan jelas. Pencapaian target ini dapat dilakukan dengan cara memberikan solusi akan permasalahan mereka dalam mengelola arus kas organisasi nirlaba di tempat mereka.

Luaran

Luaran yang akan dihasilkan dalam PPM ini berupa:

a. Jasa pembuatan modul yang terdiri dari 2 modul yaitu modul penyusunan anggaran dan modul pengelolaan manajemen sumber daya manusia pada organisasi nirlaba yaitu yayasan.
b. Pemberian barang yang mendukung pendidikan di Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam.
c. Publikasi atas kegiatan pelaksanaan PPM ini.

2. METODE PELAKSANAAN

Metode yang dipakai dalam PPM ini adalah metode penjelasan dan pembahasan mengenai materi pengelolaan arus kas pada organisasi nirlaba, serta simulasi atau praktek dalam menyusun pelaporan arus kas organisasi nirlaba yang berbentuk yayasan.Hal ini dilakukan untuk mengatasi permasalahan mitra yaitu Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam dalam pengelolaan arus kas pada organisasi nirlaba.

Rencana kegiatan yang diusulkan adalah kegiatan akan dilaksanakan di Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam, Jl. H. Abdullah No. 30, Pakulonan Barat, Kabupaten Tangerang. Kegiatan ini dilakukan selama 3 (tiga) hari dari siang sampai sore yaitu dimulai dengan acara pembukaan, pembagian modul, penjelasan isi modul, materi penyusunan anggaran dan pengelolaan manajemen sumber daya manusia, serta praktek penyusunan anggaran organisasi nirlaba.

Untuk menunjang kegiatan ini, maka luaran yang akan dihasilkan berupa: (a) Jasa pembuatan modul yang terdiri dari 2 modul yaitu modul pengelolaan arus kas pada organisasi nirlaba yaitu yayasan; (b) Pemberian barang yang mendukung pendidikan di Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam; (c) Publikasi atas kegiatan pelaksanaan PPM ini.

Kelayakan Tim Pengusul

Tim pengusul adalah tim yang telah memperoleh sertifikasi dosen, sehingga setiap semester pasti akan melakukan Tri Dharma Perguruan Tinggi, salah satunya adalah kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat (PPM). Kegiatan PPM yang telah dilakukan tim pengusul selama satu tahun terakhir adalah kegiatan yang sesuai dengan spesialisasi bidangnya yaitu Akuntansi Keuangan, Akuntansi Manajemen, Sistem Informasi Akuntansi (SIA), Manajemen Sumber Daya Manusia, Statistik, dan Akuntansi Sektor Publik.

Spesialisasi bidang yang dimiliki tim pengusul dapat memberikan solusi bagi persoalan dan kebutuhan mitra Yayasan Hakikat Dzikir As-Salam, Tangerang tentang penyusunan anggaran dan pengelolaan manajemen sumber daya manusia pada organisasi nirlaba. Tim pengusul yang dapat memberikan kepakarannya dalam menyelesaikan permasalahan mitra tersebut adalah:

1. Henryanto Wijaya, SE, MM, Ak, CA (Spesialisasi Bidang Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Sektor Publik).
2. F. X. Kurniawan Tjakrawala, SE, MSi, Ak, CA (Spesialisasi Bidang Akuntansi Manajemen dan Sistem Informasi Akuntansi).
3. Dra. Kurniati W. Andani, MM (Spesialisasi Bidang Manajemen Sumber Daya Manusia dan Statistik).

4. Dra.Nurainun Bangun, MM, Ak, CA (Spesialisasi Bidang Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Manajemen).

3. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

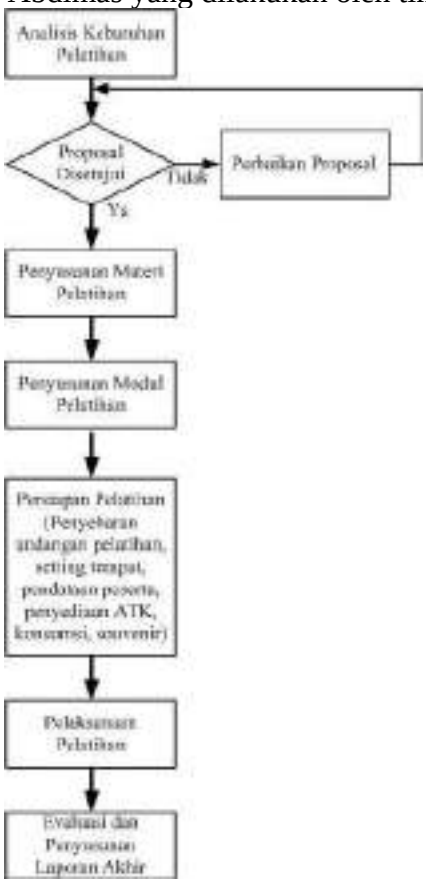
Hasil Kegiatan

Pelatihan Pengelolaan Arus Kas Organisasi Nirlaba ini dikhususkan untuk pengurus Yayasan Panti Asuhan dengan tingkat pendidikan SMA dan Perguruan Tinggi. Materi yang disampaikan dalam satu sesi pertemuan adalah tentang pengelolaan arus kas pada organisasi nirlaba.

Tabel 1. Waktu dan Lokasi Kegiatan

Tahap	Kegiatan	Waktu Pelaksanaan	Lokasi Kegiatan
Persiapan	1. Analisis Kebutuhan pelatihan 2. Penyusunan Proposal Abdimas 3. Penyusunan Modul Pelatihan 4. Perencanaan Alur Kegiatan	Desember 2017 Desember 2017 - Januari 2018 Februari - Maret 2018	FE UNTAR
Pelaksanaan	Pelatihan	12 April 2018	Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam
Penyelesaian	Penulisan Laporan Pertanggungjawaban	13 April – 23 April 2018	FE UNTAR

Berikut adalah tahapan kegiatan Abdimas yang dilakukan oleh tim, terlihat dalam Gambar 1:



Gambar 1. Tahapan Kegiatan Abdimas

Kegiatan Abdimas dimulai pada pukul 15:00 dengan susunan acara sebagai berikut:

Tabel 2 Susunan Acara Abdimas

Pukul	Kegiatan
15.00 – 15.30	Pembukaan oleh Pengurus Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam dan Ketua Tim Abdimas
15.30 – 18.00	Penyuluhan Pengelolaan Arus Kas Organisasi Nirlaba
18.00 – 19.00	ISHOMA

Para pengurus dan anggota panti yang ikut serta dalam pelatihan secara keseluruhan terdiri dari 15 orang. Kemudian mereka diberi materi pelatihan pengelolaan arus kas organisasi nirlaba dengan memberikan modul belajar.

Sebagai kontribusi, tim juga memberikan beberapa keperluan perlengkapan pendidikan untuk disumbangkan ke Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam yang dibagikan pada seluruh anak yang ada di panti asuhan.

Luaran Yang Dicapai

Luaran yang dicapai berupa: (a) Modul belajar yang terdiri dari sebuah modul yaitu modul pengelolaan arus kas pada organisasi nirlaba yaitu yayasan; (b) Publikasi atas kegiatan pelaksanaan Abdimas ini.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Pelatihan pengelolaan arus kas pada organisasi nirlaba dapat disimpulkan berjalan dengan baik. Peserta baik pengurus maupun anak-anak panti asuhan sangat bersemangat dengan kegiatan ini. Hal ini dikarenakan mereka sangat membutuhkan bantuan dalam hal suatu kunjungan yang tidak hanya sekedar memberikan barang sumbangan berbentuk fisik tetapi juga bekal pengetahuan dan ketrampilan untuk masa depan mereka. Pelatihan ini memberikan dampak bagi para pesertanya yang meminta tim Abdimas untuk mengadakan kegiatan seperti ini berlanjut, terutama dari segi pengetahuan dan wawasan yang dapat memotivasi secara personal terhadap para pengurus dan anak-anak Yayasan Panti Asuhan Yatim Piatu Maktabul Aitam.

Saran

Pelaksanaan Abdimas ini memberikan gambaran kepada tim adanya keterbatasan fasilitas di panti asuhan ini seperti ruangan yang sangat sempit, sehingga menjadikan para peserta tidak maksimal dalam belajar pengelolaan arus kas organisasi nirlaba. Hal tersebut juga didukung adanya keterbatasan waktu bagi para peserta pelatihan karena jadwal kegiatan mereka yang sangat padat selama di panti, sehingga tidak semua siswa/i dapat mengikuti pelatihan ini.

Saran dari pelaksanaan Abdimas ini adalah sebaiknya dilakukan pemantauan secara berkelanjutan terutama untuk memenuhi permintaan pihak panti asuhan mengenai materi pelatihan lanjutan agar pengetahuan pengurus dan siswa/i panti asuhan tidak hanya sebatas pendidikan yang diperoleh dari sekolah melainkan aplikasi sebenarnya dalam dunia kerja.

REFERENSI

Ikatan Akuntan Indonesia. (2002). PSAK 2 Laporan Arus Kas. Ikatan Akuntan Indonesia, Jakarta.

Ikatan Akuntan Indonesia. (2009). Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik. Ikatan Akuntan Indonesia, Jakarta.

Ikatan Akuntan Indonesia. (2010). PSAK 45: Akuntansi Organisasi Nirlaba. Ikatan Akuntan Indonesia, Jakarta.

McConkey, D. D. (1985). Manajemen bagi Organisasi Non-Perusahaan. PT. Pustaka Binaman Pressindo, Jakarta.

Moorhead, G., and Griffin, R. W. (2013). Perilaku Organisasi: Manajemen Sumber Daya Manusia dan Organisasi. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

Nafarin, M. (2004). Penganggaran Perusahaan. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

Pahala, Nainggolan (2012). Manajemen Keuangan Lembaga Nirlaba. Yayasan Integrasi-Edukasi, Jakarta.

Prasetya, R. (2014). Yayasan Dalam Teori dan Praktek. Sinar Grafika, Jakarta.

SEMINAR MENGAJAR KREATIF

Meike Kurniawati[1], Ninawati[2]

[1] Fakultas Psikologi, Universitas Tarumanagara, Jakarta
Email: meikek@fpsi.untar.ac.id
[2] Fakultas Psikologi, Universitas Tarumanagara, Jakarta
Email: ninawati@fpsi.untar.ac.id

ABSTRAK

Pendidikan agama pada anak adalah hal yang sangat penting. Dengan pendidikan agama sejak dini yang baik, diharapkan kelak anak-anak akan menjadi pribadi yang selain berpendidikan baik juga berakhlak dan bermoral baik. Salah satu wadah pendidikan agama pada anak adalah Sekolah Minggu. Mitra merasa perlu adanya seminar mengajar kreatif karena melihat kondisi di lapangan bahwa kurangnya kemampuan Guru Sekolah Minggu (GSM) dalam mengajar terutama dalam hal kreativitas. Diharapkan dengan adanya seminar mengajar kreatif ini, para GSM dapat memiliki kemampuan mengajar yang lebih baik sehingga membuat anak-anak dapat lebih bersemangat mengikuti kelas-kelas GSM.

Kata kunci : Guru Sekolah Minggu, Mengajar Kreatif

1. PENDAHULUAN

Di Indonesia, pendidikan agama sudah sejak lama masuk ke dalam kurikulum pendidikan mulai pendidikan dasar sampai pendidikan tinggi (Kurniawati, 2009). Bahkan saat ini, pendidikan agama juga sudah mulai masuk dalam kegiatan ekstrakulikuler di sekolah. Hal ini bertujuan untuk menciptakan generasi yang tidak hanya memiliki kemampuan intelektual yang baik, tetapi juga memiliki akhlak dan moral yang baik.

Pelajaran agama sudah masuk dalam kurikulum sekolah, banyak keluarga di Indonesia yang juga memberikan tambahan pelajaran agama pada anak-anak diluar jam sekolah. Salah satunya adalah mengikutkan anak dalam kegiatan sekolah Minggu.

Sekolah Minggu adalah kegiatan keagamaan di gereja pada hari Minggu yang melibatkan anak-anak. Kegiatan sekolah Minggu adalah menyanyi, berdoa, dan masuk ke dalam kelas – kelas (sesuai umur dan kelas di sekolah) untuk belajar mengenai Alkitab. Usia anak sekolah Minggu adalah usia pra sekolah sampai SD kelas 6.

Mengajar sekolah Minggu tidak berbeda dengan mengajar pada umumnya. Tantangan yang dihadapi juga tidak jauh berbeda. Penelitian Kurniawati (2009) menemukan bahwa tantangan yang dihadapi Guru Sekolah Minggu (GSM) adalah: (1). Rendahnya perhatian anak – anak ketika GSM menerangkan. Christianti (2008) menyatakan bahwa daya konsentrasi anak dapat terbagi menjadi: kelas Batita kurang lebih 5 menit, kelas Kecil antara 7-10 menit, kelas Tengah antara 10-15 menit, kelas Besar antara 20-25 menit; (2). Rendahnya kemampuan anak untuk mengulang kembali materi yang diajarkan sebelumnya; (3). Rendahnya minat anak untuk mengikuti sekolah Minggu.

Pendidikan agama pada anak adalah hal yang sangat penting. Dengan pendidikan agama sejak dini yang baik, diharapkan kelak anak-anak akan menjadi pribadi yang selain berpendidikan baik juga berakhlak dan bermoral baik. Salah satu wadah pendidikan agama pada anak adalah Sekolah Minggu.

Mitra merasa perlu adanya seminar mengajar kreatifkarena melihat kondisi di lapangan bahwa kurangnya kemampuan GSM dalam mengajar terutama dalam hal kreativitas. Diharapkan dengan adanya seminar mengajar kreativitas ini, para GSM dapat memiliki kemampuan mengajar yang lebih baik sehingga membuat anak-anak dapat lebih bersemangat mengikuti kelas-kelas GSM.

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Metode pelaksanaan kegiatan adalah:

1. Seminar dua hari, dengan materi :
   - Mengajar Dengan Kreatif
   - Tips Praktis Mengembangkan Kreativitas Anak
2. On Air di radio Syallom 107.7 FM, berupa talk show dengan dua judul yang telah disebutkan diatas (siaran tunda)

Waktu & Lokasi Kegiatan

1. Seminar Dua Hari
   Hari / Tanggal : 18 & 19 April 2018
   Tempat : GBT Kristus Pengasih. Ratulangi 52. Setonobetek - Kediri
   Waktu : 16.00 – 20.00 WIB
2. Rekaman untuk On Air Radio (siaran tunda)
   Hari / Tanggal : 19 April 2018
   Tempat : Syallom 107.7 FM. Ratulangi II/19B. Kediri
   Waktu : 08.00 – 13.00 WIB
3. Jadwal On Air ”Mengajar Dengan Kreatif”
   Hari / Tanggal : 7 Mei 2018
   Acara : Jendela Hati
   Waktu : 13.00 – 14.00 WIB
   Judul : Mengajar Dengan Kreatif
4. Jadwal On Air ”Tips Praktis Mengembangkan Kreativitas Anak”
   Hari / Tanggal : 14 Mei 2018
   Acara : Jendela Hati
   Waktu : 13.00 – 14.00 WIB
   Judul : Tips Praktis Mengembangkan Kreativitas Anak

3. Hasil dan Pembahasan,

Hasil

Tahap Kegiatan PKM

- Selasa, 17 April 2018
  Perjalanan Jakarta – Kediri
- Rabu, 18 April 2018

Waktu	Acara
07.00 WIB	Tiba di Kediri – Jatim
07.00 – 11.00 WIB	Acara Bebas dengan panitia penjemputan Berkunjung ke lokasi PKM dan bertemu Ketua panitia Gladi bersih, pembahasan rencana kegiatan, dll
11.00 WIB	Check in Hotel
16.00 WIB	Dijemput menuju lokasi
17.00 – 20.00 WIB	Kegiatan PKM berupa seminar dengan tema “Mengajar Profesional” . Detail acara pada lampiran

- ❖ Peserta seminar hari pertama adalah 60 orang GSM ditambah dengan 10 orang panitia sekaligus peserta. Sehingga total peserta adalah 70 orang.
- ❖ Tema seminar pada hari 1 adalah “Mengajar Profesional”. Terdapat 2 pembicara dalam kegiatan seminar ini. Pembicara pertama membawakan materi dengan judul “Menjadi Pengajar Profesional Melalui Pelayanan Berdedikasi”, Pembicara kedua membawakan materi dengan judul “Mengajar Dengan Kreatif”.

- ❖ Kegiatan seminar dimoderatori oleh Ibu Inneke Juliana M.Psi., Psi. Psikolog, Pemilik Biro Psikologi KARTIKA di Kediri, sekaligus Penasehat Gereja.
- ❖ Setelah kedua narasumber selesai memaparkan materi, moderator membuka kesempatan diskusi dan tanya jawab. 4 Peserta antusias bertanya kepada subjek dan rekan subjek. Bahkan ada peserta lain yang ingin bertanya tetapi tidak memungkinkan karena keterbatasan waktu. Acara tanya jawab kemudian dilanjutkan setelah makan malam. Pertanyaan yang diajukan seputar dunia mengajar (baik mengajar di sekolah sebagai guru sekolah umum atau sebagai GSM). Peserta yang bertanya adalah guru SMP, ibu rumah tangga, dan karyawan swasta yang menjadi GSM
- ❖ Acara ditutup dengan foto bersama dan ramah tamah makan malam

- Kamis, 19 April 2018

Waktu	Acara
07.00 - 08.00 WIB	Acara bebas di hotel
08.00 – 13.00 WIB	Recording untuk on air (siaran tunda) dengan 4 judul yang berbeda
14.00 WIB	Istirahat
16.00 WIB	Dijemput menuju lokasi
17.00 – 20.00 WIB	Kegiatan PKM berupa seminar dengan tema “Sosialisasi Anak” . Detail acara pada lampiran

- ❖ Pada hari kedua, kedua pembicara mendapat kesempatan untuk melakukan rekaman talk show dengan tim radio Syallom FM. 107.7 FM, untuk nantinya akan dijadwalkan untuk disiarkan pada tanggl 30 April 2018, 7 Mei 2018, 14 Mei 2018, dan 28 Mei 2018, pukul 13.00 – 14.00 WIB dalam acara “Jendela Hati”.
- ❖ Rekaman berlangsung di jalan Ratulangi II/19B – Kediri yang merupakan kantor radio Syallom FM. Rekaman dilakukan untuk siaran tunda dikarenakan slot untuk siaran “on air” pada hari kegiatan sudah tidak memungkinkan.
- ❖ Talkshow berkaitan denganmateri yang dibawakan selama seminar yaitu : Menjadi Pengajar Profesional Melalui Pelayanan Berdedikasi, Mengajar Kreatif, Tips Praktis Mengembangkan Kreativitas Anak, & Sosialisasi Anak Dalam Lingkungan.
- ❖ Malam harinya, kembali dilakukan seminar. Tema seminar hari kedua adalah berkaitan dengan pengasuhan. Pada kesempatan ini, Subjek mendapat kesempatan menjadi pembicara kedua. Subjek membawakan materi dengan judul Sosialisasi Anak dalam Lingkungan. Materi hari kedua ini tidak berkaitan dengan pengajaran tetapi berkaitan dengan pengasuhan atau parenting. Sosialisasi anak dalam lingkungan membahas mengenai bagaimana mengajarkan anak bersosialisasi sekaligus membentengi anak dari sosialisasi dengan lingkungan yang tidak baik.
- ❖ Kegiatan seminar dimoderatori oleh Ibu Inneke Juliana M.Psi., Psi. Psikolog, Pemilik Biro Psikologi KARTIKA di Kediri, sekaligus Penasehat Gereja.
- ❖ Setelah kedua narasumber selesai memaparkan materi, moderator membuka kesempatan diskusi dan tanya jawab. Moderator memperpanjang waktu diskusi sehingga lebih banyak peserta bisa mendapat kesempatan bertanya. 8 Peserta antusias bertanya kepada subjek dan rekan subjek.
- ❖ Acara ditutup dengan Ucapan terima kasih dari perwakilan Gereja, tukar menukar kenang-kenangan, foto bersama, dan ramah tamah makan malam.

Pembahasan

Pdt. Kornelius Bambang Darmawan selaku pimpinan GBT Kristus Pengasih merasa bahwa program ini sangat bermanfaat bagi para peserta. Menurut Bapak Pimpinan, setelah seminar hari pertama selesai, beberapa GSM yang tidak mendapat tempat untuk mendaftar di seminar hari kedua, memohon ijin untuk tetap ikut seminar hari kedua, meskipun tidak mendapat

sertifikat dan seminar kits. Menurut peserta, program seminar ini sangat bermanfaat sehingga termotivasi untuk ikut di hari berikut.

Bapak Pimpinan juga mengatakan bahwa UNTAR adalah Universitas pertama yang melakukan kegiatan PKM berupa seminar Psikologi di GBT Kristus Pengasih. Bapak Pimpinan merasa program ini sangat sesuai dengan kebutuhan GSM pada khususnya dan jemaat pada umumnya. Para GSM peserta seminar nantinya akan diberi kesempatan untuk mentransfer pengetahuannya kepada GSM lain yang tidak sempat ikut serta. Bapak Pimpinan memberikan masukan mengenai waktu pelaksanaan, kiranya dengan tema yang menarik seperti tema kegiatan ini, waktu pelaksanaan bisa diperpanjang tidak hanya 3 jam saja. Apabila memungkinkan diusulkan menjadi seminar 1 hari (8 jam).

Dari hasil evaluasi pelaksanaan seminar, didapat hasil bahwa para peserta merasa sangat puas dengan kegiatan ini karena materi yang disampaikan sangat berguna dan aplikatif. Para pembicara juga mampu membawakan materi dengan sangat komunikatif sehingga peserta tidak bosan, mudah memahami, dan membuat peserta termotivasi. Namun, waktu pelaksanaan kegiatan dirasa terlalu singkat.

Peserta juga memberikan usulan beberapa topik seminar sesuai dengan kebutuhan mereka, antara lain: anak & gadget, komunikasi dengan remaja, kemandirian anak, dan beberapa topik lainnya. Peserta juga berharap kelak seminar ini dapat dibuka untuk lebih banyak peserta, mengingat kuota yang terbatas membuat banyak peserta yang tidak dapat turut serta.

Gambar 1. Pembicara Ibu Meike Kurniawati S.Psi., MM memaparkan mengenai bagaimana menjadi Pengajar yang Kreatif

Gambar 2. Bersama dengan seluruh peserta seminar Mengajar Kreatif dan Pengurus Gereja

Gambar 3. Penyerahan Kenang-kenangan diwakili oleh Ibu Meike Kurniawati S.Psi., MM dengan Ibu Pdt. Tabitha Handayani.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan dari observasi yang dilakukan selama seminar berlangsung, evaluasi lisan dan tertulis dari Pimpinan dan peserta, dapat disimpulkan bahwa kegiatan PKM seminar Mengajar dengan Kreatif berlangsung sukses. Pihak mitra merasa sangat senang karena baru pertama kali mendapat kesempatan menjadi tuan rumah kegiatan PKM yang diselenggarakan oleh UNTAR. UNTAR adalah Universitas pertama yang melakukan kegiatan PKM di GBT Kristus Pengasih. Pihak mitra berharap adanya kegiatan-kegiatan lain di masa datang yang melibatkan UNTAR dan GBT Kristus Pengasih.

Ucapan Terima Kasih

Terima kepada Direktorat Penelitian & Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Tarumanagara, Jakarta atas dana yang diberikan sehingga kegiatan seminar ini dapat terlaksana dan berjalan dengan lancar. Terima kasih juga kepada mitra yang terlibat, yaitu Gereja Kristen Bethel Tabernakel Kristus Pengasih, Kediri, Jawa Timur. Pimpinan Gereja, Pengurus Gereja, Guru Sekolah Minggu, dan Jemaat, dan para peserta kegiatan seminar Mengajar Kreatif

REFERENSI

Christianti, M. (2008). Penanaman Nilai Moral Anak Usia Dini Melalui Kegiatan Bercerita Bertema Cerita Rakyat Budaya Lokal.

Dacey, J.S & Lennon, K.M. (1999). *Understanding creativity*. Josey – Bass, San Fransisco.

Hutapea, B. (2012). Motif dan Pengalaman Guru Sekolah Minggu Pemula Pada Gereja Berbasi Kesukuan Terkait Orientasi Nilai Budaya (Suatu Kajian Psikologi Naratif). Procedding (tidak diterbitkan): Seminar Nasional: Keluarga, Kepribadian, dan Kebudayaan. Universitas Sanata Darma, Salatiga.

Kurniawati, M, (1999). Metode Pengajaran Yang Efektif Bagi Guru Sekolah Minggu: Sebuah Studi Kasus di Sekolah Minggu X di Probolinggo. Jurnal Akademika, Vol 11 (1).

Kusmayadi, I. (2011). *Membongkar kecerdasan anak: Mendeteksi bakat dan potensi anak sejak dini*. Gudang Ilmu, Jakarta.

Munandar, S.U. (1997). *Strategi pengembangan keberbakatan & kreativitas*. Grassindo, Jakarta.

Novita, W. (2007). *Serba serbi anak: yang perlu diketahui seputar anak dari dalam kandungan hingga masa sekolah.* Gramedia, Jakarta.

Whitehead. G. (2012). Job Description For Sunday School Teacher. Diunduh dari http://bwcar.org/wp-content/uploads/ 2012/07/Christian Education Orientation Packet.pdf.

PENINGKATAN USAHA PESANTREN MELALUI PENDIRIAN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO SYARIAH

Rully Trihantana[1], Anas Alhifni[2], Andri Brawijaya[3], T. Rifqy Thantawi[4], Metti Paramita[5]

[1]Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Djuanda Bogor
Email : rully.trihantana@unida.ac.id
[2]Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Djuanda Bogor
Email : alhifniui@gmail.com
[3]Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Djuanda Bogor
Email : andri.brawijaya88@gmail.com
[4]Program Studi Perbankan Syariah, Universitas Djuanda Bogor
Email : rifqyt@yahoo.com
[5]Program Studi Ekonomi Syariah, Universitas Djuanda Bogor
Email : putrikoe22@gmail.com

ABSTRAK

Pesantren merupakan lembaga pendidikan yang mengajarkan ilmu agama, baik tentang ibadah maupun muamalah. Salah satu bentuk ilmu muamalah yang secara langsung dapat diaplikasikan dalam kehidupan sehari-hari adalah pendirian Lembaga Keuangan Mikro Syariah (LKMS). Pendirian LKMS merupakan aplikasi yang dilakukan oleh pesantren dari kegiatan ekonomi Islam yang dapat memberikan manfaat bagi santri, ustad/ustadzah serta kyai, juga bagi masyarakat sekitar. Kegiatan ini bertujuan untuk memberdayakan masyarakat melalui pendirian koperasi syariah di pesantren dalam rangka mendukung usaha pesantren maupun masyarakat yang akan memberikan dampak positif bagi kedua belah pihak. Metode yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah metode pendekatan untuk orang dewasa yang dilakukan secara partisipatif melalui metode ceramah, pelatihan dan pendampingan dalam pendirian dan pengelolaan koperasi syariah, serta mengajak peserta untuk lebih kreatif dan inovatif dalam menciptakan produk. Materi yang disampaikan antara lain tentang struktur organisasi, perizinan, pelatihan dasar untuk teller, marketing penghimpunan dana dan marketing penyaluran dana, serta pelatihan dasar inovasi produk dan pemasaran untuk para pengusaha mikro. Hasil pelaksanaan menunjukkan adanya peningkatan kesadaran dari peserta pelatihan untuk memanfaatkan koperasi syariah sebagai motor penggerak ekonomi masyarakat dan keinginan untuk mengelola koperasi syariah sebagai bentuk aplikasi dari ekonomi Islam yang nantinya akan bermanfaat baik untuk pihak pesantren maupun masyarakat. Keinginan tersebut terlihat dari antusias para peserta untuk mengaplikasikan hasil pelatihannya dan melanjutkan kegiatan tersebut setelah selesai program pengabdian ini.

Kata kunci : Pesantren, LKMS, Koperasi Syariah

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Pondok pesantren merupakan lembaga pendidikan yang keberadaannya terhitung cukup lama dan tidak terpisahkan dari sejarah masuknya Islam di tanah air, dimana saat itu mulai ada halaqah atau tempat belajar tradisional yang diadakan oleh para penyebar Islam. Bahkan pesantren sejatinya telah ada sejak masa kekuasaan Hindu-Budha, sehingga Islam tinggal melanjutkan dan mengislamkan lembaga pendidikan yang sudah ada (Affandi, 1999). Saat ini, pondok pesantren masih menjadi kebanggaan tersendiri bagi ummat, karena sistem pembelajaran yang menekankan pada faktor keagamaan yang tinggi. Dalam proses perkembangan dan pertumbuhan masyarakat saat ini, banyak pondok pesantren telah memberikan sistem pembelajaran yang berimbang antara aspek dunia dan akhirat, antara ilmu agama dan umum, diantaranya ekonomi (Bakhri, 2011; Hasanzadeh, 2012).

Pondok pesantren merupakan institusi sosial yang memiliki potensi ekonomi yang sangat tinggi. Karena banyaknya jumlah santri, ustadz dan ustadzah yang mempunyai kebutuhan setiap harinya. Sehingga pesantren harus memenuhi kebutuhan tersebut. Pemenuhan kebutuhan itu menjadi alasan bagi pesantren untuk menyediakan barang yang dibutuhkan yaitu melalui

perdagangan. Bahkan banyak pesantren yang telah memiliki kegiatan-kegiatan ekonomi seperti perdagangan, pertanian, peternakan, koperasi dan lain sebagainya, untuk memenuhi kebutuhan tersebut agar pesantren tidak perlu membeli ke tempat yang lain (Harjito dkk, 2008).

Keterlibatan pondok pesantren dalam kegiatan-kegiatan ekonomi seperti pertanian, peternakan dan perdagangan sudah semakin banyak, salah satunya pondok pesantren Sidogiri Pasuruan. Pesantren tersebut telah berhasil menginternalisasikan nilai-nilai kewirausahaan yang berbasis ibadah, dimana segala kegiatan ekonomi yang dilakukan diniatkan untuk beribadah kepada Allah SWT. Tidak hanya itu, proses pendidikan kewirausahaan yang dilaksanakan dengan strategi santri dilatih untuk mengelola lembaga ekonomi pondok pesantren dibawah pantauan dan bimbingan dari kiai dan pengurus pondok pesantren (Chotimah, 2014). Hal ini yang menjadi pertimbangan penulis untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat dalam rangka membantu mengembangkan ekonomi pondok pesantren di Kota Bogor, khususnya Pondok Pesantren Al Umm Aswaja.

Saat ini, Pondok Pesantren Al Umm Aswaja telah memiliki berbagai usaha untuk memenuhi kebutuhan pesantren, diantaranya:

a. Peternakan lele dan ayam kalkun, peternakan ini untuk memenuhi konsumsi santri, pengelola dan pemilik pesantren.
b. Percetakan dan sablon, untuk memenuhi seragam santri, pengelola dan pemilik pesantren.
c. Koperasi, untuk memenuhi konsumsi santri, pengelola dan pemilik pesantren melaui jual beli atau perdagangan.

Gambar 1. Ternak Ayam Kalkun

Gambar 2. Lahan Peternakan ikan Lele

Usaha yang dikelola oleh PP Al Umm ASWAJA sampai saat ini tidak menunjukkan perkembangan yang baik, dikarenakan faktor sumber daya manusia dan permodalan sehingga ekonomi pesantren masih mengandalkan pada pembayaran SPP dari santri. Oleh karena itu, permodalan menjadi hal penting dalam rangka mendukung dan meningkatkan usaha agar lebih berkembang. Permodalan dapat diperoleh dari lembaga keuangan, salah satunya lembaga keuangan mikro syariah. Karena dengan didukung oleh lembaga keuangan mikro syariah, akan menjadi motor penggerak ekonomi pesantren. Oleh karena itu, berdasarkan uraian di atas maka permasalahan tersebut perlu untuk segera diatasi dalam upaya untuk meningkatkan usaha pesantren.

Identifikasi Masalah

Beberapa masalah yang dihadapi oleh mitra dan menjadi prioritas utama untuk dilakukan pembenahan dan peningkatan adalah sebagai berikut:

1) Sarana pendukung operasional dalam memenuhi kebutuhan pesantren dan masyarakat dalam mengelola keuangan dan hasil usaha masih tergolong sederhana dan terbatas. Saat iniPondok Pesantren Al-Ummbeserta unit usaha ekonomi yang dimilikinya masih menyimpan uangnya di lembaga keuangan konvensional dan terbatas pada penyimpanan dana dalam bentuk tabungan.
2) Sumber daya insani yang dimiliki oleh pondok pesantren Al-Umm, dari segi jumlah sebenarnya telah mencukupi bahkan lebih dari cukup, namun pengetahuan dan keterampilan sumber daya insani di bidang pengelolaan keuangan syariah masih sangat terbatas. Padahal potensi penghimpunan dana di pondok pesantren Al-Umm bisa dikatakan cukup besar yang berasal dari unit usaha pesantren termasuk sektor pendidikan. Sehingga diperlukan pendidikan dan pelatihan bidang ekonomi dan keuangan syariah yang meliputi pendidikan dan pelatihan bidang kelembagaan, organisasi, teknis pengelolaan lembaga keuangan mikro syariah dan pengetahuan lain yang berkaitan dengan LKMS.
3) Kemampuan manajemen pengelolaan keuangan pada unit-unit usaha pondok pesantren masih dilakukan secara tradisional. Pengelolaan keuangan hanya sebatas penggunaan dana masuk dan digunakan untuk keperluan dan biaya yang timbul dari operasi unit-unit usaha pondok pesantren, padahal ada kesempatan untuk menginvestasikan dana-dana tersebut pada sektor-sektor yang dapat memberikan keuntungan dan kontribusi lebih bagi kemandirian pondok Pesantren.
4) Kemampuan manajemen pengelolaan administrasi pelaporan keuangan masih perlu ditingkatkan. Keteraturan dan administrasi pelaporan yang sesuai dengan kaidah-kaidah pelaporan perlu untuk ditingkatkan guna menjamin keamanan data serta transparansi pengelolaan keuangan unit-unit usaha yang dimiliki pondok pesantren.
5) Pengembangan jaringan usaha dan inovasi produk unit-unit usaha ekonomi pesantren dirasakan masih dirasakan perlu untuk dikembangkan.
6) Belum adanya lembaga keuangan syariah menyebabkan kesulitan bagi pondok pesantren untuk mengembangkan unit-unit usaha ekonomi yang dimiliki pesantren, terkadang kebutuhan pesantren dan masyarakat terhadap suatu produk keuangan tertentu tidak dapat dipenuhi yang sebenarnya dapat dilakukan jika terdapat lembaga keuangan mikro syariah. Pemanfaatan secara optimal produk LKMS akan meningkatkan kegiatan ekonomi masyarakat (Muarti dan Sholahuddin, 2012).

Permasalahan-permasalahan di atas, perlu untuk segera dicarikan jalan keluarnya agar pondok pesantren dapat menunjukkan kemandiriannya dengan memberdayakan setiap potensi yang dimiliki. Kehadiran lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) diharapkan dapat menjadi pendorong kemandirian pondok pesantren, disamping dapat memberikan kontribusi nyata dan memberikan kemudahan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat banyak (Sudarsono, 2003).

2. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN PKM

Pelaksanaan kegiatan dimulai dengan observasi awal untuk melihat kondisi di lapangan. Setelah itu, observasi lanjutan untuk melihat kondisi usaha-usaha pesantren dilihat dari beberapa kurun waktu. Kemudian sosialisasi untuk membangun pemahaman peserta dan mengetahui kesiapan peserta. Peserta dalam kegiatan ini terdiri atas calon pengelola LKMS, dalam hal ini pesantren mengambil bentuk koperasi syariah, perwakilan pimpinan pesantren dan masyarakat setempat, seluruhnya berjumlah 20 orang. Pelaksanaan kegiatan ini menggunakan metode Pendekatan Orang Dewasa (POD) yang dilakukan secara partisipatif dengan metode ceramah, diskusi kelompok dan praktik keterampilan sesuai dengan kondisi di lapangan. Praktik keterampilan dilakukan dengan melaksanakan praktik mandiri yang telah dipersiapkan materi berupa modul pelatihan dan peralatan untuk calon pengelola koperasi syariah. Pelatihan dilakukan dengan metode ceramah dan diskusi, disertai dengan pendampingan. Selain itu, pelatihan juga dilakukan melalui praktik percontohan dan praktik mandiri.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Sosialisasi

Berdasarkan hasil observasi di lapangan, terdapat beberapa usaha yang dikelola oleh Pondok Pesantren Al Umm telah mengalami penurunan. Tetapi, ada pula yang tidak beroperasi lagi. Hal tersebut dikarenakan faktor sumber daya manusia yang belum terampil dalam mengelola usaha. Selanjutnya, dilakukan sosialisasi baik kepada pimpinan pesantren maupun kepada peserta pelatihan. Dari hasil sosialisasi, dapat diketahui bahwa peserta sangat menginginkan pendirian LKMS dengan mengambil bentuk koperasi syariah dalam rangka mendukung usaha dan menghimpun dana dari santri, pimpinan serta pengelola pesantren.

Pelaksanakan sosialisasi terhadap pimpinan dan pengelola pondok pesantren ini diawali dengan memberikan penjelasan tentang tujuan dari kegiatan pengabdian, penjelasan singkat tentang ekonomi syariah dan tentang bagaimana LKMS akan mempengaruhi pada peningkatan usaha pesantren. Setelah itu, melakukan sosialisasi tentang program-program pengabdian yang akan diberikan seperti pelatihan untuk calon pengelola LKMS, pelatihan pengurus dan perizinan LKMS serta inovasi produk, baik produk penghimpunan maupun pembiayaan.

Gambar 3. Sosialisasi dengan Peserta

B. Pelatihan

Kegiatan pelatihan ini diikuti oleh peserta terdiri dari 7 materi, dan setiap materi dilaksanakan selama 3 jam setiap harinya. Adapun kegiatan pelatihan yang dilakukan antara lain:

a. Pelatihan tentang struktur organisasi koperasi syariah

   Struktur organisasi penting untuk diketahui agar dari awal pimpinan pesantren dapat merencanakan dan mempersiapkan sumber daya manusia untuk koperasi syariah. Pelatihan ini mengarahkan kepada peserta untuk membentuk struktur organisasi yang sesuai dengan kebutuhan koperasi syariah. Selain itu, keahlian dan keterampilan sumber daya manusia dalam mengisi struktur organisasi tersebut perlu untuk diperhatikan, seperti posisi dewan

pengawas syariah yang harus diisi oleh orang yang memiliki kapasitas dalam ilmu fiqih, pengelolaan koperasi syariah, dan aspek syariah dalam setiap produk yang akan diberikan kepada nasabah.

b. Pelatihan tentang perizinan koperasi syariah
Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada calon pengelola dalam rangka mengikuti alur atau skema perizinan koperasi syariah, baik dari segi persyaratan administratif maupun legalitas hukum yang berlaku. Saat ini, perizinan LKMS terbagi menjadi 2 (dua) yaitu perizinan melalui OJK dan Departemen Koperasi.

c. Pelatihan untuk teller
Penerimaan dan pengeluaran uang bertumpu pada teller, maka pengelola koperasi syariah harus memahami bagaimana sistem pencatatan keuangan koperasi syariah melalui program (*software*). Sasaran pelatihan ini, para calon pengelola dapat menggunakan program teller tersebut sesuai dengan transaksi yang terjadi pada saat itu. Sehingga harapannya tidak terdapat kesalahan-kesalahan pada proses pencatatan transaksi.

d. Pelatihan akad simpanan *(funding)* untuk *marketing*
Simpanan atau penghimpunan dana di koperasi syariah berbeda dengan koperasi konvensional. Setiap produk yang ada di koperasi konvensional menggunakan sistem bunga, sementara di koperasi syariah menggunakan pola bagi hasil untuk yang menggunakan akad mudharabah. Adapun akad lain yang dapat digunakan dalam produk simpanan yaitu akad wadi'ah. Dari kedua akad ini, koperasi syariah mengeluarkan produk-produk simpanan yang dapat digunakan oleh nasabah. Produk-produk simpanan tersebut adalah simpanan wadi'ah, simpanan pendidikan, simpanan qurban, simpanan rihlah, simpanan walimah, simpanan haji umroh dan simpanan hari raya.

e. Pelatihan akad pembiayaan *(landing)* untuk *marketing*
Pembiayaan atau penyaluran dana di koperasi syariah berbeda dengan koperasi konvensional. Produk pembiayaan atau kredit di koperasi konvensional menggunakan sistem bunga, sedangkan di koperasi syariah menggunakan bagi hasil. Akad-akad pembiayaan yang digunakan koperasi syariah yaitu akad bagi hasil, akad jual beli, dan akad sewa-menyewa. Akad bagi hasil meliputi akad mudharabah, musyarakah, dan akad muzara'ah/mukhabarah. Akad jual beli meliputi akad murabahah, istishna' dan salam. Sedangkan akad sewa menyewa meliputi akad ijarah, ijarah muntahiya bit tamlik (IMBT). Adapun produk-produk pembiayaan yang biasa ditawarkan oleh koperasi syariah yaitu produk pembelian barang elektronik, produk pembelian kendaraan bermotor, produk modal usaha dan produk sewa barang.

f. Pelatihan inovasi produk untuk usaha
Pelatihan inovasi produk diberikan kepada peserta untuk meningkatkan jenis produk baik dari segi kualitas ataupun bentuk akadnya sehingga usaha yang dikelola akan selalu memperoleh penjualan yang tinggi seperti produk pembelian barang dengan akad ijarah dan murabahah. Inovasi produk tersebut dapat ditawarkan berdasarkan kebutuhan para nasabah dan tetap harus memenuhi ketentuan syariah. Oleh karena itu, peran dewan pengawas syariah dalam menentukan kesyariahan inovasi produk ini sangat diperlukan.

g. Pelatihan pemasaran untuk usaha
Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan gambaran tentang inovasi pemasaran yang saat ini sudah beralih ke era digital.

C. Pendampingan

Pendampingan dilakukan untuk lebih meningkatkan kemampuan peserta pelatihan, karena apabila hanya sebatas pemaparan materi tanpa praktek langsung maka akan sulit untuk dipahami.

a. Pendampingan dilakukan terutama untuk kegiatan pelatihan teller. Setelah mendapat pelatihan, satu persatu peserta akan melakukan praktek mandiri tentang program teller untuk LKMS dalam hal ini koperasi syariah.
b. Pendampingan juga dilakukan untuk para peserta pelatihan akad *funding* dan *landing* untuk *marketing*. Peserta menjelaskan dari setiap akad penghimpunan dana *(funding)* seperti akad wadiah dan mudharabah. Begitu pula dengan akad penyaluran dana atau pembiayaan *(landing)*. Setelah para pengelola menjelaskan akad-akad tersebut, dilakukan koreksi dan perbaikan apabila ada kekeliruan. Hal ini dilakukan agar suatu saat apabila turun ke lapangan sudah dapat menjelaskan dengan baik.
c. Pendampingan inovasi produk dilakukan agar peserta dapat melakukan dan mempraktekkan dalam melakukan inovasi.

4. KESIMPULAN

Setelah kegiatan pelatihan ini dilaksanakan, terlihat adanya peningkatan kesadaran dari peserta pelatihan untuk mendirikan koperasi syariah di pondok pesantren. Hal ini disebabkan karena prospeknya yang bagus dari segi penghimpunan maupun penyaluran dana, baik dari lingkungan pesantren maupun dari masyarakat sekitar. Dengan adanya pendirian koperasi syariah, tidak hanya membantu usaha yang ada di pondok pesantren tetapi juga usaha yang dikelola masyarakat dengan menyalurkan pembiayaan yang bersifat produktif.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Kemenristek Dikti melalui Kopertis Wilayah IV atas dana penelitian, kepada segenap pimpinan Universitas Djuanda atas dukungan moril dan spiritual serta fasilitas yang diberikan dan kepada semua pihak yang telah memberikan kontribusi mulai persiapan sampai terlaksananya kegiatan pengabdian ini.

REFERENSI

Affandi, B. (1999). Syaikh Ahmad Syurkati (1874–1943) Pembaharu dan Pemurni Islam di Indonesia. Pustaka Al-Kautsar, Jakarta.

Bakhri, SM. (2011). Sukses Ekonomi Syariah di Pesantren. Cipta Pasuruan, Sidogiri.

Chotimah, C. (2014). Pendidikan Kewirausahaan di Pondok Pesantren Sidogiri Pasuruan. *INFERENSI, Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, Vol. 8 No. 1, 115-136.

Harjito, D Agus, Suparwoko, Abdi, Suprianto, Arifin, Saru. (2008). Studi Potensi Ekonomi dan Kebutuhan Pondok Pesantren Se Karesidenan Kedu Jateng. *Jurnal Penelitian dan Pengabdian dppm UII*, Volume 6-No. 1

Hasanzadeh, Ali. Meisami, Hossein. (2012). The Economic Necessity Of Establishing Islamic Microfinance Institutes In Iran: A Theoretical Analysis. *Basic Research Journal of Business Management and Accounts*, Vol. 1(1), 06-13.

Muarti, S & Sholahuddin, M. (2012) Peran Keuangan Lembaga Mikro Syariah untuk Usaha Mikro di Wonogiri. *Jurnal Penelitian Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah* ISBN: 978-979-636-147-2.

Sudarsono, H. (2003). Bank dan Lembaga Keuangan Syariah, Deskripsi dan Ilustrasi. Ekonisia, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta.