

SYUKUR

Jurnal *Inovasi Sosial & Pengabdian Kepada Masyarakat*

**INOVASI DAN PEMASARAN BERBASIS IT
BAGI PENGUSAHA DAPROS DESA PAMEGARSARI
KECAMATAN JASINGA BOGOR**

Adityo Ari Wibowo, Rito

**PENINGKATAN KOMPETENSI WIRAUSAHA WANITA
DI KELURAHAN CISALAK PASAR KECAMATAN CIMANGGIS
KOTA DEPOK**

Faizal Ridwan Zamzany, Bambang Sumaryanto, Enong Muiz, Emaridial Ulza

**ALIH TEKNOLOGI PENGELOLAAN LIMBAH TERNAK BAGI
UMKM MIKRO PETERNAK SAPI**

Srie Juli Rachmawati, Riana Rachmawati Dewi, Tria Rosana Dewi

**PENGELOLAAN SAMPAH MENUJU DESA SEHAT DI DESA
NGALANG, GEDANGSARI, GUNUNGKIDUL**

*Surahma Asti Muasari, Sulistyawati Sulistyawati,
Tri Wahyuni Sukesi, Fatwa Tentama*

**IMPLEMENTASI AKUNTANSI DAN MANAJEMEN
BAGI PENGUSAHA RENGGINING DESA KOLEANG,
KECAMATAN JASINGA, BOGOR**

Mulyaning Wulan, Ummu Salma Al Azizah

**DAUR ULANG BOTOL PLASTIK MENJADI BUNGA IMITASI
PADA KELOMPOK REMAJA DI LINGKUNGAN
KAMPUS UNILAK**

Surtinah, Seprita Lida, Trisia Wulantika

**PERANCANGAN KALKULASI BIAYA PRODUKSI
DI USAHA CIPTA MANDIRI**

Aryo Prakoso, Oktaviani Ari Wardhaningrum

**KESADARAN PENGETAHUAN TERHADAP GOLONGAN
DARAH BERDASARKAN STATUS EKONOMI KELUARGA
DI SMA MUHAMMADIYAH 23 DAN SMUN 44 JAKARTA**

Engla Merizka, Herlina, Meri Suzane

**PENINGKATAN PANGSA PASAR MELALUI
PELATIHAN BISNIS ONLINE**

*Widyastuti, Nadia Asandimitra, Yessy Artanti,
Monika Tiarawati Halaman*

**PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI
PENINGKATAN KUALITAS PENDIDIKAN, KESEHATAN,
DAN KETERAMPILAN DESA SIPAK**

Achmad Rifai, Dianita Nursiami

Volume 2, Nomor 1, April 2019

**P ISSN 2614-8501
E ISSN 2615-2339**

SYUKUR

JURNAL INOVASI SOSIAL DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

**Diterbitkan oleh:
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PROF. DR. HAMKA**

JAKARTA

SYUKUR	VOLUME 2	NOMOR I	HAL: 1 - 91	APRIL 2019	ISSN 2614-8501
---------------	-----------------	----------------	--------------------	-------------------	-----------------------

SYUKUR

JURNAL INOVASI SOSIAL DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Syukur adalah jurnal yang memuat hasil pengabdian masyarakat dan inovasi sosial. Terbit 2 (dua) kali dalam setahun setiap April dan Oktober.

Editor-in-Chief

Tohirin (Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA)

Managing Editor

Ani Silvia (Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA)

Associate Editors

Hera Khairunnisa (Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA)

Meita Larasati (Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA)

Novita Kusuma Maharani (Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA)

Edi Setiawan (Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA)

Ilhamdi (Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA)

Assistant Editor

Prayoga Agasi (Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA)

Alamat Redaksi:

Gedung Fakultas Ekonomi dan Bisnis Lt.2, Jl. Raya Bogor, KM 23, No. 99,
Kampung Rambutan, Ciracas, Jakarta Timur
Email: syukur@uhamka.ac.id

DAFTAR ISI

1. INOVASI DAN PEMASARAN BERBASIS IT BAGI PENGUSAHA DAPROSDESA PAMEGARSARI KECAMATAN JASINGA BOGOR <i>Adityo Ari Wibowo, Rito</i>	
Halaman-----	1 – 7
2. PENINGKATAN KOMPETENSI WIRAUSAHA WANITA DI KELURAHAN CISALAK PASAR KECAMATAN CIMANGGIS KOTA DEPOK <i>Faizal Ridwan Zamzany, Bambang Sumaryanto, Enong Muiz, Emaridial Ulza</i>	
Halaman-----	8 – 13
3. ALIH TEKNOLOGI PENGELOLAAN LIMBAH TERNAK BAGI UMKM MIKRO PETERNAK SAPI <i>Srie Juli Rachmawati, Riana Rachmawati Dewi, Tria Rosana Dewi</i>	
Halaman-----	14 – 20
4. PENGELOLAAN SAMPAH MENUJU DESA SEHAT DI DESA NGALANG, GEDANGSARI, GUNUNGKIDUL <i>Surahma Asti Muasari, Sulistyawati Sulistyawati, Tri Wahyuni Sukesi, Fatwa Tentama</i>	
Halaman-----	21 – 29
5. IMPLEMENTASI AKUNTANSI DAN MANAJEMEN BAGI PENGUSAHA RENGGINING DESA KOLEANG, KECAMATAN JASINGA, BOGOR <i>Mulyaning Wulan, Ummu Salma Al Azizah</i>	
Halaman -----	30 – 36
6. DAUR ULANG BOTOL PLASTIK MENJADI BUNGA IMITASI PADA KELOMPOK REMAJA DI LINGKUNGAN KAMPUS UNILAK <i>Surtinah, Seprita Lida, Trisia Wulantika</i>	
Halaman-----	37 – 46
7. PERANCANGAN KALKULASI BIAYA PRODUKSI DI USAHA CIPTAMANDIRI <i>Aryo Prakoso, Oktaviani Ari Wardhaningrum</i>	
Halaman-----	47 – 61
8. KESADARAN PENGETAHUAN TERHADAP GOLONGAN DARAH BERDASARKAN STATUS EKONOMI KELUARGA DI SMA MUHAMMADIYAH 23 DAN SMUN 44 JAKARTA <i>Engla Merizka, Herlina, Meri Suzane</i>	
Halaman -----	62 – 68
9. PENINGKATAN PANGSA PASAR MELALUI PELATIHAN BISNIS ONLINE <i>Widyastuti, Nadia Asandimitra, Yessy Artanti, Monika Tiarawati</i>	
Halaman-----	69 – 77
10. PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI PENINGKATAN KUALITAS PENDIDIKAN, KESEHATAN, DAN KETERAMPILAN DESA SIPAK <i>Achmad Rifai, Dianita Nursiami</i>	
Halaman-----	78 - 91

INOVASI DAN PEMASARAN BERBASIS IT BAGI PENGUSAHA DAPROS DESA PAMEGARSARI KECAMATAN JASINGA BOGOR

Adityo Ari Wibowo¹, Rito²

^{1,2,3}Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA

Email: aditvx@gmail.com, ¹doankrito@gmail.com²

Diterima: 9 Maret 2019, Direvisi: 13 Maret 2019, Disetujui: 23 Maret 2019

ABSTRAK

Desa Pamagersari mempunyai potensi yang cukup banyak, tetapi hal tersebut kurang dapat dimaksimalkan dikarenakan masih kurangnya media dalam pemasaran dan inovasi yang dilakukan oleh masyarakat Desa Pamagersari. Sehingga hal tersebut perlu di bantu dengan media yang dapat memudahkan masyarakat dalam memasarkan produk-produk Desa Pamagersari. Salah satu cara yang dilakukan adalah dengan pelatihan pemasaran berbasis IT dan pelatihan pembuatan laporan keuangan sederhana, sehingga hal tersebut diharapkan dapat meningkatkan dan membantu masyarakat Desa Pamagersari dalam melakukan kegiatan bisnisnya. Kegiatan dilaksanakan pada hari Jum'at tanggal 8 Februari 2019 dengan peserta pengusaha Dapros di desa Pamagersari, Jasinga, Bogor. Harapan dari pelatihan ini adalah agar pengusaha Dapros dapat meningkatkan penjualan dengan memanfaatkan teknologi dan hasilnya lebih kompetitif.

Kata kunci: Inovasi dan Pemasaran Berbasis Informasi Teknologi (IT)

ABSTRACT

Desa Pamagersari has a lot of potential, but it cannot be maximized because there is still a lack of media in marketing and innovation carried out by the Desa Pamagersari community. So that this needs to be helped with media that can facilitate the community in marketing Desa Pamagersari products. One way to do this is with IT-based marketing training, so that it is expected to improve and assist the Desa Pamagersari community in conducting their business activities. The activity was held on Friday 8 February 2019 with Dapros business participants in the Desa Pamagersari, Jasinga, Bogor. Hoping of this practice is that Dapros entrepreneurs can increase sales by utilizing technology and the results more competitive.

Keywords: Innovation, marketing, information, technology

PENDAHULUAN

Masyarakat Pamegarsari yang berada di Kecamatan Jasinga memiliki masyarakat yang mengolah makan khas daerah Jawa Barat. Dapros, rengginang dan Renggining merupakan makan khas daerah yang memiliki cita rasa yang gurih.

Penjualan dapros dapat ditingkatkan dengan inovasi, pengemasan dan pemasaran yang baik. Penetapan target pasar (*targeting*) memiliki arti perusahaan dapat memasuki satu atau beberapa segmen tersebut (*market targeting*). *Targeting* atau penetapan target pasar yaitu proses mengevaluasi daya tarik masing-masing segmen pasar dan memilih satu atau lebih segmen yang akan dilayani. Penetapan sasaran pasar terdiri dari merancang strategi untuk membangun hubungan yang benar dengan pembeli atau pelanggan yang tepat. (Titik Wijayanti, 2012).

Penetapan nilai tambah yang diperoleh bagi pembeli atau pelanggan ataupun konsumen merupakan penwaran terbaik bagi pengusaha agar produknya dapat diterima oleh masyarakat. Penggunaan internet juga merupakan kemudahan bagi terlaksananya pemasaran yang lebih mudah. Dapros sendiri dapat diberikan nilai tambah dengan berbagai penambahan rasa. Seperti Rasa Balado, Keju, Pedas, maupun pedas manis dapat dijadikan saran bagi penambahan nilai dapros dari sisi rasa. Pengemasan yang baik pun dapat diharapkan menjadi peningkat dari para pengusaha dapros disana.

Teknologi informasi dan komunikasi yang berkembang pesat saat ini menyebabkan mulai munculnya berbagai aplikasi bisnis berbasis internet. Kemudahan ini dirasakan juga bagi konsumen maupun para pelaku UMKM. Pengaruh perkembangan teknologi tersebut menyebabkan tuntutan untuk sebuah konsep yang disebut dengan *e-marketing*. Konsep baru ini membuat pemasaran dapat dilakukan dengan lebih cepat dan akurat dan para pedagang dapat menjangkau daerah pemasaran hingga keseluruhan dunia. Berikut ini merupakan model dari proses pemasaran yang diperluas



Sumber : Kotler & Gery (2008)

Gambar 1. Model Proses Pemasaran Yang Diperluas

MASALAH

Permasalahan utama yang dihadapi tingkat kemiskinan yang masih tinggi, pola hidup sehat yang masih di bawah rata-rata serta beberapa kondisi lainnya. Pengusaha Dapros di sana terbilang banyak, namun sangat disayangkan kurangnya pemahaman warga tentang pentingnya manajemen terutama dalam emahaman terhadap inovasi dan pemasaran menjadi penyebab sulitnya produk mereka diterima dan usahanya berkembang.

METODE

Tahap Persiapan

Pada tahap ini, panitia pelaksana menghubungi pihak RW 01 dan RW 02, yang terletak di Desa Pamegarsari, Kecamatan Jasinga, Bogor. Panitia pelaksana menyampaikan maksud dan tujuan untuk dapat melaksanakan program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dalam rangka pelaksanaan Catur Drama Perguruan Tinggi, Universitas Muhammadiyah Profesor DR. Hamka. Penyelesaian tahap pelaksanaan adalah dengan selesainya pembuatan usulan atau proposal PKM.

Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan dilakukan pada awal bulan Februari dengan dihadiri pelaku UMKM di Desa Pamagersari. Pelatihan dimulai pukul 09.00–14.00. Pembagian modul pelatihan beserta alat tulis dilakukan ketika peserta melakukan tanda tangan di lembar presensi. Rencana Pemandu mempresentasikan masing masing materinya selama 30 menit dan dilanjutkan dengan sesi Tanya jawab.

Tahap Monitoring dan Evaluasi

Tahap monitoring dan evaluasi ini, Peserta menyerahkan hasil inovasi dan pencatatan selama sepekan untuk diskusi proses pemasaran dan pembuatan laporan keuangan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa peserta sudah mulai melakukan inovasi produknya dan cukup tertib melakukan pencatatan kas masuk dan kas keluar. Peserta masih membutuhkan bimbingan untuk pemasaran dan membuat laporan keuangan sampai sesuai dengan laporan Standar Akuntansi Entitas Mikro Kecil dan Menengah.

PEMBAHASAN

Pelaksanaan

Program pengabdian masyarakat kali ini yaitu Desa Pamagersari. Untuk tahap persiapan, tim pelaksana melakukan survei lokasi pada bulan Desember 2018, sekaligus bersilaturahmi dengan perangkat desa untuk lebih memantapkan pelaksanaan pengabdian tersebut.

Sebagai gambaran awal, Desa Pamagersari merupakan desa yang terletak

di bagian timur Kecamatan Jasinga, di mana desa ini berbatasan dengan empat desa yang berada di kecamatan yang sama. Di sebelah utara, berbatasan dengan Desa Setu. Di bagian selatan, berbatasan dengan dua desa, yaitu Desa Jugalajaya dan Desa Pangradin. Di sebelah timur, berbatasan dengan Desa Sipak. Di sebelah barat, berbatasan dengan Desa Jasinga. Desa Pamagersari berada dalam koordinat 106.468353 Bujur Timur dan -6.480204 Lintang Selatan. Desa ini memiliki luas wilayah sekitar 470 Hektar.

Untuk tahap pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat (PKM) dilaksanakan pada tanggal 08 Februari 2019 di rumah Bpk Kepala Desa. Dimulai dengan sambutan Bpk Kepala Desa selaku tuan rumah dan dilanjutkan dengan perkenalan dari tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat (PKM) serta maksud kedatangan.

Awal pembukaan, tim pengabdian kepada masyarakat (PKM) menanyakan tentang dapros baik perkembangan dan strategi pemasaran serta inovasi yang sudah dikembangkan. Setelah ada diskusi singkat, lalu tim memaparkan mengenai teknik inovasi dan pemasaran dengan menggunakan IT.



Gambar 2. Pemaparan inovasi dan pemasaran menggunakan IT

Pemaparan dilakukan secara bertahap untuk memberikan umpan balik bagi pengusaha dapros terkait dengan usaha yang dijalankan. Proses umpan balik menampakkan hasil yang lumayan baik dibuktikan dengan adanya beberapa peserta yang menceritakan tentang kondisi mereka.

Secara garis besar, bahwa pengusaha dapros dalam menjalankan usaha tersebut hanya terbatas pada wilayah di sekitarnya saja, padahal hasil usahanya diperlukan

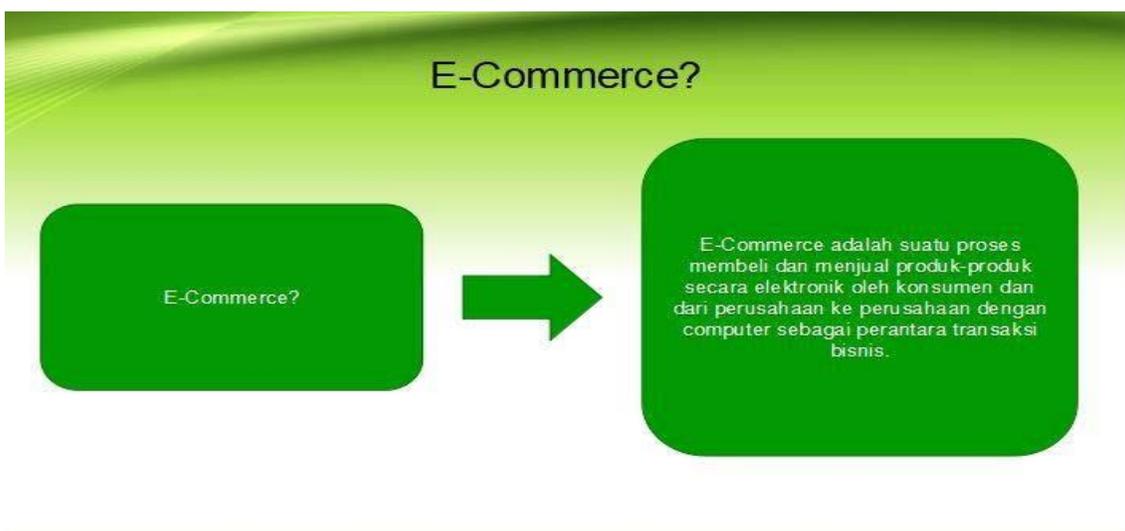
orang. Mereka beralasan untuk memenuhi kebutuhan di sekitar. Usaha dilakukan secara turun temurun dengan perkembangan yang tidak cukup berarti.

Disamping untuk pemenuhan wilayah sekitar, juga terkendala kecilnya modal. Pengusaha dapros, ingin mengembangkan usahanya apabila ada yang membantu dari sisi pendanaan atau dibantu dicarikan lembaga yang dapat bekerja sama guna meningkatkan omset penjualan.

Kecilnya modal berimbas pada produk kemasan yang dibuat apa adanya/tidak adanya inovasi. Produk dibungkus plastik dan ujungnya dipanaskan. Kemudian produk dipasarkan dengan metode sederhana yaitu dari mulut ke mulut sehingga jangkauannya terbatas. Dari kebaikan pembeli, diharapkan dapat diinformasikan kepada orang lain. Cara pemasaran seperti ini masih tradisional dan akan mengalami kesulitan untuk dapat berkembang.



Gambar 3. Materi penjualan berbasis IT



Gambar 4. Materi penjualan berbasis IT



Gambar 5. Proses Tanya jawab pemasaran berbasis IT

Kemudian memberikan umpan balik kepada peserta pelatihan dan cukup antusias feedbacknya. Kebanyakan peserta cukup familiar dengan Handphone (HP) yang didalamnya terkandung content teknologi tapi tidak dapat memanfaatkan HP tersebut secara maksimal.

Setelah berdiskusi secara intens mengenai upaya pengusaha dapros untuk dapat memasarkan dan menginovasi produknya, maka acara pelatihan dianggap selesai dan dikembalikan kepada Bpk Kepala Desa untuk menutup dan dilanjutkan dengan sesi foto bersama.



Gambar 6. Penutupan pelatihan pemasaran berbasis IT

Evaluasi

Tahap selanjutnya, tim pelaksana melakukan evaluasi untuk mengetahui perubahan strategi pemasaran dan inovasi dengan pemanfaatan teknologi informasi. Hasilnya cukup dapat dibanggakan hal ini terbukti dengan naiknya omset penjualan. Tahap akhir adalah pembuatan laporan untuk diserahkan kepada Lembaga Pemberdayaan dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) universitas

KESIMPULAN

Simpulan dari Program Pengabdian Kepada Masyarakat dengan mitra pemuda warga Desa Sipak, Kecamatan Jasinga, Kabupaten Bogor, Jawa Barat adalah terjadinya kerjasama yang sinergi antara masyarakat Desa Pamagersari dan Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. HAMKA. Program ini mengubah sesuatu yang dianggap beban menjadi sebuah potensi Desa Pamagersari.

Peningkatan pendapatan Desa Pamagersari yang berasal dari pelatihan pemasaran berbasis IT akan meminimalisir masalah pengangguran yang terjadi di Desa Sipak. Dengan hal tersebut diharapkan masyarakat dapat meningkatkan penghasilan warga Desa Pamagersari sehingga akan meningkatkan kesejahteraan masyarakat di desa tersebut.

SARAN

Sebaiknya pelatihan pemasaran dan inovasi berbasis IT diadakan secara berkelanjutan. diadakan juga pelatihan bagi pengusaha yang lainnya. Pelatihan pemasaran dan inovasi berbasis IT bagi para pelaku usaha mikro kecil dan menengah ini dapat bekerja sama dengan dengan lembaga masyarakat lainnya seperti RPTRA, PCM, dan lainnya. Setelah selesai mengikuti pelatihan sebaiknya peserta memperoleh pendampingan yang berkesinambungan agar dapat lebih mengaplikasikan ilmu yang di terima. Pengabdian berharap dapat memfasilitasi pelaku UMKM pada aspek teknologi pemasaran produk mereka dan hal tersebut dapat dijalankan selama proses pendampingan.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS Kecamatan Jasinga. 2017. *Katolog Kecamatan Jasinga Dalam Angka 2017*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Bogor.
- Dongoran, R. F. Nisa, K. Sihombing, M. & Purba, D.L. 2016. *Analisis Jumlah Pengangguran dan Ketenagakerjaan Terhadap Keberadaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kota Medan*. Jurnal EduTech. Vol. 2, No. 2, September 2016.
- Nanga, Muana. 2005. *Makro Ekonomi: Teori, Masalah, dan Kebijakan*. PT Grafindo Persada; Jakarta
- Sadono, Sukirno. 1994. *Pengantar Makro Ekonomi*. Penerbit Raja Grafindo; Jakarta
- Sadono, Sukirno. 2010. *Makroekonomi. Teori Pengantar*. Edisi Ketiga. PT. Raja Grafindo Persada; Jakarta
- Titik Wijayanti. 2012. *Marketing Plan! Perlukah? Managing Marketing Plan (Teori & Aplikasi)*. Penerbit Elex Media Komputindo : Jakarta
- Riani, Asri Laksmi. 2009. *Inovatif Entrepreneurship*. Seminar Nasional Kewirausahaan. Universitas Sebelas Maret, 25 Maret 2009. Surakarta

**PENINGKATAN KOMPETENSI WIRAUSAHA WANITA DIKELURAHAN
CISALAK PASAR KECAMATAN CIMANGGIS KOTA DEPOK**

Faizal Ridwan Zamzany¹, Bambang Sumaryanto², Enong Muiz³ Emaridial Ulza⁴
¹²³⁴Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA

Email: zamzany@uhamka.ac.id

Diterima: 10 Maret 2019, Direvisi: 23 Maret 2019, Disetujui: 2 April 2019

ABSTRAK

Perkembangan era bisnis global menuntut inovasi dan kreatifitas para pelaku usaha, baik dari aspek teknologi maupun kualitas sumberdaya manusia, agar produk yang dihasilkan bisa sesuai dengan permintaan pasar. Sekali lagi disini terlihat perlunya informasi pasar termasuk permintaan pasar dan selera pasar. Metode yang digunakan dalam pengabdian ini dengan transfer IPTEKS yang dilakukan Tim Pelaksana PKM dilakukan pada tiap tahapan dengan menggunakan prinsip bahwa setiap inovasi yang diterima oleh Mitra sebaiknya melalui proses, mendengar, mengetahui, mencoba, mengevaluasi, menerima, meyakini, dan melaksanakan. Melalui proses-proses tersebut diharapkan inovasi dapat diadopsi secara berkesinambungan, serta target sasaran mempunyai kemampuan untuk melakukan analisis terhadap perkembangan usahanya, serta mampu mengembangkan inovasi yang telah dikuasainya. Supaya setiap proses berlangsung dengan baik, maka penyampaian inovasi kepada Mitra ditempuh melalui tahapan penjelasan, diskusi, praktek serta dilakukan tahapan pendampingan.

Kata Kunci: Ipteks, UMKM, *Marketing Online*

ABSTRACT

The development of the global business era requires innovation and creativity of business people, both from the technological aspects and the quality of human resources, so that the products produced can be in accordance with market demand. Once again, there is a need for market information including market demand and market tastes. The method used in this service with the transfer of science and technology conducted by the PKM Implementation Team was carried out at each stage using the principle that every innovation received by the Partner should go through the process of listening, knowing, trying, evaluating, accepting, believing, and implementing. Through these processes it is expected that innovation can be adopted continuously, and the target targets have the ability to analyze the development of their business, and be able to develop innovations they have mastered. In order for each process to proceed well, the delivery of innovations to Partners is carried out through the stages of explanation, discussion, practice and stages of mentoring.

Keywords: *Science and Technology, MSMEs, Marketing Online*

PENDAHULUAN

Wilayah kota Depok yang merupakan daerah penyangga ibukota memiliki jumlah UMKM sekitar 15.067 UMKM yang tersebar di setiap Kecamatan. Sekitar 20% diantaranya merupakan UMKM yang dijalankan oleh wirausahawan muda atau sekitar 300 orang wirausahawan. Sedangkan di Muhammadiyah Depok sendiri terdapat sekitar 65 orang wirausahawan muda yang sedang merintis/menjalankan usaha dengan skala UMKM. Dengan jumlah UMKM sebanyak itu sebagian besar merupakan usaha mikro dan kecil dengan konsep pemasaran yang masih sangat sederhana dan terbatas. Selain itu proses pencatatan keuangan dan penentuan biaya serta harga jual produk, masih menggunakan cara yang sederhana dan belum sesuai dengan standar perbankan. Sehingga banyak sekali UMKM yang belum masuk kedalam kategori standar perbankan. Jika dilihat dari situasi tersebut maka diperlukan pelatihan dan pendampingan bagi UMKM dalam bidang promosi, akuntansi serta perumusan biaya dan manajemen keuangan.

Kekhawatiran sementara kalangan (terutama para penganut paham ekonomi pasar) terhadap kemampuan UMKM dalam menghadapi era globalisasi yang berorientasi pada mekanisme pasar bebas, memang cukup beralasan jika menilai kemampuan UMKM hanya dari aspek efisiensi. Sesungguhnya bila diamati secara lebih cermat, memang efisiensi merupakan unsur penting dalam mengembangkan kemampuan pemasaran, tetapi banyak unsur lainnya yang lebih dominan baik berupa kemampuan komparatif UMKM dalam pasar yang dibangun dari sifat alami UMKM, maupun dari sifat pasar yang dalam era globalisasi sangat dipengaruhi oleh kemampuan mengembangkan informasi.

Sifat spesifik UMKM yang sangat potensial dalam menghadapi pasar bebas antara lain, 1) UMKM tidak banyak memerlukan modal dan perputaran modalnya relatif cepat, 2) UMKM mampu bertahan menghadapi perekonomian dunia karena banyak menggunakan bahan baku lokal ; 3) Menggunakan teknologi sederhana sehingga tidak banyak dipengaruhi oleh perubahan teknologi, sebaliknya banyak menyerap tenaga kerja. Keberhasilan UMKM untuk mengeleminir masalah-masalah yang berkaitan dengan perubahan perekonomian dunia telah dibuktikan dalam masa resesi perekonomian nasional beberapa tahun yang lalu.

Demikian pula kemampuan efisiensi UMKM yang bersandar pada sumberdaya lokal (sumberdaya alam dan SDM) telah membuktikan kemampuan UMKM yang tetap dapat eksis dalam kondisi perekonomian yang paling sulit sekalipun. (Arief, R. I., 2017).

Disamping berbagai keunggulan yang dimiliki, UMKM juga menghadapi berbagai masalah, antara lain kesulitan akses terhadap ; a) sumber-sumberdaya produktif; Informasi teknologi dan pasar. Kelemahan UMKM dari aspek pemasaran yang sekarang banyak terlihat terutama untuk produk-produk UMKM yang tergolong dalam kelompok barang keperluan sekunder dan tersier. Walaupun demikian nampaknya kendala tersebut

belum menjadi penghambat yang potensial untuk lebih memperkuat kedudukan dan peran UMKM dalam sistem perekonomian nasional. (Suryolaksono, B, 2015)

Kesulitan UMKM dalam membangun akses pasar lebih disebabkan oleh adanya beberapa faktor yang belum dapat dieleminasi terutama yang berkaitan dengan informasi. Tetapi kendala tersebut bukanlah harga mati, karena banyak variabel-variabel pemasaran produk UMKM yang dapat diandalkan seperti rendahnya harga jual produk UMKM yang menjadi daya tarik bagi sebagian kalangan di pasar internasional. (Chrismardani, Y, 2014). Rendahnya eksistensi UMKM dalam penguasaan pasar memang lebih terlihat sebagai dampak dari kondisi pasar yang tidak kondusif, namun sesungguhnya kondisi pasar yang demikian merupakan indikator dari adanya masalah pokok yang tidak terlihat secara nyata, yaitu sistem pemasaran yang dikuasi oleh komponen sistem yang lebih kuat, sehingga UMKM selalu hanya berperan sebagai Price Taker (penerima harga). Dengan mengembangkan kemampuan menangkap informasi, maka diharapkan dominansi komponen lainnya (para pedagang besar dan eksportir) yang memiliki bargaining lebih kuat, yang selama ini berperan sebagai price maker (pembuat harga) akan dapat dipatahkan.

Dari berbagai masalah di atas maka untuk membangun sistem pemasaran bagi UMKM yang lebih baik, salah satu faktor yang perlu mendapat perhatian penting adalah ketersediaan informasi tentang pasar. Kurangnya informasi pasar selama ini diindikasikan dari sempitnya peluang pasar bagi sebagian besar produk UMKM dan ketidakpastian harga yang sangat merugikan kelompok marjinal tersebut. Dari sisi yang lain perkembangan era bisnis global menuntut inovasi dan kreatifitas para pelaku usaha, baik dari aspek teknologi maupun kualitas sumberdaya manusia, agar produk yang dihasilkan bisa sesuai dengan permintaan pasar. Sekali lagi disini terlihat perlunya informasi pasar termasuk permintaan pasar dan selera pasar.

MASALAH

Hasil evaluasi yang dilakukan Mitra (1) bersama dengan Tim, diketahui bahwa kelemahan yang dilakukan oleh masing-masing Mitra adalah:

1. Pelaku wirausaha wanita di cisalak pasar masih menggunakan cara tradisional dalam memasarkan produknya belum menggunakan teknologi informasi.
2. Pelaku wirausaha wanita di cisalak pasar belum memiliki pemahaman pengelolaan keuangan yang baik untuk meningkatkan kinerja keuangan usaha.
3. Pelaku wirausaha wanita di cisalak pasar belum memiliki pemahaman siklus keuangan akuntansi mulai dari tahap pencatatan sampai tahap penyusunan laporan keuangan sesuai dengan standar perbankan.

METODE

Metode Pendekatan Masalah

Transfer IPTEKS yang dilakukan Tim Pelaksana PKM dilakukan pada tiap tahapan dengan menggunakan prinsip bahwa setiap inovasi yang diterima oleh Mitra sebaiknya melalui proses, mendengar, mengetahui, mencoba, mengevaluasi, menerima, meyakini, dan melaksanakan. Melalui proses-proses tersebut diharapkan inovasi dapat diadopsi secara berkesinambungan, serta target sasaran mempunyai kemampuan untuk melakukan analisis terhadap perkembangan usahanya, serta mampu mengembangkan inovasi yang telah dikuasainya. Supaya setiap proses berlangsung dengan baik, maka penyampaian inovasi kepada Mitra ditempuh melalui tahapan penjelasan, diskusi, praktek serta dilakukan tahapan pendampingan.

Rencana Kegiatan

Rencana kegiatan PKM Peningkatan Kompetensi Wirausaha Wanita Di Kelurahan Cisalak Pasar dijabarkan sebagai berikut:

- a. Sosialisasi Program: Meskipun Mitra (1) dan (2) sudah menandatangani kesediaan bekerjasama, namun karena kegiatan usaha melibatkan berbagai pihak, maka sosialisasi perlu juga dilakukan terhadap mereka, karena pihak lain /selain pemilik usaha akan turut terlibat dalam aktivitas pendampingan, serta secara langsung turut berperan untuk mencapai keberhasilan kegiatan.
- b. Rencana Tindakan: Rincian aktivitas pembinaan perlu disampaikan secara detail pada Mitra (1) dan Mitra (2), karena setiap langkah pembinaan membutuhkan partisipasi Mitra.
- c. Penyusunan Rencana Usaha, Rencana usaha perlu disusun sebagai bagian I proses usaha komersial. Rencana usaha disusun sebagai arah kegiatan usaha dan akan menjadi pedomannya dalam movev perkembangan usaha.
- d. Manajemen produksi Nilai tambah terbesar dalam pengembangan wirausaha wanita terletak pada manajemen produksi. Oleh karena itu, kunci sukses perolehan keuntungan sangat ditentukan oleh keberhasilan manajemen produksi, kegagalan manajemen produksi akan menyebabkan kerugian usaha.
- e. Program pemasaran: Bidikan pasar yang tepat merupakan bagian penting menuju sukses usaha. Oleh karena itu pengenalan karakteristik pasar menjadi penting untuk mengambil keputusan yang tepat dalam memasarkan produk.
- f. Pencatatan, Pembukuan Usaha dan Evaluasi Usaha: Keseluruhan kegiatan usaha, baik menyangkut aktivitas maupun cash flow harus selalu tercatat dengan baik. Bagian ini merupakan bagian yang sulit dilakukan, karena pada umumnya pengusaha konvensional tidak pernah melakukan pencatatan. Pencatatan dan pembukuan usaha menjadi bagian penting untuk monitoring dan evaluasi usaha. Tanpa ada pencatatan

dan pembukuan monev usaha tidak dapat dilakukan dengan baik.

PEMBAHASAN

Hasil dari kegiatan *workshop* ini ditujukan ibu-ibu wirausaha anggota Aisyiyah di kota Depok. Tempat pelaksanaan kegiatan yaitu di ruangan kelas PAUD Aisyiyah Cisalak Pasar. Kegiatan *workshop* ini memberikan pemahaman kepada peserta yang hadir pada kegiatan tersebut. Adapun peserta yang hadir sebanyak 34 peserta.

Kegiatan yang dilaksanakan hari Ahad, 10 Februari 2019 ini menggunakan pendekatan pemaparan materi dan diskusi interaktif dimana materi disampaikan sesuai kebutuhan peserta. Untuk pemateri yang pertama diisi oleh Faizal Ridwan Zamzany, SE., MM, ahli dalam keuangan, investasi sekaligus Dosen FEB-UHAMKA. Materi yang disampaikan beliau adalah pentingnya membuat laporan keuangan yang standar dengan PSAK ETAP dan jug astandar bank. Sebab, jika laporan keuangan tidak standar dengan perbankan maka akan sulit bagi UMKM dalam mengakses sumber dana di perbankan. Selain itu, materi yang disampaikan dalam sesi ini mengenai sumber-sumber pendanaan yang dapat di peroleh bagi bisnis startup. Bukan hanya sumber pendanaan seperti yang biasa digunakan tetapi juga sumber dana lainnya.

Adapun materi kedua disampaikan oleh Emaridial Ulza, MA dosen manajemen di FEB UHAMKA. Praktisi di bidang media dan advertising sekaligus pengelola beberapa perusahaan media massa. Beliau memberikan pemahaman konsep kreatif dalam berbisnis serta strategi dalam menghadapi bisnis di era digital. Menurut beliau bisnis yang paling mudah adalah melakukan bisnis digital dimulai dari hobi atau kegiatan yang biasa kita lakukan. Bisnis tidak harus selalu baru, tetapi kita dapat memulai bisnis dengan konsep ATM (Amati, Tiru dan Modifikasi), tetapi diperlukan diverensiasi dengan yang sudah ada.

KESIMPULAN

Kegiatan *workshop* wirausaha seperti ini sangat bermanfaat, baik bagi para anggota Aisyiyah di cisalak pasar dan Kota Depok serta masyarakat pada umumnya. Sehingga mereka dapat mengembangkan sebuah usaha dengan baik pada era digital saat ini.

Latar belakang pendidikan yang beraneka ragam dan sebagian bukan berlatar belakang pendidikan bidang manajemen dan akuntansi, membuat kegiatan seperti ini sangat dibutuhkan bagi para anggota Aisyiyah Kota Depok sehingga membuat mereka semakin berkembang dalam membangun usahanya..

SARAN

Perlu dilakukan program lanjutan *workshop* wirausaha dan mengelola stratup

digital lanjutan dengan baik dan benar. UHAMKA melalui Lembaga Pengabdian Masyarakatnya dapat terus memberikan dukungan baik secara moril maupun materiil sehingga harapan dan cita-cita Muhammadiyah untuk mewujudkan masyarakat Islam yang sebenar-benarnya dapat sama-sama kita perjuangkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arief, R. I. (2017). Evaluasi Program Pemberdayaan UKM Dinas Perindustrian dan Perdagangan di Kota Surabaya (Studi di UKM Kampung Bordir Kecamatan Rungtut). *Kebijakan dan Manajemen Publik*, 5(1), 21-27.
- Chrismardani, Y. (2014). Komunikasi pemasaran terpadu: implementasi untuk UMKM. *Neo-Bis*, 8(2), 179-189.
- Suryolaksono, B. (2015). Studi Deskriptif Tentang Program Disperindag Dalam Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah Kerajinan Tangan (Handycraft) Di Kelurahan Wonorejo Kecamatan Tegalsari Kota Surabaya. *Jurnal Kebijakan dan Manajemen Publik*, 3(1).

ALIH TEKNOLOGI PENGELOLAAN LIMBAH TERNAK BAGI UMKM MIKRO PETERNAK SAPI

Srie Juli Rachmawati¹, Riana Rachmawati Dewi², Tria Rosana Dewi³
^{1,2,3}Universitas Islam Batik Surakarta

Email: sriejulirachmawatie@gmail.com¹, rianardewi1@gmail.com²,
Diterima: 10 Maret 2019, Direvisi: 23 Maret 2019, Disetujui: 2 April 2019

ABSTRAK

Masih banyaknya peternak sapi di desa Mayang yang belum memahami pentingnya alih teknologi untuk mengelola limbah ternak yang berbentuk padat dan cair. Hal ini seharusnya mulai dipikirkan mengingat lokasi usaha berada didaerah yang padat penduduk. Limbah ternak yang berbentuk cair masih secara sederhana di pagi hari diambil untuk dijadikan pestisida, tetapi yang padat hanya dibuang dibelakang lokasi kandang. Pengolahan limbah menjadi penting karena dapat memberikan manfaat bagi mitra terutama dan masyarakat di sekitarnya. Alih teknologi dengan degester dijadikan salah satu solusi alternatif termasuk limbah biogasnya. Pelatihan pemanfaatan teknologi dan pengelolaan dampaknya dilakukan agar masyarakat memahami pentingnya menggunakan fasilitas teknologi di era sekarang. Akhirnya mitra dapat menikmati manfaat yang diberikan dalam mengelola limbah yaitu biogas untuk industri rumah tangga dan pengelolaan keuangan. Kandang yang sudah diperbaiki dapat digunakan secara efektif dan efisien karena limbahnya masuk ke instalasi degester tanpa perlu dibersihkan secara tradisional dan menghemat biaya perawatan kandang.

Kata kunci : edukasi, pemanfaatan limbah, alih teknologi

ABSTRACT

There are still many cattle farmers in the village of Mayang who do not understand the importance of technology transfer to manage livestock waste in the form of solid and liquid. This should begin to be considered given the business location is in a densely populated area. Livestock waste in the form of liquid is still simply taken in the morning to be used as a pesticide, but the solid one is only thrown behind the cage location. Waste treatment is important because it can provide benefits for partners especially and surrounding communities. Technology transfer with degester is used as an alternative solution including biogas waste. Training on technology utilization and impact management is done so that people understand the importance of using technology facilities in the current era. Finally partners can enjoy the benefits provided in managing waste, namely biogas for the home industry and financial management. The repaired enclosure can be used effectively and efficiently because the waste enters the degester installation without needing to be cleaned traditionally and saves maintenance costs.

Keywords : education, utilization of waste, transfer of technology

PENDAHULUAN

Salah satu program peternakan yang dilaksanakan di desa Mayang yaitu pengembangbiakan hewan ternak. Hewan ternak yang banyak dijumpai di desa Mayang adalah sapi dan kambing. Kami bekerjasama dengan 2 (dua) mitra yang produktif secara ekonomi, yaitu peternak. Mitra pertama Bapak Heru Wiyono adalah peternak sapi yang mempunyai rumah berdekatan dengan warung makan, sedangkan mitra kami Bapak Tri Harsono selain peternak sapi juga pemilik lahan rumput gajah. Mitra pertama selalu memanfaatkan rumput gajah milik mitra kedua. Lokasi kedua mitra berjarak \pm 100 m sehingga berdekatan. Kedua mitra rata-rata memiliki ternak sapi 4 – 5 ekor dan dirawat secara pribadi dan limbah ternak dibuang dibelakang rumah dan merupakan halaman kosong. Kedua mitra berada pada lingkungan yang sama yaitu RT 1 RW 1 desa Mayang Kecamatan Gatak Kabupaten Sukoharjo. Kedua mitra mengeluhkan kotoran sapi yang setiap harinya berkisar 25 kg (berat kotor) harus dibersihkan. Kotoran sapi akan dibiarkan kering dan dimanfaatkan sebagai pupuk kandang. Kotoran sapi yang dibiarkan kering dengan berat 8 kg menimbulkan bau yang kurang sedap dan banyak dihindangi lalat.

Pola pengolahan limbah sapi yang masih sederhana dan belum dimanfaatkan secara optimal dalam bentuk pupuk kandang masih menjadi salah satu alternatif solusi bagi masyarakat di lingkungan desa Mayang Kecamatan Gatak Kabupaten Sukoharjo. Dampak ekonomi belum kelihatan optimal dalam mengelola pupuk kandang kecuali apabila sapi yang dipelihara dijual maka dapat menghasilkan uang. Masyarakat juga kesulitan mengakses kredit perbankan untuk kredit produktif karena belum mempunyai tata kelola keuangan meskipun sederhana.

Biaya memelihara ternak sapi memang masih tergolong mahal karena membutuhkan kebersihan tempat setiap harinya. Pentingnya perbaikan pengelolaan limbah ternak sehingga menjadi hal yang produktif dan dapat memberikan nilai tambah bagi sekitarnya. Limbah sapi dapat dimanfaatkan untuk keperluan rumah tangga dalam bentuk biogas bagi warung makan sekitarnya di lokasi \pm 25 meter. Limbah yang berupa kotoran sapi dibiarkan menumbuk di samping kandang atau dibelakang rumah dan dibiarkan mengering termasuk rumput gajah yang masih sisa pakan. Pengolahan limbah yang masih sederhana dengan ditumpuk dan dijadikan pupuk kandang ternyata sering dihindangi oleh lalat dan binatang kecil lain yang dapat membahayakan bagi lingkungan. Diperlukan suatu teknologi untuk mengolah limbah yang memungkinkan memberikan nilai tambah bagi lingkungan sekitarnya dan pelatihan pemanfaatannya. Perbaikan kandang ternak diperlukan untuk memudahkan peternak dalam membersihkan dan mengelola limbah tersebut ke tempat pembuangan akhir.

Kedua mitra mempunyai usaha yang sejenis yaitu peternak, untuk usaha tersebut rata-rata kedua mitra membeli anak sapi seharga \pm 13 juta untuk kemudian dipelihara

± 1 tahun kemudian dijual seharga dua kali lipatnya. Penjualan dilakukan di pasar ternak atau pembeli langsung ke rumah mitra. Mitra juga memelihara sapi yang sudah dewasa untuk kemudian dijual kembali. Mitra hanya mengandalkan insting atau naluri karena kebiasaan dan pengalaman dalam memelihara dan menjual hewan ternaknya. Tidak jarang antara biaya pemeliharaan dan penjualan meskipun laba tetapi dianggap tidak menutup biaya yang sudah dikeluarkan meskipun perhitungan itu belum pernah dilakukan secara terperinci.

Rencana program ipteks bagi masyarakat ini diprioritaskan pada sektor peternakan dan pertanian. Sudah terdapat pengusaha mikro peternak sapi dan pertanian serta industri warung makan. Pada Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini melibatkan 2 (dua) mitra pengusaha mikro yaitu peternak sapi pertama bernama Heru Wiyono dan peternak sapi kedua sekaligus pemilik kebun rumput gajah bernama Tri Harsono. Permasalahan yang dihadapi kedua pengusaha tersebut berdasarkan dari survey yang dilakukan dirinci sebagai berikut: (1) Permasalahan Aspek Produksi dimana kandang sapi yang masih tradisional menyulitkan untuk dibersihkan sehingga dapat memperpanjang waktu untuk membersihkan limbah dan menguras tenaga, limbah yang dtumpuk di belakang dan samping kandang menambah masalah lingkungan, rumput gajah sebagai pakan ternak biasanya tidak habis dan juga dapat menjadi masalah tersendiri, belum adanya teknologi yang dimanfaatkan di desa tersebut dalam mengelola limbah ternak. (2) Permasalahan manajemen yaitu manajemen pemeliharaan hewan ternak mitra masih terbatas pada insting dan pengalaman sehingga belum ada pembukuan yang dapat menjelaskan untung dan rugi yang didapatkan, manajemen pemeliharaan masih mengandalkan tenaga sendiri dan keluarga untuk memelihara hewan ternak sehingga dianggap bukan sebagai pengeluaran biaya, peternak belum terbiasa membuat pengelolaan keuangan karena dianggap terlalu repot dan tidak memberikan manfaat.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang dilakukan untuk menjawab salah satu masalah yang dikemukakan diatas yaitu :

1. Penguasaan pemakaian teknologi

Dengan membuat mesin degester yaitu mengolah limbah sapi (kotoran dan urin) menjadi biogas. Tim membuat alat pengolah (degester) dan selanjutnya memberikan pelatihan pemanfaatan pemakaian degester dan biogas untuk bahan bakar kompor dalam rumah tangga mitra. Tetangga mitra yang juga seorang wirausaha warung makan diberikan juga alih teknologi biogas mengingat lokasi mitra Bapak Heru Wiyono dan Warung Bu Harni.

2. Kemampuan mengelola limbah

Adanya limbah biogas yang berbentuk cair dan padat (slurry) dapat dimanfaatkan menjadi pupuk untuk tanaman mitra yang satunya Bapak Tri Harsono.

3. Peningkatan manajemen usaha

Perbaikan kandang ternak dilakukan untuk mendapatkan kandang yang langsung dihubungkan dengan degester. Bentuk kandang dibuat agak miring untuk memudahkan melancarkan kotoran dan urin ke dalam alat pengolah. Pelatihan dilakuakn setelah adanya perbaikan kandang agar dapat menghitung besarnya dana yang digunakan dan realisasi penjualan

Semua hal untuk perbaikan kandang, pembuatan degester, pengolahan limbah biogas sudah mulai dilaksanakan pada bulan Agustus 2018. Sosialisasi dan pelatihan dilakukan setelah degester dan kandang sudah ada. Pembuatan degester dilakukan dibelakang kandang sapi karena di tempat tersebut milik mitra Bapak Heru Wiyono masih luas dan sebagai tempat pembuangan kotoran sapi yang tidak terpakai sebelumnya. Degester dan pembuanagn yang dibuat diberi pembatas agar tidak dijadikan loaksi permainan anak-anak mengingat lokasi tersebut di wilayah pemukiman Desa Mayang Kecamatan Gatak Kabupaten Sukoharjo yang padat penduduknya.

Rivai dan Basri (2005) menjelaskan pelatihan adalah proses sistematis untuk mengubah tingkah laku pegawai untuk mncapai tujuan organisasi. Pelatihan berkaitan dengan keahlian dan kemampuan pegawai untuk melaksnakan pekerjaan saat ini. Pelatihan memiliki orientasi saat ini dan membantu pegawai untuk mencapai keahlian dan kemampuan tertentu agar berhasil dalam melaksanakan pekerjaannya. Siagian dalam Lubis (2008) mendefinisikan pelatihan sebagai proses belajar mengajar dengan menggunakan teknik dan metode tertentu secara konsepsional dapat dikatakan bahwa seseorang atau sekelompok orang biasanya yang biasanya sudah bekerja pada suatu organisasi yang efisiensi, efektivitas dan produktivitas kerjanya dirasakan perlu untuk dapat ditingkatkan secara terarah dan pragmatik.

Tahapan dalam proses pelatihan meliputi perencanaan, pelaksanaan , evaluasi dan analisis hasil yang sudah dilakukan. Masing-masing tahapan melibatkan mitra dan tetangga sekitar dan pemilik usaha warung makan yang juga merupakan menjadi sasaran PKM. Selama melakukan tahapan proses pelatihan, tim dan mitra melakukan studi banding dan pelatihan ke tenaga Ahli Bapak Ir. Gembong Danudiningrat di Yogyakarta.

PEMBAHASAN

Perbaikan kandang ternak dan pembuatan instalasi biogas sudah selesai dilakukan pada tanggal 13 Agustus 2018. Waktu yang dibutuhkan untuk perbaikan kandang adalah 8 hari efektif dan dimulai dari 25 Juli sd 2 Agustus 2018, sedangkan untuk pembuatan instalasi

**Gambar 3.**

Pembelajaran ke Tenaga Ahli untuk pembuatan pupuk organik

Memberikan alih teknologi untuk peternak dan masyarakat umum berupa peralatan biogas membutuhkan biaya pribadi yang dikeluarkan dan cukup mahal. Lokasi pemanfaatan biogas maksimal di area $\pm 20 \text{ m}^2$. Ukuran degester sebesar 8 kubik cukup untuk 2 kompor bagi rumah tangga dan menyala setiap harinya 8 jam yaitu 4 jam pagi dan 4 jam di sore hari. Hal tersebut dianggap cukup untuk skala industri rumah tangga. Bahan baku yang dibutuhkan sebanyak 25 kg kotoran sapi (untuk 2 ekor sapi) per harinya. Produksi 3 hari biogas setara dengan 1 gas elpiji 3 kg. Artinya 1 tabung yang berisi gas elpiji 3 kg dihargai Rp. 19.000,- sehingga terdapat penghematan pemakaian elpiji selama 1 bulan (30 hari) yaitu Rp. 19.000 x 10 buah = Rp. 190.000,- dan secara tidak langsung dapat mengurangi polusi lingkungan berupa pemanfaatan limbah kotoran sapi. Pemanfaatan limbah sapi dalam bentuk pupuk kandang baru uji coba di awal September dan belum teruji hasilnya.

KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berjudul “PKM Pengusaha Mikro Peternak Sapi dalam Memanfaatkan Limbah Ternak untuk Gas Rumah Tangga dan Pertanian di Desa Mayang Kecamatan Gatak Kabupaten Sukoharjo” telah dilaksanakan sesuai rencana. Secara garis besar, mitra dan tetangga sekitar mitra menyambut gembira karena kegiatan ini dianggap dapat memberikan manfaat yang positif dan dapat memberikan dampak yang baik karena selain memberikan gambaran alih teknologi juga mendapatkan praktek dan adanya pelatihan dalam bentuk nyata yang dikembangkan di Desa Mayang Kecamatan Gatak Kabupaten Sukoharjo.

DAFTAR PUSTAKA

- Andhina Putri Herriyanti, 2015. Pengelolaan Limbah Ternak Sapi menjadi Biogas.
Majalah Ilmiah Pawiyatan Volume XXII no.1.
- Buku Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Edisi XI tahun
2017.
- Chandra Afrian, 2017. Produksi Biogas dari Campuran Kotoran Sapi dan Rumput Gajah.
Skripsi Fakultas Pertanian Universitas Lampung.
- Lubis, K.A, 2008. Pengaruh Pelatihan dan Motivasi Kerja terhadap Kinerja Karyawan
PT. Perkebunan Nusantara IV (Persero) Medan. Respitary.usu.ac.id. Medan
- Rivai, V; dan Basri,A.F.M, 2005. Performance Appraisal: Sistem yang tepat guna untuk
menilai kinerja karyawan dan meningkatkan daya saing perusahaan. Jakarta :
PT. Raja Grafindo Persada.
- Wedo Sasongko, 2010. Produksi Biogas Dari Biomassa Kotoran Sapi Dalam Biodigester
Fix Dome dengan Pengenceran Dan Penambahan Agitasi.

**PENGELOLAAN SAMPAH MENUJU DESA SEHAT DI DESANGALANG,
GEDANGSARI, GUNUNGKIDUL**

Surahma Asti Muasari¹, Sulistyawati Sulistyawati², Tri Wahyuni Sukesi³, Fatwa Tentama⁴
^{1,2,3}Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Ahmad Dahlan

Email: surahma.mulasari@ikm.uad.ac.id

Diterima: 3 April 2019, Direvisi: 5 April 2019, Disetujui: 11 April 2019

ABSTRAK

Desa sehat adalah percepatan terwujudnya masyarakat desa peduli, tanggap, dan mampu mengenali, mencegah, serta mengatasi permasalahan kesehatan secara mandiri sehingga derajat kesehatan meningkat. Untuk membantu tercapainya program desa Ngalang serta menciptakan masyarakat Desa Ngalang yang mandiri dengan bermodal sumberdaya yang ada hal ini dilakukan melalui sinergi dengan perguruan tinggi, dengan tujuan utama mendorong masyarakat berdaya dalam menciptakan lapangan pekerjaan sehingga mengurangi angka pengangguran di desa mitra. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah dengan melakukan penyuluhan, pelatihan mengenai bahaya sampah, pengolahan sampah dengan bank sampah serta manajemen sampah dan juga melakukan kunjungan ke salah satu bank sampah yaitu bank sampah K3S Jatikuning. Dampak yang diperoleh adalah peningkatan pengetahuan dan keterampilan masyarakat tentang bagaimana pengolahan sampah sehingga menjadi suatu barang yang bernilai ekonomi serta meningkatkan pemberdayaan masyarakat untuk mewujudkan desa sehat.

Kata Kunci: Pemberdayaan Masyarakat, Bank Sampah, Desa sehat

ABSTRACT

Healthy villages are the realization of caring, responsive, and ability of rural communities to recognize, prevent, and overcome health problems independently. To help achieve the Ngalang village program and build the independence of Ngalang Village, it was done by a synergy among community and university. The primary goal was empowered communities to create jobs to reduce unemployment. We occupied counselling and training on the dangers of garbage, processing waste through a waste bank, also visiting a garbage bank, namely the K3S Jatikuning waste bank. The impact from this activity was the increase of knowledge and skills of the community about how processing the garbage to have economic value and increasing community empowerment to create a tourism village.

Keywords: Community Empowerment, Garbage Bank, Tourism Village

PENDAHULUAN

Di Kecamatan Gedangsari, dimana lokasi desa mitra berada, pernikahan dini merupakan sesuatu yang dianggap wajar. Pada tahun 2012 Kecamatan Gedangsari merupakan penyumbang tertinggi angka pernikahan dini di Gunungkidul (Gatranews, 2015). Sebagai akibatnya maka angka kekerasan dalam rumah tangga dan perceraianpun juga tinggi dimana hal ini berdampak pada taraf hidup masyarakat. Masalah yang lain sebagai akibat dari angka pengangguran yang tinggi adalah tingginya angka kekerasan dan kriminalitas.

Sehingga menimbang beberapa hal di atas dan tersedianya sumberdaya alam serta daya dukung pemerintahan setempat maka penting kiranya untuk mensupport pemerintah desa dengan IPTEK di Perguruan Tinggi untuk memberdayakan potensi setempat agar dapat menyerap tenaga kerja agar taraf hidup masyarakat meningkat.

Sesuai dengan dokumen Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) Pemerintah Kabupaten Gunungkidul tahun 2016-2021 dimana dengan jelas menyebutkan visi misi pembangunan wisata di Kabupaten Gunungkidul. (Kab. Gunungkidul 2017). Mengacu pada RPJMD Gunungkidul 2016-2021 tersebut, pemerintah Desa Ngalang mendapat dukungan penuh dari pemerintah Kabupaten Gunungkidul untuk mengembangkan Desa Wisata di lokasinya. Saat ini Desa Ngalang sudah ditetapkan menjadi Desa Budaya mengacu pada SK Gubernur DIY Nomor 262/KEP/2016. Sehingga pengembangan terintegrasi antara desa budaya dan desa wisata perlu mendapat dukungan dari berbagai pihak termasuk perguruan tinggi. Berdasarkan RPJMD dan SK Gubernur DIY tersebut di atas maka diperlukan perubahan tatanan masyarakat yang dapat mendukung tercapainya target pemerintah terhadap Desa Ngalang.

Target dalam PPM ini adalah untuk membantu Desa dalam memberdayakan masyarakat dengan mengoptimalkan sumberdaya alam dan manusia yang ada di lokasi sehingga angka pengangguran turun dan kesejahteraan masyarakat secara umum meningkat. Indikator pada PPM ini antara lain tersedianya sarana dan prasarana serta penguatan pamong desa dan masyarakat untuk menjadi desa wisata sehat yang bersaing yaitu dengan mendirikan bank sampah. Dengan adanya bank sampah diharapkan dapat meningkatkan budaya kebersihan dan kesehatan masyarakat di Desa Ngalang serta meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya melalui pengelolaan sampah. Selain itu diharapkan muncul kearifan lokal masyarakat bidang kesehatan lingkungan sehingga dapat menjadi salah satu daya tarik wisata dan budaya yang mendukung pencapaian RPJMD Ngalang.

Bersama desa Mitra telah dirumuskan beberapa kegiatan dalam PPM ini dengan mengacu pada tujuan yang ingin dicapai. Kegiatan yang dilakukan adalah dengan cara melaksanakan penyuluhan tentang bahaya sampah dan pengolahan sampah dengan bank sampah, pelatihan pengolahan sampah, pelatihan pengomposan, pelatihan pembuatan

pupuk cair dan pelatihan pembuatan briket.

Sampah merupakan sesuatu barang yang tidak lagi bisa dimanfaatkan dalam kehidupan, barang yang dibuang dan dikeluarkan dari lingkungan permukiman dikarenakan tidak lagi memiliki nilai ekonomi. Jenis sampah dapat berupa senyawa organik dan senyawa anorganik, dapat berupa logam, berbentuk dari bahan yang berasal dari makhluk hidup (Mulasari, 2014). Sampah akan memiliki nilai ekonomi, apabila sampah tersebut berada dalam jumlah mencukupi untuk diperdagangkan atau diproses lebih lanjut sebagai barang-barang ekonomi, sebab pada dasarnya barang-barang tersebut juga berasal dari barang-barang yang bernilai ekonomi. Untuk menampung dan memasarkan sampah tersebut perlu suatu wadah, yaitu bank sampah.

Maya (2017) menyatakan bahwa penyelesaian masalah sampah bisa dilakukan melalui warga-warga terutama wanita (ibu-ibu) yang berada di lingkungan. Setiap rumah tangga dilibatkan dalam pengelolaan sampah minimal pengelolaan sampah rumah tangganya sendiri. Jika ditelaah lebih dalam maka sampah sangat berpotensi terhadap pendapatan rumah tangga. Riswan, dkk (2011) mengatakan tingkat pendapatan keluarga berkorelasi positif dengan cara pengelolaan sampah yang juga tinggi.

METODE

a. Metode Pelaksanaan

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah dengan melakukan penyuluhan, pelatihan dan juga kunjungan. Penyuluhan disampaikan dengan metode ceramah, materi yang diberikan berkaitan dengan bahaya sampah dan cara pengolahan sampah dengan bank sampah. Pada saat penyuluhan dilakukan juga diselingi dengan diskusi dan tanya jawab sebagai bentuk timbal balik agar tidak terkesan monoton. Pada kesempatan ini peserta dapat mengeluarkan pertanyaan dan secara bersama mendiskusikan jawaban dari pertanyaan tersebut.

Pelatihan meliputi petunjuk teknis atau cara dalam proses pengolahan sampah dan juga pengolahan makanan dengan tujuan agar masyarakat belajar dan menerapkan ilmu yang didapat sehingga dapat diterapkan dalam mewujudkan desa wisata berbasis pemberdayaan masyarakat. Dengan adanya pelatihan, besar harapannya masyarakat dapat lebih paham dan mampu mempraktikkan langsung ilmu yang didapat selama kegiatan penyuluhan.

b. Waktu Pelaksanaan

Penyuluhan dilaksanakan pada hari Selasa tanggal 18 September 2018 pada pukul 09.00-12.00 WIB bertempat di Balai Desa Ngalang, Gedangsari, Gunungkidul. Kegiatan kedua yaitu kunjungan ke bank sampah K3S Jatikuning yaitu pada hari

Kamis tanggal 20 September 2018. Kegiatan dilanjutkan dengan inisiasi pembuatan bank sampah serta pelatihan dan manajemen bank sampah yang dilaksanakan pada hari Rabu tanggal 26 September 2018 bertempat di Balai Desa Ngalang, Gedangsari, Gunungkidul.

HASIL PEMBAHASAN

Pengabdian telah berjalan dengan baik dan lancar. Masyarakat Desa Ngalang, Gedangsari memiliki respon yang baik terhadap program yang sudah dilaksanakan. Pada saat pemaparan program pengabdian dihadiri mitra dengan komposisi yang lengkap, undangan hadir dan berpartisipasi aktif selama pelaksanaan kegiatan. Pada saat penyuluhan juga terungkap bahwa beberapa masyarakat ingin program seperti ini dapat dilanjutkan, sehingga hasil program yang dihasilkan dapat berdaya guna dan menghasilkan dari sudut ekonomi.

Pengetahuan merupakan kumpulan pengalaman yang diindra dan direkam oleh nalar. Menurut Notoatmodjo, penginderaan terjadi melalui pancaindra mausia. Berdasarkan hal tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa semakin banyak hal ini mendengar dan melihat, maka sangat menentukan tingkat pengetahuannya terhadap sesuatu. Pengetahuan masyarakat tentang lingkungan pada umumnya dan pengelolaan sampah pada khususnya telah lama diakui sebagai faktor penting yang mempengaruhi perilaku daur ulang dari rumah tangga. Erfina (2012) dalam penelitiannya menemukan hubungan yang signifikan antara tingkat pengetahuan dengan partisipasi masyarakat dalam program daur ulang.

Berdasarkan hal tersebut, maka dalam kegiatan pengabdian ini dilaksanakan kegiatan penyuluhan dan pelatihan dengan tujuan menambah pengetahuan dan keterampilan masyarakat (mitra) sehingga dapat berpartisipasi dalam program pengolahan sampah yang dapat memberikan dampak positif bagi sosial ekonomi keluarga serta dalam mewujudkan program desa wisata.



Gambar 1.

Kegiatan penyuluhan dan cerita sukses dari Bank Sampah K3S

**Gambar 2.**

Kegiatan inisiasi Bank Sampah

Dalam pelaksanaan kegiatan penyuluhan, masyarakat memberikan respon yang positif, mereka terlihat sangat antusias dengan kegiatan penyuluhan ini karena kegiatan ini dapat menambah wawasan masyarakat khususnya tentang bahaya sampah dan pengolahan sampah dengan bank sampah. Hal ini dapat dilihat bahwa pada saat kegiatan penyuluhan berlangsung komunikasi dua arah, masyarakat aktif dalam bertanya tentang hal-hal yang mereka ingin tahu. Diharapkan dengan adanya respon masyarakat yang positif ini, dalam pelatihan nanti masyarakat dapat mempraktekkan dengan baik serta ilmu yang diperoleh dapat dikembangkan sehingga menjadi bekal masyarakat dalam mewujudkan program desa wisata sehat.

Penelitian Asteria (2016) menyatakan bahwa edukasi pada warga dapat mengubah kebiasaan warga dalam mengelola sampah. Kehadiran bank sampah menjadi salah satu alternatif dalam mengatasi masalah sampah di perkotaan yang saat ini masih mengalami kompleksitas masalah dalam penerapannya, dikarenakan belum terintegrasi dan masih bersifat lokal. Oleh karena itu replikasi pengelolaan bank sampah di pedesaan perlu didorong, sehingga kesehatan masyarakat dapat meningkat dan permasalahan sampah seperti layaknya diperkotaan tidak terjadi di pedesaan.



Gambar 3.

Kunjungan ke bank sampah K3S Jatikuning

Kunjungan studi banding telah dilakukan, dengan hasil mitra mendapat gambaran bagaimana pengolahan sampah dengan metode bank sampah dijalankan, juga mendapatkan sosialisasi bagaimana mengolah sampah agar menjadi suatu barang yang memiliki nilai ekonomi. Dengan memperoleh sosialisasi tersebut, masyarakat memiliki pengetahuan baru yang akan disebarluaskan kepada masyarakat desa yang lain sehingga dapat membantu dalam mewujudkan program desa wisata berbasis pemberdayaan masyarakat.

Dalam penelitiannya, Selomo (2016) mengatakan bahwa bank sampah merupakan kegiatan bersifat *social engineering* yang mengajarkan masyarakat untuk memilah sampah serta menumbuhkan kesadaran masyarakat dalam pengelolaan sampah secara bijak sehingga dapat mengurangi sampah yang diangkut ke TPA (Tempat Pembuangan Akhir). Pembangunan bank sampah merupakan momentum awal membina kesadaran kolektif masyarakat untuk memulai memilah, mendaur ulang dan memanfaatkan sampah karena sampah mempunyai nilai jual yang cukup baik.

Asteria (2016), dalam penelitiannya mengatakan bahwa pemberdayaan warga untuk membentuk pengetahuan dan keterampilan warga sehingga mampu memilah sampah organik dan non organik. Manfaat dari kemampuan warga mengelola sampah dengan menerapkan prinsip 4R dan menabung ke bank sampah telah memberikan manfaat langsung, tidak hanya secara ekonomi, juga terwujudnya kesehatan lingkungan, dengan kondisi komunitas yang bersih, hijau, nyaman, dan sehat. Maka dari itu, diperlukan

pelatihan guna mengajarkan keterampilan bagi masyarakat (mitra) sehingga dapat berpartisipasi dalam pengelolaan sampah dengan program bank sampah.



Gambar 4.

Kegiatan Pelatihan Pengelolaan Sampah

Kegiatan pelatihan telah dilakukan dan berjalan dengan baik. Dengan adanya kegiatan pelatihan, masyarakat merasa lebih paham dan jelas karena mereka mempraktikkan langsung apa yang sudah disampaikan pada saat penyuluhan. Pelatihan ini sangat berguna bagi mitra karena dapat mengurangi jumlah pengangguran dan dapat menjadi suatu program pemberdayaan masyarakat sehingga dapat menjadi bekal dalam mewujudkan program desa wisata.

Secara keseluruhan pelaksanaan kegiatan dapat berjalan dengan lancar, semua peserta aktif dalam mengikuti rangkaian kegiatan dan bersedia untuk mengembangkan ilmu yang telah diperoleh. Dengan demikian, akan membantu dalam mewujudkan program desa wisata berbasis pemberdayaan masyarakat khususnya dalam bidang pengolahan sampah.

KESIMPULAN

Pengabdian masyarakat ini telah dijalankan dengan baik dan lancar. Masyarakat menunjukkan respon positif dan sangat berperan aktif dalam semua kegiatan yang

dilakukan Masyarakat menghendaki bahwa adanya pembimbingan lebih lanjut agar pemberdayaan masyarakat dapat berjalan maksimal sehingga dapat mewujudkan program desa wisata.

DAFTAR PUSTAKA

- Asteria, Dona, Heruman, H. 2016. Bank Sampah Sebagai Alternatif Strategi Pengelolaan Sampah Berbasis Masyarakat di Tasikmalaya. *Jurnal Manusia dan Lingkungan*. Vol: 23. No: 1. Hal: 136-141
- BPS. 2016. "Sosial Dan Kependudukan." <https://www.bps.go.id/brs/view/1230>.
- BPS Kabupaten Gunungkidul. 2016. "Sosial Dan Kependudukan." *Web*. <https://gunungkidulkab.bps.go.id/Brs/view/id/428>.
- Desa Ngalang. 2017. "Profil Desa Ngalang." *Web*. <http://ngalang-gedangsari.desa.id/index.php/first>.
- Erfinna, T.F. Chahaya, I., Dharma, S. 2012. Hubungan Karakteristik dengan Partisipasi Masyarakat Dalam Pengelolaan Sampah di Lingkungan III dan V Kelurahan Bagan Deli Kecamatan Medan Belawan Tahun 2012
- Gatranews.2015. "Upaya Dukuh Menekan Pernikahan Dini Bag 3"<https://www.gatra.com/budaya-1/apresiasi-1/157075-upaya-dukuh-menekan-pernikahan-dini-bag-3>
- Kab. Gunungkidul. 2017. "Kabupaten Gunungkidul." <http://gunungkidulkab.go.id/v2/D-947db8881fd2f1e605a1fe29a8b6aa6c-NR-100-0.html>.
- Mulasari, 2010. Desain Bak Pengomposan Dengan Arang Sebagai Anti Bau. Prosiding Seminar Nasional tempat kerja sayang bayi dukung keberhasilan asi eksklusif. UAD. Juni 2010.
- Maya, S., Haryono, S., Kholisya U.. 2017. Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengelolaan Sampah Menjadi Nilai Ekonomis dan Pembentukan Bank Sampah di Kelurahan Tanjung Barat. *Proceeding of Community Development*. Vol: 1. Hal: 157-161
- Mulasari, 2014. *Teknologi Pengolahan Sampah*. Penerbit Aswaja Pressindo, Yogyakarta.
- Mulasari, S.A. Sukei, T.W. 2014. *Pengelolaan Sampah Dengan Bank Sampah & Cascing*. Penerbit Aswaja Pressindo. Yogyakarta
- Mulasari, S.A. Sukei, T.W.Sulistiyawati. 2016. *Membangun Desa Sehat*. Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Ahmad Dahlan. Yogyakarta.
- Mulasari, S.S. 2017. *Teknologi Tepat Guna Bidang Kesehatan Lingkungan*. Penerbit CV Markumi. Yogyakarta
- Notoatmodjo, S. 2007. *Promosi Kesehatan dan Ilmu Perilaku*. Jakarta: Rineka Cipta Press
- Nixon, H, Saphores, J. M. 2009. Information and the Decision to Recycle: Results from a Survey of US Households. *J. Environ. Plann. Vol: 52. Hal: 257-277*
- Riswan, Sunoko, H.R., Hadiyanto, A.. 2011. *Pengelolaan Sampah Rumah Tangga di*

Kecamatan Daha Selatan. Jurnal Ilmu Lingkungan. Vol: 9. No: 1. Hal: 21-31
Selomo, M., Birawida, A.B., Mallongi, A., Muammar. 2016. Bank Sampah Sebagai
Salah Satu Solusi Penanganan Sampah di Kota Makassar. Jurnal MKMI. Vol: 12.
No: 4. Hal: 232-240

IMPLEMENTASI AKUNTANSI DAN MANAJEMEN BAGI PENGUSAHA RENGGINING DESA KOLEANG, KECAMATAN JASINGA, BOGOR

Mulyaning Wulan¹, Ummu Salma Al Azizah²
^{1,2,3}Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA

Email: mulyaning.wulan@uhamka.ac.id¹,

Diterima: 12 April 2019, Direvisi: 19 April 2019, Disetujui: 25 April 2019

ABSTRAK

Desa Koleang terletak di Kecamatan jasinga, Jawa Barat. Dengan jumlah penduduk kurang lebih sebanyak 5000 penduduk, Koleang menjadi kampung yang berpenduduk paling banyak penduduknya dibanding kampung lain di sekitarnya seperti Karundang, Cicanggong, Silongong, Sampalan Kadu, Cisarua dan kampung lainnya. pembuat makanan tradisional yaitu *Renggining* dan *Dapros* makanan berbentuk camilan ini merupakan salah satu penggerak perekonomian bagi sebagian besar masyarakat Koleang. Tetapi, sangat di sayangkan kurangnya pemahaman warga tentang pentingnya manajemen keuangan yang baik membuat usaha yang sudah mereka jadikan mata pencaharian selama bertahun-tahun ini sulit untuk berkembang. Tim PKM dari Universitas Muhammadiyah Prof, DR Hamka, merupakan dosen yang memiliki dedikasi untuk melaksanakan Catur Darma Perguruan Tinggi. Diharapkan melalui pelatihan yang diadakan dapat menambah kemampuan akuntansi melalui pelatihan pembuatan laporan keuangan. Selain itu, pengusaha renggining diharapkan memiliki kemampuan untuk *manage* usahanya terutama dalam inovasi dan pemasaran.

Kata kunci: Usaha Mikro, Pemasaran berbasis internet, Manajemen Usaha,

ABSTRACT

Koleang Village is located in jasinga District, West Java. With a population of approximately 5,000 residents, Koleang is the most populated village of its population compared to other villages in the vicinity such as Karundang, Cicanggong, Silongong, Sampalan Kadu, Cisarua and other villages. Traditional food makers, namely Renggining and Dapros, snack-shaped foods are one of the drivers of the economy for most of the Koleang people. However, it is very regrettable that the lack of understanding of the people about the importance of good financial management has made the efforts that they have made for livelihoods for years difficult to develop. PKM Team from Muhammadiyah University Prof., DR Hamka, is also a lecturer who has a dedication to carry out the Chess Darma College. It is expected that through the training held can increase accounting capabilities through training in financial report making. In addition, business operators are expected to have the ability to manage their business, especially in innovation and marketing.

Keywords: *Micro Business, Internet-based Marketing, Business Management*

PENDAHULUAN

Renggining merupakan makanan khas Jawa Barat yang dikenal gurih dan renyah. Seperti halnya rengginang/ranginang, rangining juga harus digoreng terlebih dahulu sebelum dapat dikonsumsi. Berikut merupakan bentuk renggining :



Gambar 1. Renggining

Makanan yang renyah ini memiliki rasa unik yang membuatnya memiliki peluang pasar yang baik. Masyarakat Jawa Barat tidak sedikit yang tertarik untuk pembuatan renggining ini. Karena selain merupakan makanan khas daerah, renggining merupakan suatu usaha yang telah dilakukan secara turun menurun.

Kebijakan Bank Indonesia dalam Akses Keuangan menggambarkan definisi berdasarkan suatu entitas berdasarkan UU, No. 20 Tahun 2008 Tentang UMKM sebagai berikut :

Tabel 1. Definisi UMKM

No	Jenis Entitas	Modal
1	Mikro	<ul style="list-style-type: none">• Kekayaan bersih per tahun kurang dari Rp 50 juta• Hasil penjualan kurang dari Rp300 juta
2	Kecil	<ul style="list-style-type: none">• Kekayaan bersih per tahun lebih dari Rp 50 juta – Rp 500 juta• Hasil penjualan lebih dari Rp 300 juta – 2.5 Milyar
3	Menengah	<ul style="list-style-type: none">• Kekayaan bersih per tahun lebih dari Rp 500 juta – 10 Milyar• Hasil penjualan lebih dari Rp 2.5 Milyar – 50 Milyar
4	Besar	<ul style="list-style-type: none">• Kekayaan bersih per tahun kurang dari Rp 10 Milyar• Hasil penjualan lebih dari 50 Milyar

Sumber : Bank Indonesia (2017)

Begitu pentingnya peran pencatatan akuntansi bagi perusahaan. Hal ini ditujukan untuk mengetahui berapa besar laba yang diperoleh selama operasi usaha. Selain itu pencatatan ini akan bermanfaat untuk mengawasi usaha dan pengajuan pembiayaan untuk pengembangan usaha.

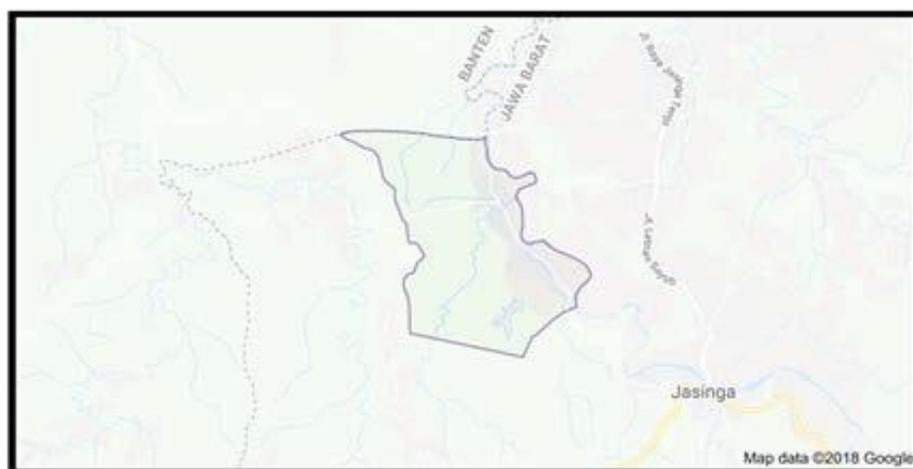
Selain laporan keuangan, manajemen terhadap suatu usaha juga membutuhkan ilmu tersendiri. Menurut Simamora yang di kutip dari Kotler, Gary (2001:10), manajemen dan pemasaran dapat dijadikan satu definisi yaitu, manajemen pemasaran adalah analisis, perencanaan, implementasi, dan pengendalian program yang didesain untuk menciptakan, membangun dan mempertahankan pertukaran yang menguntungkan dengan pembeli sasaran, untuk mencapai sasaran perusahaan. Hal ini dapat diperoleh dengan adanya penetapan target pasar.

Penetapan target pasar (*targeting*) memiliki arti perusahaan dapat memasuki satu atau beberapa segmen tersebut (*market targeting*). *Targeting* atau penetapan target pasar yaitu proses mengevaluasi daya tarik masing-masing segmen pasar dan memilih satu atau lebih segmen yang akan dilayani. Penetapan sasaran pasar terdiri dari merancang strategi untuk membangun hubungan yang benar dengan pembeli atau pelanggan yang tepat. (Titik Wijayanti, 2012).

Koleang merupakan Desa yang terletak di Kecamatan Jasinga, Kabupaten Bogor, Provinsi Jawa Barat. Dengan jumlah penduduk kurang lebih sebanyak 5000 penduduk. Koleang menjadi kampung yang berpenduduk paling banyak penduduknya dibanding kampung lain di sekitarnya seperti Karundang, Cicanggong, Silongong, Sampalan Kadu, Cisarua dan kampung lainnya.

Batas wilayah Desa Koleang adalah :

- Sebelah utara Desa Setu dan Desa Neglasari
- Sebelah barat Desa Tegalwangi
- Sebelah selatan Desa Curug
- Sebelah timur Desa Jasinga



Gambar 2. Denah Desa Koleang

Tidak seperti desa-desa di sekitarnya pada musim kemarau panjang tahun ini desa Koleang cenderung memiliki simpanan air sehingga masyarakat desa koleang dapat

dikatakan lebih beruntung dari desa-desa di sekitarnya yang bahkan kesulitan memenuhi keperluan pokoknya seperti mandi dan memasak air untuk minum, tetapi cadangan air di desa Koleang masih dapat dikatakan cukup untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Peran pemerintah dalam pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) telah dibuktikan dengan penerbitan Standar Akuntansi Keuangan untuk Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik serta Standar Akuntansi untuk Entitas Mikro, Kecil dan Menengah yang diterbitkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI).

Pengaplikasian standar yang telah dibuat oleh pemerintah membutuhkan mediator yang tepat. Lembaga pendidikan tinggi (universitas) memiliki Sumber Daya Manusia (SDM) yang mampu membantu pemerintah dalam pentransformasian informasi. Hal ini dapat dilakukan melalui Pengabdian Kepada Masyarakat yang merupakan salah satu program Tri Darma Perguruan Tinggi.

MASALAH

Permasalahan utama yang dihadapi masyarakat kampung Koleang adalah rendahnya tingkat kesadaran warga akan pentingnya mengutamakan pendidikan formal sebagai bagian dari banyak cara demi turut serta membangun kesejahteraan baik bagi dirinya sendiri maupun kesejahteraan desa. Pola pikir masyarakat desa Koleang yang masih dapat dikatakan terbelakang ini turut serta mempengaruhi berbagai aspek kehidupan mereka seperti kesenjangan pendidikan yang di rasakan para siswa di desa Koleang, juga aspek-aspek lain seperti tingkat kemiskinan yang masih tinggi, pola hidup sehat yang masih di bawah rata-rata serta beberapa kondisi lainnya.

Pengusaha renggining di sana cukup banyak, namun sangat di sayangkan kurangnya pemahaman warga tentang pentingnya manajemen keuangan yang baik membuat usaha yang sudah mereka jadikan mata pencaharian selama bertahun-tahun ini sulit untuk berkembang. Permasalahan dalam pembuatan laporan keuangan, inovasi dan pemasaran merupakan permasalahan yang terdapat disana

METODE

Pelaksanaan pengabdian masyarakat melalui pelatihan ini dilakukan melalui tahap-tahap sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan

Tahap Persiapan dilakukan pada Bulan November 2018 – Januari 2019

2. Tahap Pelaksanaa

Tahap pelaksanaan dilakukan pada hari Jumat, 08 Februari 2019

3. Tahap Monitoring dan Evaluasi

Tahap Monev dilakukan pada 27 Februari 2019

4. Tahap Pelaporan

Tahap Pelaporan dilakukan setelah monev Universitas dilaksanakan

PEMBAHASAN

Pelaksanaan Kegiatan

Pada tahap ini, panitia pelaksana menghubungi pihak RW 01 dan RW 06, yang terletak di Desa Koleang, Kecamatan Jasinga, Bogor. Panitia pelaksana menyampaikan maksud dan tujuan untuk dapat melaksanakan program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dalam rangka pelaksanaan Catur Drama Perguruan Tinggi, Universitas Muhammadiyah Profesor DR. Hamka. Panitia pelaksana juga meminta informasi terkait kondisi penduduk meminta surat keterangan kesediaan bekerjasama antara mitra dan Universitas Muhammadiyah Profesor DR. Hamka. Penyelesaian tahap pelaksanaan adalah dengan selesainya pembuatan usulan atau proposal Pengabdian Kepada Masyarakat.

Pelaksanaan pada pertengahan bulan November dengan dihadiri oleh 18 Peserta dan 6 Orang Panitia (2 orang Dosen, 2 Mahasiswa yang berasal dari Universitas Muhammadiyah Profesor DR. Hamka dan 2 orang dari RW 01 dan RW 02). Pelatihan akuntansi pembuatan laporan keuangan diberikan waktu selama lebih kurang 2 jam dimulai dari pukul 09.00 pagi. Pembagian modul pelatihan beserta alat tulis dilakukan ketika peserta melakukan tanda tangan di lembar presensi.

Pemateri mempresentasikan masing masing materinya selama 30 menit dan dilanjutkan dengan sesi tanya jawab. Pemateri pertama yaitu Mulyaning Wulan, SE., M. Ak, mempresentasikan materinya yang berkaitan dengan pembuatan laporan keuangan selama kurang lebih 30 menit. Pemateri kedua yaitu Ummu Salma Al Azizah SE.I., M.Sc sebagai pemateri yang menyajikan pentingnya manajemen pada perusahaan dalam inovasi dan pemasaran



Gambar 3. Pemateri memberikan pelatihan



Gambar 4. Kunjungan Ke Pengusaha Rengginging

Evaluasi

Tahap ini belum dilakukan kepada peserta karena belum memenuhi waktu satu bulan setelah kegiatan. Pada tahap *monitoring* dan evaluasi ini, Peserta diharapkan menyerahkan hasil pencatatan keuangan berupa penerimaan dan pengeluaran kas usaha, hasil penjualan. Hasil evaluasi diharapkan dapat menunjukkan bahwa peserta telah melaksanakan pencatatan, inovasi dan pemasaran yang baik. Hasil dari pencatatan akuntansi yang telah dilakukan oleh para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan suatu ukuran atas keberhasilan program pengabdian kepada masyarakat yang telah pengabdikan lakukan. Ada kemungkinan Evaluasi ini merupakan tahap lanjutan PKM periode berikutnya. Diharapkan setelah mengikuti pelatihan, peserta atau Pengusaha Mikro Rengginging memiliki peningkatan penghasilan. Monev yang dilakukan adalah baru pada pelaporan hasil kegiatan oleh tim PKM. Laporan monev kepada Universitas dikerjakan 10 hari setelah pelaksanaan kegiatan.

KESIMPILAN

Pelatihan manajemen dan pemasaran berbasis internet ini merupakan salah satu yang ditawarkan dari tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Universitas Muhammadiyah Profesor DR. Hamka bekerjasama pengusaha rengginging dengan Desa Koleang, Jasinga, Jawa Barat. Pelaksanaan dilakukan pada hari Jumat, 08 Februari 2019 dengan dihadiri oleh 18 Peserta dan 6 Orang Panitia (2 orang Dosen, 2 Mahasiswa yang berasal dari Universitas Muhammadiyah Profesor DR. Hamka dan 2 orang dari RW 01 dan RW 02). Pelatihan akuntansi pembuatan laporan keuangan diberikan waktu selama lebih kurang 2 jam dimulai dari pukul 09.00 pagi. Pembagian modul pelatihan beserta alat tulis dilakukan ketika peserta melakukan tanda tangan di lembar presensi. Hamka dengan total biaya yang dikeluarkan adalah sebesar Rp.8.379.000,-. LPPM menanggung Biaya sebesar Rp.8.000.000 dan sisanya ditanggung oleh warga desa Koleang. Peserta sangat antusias selama pelaksanaan berlangsung.

Pelatihan akuntansi dan manajemen ini bekerja sama dengan pengusaha mikro yang terdapat Desa Koleang, Kecamatan Jasinga, Jawa Barat. Setelah selesai mengikuti pelatihan peserta memperoleh ilmu akuntansi dan manajemen usaha. Selain itu, penulis merasa mendapat terdapat tambahan ilmu (*transfer of knowledge*) akuntansi dan manajemen. Pembuatan laporan keuangan dan manajemen usaha.

SARAN

Sebaiknya diadakan juga pelatihan bagi pengusaha yang lainnya. Pelatihan akuntansi dan manajemen usaha bagi entitas ini dapat bekerja sama dengan dengan lembaga masyarakat lainnya seperti RPTRA, PCM, dan lainnya. Setelah selesai mengikuti pelatihan sebaiknya peserta memperoleh pendampingan yang berkesinambungan agar dapat lebih mengaplikasikan ilmu yang di terima. Pengabdian berharap dapat memfasilitasi pelaku UMKM pada aspek teknologi pemasaran produk mereka dan hal tersebut dapat dijalankan selama proses pendampingan.

DAFTAR PUSTAKA

- IAI. 2017. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 01 Tentang Penyajian Laporan Keuangan*. Jakarta.
- IAI. 2017. *Standar Akuntansi untuk Entitas Mikro Kecil dan Menengah*. Jakarta. Salemba Empat.
- Soemarso. (2014). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Kotler, Philip, dan Armstrong. 2001. *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Edisi Kedelapan. Erlangga : Jakarta.
- Setiawan, Zulkieflimansyah. 2000. *Manajemen Strategi*. Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, Jakarta
- Hasibuan, Malayu. 2005. *Manajemen: Dasar, Pengertian dan Masalah*,. PT Bumi Aksara: Jakarta
- Philip Kotler & Gary Armstrong. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran*, edisi 12. Penerbit Erlangga : Jakarta
- Titik Wijayanti. 2012. *Marketing Plan! Perlukah? Managing Marketing Plan (Teori & Aplikasi)*. Penerbit Elex Media Komputindo : Jakarta
- Riani, Asri Laksmi. 2009. *Inovatif Entrepreneurship*. Seminar Nasional Kewirausahaan. Universitas Sebelas Maret, 25 Maret 2009. Surakarta

DAUR ULANG BOTOL PLASTIK MENJADI BUNGA IMITASI PADA KELOMPOK REMAJA DI LINGKUNGAN KAMPUS UNILAK

Surtinah¹, Seprita Lida², Trisia Wulantika³
^{1,2,3}Universitas Lancang Kuning

Email: surtinah@unilak.ac.id¹, sepritalidar@unilak.ac.id², trisiawulantika@unilak.ac.id³

Diterima: 15 April 2019, Direvisi: 20 April 2019, Disetujui: 25 April 2019

ABSTRAK

Sampah yang dikelola dengan baik akan meningkatkan kualitas lingkungan dan kesehatan masyarakat. Mendaur ulang sampah plastik dengan sendirinya membantu pemerintah dalam mengelola sampah, apalagi pengelolaan dilakukan secara profesional dan komersil, sehingga menjadi suatu usaha yang menguntungkan. Solusi yang ditawarkan dari permasalahan yang dihadapi mitra antara lain memberikan pelatihan pengelolaan sampah botol plastik bekas menjadi bunga imitasi, dan memberikan motivasi kepada mitra bahwa hasil produknya akan dipasarkan oleh UP2K. Melalui UP2K, kebijakan pimpinan Unilak akan direalisasikan untuk membuka monopoli pasar untuk menjual buket bunga imitasi, dan cinderamata dari botol plastik bekas air mineral. Target luaran adalah artikel di jurnal, ekspos kegiatan di media online, meningkatkan ketrampilan mitra. Metode pelaksanaan kegiatan PKM ini antara lain: penyuluhan, demonstrasi, pelatihan, pendampingan, dan Evaluasi. Hasil kegiatan yang diperoleh adalah penyuluhan tentang sampah anorganik meningkatkan pengetahuan peserta 17%-33%, pengetahuan tentang manfaat botol plastik bekas, setelah kegiatan meningkat antara 17%-25%, dan pengetahuan tentang merubah bentuk botol plastik bekas menjadi bunga imitasi meningkat antara 67%-83%.

Kata kunci: daur ulang, botol plastik, bunga imitasi, dan sampah

ABSTRACT

Well managed waste will improve the quality of the environment and the health of the community. Recycling plastic waste by itself helps the government in managing waste, especially management is done professionally and commercially, so that it becomes a profitable business. The solutions offered from the problems faced by partners include providing training in managing waste plastic bottles into imitation flowers, and providing motivation to partners that the products will be marketed by UP2K. Through the UP2K, the Unilak leadership policy will be realized to open a market monopoly to sell imitation flower bouquets and souvenirs from plastic bottles of mineral water. Output targets are articles in journals, exposure to activities in online media, increasing partner skills. The method of implementing this PKM activity is among others: counseling, demonstration, training, mentoring, and evaluation. The results of the activities obtained were counseling about inorganic waste increasing the knowledge of participants 17%-33%, knowledge of the benefits of used plastic bottles, after activities increased by 17%-25%, and knowledge about changing the shape of used plastic bottles to imitation flowers increased by 67%-83%.

Keywords: recycle, plastic bottles, imitation flowers, waste

PENDAHULUAN

Sampah secara umum dibagi menjadi dua jenis, yaitu sampah organik dan sampah anorganik. Sampah organik merupakan sampah yang mudah terurai dan pada umumnya sampah organik diproses menjadi kompos. Sampah merupakan barang yang dianggap tidak berguna lagi yang berasal dari hasil kegiatan manusia berupa bahan organik maupun anorganik yang dapat terurai maupun yang tak dapat terurai yang berada di lingkungan kita (Kristanto, Prasetiyawati, dan Purwadi, 2013). Sampah anorganik merupakan sampah yang sulit terurai, terutama sampah yang berasal dari jenis plastik. Alrashid dan Kahdar (2013) menggolongkan plastik menjadi dua golongan yaitu *thermoplast* dan *thermosetting*. *Thermoplast* merupakan jenis plastik yang mudah lunak pada suhu yang tinggi, sedangkan *thermosetting* tidak melunak dalam kondisi suhu yang tinggi dan jenis plastik ini sulit didaur ulang. Anindia, Setiawan, Asri, dan Sari (2017) menjelaskan bahwa sampah plastik bila dikelola dengan benar dapat didaur ulang menjadi produk yang bernilai jual dalam bentuk prakarya yang berupa *bross* dan *headpiece*.

Sampah yang dikelola dengan baik akan meningkatkan kualitas lingkungan dan kesehatan masyarakat, dan pada konteks ini sampah merupakan sumber daya (Putra & Yuriandala, 2013). Pengelolaan sampah yang baik akan menekan perkembangbiakan penyakit dan tidak menjadi perantara berkembangnya penyakit.

Ariani dan Awang (2013) menjelaskan bahwa sampah plastik yang tidak dikelola dengan baik akan mencemari lingkungan. Sampah botol plastik yang berasal dari botol air mineral tergolong plastik *thermoplast*, dan sampah inilah yang akan menjadi bahan dasar untuk didaur ulang menjadi bentuk bunga imitasi yang lebih bernilai jual. Sidarto dan Oesman (2013) menjelaskan bahwa mendaur ulang sampah plastik dengan sendirinya membantu pemerintah dalam mengelola sampah, apalagi pengelolaan dilakukan secara profesional dan komersil, sehingga menjadi suatu usaha yang menguntungkan. Putri dan Silalahi (2018) melaporkan bahwa sampah plastik paling banyak ditemukan di TPA. Hal ini disebabkan karena sulit terdegradasi, sehingga membutuhkan lahan yang luas untuk menampungnya, dengan pengelolaan yang profesional maka dapat mengurangi sampah plastik tersebut.

**Gambar 1**

Botol Plastik Bekas Air Mineral

Mitra merupakan sekelompok remaja pendatang yang bertempat tinggal disekitar kampus Unilak dan berprofesi sebagai mahasiswa. Pada umumnya waktu belajar mereka adalah dari hari Senin sampai dengan hari Kamis, sehingga pada hari Jum'at sampai Minggu merupakan hari libur yang digunakan untuk berbagai kegiatan kurikuler maupun non kurikuler.

Kegiatan non kurikuler inilah yang akan diisi dengan pelatihan ketrampilan mendaur ulang botol plastik bekas air mineral yang sangat banyak di kampus sebagai sampah dari suatu kegiatan yang sering dilakukan di kampus. Botol-botol plastik ini biasanya hanya dikumpulkan oleh pemulung dan dijual ke lapak penampung sampah plastik. Pada kegiatan ini, botol bekas tersebut akan didaur ulang menjadi bunga imitasi yang dapat digunakan untuk menambah penghasilan remaja di sekitar kampus Unilak.

Bunga imitasi yang dibuat dapat berupa bunga hias meja maupun buket untuk ucapan selamat bagi wisudawan dan wisudawati yang baru dilantik. Bunga imitasi sebagai ucapan selamat bagi para wisudawan dan wisudawati, sedang marak akhir-akhir ini, dan biasanya pedagang yang menjual bunga imitasi tersebut berasal dari luar. *Event* ini akan dimanfaatkan sebagai pasar potensial, dan melalui UP2K akan membuat monopoli pasar bunga imitasi di lingkungan Unilak pada acara widuda sarjana.

Masalah yang dihadapi mitra adalah tidak memiliki ketrampilan dalam mengelola sampah botol plastik bekas air mineral tersebut, padahal sampah tersebut tersedia dan terus diproduksi setiap selesai suatu kegiatan yang dilaksanakan di Unilak. Selain itu, mitra terkendala dalam memasarkan produk daur ulang yang dihasilkan, sehingga kondisi ini menjadi hambatan untuk berkarya menghasilkan sesuatu dari bahan yang berlimpah disekitar kampus Unilak.

Peluang pasar bunga imitasi terbuka lebar di kota Pekanbaru, karena pada umumnya acara adat dan budaya masyarakat melayu membutuhkan bunga sebagai hiasan, baik pada acara pernikahan, khitanan, dan aqiqah. Tetapi, peluang itu sulit dijangkau tanpa suatu kebijakan. Solusi yang ditawarkan dari permasalahan yang dihadapi mitra antara lain memberikan pelatihan pengelolaan sampah botol plastik bekas menjadi bunga imitasi, dan memberikan motivasi kepada mitra bahwa hasil produknya akan dipasarkan oleh UP2K. Melalui UP2K, kebijakan pimpinan Unilak akan direalisasikan untuk membuka monopoli pasar untuk menjual buket bunga imitasi, dan cindramata dari botol plastik bekas air mineral.

MASALAH

Berdasarkan analisis situasi tersebut dapat diungkapkan beberapa masalah yang umumnya dihadapi oleh pihak mitra, antara lain:

- 1) Masalah yang dihadapi mitra adalah tidak memiliki ketrampilan dalam mengelola sampah botol plastik bekas air mineral tersebut, padahal sampah tersebut tersedia dan terus diproduksi setiap selesai suatu kegiatan yang dilaksanakan di Unilak.
- 2) Mitra terkendala dalam memasarkan produk daur ulang yang dihasilkan, sehingga kondisi ini menjadi hambatan untuk berkarya menghasilkan sesuatu dari bahan yang berlimpah disekitar kampus Unilak.
- 3) Peluang pasar bunga imitasi terbuka lebar di kota Pekanbaru, karena pada umumnya acara adat dan budaya masyarakat melayu membutuhkan bunga sebagai hiasan, baik pada acara pernikahan, khitanan, dan aqiqah. Tetapi peluang itu sulit dijangkau tanpa suatu kebijakan.

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan PKM ini antara lain dengan melakukan penyuluhan. Pada kegiatan ini disampaikan tentang sampah botol plastik bila tidak didaur ulang, dan manfaat yang diperoleh bila botol plastik bekas air mineral didaur ulang. Selain itu, pada kegiatan ini juga dilakukan demonstrasi dengan menunjukkan kepada peserta hasil dari daur ulang botol plastik bekas air mineral dengan tujuan untuk memberikan motivasi kepada mitra agar mereka juga memiliki keinginan yang sama dalam mengurangi sampah botol plastik disekitar kampus Unilak. Selanjutnya, diadakan pelatihan. Kegiatan ini dilakukan secara langsung dengan bahan yang sudah disiapkan untuk digunakan oleh masing masing peserta dalam menghasilkan produk baru yang bernilai jual. Kemudian, diadakan pendampingan yang terus dilakukan sampai mitra mampu menghasilkan produk yang dapat dipasarkan dalam bentuk bunga dan ornament artistic yang lain. Pelaksanaan kegiatan ini juga dievaluasi. Evaluasi dilakukan sebelum dan sesudah kegiatan dilakukan dengan mengisi kuesioner, dan evaluasi juga dilakukan dengan melihat produk yang

dihasilkan oleh mitra setelah mengikuti pelatihan.

PEMBAHASAN

Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 29 Desember 2018, bertempat di Laboratorium Fakultas Pertanian, dimulai pukul 9.00 sampai dengan pukul 13.00 waktu Indonesia Barat. Kegiatan dihadiri oleh 12 orang peserta yang terdiri dari remaja yang bermastautin di sekitar kampus Unilak.

Sebagai narasumber kegiatan adalah Ketua Tim PKM Faperta yang memberikan ketrampilan kepada para remaja di sekitar kampus Unilak. Pada kegiatan itu berjalan secara kekeluargaan, seperti orang tua dan anak remajanya, sehingga keterampilan yang diberikan dapat diserap oleh para remaja.

Bukti kegiatan yang dihasilkan adalah berubahnya botol plastik bekas air mineral menjadi bunga imitasi, dan *bross* yang dapat digunakan untuk kegiatan budaya dan estetika. Hasil kegiatan ini dapat dimanfaatkan sebagai media untuk ucapan selamat wisuda yang selama ini membudaya. Kegiatan ini juga diharapkan menjadi awal munculnya jiwa wirausaha dikalangan remaja, sehingga tidak tergantung dengan lapangan kerja yang disediakan oleh pemerintah.

Hasil evaluasi yang dilakukan terhadap kegiatan ini menunjukkan bahwa ada peningkatan pengetahuan di kalangan remaja setelah mengikuti kegiatan ini.



Gambar 2

Peserta sedang Membuat Bunga Tulip Imitasi



Gambar 3

Botol Plastik Bekas yang Sudah Berubah Menjadi Bunga dan *Bross*

Tabel 1 Rekap Kuesioner Sebelum Kegiatan

No.	Kuesioner	Sudah Tahu (%)	Tidak Tahu (%)
1.	Pengetahuan tentang sampah dan pembagiannya	83	17
2.	Pengetahuan tentang sampah anorganik	100	100
3.	Pengetahuan tentang sampah botol plastik dapat didaur ulang	67	33
4.	Manfaat daur ulang botol plastik	83	17
5.	Pengetahuan tentang sampah plastik menjadi lebih bermanfaat	75	25
6.	Pengetahuan botol bekas menjadi bunga imitasi	33	67
7.	Pelatihan pemanfaatan sampah plastik	17	83
8.	Pelatihan pembuatan bunga imitasi dari sampah plastik	25	75
9.	Pengetahuan pemanfaatan sampah plastik menjadi benda yang bermanfaat	75	25
10.	Pengetahuan membuat bunga imitasi dari sampah plastik air mineral	17	83

Tabel 2 Rekap Kuesioner Sesudah Kegiatan

No.	Kuesioner	Sudah Tahu (%)	Tidak Tahu (%)
1.	Pengetahuan tentang sampah dan pembagiannya	100	0
2.	Pengetahuan tentang sampah anorganik	100	0
3.	Pengetahuan tentang sampah botol plastik dapat didaur ulang	100	0
4.	Manfaat daur ulang botol plastik	100	0
5.	Pengetahuan tentang sampah plastik menjadi lebih bermanfaat	100	0
6.	Pengetahuan botol bekas menjadi bunga imitasi	100	0
7.	Pelatihan pemanfaatan sampah plastik	100	0
8.	Pelatihan pembuatan bunga imitasi dari sampah plastik	100	0
9.	Pengetahuan pemanfaatan sampah plastik menjadi benda yang bermanfaat	100	0
10.	Pengetahuan membuat bunga imitasi dari sampah plastik air mineral	100	0

Evaluasi Kegiatan

Hasil evaluasi kegiatan ini secara umum terjadi peningkatan pengetahuan peserta mengenai sampah anorganik terutama tentang botol bekas air mineral. Peningkatan yang paling tinggi terjadi pada pelatihan pengolahan botol mineral bekas yang pernah diterima oleh peserta, terutama merubah botol bekas menjadi bunga imitasi, dan kurangnya pengetahuan tentang botol bekas yang dapat dibuat menjadi bunga imitasi. Peningkatan pengetahuan yang nyata ini disebabkan peserta melakukan sendiri simulasi pembuatan secara langsung yang menurut mereka sangat mudah. Penelitian yang dilakukan oleh Putra dan Yuriandala (2013) melaporkan bahwa kreatifitas yang berbahan dasar sampah plastik yang dilakukan oleh anak-anak tunarungu dan ibu rumah tangga miskin dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat di daerah Tangerang.

Tabel 3 Peningkatan Pengetahuan Sebelum dan Sesudah Kegiatan

No.	Kuesioner	Peningkatan pengetahuan
1.	Pengetahuan tentang sampah dan pembagiannya	17
2.	Pengetahuan tentang sampah anorganik	0
3.	Peng. Tentang sampah botol plastik dapat didaur ulang	33
4.	Manfaat daur ulang botol plastik	17
5.	Pengetahuan tentang sampah plastik menjadi lebih bermanfaat	25
6.	Pengetahuan botol bekas menjadi bunga imitasi	67
7.	Pelatihan pemanfaatan sampah plastik	83
8.	Pelatihan pembuatan bunga imitasi dari sampah plastik	75
9.	Pengetahuan pemanfaatan sampah plastik menjadi benda yang bermanfaat	25
10.	Pengetahuan membuat bunga imitasi dari sampah plastik air mineral	83

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh Anindia et al., (2017) untuk menghasilkan *bross* dan *handpiece* dapat membantu pemerintah dalam menekan pengangguran dengan cara memberikan ketrampilan untuk menghasilkan masyarakat yang produktif dan mandiri di Sambirejo Surabaya.

Siswa siswi sekolah yang mendapatkan pelatihan memanfaatkan botol bekas menjadi kerajinan tangan, menjadikan mereka lebih sensitif terhadap lingkungan sekolahnya, sehingga dampak positif terhadap pelatihan pengolahan botol bekas menjadikan lingkungan sekolah lebih asri, karena botol bekas yang selama ini merupakan sampah dimodifikasi menjadi benda yang lebih berharga (Putri dan Silalahi, 2018).

Ariani dan Awang (2013) melaporkan bahwa kegiatan pemanfaatan botol plastik bekas di lingkungan kampus Tri Sakti oleh masyarakat melalui pelatihan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat tersebut.

Peningkatan pengetahuan yang terjadi dari pelatihan ini diharapkan dapat membuka peluang baru untuk remaja berwirausaha di bidang kerajinan kreatif yang dapat diperjualbelikan pada waktu acara wisuda sarjana di lingkungan Unilak. Peluang berwirausaha ini harus dibantu dengan kebijakan dari pimpinan Unilak, berupa kebijakan monopoli pasar pada waktu acara wisuda, sehingga dapat memotifasi remaja disekitar kampus dalam mengembangkan karyanya, yang akhirnya akan menjadi ikon di Unilak.

Wenyanti dan Hanandoko (2013), melaporkan bahwa minat pasar untuk memasarkan kerajinan tangan yang berasal dari botol plastik bekas sangat baik yaitu 79%. Inovasi dan kreatifitas menjadi harapan utama dalam mengembangkan produk yang berasal dari botol plastik bekas. Peningkatan pengetahuan dari kegiatan ini diharapkan dapat menjadi suatu alternatif penyediaan pasar kerja melalui ekonomi kreatif dengan modal yang sangat rendah. Diharapkan kepada pimpinan yang membina kemahasiswaan peluang wirausaha seperti ini diwadahi sehingga dapat menjadi cikal bakal munculnya wirausaha kecil di kampus Unilak.

KESIMPULAN

1. Penyuluhan tentang sampah anorganik meningkatkan pengetahuan peserta 17%-33%.
2. Pengetahuan tentang manfaat botol plastik bekas, setelah kegiatan meningkat antara 17%-25%.
3. Pengetahuan tentang merubah bentuk botol plastik bekas menjadi bunga imitasi meningkat antara 67%-83%.

SARAN

Kegiatan daur ulang sampah plastik agar lebih diprioritaskan, mengingat kampus merupakan salah satu penghasil sampah plastik dari setiap kegiatan yang dilakukan, dan kegiatan daur ulang sampah plastik diwajibkan untuk seluruh civitas academica di Perguruan Tinggi, sehingga lingkungan kampus menjadi bersih, dan indah.

DAFTAR PUSTAKA

- Alrashid, D. A., dan Kahdar, K. 2013. *Eksplorasi Sampah Plastik Menggunakan Metode Fabrikasi*. Jurnal Tingkat Sarjana Bidang Senirupa Dan Desain, (1), 1-10.
- Anindia, G., Setiawan, E., Asri, P., dan Sari, D. P. 2017. *Pemanfaatan Limbah Plastik dan Kain Perca Menjadi Kerajinan Tangan Guna Meningkatkan Kualitas Sumber Daya Manusia*. Seminar MASTER, ISSN: 2548-, 173-176.
- Ariani, dan Awang, ENR, A. 2013. *Pemanfaatan Limbah Botol Plastik Menjadi Produk Fungsional Bernilai Estetik*. Jurnal Pemberdayaan Masyarakat, Vol. 2, No.2, 10-22.
- Kristanto, M., Prasetyawati, D., dan Purwadi, D. H. 2013. *Implementasi Pendidikan Kewirausahaan Sebagai Media Pembelajaran Melalui Pemanfaatan Limbah KDP (Kertas, Daun, Dan Plastik) Paud Di Kota Semarang*. Jurnal Penelitian PAUDIA, 2(1), 43-63.
- Putra, H. P., dan Yuriandala, Y. 2013. *Studi Pemanfaatan Sampah Plastik Menjadi Produk dan Jasa Kreatif*. Jurnal Sains & Teknologi Lingkungan, 2(1), 21-31. https://doi.org/10.22236/syukur_vol2/is1pp37-46

[org/10.20885/jstl.vol2.iss1.art3](http://journal.uhamka.ac.id/index.php/syukur/org/10.20885/jstl.vol2.iss1.art3)

- Putri, R. F., dan Silalahi, A. D. 2018. *Pemanfaatan Limbah Botol Plastik Bekas Menjadi Barang Yang Bernilai Estetika dan Ekonomi*. In Prosiding Seminar Nasional Hasil Pengabdian (pp. 233–236).
- Sidarto, dan Oesman, T. I. 2013. *Peluang Usaha Pengelolaan Sampah Rumah Tangga*. Jurnal Penelitian, 10, 43–50.
- Wenyanti, H. A., dan Hanandoko, T. B. 2013. *Analisis Minat Pasar Kerajinan Tangan Botol Plastik Bekas*. Teknik Industri Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

PERANCANGAN KALKULASI BIAYAPRODUKSI DI USAHA CIPTAMANDIRI

Aryo Prakoso¹, Oktaviani Ari Wardhaningrum²
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Jember¹
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jember²

Email: aryo.fisip@unej.ac.id; oktaviani.ariw@unej.ac.id

Diterima: 17 April 2019, Direvisi: 20 April 2019, Disetujui: 25 April 2019

ABSTRAK

Desa Kesilir Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember merupakan salah satu desa yang diharapkan memiliki kemandirian desa. Program utama pengembangan kerjasama Universitas Jember dengan desa setempat melalui program KKN tematik adalah pengembangan desa wisata dan wirausaha sejahtera. Salah satu usaha mandiri di desa ini adalah Usaha Cipta Mandiri, merupakan industri rumah tangga yang bergerak dalam bidang manufaktur permebelan. Produk yang dihasilkan bersifat heterogen dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Produk yang dihasilkan berupa mebel yaitu kursi, meja, lemari, daun pintu, daun jendela dan lain sebagainya. Usaha Cipta Mandiri melayani konsumen dari masyarakat sekitar sampai beberapa kota di Karesidenan Besuki. Walaupun pengusaha dengan tagline Apa Yang Anda Pesan Kami Kerjakan, sesuai dengan keinginan klien, usaha ini masih memiliki kelemahan mendasar dalam usahanya, yaitu sistem manajemen perhitungan biaya yang tidak terukur dan tercatat. Solusi yang ditawarkan permasalahan di atas, melalui kerjasama tim pengabdian Universitas Jember beserta keterlibatan mahasiswa dengan mitra Cipta Usaha Mandiri, dengan perancangan pencatatan akuntansi secara sederhana menggunakan program *microsoft excel* Adapun target luaran dari kegiatan ini adalah *software* akuntansi manufaktur dengan platform *microsoft excel*

Kata Kunci: kemandirian, biaya produksi, akuntansi manufaktur

ABSTRACT

Kesilir Village, Wuluhan District, Jember Regency is one of the villages that is expected to have village independence. The main program for developing cooperation between Universitas Jember and local villages through thematic KKN programs is the development of tourism villages and prosperous entrepreneurs. One of the independent businesses in this village is Usaha Cipta Mandiri, a home industry that is engaged in furniture manufacturing. The products produced are heterogeneous and can be tailored to the needs of consumers. The products produced are furniture, chairs, tables, cabinets, door leaves, shutters and so on. Usaha Cipta Mandiri serves consumers from around the city in the Besuki Residency. Even though the entrepreneur has the tagline What You Order We Do, in accordance with the wishes of the client, this business still has a fundamental weakness in its business, namely a cost management system that is not measured and recorded. Solutions offered by the above problems, through the collaboration of the University of Jember service team and the involvement of students with Cipta Usaha Mandiri partners, by designing accounting records in a simple way using Microsoft Excel program. The target of this activity is accounting software manufacturing with Microsoft Excel platform.

Keywords: independence, production costs, manufacturing accounting

PENDAHULUAN

Usaha mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran sentral didalam struktur perekonomian Negara Indonesia termasuk di wilayah Kabupaten dan Kota. UMKM menjadi tiang penopang besar dalam struktur perekonomian di Indonesia sampai ke daerah. UMKM memiliki beberapa keunggulan diantaranya menjadi sumber utama tersedianya lapangan pekerjaan. Usaha yang dijalankan UMKM relatif fleksibelnya dibandingkan dengan Industri besar. UMKM juga menjadi lahan untuk penyerapan tenaga kerja dari berbagai kalangan, mulai dari kalangan tenaga kerja terdidik sampai tenaga kerja tidak terdidik. Sektor UMKM telah membuktikan konsistensinya dalam menopang perekonomian di berbagai daerah di Indonesia tidak terkecuali di Kabupaten Jember. Desa Kesilir, Kecamatan Wuluhan Kabupaten Jember, terdapat komunitas penggerak KKN Universitas Jember Desa Wisata dan Wirausaha Sejahtera. Gerakan inti dalam kegiatan di desa ini adalah untuk mengembangkan desa wisata serta kemandirian ekonomi warga melalui entrepreneurship. Adapun kemandirian masyarakat secara ekonomi dan sosial menjadi salah satu program pemerintah dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi masyarakat pedesaan. Masyarakat diharapkan mandiri sehingga dapat memenuhi kebutuhan sendiri secara ekonomi. Pengembangan dan pengelolaan industri rumah tangga merupakan cara yang efektif untuk merealisasikan program tersebut. Industri rumah tangga tidak hanya membuat masyarakat menjadi mandiri secara personal namun juga dapat membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat pedesaan di sekitar industri rumah tangga tersebut. Secara berkelanjutan hal tersebut diharapkan menurunkan angka kemiskinan.

Pengembangan semangat wirausaha di Desa kesilir ini salah satunya Usaha Cipta Mandiri, merupakan industri rumah tangga yang terletak di Dusun Tegal Banteng, Desa Kesilir, Kecamatan Wuluhan, Kabupaten Jember. Industri ini bergerak dalam bidang permebelan. Produk yang dihasilkan bersifat heterogen dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Produk yang dihasilkan berupa alat rumah tangga mebel yaitu kursi, meja, lemari, daun pintu, daun jendela dan lain sebagainya. Untuk keberlangsungan usaha industri rumah tangga, diperlukan perhitungan biaya produksi (cost of product) untuk pengambilan keputusan. Misalnya untuk alokasi sumber daya yang ada, untuk efisiensi dalam produksi, dan agar produk yang dihasilkan mampu bersaing. Lebih lanjut informasi biaya produksi ini dapat digunakan untuk perhitungan laba operasi dan penentuan harga (Hansen dan Mowen, 2009).

Usaha Cipta Mandiri melayani konsumen dari masyarakat sekitar sampai beberapa kota di Karesidenan Besuki. Walaupun konsumen dapat meng-custom pesannya sesuai dengan keinginan, usaha ini masih memiliki kelemahan mendasar dalam usahanya, yaitu sistem manajemen perhitungan biaya yang tidak terukur dan tercatat, Usaha Cipta

Mandiri juga belum membuat pencatatan mengenai kos produksi yang digunakan untuk memproduksi suatu barang. Perhitungan masih dilakukan secara manual dan sederhana di selembar kertas setiap ada pesanan. Pencatatan yang demikian dapat menimbulkan masalah di masa yang akan datang. Pencatatan akuntansi mencakup data atau informasi yang relevan untuk pengambilan keputusan dan dapat mempengaruhi keberlangsungan usaha, lebih lanjut, Prakoso (2016) mengungkapkan bahwa pengungkapan pelaporan keuangan perusahaan yang berguna sebagai pemberi informasi perusahaan kepada para stakeholder, sehingga urgensi pencatatan atas laporan keuangan sangat dibutuhkan.

METODE

Metode kegiatan yang dilaksanakan untuk memberikan solusi untuk mengatasi permasalahan prioritas di bidang pencatatan antara lain melalui penyusunan pencatatan akuntansi sederhana dengan menggunakan microsoft excel. Sebelum melakukan perancangan tersebut, harus dilakukan analisis terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan dalam produksi dan terkait dengan perilaku biayanya. Solusi ini diharapkan dapat mengatasi permasalahan pencatatan manual yang tidak teratur, yang selama ini dilakukan oleh Usaha Cipta Mandiri. Dengan adanya aplikasi ms excel ini diharapkan dapat memberikan informasi berupa data yang akurat sesuai dengan kondisi usaha saat ini.

Perancangan pencatatan akuntansi terkomputerisasi sederhana dengan menggunakan microsoft excel dikembangkan oleh anggota tim dengan keahlian sistem aplikasi akuntansi.

Beberapa langkah untuk dapat melakukan solusi yang sudah ditawarkan dijelaskan sebagai berikut:

a. Langkah 1: Identifikasi biaya produksi

Biaya produksi secara umum terdiri dari biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead (Baldric, 2017). Pada langkah ini diidentifikasi biaya-biaya yang digunakan untuk proses produksi di usaha mebel ini.

b. Langkah 2: Analisis bagan alir akuntansi

Setelah identifikasi biaya, langkah selanjutnya adalah membuat bagan alir akuntansi dan menganalisisnya agar sesuai dengan proses bisnis yang sesungguhnya

c. Langkah 3: Perancangan aplikasi dengan ms. Excel

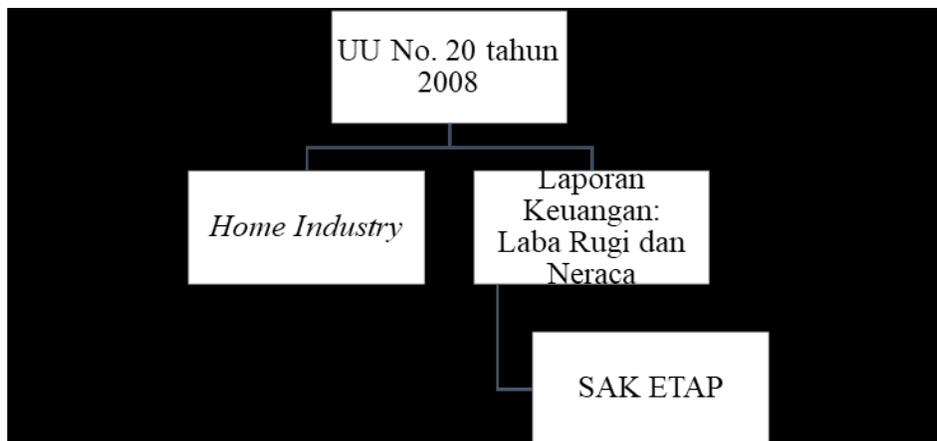
Berdasarkan data yang telah dikumpulkan di langkah 1 dan 2 kemudian dilakukan perancangan aplikasi pencatatan akuntansi sederhana dengan menggunakan microsoft excel.



Gambar 1. Solusi di Bidang Produksi

PEMBAHASAN

Untuk mempermudah penyusunan dan penyajian laporan keuangan, Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) mengeluarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) yang berlaku secara efektif pada atau setelah 1 Januari 2011. Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) merupakan pedoman bagi seluruh entitas tanpa akuntabilitas publik termasuk Home Industry dalam menyusun laporan keuangan. Penerapan pencatatan keuangan berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) pada Home Industry tersebut, yang nantinya akan memberi hasil apakah penerapan pencatatan transaksi keuangan laba rugi berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) dapat diterapkan dalam Home Industry atau sebaliknya. Berdasarkan uraian tersebut maka kerangka konseptual dapat digambarkan seperti pada Gambar 2.



Gambar 2. Kerangka Konseptual

Langkah Implementasi

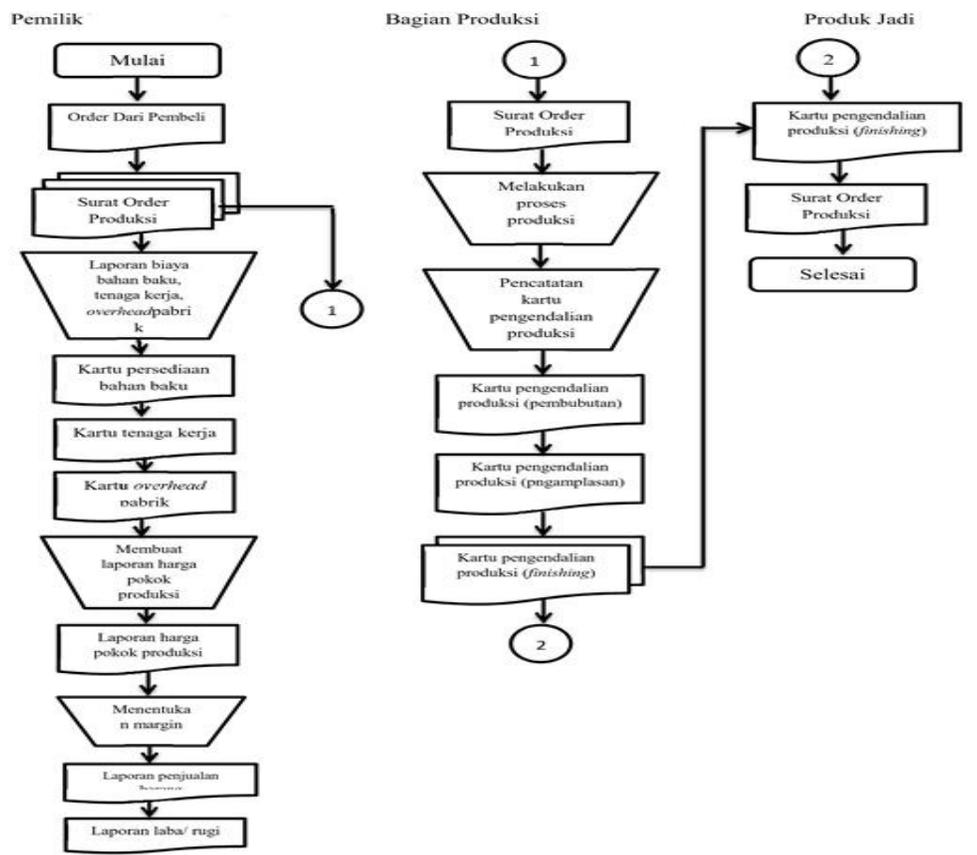
Langkah 1: Identifikasi biaya produksi

Biaya produksi usaha mebel ini terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead. Masing-masing biaya tersebut dilakukan pencatatan untuk mengetahui

jumlah dan sifat biaya. Berikut ini penjelasan prosedur masing-masing biaya produksi.

a. Prosedur Pembelian Bahan Baku

Untuk prosedur pembelian bahan baku, pemilik melakukan prosedur pencatatan sederhana, yaitu barang masuk dan barang keluar. Disarankan pemilik dapat menggunakan kartu persediaan bahan baku. Kartu persediaan bahan baku dapat digunakan sebagai kartu pengendali bahan baku, agar pemilik dapat lebih mengendalikan bahan baku dan tidak terjadi perbedaan antara bahan baku yang keluar dengan barang yang dihasilkan. Pemilik juga dapat menggunakan perhitungan biaya bahan baku dengan menggunakan metode rata-rata tertimbang. Metode rata-rata tertimbang ini membagi total biaya pembelian atau perolehan dari semua bahan baku dari jenis tertentu dengan jumlah unit yang tersedia untuk menemukan biaya rata-rata (Carter, 2013:327). Metode rata-rata tertimbang memberi informasi kepada pemilik mengenai jumlah harga pokok bahan baku yang akan dijadikan pedoman dalam penyusunan harga pokok produksi.



Gambar 3. Proses Produksi Usaha Cipta Mandiri

Perhitungan yang akurat akan mempengaruhi pada harga pokok penjualan serta harga pokok produksi yang dikeluarkan. Dokumen pencatatan persediaan bahan baku dikelola langsung oleh pemilik dan dokumen persediaan bahan baku rangkap satu yang hanya akan dimiliki oleh pemilik.

Berikut adalah gambar kartu persediaan bahan baku:

Kartu Persediaan Bahan Baku										
Usaha Cipta Mandiri										
Dusun Tegal Banteng, Desa Kesilir, Kecamatan Wuluhan, Kabupaten Jember										
Nama bahan baku :										
Nomor kartu :										
Tgl	Keterangan	Persediaan Masuk			Persediaan Keluar			Saldo		
		Unit	Harga (Rp)	Jmlh (Rp)	Unit	Harga (Rp)	Jmlh (Rp)	Unit	Harga (Rp)	Jmlh (Rp)
Bagian Persediaan										
()										

Sumber: gambar diolah dari berbagai sumber referensi dan disesuaikan.

Gambar 4. Kartu Persediaan Bahan Baku

b. Prosedur Pencatatan Tenaga Kerja

Pencatatan tenaga kerja perlu dilakukan agar pemilik mengetahui biaya tenaga kerja yang digunakan untuk memproduksi masing-masing unit produk. Prosedur yang dapat digunakan untuk mencatat biaya tenaga kerja salah satunya adalah dengan menggunakan kartu jam tenaga kerja. Melalui kartu ini, informasi mengenai waktu pemrosesan produk dan biaya yang harus dikeluarkan untuk gaji dan upah tenaga kerja bagian produksi dapat diketahui.

Kartu Jam Tenaga Kerja					
Usaha Cipta Mandiri					
Dusun Tegal Banteng, Desa Kesilir, Kecamatan Wuluhan, Kabupaten Jember					
Nomor Surat Pemesanan :					
Nomor Kode Produk :					
No.	Tanggal	Nama Pegawai	Barang Selesai	Total Gaji	Ket.
Pemilik					
()					

Sumber: gambar diolah dari berbagai sumber referensi dan disesuaikan.

Gambar 5. Kartu Jam Tenaga Kerja

c. Prosedur Pencatatan Overhead

Dokumen selanjutnya yang diperlukan adalah kartu biaya overhead pabrik.

Overhead pabrik didefinisikan sebagai bahan baku tidak langsung, tenaga kerja tidak langsung, dan semua biaya lainnya yang tidak dapat dengan mudah diidentifikasi atau dibebankan langsung ke pesanan, produk atau objek lain tertentu (Carter, 2013). Istilah lain dari *overhead* pabrik adalah beban pabrik, *overhead* produksi, biaya produksi tidak langsung, beban produksi, *overhead* pabrik, biaya produksi tidak langsung, beban produksi, *overhead* pabrik, beban pabrik, dan biaya manufaktur tidak langsung. Usaha Cipta Mandiri menggunakan metode pesanan sehingga pemilik melakukan pembebanan biaya *overhead* setiap produksi yang dilakukan untuk satu pemesanan. Pemilik menggunakan dasar pembebanan biaya *overhead* pabrik dengan biaya tenaga kerja langsung, dengan pertimbangan usaha ini termasuk padat karya dan pembebanan menggunakan biaya tenaga kerja langsung mudah dilakukan. Sebagian besar biaya *overhead* pabrik proses produksi Usaha Cipta Mandiri mempunyai hubungan dengan jumlah gaji tenaga kerja langsung, maka dasar yang dipakai untuk membebankan biaya *overhead* pabrik adalah biaya tenaga kerja langsung.

Kartu Biaya <i>Overhead</i> Pabrik Dibebankan			
Usaha Cipta Mandiri			
Dusun Tegal Banteng, Desa Kesilir, Kecamatan Wuluhan, Kabupaten Jember			
Nomor	Jenis Biaya	Tetap/Variabel	Jumlah
1	Biaya Bahan Penolong (Ring, Kulit, Tali, Amplas, dan Cat)	V	
2	Biaya Listrik	V	
3	Biaya Bahan Bakar	V	
4	Biaya Kerusakan Bahan Baku	T	
5	Biaya Kerusakan Bahan jadi	T	
6	Biaya lain lain		
Bagian Operasional			
()			

Sumber: gambar diolah dari berbagai sumber referensi dan disesuaikan.

Gambar 6. Kartu Biaya *Overhead* Pabrik

Selain dokumen untuk mencatat biaya produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik), diperlukan dokumen lain untuk mencatat kegiatan produksi yang terjadi di Usaha Cipta Mandiri. Dokumen-dokumen tersebut dijelaskan sebagai berikut.

1. Kartu Pengendalian Produksi

Kartu pengendalian produksi berfungsi sebagai pengendalian oleh pemilik agar pemilik

3. Nota Angkut (*packing*)

Terdapat pencatatan sederhana jumlah barang yang keluar, dan masuk dalam pengiriman dalam proses pengemasan (*packing*). Pemilik dapat menggunakan kartu persediaan jumlah barang yang keluar agar lebih terkontrol jumlah barang yang dikirim atau dapat menggunakan *packing list* (nota angkut). Berikut adalah gambar *packing list* (nota angkut)

<i>Packing List</i>					
Usaha Cipta Mandiri					
Dusun Tegal Banteng, Desa Kesilir, Kecamatan Wuluhan, Kabupaten Jember					
Tanggal :					
Tanggal Pengiriman :					
Menggunakan Jasa :					
Nomor Surat Pemesanan :					
Nomor Kode Produk :					
Nomor	Keterangan	Quantity Box	Quantity/ Box	Harga p e r unit	Total
Jumlah					
Keterangan Lain-lain:					

Sumber: gambar diolah dari berbagai sumber referensi dan disesuaikan

Gambar 9. Nota Angkut

4. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mengkoordinasikan kegiatan-kegiatan produksi dan pemasaran produk. Biaya ini juga bisa disebut sebagai biaya non-produksi utama yang dilaporkan atau ditampilkan dalam laporan laba-rugi. Usaha Cipta Mandiri memiliki satu biaya administrasi dan umum yaitu beban listrik, yang dijadikan satu dengan rumah yang dimiliki. Beban listrik yang dihitung sesuai dengan jumlah beban listrik per bulan dengan diperkirakan sesuai dengan kebutuhan yang dimiliki.

5. Kartu Penjualan

Usaha Cipta Mandiri tidak melakukan pencatatan keuangan terhadap penjualannya. Pencatatan hanya dilakukan secara manual. Pemilik Usaha Cipta Mandiri dapat menggunakan kartu penjualan yang dapat membantu pemilik untuk mengetahui jumlah penjualan setiap periode.

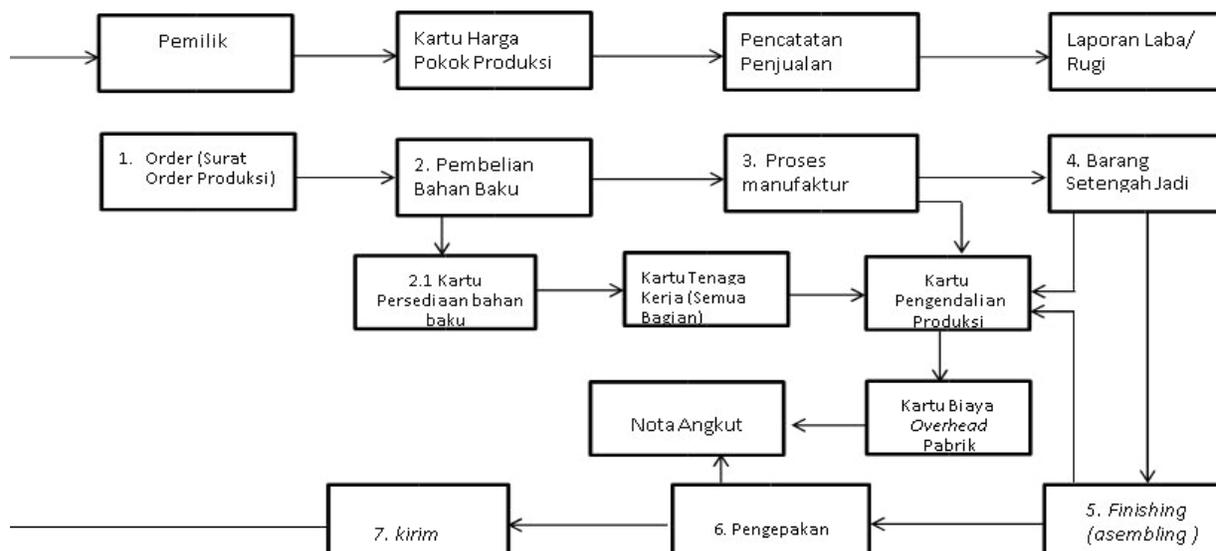
Kartu Penjualan Usaha Cipta Mandiri			
Dusun Tegal Banteng, Desa Kesilir, Kecamatan Wuluhan, Kabupaten Jember			
Tanggal	Nama Pembeli	Nomor Pesanan	Total Penjualan

Sumber: gambar diolah dari berbagai sumber referensi dan disesuaikan

Gambar 10. Kartu Penjualan

Langkah 2: Analisis bagan alir akuntansi

Setelah identifikasi biaya, langkah selanjutnya adalah membuat bagan alir akuntansi dan menganalisisnya agar sesuai dengan proses bisnis yang sesungguhnya.



Gambar 11. Prosedur Pengelolaan Keuangan Usaha Cipta Mandiri (Pencatatan)

Langkah 3: Perancangan aplikasi dengan ms. Excel

Berdasarkan data yang telah dikumpulkan di langkah 1 dan 2 kemudian dilakukan perancangan aplikasi pencatatan akuntansi sederhana dengan menggunakan *microsoft excel*

Berikut ini rancangan aplikasi pencatatan laporan keuangan sederhana dengan menggunakan Microsoft Excel:

7. Rekapitulasi Biaya

No. Rek	Biaya	Jumlah	Biaya Produksi					Biaya Adm & Umum	Biaya Pemasaran
			Seksi Listrik	Seksi Bengkel	Seksi Umum Pabrik	Seksi Persiapan	Seksi Pertunanan		
1	BIAYA BAHAN BAKU, BAHAN PEMBUNGKUS & BAHAN LAIN								
11	Biaya Bahan Baku								
12	Biaya Bahan Pembungkus								
13	Biaya Bahan Bakar								
14	Biaya Bahan Pelumas								
2	BIAYA TENAGA KERJA								
21	Biaya Gaji dan Upah								
22	Biaya Lembur								
23	Biaya Pengobatan dan Perawatan								
24	Biaya Kesejahteraan Lain-Lain								
3	BIAYA REPARASI DAN PEMELIHARAAN								
31	Biaya Reparasi dan Pemeliharaan - Gedung								
32	Biaya Reparasi dan Pemeliharaan - Mesin-Mesin								
33	Biaya Reparasi dan Pemeliharaan - Peralatan Pabrik								
34	Biaya Reparasi dan Pemeliharaan - Mebel dan Peralatan Kantor								
35	Biaya Reparasi dan Pemeliharaan - Kendaraan								
4	BIAYA PENYUSUTAN AKTIVA TETAP & AMORTISASI								
41	Biaya Penyusutan - Gedung								
42	Biaya Penyusutan - Mesin-Mesin								
43	Biaya Penyusutan - Peralatan Pabrik								
44	Biaya Penyusutan - Mebel dan Peralatan Kantor								
45	Biaya Penyusutan - Kendaraan								

8. Laporan Biaya Produksi

LAPORAN BIAYA PRODUKSI SEKSI PERSIAPAN BULAN NOVEMBER				
DATA PRODUKSI:				
5	Persediaan produk dalam proses awal		kg	
6	Jumlah produk yang dimasukkan dalam proses		kg	
7				
8	Produk selesai yang ditransfer ke Seksi Pertunanan		kg	
9	Persediaan produk dalam proses akhir (100% BBB, 75% BK)		kg	
10				
BIAYA YANG DIBEBAKAN SEKSI PERSIAPAN				
12	Jenis Biaya	Biaya bulan lalu yang melekat di Persed. PDP Awal	Biaya produksi yang ditambahkan bln. Januari	Total Biaya
13	Biaya Bahan Baku	Rp	Rp	
14	Biaya Tenaga Kerja	Rp	Rp	
15	Biaya Overhead	Rp	Rp	
16	Jumlah Biaya yang Dibebankan di Seksi Persiapan			
17				
PERHITUNGAN BIAYA				
19	Harga pokok produk selesai yang ditransfer ke Seksi Persiapan			
20	Harga pokok produk dalam proses akhir			
21	Biaya bahan baku	Rp	Rp	
22	Biaya tenaga kerja	Rp	Rp	
23	Biaya overhead	Rp	Rp	
24	Jumlah biaya yang dibebankan di Seksi Persiapan			

9. Neraca Lajur

No. Rek	Nama Rekening	Neraca Saldo Setelah Disesuaikan		Rugi-Laba		Neraca	
		Debit	Kredit	Debit	Kredit	Debit	Kredit
1111	Kas						
1112	Kas Kecil						
1121	Inv. Sementara - Saham						
1122	Inv. Sementara - Obligasi						
1123	Inv. Sementara - Sertifikat Bank						
1123	Inv. Sementara - Deposito Berjangka						
1131	Piutang Dagang						
1132	Cadangan Kerugian Piutang						
1133	Piutang Karyawan						
1134	Piutang Pendapatan						
1144	Persediaan Bahan Baku						
1145	Persediaan Bahan Pembungkus						
1146	Persediaan Bahan Bakar dan Pelumas						
1147	Persediaan Suku Cadang						
1148	Persediaan Bahan Lain-Lain						

South-Western.

Hongren, Charles T., Srikant M. Datar, Madhav Rajan. 2015. *Cost Accounting – A Managerial Emphasis*. Ed. 15th. Prentice Hall.

Prakoso, Aryo. 2016. Pengaruh Intellectual Capital Terhadap Kinerja Perusahaan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia . *Repository Unej.ac.id*

**KESADARAN PENGETAHUAN TERHADAP GOLONGANDARAH
BERDASARKAN STATUS EKONOMI KELUARGA DI SMA
MUHAMMADIYAH 23 DAN SMUN 44 JAKARTA**

Engla Merizka¹, Herlina², Meri Suzane³ ¹²³Universitas
Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA

Email: engla.merizka@gmail.com

Diterima: 19 April 2019, Direvisi: 21 April 2019, Disetujui: 29 April 2019

ABSTRAK

Saat ini, di kalangan masyarakat awam pengetahuan mengenai jenis golongan darah belum terlalu dikenal. Banyak dari masyarakat di Indonesia yang belum mengetahui golongan darah apa yang dimilikinya. Di kalangan masyarakat awam, golongan darah yang dikenal hanya golongan darah A,B,O dan AB. Pemeriksaan golongan darah sebaiknya dilakukan sejak dini, hal ini bertujuan agar memudahkan pencarian donor apabila suatu saat membutuhkan transfusi darah. Hal lain, pemeriksaan golongan darah berguna untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat terhadap jenis-jenis golongan darah. Pada tingkat ekonomi keluarga menengah ke atas, melakukan medical check-up adalah suatu hal yang rutin dilakukan satu tahun sekali. Oleh karena itu, biasanya siswa dari kalangan menengah ke atas sebagian besar telah mengetahui jenis golongan darah yang ia miliki. Berbanding terbalik dengan siswa dengan tingkat ekonomi menengah ke bawah. Sebagian besar dari mereka tidak mengetahui jenis golongan darah yang ia miliki. Setelah dilakukan pengabdian masyarakat di dua SMA dapat disimpulkan bahwa faktor utama yang menjadi penyebab ketidaktahuan mereka adalah karena kurangnya ajakan dari orang tua ke fasilitas kesehatan dan kurang pedulinya keluarga terhadap pengetahuan kesehatan.

Kata Kunci: status ekonomi, kesehatan, golongan darah, kurang pengetahuan

ABSTRACT

At the present, among ordinary people, knowledge of types blood groups is not familiar. Many people in Indonesia don't know what blood type they have. Among ordinary people, the familiar of blood groups types only A, B, O and AB. Blood type examination should be done early, this aims to facilitate the search for donors if one day requires a blood transfusion. Another thing, blood type examination is useful to increase people's knowledge of the types of blood groups. At the height of the middle to upper family economy, conducting a medical check-up is something that is routinely done (every year). Therefore, most middle and upper class students mostly know the type of blood type they have. It is inversely proportional to students with middle to lower economic levels. Most of them don't know the type of blood type he had. After community service in the two senior high schools above, it can be concluded that the main factors that caused their ignorance were the lack of solicitation from parents to health facilities and a lack of care for families about health knowledge.

Keywords: *Economic status, health, blood type, lack of knowledge*

PENDAHULUAN

Darah merupakan organ yang “multiantigenic”. Saat ini, diketahui telah ada 36 sistem golongan darah yang mewakili lebih dari 350 antigen pada permukaan eritrosit yang terdaftar oleh International Society of Blood Transfusion (ISBT). Setiap individu memiliki variasi antigen permukaan eritrosit yang berbeda-beda karena tingkat polimorfisme eritrosit yang cukup tinggi. Jika resipien diberikan transfusi eritrosit donor dengan antigen yang tidak dimilikinya maka resipien mengandung risiko terbentuknya reaksi imunologis yaitu terbentuknya aloantibodi terhadap antigen donor. Pada transfusi berikutnya, jika resipien diberikan sel darah dengan antigen yang sama dengan transfusi sebelumnya, aloantibodi yang sudah terbentuk tersebut dapat bereaksi dengan sel darah donor. Reaksi antigen-antibodi eritrosit mengakibatkan terjadinya reaksi transfusi tipe lambat dan ditandai dengan penurunan hemoglobin(Hb).

Untuk mencegah reaksi transfusi tipe lambat, idealnya resipien mendapat transfusi sesuai dengan antigen yang dimilikinya. Namun, pemeriksaan golongan darah yang dikerjakan di tiap Unit Transfusi Darah (UTD) sampai saat ini adalah golongan darah ABO dan Rhesus (Rh). Untuk pemeriksaan sistem Rh juga hanya antigen D yang diperiksa. Sementara itu, terdapat antigen lain pada sistem Rh yang tidak diperiksa seperti antigen C, c, E dan e. Selain sistem Rh, sistem golongan darah lain yang belum diperiksa di Indonesia seperti pemeriksaan antigen MNS, Duffy (fy), Kell, Lewis (LE), Lutheran, dan Kidd (Jk). Berdasarkan data terakhir dari Palang Merah Indonesia (PMI) Provinsi DKI Jakarta frekuensi antigen golongan darah lain pada pendonor darah yang frekuensinya tidak dominan seperti E (22,5 %), c (41%), Jka (78), Jkb (67%), Leb (67%), dan N (58%).

Saat ini, di kalangan masyarakat awam pengetahuan mengenai jenis golongan darah belum terlalu dikenal. Banyak dari masyarakat di Indonesia yang belum mengetahui golongan darah apa yang dimilikinya. Di kalangan masyarakat awam, golongan darah yang dikenal hanya golongan darah A, B, O dan AB. Pemeriksaan golongan darah sebaiknya dilakukan sejak dini, hal ini bertujuan agar memudahkan pencarian donor apabila suatu saat membutuhkan transfusi darah. Hal lain, pemeriksaan golongan darah berguna untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat terhadap jenis-jenis golongan darah.

Tujuan pembuatan pengabdian masyarakat ini adalah mendorong keingintahuan masyarakat khususnya Siswa SMA Muhammadiyah 23 dan SMUN 44 Jakarta untuk mengetahui jenis golongan darah yang dimilikinya. Selain itu juga untuk menilai tingkat pengetahuan siswa terhadap golongan darah yang mereka miliki berdasarkan tingkat ekonomi keluarga mereka. Disamping itu, kegiatan ini diharapkan dapat menumbuhkan kesadaran pada masyarakat atau siswa bahwa Allah menciptakan kita dengan keragaman

golongan darah guna melindungi tubuh kita dari berbagai reaksi. Salah satu alasan mengapa kita harus melakukan kecocokan golongan darah agar kita mengetahui jenis golongan darah apa yang kita miliki sehingga tidak terjadi reaksi. Allah senantiasa telah mengatur bahwa setiap hamba memiliki golongan darah/antigen tertentu yang berbanding terbalik dengan antibodi golongan darah yang dimilikinya. Oleh karena itu melalui program pengabdian dan pemberdayaan masyarakat bersama mitra ini, pengusul akan secara bertahap melakukan pemeriksaan golongan darah sehingga masyarakat atau siswa yang masih awam dapat mengetahui jenis golongan darah yang dimilikinya.

MASALAH

Berdasarkan analisis situasi yang dipaparkan mengenai Pengetahuan Golongan Darah di SMA Muhammadiyah 23 Jakarta dan SMUN 44 Jakarta , yaitu :

- 1 Rendahnya pengetahuan masyarakat khususnya siswa tentang pengetahuan golongan darah.
- 2 Kurangnya kesadaran untuk melakukan pemeriksaan golongan darah secara sukarela guna memudahkan dikemudian hari apabila terjadi kebutuhan transfusi darah pada diri siswa tersebut.

METODE

SMA Muhammadiyah 23 Jakarta dan SMAN 44 Jakarta adalah Sekolah Menengah Atas yang letaknya berdekatan dengan Fakultas Farmasi dan Sains – Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. Hamka (FFS-UHAMKA). Ketiga institusi pendidikan ini terletak di Kelurahan Malaka Sari, Kecamatan Duren Sawit Jakarta Timur.

Siswa di kedua sekolah tersebut, khususnya siswa kelas XII mempunyai jurusan IPA , dengan salah satu mata pelajaran Biologi. Dalam mata pelajaran biologi, siswa sudah diajarkan tentang teori dan praktikum pemeriksaan golongan darah. Kegiatan ini diharapkan dapat mendorong minat dan keingintahuan siswa SMA Muhammadiyah 23 Jakarta dan siswa SMUN 44 Jakarta untuk belajar lebih giat di laboratorium salah satunya yaitu untuk mengetahui jenis golongan darah yang dimilikinya. Selain itu, kegiatan ini diharapkan dapat menilai tingkat pengetahuan mereka terhadap golongan darah berdasarkan status ekonomi keluarag mereka. Disamping itu dapat menumbuhkan kesadaran, menambah syukur siswa kepada Allah bahwa Allah menciptakan kita dengan keragaman golongan darah guna melindungi tubuh kita dari berbagai reaksi. Salah satu alasan mengapa kita harus melakukan kecocokan golongan darah agar kita mengetahui jenis golongan darah apa yang kita miliki sehingga tidak terjadi reaksi transfusi. Allah senantiasa telah mengatur bahwa setiap hamba memiliki golongan darah/antigen tertentu yang berbanding terbalik dengan antibodi golongan darah yang dimilikinya. Oleh karena itu melalui program pengabdian dan pemberdayaan masyarakat bersama mitra

ini, pengusul akan secara bertahap melakukan pemeriksaan golongan darah sehingga masyarakat atau siswa yang masih awam dapat mengetahui jenis golongan darah yang dimilikinya serta dapat mengetahui seberapa berpengaruh tingkat ekonomi keluarga terhadap pengetahuan siswa terhadap golongan darah.

PEMBAHASAN

Pengabdian masyarakat memiliki esensinya pada perbaikan dan keterlibatan mitra. Setelah menetapkan fokus masalah, pengusul membuat perencanaan tindakan perbaikan (Direktorat Tenaga Kependidikan, 2008). Sebelum membuat usulan, pengusul telah melakukan survei singkat ke masing-masing sekolah mitra terkait program dan tema yang dimaksud. Survei atau observasi lapangan ini dapat dilanjutkan sebagai tahap pra-pelaksanaan.

Keterbatasan dari kegiatan ini adalah waktu dan bahan pemeriksaan (reagensia) yang terbatas, sehingga kegiatan ini ditujukan hanya pada siswa kelas XII jurusan IPA. Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini terdiri dari 2 tahapan, tahapan pertama adalah ceramah umum dan tahap kedua adalah pemeriksaan.

a. Ceramah Umum

Ceramah umum disampaikan oleh ketua tim dan anggota. Ceramah umum berisi tentang teori singkat darah dan macam-macam golongan darah serta bagaimana cara pemeriksaan golongan darah serta interpretasi hasilnya. Setelah ceramah umum, siswa diberikan kesempatan untuk berdiskusi dan dilengkapi dengan sesi tanya jawab dengan tim pengabdian masyarakat agar apa yang disampaikan tidak hanya 1 arah (tim kegiatan) tetapi juga melibatkan siswa agar bisa berperan aktif dalam ceramah umum tersebut.

b. Pemeriksaan Golongan Darah

Semua siswa kelas XII di SMA 23 Muhammadiyah dan SMUN 44 Jakarta dilakukan pengambilan darah perifer, kemudian darah yang telah keluar direaksikan dengan reagensia yang berisi Anti A, Anti B dan Rhesus. Pemeriksaan dilakukan di atas kertas golongan darah sehingga hasil dari pemeriksaan dapat langsung diberikan kepada siswa.



Gambar 1. Team Pengabdian di depan SMU 44 Jakarta dan di SMA 23 Muhammadiyah Jakarta

c. Kuesioner Pengabdian Masyarakat terkait tingkat pemahaman siswa dan status ekonomi keluarga.

Setiap siswa diberikan kuesioner yang berisi beberapa pertanyaan terkait pengetahuan mereka terhadap golongan darah. Kuesioner juga berisi beberapa pertanyaan terkait status ekonomi keluarga siswa seperti pekerjaan orang tua, lalu status rumah yang ditinggali saat ini dan seberapa rutin mereka diajak oleh orang tua mereka ke fasilitas kesehatan untuk melakukan pemeriksaan kesehatan.

Interpretasi hasil dari pemeriksaan golongan darah adalah sebagai berikut:

1. Jenis Golongan Darah dengan Rhesus Negatif				
Reagensia	Golongan Darah O / Rhesus Negatif	Golongan Darah A / Rhesus Negatif	Golongan Darah B / Rhesus Negatif	Golongan Darah AB / Rhesus Negatif
Anti A	Tidak Aglutinasi (-)	Tidak Aglutinasi (+)	Tidak Aglutinasi (-)	Tidak Aglutinasi (+)
Anti B	Tidak Aglutinasi (-)	Tidak Aglutinasi (-)	Tidak Aglutinasi (+)	Tidak Aglutinasi (+)
Anti D	Tidak Aglutinasi (-)	Tidak Aglutinasi (-)	Tidak Aglutinasi (-)	Tidak Aglutinasi (-)

2. Jenis Golongan Darah dengan Rhesus Positif

Reagensia	Golongan Darah O / Rhesus Positif	Golongan Darah A / Rhesus Positif	Golongan Darah B/ Rhesus Positif	Golongan Darah AB/ Rhesus Positif
Anti A	Tidak Aglutinasi (-)	Aglutinasi (+)	Tidak Aglutinasi (-)	Aglutinasi (+)
Anti B	Tidak Aglutinasi (-)	Tidak Aglutinasi (-)	Aglutinasi (+)	Aglutinasi (+)
Anti D	Aglutinasi (+)	Aglutinasi (+)	Aglutinasi (+)	Aglutinasi (+)

3. Status Ekonomi Siswa

INDIKATOR	SMA MUHAMMADIYAH 23	SMUN 44 JAKARTA
Rutin Pemeriksaan Kesehatan	25/134 (18,65%)	67/150 (44,64%)
Pengetahuan terhadap golongan darah	67/134 (50%)	113/150 (73,33%)
Keluarga dengan status rumah tinggal milik sendiri	58/134 (43,28%)	121/150 (80,66%)
Latar belakang keluarga berkecukupan	52/134 (38,8%)	98/150 (65,33%)

Hasil dari kegiatan pengabdian ini ditujukan kepada siswa SMA Muhammadiyah 23 Jakarta dan SMA Negeri 44 Jakarta. Dari kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat dilihat bahwa tidak semua siswa paham dan mengerti tentang variasi golongan darah. Dari 2 SMA yang dijadikan tempat pengabdian, jika dibandingkan siswa SMA 44 Jakarta lebih paham dan tau mengenai golongan darah mereka sendiri dibandingkan dengan siswa SMA Muhammadiyah 23 Jakarta.

Jika dilihat dari variabel “rutin melakukan pemeriksaan kesehatan”, siswa SMA 44 Jakarta memiliki angka 44,64% sedangkan siswa SMA Muhammadiyah 23 Jakarta yang rutin melakukan pemeriksaan rutin kesehatan hanya sebesar 18,65%.

Angka ini berkaitan dengan “latar belakang keluarga”, siswa SMA 44 Jakarta yang memiliki latar belakang keluarga berkecukupan (tingkat ekonomi tarap menengah) sebesar 65,33% sedangkan untuk siswa Muhammadiyah 23 Jakarta hanya sebesar 38,8%.

KESIMPULAN

Berdasarkan dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa, status ekonomi keluarga sangat berpengaruh terhadap pengetahuan siswa/anak terhadap kesehatan nya sendiri. Semakin baik taraf ekonomi keluarga berbanding lurus dengan semakin tingginya tingkat kesadaran dan pengetahuan siswa terhadap kesehatan.

SARAN

Upaya pengembangan pengetahuan terhadap pentingnya diketahui sejak dini variasi golongan darah dapat ditingkatkan melalui kebiasaan keluarga yang rutin melakukan pemeriksaan kesehatan secara berkala.

DAFTAR PUSTAKA

- Armstrong V. 2015. Indonesian Day. *Vox Sanguinis* 109: 1-96.
- Brecher ME. 2005. AABB technical manual. *Bethesda, MD: American Association of Blood Banks*
- Chaudhari C. 2011. Red cell alloantibodies in multiple transfused thalassaemia patients. *Medical Journal Armed Forces India* 67: 34-7.
- Elenga N, Niel L. 2015. Alloimmunization in Patients with Sickle Cell Disease in French Guiana. *Journal of blood transfusion* 2015.
- Hassan K, Younus M, Ikram N, et al. 2004. Red cell alloimmunization in repeatedly transfused thalassemia major patients. *Int J Pathol* 2: 16-9.
- Merizka E. 2016. *Profil antigen sel darah merah dan alloantibodi pada pasien talasemia. Tesis. Fakultas Kedokteran S2 Ilmu biomedik Universitas Indonesia* 2: 38-9.

PENINGKATAN PANGSA PASAR MELALUI PELATIHAN BISNIS ONLINE

Widyastuti¹, Nadia Asandimitra², Yessy Artanti³, Monika Tiarawati⁴
¹²³⁴Universitas Negeri Surabaya

Email: widyastuti@unesa.ac.id

Diterima: 18 April 2019, Direvisi: 22 April 2019, Disetujui: 29 April 2019

ABSTRAK

Pelaku bisnis *online* pada umumnya memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produknya. Seringkali dijumpai produsen atau pelaku bisnis yang memajang produk maupun harga di laman berbagai macam media sosial. Adanya penipuan yang seringkali terjadi menyebabkan sebagian konsumen tidak percaya melakukan pembelian secara *online*. Mereka cenderung melakukan pembelian secara *offline* dengan datang langsung ke toko tempat menjual produk yang mereka inginkan. Hal tersebut mendorong pelaku usaha *online* yang memasarkan produknya melalui media sosial untuk membuat *website*. *Website* yang dibuat menyediakan fasilitas peta lokasi sehingga dapat meningkatkan kepercayaan konsumen. Adanya *website* maka diharapkan akan menunjang kelancaran usaha pelaku bisnis *online*. Melalui *website*, pelaku bisnis *online* dapat melakukan promosi maupun meningkatkan pangsa pasar dan penjualannya. Adapun luaran kegiatan PKM ini adalah berupa media belanja menggunakan teknologi informasi secara *online* yaitu *website*. Dengan adanya *website* ini diharapkan pelaku usaha dapat menjangkau pangsa pasar yang lebih luas dan dapat meningkatkan penjualan. Hasil kegiatan PKM ini menunjukkan bahwa dengan aktivitas pelatihan ini motivasi para pelaku usaha *online* untuk meningkatkan kegiatan usahanya melalui *website* sangatlah tinggi ditunjukkan dengan adanya beberapa *website* yang telah dihasilkan oleh para pelaku usaha yang menjadi responden kegiatan PKM ini.

Kata kunci: *bisnis online, website, pangsa pasar*

ABSTRACT

Online businessmen generally use social media to market their products. Often found producers or business people who display products and prices on various types of social media pages. The existence of fraud that often occur causes some consumers do not believe in making online purchases. They tend to make offline purchases by coming directly to the store where they sell the product they want. This encourages online businesses to market their products through social media to create websites. The website created provides facilities for map locations so that it can increase consumer confidence. The website is expected to support the smooth running of the business of online businesses. Through the website, online businesses can promote or increase market share and sales. The output of this outreach program is in the form of shopping media using online information technology, namely the website. With this website it is expected that business people can reach a wider market share and can increase sales. The results of this outreach program indicate that with this training, the motivation of online businesses to increase their business activities through websites is very high, as indicated by the existence of several websites that have been produced by business actors who are respondents to this outreach program.

Keywords: *online business, website, market share*

PENDAHULUAN

Perkembangan pelaku bisnis *online* di Indonesia menunjukkan kecenderungan yang terus meningkat. Bisnis *startup* yang banyak bermunculan saat ini mayoritas menggunakan modal infrastruktur teknologi informasi dan komunikasi.

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi saat ini bergerak sangat cepat sehingga memudahkan bagi semua orang dalam menjalankan aktivitasnya tanpa memperlumahkan lagi batas, jarak, ruang dan waktu. Dengan adanya teknologi informasi akan melahirkan internet yang sekarang sangat dibutuhkan masyarakat. Internet menjadi bagian dari kehidupan masyarakat, karena perannya yang sangat membantu dalam menjalankan aktivitas dan mampu memberikan solusi. Berdasarkan survey yang diadakan oleh Alvara Strategic Research terhadap 1.550 responden di 6 kota besar Indonesia (Abidin, 2014) dapat diketahui bahwa konsumen digital tersebut menyatakan mereka mencari informasi fitur produk dan harga terlebih dahulu di internet sebelum memutuskan produk yang mereka beli.

Terjadi perkembangan yang positif dan bertumbuhnya pangsa pasar konsumen di Indonesia telah menarik minat dalam berinvestasi. Di samping terjadi pertumbuhan yang positif, terdapat tantangan yang dihadapi oleh pelaku bisnis *online*. Tantangan yang dihadapi oleh pelaku bisnis *online* tidak terlepas dari siklus perkembangan bisnis yang harus dilalui oleh pelaku bisnis *online* hingga mencapai tahap stabil.

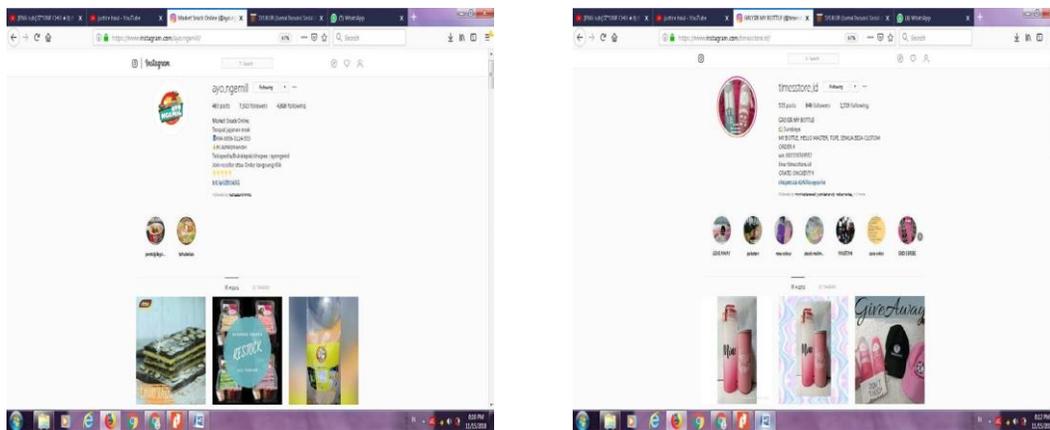
Pelaku bisnis *online* terus berkembang walaupun banyak yang gagal. Menurut hasil riset yang dilakukan oleh APJII (Setiawan, 2018) menunjukkan bahwa sepanjang tahun 2017 pengguna internet di Indonesia telah mencapai 143,26 juta dan akan terus bertambah mengingat bahwa Indonesia merupakan pasar yang potensial sebagai pengguna internet. Hal ini disebabkan karena masyarakat Indonesia sangat terbuka dengan adanya teknologi baru.

Pelaku bisnis *online* pada umumnya memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produknya. Seringkali dijumpai produsen atau pelaku bisnis yang memajang produk maupun harga di laman berbagai macam media sosial. Menurut CNN Money, sejauh ini hampir 75% pebisnis kecil tercatat telah memanfaatkan media sosial guna memperlancar usahanya. Facebook dan Instagram merupakan bentuk media sosial yang sering dimanfaatkan oleh pelaku bisnis untuk memasarkan produknya (Deil, 2013).

Kemajuan teknologi juga dimanfaatkan oleh mitra PKM yaitu Ayo Ngemil dan Timestore.id. Keduanya telah memanfaatkan instagram untuk memasarkan produknya. Kedua mitra memilih Instagram sebagai sarana melakukan bisnis *online* karena Instagram memiliki fasilitas utama untuk mengunggah gambar-gambar produk yang akan dijual. Ayo Ngemil memfokuskan menjual produk makanan ringan buatannya sedangkan Timestore.id memfokuskan menjual souvenir bagi remaja penggemar K-pop.

Saat memulai bisnisnya, mereka tidak mengalami kesulitan dalam mencari konsumen. Adanya instagram membantu mereka memperluas pasar. Namun seiring berjalannya waktu, pesaing-pesaing yang menawarkan produk serupa juga semakin banyak. Akibatnya mereka tidak dapat meningkatkan pangsa pasarnya.

Proses pembelian *online* melalui Instagram diawali dengan memilih produk yang diinginkan. Selanjutnya konsumen akan menghubungi penjual melalui WhatsApp untuk memperoleh informasi lebih lanjut terkait produk yang diinginkan. Setelah proses pembayaran, maka produk akan dikirim ke alamat konsumen.

**Gambar 1**

Instagram dari Mitra PKM

Meskipun jual beli secara *online* sudah menjadi hal yang sering dilakukan, namun tidak semua konsumen memiliki kepercayaan untuk melakukan pembelian dan transaksi secara online. Beberapa hal yang dikhawatirkan oleh konsumen seperti barang yang diterima tidak sesuai dengan yang ada di gambar maupun barang tidak sampai di tangan konsumen. Saleh (2013) menyatakan bahwa situs *web* yang tidak aman meningkatkan kekhawatiran pelanggan dalam menggunakan pembayaran elektronik untuk pembelian *online* mereka di tingkat global. Kekhawatiran ini mengurangi kecenderungan pelanggan untuk melakukan perdagangan elektronik dalam pembelian barang dan jasa yang memenuhi kebutuhan dan keinginan mereka. Beberapa hal tersebut menyebabkan konsumen lebih memilih melakukan pembelian secara langsung dengan mendatangi lokasi pelaku usaha.

Konsumen pada umumnya menggunakan mesin pencari untuk mencari informasi terkait produk yang diinginkan. Jika konsumen mengetikkan suatu produk yang diinginkan maka akan ditampilkan beberapa toko yang menyediakan produk tersebut. Selanjutnya konsumen dapat memilih toko dengan lokasi yang mudah dijangkau.

Untuk mengatasi permasalahan perluasan pangsa pasar dan kepercayaan

konsumen maka pelaku bisnis perlu mencari media alternatif dalam melakukan pemasaran. *Website* sebagai salah satu alternatif media *online* tentunya dapat membantu pelaku bisnis untuk meningkatkan pangsa pasarnya sehingga nantinya diharapkan dapat meningkatkan penjualan.

METODE

Metode pelaksanaan pelatihan di lapangan berupa pembuatan *website* sebagai media belanja *online* yang menggunakan teknologi informasi. *Website* dibuat berdasarkan kebutuhan dari pelaku usaha. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di Laboratorium Pemasaran Fakultas Ekonomi UNESA. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dalam bentuk *Workshop*. Peserta pelatihan adalah mereka yang yang baru saja merintis usaha maupun yang sudah memiliki usaha. Peserta pelatihan berjumlah 22 orang.

PEMBAHASAN

Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan PKM dilakukan secara bertahap dengan tahapan-tahapan kegiatan yang telah dilaksanakan adalah sebagai berikut.

- a. Koordinasi kegiatan
Pada tahap ini melibatkan seluruh tim pengusul dengan mitra dari kedua belah pihak. Pada tahap ini dilakukan penyampaian rencana kegiatan beserta tujuan yang ingin dicapai, serta penyampaian kerjasama untuk kegiatan pendampingan dan pengembangan usaha di masa datang.
- b. Pemilihan *website* sebagai alternatif melakukan bisnis *online*. *Website* yang diusulkan adalah menggunakan *Google My Business* yang memudahkan pelaku bisnis untuk memperluas pangsa pasar. Pelaku bisnis yang sudah mendaftarkan usahanya di *Google My Business* maka tempat usahanya akan terlihat di *google map*. Konsumen yang membutuhkan produk dapat dengan mudah menemukannya ketika melakukan pencarian di *google*.
- c. Pelatihan yang dipandu oleh tim pelaksana PKM. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di Laboratorium Pemasaran Fakultas Ekonomi UNESA. Kegiatan pelatihan dilakukan dalam 2 sesi. Sesi pertama dimulai dengan memperkenalkan *Google My Business* sebagai media alternatif untuk melakukan bisnis *online* yang dipandu oleh Bapak Sugianto, SE. dibantu dengan tim pelaksana penelitian PKM. Sesi selanjutnya adalah praktek membuat *website* menggunakan *Google My Business*. Pada sesi ini peserta oleh Bapak Arif, S.E sebagai narasumber menjelaskan bagaimana tahapan tahapan dalam membuat *Google My Business*. Pelaksanaan kegiatan PKM dapat dilihat pada gambar 2.



Gambar 2

Suasana Pelatihan

Sebelum membuat *Google My Business* maka peserta harus memiliki akun *google*. Setelah memiliki akun *google*, peserta dapat mendaftar di *Google My Business*. Pada laman ini peserta dapat mengisi data-data yang sesuai dengan produk yang dijual. Mulai pemberian nama toko, jam kerja sampai nomer telepon yang dapat dihubungi.



Gambar 3

Tampilan Website

Selanjutnya, pelaku bisnis dapat mulai mengunggah gambar-gambar produk yang dijualnya beserta informasi yang berkaitan dengan produk. Sebelum dapat diakses oleh konsumen, *website* tersebut harus diverifikasi oleh pihak *google*.



Gambar 4

Produk yang Dipasarkan

Kelebihan menggunakan *Google My Business* adalah alamat pelaku bisnis dapat terdeteksi di *google* ketika konsumen melakukan pencarian di mesin pencari *google*.



Gambar 5

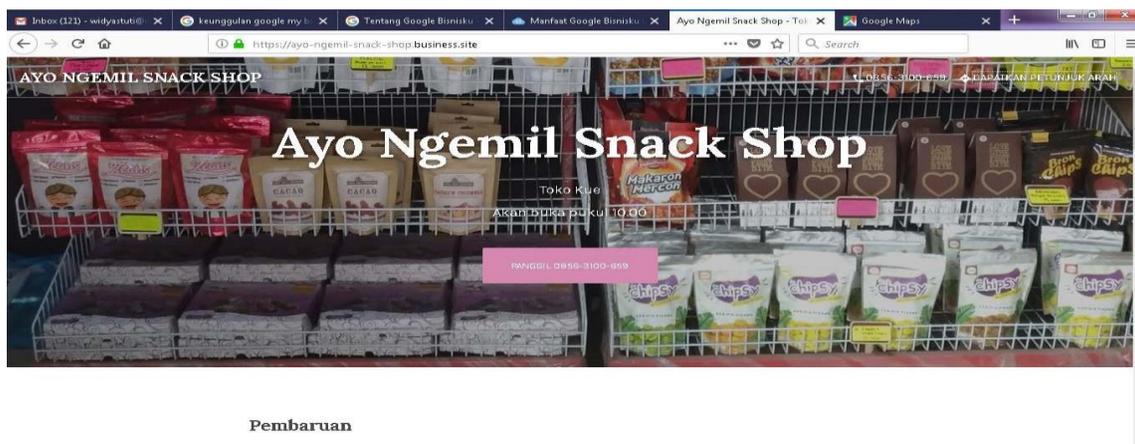
Lokasi Usaha di *Google Map*

Pada pelaksanaan pelatihan, tim PKM mengidentifikasi karakteristik responden berdasarkan usia, pendidikan, status, pekerjaan, pendapatan. Adapun hasil dari identifikasi karakteristik responden ditunjukkan pada tabel 1 di bawah ini:

Tabel 1 Karakteristik Responden

Jenis Kelamin	
Pria	14
Wanita	8
Event Organizer	1
Kuliner	2
Hijab	1
Jual Beli Handphone	1
Produk Tas	1
Percetakan Buku Tahunan	1
Rental Peralatan Camping	1
Cuci Sepatu	1
Tumblr KPop	1
Pendidikan	1
Belum Punya Usaha	12

Pada tabel 1 diketahui bahwa sebagian besar responden adalah pria sebanyak 14 orang. Namun pada kegiatan ini mayoritas responden justru yang belum mempunyai usaha (calon wirausaha) sebanyak 12 responden sedangkan yang sudah mempunyai usaha sebanyak 10 responden. Jenis usaha yang dijalankan oleh 10 responden ini tersebar mulai dari *event organizer*, kuliner, hijab, jual beli *handphone*, *reseller* tas, percetakan buku tahunan, *rental* peralatan *camping*, cuci sepatu, *tumbler* KPop, pendidikan. Sedangkan seperti yang telah disebutkan terdapat 12 responden yang belum mempunyai usaha. Di bawah ini contoh-contoh usaha *online* dari beberapa responden yang mengikuti kegiatan PKM ini.



Pembaruan

Gambar 6

Contoh *Website* Usaha dari Responden

Responden pada gambar di atas telah berhasil mengembangkan *website* usahanya dimana sebelumnya responden ini hanya menggunakan beberapa media sosial dalam menjalankan usahanya. Pada *website* yang bernama Ayo Ngemil Snack Shop ini responden yang bersangkutan berusaha meningkatkan penjualannya melalui *website* yaitu *Google My Business*. Tujuan utama responden melalui *website* ini selain meningkatkan penjualan juga bermaksud untuk memperluas pangsa pasar.

Hasil Evaluasi

Pada kegiatan pelatihan PKM ini pada akhir kegiatan tim peneliti menyebarkan angket pada para responden yang berjumlah 22 orang untuk mengetahui respon dan motivasi responden pada kegiatan ini. Angket terdiri dari 2 bagian. Bagian pertama berupa 13 pertanyaan tertutup mengenai pengetahuan tentang bisnis online dan motivasi peserta untuk melakukan penjualan *online* dengan menggunakan *website*. Selanjutnya bagian kedua berupa pertanyaan tentang pelaksanaan pelatihan yang terdiri dari fasilitas dan kegiatan pelatihan.

Berdasarkan hasil angket diketahui bahwa secara keseluruhan peserta pelatihan paham tentang bisnis *online*. Hal ini dapat dipahami karena mayoritas peserta pelatihan pada kegiatan PKM ini adalah berusia remaja di mana kegiatan berbisnis terutama transaksi secara *online* telah biasa mereka lakukan. Mereka sudah sangat paham dan familiar tentang segala hal yang berhubungan dengan *online* atau digitalisasi. Hal ini juga terbukti bahwa 69.1% responden pernah melakukan bisnis *online*, sedangkan 38.1% menyatakan mereka belum pernah melakukan bisnis *online* meskipun begitu mereka paham tentang bisnis *online* atau sekedar mengetahui tentang bisnis *online*.

Lebih lanjut jika ditinjau mengenai motivasi atau niat responden ke depan untuk melakukan bisnis secara *online*, maka secara keseluruhan peserta pelatihan menyatakan tertarik untuk berbisnis secara *online* dikarenakan beberapa alasan, yaitu (1) jangkauan luas, sebagai sarana promosi, dan (3) lebih mudah dalam menjalankan usaha. Motivasi menjalankan bisnis secara *online* menurut respon peserta (81.8%) akan dilakukan secara rutin. Hal ini sekaligus dapat menjelaskan bahwa dalam menjalankan atau mengelola suatu usaha baik itu secara *offline* ataupun *online* harus dilakukan dengan penuh komitmen dan secara terus menerus. Kekecewaan konsumen yang disebabkan kurangnya komitmen kita dalam melayani akan berdampak buruk bagi keberlangsungan suatu usaha.

Bisnis *online* membutuhkan kreatifitas pelaku usaha dalam membuat ragam kreasi produk. Sebanyak 86.4% responden menyatakan bahwa mereka akan secara rutin membuat ragam kreasi produk untuk produk-produk yang di-*online*-kan. Selera konsumen yang cepat bosan dan berubah setiap saat mendorong para pelaku usaha untuk terus menerus berkreasi menciptakan produk-produk baru. Persaingan bisnis *online* sangat kuat dibandingkan bisnis secara *offline*. Para pengunjung situs *online* dapat

berselancar dengan mudah dan cepat dalam memilih, mencari dan akhirnya memutuskan produk mana yang akan dibeli. Hal ini sekaligus menunjukkan *product life cycle* semakin pendek, keterbaruan idea atau gagasan mengenai suatu produk akan dapat dengan cepat dan mudah ditiru oleh pesaing.

Seperti telah disebutkan pada tujuan kegiatan di atas, pelatihan ini lebih difokuskan pada pelatihan pembuatan *website*. *Website* adalah salah satu penunjang, sebagai media informasi, dan promosi di internet. *Website* telah menjadi suatu keharusan bagi mereka atau para pelaku usaha yang siap untuk *Go Public* siap untuk memperluas pangsa pasar dan pengembangan usaha dalam berbagai bidang. *Website* merupakan symbol kredibilitas dan *prestige* yang menunjukkan bahwa bidang yang pelaku usaha jalankan benar-benar riil dan selangkah lebih maju dari kompetitornya. Dengan memiliki *website* sekaligus sebagai etalase yang memperlihatkan segala usaha atau produk-produk yang dihasilkan. Atas dasar hal inilah maka sebanyak 86.4% peserta menyatakan paham dan 95.5% meyakini bahwa *website* akan membantu kelancaran bisnis *online*.

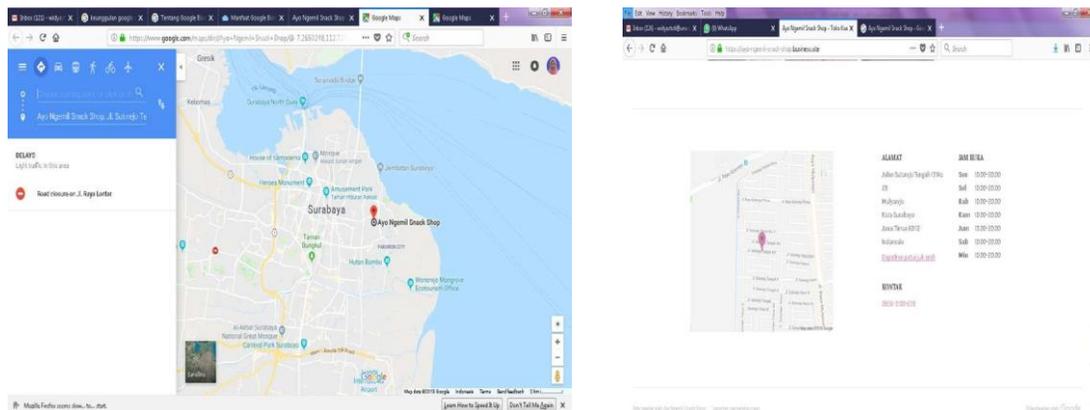
Pada akhir angket bagian pertama ini peserta sangat mengharapkan bahwa bentuk pelatihan adalah menyeimbangkan antara teori dan praktik. Perubahan *mindset* akan bentuk-bentuk berbisnis terutama mengenai bisnis *online* disampaikan oleh seluruh peserta.

Selain ingin mengetahui tingkat pemahaman dan motivasi peserta, tim peneliti juga ingin mengetahui respon peserta berkaitan dengan kesiapan dan kelengkapan hal-hal yang bersifat teknis selama persiapan sampai berlangsungnya kegiatan mengenai fasilitas pelatihan sebagian besar peserta menyatakan sangat setuju dan setuju bahwa waktu dan tempat pelatihan sesuai dengan yang diinginkan. Untuk bahan pelatihan dan konsumsi, mayoritas peserta sangat setuju sudah memadai dan sesuai dengan yang diharapkan peserta pelatihan.

Selama kegiatan pelatihan mayoritas peserta sangat setuju pelatih menjelaskan materi dengan baik dan mendampingi peserta sampai selesai juga peserta merasa *enjoy* selama menjalani pelatihan serta merasakan manfaatnya bagi keberlangsungan bisnisnya. Bahkan sebagian besar peserta merasakan masih kurangnya waktu pelatihan dikarenakan masih perlunya latihan lebih lanjut dalam meng-*upload* beberapa keterangan/ulasan, gambar, dan bagaimana caranya merespon setiap pertanyaan atau *review*/komentar yang disampaikan oleh konsumen.

Target luaran program kegiatan PKM kali ini adalah pembuatan *website*. *Website* yang dimaksudkan adalah *website* yang terdapat dalam aplikasi *Google My Business*. *Google* memberikan fasilitas fitur yang dapat diakses tanpa biaya oleh para pebisnis. Dengan menggunakan fasilitas ini maka pebisnis dapat menginformasikan produk yang dimiliki, alamat penjual, jam operasional serta situs *web* yang dimiliki.

Perluasan pangsa pasar merupakan hal penting yang perlu diperhatikan oleh pelaku usaha. Pemanfaatan media *online* merupakan salah satu cara untuk memperluas dan mempercepat proses transaksi bisnis. Sebagian besar peserta pelatihan selama ini sudah memiliki media sosial seperti Instagram, Whatsapp maupun Facebook untuk menunjang bisnis *online* yang dimiliki.



Gambar 7

Lokasi dan Jam Operasional

Dengan memiliki akun *Google My Business* pelaku bisnis memiliki media alternatif untuk memasarkan produknya. Ketersediaan peta yang terhubung dengan *google map* memudahkan konsumen untuk mencari lokasi pelaku bisnis. Adanya toko *offline* juga dapat meyakinkan konsumen agar percaya bahwa toko yang menjual produk yang diinginkan memang benar-benar ada. Dengan demikian, pemasaran yang dilakukan oleh pebisnis tidak terbatas secara *online*. Mereka juga dapat melayani pelanggan secara *offline*.

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian ringkas pada pembahasan di atas maka pelaksanaan kegiatan PKM telah berhasil merealisasikan pelatihan pembuatan *website* melalui *Google My Business*. Indikator capaian yang diharapkan adalah *website* yang dimiliki oleh pelaku usaha dapat diakses oleh konsumen di *Google*. Selanjutnya dengan kemudahan mengakses bisnis pelaku usaha diharapkan dapat meningkatkan pangsa pasar dan meningkatkan omzet yang diperoleh.

SARAN

Hasil pelaksanaan kegiatan pelatihan ini terdapat beberapa kelemahan yang perlu diperbaiki yaitu perlu ada tindak lanjut kegiatan pendampingan agar semua akun pelaku usaha peserta pelatihan dapat segera diverifikasi oleh pihak *Google* serta melakukan pendampingan dalam pembuatan iklan di *Google*.

DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, Indira. 2017. <http://www.majalahfranchise.com/article/110/pemasaran-konten-di-media-sosial-untuk-keberhasilan-waralaba>.
- Deil, Siska Amelie F. 2013. *6 Media Sosial yang Bisa Bikin Dagangan Laris Manis*. <http://bisnis.liputan6.com/read/736347/6-media-sosial-yang-bisa-bikin-dagangan-laris-manis>.
- Saleh, Mahmoud Abdel Hamid. 2013. *Impact of Customers' Trust in E-Payment Channels on Their Purchase Intentions: A Case Study on STC*. The Journal of American Academy of Business, Cambridge 19 (1), September 2013.
- Setiawan, Sakina Rakhma Diah. 2018. *Tahun 2017, Pengguna Internet di Indonesia Mencapai 143,26 Juta Orang*. <https://ekonomi.kompas.com/read/2018/02/19/161115126/tahun-2017-pengguna-internet-di-indonesia-mencapai-14326-juta-orang>.

**PEMBERDAYAAN MASYARAKAT MELALUI PENINGKATAN KUALITAS
PENDIDIKAN, KESEHATAN, DAN KETERAMPILAN DESA SIPAK**

Achmad Rifai¹, Dianita Nursiami²

¹²Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA

Email: achmadrifai1997@gmail.com; dianitanursiami@gmail.com

Diterima: 19 April 2019, Direvisi: 23 April 2019, Disetujui: 30 April 2019

ABSTRAK

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) merupakan program kegiatan yang diusulkan oleh Fakultas Ekonomi dan bisnis (FEB) di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. HAMKA (UHAMKA) dengan harapan dan tujuan mahasiswa FEB dapat membuat suatu gerakan inovasi terbaru yang dapat meningkatkan mutu, semangat dan perubahan ke arah lebih baik terhadap lingkungan masyarakat. Fokus utama mahasiswa dalam membuat gerakan inovasi itu ada pada masyarakat Kecamatan Jasinga, Bogor, Jawa Barat. Pada akhir kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) kami berharap dengan kehadiran kami disana tepatnya di Desa Sipak RW 02 dapat membawa dampak baik untuk masyarakat disana, agar usaha kami disana selama 18 hari membawa hasil yang diharapkan.

Kata kunci: Pengabdian Kepada masyarakat, Desa Sipak.

ABSTRACT

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) is an activity program proposed by the Economic and Business Faculty (FEB) at the University of Muhammadiyah Prof. Dr. HAMKA (UHAMKA) with the hopes and objectives of FEB students can create a new innovation movement that can improve quality, enthusiasm and change towards a better society. The main focus of students in making the innovation movement is in the Jasinga District community, Bogor, West Java. At the end of the Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) activity we hope that our presence there precisely in Sipak Village RW 02 can have a good impact on the community there, so that our business there for 18 days brings the expected results.

Keywords: *Pengabdian Kepada Masyarakat, Sipak Village.*

PENDAHULUAN

Desa Sipak, khususnya di Kampung Margasari RW 02 merupakan tempat yang kami pilih dalam melaksanakan pemberdayaan masyarakat sebagai tugas PKM. Desa Sipak terletak di Kecamatan Jasinga, Kabupaten Bogor, Provinsi Jawa Barat. Secara geografis, desa ini berbatasan dengan beberapa desa lainnya. Di sebelah Barat berbatasan dengan Desa Pamagersari, sebelah Timur berbatasan dengan Desa Kalongsawah, sebelah selatan dan utara berbatasan dengan Desa Setu dan Desa Pangradin. Di Desa Sipak terdapat sungai Cidurian yang membuat desa ini terbelah menjadi Desa Sipak I dan Desa Sipak II. Meskipun demikian, keduanya masih merupakan bagian dari Desa Sipak secara utuh.

Masyarakat Desa Sipak menggunakan bahasa Sunda sebagai bahasa sehari-hari. Sangat kental logat Sunda yang digunakan dalam pergaulannya. Mayoritas penduduknya adalah muslim. Desa ini merupakan desa yang religius. Terlihat dari penduduknya yang terus memegang teguh nilai-nilai Islam. Nilai religius di desa ini sangat terasa. Hal ini di tandai dengan masjid-masjid yang selalu ramai pada waktu-waktu shalat berjamaah, serta banyaknya sekolah agama yang ada di desa ini.

Desa Sipak merupakan daerah agraris. Lokasi desa ini bertempat di dataran yang relatif rendah. Dengan kondisi yang seperti ini, secara umum masyarakatnya bertani dan berkebun. Selain itu, ada pula masyarakat desa ini yang berprofesi sebagai buruh. Penduduk Desa Sipak berjumlah sekitar 12 ribuan jiwa. Sebagian besar penduduk dengan usia produktif bekerja di luar desanya atau dengan kata lain mereka merantau ke desa lain atau perkotaan yang letaknya jauh dari Desa Sipak. Kondisi seperti ini yang menjadi salah satu penyebab rendahnya tingkat ekonomi masyarakat Desa Sipak.

Dalam hal pendidikan Desa Sipak memiliki enam TK, empat SD, dua SMP dan beberapa tempat bermain anak-anak. Tapi berdasarkan pengamatan mahasiswa PKM FEB UHAMKA Kelompok 5 selama melaksanakan kegiatan PKM bisa dikatakan mutu pendidikan di desa tersebut masih rendah. Contohnya seperti banyak sekolah kekurangan tenaga pendidik dan fasilitas belajar mengajar yang kurang memadai.

Selanjutnya dalam hal kesehatan dan kebersihan lingkungan, Desa Sipak tidak memiliki sarana dan prasarana yang memadai untuk menangani hal ini. Kurangnya

pengetahuan masyarakat tentang kesehatan menjadi alasan utama. Begitu juga pada kebersihan lingkungan tidak tersedianya tempat pembuangan sampah merupakan alasan kenapa permasalahan kebersihan menjadi menonjol di Desa Sipak. Sampah yang dibuang di sungai membuat permasalahan ini begitu terlihat dan menjadi sorotan negatif terhadap desa ini.

MASALAH

Berdasarkan hasil observasi Kami yang dilakukan di Desa Sipak selama kurang lebih 18 hari, terdapat beberapa permasalahan yang terdapat di Desa Sipak diantaranya adalah sebagai berikut :

a. Bidang Keagamaan

Kondisi sarana prasarana rumah ibadah yang kurang memadai. Berdasarkan pengamatan, beberapa fasilitas keagamaan seperti musholla, masjid maupun majelis taklim di desa ini, sarana kelengkapan di dalamnya kurang mendukung seperti toa dan perlengkapan shalat, serta kondisi bangunan yang masih rusak.

b. Bidang Pendidikan

Permasalahan utama Desa Sipak dalam bidang pendidikan adalah kurangnya sarana dan prasarana yang mendukung proses kegiatan belajar mengajar di sekolah. Fasilitas seperti ruang kelas, ruang guru, perpustakaan, kamar mandi, dan lapangan upacara yang ada kurang memadai. Banyak sarana dan prasarana dalam sekolah yang perlu diperbaiki dan diganti. Hal tersebut ditambah dengan kurangnya kesadaran para guru maupun murid-murid dalam menjaga, merawat dan memberdayakan fasilitas yang ada.

c. Bidang Kesehatan dan Lingkungan

Kesadaran akan kesehatan dan lingkungan merupakan permasalahan utama Desa Sipak. Lingkungan di sana masih terbilang gersang dan panas. Gersang dan panas tersebut diakibatkan kurang terjaganya kebersihan lingkungan. Hal ini merupakan implikasi dari warga yang tidak menjaga lingkungan sekitarnya.

Selain itu, lingkungan yang kurang baik didasari oleh kurangnya kepedulian warga terhadap lingkungan maupun kesehatan terhadap diri sendiri. Kemudian, akses kesehatan untuk warga Desa Sipak ini terbilang cukup sulit mengingat jarak yang begitu jauh dengan perkotaan.

d. Bidang Sosial dan Kemasyarakatan

Sempitnya akses jalan-jalan desa yang terlalu sempit dan kebiasaan penduduk yang mengendarai motor berkecepatan tinggi dapat membahayakan pengemudi lainnya. Kemudian kurangnya kesadaran para Pemuda untuk aktif dalam kegiatan kemasyarakatan seperti gotong royong dan berorganisasi di lingkungan masyarakat.

e. Bidang Ekonomi

Dapat dikatakan kondisi ekonomi masyarakat Desa Sipak termasuk ke dalam golongan ekonomi menengah kebawah. Mayoritas mata pencaharian penduduk Desa Sipak adalah petani dan wiraswasta.

METODE

Salah satu metode yang kami gunakan dalam melaksanakan kegiatan PKM. Intervensi sosial adalah suatu upaya perubahan yang terencana terhadap individu maupun kelompok, agar tingkat keberhasilan perubahan yang diberikan dapat dievaluasi dan diukur. Intervensi sosial dapat pula didefinisikan sebagai upaya untuk memperbaiki fungsi sosial dari suatu kelompok.

Tahapan strategi intervensi sosial yang kami implementasikan selama pelaksanaan PKM antara lain:

1. Penggalian Masalah.

Yaitu tahap di mana pekerja sosial mendalami situasi dan masalah klien atau sasaran perubahan. Tujuan dari tahap penggalian masalah adalah membantu pekerja sosial dalam memahami, mengidentifikasi, dan menganalisis faktor – faktor relevan terkait situasi dan masalah yang bersangkutan. Berdasarkan hasil penggalian masalah tersebut, pekerja sosial dapat memutuskan masalah apa yang akan ia selesaikan, tujuan dari upaya perubahan, dan cara mencapai tujuan.

Dalam prakteknya, PKM Kelompok 5 telah melakukan kunjungan langsung ke Desa Sipak untuk melihat keadaan di sana. Salah satu permasalahan yang ditemukan dalam kunjungan langsung tersebut adalah masalah kebersihan dan kesehatan lingkungan terutama masalah lingkungan yang kumuh dan kondisi serta fasilitas tempat untuk beribadah yang tidak memadai.

2. Melakukan Kontak Awal

Adalah tahap di mana pekerja sosial turun langsung ke wilayah dan masyarakat. Pada tahap ini, PKM Kelompok 5 melakukan kunjungan langsung kembali mengenai keadaan sekitar, sekaligus melakukan peninjauan secara langsung kepada masyarakat yang tinggal di Desa Sipak. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi kesulitan yang mungkin akan dihadapi ketika kegiatan berlangsung. Tahap ini juga merupakan satu tahapan penting dalam pelaksanaan program kerja, karena semua rencana dimatangkan dan direalisasikan pada tahapan ini.

Misalnya pada program kerja Mengajar di PAUD As Syifa. Kelompok Kami sebagai penyelenggara wajib untuk mengetahui apa yang dibutuhkan di PAUD As Syifa. Apakah PAUD tersebut membutuhkan bantuan fisik berupa lemari buku, kipas angin, tempat sampah, buku pelajaran dan buku cerita, dan karpet. Pada kontak awal ini juga dilakukan sosialisasi program kerja untuk mengeratkan jarak antara mahasiswa dengan masyarakat.

3. Membentuk Sistem Aksi

Merupakan tahap di mana pekerja sosial menentukan sistem aksi apa saja yang akan terlibat dalam upaya perubahan. Dalam tahapan ini, PKM KELOMPOK 5

menentukan beberapa sistem aksi yang dilakukan dalam rangka menciptakan perubahan. Misalnya pada program kerja Mengajar, terdapat program bimbingan belajar. Program bimbingan belajar ini sebelumnya merupakan bagian dari program kerja Mengajar, lalu dilanjutkan oleh masyarakat Desa Sipak sepeninggalnya kegiatan PKM. Dengan adanya kegiatan ini, menjamin bahwa program kerja tidak akan berhenti begitu saja setelah kegiatan PKM selesai.

4. Menjaga dan Mengkoordinasikan Sistem Aksi

Merupakan tahap di mana pekerja sosial melibatkan pihak-pihak yang berpengaruh terhadap tercapainya tujuan perubahan. Pihak yang dianggap berpengaruh memang memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap pergerakan masyarakat, oleh karena itu keterlibatan pihak-pihak relevan menjadi salah satu cara yang dilakukan untuk menggerakkan masyarakat untuk berubah. Contohnya dalam program kerja Penyuluhan Kesehatan di SD. Diharapkan dengan terjun langsungnya pembicara ini kepada anak - anak dapat memotivasi masyarakat untuk menuju perubahan yang lebih baik.

5. Memberikan Pengaruh

Merupakan tahapan yang hanya dapat dilihat ketika semua rencana telah berjalan, sehingga dapat terlihat hasil dan pengaruhnya kepada perkembangan masyarakat. Misalnya dalam program kerja pengadaan dan perbaikan fasilitas masjid, di mana adanya pengadaan fasilitas masjid berupa Sarung dan Mukena yang bermanfaat untuk kegiatan ibadah di Desa Sipak.

PEMBAHASAN

Pelaksanaan Kegiatan

Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) merupakan program kegiatan yang diusulkan oleh Fakultas Ekonomi dan bisnis (FEB) di Universitas Muhammadiyah Prof. Dr. HAMKA (UHAMKA) dengan harapan dan tujuan mahasiswa FEB dapat membuat suatu gerakan inovasi terbaru yang dapat meningkatkan mutu, semangat dan perubahan ke arah lebih baik terhadap lingkungan masyarakat. Fokus utama mahasiswa dalam membuat gerakan inovasi itu ada pada masyarakat Kecamatan Jasinga, Bogor, Jawa Barat. Terbagi menjadi 16 desa. Salah satu desa yang menjadi fokus kelompok 5 adalah Desa Sipak tepatnya di RW 02. Selama kurang lebih 18 hari kami melakukan pengabdian disana.

Kegiatan ini didahului dengan persiapan pelaksanaan kegiatan, yaitu Survey lokasi, kemudian mengidentifikasi masalah dengan menggali semua permasalahan yang ada di Desa Sipak. Kemudian kegiatan sosialisasi ini bertujuan untuk memberi informasi tentang agenda dan tujuan pelaksanaan kegiatan serta mencari kesepakatan tentang jadwal pelaksanaan program yang akan dilakukan.

Maka untuk menyelesaikan masalah yang ada, salah satu solusi yang kami lakukan adalah dengan menyusun prioritas program dan kegiatan untuk membantu masyarakat setidaknya mengurangi atau meminimalisir permasalahan di Desa Sipak. Namun pada pelaksanaannya, terjadi beberapa perubahan kegiatan yang disesuaikan dengan kondisi nyata di Desa Sipak dan potensi anggota PKM Kelompok 5.

Adapun program-program yang dilakukan sebagai bentuk pelayanan dan pemberdayaan masyarakat yang kami berikan, antara lain:

Tabel 1 Prioritas Program dan Kegiatan

Fokus Permasalahan	Prioritas Program dan Kegiatan
Bidang Keagamaan	1. Merenovasi Tembok Musholla
	2. Mengajar Ngaji Anak – Anak
	3. Mengikuti Pengajian Rutin Ibu – Ibu
Bidang Pendidikan	1. Mengajar PAUD
	2. Mengajar SD
	3. Mengenalkan budaya seperti menyanyi lagu daerah dan mengajar tari tarian daerah
Bidang Kesehatan dan Lingkungan	1. Penyuluhan Kesehatan (Pembekalan Materi Mencuci Tangan Sebelum Makan dan praktik mencuci tangan)
Bidang Sosial dan Kemasyarakatan	1. Partisipasi Menjadi Panitia HUT RI KE-73
	2. Bersosialisasi dengan Pemuda dan Warga Sekitar
	3. Partisipasi Idul Adha
Bidang Ekonomi	1. Penyuluhan / demo Masak dan Bikin Kue*

Bentuk dan Hasil Kegiatan Pelayanan Pada Masyarakat

Berikut adalah berbagai bentuk pelayanan beserta hasil dari kegiatan yang telah kami lakukan pada program Pengabdian Kepada Masyarakat di Desa Sipak:

Tabel 2 : Program Kegiatan Mengajar Ngaji Anak - Anak

Bidang	Keagamaan
Nomor Kegiatan	01
Nama Kegiatan	Mengajar Ngaji Anak – Anak
Tempat & Tanggal	Di Kediaman Ibu Titi, 10 Agustus – 22 Agustus 2018
Lama Pelaksanaan	13 hari
Tim Pelaksana	Semua Anggota Kelompok 5 PKM FEB UHAMKA
Tujuan	Memberikan anak-anak materi tambahan dalam membaca dan menulis al-Qur'an dengan baik.

Sasaran	Anak – Anak Dusun Margasari RW 02 Desa Sipak
Target	20 anak-anak Desa Solear mendapatkan materi tambahan dalam membaca dan menulis al-Qur’an dengan baik.
Deskripsi Kegiatan	Kegiatan mengajar mengaji, bertempat di Rumah ibu Titi, Dusun Margasari RW 02. Dimulai pada tanggal 10 – 22 Agustus 2018. Kegiatan mengaji ini dilaksanakan setelah selesai Maghrib. Anak-anak yang mengikuti program ini sekitar 20 anak. Masing-masing dari kami membuat kelompok dan membagi-bagi pelajaran sesuai dengan usianya. Jika anak sudah sampai tahap belajar al-Qur’an maka kami mulai sedikit memperkenalkan dengan tajwid dan makhraj huruf. Kemudian jika anak-anak masih dalam tahap bacaan iqra’, maka anak-anak dituntut untuk lancar membacanya dengan baik. Anak-anak tersebut memiliki antusiasme yang tinggi untuk belajar mengaji, sehingga kami semakin semangat untuk mengajar.
Hasil Pelayanan	20 anak-anak Desa Sipak mendapatkan materi tambahan tentang membaca dan menulis al-Qur’an dengan baik.
Keberlanjutan Program	Tidak Berlanjut



Gambar 1

Foto Mengajar Ngaji Anak - Anak

Tabel 3: Program Kegiatan Renovasi Tembok Musholla

Bidang	Keagamaan
Nomor Kegiatan	08
Nama Kegiatan	Renovasi Tembok Musholla
Tempat & Tanggal	Di Musholla RT 04 Dusun Margasari Sipak, 22 – 23 Agustus 2018
Lama Pelaksanaan	2 hari

Tim Pelaksana	Anggota Kelompok 5 : - Achmad Rifai - Romadhoni Zain - Balinka Gaputra
Tujuan	Memberikan kenyamanan untuk warga RW 02 khususnya untuk jamaah dalam melakukan ibadah di Musholla RT 04 Dusun Margasari, Desa Sipak.
Sasaran	Musholla RT04 Dusun Margasari, Desa Sipak.
Target	Memperbaiki atau Merenovasi semua Tembok Musholla RT 04 yang retak dan sudah rusak
Deskripsi Kegiatan	Renovasi kembali Tembok Musholla yang rusak parah ini merupakan salah satu kegiatan atau program fisik kami kepada masyarakat di RT 04 Dusun Margasari, Desa Sipak. Kegiatan ini dilaksanakan selama 2 hari dimulai dari tanggal 22 Agustus – 23 Agustus 2018. Kegiatan ini dimulai dengan membagi tugas untuk menyiapkan perlengkapan dan peralatan bahan bangunan. Kegiatan ini juga dimulai dengan membersihkan karpet musholla yang penuh dengan pasir akibat runtuhnya tembok yang rusak, kemudian setelah itu mulai merenovasi tembok musholla yang rusak.
Hasil Pelayanan	Tembok Musholla RT 04 yang rusak berhasil direnovasi
Keberlanjutan Program	Berlanjut



Gambar 2

Foto Renovasi Tembok Musholla

Tabel 4: Program Kegiatan Mengajar PAUD

Bidang	Pendidikan
Nomor Kegiatan	02
Nama Kegiatan	Mengajar PAUD

Tempat & Tanggal	Di PAUD AS-Syifa, 10 Agustus & 13 Agustus 2018
Lama Pelaksanaan	2 hari
Tim Pelaksana	Semua Anggota Kelompok 5 PKM FEB UHAMKA
Tujuan	Membantu guru PAUD As-Syifa dalam kegiatan belajar mengajar.
Sasaran	Anak – Anak PAUD As-Syifa
Target	2 orang guru di PAUD As-Syifa terbantu dalam kegiatan belajar mengajar siswa/i.
Deskripsi Kegiatan	Latar belakang diadakannya kegiatan ini adalah untuk membantu kegiatan belajar mengajar yang dilakukan oleh guru PAUD As-Syifa Desa Sipak dan menjadi tempat peserta PKM Kelompok 5 berbagi pengalaman yang dapat untuk memotivasi kepada anak – anak PAUD agar rajin bersekolah dan belajar. Proses pelaksanaan kegiatan ini adalah dengan membagi masing – masing anggota Kelompok dan bertanggungjawab atas sebuah kelas yang terdiri dari Kelas A dan Kelas B selama 2 hari. Kemudian secara bergantian mengajar di kelas di hari yang berbeda dan anggota kelompok yang berbeda dengan tanggungjawab masing-masing sesuai waktu yang disepakati antara guru dan peserta yang memiliki tanggung jawab kelas. Kemudian di hari terakhir mengajar kami memberikan kenang kenangan untuk PAUD As- Syifa berupa Sertifikat dan Mug.
Hasil Pelayanan	2 orang guru di PAUD As-syifa Desa Sipak terbantu dalam kegiatan belajar mengajar siswa/i.
Keberlanjutan Program	Tidak Berlanjut



Gambar 3

Foto Kegiatan Mengajar PAUD As- Syifa

Tabel 5: Program Kegiatan Mengajar SD

Bidang	Pendidikan
Nomor Kegiatan	03
Nama Kegiatan	Mengajar SD
Tempat & Tanggal	Di SDN 03 Sipak, 20 Agustus 2018
Lama Pelaksanaan	1 hari
Tim Pelaksana	Semua Anggota Kelompok 5 PKM FEB UHAMKA
Tujuan	Membantu guru SDN 03 Sipak dalam kegiatan belajar mengajar.
Sasaran	Anak – Anak SDN 03 Sipak
Target	2 orang guru di SDN 03 terbantu dalam kegiatan belajar mengajar siswa/i.
Deskripsi Kegiatan	Latar belakang diadakannya kegiatan ini adalah untuk membantu kegiatan belajar mengajar yang dilakukan oleh guru SDN 03 Sipak dan menjadi tempat peserta PKM Kelompok 5 berbagi pengalaman yang dapat untuk memotivasi kepada anak – anak SDN 03 Sipak memperoleh pengetahuan dan keterampilan. Proses pelaksanaan kegiatan ini adalah dengan membagi masing – masing anggota Kelompok dan bertanggungjawab atas masing – masing kelas yang terdiri dari Kelas 5 dan Kelas 6. Untuk Tim yang mengajar di Kelas 5 Kami memberikan materi tentang keterampilan yaitu membuat kolase. Kemudian untuk Tim yang mengajar di Kelas 6, Kami memberikan pelatihan dan pengenalan budaya lewat tarian daerah yang diajarkan dan ditampilkan oleh Tim tersebut. Setelah proses mengajar berakhir kami memberikan kenang kenangan untuk SDN 03 Sipak berupa Sertifikat dan Mug.
Hasil Pelayanan	2 orang guru di SDN 03 Sipak terbantu dalam kegiatan belajar mengajar siswa/i.
Keberlanjutan Program	Tidak Berlanjut



Gambar 4

Foto Kegiatan Mengajar SDN 03 Sipak

Tabel 6: Program Kegiatan Penyuluhan Kesehatan

Bidang	Kesehatan dan Lingkungan
Nomor Kegiatan	04
Nama Kegiatan	Kegiatan Penyuluhan Kesehatan
Tempat & Tanggal	Di SDN 03 Sipak, 20 Agustus 2018
Lama Pelaksanaan	1 hari
Tim Pelaksana	Semua Anggota Kelompok 5 PKM FEB UHAMKA
Tujuan	Memberikan penyuluhan kepada anak-anak SD kelas 5 & 6 tentang cara mencuci tangan yang baik dan benar
Sasaran	Anak – Anak SDN 03 Sipak
Target	30 anak-anak SDN 03 Sipak kelas 5 dan 6 mendapatkan penyuluhan tentang cara mencuci tangan yang baik dan benar
Deskripsi Kegiatan	Kesehatan adalah suatu hal yang penting untuk dijaga pada kebersihan tangan anak. Seperti kata pepatah “mencegah lebih baik daripada mengobati” karena anak usia dini rawan terkena penyakit khususnya sakit perut akibat kuman yang ada di tangan. Oleh karena itu, kami mengadakan penyuluhan cara mencuci tangan yang baik dan benar untuk anak-anak SDN 03 Desa Sipak, yakni dengan peserta kelas 5 dan kelas 6 SD. Dengan langkah-langkah yang sederhana dan mudah dipahami, kami mengajarkan kepada adik-adik caranya mencuci tangan yang baik dan benar.
Hasil Pelayanan	30 anak-anak SD kelas 5 dan 6 mendapatkan penyuluhan cara mencuci tangan yang baik dan benar.
Keberlanjutan Program	Tidak Berlanjut



Gambar 5

Foto Kegiatan Penyuluhan Kesehatan

Tabel 7: Program Kegiatan Peringatan HUT RI ke-73

Bidang	Sosial dan Kemasyarakatan
Nomor Kegiatan	05
Nama Kegiatan	Kegiatan Peringatan HUT RI ke-73
Tempat & Tanggal	Di Lapangan RT 02 RW 02, 19 Agustus 2018
Lama Pelaksanaan	1 hari
Tim Pelaksana	Semua Anggota Kelompok 5 PKM FEB UHAMKA
Tujuan	Membantu warga Dusun Margasari RW 02 Desa Sipak dalam penyelenggaraan perlombaan HUT RI ke-73
Sasaran	Warga RW 02 Desa Sipak
Target	80 Warga RW 02 Dusun Margasari Desa Sipak terbantu dalam penyelenggaraan perlombaan HUT RI ke-71
Deskripsi Kegiatan	Lomba 17-an peringatan HUT RI ke-71 ini terdiri dari tiga kategori, yaitu anak-anak, ibu – ibu, dan Bapak – bapak. Lomba-lomba tersebut diadakan selama satu hari, yaitu tanggal 19 Agustus 2018 yang bertempat di Lapangan RT 02 RW 02 Dusun Margasari Desa Sipak. Sebelum mulai perlombaan kami sudah menyiapkan peralatan dan perlengkapan yang akan dipakai lomba dan penanggung jawab setiap perlombaan. Warga sangat berantusias sekali mengikuti perlombaan terutama ibu - ibunya. Lomba tersebut dimulai dari jam 09.00 sampai dengan jam 16.30.
Hasil Pelayanan	100 Warga Desa terbantu dan berpartisipasi dalam penyelenggaraan perlombaan HUT RI ke-71
Keberlanjutan Program	Tidak Berlanjut



Gambar 6

Foto Kegiatan Peringatan HUT RI Ke – 73

Tabel 2.7: Program Kegiatan Idul Adha & Penyembelihan Hewan Qurban

Bidang	Sosial dan Kemasyarakatan
Nomor Kegiatan	06
Nama Kegiatan	Kegiatan Idul Adha & Penyembelihan Hewan Qurban
Tempat & Tanggal	Di RW 03, 22 Agustus 2018
Lama Pelaksanaan	1 hari
Tim Pelaksana	Perwakilan dari Anggota Kelompok 5: -Romadhoni Zain - Dianita Nursiami
Tujuan	Membantu dalam menyumbang hewan qurban dan mengikuti proses penyembelihan hewan qurban untuk warga Desa Sipak
Sasaran	Warga Desa Sipak
Target	Masing – masing warga untuk satu RW Desa Sipak mendapat jatah 15 kantong daging qurban.
Deskripsi Kegiatan	Kegiatan Idul Adha & Penyembelihan Hewan Qurban di Desa Sipak ini terdiri 6 kelompok yang ikut serta di dalamnya, masing – masing kelompok tersebut diwakilkan oleh salah satu anggota per kelompoknya. Dana yang terkumpul dari patungan 6 kelompok itu kemudian dibelikan 2 ekor kambing untuk diserahkan kepada pengulu yang bertugas menyembelih hewan qurban Desa Sipak. Penyembelihan dilaksanakan di RW 03 lebih tepatnya dekat dengan kediaman rumah Bapak Kepala Desa Pak Ceppy. Kegiatan ini dilakukan jam 13:00 – 15:00, yang kemudian hasil penyembelihan hewa qurban itu dibagikan kepada yang berhak menerimanya di setiap RW Desa Sipak.
Hasil Pelayanan	Masing – masing warga untuk satu RW Desa Sipak mendapat jatah 16 kantong daging qurban.
Keberlanjutan Program	Tidak Berlanjut

KESIMPULAN

Dalam kegiatan yang telah berlangsung dapat diambil kesimpulan bahwa koordinasi masyarakat dalam hal mitra sangat kooperatif, sehingga tujuan kegiatan pelaksanaan menghasilkan hasil yang memuaskan. Hasil dari luaran yang dihasilkan nya pun sesuai dengan harapan masyarakat dan seiring bersambut dengan kegiatan PKM yang dilaksanakan oleh Kelompok 5 dari tanggal 8 sampai 24 agustus 2018 yang berlokasi di desa sipak kecamatan jasinga kabupaten bogor jawa barat adalah bahwa kegiatan PKM dengan

pemberian akses kepada mahasiswa untuk langsung terjun kepada masyarakat dan menyalurkan ilmu yang didapat dari UNIVERSITAS MUHAMADIYAH PROF DR.HAMKA sehingga sangat bermanfaat dalam meningkatkan nilai non akademik juga membantu masyarakat untuk membangun desa Sipak.

SARAN

Masyarakat hendaknya mengerti bahwa kegiatan PKM bukan hanya untuk kepentingan mahasiswa saja tetapi kepentingan masyarakat desa setempat, sehingga masyarakat harus lebih antusias dan dengan tangan terbuka menerima dan mau mengikuti bahkan membantu berbagai kegiatan yang diadakan oleh mahasiswa PKM dimana mahasiswa hanya bertindak sebagai motivator yang membantu memecahkan masalah dan membantu membangun desa sehingga diharapkan partisipasi dan sukarela masyarakat dalam setiap program kerja PKM dapat lebih tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisasmita, Rahardjo. 2013. *Pembangunan Perdesaan Pendekatan Pasrtisipatif, Tipologi, Strategi, Konsep Desa Pusat Pertumbuhan*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Profil Desa Sipak tahun 2016*, Dokumen tidak dipublikasikan.
- Wawancara Pribadi dengan Kepala Desa Sipak, Bapak Ceppy Krisnawangsa, 22 Agustus 2018
- Nugraha, Eva. 2016. *Panduan Penyusunan Buku Laporan Hasil KKN-PpMM 2016*. Ciputat: Pusat Pengamdian Kepada Masyarakat.

PETUNJUK PENULISAN JURNAL SYUKUR

1. Artikel yang dimuat dalam jurnal Syukur merupakan tulisan yang memuat seputar inovasi sosial dan pengabdian kepada masyarakat. Naskah diketik dengan jenis huruf Times New Roman, ukuran 12, dengan spasi ganda, dan dicetak pada kertas A4 sepanjang maksimum 20 halaman. Naskah dalam bentuk Microsoft Word yang dapat juga dikirim melalui e-mail ke alamat: syukur@uhamka.ac.id
2. Nama dan alamat penulis dicantumkan tanpa gelar akademik dan ditempatkan di bawah judul artikel, dicantumkan juga nama dan alamat lembaga serta alamat e-mail dan nomor telepon untuk memudahkan berkomunikasi.
3. Artikel ditulis dalam bahasa Indonesia. Untuk artikel hasil penelitian sistematikanya adalah: judul; nama penulis (tanpa gelar akademik); abstrak (maksimum 200 kata dalam bahasa Inggris, yang berisi latar belakang masalah, tujuan, metode dan hasil penelitian); kata kunci (4-7 kata); pendahuluan yang berisi latar belakang, tinjauan pustaka, dan tujuan penelitian; metode; hasil penelitian dan pembahasan; kesimpulan dan saran; daftar rujukan (hanya memuat sumber-sumber yang dirujuk). Judul dan semua subjudul ditulis dengan huruf kapital.
4. Untuk hasil penelitian dipaparkan dengan menyajikan data yang sudah diolah, dan bukan data mentah, serta dapat dibantu dengan ilustrasi (tabel dan gambar). Sedangkan pembahasan berisi analisis yang mengaitkan hasil penelitian dengan teori-teori yang digunakan dan hasil-hasil penelitian terdahulu.
5. Sumber rujukan sedapat mungkin merupakan pustaka-pustaka terbitan 10 tahun terakhir. Rujukan yang diutamakan adalah sumber-sumber primer berupa laporan penelitian (termasuk skripsi, tesis, disertasi) atau artikel-artikel penelitian dalam jurnal, dan majalah ilmiah.
6. Perujukan dan pengutipan menggunakan teknik rujukan berkurung (nama belakang, tahun, halaman. Contoh (Devito, 2001: 45). Mengenai tata cara penyajian kutipan, rujukan, table, gambar mengikuti ketentuan dalam pedoman penulisan karya ilmiah, atau mencontoh langsung pada tata cara yang digunakan dalam artikel yang telah dimuat.
7. Daftar rujukan diurutkan secara alfabetis dan kronologis serta disusun dengan tata cara seperti contoh berikut ini.

Buku:

Shoemaker, P.J. & Reese, S.D. 1996. *Mediating The Message: Theories of Influences on Mass Media Content*. New Jersey: Longman Publisher.

Buku kumpulan artikel:

Saukah, A. & Waseso, M.G. (Eds). 2002. *Menulis Artikel untuk Jurnal Ilmiah* (Edisi ke-4, cetakan ke-1). Malang: UM Press.

Artikel dalam buku kumpulan artikel:

Russel, T. 1998. *An Alternative Conception: Representing Representation*. Dalam P.J. Black & A. Lucas (Eds.), *Children's Informal Ideas in Science* (hlm. 62-84). London: Routledge.

Artikel dalam Jurnal atau majalah:

Kansil, C.L. 2002. Orientasi Baru Penyelenggaraan Pendidikan Program Profesional dalam Memenuhi Kebutuhan Dunia Industri. *Transpor*, XX (4): 57-61.

Artikel dalam Koran:

Dhakidae, D. 18 April, 2011. *Rosihan Anwar dalam Kenangan*. Kompas, hlm. 7.

Dokumen resmi:

Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa. 1978. *Pedoman Penulisan Laporan Penelitian*. Jakarta: Depdikbud.

Buku terjemahan:

Ary, D. Jacobs, L.C. & Razavieh, A. 1976. *Pengantar Penelitian Pendidikan*. Terjemahan oleh Arief Farchan. 1982. Surabaya: Usaha Nasional.

Skripsi, Tesis, Disertasi, Laporan Penelitian:

Maliki, D. N. 2005. *Rasionalisasi Identitas Subkultur pada Komunitas Underground Progressive di Indonesia*. Tesis tidak diterbitkan. Jakarta: Magister Sains Ilmu Komunikasi Pascasarjana FISIP UI.

Makalah seminar, lokakarya, penataran:

Ramadhan, S. 2011. *Demokrasi dalam Islam*. Makalah disajikan dalam Seminar Pendidikan Demokrasi untuk Kaum Muda, Fakultas Ilmu Agama UHAMKA, 15 April 2011.

Internet (karya individual):

Hitchcock, S. Carr, L. & Hall, W. 1996. A Survey of STM Online Journals, 1990-1995: The Calm before the Storm, (Online), (<http://journal.ecs.saton.ac.uk/survey/survey.html>), diakses 12 Juni 1996.

Internet (artikel dalam jurnal online):

Kumaidi. 1998. Pengukuran Bekal Awal Belajar dan Pengembangan Tesnya. *Jurnal Ilmu Pendidikan*. (Online), Jilid 5, No. 4, (<http://www.malang.ac.id>), diakses 20 Januari 2000).

8. Semua naskah ditelaah secara anonim oleh mitra bestari (*reviewers*) yang ditunjuk oleh penyunting berdasarkan bidang keahliannya. Penulis artikel diberi kesempatan untuk memperbaiki (revisi) naskah atas dasar rekomendasi atau saran dari mitra bestari atau penyunting.

Diterbitkan Oleh:

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Prof. DR. HAMKA

Jl. Raya bogor, KM 23, No. 99, *Flyover* Pasar Rebo, Jakarta Timur - 13830

Telp: 021 - 8779 6977, Fax: 021 - 8779 6977

Email: syukur@uhamka.ac.id

<http://journal.uhamka.ac.id/index.php/syukur>



Syukur: Jurnal Inovasi Sosial dan Pengabdian Kepada Masyarakat

adalah Jurnal yang memuat hasil pengabdian masyarakat dan inovasi sosial.

Terbit 2 (dua) kali dalam setahun setiap April dan Oktober.