

# PERAN PERGURUAN TINGGI DAN DUNIA USAHA DALAM MENINGKATKAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DI ERA MEA

EKONOMI

Padang - Sumatera Barat  
27 - 28 Oktober 2016

IFKM  
DSRI  
2016



Penyelenggara



Co-Host





# **PROSIDING KONFERENSI NASIONAL**

**Pengabdian kepada Masyarakat dan  
Corporate Social Responsibility  
PKM-CSR 2016**

**Peran Perguruan Tinggi dan Dunia Usaha dalam  
Meningkatkan Pemberdayaan Masyarakat Berkelanjutan di  
Era MEA**

Padang, 27 – 28 Oktober 2016

**SERI EKONOMI**

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat  
UNIVERSITAS PELITA HARAPAN

## PROSIDING KONFERENSI NASIONAL

Pengabdian kepada Masyarakat dan  
Corporate Social ResponsibilityI  
PKM-CSR 2016

**Peran Perguruan Tinggi dan Dunia Usaha dalam  
Meningkatkan Pemberdayaan Masyarakat Berkelanjutan di  
Era MEA**

**SERI EKONOMI**

**ISBN:** 978-602-97797-5-2

**Editor** : Rudy Pramono  
Adolf J.N. Parhusip

**Kulit Muka** : Eston K. Mauleti

**Tata Letak** : Michael

**Penerbit:**

LPPM Universitas Pelita Harapan

Lippo Karawaci, Tangerang

T. 021 5460901

F. 021 5460910

Email: [lppm@uph.edu](mailto:lppm@uph.edu)

Cetakan pertama, Oktober 2016

Hak cipta dilindungi undang-undang.

Isi manuskrip sepenuhnya menjadi tanggungjawab penulis.

Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara  
apapun tanpa ijin tertulis dari penerbit.

## **PROSIDING KONFERENSI NASIONAL**

Pengabdian kepada Masyarakat dan  
Corporate Social Responsibility I  
PKM-CSR 2016

**Peran Perguruan Tinggi dan Dunia Usaha dalam  
Meningkatkan Pemberdayaan Masyarakat Berkelanjutan di  
Era MEA**

**SERI EKONOMI**

### **REVIEWER:**

P.M Winarno  
Rudy Pramono  
Endah Murwani  
Kholis Audah  
Arko Djajadi  
Indiwan Seto Wahyu Wibowo  
Friska Natalia  
Adolf J.N. Parhusip  
Nila Krishnawati Hidayat  
Tanika D. Sofia  
Eka Budiarto  
Sri Mulatsih

## KATA PENGANTAR

Dengan memanjatkan puji syukur kepada Tuhan YME, Konferensi Nasional ke-2 Pengabdian Kepada Masyarakat Corporate Social Responsibility (PKM CSR) bisa diselenggarakan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Multimedia Nusantara (UMN), Universitas Pelita Harapan (UPH) dan Universitas Swiss German (USG) dengan mitra pelaksana Universitas Bung Hatta (UBH) pada tanggal 27 dan 28 Oktober 2016 di Kampus UBH, Padang. Konferensi ini merupakan lanjutan dari konferensi yang pertama yang diselenggarakan pada bulan Oktober 2015 di Kampus UMN dan yang diprakarsai oleh 3 LPPM yang disebutkan terlebih dahulu.

Tema konferensi tahun ini adalah “PERAN PERGURUAN TINGGI DAN DUNIA USAHA DALAM MENINGKATKAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DI ERA MEA”. Dengan hadirnya Masyarakat Ekonomi ASEAN, maka mau tidak mau kita perlu meningkatkan daya saing bangsa kita, salah satu cara adalah dengan meningkatkan pemberdayaan masyarakat. Dunia usaha dan para peneliti di perguruan tinggi diajak untuk bersama-sama memberikan kontribusi untuk pemberdayaan masyarakat. Dengan mengacu kepada berbagai tujuan yang sedang giat dikerjakan pemerintah, maka dipilihlah beberapa subtema dalam konferensi ini yaitu: 1) Pertanian, Perikanan dan Kelautan; 2) Lingkungan Hidup dan Manajemen Bencana; 3) Kesehatan; 4) Ekonomi, Sosial & Budaya; 5) Teknologi Informasi & Komunikasi dan 6) Pendidikan.

Untuk memberikan kesempatan kepada perguruan tinggi di daerah, maka dalam konferensi tahun ini, panitia menggandeng Universitas Bung Hatta, Padang, Sumatera Barat menjadi mitra penyelenggara. Harapannya melalui kerjasama ini semakin banyak perguruan tinggi bisa terlibat dalam kegiatan konferensi ini dan pada gilirannya akan semakin banyak kegiatan pengabdian yang dilakukan.

Untuk mewujudkan keinginan memiliki asosiasi PKM CSR, maka dalam konferensi ini, LPPM UPH, UMN dan USG meresmikan berdirinya Asosiasi PKM CSR. Dengan berdirinya asosiasi ini, diharapkan banyak kegiatan baik pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh perguruan tinggi maupun corporate social responsibility yang dilaksanakan oleh dunia usaha bisa terkoordinasi lebih baik sehingga membawa manfaat yang lebih berarti bagi masyarakat.

Di samping itu, dalam konferensi ini juga diselenggarakan PKM CSR Award. Tujuan PKM CSR Award ini adalah untuk mendorong semakin bertumbuhnya kegiatan PKM CSR yang dilakukan dunia usaha/pemda/institusi lainnya dengan bekerjasama dengan perguruan tinggi. Dunia usaha/pemda/institusi lainnya dan perguruan tinggi memiliki kesempatan untuk memperkenalkan kegiatan PKM CSR secara nasional. Diharapkan dari kerjasama ini, kegiatan PKM CSR yang dilaksanakan akan semakin berkualitas dan memberikan dampak positif yang lebih signifikan kepada masyarakat.

Kami mengucapkan terima kasih kepada para narasumber, pemakalah, peserta, sponsor dan tuan rumah yang tanpa partisipasi dan dukungan mereka konferensi ini tidak akan berjalan dengan baik. Dan terima kasih juga kami sampaikan kepada seluruh panitia yang tanpa mengenal lelah telah bekerja keras sehingga konferensi ini bisa terlaksana dengan baik. Kami juga menyampaikan terima kasih atas dukungan dari pimpinan universitas dan LPPM UPH, UMN, USG dan UBH.

Dan akhirnya kami mohon maaf seandainya dalam pelaksanaan konferensi ini terdapat hal-hal yang kurang berkenan. Semoga di tahun-tahun mendatang pelaksanaan konferensi ini bisa semakin baik.

Sampai jumpa pada Konferensi Nasional ke-3 PKM CSR.

Tangerang, 13 Oktober 2016

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Meningkatkan kesejahteraan masyarakat merupakan tanggung jawab semua pihak, baik itu Pemerintah, akademisi, bisnis maupun masyarakat itu sendiri. Tiga Perguruan Tinggi ternama di Tangerang yaitu Universitas Multimedia Nusantara (UMN), Universitas Pelita Harapan (UPH) dan Swiss German University (SGU) untuk kedua kalinya akan menyelenggarakan Konferensi Nasional Pengabdian Masyarakat dan Corporate Social Responsibility (PKMCSR) dengan Tema yang dipilih pada tahun ini adalah “Peran Perguruan Tinggi dan Dunia Usaha dalam Meningkatkan Pemberdayaan Masyarakat di Era MEA”.

Pemberlakuan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) mulai akhir tahun 2015 menciptakan persaingan tenaga kerja yang ketat di kawasan Asia Tenggara. MEA harus disikapi sebagai peluang bagi peningkatan kemampuan daya saing SDM dan pertumbuhan industri nasional, di mana Perguruan Tinggi dapat berperan aktif di dalamnya.

Pengabdian kepada Masyarakat adalah kegiatan sivitas akademika yang memanfaatkan ilmu pengetahuan dan teknologi untuk memajukan kesejahteraan masyarakat dan mencerdaskan kehidupan bangsa, sedangkan dunia usaha dalam menjalankan kegiatan usahanya wajib melaksanakan tanggung jawab sosial dan lingkungan.

Perguruan tinggi dalam menjalankan Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu pendidikan, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat dapat melakukan kerja sama dengan perguruan tinggi lain, dunia usaha, ataupun pihak lain, baik dalam negeri maupun luar negeri. Indonesia juga perlu mengalihkan investasi ke peningkatan kapasitas penelitian, terutama di perguruan tinggi.

Dalam rangka lebih meningkatkan pembangunan perekonomian nasional dan sekaligus memberikan landasan yang kokoh bagi dunia usaha dalam menghadapi perkembangan perekonomian dunia dan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi di era globalisasi, Perguruan Tinggi bisa mendukung baik dari sisi tenaga kerja, penerapan hasil penelitian maupun kerja sama untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat yang dapat menjamin terselenggaranya iklim dunia usaha yang kondusif. Tanggung jawab Sosial Perusahaan atau Corporate Social Responsibility (CSR) adalah suatu konsep bahwa organisasi, dalam hal ini perusahaan memiliki berbagai bentuk tanggung jawab terhadap seluruh pemangku kepentingannya, termasuk di antaranya adalah masyarakat dan lingkungan dalam segala aspek operasional perusahaan yang mencakup aspek ekonomi, sosial, dan lingkungan. Oleh karena itu, CSR berhubungan erat dengan “pembangunan berkelanjutan”, yakni perusahaan, dalam melaksanakan aktivitasnya harus mendasarkan keputusannya tidak semata



pada dampak dalam aspek ekonomi, tetapi juga harus menimbang dampak sosial dan lingkungan yang timbul dari keputusannya itu, baik untuk jangka pendek maupun untuk jangka yang lebih panjang. Dengan pengertian tersebut, CSR dapat dikatakan sebagai kontribusi perusahaan terhadap tujuan pembangunan berkelanjutan dengan cara manajemen dampak terhadap seluruh pemangku kepentingannya. Dengan pemahaman bahwa dunia bisnis memainkan peran kunci dalam penciptaan lapangan kerja dan kesejahteraan masyarakat, CSR secara umum dimaknai sebagai sebuah cara dimana perusahaan berupaya mencapai sebuah keseimbangan antara tujuan-tujuan ekonomi, lingkungan dan sosial masyarakat, seraya tetap merespon harapan-harapan para pemegang saham dan pemangku kepentingan.

Dunia usaha adalah salah satu pilar utama dalam sinergi antara Perguruan Tinggi, dunia usaha dan Pemerintah. Dunia usaha dapat memberikan dukungan baik dari segi pendanaan, pemanfaatan tenaga kerja maupun penerapan hasil penelitian untuk dimanfaatkan di masyarakat. Apapun bentuk dukungan yang diberikan, dunia usaha berkepentingan langsung untuk memastikan masyarakat berkembang taraf hidupnya, karena hanya dengan berada di tengah masyarakat yang berdayalah dunia usaha dapat berkembang secara berkelanjutan.

#### Tema Kegiatan

Tema kegiatan Konferensi Nasional ini adalah “Peran Perguruan Tinggi dan Dunia Usaha dalam Meningkatkan Pemberdayaan Masyarakat Berkelanjutan di Era MEA”.

#### Tujuan

Tujuan dari kegiatan Konferensi Nasional ini antara lain:

Sarana untuk bertukar informasi dan berdiskusi terkait dengan program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) yang telah dilakukan oleh lembaga pendidikan maupun program Corporate Social Responsibility (CSR) yang telah dilakukan oleh dunia usaha.

Menjadi awal untuk menciptakan sinergi antara kegiatan PKM di lembaga pendidikan dan CSR di dunia usaha sehingga menjadi program pemberdayaan yang lebih efektif dan berkelanjutan.

Menjadi forum ilmiah yang mempertemukan para akademisi, peneliti, dan dunia usaha, NGO dan instansi pemerintah (pusat, provinsi, kabupaten, dan kota).

#### Sasaran

Sasaran kegiatan Konferensi Nasional ini adalah para akademisi, peneliti, ahli, profesional, praktisi, dan pengambil kebijakan di lingkungan lembaga penelitian, dunia usaha, lembaga swadaya dan lembaga pemerintah.

## DAFTAR ISI

Kata Pengantar				<b>iv</b>
Pendahuluan				<b>vi</b>
Daftar Isi				<b>viii</b>
No	Penulis	Institusi	Judul Makalah	
1	Widayatmoko, Lusya Savitri Setyo Utami	Universitas Tarumanagara	Memperbaiki Kualitas Pelayanan melalui Service Excellence untuk Meningkatkan Kepuasan Konsumen	1
2	I Wayan Thariq Kawakibi Pristiwasa	Politeknik Pariwisata Batam	Partisipasi Masyarakat dalam Kebijakan Pengembangan Kepariwisata di Propinsi Kepulauan Riau	13
3	Ingra	Universitas Dharma Andalas	IbM Kelompok Usaha Rajutan Tangan Yang Mengalami Penurunan Produktivitas dan Mutu Rajutan	20
4	Yusnaena , Syahril, Dra.Erdasti Husni, M.Fakhi Zaki.	Universitas Dharma Andalas	IbM Pengembangan Masyarakat melalui Pelatihan Manajemen Usaha Pada Pelaku Usaha Industri Kecil Kerupuk Sakura dan Roda gandiang	26
5	Yuhelmi, Mery Trianita, Nailal Husna	Universitas Bung Hatta	Upaya Menjadikan Konsumen Cerdas memilih Makanan yang Bebas Zat Aditif dalam Menggunakan Hak dan Kewajiban Konsumen	36
6	Nurminingsih, Tiwi Nurhastuti, Desmiwati	Universitas Respati Indonesia	Analisis Pembentukan Kluster Usaha Kecil Menengah (UKM) pada Pengrajin Asoseris di Desa Taman Kecamatan Setu Kabupaten Bekasi	44
7	Lusi Dwi Putri	Universitas Lancang Kuning	Kolaborasi Perguruan Tinggi dalam Meningkatkan Pemberdayaan Masyarakat di Kota Pekanbaru	50
8	Linda Wati	Universitas Bung hatta	Pengaruh Merek, Label dan Kemasan Dalam Meningkatkan Penjualan Kue Aneka Rasa di Kecamatan Kuranji	57
9	Izza Mafruhah	Universitas Sebelas Maret	Model Sheltered Workshop Pada Perlindungan Sosial dan Pemberdayaan Bagi Penyandang Disabilitas Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN	66
10	Mitayani,Nova Fridalni,Aida Minropa	STIKes MERCU BAKTIJAYA	Pemanfaatan Terong sebagai Pemanfaatan Terong Sebagai Manisan untuk Meningkatkan Perekonomian Petani	81
11	Desi Handayani , dan Yusnani	Politeknik Negeri Padang	Jajanan Halalan Thoyiban di Kota Padang	85
12	Zarah Puspitaningtyas	Universitas Jember	Mengakuntansikan Corporate Social Responsibility: Pengukuran dan	94

			Penyajian Biaya Sosial dalam Laporan Keuangan	
13	Agus Sujarwanta	Universitas Muhammadiyah Metro	IbM kelompok Pemberdayaan Keluarga (POSDAYA) Kota Metro dalam Budidaya Ayam Kalkun	104
14	Yustisia Kristiana, Reagan Brian, Stephanie Theodora Mulyono	STP Pelita Harapan	Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan Desa Wisata Berbasis Masyarakat di Desa Wisata Pasir Eurih	115
15	Rika Desiyanti, Nailal Husna, Erni Febrina, Ethika	Universitas Bung Hatta	LITERASI DAN INKLUSI KEUANGAN IKM ROTAN DAN UMKM	126
16	Fransiskus Randa	Universitas Atmajaya Makassar	Pengembangan Lokasi Wisata Pango-Pango melalui Tanaman Agro-Wisata dan Pemberdayaan Masyarakat Desa	135
17	Dorris Yadewani dan Khairil Hamdi	AMIK JAYANUSA	Pelatihann dan Penerapan Strategi Pemasaran melalui Media Sosial pada Home Industri "RANDANG AWAK JUO"	146
18	Suardi Bakri	Universitas Islam Makassar	Perguruan Tinggi sebagai akselerator Pemanfaatan Potensi Sumber Daya Alam Desa	157
19	Primadona	Politeknik Negeri Padang	Pembinaan Manajemen Usaha pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Kerajinan Tenun di Silungkang Kota Sawahlunto	165
20	Yenny Sari, M. Rosiawan, Rahman Dwi Wahyudi	Universitas Surabaya	Desain dan implementasi sistem manajemen mutu iso 9001:2008 dalam mempersiapkan ukm menghadapi mea (Studi kasus pada ukm-ukm di surabaya beserta studi komparasinya)	176
21	Fernandes Simangunsong & Pratama Wiranata	Institut Pemerintahan Dalam Negeri	Pemberdayaan Pengrajin Genteng oleh Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang Provinsi Jawa Timur	194
22	Nurbaya Busthanul, Rahmawaty A. Nadja, Heliawaty, Rasyidah Bakri	Universitas Hasanuddin	Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) Pendampingan Usaha Abon Lele CV SAHABAT LELE, Makasar	213
23	Dassaad, Mulatsih, Riyanti	Universitas Gunadarma	Kendala-kendala Usaha UMKM dalam Mengembangkan Usaha ( Studi Kasus pada UMKM Jajanan Ibu Anak yang berlokasi di daerah Depok, Jawa Barat)	222
24	Ika Yuanita	Politeknik Negeri Padang	Manajemen Ritel dan Operasional Usaha P& D Di Pasar Raya Inpres II (Penampungan) Kota Padang	227
25	Siti Khoiriyah*, Evi Gravitanian, Izza Mafruhah	Universitas Sebelas Maret	IbM Penguatan Bidang Manajemen Pemasaran UMKM di Sentra Industri Tempe Keripik Desa Karang Tengah Ngawi	242

26	Evi Gravitiani , Nurul Istiqomah , Nunung Sri Mulyani <sup>3</sup> , Izza Mafruhah	Universitas Sebelas Maret	Penguatan Pemasaran dengan e-commerce dalam Mendukung Perkembangan Industri Kripik Tempe di Kabupaten Ngawi, Jawa Timur	251
27	Evi Susanti Tasri, Kasman Karimi, Irwan Muslim	Universitas Bung Hatta	Analisis dampak Pengembangan Usaha Roti dan Kue Khas Daerah Sebagai Upaya Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Berbasis Kekuatan Ekonomi Lokal	260
28	Saharuddin, Husna, Rustam Abd.Rauf	Universitas Tadulako	Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Berbasis UMKM dalam Pemanfaatan Corporate Social Responsibility (CSR) Wilayah Ring 1 Tambang Nikel Pomala dan Isu Lingkungan.	270
29	Emrizal	Politeknik Negeri Padang	Usaha Biro Perjalanan sebagai Salah satu Usaha Penunjang Pariwisata Sumatera Barat	287
30	Popi Fauziati , Resti Yulistia M., Arie Frinola Minovia	Universitas Bung Hatta	Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan untuk Kelompok Usaha Kripik di Desa Sungai Buluh Kecamatan Batang Anai	298
31	Kusrini	STMIK AMIKOM Yogyakarta	Pengembangan Usaha Simpan Pinjam pada Koperasi Serba Usaha "CITRAMAS" melalui proses legalitas Koperasi	307
32	Anik Sri Widowati, Kusrini	STMIK AMIKOM Yogyakarta	PENINGKATAN KETRAMPILAN IBU-IBU PKK MELALUI PROGRAM IPTEKS BAGI MASYARAKAT	320
33	Mulatsih, Ditiya Himawati, Lista Kuspriatni	Universitas Gunadarma	Analisis Faktor-Faktor Penghambat Kinerja UMKM dalam Menghadapi MEA ( Masyarakat Ekonomi ASEAN) Studi Kasus pada UMKM Kerajinan Gerabah di Bantul Yogyakarta	329
34	Leonardi, Lucky Kurniawan	Politeknik UBAYA	Promosi Pembangunan Berkelanjutan di Indonesia	337
35	Herawati, Yuhelmi,Dwi Fitri Puspa, Ethika	University Bung Hatta	Sosialisasi Penerapan Akuntansi Bagi Pelaku Usaha UMKM Kecamatan Padang Barat	348
36	Murni Ramli 1 , Nurmiyati 2 , Yudi Rinanto	Universitas Sebelas Maret	Pengembangan Suvenir Lokal Wisata Pantai Krakal	359
37	Yeasy Darmayanti, Novia Rahmawati, Suryadimal, Yunilma, Dandes Rifa	Universitas Bung Hatta	Pemberdayaan Remaja Masjid Melalui "Gerakan REMAS Berwirausaha"	369
38	Yeasy Darmayanti, Harfiandri Damanhuri, Daniati Putri	Universitas Bung Hatta	PEMBERDAYAAN PEREMPUAN "APAR" SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN KETERLIBATAN MASYARAKAT DALAM PENGEMBANGAN KAWASAN KONSERVASI PENYU DESA APAR KOTA PARIAMAN SUMATERA BARAT	378

39	BainilYulina,	Politeknik Negeri Sriwijaya	Program Entrepreneur Kampus sebagai Upaya Menciptakan Wirausaha Baru di Politeknik Negeri Sriwijaya	386
40	Rudy Pramono	Universitas Pelita Harapan	Pelatihan Metode Coaching Transformatif untuk Peningkatan Kinerja Staf Yayasan Dian Mandiri Tangerang	395
41	Nila Krisnawati	Universitas Swiss German	Peningkatan Daya Saing Sumber Daya Manusia Pariwisata Melalui Sosialisasi Tentang Peran Kompetensi di Kupang	406
42	H. Welya Roza	Universitas Bung Hatta	Budidaya 'LIMAU' Tradisional Berbasis Koperasi	417



## MEMPERBAIKI KUALITAS PELAYANAN MELALUI *SERVICE EXCELLENCE* UNTUK MENINGKATKAN KEPUASAN KONSUMEN

Widayatmoko<sup>1)</sup>, Lusias Savitri Setyo Utami<sup>2)\*</sup>

- 1) Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Tarumanagara, Jakarta
- 2) Fakultas Ilmu Komunikasi, Universitas Tarumanagara, Jakarta

Email: [widayatmoko@fikom.untar.ac.id](mailto:widayatmoko@fikom.untar.ac.id)  
[lusias@fikom.untar.ac.id](mailto:lusias@fikom.untar.ac.id)

### ABSTRAK

Pelayanan prima atau *service excellence* menjadi tuntutan masyarakat, sejalan dengan peningkatan kebutuhan dan kesadaran dalam kehidupan bermasyarakat sebagai imbas dari kemajuan teknologi. Kualitas pelayanan yang tinggi merupakan tuntutan, tidak hanya dalam kegiatan bisnis namun juga dalam kegiatan pelayanan lembaga atau institusi pendidikan. Didunia pendidikan dimana baik pengajar maupun karyawan juga turut terlibat untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas pelayanannya. Kualitas pelayanan yang rendah disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dan keterampilan tentang melayani dengan baik. Dampaknya tingkat kepuasan layanan terhadap konsumen rendah. Berdasarkan asumsi tersebut, tidak berlebihan bila perlu diberikan pemahaman akan pentingnya pelayanan yang prima atau *service excellence* dalam meningkatkan kepuasan konsumen di institusi pendidikan, dalam hal ini di sekolah SMA Warga Surakarta. Selain itu untuk memberi kesadaran kepada guru dan karyawan bahwa mereka merupakan unsur utama yang harus terlibat dalam peningkatan mutu pelayanan di sekolah. Oleh karenanya tim mengadakan penyuluhan mengenai *service excellence* bagi guru dan karyawan sebagai solusi atas permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra. Pelaksanaan kegiatan berupa tatap muka, diskusi, dan ceramah yang melibatkan guru dan karyawan. Meskipun secara keseluruhan hasil dari kegiatan PpM ini sendiri belum dapat terlihat, namun melalui kegiatan ini, pihak pimpinan SMA Warga Surakarta dapat mulai memikirkan kebijakan-kebijakan baru untuk mendukung adanya pelayanan yang prima atau *service excellence* di sekolah.

**Kata Kunci:** PpM, *service excellence*, pelayanan, kepuasan konsumen

### ABSTRACT

*Service excellence becoming the demands of society, in line with the increased need and awareness in society as a breakeven of advances in technology. High quality service is a demand, not only in business activities, but also in the activities of the service agencies or educational institutions. In the world of education in which both teachers and employees are also involved to improve and enhance the quality of its services. Quality of service is low due to lack of knowledge and skills about serving well. So that the impact on the level of consumers satisfaction on service is low. Based on these assumptions, it is not excessive to giving an understanding about the importance of service excellence to improve customers*

*satisfaction in educational institutions, especially at SMA Warga Surakarta. In addition to giving awareness to teachers and employees that they are the main elements that should be involved in improving the quality of service at school. Therefore, our team conducted a counseling about service excellence for teachers and employees as a solution to the main problem faced by our partner. The implementation methods through face to face, discussions and lectures involving teachers and employees. Although the overall results of this activities is yet to be seen, but through this event, the leader of SMA Warga Surakarta could start to thinking about new policies to support their service excellence in school.*

**Keywords:** PpM, service excellence, service, customers satisfaction

## **I. Pendahuluan**

Globalisasi yang terjadi saat ini menyebabkan persaingan yang semakin ketat antara institusi penyedia produk. Meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap produk jasa saat ini berakibat pada pertumbuhan sektor jasa yang berkembang pesat. Hal ini dapat dilihat dari semakin banyaknya variasi jasa yang ditawarkan kepada konsumen yang kemudian berakibat pada persaingan yang semakin ketat antar perusahaan (Tjiptono, 2008). Persaingan yang ketat disebabkan karena konsumen yang semakin hari bersikap lebih kritis dan dihadapkan pada banyak pilihan produk, oleh karena itu tuntutananya lebih banyak terhadap kondisi kualitas produk, harga dan juga pelayanan. Persaingan pelayanan terhadap konsumen semakin ketat, hal ini disebabkan unit-unit pelayanan perusahaan yang dahulunya hanya memberikan pelayanan yang seadanya kini dituntut mampu memberikan pelayanan yang prima kepada konsumen agar konsumen tidak berpindah ketempat lain. Oleh karena itu perusahaan jasa dituntut untuk mampu menghasilkan produk jasa yang berkualitas baik dari segi produk, maupun layanan yang diberikan guna memenangkan persaingan.

Banyak perusahaan yang berlomba-lomba untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumennya, menyebabkan persaingan dalam hal memberikan pelayanan yang terbaik pun semakin kompetitif. Hal ini tentunya berimbas kepada unit-unit pelayanan yang kini dituntut agar dapat memberikan pelayanan yang terbaik kepada konsumennya. Pada umumnya perusahaan dengan unit layanan yang memiliki kemampuan untuk mengetahui kebutuhan dan keinginan konsumen secara optimal akan mampu memenangkan persaingan dalam bisnis jasa saat ini. Menurut Tjiptono (2008:3) “faktor layanan telah berkembang pesat sebagai diferensiator dan kunci keunggulan”. Jadi pelayanan prima yang diberikan oleh unit pelayanan perusahaan tersebut dapat dijadikan untuk menciptakan nilai tambah dalam memenangkan persaingan.

Pada saat ini masyarakat sebagai konsumen menjadi semakin peduli terhadap kualitas jasa yang ditawarkan. Kualitas barang dan jasa yang baik serta fasilitas yang memadai akan semakin lengkap bila ditambah dengan memberikan



pelayanan secara prima kepada konsumen. Suatu kualitas pelayanan juga harus dihubungkan dengan harapan dan keinginan konsumen terhadap produk yang ditawarkan perusahaan. Jadi unit pelayanan perusahaan seharusnya memiliki kemampuan untuk mengetahui apa yang menjadi keinginan konsumen, sehingga dapat menjadi masukan bagi perusahaan untuk memperbaiki kualitas produk maupun dalam berinovasi terhadap produk yang dihasilkan karena konsumenlah yang berhak untuk menilai kualitas suatu produk dengan membandingkan apa yang mereka harapkan dengan apa yang mereka terima (Barata, 2003).

Suatu kualitas pelayanan merupakan kualitas yang harus dihubungkan dengan harapan konsumen dan memuaskan konsumen, dengan kata lain adalah penting mendengarkan suara konsumen kemudian membantunya untuk memformulasikan kebutuhannya. Kemampuan profesional para pemberi jasa diuji pada bagian ini, sehingga unit layanan dalam menghasilkan produk jasa harus sesuai dengan harapan konsumen. Konsumenlah yang berhak menilai kualitas dengan membandingkan apa yang diterima dan yang diharapkan.

Salah satu cara yang dilakukan oleh banyak perusahaan belakangan ini dalam mewujudkan kepuasan konsumen adalah dengan memberikan pelayanan yang optimal atau disebut juga dengan pelayanan prima. Pelayanan prima sering disebut juga dengan *service excellence*. *Service excellence* adalah sebuah kepedulian kepada konsumen dengan memberikan layanan yang terbaik untuk memfasilitasi kemudahan dalam pemenuhan kebutuhan untuk mewujudkan kepuasan konsumen (Barata, 2003: 27). Dengan pelayanan yang sangat baik tentunya konsumen akan merasa senang dan nyaman, dengan demikian konsumen tidak hanya terpenuhi kebutuhan fisiknya, akan tetapi kebutuhan psikis yang berupa kebahagiaan dan kenyamanan juga dapat terpenuhi.

Pelayanan prima atau *service excellence* menjadi tuntutan masyarakat, sejalan dengan peningkatan kebutuhan dan kesadaran dalam kehidupan bermasyarakat sebagai imbas dari kemajuan teknologi. Kualitas yang tinggi merupakan tuntutan, tidak hanya dalam kegiatan bisnis namun juga dalam kegiatan pelayanan lembaga atau institusi pendidikan. Zeithaml (2003) pernah mengungkapkan bahwa "*with service excellent, everyone wins*". Kualitas pelayanan merupakan kualitas yang harus dihubungkan dengan harapan konsumen dan memuaskan konsumen, dengan kata lain adalah penting mendengarkan suara konsumen kemudian membantunya untuk memformulasikan kebutuhannya (Yuan, 2008).

Kepuasan menurut Kotler (2008) adalah perasaan senang atau kecewa seseorang yang muncul setelah membandingkan antara persepsi/kesannya terhadap kinerja (atau hasil) suatu produk atau jasa dan harapan-harapannya. Jadi, tingkat kepuasan yang dirasakan konsumen tergantung kepada kesesuaian antara harapan yang ada dibenak konsumen tersebut dengan kinerja yang mereka terima, apabila kinerja yang dirasakan tidak sesuai dengan harapan konsumen maka mereka akan kecewa. Sebaliknya, apabila kinerja sesuai dengan harapan konsumen maka mereka

akan merasa puas dengan pelayanan tersebut.

Cara yang dapat dilakukan untuk mewujudkan ataupun meningkatkan kepuasan konsumen adalah dengan memberikan pelayanan yang optimal atau memperbaiki kualitas pelayanan melalui *service excellencet* tersebut. Pentingnya pelayanan prima terhadap konsumen juga merupakan strategi dalam rangka memenangkan persaingan. Akan tetapi tidak cukup hanya memberikan rasa puas dan perhatian terhadap konsumen saja, lebih dari itu adalah bagaimana cara merespon keinginan konsumen sehingga dapat menimbulkan kesan positif dari konsumen. Pelayanan prima harus ditunjang oleh kualitas sumber daya manusia yang handal, mempunyai visi yang jauh ke depan dan dapat mengembangkan strategi dan kiat pelayanan prima yang mempunyai keunggulan. Di samping itu, harus diupayakan terus menerus untuk meningkatkan kemampuan para petugas pelayanan agar dapat menumbuhkan dedikasi dan memberikan pelayanan sebaik-baiknya kepada konsumen untuk tetap setia menggunakan produk barang dan jasa kita tanpa sempat lagi melirik atau memakai produk lain.

Untuk mencapai suatu pelayanan yang prima petugas pelayanan di suatu lembaga atau perusahaan haruslah memiliki keterampilan tertentu, di antaranya berpenampilan baik dan rapi, bersikap ramah, memperlihatkan gairah kerja dan sikap selalu siap untuk melayani, tenang dalam bekerja, tidak tinggi hati karena merasa dibutuhkan, menguasai pekerjaannya baik tugas yang berkaitan pada bagian atau departemennya maupun bagian lainnya, mampu berkomunikasi dengan baik, mampu mengerti dan memahami bahasa tubuh (*gesture*) konsumen serta memiliki kemampuan menangani keluhan konsumen secara profesional.

Pelayanan yang optimal ini tidak hanya dibutuhkan di lembaga bisnis namun juga di institusi pendidikan, dimana baik pengajar maupun karyawan juga turut terlibat untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas pelayanannya. Kualitas pelayanan yang rendah disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dan keterampilan tentang melayani dengan baik. Berdasarkan asumsi tersebut, tidak berlebihan bila perlu diberikan pemahaman akan pentingnya pelayanan yang prima atau *service excellence* dalam meningkatkan kepuasan konsumen di institusi pendidikan, dalam hal ini di sekolah SMA. Selain itu untuk memberi kesadaran kepada guru dan karyawan bahwa mereka merupakan unsur utama yang harus terlibat dalam peningkatan mutu pelayanan di sekolah.

Oleh sebab itu, dalam rangka bina lingkungan dan membantu masyarakat, serta bentuk partisipasi aktif perguruan tinggi dalam bina lingkungan dan membantu masyarakat khususnya yang terkait dengan ilmu komunikasi, tim pengabdian dari Fakultas Ilmu Komunikasi (FIKOM) Universitas Tarumanagara Jakarta (Untar) bermaksud untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat, dengan tema : **“Memperbaiki Kualitas Pelayanan melalui Service Excellence untuk Meningkatkan Kepuasan Konsumen”**. Kegiatan tersebut terutama akan dilaksanakan di sekolah-sekolah SMA, terutama SMA yang berada di Pulau Jawa terlebih dahulu. Hal ini terutama karena banyaknya persaingan dan kompetisi yang

ada dalam dunia pendidikan, khususnya SMA di Pulau Jawa. Sehingga perlu adanya pemahaman mengenai *service excellence* bagi pengelola, guru, serta karyawan SMA.

Setelah melakukan studi mengenai beberapa SMA yang ada di Pulau Jawa, tim memilih SMA di Solo, Jawa Tengah untuk dijadikan mitra kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini. Tim pengabdian memilih SMA Regina Pacis Solo sebagai mitra karena sebagai SMA swasta sekolah ini merupakan SMA favorit yang ada di Solo dengan jumlah siswa terbanyak. Namun, karena satu dan lain hal terdapat sedikit perubahan mengenai kegiatan Pengabdian pada Masyarakat yang dilakukan oleh tim. Semula, kegiatan PpM yang rencananya akan dilaksanakan di SMA Regina Pacis Solo berubah menjadi di SMA Warga Surakarta. Hal ini pun telah melalui beberapa studi, terutama dengan melihat jumlah siswa dari SMA yang juga merupakan sekolah swasta tersebut. Sebagai SMA swasta, SMA Warga mempunyai jumlah siswa yang masih di atas rata-rata di tengah persaingan yang ketat. SMA Warga Surakarta mempunyai moto yaitu “Pelayanan terbaik dalam mendidik anak bangsa”. Adapun visi dari SMA Warga Surakarta adalah “Mendidik siswa beriman, berbudaya, berprestasi, berjiwa wirausaha berbasis holistik, cinta lingkungan dan berwawasan global”.

Nilai-nilai kemanusiaan dan pelayanan kepada sesama yang dianut di SMA Warga Surakarta tersebut dapat menjadi dasar untuk memahami pelayanan yang optimal dalam konteks ilmu komunikasi, yang tujuannya untuk meningkatkan kepuasan konsumen. Melalui kegiatan ini sebagai upaya pemberdayaan masyarakat dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mengenai pelayanan yang baik, diharapkan guru dan karyawan SMA Warga Surakarta dapat memiliki pemahaman dan pengetahuan tentang *service excellence* serta dapat menerapkannya di sekolah untuk meningkatkan kepuasan siswanya.

## II. Metode

Hasil studi mengenai mitra dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini menghasilkan beberapa rumusan masalah yang diuraikan dalam tiga poin di bawah ini, yaitu:

- Persaingan atau kompetisi yang ketat termasuk di dunia pendidikan membuat institusi atau lembaga pendidikan wajib menyediakan pelayanan atau *service* yang baik kepada konsumennya.
- Konsumen atau pelanggan mempunyai kendali penuh atas pilihannya. Konsumen yang tidak puas dengan pelayanan di sebuah lembaga pendidikan akan dengan mudah pindah ke kompetitor.
- Sebuah *service excellence* atau pelayanan yang prima dapat meninggalkan kesan dan pengalaman yang positif terhadap institusi yang menjalankannya, sehingga konsumen akan rela untuk kembali lagi.

Kemudian berdasarkan poin-poin tersebut dapat disimpulkan bahwa

masalah utama yang menjadi prioritas yang dihadapi oleh mitra adalah ketatnya persaingan di dunia pendidikan, termasuk lembaga penyelenggara pendidikan seperti sekolah SMA. Adanya kompetisi tersebut membuat SMA berkeharusan untuk menyediakan pelayanan yang prima bagi siswanya sebagai konsumen. Di masa sekarang ini, konsumen menjadi semakin peduli terhadap kualitas jasa yang ditawarkan, terutama kualitas dalam pelayanan. Kualitas jasa yang baik serta fasilitas yang memadai akan semakin lengkap bila ditambah dengan memberikan pelayanan secara prima kepada konsumen. Suatu kualitas pelayanan juga harus dihubungkan dengan harapan dan keinginan konsumen terhadap produk yang ditawarkan oleh sebuah lembaga pendidikan.

Pelayanan atau *service* adalah bagian dari upaya yang tidak dapat dipisahkan dari sebuah lembaga atau institusi apalagi lembaga pendidikan. Tanggung jawab terhadap *service* berarti lembaga menyadari bahwa dari waktu ke waktu *service* terus berevolusi dan menyesuaikan kebijakan dalam memberikan pelayanan kepada konsumen. Secara etika lembaga juga bertanggung jawab secara moral untuk menjalani usahanya secara etis. Oleh karenanya, diperlukan orang yang memiliki karakter yang berorientasi pada pelayanan. Agar menang dalam persaingan, lembaga juga harus dapat memberikan pelayanan yang berbeda dimata konsumen dan dibandingkan kompetitor serta melebihi ekspektasi konsumen. Lembaga harus dapat menjaga hubungan baik dengan konsumen.

Berdasarkan hal tersebut, tim kegiatan Pengabdian pada Masyarakat dari FIKom UNTAR mengadakan penyuluhan mengenai *service excellence* bagi guru dan karyawan sebagai solusi atas permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra. Pelaksanaan kegiatan berupa tatap muka, diskusi, dan ceramah yang melibatkan guru dan karyawan. Upaya ini dilakukan untuk memberi pemahaman mengenai aspek-aspek *service excellence* yang patut untuk diketahui serta mendapatkan masukan mengenai masalah yang pernah dan kemungkinan akan dihadapi mitra untuk dicari solusinya dari pandangan akademis. Solusi yang diberikan merupakan bentuk partisipasi aktif dalam penerapan bidang keilmuan kepada masyarakat. Hasil kegiatan ini juga dapat menjadi sebuah kajian ilmiah dalam ilmu komunikasi dan juga menjadi bahan pengajaran berbasis pada kasus untuk didiskusikan di kelas.

### III. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan Pengabdian pada Masyarakat yang dilakukan oleh Tim FIKom UNTAR ini dilakukan di SMA Warga Surakarta mulai dari tanggal 14 – 16 Juni 2016. Kegiatan pengabdian ini bermula dari adanya intensi tim untuk mengadakan kegiatan Pengabdian pada Masyarakat dengan tema *service excellence* yang ditujukan kepada guru dan karyawan di lembaga pendidikan. Setelah serangkaian proses diskusi dan juga studi beberapa sekolah maka SMA Warga Surakarta dipilih untuk menjadi khalayak sasaran. Sekolah ini dipilih dengan melihat jumlah siswa dari SMA yang juga merupakan sekolah swasta tersebut. Sebagai SMA swasta, SMA

Warga mempunyai jumlah siswa yang masih di atas rata-rata di tengah persaingan yang ketat. SMA Warga Surakarta juga mempunyai moto yaitu “Pelayanan terbaik dalam mendidik anak bangsa”. Melihat dari moto tersebut, terlihat bahwa SMA Warga juga ingin mengedepankan pelayanan dalam sekolahnya. Dari kunjungan dan survey yang dilakukan oleh tim ke pihak SMA Warga juga terlihat bahwa sekolah tersebut telah menyiapkan diri untuk menyediakan pelayanan yang baik terutama dari fasilitas-fasilitas sekolah yang sangat menunjang. Oleh karenanya hal tersebut perlu dilengkapi dengan pelayanan prima dari para guru dan karyawannya.

**Gambar 1** Gedung Sekolah SMA Warga Surakarta



(Sumber: Dokumentasi Tim Pengabdian)

Tim melaksanakan kegiatan ceramah interaktif dan penyuluhan kepada guru dan karyawan SMA Warga Surakarta pada 15 Juni 2016. Pada saat tim yang terdiri dari Drs. Widayatmoko, M.M., M.Ikom. dan Lusya Savitri Setyo Utami, S.Sos., M.Si. datang ke SMA Warga Surakarta, tim disambut oleh pihak sekolah. Kegiatan yang berbicara mengenai *service excellence* ini diikuti oleh 30 orang yang terdiri dari guru dan karyawan SMA Warga Surakarta. Kegiatan ini diadakan di ruang rapat SMA Warga Surakarta. Acara diawali dengan pembukaan oleh pihak sekolah yang dilanjutkan dengan kata sambutan dari Kepala Sekolah SMA Warga Surakarta Drs. Purwoto, M.Pd dan Ketua Tim Pengabdian FIKom UNTAR Drs. Widayatmoko, M.M., M.Ikom. Kemudian dilanjutkan dengan penyampaian materi dan *sharing* oleh Ketua Tim Pengabdian.

**Gambar 2** Penyampaian Materi dan *Sharing* oleh Ketua Tim Pengabdian

(Sumber: Dokumentasi Tim Pengabdian)

Presentasi diawali dengan menjelaskan pentingnya *service excellence*, yaitu karena ketatnya kompetisi di dunia pendidikan dan untuk memenangkan kompetisi sekolah harus mampu menyediakan pelayanan yang baik, karena konsumen mempunyai kendali penuh untuk memilih yang mereka suka. Kemudian dilanjutkan dengan menjelaskan definisi dari *service excellence* itu sendiri, dan siklus *service* di sekolah. Setelahnya dilanjutkan dengan mendiskusikan cara mengelola ekspektasi agar *service* yang dilakukan lebih besar dari ekspektasi konsumen sehingga dapat meningkatkan kepuasan mereka.

Presentasi berlanjut dengan menjelaskan tentang tujuan dari *service excellence*, yaitu untuk meningkatkan kepercayaan dan kepuasan konsumen, membuat konsumen merasa dianggap dan tidak terabaikan, serta mempertahankan konsumen untuk tetap setia. Setelah itu, dilanjutkan dengan menjelaskan enam (6) elemen dasar *service excellence* dan empat (4) unsur pokok *service excellence*. Presentasi diakhiri dengan memberikan cara-cara dan contoh untuk melakukan *service excellence*, serta mempraktikannya bersama guru dan karyawan yang menjadi audiens.

**Gambar 3** Penyampaian Materi *Service Excellence*

(Sumber: Dokumentasi Tim Pengabdian)

Setelah presentasi, sesi acara dilanjutkan dengan sesi tanya jawab. Pada sesi ini para guru dan karyawan yang menjadi peserta sangat antusias untuk mengikuti sesi tersebut dan menanyakan serta mendiskusikan hal yang masih membuat mereka penasaran. Salah satunya menanyakan tentang bagaimana pelayanan yang prima atau *service excellence* dan pembentukan karakter dapat saling mendukung, hal ini karena siswa SMA masih dalam masa yang labil dan pendewasaan diri, maka masih perlu dibentuk. Pertanyaan lainnya adalah seputar cara agar membuat tidak ada jarak antara siswa dengan guru dan karyawan (menciptakan kedekatan) namun masih ada rasa hormat dan *respect* dari siswa kepada guru dan karyawan. Kemudian ada juga pertanyaan yang diungkapkan oleh peserta mengenai adanya mimbar bebas di FIKom UNTAR, contohnya Forum Komunikasi dan *brainstorming* yang diadakan untuk *sharing* dan menyampaikan ide serta *uneg-uneg* bagi mahasiswa, dosen, dan karyawan.

**Gambar 4** Peserta Mengajukan Pertanyaan pada Sesi Tanya-Jawab



(Sumber: Dokumentasi Tim Pengabdian)

Pada akhir kegiatan dilakukan penyerahan plakat, *goody bag*, dan *souvenir* sebagai bentuk simbolis ucapan terima kasih kepada SMA Warga Surakarta atas kesediaannya dan kerjasamanya dalam membantu tim untuk mewujudkan acara Pengabdian Kepada Masyarakat di Solo ini. Penyerahan plakat ini dilakukan oleh Ketua Tim Pengabdian, Drs. Widaytmoko, M.M., M.Ikom. kepada Kepala Sekolah SMA Warga Surakarta, Drs. Purwoto, M.Pd. Kemudian acara ditutup dengan foto bersama tim pengabdian dan para guru dan karyawan SMA Warga Surakarta yang menjadi peserta. Tujuan penutupan tersebut agar dapat terjalin rasa persaudaraan dan kebersamaan antara Tim Pengabdian FIKom UNTAR dengan Guru dan Karyawan SMA Warga Surakarta tersebut.

**Gambar 5.** Acara Pemberian Plakat Kepada Pihak SMA Warga Surakarta



(Sumber: Dokumentasi Tim Pengabdian)

**Gambar 6** Foto Bersama



(Sumber: Dokumentasi Tim Pengabdian)



**Gambar 7** Plakat dan *Souvenir* untuk SMA Warga Surakarta

(Sumber: Dokumentasi Tim Pengabdian)

#### IV. Simpulan dan Saran

Berdasarkan uraian pada bagian sebelumnya, Tim menyimpulkan bahwa kegiatan PpM ini berjalan dengan lancar dan dapat dikatakan sukses. Meskipun waktu persiapannya tidak banyak, bahkan dengan konfirmasi waktu yang mendadak, SMA Warga Surakarta bersedia untuk tetap menerima kedatangan tim. Kedatangan Tim bahkan disambut dengan sangat antusias dari pihak sekolah.

SMA Warga Surakarta baru pertama kali ini dijadikan mitra untuk kegiatan Pengabdian pada Masyarakat, oleh karenanya pihak sekolah merasa sangat tersanjung dan berharap kedatangan Tim kemarin bukanlah untuk yang terakhir. SMA Warga Surakarta bersedia untuk menerima dan bekerjasama dalam kegiatan PpM lainnya, para pimpinan SMA Warga Surakarta merasa kegiatan seperti ini merupakan sesuatu yang wajib dan dibutuhkan untuk terus mengembangkan diri dan sekolah agar mutu pendidikan yang diberikan dapat terus meningkat.

Secara keseluruhan hasil dari kegiatan PpM ini sendiri belum dapat terlihat. Apakah kegiatan berhasil dalam mengingatkan para guru dan karyawan untuk memperbaiki pelayanan yang mungkin masih belum prima menjadi pelayanan prima untuk meningkatkan kepuasan siswanya. Untuk melihat hasilnya masih diperlukan waktu. Namun melalui kegiatan ini, pihak pimpinan SMA Warga Surakarta dapat mulai memikirkan kebijakan-kebijakan baru untuk mendukung adanya pelayanan yang prima atau *service excellence* di sekolah.

Setelah terlaksananya kegiatan ini, Tim melakukan sebuah rapat evaluasi yang merumuskan beberapa saran untuk kegiatan PpM ke depannya. Berikut adalah

saran-sarannya, yaitu:

1. Mengadakan kegiatan lanjutan sebagai bentuk kegiatan monitoring dan evaluasi dari kegiatan PpM ini.
2. Tim melihat bahwa SMA Warga Surakarta memiliki potensi yang besar untuk terus berkembang dalam banyak hal, apalagi sebagai salah satu SMA swasta di Solo, sekolah ini termasuk sekolah dengan fasilitas yang lengkap dan terus mau berbenah. Hanya saja, sebagai penunjang dari keunggulan tersebut perlu ditambah dengan pelayanan yang baik kepada siswa, oleh karenanya perlu dibuat kebijakan-kebijakan baru untuk mendukung adanya pelayanan yang prima di SMA Warga Surakarta.

### **Daftar Pustaka**

- Barata, Atep Adya. (2003). *Dasar-Dasar Pelayanan Prima*. Jakarta: PT. Elek Mediakomputindo.
- Kotler, Philip and Amstrong, Gary. (2008). *Prinsip-prinsip Pemasaran, Jilid 1*. Jakarta: Erlangga
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran, Edisi 12*. Jakarta: PT. Indeks.
- Zeithaml, VA. Bitner MJ. (2003). *Understanding Customer Expectations and Perceptions through Marketing Research. Integrating Customer Focus Across The Firm*. Services Marketing, 2nd Ed., Irwin McGraw-Hill.

## **PARTISIPASI MASYARAKAT DALAM IMPLEMENTASI KEBIJAKAN PENGEMBANGAN KEPARIWISATAAN DI PROPINSI KEPULAUAN RIAU**

I Wayan Thariqy Kawakibi Pristiwasa,  
Politeknik Pariwisata Batam, 1028098303  
[thariqy@btp.ac.id](mailto:thariqy@btp.ac.id)

### **ABSTRAK**

*Penelitian ini bertujuan untuk menemukan komponen implementasi kebijakan pembangunan di Propinsi Kepulauan Riau yaitu berupa rencana strategis yang dapat dikembangkan untuk pembangunan kepariwisataan. Penelitian ini menggunakan metode penelitian Deskriptif kualitatif dengan mengacu pada konsep pariwisata. Populasi dalam penelitian ini adalah berupa social situation yaitu di propinsi kepulauan riau dengan para partisipan yang ada didalamnya yaitu Dinas Pariwisata dan Kebudayaan, serta pelaku industri wisata lokal, masyarakat dan lembaga di Propinsi Kepulauan Riau. Instrumen dalam penelitian ini adalah observasi, dan wawancara dengan menggunakan model coding, interpretation dan congrulation.*

*Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi kebijakan pembangunan terdiri dari Pembangunan Pariwisata, Pembangunan Pemasaran Pariwisata, Pembangunan Industri Pariwisata, dan Pembangunan Kelembagaan.*

Kata kunci : Pariwisata, Kebijakan, Pelaku usaha, Kelembagaan

### **ABSTRACT**

*This study aims to find components of development policy implementation in the Province of Riau Islands in the form of a strategic plan can be developed for tourism development. This study uses qualitative descriptive research method with reference to the concept of tourism. The population in this study is in the form of a social situation that is in the Province Riau Islands archipelago with the participants therein, namely the Department of Tourism and Culture, as well as local travel industry players, communities and institutions in the Province Riau Islands archipelago. Instruments in this study was the observation, and interviews with model coding, interpretation and congrulation.*

*These results indicate that the implementation of development policies consisted of Tourism Development, Tourism Marketing Development, Development of the tourism industry, and institutional development.*

Keywords : Tourism, Policy, Stakeholder, Institutional

## I. Pendahuluan

Propinsi Kepulauan Riau secara geografis memiliki luas wilayah sebesar 252.601 terdiri dari 4 kabupaten, 2 kota, 47 kecamatan serta 274 kelurahan /desa dengan jumlah 2408 pulau besar dan kecil di dominasi sekitar 95% lautan dan 5% daratan, terletak pada jalur lintas transportasi laut dan udara yang strategis di jalur perdagangan internasional. Disebelah utara berbatasan langsung dengan Negara Vietnam dan Kamboja serta Singapura dan Malaysia di sebelah Barat (Pemprov Kepri, 2015).

Kebijakan pembangunan kepariwisataan nasional mengacu terhadap UU No. 10 tahun 2009 tentang Kepariwisata dan PP No. 50 tahun 2011 tentang Rencana Induk Pembangunan Kepariwisata Nasional, dan Lampiran PP No. 50 tahun 2011 tentang Destinasi Pariwisata Nasional, Kawasan Strategis Pariwisata dan Kawasan Pengembangan Pariwisata Nasional. Sementara itu kebijakan pengembangan pariwisata daerah Propinsi Kepri tertuang pada Visi Pemprov Kepri terkait Pariwisata yaitu terwujudnya “KEPULAUAN RIAU SEBAGAI DESTINASI WISATA UNGGULAN YANG BERDAYA SAING TINGGI DI PASAR NASIONAL DAN INTERNASIONAL”. DENGAN MISI YAITU “PENGEMBANGAN DESTINASI PARIWISATA YANG AMAN, NYAMAN, MENARIK, MUDAH DI CAPAI, BERWAWASAN LINGKUNGAN, MENINGKATKAN PENDAPATAN NASIONAL, DAERAH DAN MASYARAKAT”.

Kebijakan Pembangunan Kepariwisata daerah Propinsi Kepri di rumuskan dalam Perda No.2 Tahun 2012 tentang RIPDA Pariwisata Kepri tahun 2012-2022, Peraturan Gubernur Kepulauan Riau No.42 tahun 2012 tentang Indikasi Program Pembangunan Kepariwisata daerah Propinsi Kepri, Peraturan Gubernur Propinsi Kepulauan Riau No. 47 tahun 2012 tentang petunjuk teknis penetapan dan Pengembangan Destinasi Pariwisata Unggulan Daerah, serta tentang kebijakan pembangunan kebudayaan dan Pariwisata propinsi kepri melalui Instruksi Gubernur No. 1 tahun 2012.

Terkait kebijakan dan visi misi tersebut laju pertumbuhan ekonomi di propinsi kepulauan riau tumbuh dengan baik di tunjang dari sektor Pariwisata sebesar 31%. Jumlah wisatawan asing yang datang berkunjung mencapai 2.037.673 jiwa pada tahun 2015 di dominasi oleh wisatawan dengan minat belanja sejumlah 20% dan Kuliner 11% jumlah tersebut di dominasi oleh wisatawan mancanegara dari singapura sebesar 54%, Malaysia 13%,Tiongkok 5%, Korsel 4%,India 3%, Philipina 3% ,Jepang 2% dan lainnya16%. Diatas rata-rata pertumbuhan wisatawan local (Disparda Propinsi Kepri, 2015).

Pasar Utama Wisatawan mancanegara dari Singapura di Propinsi Kepri masuk melalui Batam sejumlah 83%, Bintan 8%, dan Karimun 3%, dengan total jumlah wisatawan yang datang berkunjung selama tahun 2015 berjumlah 1.094.220 orang. Sementara itu wisatawan dari Malaysia masuk melalui Batam sejumlah 73%.

Karimun 18% dan Bintang 4% dengan total jumlah wisatawan yang datang berkunjung selama tahun 2015 berjumlah 270.320 orang.

Secara Internal tantangan pembangunan kepariwisataan di propinsi kepri di hadapkan pada pembangunan kepariwisataan bersifat multisektoral dan multidimensi yang melibatkan peran pemerintah, pelaku usaha dan masyarakat serta harus berkontribusi positif untuk peningkatan pendapatan masyarakat. Untuk menghadapi tantangan tersebut maka pemerintah mengeluarkan program kebijakan pemberdayaan masyarakat pariwisata dengan arah kebijakan peningkatan kapasitas dan partisipasi masyarakat dalam pembangunan bidang kepariwisataan. yang bertujuan untuk meningkatkan peran dan partisipasi masyarakat beserta para pelaku usaha (*stakeholder*) di dalam pengembangan sector pariwisata.

Program kebijakan tersebut di Implementasikan dalam bentuk pengembangan sadar wisata dan peningkatan kapasitas usaha masyarakat, SDM pariwisata, bimbingan teknis bagi pelaku usaha pariwisata serta pemberdayaan terhadap kelompok sadar wisata. Hal ini tentu saja harus di jadikan sebagai titik tolak dalam melakukan pembangunan kepariwisataan di propinsi kepulauan riau secara nasional. salah satunya dengan menciptakan rasa aman, nyaman, menarik dan mudah di capai.

Tujuan pembangunan Kepariwisataan di Propinsi Kepri adalah untuk meningkatkan daya saing dan nilai tambah produk wisata daerah, meningkatkan pertumbuhan ekonomi, mendorong peningkatan kualitas dan kuantitas infrastruktur, mengoptimalkan pengelolaan potensi sumber daya pariwisata kabupaten kota bagi peningkatan kesejahteraan masyarakat serta menciptakan keterpaduan, keseimbangan dan keserasian antar wilayah kabupaten kota di Propinsi Kepri.

Pariwisata adalah kepergian orang-orang sementara dalam jangka waktu pendek ke tempat-tempat tujuan di luar tempat tinggal dan pekerjaan sehari-harinya serta kegiatan-kegiatan mereka selama berada di tempat-tempat tujuan tersebut, mencakup kepergian untuk berbagai maksud (Pendit, 2006). Selain itu pariwisata menurut Mulyadi (2009) *The sum total of operation, mainly of an economic nature, which directly relate to the entry, stay and movement of foreigners inside and outside a certain country, city or region.* Dari definisi tersebut dapat diartikan bahwa pariwisata adalah keseluruhan kegiatan yang berhubungan dengan masuk, tinggal, dan pergerakan penduduk asing di dalam atau di luar suatu negara, kota atau wilayah tertentu.

Konsep pengembangan pariwisata lebih menekankan kepada suatu proses atau suatu cara menjadikan sesuatu menjadi maju, baik, sempurna dan berguna (Poerwadarminta, 2011). Disamping itu pengembangan pariwisata bertujuan untuk memberikan keuntungan bagi wisatawan maupun komunitas tuan rumah. Pada dasarnya pengembangan pariwisata dilakukan untuk memaksimalkan keuntungan dan meminimalkan permasalahan (Mill, 2011).

Pengembangan pariwisata secara mendasar memperhatikan beberapa konsep seperti :

- (1) Pengembangan Pariwisata Berkelanjutan,
- (2) Pembangunan Wilayah Terpadu dan Pengembangan Produk Wisata;
- (3) Pembangunan Ekonomi Pariwisata; serta
- (4) Pengembangan Lingkungan.

Pengembangan pariwisata merupakan suatu proses atau aktifitas untuk memajukan yang ditata sedemikian rupa dengan memajukan atau memelihara yang sudah ada agar menjadi menarik dan lebih berkembang. Propinsi Kepulauan Riau memiliki potensi di dalam pengembangan kepariwisataan hal tersebut dapat di lihat dari perkembangan jumlah wisatawan dari tahun ketahun yang datang berkunjung ke propinsi kepriberikut ini table jumlah kunjungan wisatawan di Propinsi Kepri :

Table 1.1 Jumlah Kunjungan Wisatawan di Propinsi Kepri

No	Kab/Kota	Tahun 2011	Tahun 2012	Tahun 2013	Tahun 2014	Tahun 2015
1.	Batam	1.161.581	1.219.608	1.336.430	1.454.110	1.545.818
2.	Bintan	337.353	336.547	318.154	320.861	304.010
3.	Karimun	104.397	107.499	104.889	100.782	96.666
4.	Tanjung Pinang	106.180	103.785	99.593	97.672	91.179
Jumlah		1.709.511	1.767.439	1.859.066	1.973.425	2.037.673
			3,39 %	5,18%	6,15%	3,26 %

Sumber: Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Propinsi Kepri (2015)

Setiap kabupaten kota di propinsi kepulauan riau memiliki pintu masuk untuk wisatawan akan tetapi kawasan Batam merupakan kawasan utama pintu masuk bagi wisatawan di propinsi kepri,di karenakan Batam memiliki fasilitas penunjang berstandar internasional seperti bandara dan pelabuhan .angka tersebut di dominasi oleh wisatawan mancanegara dari singapura dan Malaysia.

## II. Metodologi

### Penelitian

Penulis dalam penelitian ini adalah mengenai partisipasi masyarakat dalam implementasi kebijakan pengembangan kepariwisataan di Propinsi Kepulauan Riau . Penelitian ini di lakukan di Propinsi Kepri .Data tentang Implementasi kebijakan banyak penulis dapatkan di Dinas Pariwisata dan Kebudayaan daerah Propinsi Kepri.Wawancara,observasi dan studi dokumentasi adalah metode yang di gunakan untuk mengumpulkan data.pengolahan data di lakukan setelah data terkumpul,kemudian di lakukan pemilahan dan pengelompokan.Narasi data di lakukan untuk kemudian di tarik kesimpulan.

### III. Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan hasil pengidentifikasian terdapat beberapa partisipasi masyarakat dalam implementasi kebijakan pengembangan kepariwisataan di propinsi kepri yaitu 1) Pembangunan Pariwisata, 2)Pembangunan Pemasaran Pariwisata,3)Pembangunan industry pariwisata,dan 4) Pembangunan kelembagaan. Berikut ini adalah Implementasi Pengembangan Kepariwisata propinsi kepri yang di jelaskan sebagai berikut :

Table 3.1 Implementasi kebijakan Pengembangan Kepariwisata Propinsi Kepri

No	Pembangunan Pariwisata	Implementasi
1.	Destinasi	a. Perwilayahan Destinasi di Koridor Pariwisata b. Pembangunan Daya Tarik Wisata c. Pembangunan Fasilitas Umum, Saran dan Prasarana Pariwisata d. Pembangunan Aksesibilitas e. Pemberdayaan Masyarakat melalui pariwisata f. Pengembangan Investasi di Bidang Pariwisata
2.	Pemasaran	a. Pengembangan Pasar wisatawan b. Pengembangan citra Pariwisata c. Pengembangan Kemitraan Pariwisata d. Pengembangan Promosi Pariwisata
3.	Industri	a. Peningkatan Daya saing Pariwisata b. Penguatan Struktur Usaha Pariwisata c. Pengembangan Kemitraan Usaha Pariwisata d. Penciptaan Kredibilitas Bisnis e. Pengembangan tanggung Jawab terhadap lingkungan
4.	Kelembagaan	a. Pngutan Organisasi Kepariwisataaan b. Pembangunan sumber daya manusia Pariwisata c. Penyelenggaraan Penelitian dan Pengembangan

Kebijakan Implementasi tersebut bisa di katakan sebagai wujud untuk meningkatkan daya saing dan nilai tambah bagi produk wisata daerah,dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi,serta mengoptimalkan pengelolaan potensi sumberdaya pariwisata dan menciptakan keterpaduan, keseimbangan dan keserasian pertumbuhan antar wilayah kabupaten kota di Propinsi Kepri.

Pada visi dan misi jangka panjang terkait partisipasi masyarakat dalam implementasi pengembangan kepariwisataan di propinsi Kepri di tentukan dengan arah kebijakan pariwisata yang mendukung kegiatan pelestarian dan pengembangan kebudayaan sebagai daya tarik wisata di propinsi kepulauan riau sebagai **“Bunda tanah Melayu yang Sejahtera, Berahklak Mulia dan Berwawasan lingkungan”** serta pengembangan organisasi Pemerintah daerah,Masyarakat dan swasta,sumber daya manusia,regulasi dan mekanisme operasional yang efektif dan efisien dalam rangka mendorong terwujudnya pembangunan kepariwisataan yang berkelanjutan.

#### IV.Simpulan dan saran

Dari kebijakan implementasi pengembangan kepariwisataan di propinsi kepri secara keseluruhan dapat di arahkan dengan peningkatan koordinasi antar lembaga kepariwisataan daerah melalui pembentukan focus group discussion, asosiasi pariwisata seperti Asita, PHRI dan HPI untuk membantu sinergisitas di dalam pengimplementasian kebijakan pembangunan kepariwisataan, partisipasi masyarakat serta intensifikasi keterlibatan peran institusi sekolah atau perguruan tinggi kepariwisataan swasta dan penyerapan tenaga kerja bidang pariwisata dalam pembangunan pariwisata daerah.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Butler, Richard dan Tom hinch 2007. *Tourism and indigenous people : Issues and implication* .Butterworth-Heinemann. Amsterdam
- Cascante, D.M, Brennan.M.A, Luloff, A.E. 2010. *Community Agency and sustainable tourism development : the case la fortuna*. Costarica. Journal Sustainable Tourism : Vol. 18, No. 6, July 2010, 735–756
- Cooper, C., Shoprherd, R. & Westlake, J. 1996. *Educating the Educators in Tourism: A Manual of tourism and Hospitality Education*. World Tourism Organisation. University of Surrey
- Damardjati, R. S., 2002, *Istilah-Istilah Dunia Pariwisata*, Pradnya Paramita, Jakarta
- Dinas Pariwisata dan Kebudayaan 2015. *Data Potensi, Kebijakan dan daya Tarik Bidang Destinasi Pariwisata Propinsi Kepri*.
- Dodds, Rachel and Butler, Richard. 2010. *Barries To Implementing Sustainable Tourism Policy In Mass Tourism Destination*. Tourimos : An International Multidiplinary Journal Of Tourism Volum.5, No. 1, Spring 2010. Pp, 35-53
- Godfrey K & Clarke J 2000. *The Tourism development handbook : A pratical Approach To planning and marketing*. London continuum.
- Gunn ,Clare A 1988. *Tourism planning*, Newyork US
- Hadinoto, Kusudianto. 1996. *Perencanaan Pengembangan Destinasi Pariwisata*. Jakarta: UI Press.
- Mathieson, Alister dan Wall, Geoffrey, 1982. *Tourism: Economic, physical, and social impacts*, Longman (London and New York)
- Nyoman S Pendit 2006. *Ilmu Pariwisata sebuah pengantar perdana*, Jakarta PT.Gramedia pustaka utama
- Pitana , I Gede dan I Ketut Surya Diarta. 2009. *Pengantar Ilmu Pariwisata*. Yogyakarta. Andi.
- Poerwadarminta. 2002. *Kamus Umum dalam Bahasa Indonesia*. Jakarta. Balai Pustaka



- Soegiyono 2009. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan Research & Development*. Alfabeta :bandung
- Yoeti, Oka. A. 2008. *Perencanaan dan Pengembangan Pariwisata*. Bandung : PT Angkasa

## **IbM Kelompok Usaha Rajutan Tangan Yang Mengalami Penurunan Produktivitas dan Mutu Rajutan**

Ingra Sovita, Mellyana Eka Yan Fitri, Anna Marina, Idwar  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharma Andalas (UNIDHA) Padang  
Email : ayuwidara72@gmail.com

### **ABSTRACT**

*The decline in productivity and product quality are key issues of business development knitted experienced by business group forward together and the business group Seroja this was due to lack of motivation of members and lack of entrepreneurial spirit and lack of creative power and innovative of group members when in improving productivity and product quality it takes motivation and a creative spirit and innovative personal characteristics that fresh in himself a true entrepreneur. The goal of devotion is to share the knowledge of how to motivate members of the group to improve productivity and product quality through touch science entrepreneur, as well as special purpose of devotion is to train the partners have knowledge about motivation and entrepreneurial management (entrepreneurship) that can increase productivity as well as produce innovative and patentable so that the product has a valid legalization to grab consumer interest. Target outcomes expected from this IbM is in the form of services and methods as well as the Patent Trademark product. The methods used are 1. Provide training to mitrabinaan the 90 people divided to three phases, 2). This training is deliberately designed by the rules - rules that are stressed to learning for adults that is known as ATMAP namely improving the analytical capabilities of participants and at the same appreciation of its role in implementing the program in the community. So that the partners who participate in this training gain knowledge and be highly motivated and have the ability in entrepreneurship as well as to improve the productivity and quality of the products it produces.*

*Keywords: Business group Knitting, Science Entrepreneurship (entrepneurship)*

### **I. PENDAHULUAN**

Kelompok usaha rajutan Seroja dan Usaha Maju Bersama adalah kelompok usaha ibu-ibu yang bergerak di bidang usaha rajutan Sipisang Kecamatan Palupuh Kabupaten Agam. Usaha ini telah berjalan semenjak tahun 1997 , kelompok usaha ini bergerak dalam usaha membuat rajutan seperti alas meja, Kursi , tatanan dan lain lain sesuai dengan permintaan pelanggan, namun akhir akhir ini menurut pantauan dilapangan terlihat adanya masalah tentang produktivitas yang selalu menurun serta mutu dan kualitas produk rajutan yang semakin kurang serta jiwa kreatif dan inovatif anggota yang sangat minim sekali hal ini terlihat dari desain rajutan yang masih dengan motif dan corak lama tidak ada pembaharuan motif dan corak sama sekali. Dengan Kurangnya motivasi anggota berakibat terhadap penurunan produktivitas sehingga permintaan dari konsumen banyak yang tidak terlayani dan juga konsumen

sering mengeluhkan bahwa kualitas rajutan serta desain dari tampilan rajutan kurang bagus dan kurang inovatif.

Hal ini membawa dampak kepada kelangsungan usaha kelompok rajutan ini. Berdasarkan pantauan kami kenapa masalah itu terjadi adalah karena disebabkan kemampuan dari sumberdaya manusia yang dimilikinya anggota kelompok masih memandang kerja hanyalah sebuah rutinitas, tidak ada suatu motivasi untuk meningkatkan produktifitas bahkan banyak dari anggota memandang pekerjaan sebagai paksaan yang dianggapnya sebagai beban karena tuntutan dalam bekerja. Sebenarnya tuntutan pekerjaan itu baik adanya, tuntutan pekerjaan dilakukan untuk kemajuan anggota bahkan kemajuan kelompok . Jika suatu tuntutan pekerjaan selalu dilakukan dengan senang hati dengan penuh tanggung jawab kerja akan memberikan suatu hasil yang maksimal, ketika suatu pekerjaan itu sudah mencapai titik maksimal maka produktifitas senantiasa meningkat, ini akan memberikan dampak yang positif, omset kelompok akan meningkat sebaliknya bonus-bonus yang didapatkan anggota akan meningkat pula.

## II. METODE

### A. Pelatihan dan Penyuluhan

Pelaksanaan kegiatan ini adalah dengan mengadakan :  
Pelatihan dan Penyuluhan yang berkaitan dengan Manajemen Motivasi meliputi :



Gambar 1 . Pelatihan Motivasi.

<https://www.google.com/search?q=foto-foto+pelatihan+manajemen+motivasi&tbm=isch&imgil=uQy4KJeAvLQrEM%253A%253BT->

- 1). Konsep Manajemen Motivasi : dengan materi
  - a). Motivasi Kerja Karyawan Hasil riset itu menunjukkan hanya 8% karyawan di Indonesia yang benar-benar memiliki level engagement yang tinggi, komitmen dan motivasi kuat dengan pekerjaannya. Sisanya, atau 92 %

hanya melakukan pekerjaannya dengan gitu-gitu saja : berangkat, tugas selesai, pulang, lalu terima gaji di akhir bulan.

- b) Kenapa bisa begitu? Kenapa mayoritas karyawan tidak memiliki motivasi yang begitu kuat terhadap pekerjaannya? Ada tiga faktor kunci yang bisa menjelaskan fakta ini.
- c) Bad Motivator # 1 : Your Salary is Suck. Hampir selalu faktor rendahnya gaji merupakan faktor yang acap membuat motivasi karyawan meleleh.
- d) Berdasar temuan riset, siklusnya adalah seperti ini : gaji bagus > lalu mampu attract dan retain great employees > kemudian produktivitas kerja meningkat > lalu kinerja bisnis melambung > sehingga profit naik > akibatnya gaji makin mak nyus.
- e) Siklus yang sebaliknya muram : gaji ya gitu deh > motivasi kerja karyawan menurun > kreativitas dan produktivitas menurun > lalu kinerja bisnis nyungsep > lalu profit stagnan > akibatnya gaji ikut-ukutan stagnan > capek deh.
- f) Bad Motivator 2 # Your Job is Boring. Banyak karyawan yang mungkin motivasinya layu karena pekerjaannya monoton, repetitif, membosankan dan tidak ada tantangan lagi. Padahal jiwamu hanya akan tumbuh sejalan dengan pertumbuhan pekerjaanmu. Saat pekerjaanmu mekar dan menawarkan beragam tantangan yang menarik , jiwamu akan ikut mekar.

Sebaliknya, jika pekerjaanmu monoton dan membosankan, pelan-pelan jiwamu akan ikut stagnan. Gairah pertumbuhan dirimu akan meredup.

Pelatihan ini diberikan dengan metode Ceramah, Diskusi, simulasi Pelatihan sangat interaktif melalui presentasi menggunakan slide. Penyampaian Materi Pendukung antara lain :

1. Orientasi Training
2. Role play
3. Pemutaran Video/Film
4. Post Test

#### B. Pelatihan dan Penyuluhan Tentang Manajemen Wirausaha (Entrepreneurship)

Dengan materi :

1. Kewirausahaan ( Entrepreneurship)
2. Cara- cara baru dan berbeda dalam konsep kewirausahaan.:
  - a. Pengembangan teknologi
  - b. Penemuan pengetahuan ilmiah
  - c. Perbaikan Produk barang dan jasa yang ada
  - d. Menemukan cara- cara baru untuk mencapai produk yang lebih banyak dengan sumber daya yang efisien
3. *Innovational* menemukan dan menerima ide-ide baru dalam berproduksi.
4. *Capital Acumulation* (pembinaan modal) yakni menginginkan pemupukan modal yang di gunakan untuk proses kelangsungan selanjutnya.

5. *Leadership* (kepemimpinan) yang menunjuk ciri merancang, melaksanakan dan mengarahkan pada proses tujuan.
6. *Risk taking* (keinginan mengambil resiko) dengan mempertimbangkan dan menerima resiko yang layak.
7. *Manajerial* (pinata laksanaan) yang baik untuk di terapkan untuk
8. merencanakan, melaksanakan, mengevaluasi produksi yang telah di jalankan

Penyampaian Materi Pendukung antara lain :

1. Orientasi Training
2. Brain Storming dan Evaluasi Hari sebelumnya
3. Role play
4. Pemutaran Video/Film

C. Pelatihan dan Penyuluhan Tentang Mengembangkan jiwa Kreatif dan inovatif dengan materi

1. Aplikasi Motivasi dalam Perjalanan Usaha
  - a. Semangat Berwirausaha
  - b. Kiat Membangun ide Kreatif dan Inovatif
  - c. Strategi Mencapai Keunggulan Bersaing

Penyampaian Materi Pendukung antara lain :

1. Role play
2. Pemutaran Video/Film
3. Debat dan Diskusi

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Melakukan penyuluhan dan pelatihan dengan materi Konsep Manajemen Motivasi dan kewirausahaan Untuk Kelompok Usaha Rajutan Tangan Maju bersama dan Seroja.

Materi yang kami berikan adalah materi dibidang motivasi dan kewirausahaan kepada mitra binaan, dengan harapan mitra binaan menjadi termotivasi untuk bekerja menjadi pekerja yang aktif dan penuh inovasi sehingga mampu menghasilkan produk yang inovatif, dimana pada awalnya motif dan corak rajutan yang tidak bervariasi, setelah mendapatkan pelatihan dan penyuluhan dari team pengabdian kepada masyarakat ini, mampu menghasilkan produk yang inovatif. Disamping itu dengan diberikannya materi kewirausahaan mitra binaan memiliki semangat kerja yang tinggi berfikir kritis dan bertindak inovatif, sehingga mitra binaan mampu meningkatkan produktivitas serta kualitas dari produk yang mereka hasilkan. Foto-foto dibawah ini menunjukkan kegiatan yang sedang berlangsung, dengan mengimplementasikan teori motivasi dan kewirausahaan. Foto-Foto dibawah ini Foto dalam kegiatan Pelatihan dan Penyuluhan.

B. Produk Awal dari Mitra Binaan



Kegiatan pelatihan dan penyuluhan ini baru terlaksana dalam dua kali kegiatan dengan kegiatan selanjutnya diharapkan agar mitra binaan lebih memiliki motivasi serta jiwa kreatif dan inovatif yang lebih tinggi agar kelompok usaha mitra binaan ini mampu menjadi kelompok usaha yang memiliki keunggulan dari produk yang mereka hasilkan yaitu rajutan tangan, sehingga produk rajutan tangan hasil produksi mitra binaan ini menjadi produk yang mempunyai keunggulan dan mampu bersaing dipasar.

- C. Foto-Foto produk hasil rajutan tangan Mitra Binaan setelah mendapatkan materi pelatihan dan penyuluhan.



## **IbM Pengembangan Masyarakat melalui Pelatihan Manajemen Usaha Pada Pelaku Usaha Industri Kecil Kerupuk Sakura dan Roda gandiang**

Yusnaena, Syahril, Erdasti Husni, M. Fakhri Zaki.

*Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharma Andalas (UNIDHA) Padang*

Email : ayuwidara72@gmail.com

### **ABSTRACT**

*Community service background of this matter business management of small industries mother - the mother of women farmers and small industries Youth Farm engaged in the business of making crackers cherry and cracker wheel gandiang who are in a state of suspended animation because management is still the traditional way / autodidact case this is due to lack of knowledge members on how to manage a business with good management . outcomes expected is that the business group of mothers and young farmers' plans can manage a group of their business with good management , so that after the completion of this training group are mothers and farm youth plan is motivated to manage their business with mengalikasikan management science businesses acquired from this training so that the future of this business group into a formidable business group.*

*The method used is a method of training and extension , designed by the rules - rules that are stressed to learning for adults that is known as CPS ( Creative ) is a variation of learning by solving problems through techniques systematically organize creative ideas to solve a problem . The syntax is : from the actual facts through verbal debriefing , identify the problems and focus - select , cultivate the mind so that the original idea came from to determine solutions , presentations and discussions . Resulting partners who attend this training gain knowledge and a better ability to manage small industries in accordance with good management .*

*Keywords : Small Industrial Business , Business Management*

### **I. PENDAHULUAN**

Usaha kelompok industri kecil Ibu-Ibu Tani dan usaha kelompok industri kecil Pemuda tani Batu Hampar Kecamatan Akabiluru Kabupaten 50 Kota , merupakan usaha dibidang pengolahan ubi kayu menjadi berbagai macam jenis kerupuk, antara lain kerupuk Sakura dan Roda gandiang, telah beroperasi dari tahun 1996 dengan ruang lingkup aktivitas mulai dari produksi, prosesing, distribusi dan pemasaran , akan tetapi usaha kelompok industri kecil ini baik usaha industri kecil ibu-ibu wanita tani maupun usaha industri kecil pemuda tani ini tidak begitu dikenal oleh masyarakat bahkan masih banyak konsumen yang tidak mengetahuhi keberadaannya sehingga usaha ini kurang berkembang dan berjalan terseok-seok, mati tidak berkembangpun tidak .



Sampai saat ini kelompok usaha industri kecil ibu-ibu tani tani dan kelompok usaha kecil pemuda tani ini masih memproduksi namun masih dalam jumlah yang kecil, walaupun permintaan atas produk kerupuk dari ubi kayu ini meningkat, tapi mereka belum bisa memenuhi permintaan tersebut dengan alasan tidak memiliki sumber daya manusia yang memiliki kemampuan baik dibidang, pengelolaan SDM, manajemen pemasaran dan bidang manajemen wirausaha yang bermasalah sampai kepada keterbatasan modal. fenomena dilapangan yang kami lihat dari sisi sumberdaya manusianya, kemampuan SDM dalam mengelola usaha atau manajemen usahanya belum berjalan dengan baik karena belum memiliki sumberdaya manusia yang mampu mengelola SDM, manajemen pemasaran dan manajemen wirausaha. hal ini terlihat dari pengelolaan usaha yang mereka kelola masih menggunakan manajemen usaha yang masih tradisional dengan kemampuan SDM dan bauran pemasaran yang terbatas. Sehingga Menjadikan Usaha ini tidak begitu berkembang.

Dapat diidentifikasi beberapa permasalahan yang menyebabkan tidak berkembangnya usaha kelompok ini usaha Industri kecil mitra binaan ini pengelolaannya masih menggunakan Manajemen usaha tradisional yang dikelola masih secara otodidak, baik masalah yang berhubungan dengan Sumber Daya manusia, masalah dalam pemasaran maupun manajemen wirausahanya yang masih dijalankan secara tradisional. padahal untuk berkembangnya sebuah usaha membutuhkan pengelolaan manajemen usaha yang sesuai dengan ilmu manajemen usaha yang ilmiah. Lihat contoh gambar 1. di bawah ini :



Gambar 1. Kompetensi SDM yang masih otodidak

<http://www.rmol.co/read/2014/08/25/169270/Tingkatkan-SDM-Pedagang-Pasar.-IKAPPI-Maksimalkan-Pelatihan>



Gambar : 2 Pemasaran Tradisional

[http://www.medanbagus.com/images/berita/normal/593281\\_08545907022013\\_pasar\\_tradisional.jpg](http://www.medanbagus.com/images/berita/normal/593281_08545907022013_pasar_tradisional.jpg)

## II. METODE

### A. Pelatihan dan Penyuluhan

Metode selanjutnya yaitu memberikan pelatihan yang berkaitan dengan manajemen usaha yang meliputi :



Gambar 4 Pelatihan MSDM

<https://www.google.com/search?q=Foto+Pelatihan+SDM&tbm=isch&imgil=GcZckzLXLiYoM%253A%253BcWkXM4EG0js0ZM%253Bhttp%25253A%25252F%25252Fprasetya.ub.ac.id%25252Fberita%25252FSPPA-Sosek-FP-adakan-Pelatihan-Peningkatan-SDM-Pertanian-1348-id.html&>

- a. Konsep Pengelolaan SDM : dengan materi
  1. Fungsi Manajemen SDM
  2. Pendekatan Manajemen SDM
  3. Masalah yang dihadapi oleh SDM
- b. Konsep Kompensasi dan Penghargaan dengan materi
  1. Tantangan dalam Kompensasi

2. Insentif dan Pembagian Keuntungan
3. Sistem pemberian insentif.

Pelatihan ini diberikan dengan metode Ceramah, Diskusi, simulasi Pelatihan sangat interaktif melalui presentasi menggunakan slide, Penyampaian Materi Pendukung antara lain :

1. Orientasi Training
2. Role play
3. Pemutaran Video/Film
4. Debat dan Diskusi
5. Post Test

### **B. Pelatihan dan Penyuluhan Tentang Konsep Bauran Pemasaran**

1. Konsep Bauran Pemasaran Konsep (Produk) (Harga) (Distribusi) serta Promosi  
Penyampaian Materi Pendukung antara lain :

- a. Orientasi Training
- b. Brain Storming dan Evaluasi Hari sebelumnya
- c. Role play
- d. Pemutaran Video/Film
- e. Debat dan Diskusi

Metode dan strategi penyampaian materi dilakukan dengan kegiatan :

Ceramah dan Penyuluhan	: 40 %
Role play	: 20 %
Participatory	: 20 %
Active learning	: 20 %

2. Pelatihan dan Penyuluhan Tentang Manajemen Wirausaha dengan materi
  - a. Aplikasi Motivasi dalam Perjalanan Usaha
  - b. Semangat Berwirausaha
  - c. Kiat Membangun ide Kreatif dan Inovatif
  - d. Proses Wirausaha dan bantuan modal
  - e. Menumbuhkan Sikap Pengusaha ( Entrepreneur)
  - f. Strategi Mencapai Keunggulan Bersaing
3. Penyampaian Materi Pendukung antara lain :
  1. Role play
  2. Pemutaran Video/Film
  3. Debat dan Diskusi

Seperti gambar dibawah ini.



### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan dan Penyuluhan ini di lakukan pada Kelompok Wanita Tani Berencana Dan Kelompok Pemuda Tani Berencana yang berlokasi di Akabiluru Batuhampar, sebagai mitra binaan, dengan mengimplentasikan teori tentang Konsep Pengelolaan SDM, Strategi pemasaran serta menumbuhkan jiwa kewirausahaan, sehingga mitra binaan yang sebelumnya kurang terkelola dengan baik, menyebabkan motivasi dan jiwa kewirausahaannya belum muncul dan semulanya mitra binaan tidak produktif, dengan diadakannya pelatihan dan penyuluhan ini mampu menjadi SDM yang memiliki etos kerja yang tinggi serta memiliki jiwa kewirausahaan yang melahirkan sikap kreatif dan inovatifnya sehingga mitra binaan bisa kembali produktif dengan menghasilkan produk (Kerupuk Sakura) yang inovatif dari segi produk, kemasan dan tampilannya.

#### A. Foto Awal kegiatan pelatihan dan penyuluhan





Kegiatan pelatihan dan penyuluhan ini baru dilakukan sebanyak 2 ( dua) kali , dan akan dilanjutkan dengan topik-topik yang berkisar dengan topik inovasi dan strategi pemasaran. Sehingga diharapkan produk mitra binaan benar-benar mempunyai keunggulan dan nilai jual di pasar. Sehingga mampu menghasilkan produk yang berinovasi serta memiliki kemasan yang lebih menarik Seperti Foto Foto dibawah ini.

B. Foto-Foto Kerupuk setelah mendapatkan materi dari kegiatan penyuluhan dan pelatihan.





Contoh Kemasan

Dengan dilakukannya kegiatan pengabdian ini melalui pemberian ilmu manajemen yang berkaitan dengan permasalahan maka ibu-ibu yang tergabung dalam kelompok usaha wanita ta ini telah mampu mengelola usahanya dengan menggunakan ilmu manajemen yang baik, baik itu dalam pengelolaan sumber daya manusianya, pengelolaan dibidang pemasarannya maupun pengelolaan kemampuan entrepreneurnya, semua ini jelas terlihat dengan kemajuan usaha mereka saat ini , anggota masing-masing nya sudah mengerti tugas dan tanggungjawabnya, mengerti dan paham dengan pengelolaan usaha mereka dengan baik akan mendatangkan keuntungan yang besar, sehingga pendapatan atau kompensasi mereka dalam mengelola usaha tersebut sudah meningkat. Dan dari sisi pemasaran, yang tadinya pemasaran produk hanya disekitaran lingkungan mereka saja, dengan mendapat ilmu pemasaran, maka mereka sudah mengenal bagaimana cara dan teknik untuk memasarkan produk mereka ke pasar yang lebih luas, sehingga sekarang mereka sudah menggunakan media promosi seperti iklan-iklan dan spanduk spanduk yang memberitahu tentang keberadaan usaha mereka.

Dari sisi inovatif dan kreatif mereka juga sudah ada perkembangannya, dimana yang sebelumnya bentuk kerupuk mereka buat hanya bulat saja sekarang sudah bervariasi termasuk kemasannya juga sudah mereka beri merek dan mereka segel, sehingga keamanan dan kebersihannya terjamin. Arti kata saat ini mereka sudah menjadikan entrepreneur menjadi hobi bagi mereka, sehingga Mitrabinaan menjadi kelompok kewirausahaan yang tangguh, terampil, memiliki komitmen dan integritas yang tinggi serta penuh tanggung jawab dan memiliki semangat yang tinggi untuk menjadi kelompok Kewirausahaan yang mampu memperbaiki tingkat ekonomi rumah tangga para anggotanya dan mampu menciptakan perubahan Mindset, pola pikir dan pola pandang serta sikap dan tujuan dari anggota UKM yang tadinya hanya berfikir bahwa kegiatan wirausaha ini hanya sebagai usahasambilan saja sekarang mampu menempatkan diri sebagai seorang entrepreneur yang mampu merubah tingkat sosial ekonomi anggotanya dan mampu menjawab tantangan kedepan dalam menjalankan bisnis mereka.

#### **IV. SIMPULAN DAN SARAN**

Metode pelatihan dan penyuluhan ini dapat digunakan sebagai salah satu metode yang digunakan dalam kegiatan pelatihan ini untuk usaha meningkatkan perbaikan ekonomi rumah tangga usaha kelompok wanita tani dalam kegiatan produksi kerupuk ubi, roda ganding di Akabiluru Batuhampar Kecamatan 50 Kota.

Dalam pengabdian pada masyarakat ini, metode pelatihan hendaknya disusun sedekian rupan dilengkapi dengan materi-materi yang relevan dengan masalah yang ditemui dilapangan, sehingga setelah diadakan pelatihan masing-masing anggota memiliki perubahan mindset dan kemampuan dalam mengelola usahanya kedepan. Khususnya dibidang pengelolaan sumberdaya manusia, manajemen pemasaran serta manajemen kewirausahaan. Disarankan kepada tim dalam melakukan pelatihan dan penyuluhan ini menggunakan metode yang tepat, seperti metode CPS (Creative Problem Solving) yaitu merupakan variasi dari pembelajaran dengan pemecahan masalah melalui teknik sistematik dalam mengorganisasikan gagasan kreatif untuk menyelesaikan suatu permasalahan. Sintaksnya adalah: mulai dari fakta aktual sesuai dengan materi bahan ajar melalui tanya jawab lisan, identifikasi permasalahan dan fokus-pilih, mengolah pikiran sehingga muncul gagasan orisinal untuk menentukan solusi, presentasi dan diskusi. Sehingga mitrabinaan yang mengikuti pelatihan dan penyuluhan ini menjadi sangat antusias dan bersemangat untuk mengikutinya dengan harapan mendapatkan ilmu dan kemampuan yang lebih ilmiah, sehingga mereka berharap akan memiliki skill dalam mengelola usaha.



Gambar 4 Pelatihan MSDM

<https://www.google.com/search?q=Foto+Pelatihan+SDM&tbm=isch&imgil=GcZcKzLXLiBYoM%253A%253BcWkXM4EG0js0ZM%253Bhttp%25253A%25252F%25252Fpra>

Gambar No 5 setya.ub.ac.id%25252Fberita%25252FSPPA-Sosek-FP-adakan-Pelatihan-Peningkatan-SDM-Pertanian-1348-id.html&

<https://www.google.com/search?q=Foto+Pemasaran+modern+kerupuk+sakura&tbm=isch&imgil=VMOnoJulKHj5kM%253A%253BcDp7mjS0SD12KM%253Bhttp%25253A%25252F%25252Fbangakrie.wordpress.com%25252Fauthor%25252Fmuhammadbakri%25252Fpage%25252F13%25252F&source=iu&pf=m&fir=VMOnoJulKHj5k4>



#### DAFTAR PUSTAKA

- Dessler, Gary. 2003. *Manajemen Sumber Daya Manusia, Jilid I*. Jakarta : PT. Indeks.
- Dessler, Gary. 2005. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Alih bahasa: Eli Tanya.
- Logenecker, JustinG. (2001). *Kewirausahaan*. Bandung : Salemba Empat
- Rakhmat Jalaludin. (1998:51). *Persepsi*. Jakarta
- Atkinson dan Hilgard (1991:201). *Persepsi*.
- Slameto, (1995). *Belajar dan faktor yang mempengaruhinya*. Edisi revisi. Jakarta : Penerbit Sinar Grafika
- [http://id.wikipedia.org/wiki/Usaha\\_Kecil\\_dan\\_Menengah](http://id.wikipedia.org/wiki/Usaha_Kecil_dan_Menengah)
- <http://umkm.bcbali.com/perdagangan/berita-usaha/umkm-dan-ekonomi-bangsa.html>



<http://economy.okezone.com/read/2011/08/12/320/491159/ukm-berperan-penting-kembangkan-ekonomi-asean>

Sumber Foto

<http://www.rmol.co/read/2014/08/25/169270/Tingkatkan-SDM-Pedagang-Pasar,-IKAPPI-Maksimalkan-Pelatihan->  
[http://www.medanbagus.com/images/berita/bnormal/593281\\_08545907022013\\_pasar\\_tradisional.jpg](http://www.medanbagus.com/images/berita/bnormal/593281_08545907022013_pasar_tradisional.jpg)  
[http://www.google.com/imgres?imgurl=http://4.bp.blogspot.com/-gOM\\_s6bZyhY/T4hQq2uYUhI/AAAAAAAAAZI/qE-TswmGsH0/s1600/jemur%252Bkerupuk-1.jpg&imgrefurl=http://ardaulay.blogspot.com/2012/04/kerupuk--masih-kalah-bersaing.html&h=1200&w=1600&tbnid=ng\\_zGLqQDHHa9M:&zoom=1&docid=\\_7ZSyZIAI4cd-M&ei=IF4nVc\\_pO46KuASN\\_YCYDA&tbn=isch&ved=0CCAQMygBMAE](http://www.google.com/imgres?imgurl=http://4.bp.blogspot.com/-gOM_s6bZyhY/T4hQq2uYUhI/AAAAAAAAAZI/qE-TswmGsH0/s1600/jemur%252Bkerupuk-1.jpg&imgrefurl=http://ardaulay.blogspot.com/2012/04/kerupuk--masih-kalah-bersaing.html&h=1200&w=1600&tbnid=ng_zGLqQDHHa9M:&zoom=1&docid=_7ZSyZIAI4cd-M&ei=IF4nVc_pO46KuASN_YCYDA&tbn=isch&ved=0CCAQMygBMAE)  
[https://www.google.com/search?q=Foto+Pelatihan+SDM&tbn=isch&imgil=GcZc\\_kzLXLiBYoM%253A%253BcWkXM4EG0js0ZM%253Bhttp%25253A%25252F%25252Fprasetya.ub.ac.id%25252Fberita%25252FSPPA-Sosek-FP-adakan-Pelatihan-Peningkatan-SDM-Pertanian-1348-id.html&](https://www.google.com/search?q=Foto+Pelatihan+SDM&tbn=isch&imgil=GcZc_kzLXLiBYoM%253A%253BcWkXM4EG0js0ZM%253Bhttp%25253A%25252F%25252Fprasetya.ub.ac.id%25252Fberita%25252FSPPA-Sosek-FP-adakan-Pelatihan-Peningkatan-SDM-Pertanian-1348-id.html&)  
<https://www.google.com/search?q=Foto+Pemasaran+modern+kerupuk+sakura&tbn=isch&imgil=VMOnoJuIkHj5kM%253A%253BcDp7mjS0SD12KM%253Bhttp%25253A%25252F%25252Fbangakrie.wordpress.com%25252Fauthor%25252Fmuhammadbakri%25252Fpage%25252F13%25252F&source=iu&pf=m&fir=VMOnoJuIkHj5k4>

## UPAYA MENJADIKAN KONSUMEN CERDAS MEMILIH MAKANAN YANG BEBAS ZAT ADITIF DALAM MENGGUNAKAN HAK DAN KEWAJIBAN KONSUMEN

Yuhelmi, Mery Trianita, Nailal Husna  
Dosen Manajemen Universitas Bung Hatta Padang  
[yuhelmis@yahoo.co.id](mailto:yuhelmis@yahoo.co.id), [meryavail.75@gmail.com](mailto:meryavail.75@gmail.com), [nailalhusna@bunghatta.ac.id](mailto:nailalhusna@bunghatta.ac.id)

### ABSTRACT

*The objective of this devotion is to make smart consumer in choosing foods that are free of additives in using the rights and obligations of consumers. This activity is carried out because there are still many consumers who do not know the dangers of additives contained in food, so that , in making food purchases less attention. Danger foods containing additives is not felt in the short term , but its impact is felt in the long term. One danger is the emergence of cancer that affects many people today . Therefore it needs to be a way to do so that consumers can know the dangers of additives. This service activities performed for Village residents Korong Tower District of Kuranji especially on complex Taruko I. Methods of this activity is done by providing counseling and distribute a handbook as a guide for residents. The results of these activities , citizens as consumers already know what their rights and obligations that make very careful in making a purchase, so before buying a first studied about the information on the label, choose packaging that does not harm, If violations are found, the residents already know the steps and to whom it should be reported.*

Keywords: Smart pick, additives, rights and obligations.

### I. Latar Belakang

Kecamatan Kuranji adalah salah satu kecamatan dari 11 Kecamatan yang ada di Kota Padang. Kota Padang merupakan kota yang rentan terhadap gempa, bahkan menurut para ahli kemungkinan terjadi tsunami sangat tinggi, sehingga penduduk kota Padang banyak berpindah ke daerah yang jauh dari garis pantai termasuk salah satunya penduduk Kecamatan Kuranji. Begitu juga untuk pengembangan kota saat ini sudah lebih banyak diarahkan ke daerah yang jauh dari garis pantai seperti kantor Balai Kota, Kantor BPKP, kantor BPS dan lain sebagainya. Perkembangan jumlah penduduk Kecamatan Kuranji dapat dilihat Tabel 1.1. dimana jumlah penduduk Kecamatan Kuranji setiap tahun mengalami peningkatan dengan luas wilayah kecamatan kuranji yang mencapai 57,41 km<sup>2</sup>.

Tabel 1.1. Jumlah Penduduk Kecamatan Kuranji Kota Padang

Tahun	2010	2011	2012
Laki-Laki	62.912	64.383	64.370
Perempuan	63.817	65.305	66.546
Total	126.729	129.688	130.916

Sumber : Kecamatan Kuranji dalam angka

Kecamatan Kuranji terdiri dari beberapa kelurahan, salah satunya adalah Kelurahan Korong Gadang. Kelurahan Korong Gadang terdiri dari 17 RW dan 66 RT dengan 3.681 Kepala Keluarga dan 796 Kepala Keluarga yang termasuk kategori Miskin. Kelurahan Korong Gadang memperoleh beberapa prestasi seperti juara tingkat Sumbar dalam pengamanan lingkungan di Kelurahan. Semua prestasi diraih tak terlepas dari rasa kebersamaan, kekompakan, saling mengisi dalam kekurangan dan kelebihan, sehingga lahirlah suatu kekuatan kebersamaan, kekompakan dengan masyarakat.

Dibalik prestasi yang diraih yang sangat meresahkan di masyarakat Kelurahan Korong Gadang Khususnya dan masyarakat kota Padang umumnya adalah Penggunaan bahan tambahan makanan yang terlarang masih dilakukan oleh pihak produsen. Bahkan tampaknya akan semakin tinggi jika mengambil segmen pengusaha pangan jajanan.

Produknya justru banyak sekali dikonsumsi oleh masyarakat luas, termasuk kalangan remaja dan anak-anak usia sekolah seperti jajanan (snack yang dikonsumsi anak-anak), bakso, mie, tahu, ayam potong, bakso, saus, sirup dan sebagainya, Eksistensi berbagai produk makanan dari industri pangan tersebut tentu sangat ditentukan oleh rendahnya harga produk. Produk makanan yang paling murah (dengan cita rasa yang sama atau sedikit berbeda ) tentu cenderung diminati oleh konsumen. Sehingga sebagian besar industri pangan terus berupaya bagaimana produk pangan mereka mampu bersaing.

Alternatif yang sering dilakukan adalah dengan menambahkan bahan-bahan kimia yang bersifat aditif ( Formalin, MSG, Natrium Benzoat, dsb). Penambahan zat aditif tersebut pada umumnya bertujuan untuk memperpanjang masa simpan produk dan untuk memperoleh mutu sensoris ( cita rasa, tekstur dan warna) dengan biaya yang rendah.

Penggunaan zat aditif pada produk pangan harus mempunyai sifat: dapat mempertahankan nilai gizi makanan tersebut, tidak mengurangi zat-zat esensial di dalam makanan, mempertahankan atau memperbaiki mutu makanan, dan menarik bagi konsumen, tetapi tidak merupakan suatu penipuan. Sedangkan zat aditif yang tidak boleh digunakan antara lain mempunyai sifat: dapat merupakan penipuan bagi konsumen, menyembunyikan kesalahan dalam teknik penanganan atau pengolahan, dapat menurunkan nilai gizi makanan, dan tujuan penambahan masih dapat digantikan perlakuan-perlakuan lain yang lebih praktis.

Dinas Perindustrian, Perdagangan, Pertambangan dan Energi Disperindag tamben) Padang melakukan pengecekan pada enam sampel produk yaitu kecap, kerupuk merah, mi kering, saos cabai, saos tomat dan minuman ringan yang diproduksi usaha kecil menengah (UKM) di Padang. Dari enam sampel tersebut, tiga terbukti mengandung formalin melebihi ketentuan. Hal itu diketahui setelah enam produk pangan itu diuji di laboratorium BPOM.

Dari hasil uji labaratorium ditemukan kandungan bahan makanan melebihi ketentuan. Kelebihan terjadi pada kadar formalin. Jika ini dikonsumsi dalam jangka panjang, dapat menyebabkan penyakit kanker. Efek dari penggunaan Formalin dan boraks dapat dilihat dari Table 1.2.

Tabel 1.2. Efek penggunaan formalin dan boraks dalam produk pangan

No.	Zat Aditif	Efek	Guna Sebenarnya	Keterangan
1.	Boraks	Dapat mengakibatkan nafsu makan berkurang, gangguan pencernaan, kebotohan, kebingungan, radang kulit, anemia, kejang, dan karsinogenik	Sebagai pengawet pada industri kayu dan kaca.	Dilarang sebagai bahan tambahan makanan (PerMenKes RI No.722/Menkes/Per/IX/ 1988).
2.	Formalin	Akut : rasa gatal pada mata, lakrimasi, menit, susah bernafas, batuk, rasa panas pada hidung, tenggorokan, iritasi akut saluran penafasan. Kronik: Karsinogen, gangguan menstruasi dan kesuburan wanita, percikan pada mata dapat menyebabkan kerusakan berat, kornea buram dan buta.	Sebagai desinfektan, bahan perekat plywood, veneer, partikel papan tulis, plastik, pupuk dan pengawet.	Dilarang sebagai bahan tambahan makanan (PerMenKes RI No.722/Menkes/Per/IX/ 1988) Termasuk dalam Pengamanan Bahan Berbahaya

Dari Tabel 1.2 diatas terlihat banyak efek yang disebabkan oleh boraks dan formalin. Hal terjadi akibat zat adiktif yang sebenarnya tidak layak untuk jenis makanan tetapi untuk kepentingan seperti bahan pengawet untuk industri kayu, plastik, pupuk dan lain sebagainya. Selain Boraks dan formalin banyak lagi jenis zat adiktif yang lainnya yang membahayakan kesehatan seperti terlihat pada table 1.3.

Tabel 1.3. Dampak Zat Adiktif lainnya bagi kesehatan

Zat Aditif	Dampak terhadap Kesehatan	Sumber
Sulfit	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Menyebabkan sesak napas, gatal-gatal dan bengkak.</li> </ul>	Intisari (2001)
Zat Warna	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Menimbulkan alergi</li> <li>● Menimbulkan kanker hati</li> <li>● Menyebabkan hypertrophy, hyperplasia, carcinomas kelenjar tiroid.</li> </ul>	Arbor (1997) Hartulistiono (1997) Shils <i>et al</i> (1994)
MSG	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Kerusakan otak</li> <li>● Kelainan hati, trauma, hipertensi, stress, demam tinggi, mempercepat proses penuaan, alergi kulit, mual, muntah, migren, asma, ketidakmampuan belajar, dan depresi.</li> </ul>	Blaylock (1999) Republika (2003)
BHT & BHA	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Menyebabkan kelainan kromosom pada orang yang alergi terhadap aspirin.</li> </ul>	Intisari (2001)
Pemanis	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Menyebabkan kanker kantong kemih (saccarin).</li> </ul>	Hartulistiono (1997)

Masyarakat sebagai konsumen utama belum memahami dampak negatif dari zat aditif tersebut. Sekalipun masyarakat di kelurahan Korong Gadang mengerti akan bahaya zat aditif (misalnya formalin) dapat mengakibatkan iritasi pada saluran pernafasan, serta dapat mengganggu fungsi hati, ginjal dan sistem reproduksi namun tampak tidak peduli karena tidak melihat dampaknya secara langsung. Kalau ada orang makan bahan makanan yang mengandung formalin atau zat adiktif lainnya lalu langsung meninggal mungkin orang akan serta merta menghindarinya. Tetapi masalahnya, Formalin itu akan kelihatan efeknya setelah beberapa tahun kemudian ketika akumulasi dalam tubuh tinggi sehingga memicu berbagai penyakit.

Sebagian besar ibu-ibu di kelurahan Korong Gadang masih mengkonsumsi penyedap rasa yang murah dan rentan terhadap penyakit. Selain itu juga bias mengonsumsi bahan makan yang dapat mengandung zat adiktif. Fenomena ini sangat dimungkinkan terjadi karena rendahnya informasi masyarakat tentang zat aditif yang sering digunakan dalam makanan, apalagi bagi masyarakat Korong Gadang masing banyak yang tergolong keluarga miskin sehingga lebih mementingkan pembelian produk dengan harga yang rendah tanpa memperdulikan apakah produk tersebut terhindar dari zat-zat adiktif yang membahayakan kesehatannya jangka panjang.

Di dalam kegiatan ekonomi peran produsen dan konsumen tak terpisahkan. Produsen membutuhkan konsumen, dan sebaliknya konsumen juga membutuhkan produsen. Oleh karena itu diharapkan di dalam kegiatan ekonomi itu mereka berinteraksi secara sehat, jangan sampai ada salah satu pihak yang merasa dirugikan. Pemerintah mengatur hal ini di dalam Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen, di mana hak dan kewajiban produsen maupun konsumen tercantum di dalamnya. Perlindungan konsumen adalah segala upaya yang menjamin adanya kepastian hukum untuk memberi perlindungan kepada konsumen.

Dari hasil survey Kemendag ditemukan jenis pelanggaran dimana sebesar 34% produk diduga melanggar persyaratan SNI, 22% diduga melanggar MKG, 43% diduga melanggar ketentuan label dalam Bahasa Indonesia, serta 1% diduga tidak

memenuhi ketentuan produk yang diawasi distribusinya. Sedangkan berdasarkan kelompok produk yang diduga tidak memenuhi ketentuan, sebanyak 39% merupakan produk elektronika dan alat listrik, 20% produk alat rumah tangga, 13% produk suku cadang kendaraan, serta sisanya adalah produk bahan bangunan, produk makanan minuman dan Tekstil dan Produk Tekstil (TPT). Oleh karena itu semua masyarakat selaku konsumen harus bisa menjadi konsumen yang cerdas, teliti, dan cermat dalam memilih barang-barang yang akan dikonsumsi. Selain itu, setiap orang juga harus mengetahui hak dan kewajibannya sebagai konsumen yang baik. Kita juga harus tahu bahwa konsumen mempunyai hak dan kewajiban yang dilindungi oleh Undang-undang

dan mengetahui akses ke lembaga perlindungan konsumen untuk memperjuangkan hak-haknya. Dengan pengetahuan ini maka tingkat kesadaran masyarakat dalam melindungi dirinya sendiri dan lingkungannya bisa menjadi lebih tinggi.

Berdasarkan hasil kunjungan ke lokasi dan wawancara dengan masyarakat di Kelurahan Korong Gadang, permasalahan prioritas yang dihadapi oleh masyarakat adalah sebagai berikut :

1. Masyarakat tidak mengetahui jenis – jenis zat aditif dan ciri-ciri bahan makanan yang mengandung zat aditif. Hal ini disebabkan masyarakat tidak pernah mendapatkan informasi yang jelas mengenai zat – zat yang berbahaya ini.
2. Kurangnya informasi bagi masyarakat tentang makanan-makanan yang mengandung zat aditif serta tanda dan keracunan kalau kita mengkonsumsi zat aditif ini. Ini disebabkan karena sebagian makanan tidak menyajikan komposisi bahan yang terkandung di dalam makanan tersebut.
3. Masyarakat sebagai konsumen belum memahami bahwa sebenarnya pemerintah sudah menjamin hak-hak konsumen jika terjadi pelanggaran. Kurangnya sosialisasi yang diberikan membuat konsumen tidak mengetahui harus kemana mengadu disaat mereka dirugikan haknya sebagai konsumen.

## **II. TARGET DAN LUARAN**

Program pengabdian kepada masyarakat diharapkan dapat memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh konsumen dan menghasilkan luaran yang terukur dan berkelanjutan.

Adapun target luaran yang diharapkan dari program pengabdian ini adalah :

1. Aspek Sosial
  - a. Memberikan pengetahuan kepada masyarakat tentang jenis-jenis zat aditif dan ciri-ciri makanan yang mengandung zat aditif
  - b. Pemberian informasi tentang makanan yang mengandung zat aditif dan tanda keracunan zat aditif bila konsumen mengkonsumsinya.
2. Aspek Hukum

Memberikan pengetahuan kepada konsumen untuk menjadi Konsumen Cerdas paham Perlindungan Konsumen, dimana masyarakat sebagai konsumen sebenarnya mempunyai hak dan kewajiban Konsumen yang dilindungi hukum.

### **III. METODA PELAKSANAAN**

Berdasarkan hasil kajian dan identifikasi yang telah dilakukan ternyata banyak persoalan/hambatan yang dihadapi oleh masyarakat kelurahan Korong Gadang sebagai konsumen dalam mengkonsumsi makanan yang mengandung zat-zat aditif yang membahayakan. Kurangnya informasi dan pengetahuan menyebabkan masyarakat kelurahan Korong Gadang rentan terkena penyakit dalam jangka waktu beberapa tahun kemudian.

Berdasarkan hasil survei dan wawancara dengan masyarakat Kelurahan Korong Gadang ada beberapa masalah yang perlu segera dicarikan solusinya. Masalah yang menjadi prioritas adalah masalah ketidaktahuan masyarakat akan makanan yang mengandung zat-zat aditif, ciri-ciri makanan yang mengandung zat aditif, tanda keracunan makanan dan ketidaktahuan masyarakat selama ini kalau adanya Hak dan kewajiban konsumen yang di lindungi oleh hukum. Maka tim pengusul menawarkan metoda pendekatan dalam memberikan solusi yaitu:

1. Memberikan pengetahuan kepada masyarakat kelurahan Korong Gadang mengenai bahaya zat-zat aditif, tanda dan gejala keracunan serta dampak yang ditimbulkan.
2. Memberikan informasi kepada masyarakat kelurahan Korong Gadang akan Hak dan kewajiban Konsumen yang dilindungi oleh hukum.
3. Dalam memberikan pengetahuan dan informasi kepada masyarakat kelurahan Korong Gadang, Tim bekerjasama dengan BPOM dan Disperindag Kota Padang.

### **IV. Hasil dan Pembahasan**

Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan adalah berbentuk penyuluhan kepada masyarakat terutama ibu-ibu yang ada di Komplek Taruko I Kelurahan Korong Gadang Kecamatan Kuranji Padang. Kegiatan yang dilakukan dalam rangka Pengabdian Kepada Masyarakat adalah :

1. Memberikan pengetahuan kepada masyarakat kelurahan Korong Gadang mengenai bahaya zat-zat aditif, tanda dan gejala keracunan serta dampak yang ditimbulkan.

Hasil dari pemberian pengetahuan baik dalam bentuk penyuluhan maupun buku saku sebagai pedoman dalam bagi masyarakat adalah bertambahnya pengetahuan masyarakat tersebut terhadap bahaya makanan yang mengandung zat aditif. Ini terlihat semakin telitinya masyarakat sebagai konsumen dalam berbelanja. Bahkan ada di antara ibu-ibu tersebut yang sudah tidak mau lagi berbelanja makanan yang siap saji jika tidak terpaksa. Disamping itu masyarakat didalam berbelanja makanan, sudah tidak mau lagi jika hanya dimasukkan kedalam kantong plastik atau yang dibungkus dengan kantong warna hitam dan memilih atau meminta kantong berwarna bening, karena mereka tahu bahwasanya pada kantong hitam banyak bahan kimia yang membahayakan kesehatan. Begitu juga untuk makanan yang dibungkus

dengan kertas koran, masyarakat sudah tidak mau lagi. karena tinta pada koran juga berbahaya.

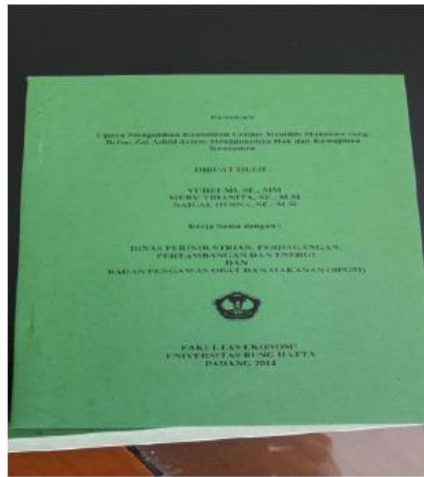
Warga Taruko juga sudah dapat mengetahui apa yang harus diperhatikan dalam melakukan pembelian produk yang sudah dikemas oleh produsen dan diperjual belikan di berbagai supermarket atau di toko. Biasanya warga hanya mengetahui kadaluarsa barang yang harus diperhatikannya namun sekarang sudah tahu bahwasanya harus dilihat izinnya seperti izin depkes, label halalnya, tanda produk luar negeri atau dalam negerinya serta lain sebagainya.

**Gambar 1. Kegiatan Penyuluhan**



2. Dengan memberikan pengetahuan tentang hak dan kewajiban sebagai seorang konsumen dalam pembelian barang terutama bahan makanan dan minuman, warga sudah dapat mengetahui apa yang menjadi hak mereka selaku konsumen dan juga apa kewajibannya. Warga sebagai pihak konsumen berkewajiban untuk membaca informasi yang tercantum pada label kemasan produk. Informasi yang harus diketahui dapat berupa label halal, masa kadaluarsa, izin dari pihak yang berwenang, nama dan alamat perusahaan, kadar atau kandungan produk tersebut, produk buatan dalam negeri atau luar negeri dan lain sebagainya. Jika terjadi ada pelanggaran hak konsumen oleh pihak produsen, maka konsumen dapat mengadukan kepada pihak yang berwenang sesuai dengan aturan yang berlaku. Sebagai panduan tentang hak dan kewajiban konsumen di berikan buku saku bagi warga tersebut.





**Gambar 2. Buku saku sebagai Panduan**

**V. Penutup.**

Kegiatan pengabdian yang dilakukan menghasilkan manfaat yang besar bagi warga Komplek Taruko Kelurahan Korong Gadang Kecamatan Kuranji Padang. Beberapa manfaat yang dapat diperoleh adalah : bertambahnya pengetahuan warga sebagai konsumen dalam memilih makanan yang bebas zat aditif dan dapat mengetahui hak dan kewajiban sebagai konsumen.

**ANALISIS PEMBENTUKAN KLUSTER USAHA KECIL MENENGAH  
(UKM) PADA PENGRAJIN ASESORIES DI DESA TAMAN RAHAYU  
KECAMATAN SETU  
KABUPATEN BEKASI**

Nurminingsih<sup>1</sup>, Tiwi Nurhastuti<sup>2</sup>, Desmiwati<sup>3</sup>  
Universitas Respati Indonesia  
nings\_fia@yahoo.co.id

**Abstrak**

*Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan salah satu kekuatan penting pendorong terdepan bagi pembangunan. UKM juga menciptakan lapangan kerja lebih cepat dibanding sektor lain. Salah satu pendekatan untuk mengembangkan UKM yang dianggap berhasil adalah melalui pendekatan Kluster. Namun Kluster di Indonesia masih banyak dalam kondisi pasif. Desa Taman Rahayu Kecamatan Setu Kabupaten Bekasi pernah memiliki Kluster UKM binaan Badan Pelaksana Penyuluhan Pertanian, Perikanan, Kehutanan dan Ketahanan Pangan (BP4KPP) Kabupaten Bekasibekerja sama dengan World Bank. Desa Taman Rahayu mengembangkan sektor kerajinan aksesoris karena banyak memiliki sumber daya manusia yang terampil. Program Kluster UKM sudah berhasil dengan indikator telah terbentuknya sentra kerajinan aksesoris di desa Taman Rahayu. Namun setelah MoU berakhir Kluster UKM tidak berjalan lagi. Penyebabnya adalah tidak ada lagi kerja sama dengan lembaga perbankan yang dapat memfasilitasi permodalan UKM. Sehingga berdampak pada menurunnya minat masyarakat terhadap usaha kerajinan aksesoris. Hal ini terlihat dari prosentase menurunnya minat masyarakat sebagai pelaku UKM pada tahun 1997-2005 dari 80% menurun pada tahun 2005-2016 menjadi 30%. Berdasarkan fenomena tersebut maka Program Pascasarjana Program Studi Ilmu Administrasi Niaga Universitas Respati Indonesia melaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) berupa Penyuluhan dengan tema Analisis Pembentukan Kluster Usaha Kecil Menengah (UKM) pada Pengrajin Asesoris di Desa Taman Rahayu Kecamatan Setu Kabupaten Bekasi. Tujuan PKM ini adalah menganalisis pembentukan Kluster yang dahulu pernah ada agar aktif dan produktif sehingga menjadi kegiatan usaha yang dapat menopang kebutuhan masyarakat dalam peningkatan taraf hidup yang lebih baik. Metode analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif menggunakan metode analisis deskriptif berdasarkan pola Kluster Markussen. Hasil penelitian Pengabdian Kepada Masyarakat pada Pengrajin Asesoris di Desa Taman Rahayu Kecamatan Setu Kabupaten Bekasi adalah mengikuti sebagian pola pada pola Kluster Marshallian dan Hub & spoke. Formasi keterkaitan menunjukkan bahwa kerjasama yang terjalin relatif kuat.*

**Kata Kunci : Kluster, Usaha Kecil Menengah (UKM), Pengrajin Asesoris,  
Marshallian dan Hub & spoke**

*Small and Medium Enterprises (SMEs) is one of the important driving force leading to urban development. SMEs also create jobs opportunity much faster than other sectors. One of the approach to be able to develop SMEs successfully is through the cluster approach. However Cluster in Indonesia is still much in passive condition. Taman Desa Rahayu the District Setu Bekasi regency once has Cluster Extension SMEs assisted by the Executive Agency of Agriculture, Fisheries, Forestry and Food Security (BP4KKP) Bekasi District in cooperation with the World Bank. Taman Desa Rahayu able to develop craft accessories because they have many skilled human resources. SME Cluster Program has been successfully done that time, which indicate by the establishment of craft centers in the village of Taman Rahayu accessories. But after the MoU expires SME Cluster is not able to running again. Moreover, the cluster are no longer able to work with banking institutions to facilitate SME capital. So the impact on people's declining interest in the handicraft business accessories. This is the evident from the declining interest of society as a percentage of SMEs in the year 1997-2005 from the 80% decline in 2005-2016 to 30%. Based on this phenomenon, the Graduate Program Science Program Business Administration University of Respati Indonesia implement Community Services (PKM) in the form of counseling with the theme Formation Cluster Analysis of Small and Medium Enterprises (SMEs) in the Custom Accessories in Taman Desa Rahayu Kecamatan Setu Bekasi Regency. The purpose of this program is to analyze the formation of clusters that previously never existed in order to become active and productive business activities that can sustain the needs of the community in improving the quality of life better. The analytical method used is a qualitative analysis using descriptive analysis method based on the pattern of Cluster Markussen. Community Service research results on Asesories Craftsmen Park Village Rahayu Kecamatan Setu Bekasi Regency is follow some pattern to the cluster pattern Marshallian and Hub & spoke. Formation linkages indicate that the cooperation is relatively strong.*

**Keywords: Cluster, Small and Medium Enterprises (SMEs), Craftsman Accessories, Marshallian and Hub & spokes**

## **I. Pendahuluan**

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan salah satu kekuatan pendorong terdepan dan sangat penting bagi pembangunan (Ayyagari, 2003). Gerak sektor UKM vital untuk memacu pertumbuhan dan lapangan kerja. UKM cukup fleksibel dan mudah beradaptasi dengan fluktuasi pasar. UKM juga menciptakan lapangan kerja lebih cepat dibanding sektor lain. UKM merupakan aspek penting dalam pembangunan ekonomi (Akita dan Alisjahbana, 2002). Dalam haluan negara secara jelas digambarkan peran ekonomi kerakyatan yang berbasis UKM (Aminudin, 2003 dan Devarajan, 2002).

Salah satu pendekatan untuk mengembangkan UKM yang dianggap berhasil adalah melalui pendekatan Kluster/kelompok. Namun Kluster di Indonesia masih banyak dalam kondisi pasif. Dalam pendekatan Kluster, dukungan teknis maupun keuangandalurkan kepada kelompok UKM bukan per individu UKM. Pendekatan kelompok diyakini lebih baik karena UKM secara individual biasanya tidak sanggup

menangkap peluang pasar dan jaringan bisnis yang terbentuk terbukti efektif meningkatkan daya saing usaha karena dapat saling bersinergi.

Desa Taman Rahayu Kecamatan Setu Kabupaten Bekasi merupakan salah satu Desa di Kabupaten Bekasi yang memiliki KlusterUKM binaan Badan Pelaksana Penyuluhan Pertanian, Perikanan, Kehutanan dan Ketahanan Pangan (BP4KKP) Kabupaten Bekasi bekerja sama dengan *World Bank*. Dalam melaksanakan Program BP4KKP tidak mengharuskan pembinaan di bidang pertanian saja, akan tetapi lebih menggali lagi potensi dan minat masyarakat sekitar dilihat dari demografi penduduk dan letak geografis lokasi binaan. Sehingga, Desa Taman Rahayu memilih untuk mengembangkan sektor kerajinan aksesoris mengingat banyaknya SDM terampil di Desa Taman Rahayu dan letak Desa Taman Rahayu yang berada di wilayah yang dekat dengan ibu kota DKI Jakarta dengan harapan prospek pemasaran produk aksesoris akan sangat baik.

Pada akhir tahun 2005, *MoU* antara pemerintah Indonesia melalui Kementerian Pertanian dengan *World Bank* berakhir. *World Bank* menilai bahwa Program Peningkatan Pendapatan Petani Kecil sudah berhasil dengan indikator telah terbentuknya sentra kerajinan aksesoris di desa Taman Rahayu. Warga desa Taman Rahayu sudah bisa meningkatkan pendapatannya dari usaha kerajinan aksesoris. Oleh karena itu setelah tahun 2005 pengelolaan dan pembinaan UKM kerajinan aksesoris diserahkan sepenuhnya kepada pemerintah Indonesia.

BP4KKP telah menindaklanjuti berakhirnya *MoU World Bank* dengan berupaya menyarankan kepada Pemerintah Daerah untuk mengadakan kerja sama dengan lembaga perbankan yang bisa memfasilitasi permodalan UKM. Namun upaya kerja sama ini belum berhasil sampai sekarang. Dampak dari berakhirnya *Mou* antara *World Bank* dengan Pemerintah Indonesia adalah mulai menurunnya minat masyarakat terhadap usaha kerajinan aksesoris. Prosentase penurunan jumlah masyarakat desa Taman Rahayu yang berminat di bidang kerajinan aksesoris tersaji dalam tabel berikut :

Tabel 1 Prosentase Menurunnya Minat Masyarakat

Tahun 1997 s.d. 2005	Tahun 2005 s.d. 2016
80% masyarakat Desa Taman Rahayu adalah pengrajin aksesoris	30% masyarakat Desa Taman Rahayu adalah pengrajin aksesoris

Berdasarkan fenomena tersebut maka Program Pascasarjana Program Studi Ilmu Administrasi Niaga Universitas Respati Indonesia melaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) berupa Penyuluhan dengan tema “Analisis Pembentukan KlusterUsaha Kecil Menengah (UKM) pada Pengrajin Asesoris di Desa Taman Rahayu Kecamatan Setu Kabupaten Bekasi”.

Tujuan PKM ini adalah menganalisis pembentukan Kluster yang dahulu pernah ada agar aktif dan produktif sehingga menjadi kegiatan usaha yang dapat menopang kebutuhan masyarakat dalam peningkatan taraf hidup yang lebih baik.

**II. Metode**

Metode analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif menggunakan metode analisis deskriptif berdasarkan pola Kluster Markussen. Analisis Kluster merupakan teknik mereduksi informasi. Informasi dari sejumlah objek akan direduksi menjadi sejumlah kelompok, dimana jumlah kelompok lebih kecil dari jumlah objek. Objek-objek yang sama dikelompokkan dalam suatu kelompok sehingga mempunyai tingkat kesamaan yang tinggi dibandingkan dengan objek dari kelompok lain.

**III. Hasil Dan Pembahasan**

Dari pola yang diterapkan Markussen dapat ditentukan pola Kluster apa yang diterapkan oleh Pengrajin Asesories di Desa Taman Rahayu Kecamatan Setu Kabupaten Bekasi.

**Tabel 2 Identifikasi Pola Kluster Menurut Markusen**

Variabel	Keterangan
Struktur Bisnis dan Skala Ekonomi	Didominasi industri kecil dan industri rumah tangga
Keputusan Investasi	Lokal
Kontrak dan Komitmen antara Pembeli dan Penyedia Bahan Baku	Relatif Kuat
Tingkat Kerjasama dan Keterkaitan antar Sesama Pengusaha di dalam Kluster	Relatif Kuat
Tingkat Kerjasama dan Keterkaitan antar Sesama Pengusaha di luar Kluster	Relatif Sedang
Pasar dan Migrasi Tenaga Kerja	Banyak dan migrasi tenaga kerja ke dalam kluster relatif tinggi
Unit/tempat Meminjam Dana ( <i>Patient Local</i> )	Tidak ada
Peranan Pemerintah Lokal	Relatif Sedang
Peranan Asosiasi Dagang	Tidak ada

Dari penjelasan pola kluster Taman Rahayu di atas, maka dapat ditentukan termasuk pola manakah dari keempat pola kluster yang diajukan Markusen.

**Tabel 3** Penggolongan Variabel Pola Kluster Taman Rahayu

Variabel	Marshallian	Hub and Spoke
Struktur Bisnis dan Skala Ekonomi	X	
Keputusan Investasi	X	
Jalinan Kerjasama dengan Pemasok	X	
Jalinan Kerjasama antar Sesama Pengusaha di Taman Rahayu		X
Jalinan Kerjasama dengan Pengusaha di luar Kluster		X
Pasar dan Migrasi Tenaga Kerja	X	
Unit/tempat Meminjam Dana ( <i>Patient Local</i> )		
Peranan Pemerintah lokal	X	
Peranan Asosiasi Dagang		X

Dari tabel di atas maka hasil penelitian pada Pengrajin Asesoris di Desa Taman Rahayu Kecamatan Setu Kabupaten Bekasi mengikuti sebagian pola pada pola Kluster *Marshallian* dan *Hub & spoke*. Formasi keterkaitan menunjukkan bahwa kerjasama yang terjalin relatif kuat.

#### IV. Simpulan

Dari penelitian Pengabdian Kepada Masyarakat mengenai Pembentukan Kluster Usaha Kecil Menengah (UKM) pada Pengrajin Asesoris di Desa Taman Rahayu Kecamatan Setu Kabupaten Bekasi berbasiskan pendekatan Kluster ada beberapa kesimpulan yang diperoleh antara lain:

1. Sejumlah Kluster di Indonesia telah berkembang pesat selama beberapa tahun belakangan ini, namun usaha pemerintah untuk mengembangkan Kluster belum dianggap berhasil. Hal tersebut disebabkan oleh sejumlah faktor antara lain adalah pembentukan Kluster yang telah dibuat tidak dibina secara terus menerus dan terbatas pada waktu perjanjian/kontrak saja, setelah kontak berakhir maka kluster yang telah terbentuk tidak berjalan.
2. Pengembangan program pemerintah kurang mempertimbangkan adanya jaringan pemasaran yang dimiliki oleh Kluster, baik jaringan potensial maupun yang telah ada.
3. Pemerintah lokal tidak memiliki ruang gerak yang cukup untuk mendorong pengembangan Kluster dan jaringan bisnis memerlukan suatu konsep yang sesuai dengan kebutuhan masing-masing Kluster atau jaringan bisnis (*tailor made*) dan mempertimbangkan kemampuan maupun potensi peluang pasar yang dimiliki oleh Kluster tersebut.

**Daftar Pustaka**

- Akita, T dan A. Alisjahbana, 2002, *Regional income inequality in Indonesia and the initial impact of the economic crisis*, Bulletin of Indonesian Economic Studies.
- Akundi, M. K. 2003. *Cluster-Based Economic Development : An Overview of Growth Theories Concept*. Business and Industry Data Center, Texas Economic Development.
- Aminudin, T. 2003, *Studi pengembangan industri kecil di Daerah Istimewa Yogyakarta*, <http://pl.lib.itb.ac.id>
- Ayyagari, M., 2003, *Small and medium enterprises across the Globe , Policy Research Working Paper*, The Work Bank.
- Berry, A., E. Rodriquez, dan H. Sandeem, 2001, *Small and medium enterprises dynamics in Indonesia*, Bulletin of Indonesian Economic Studies.
- Kuncoro, M. 2002. *Analisis Formasi Keterkaitan, Pola Kluster Dan Orientasi Pasar : Studi Kasus Sentra Industri Keramik Di Kasongan, Kabupaten Bantul D.I. Yogyakarta*.
- Markusen, A. 1996. *Sticky places in slippery space: A typology of industrial districts*. Economic Geographic.
- Nasution, A., 2003, *Strategi pembangunan ekonomi baru*, Makalah Dipresentasikan pada Kongres ISEI XV di Malang, 13-15 Juli 2003.
- Pelkan, A.M. 2000. *Market Orientation and Other Potential Influence on Performance in Small and Medium Sized Manufacturing Firing*, Journal of Small Business Management.
- Porter, M.E. 1985. *Cooperative Advantage; Creating and Sustain Superior Performance* , New York, Free Press.

## KOLABORASI PERGURUAN TINGGI DALAM MENINGKATKAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DI KOTA PEKANBARU

Lusi Dwi Putri<sup>1)</sup>

1) Universitas Lancang Kuning Pekanbaru

e-mail :lusidwiputri@unilak.ac.id

### ABSTRAK

*Program Kota Tanpa Kumuh (KOTAKU) di Kota Pekanbaru merupakan upaya strategis Direktorat Pengembangan Kawasan Permukiman, Ditjen Cipta Karya dalam rangka meningkatkan peran masyarakat dan memperkuat peran Pemda dalam penanganan kawasan kumuh dan mendukung gerakan 100-0-100 di perkotaan pada tahun 2016-2020. Tujuan program adalah menurunkan luas permukiman kumuh, tersusunnya rencana penanganan kumuh di tingkat kota dan di tingkat masyarakat serta meningkatnya penghasilan Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR). Rencana penanganan kumuh di tingkat masyarakat disebut dengan Rencana Penataan Lingkungan Permukiman (RPLP). Dokumen RPLP ini merupakan dokumen perencanaan kelurahan yang disusun secara partisipatif. Keterbatasan sumber daya yang dimiliki masyarakat khususnya di Kelurahan Muara Fajar Kecamatan Rumbai membutuhkan peran serta dari perguruan tinggi sebagai bentuk pengamalan Tri Dharma Perguruan Tinggi. Tempat Pembuangan Sampah Akhir (TPA) Kota Pekanbaru berada di Kelurahan Muara Fajar. Masyarakat di Kelurahan Muara Fajar diberi pelatihan penyusunan dokumen RPLP dengan metode, Focuss Group Discussion (FGD), On the Job Training (OJT), diskusi dan tanya jawab. Hasil yang diperoleh adalah masyarakat belum sepenuhnya memahami tentang penyusunan RPLP ini, dari 20 (duapuluh) orang peserta dengan nilai 'Sangat Baik' 5%, nilai 'Baik' 75% nilai 'Sedang' 20% dan nilai 'Tidak Tampil' 0%. Kegiatan pengabdian ini menghasilkan Dokumen RPLP sebagai outcome untuk penyusunan dokumen rencana penanganan kumuh di tingkat Kota.*

Kata kunci : kawasan kumuh, kotaku, perencanaan partisipatif

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Analisa Situasi

Kelurahan Muara Fajar merupakan kelurahan di Kota Pekanbaru yang menjadi lokasi Tempat Pembuangan Sampah Akhir (TPA) Kota Pekanbaru dengan luas area 7 (tujuh) hektar. Profil permukiman Kelurahan Muara Fajar dengan nilai di bawah 80% untuk kriteria fisik adalah pada indikator aksesibilitas lingkungan yaitu sebesar 53% untuk kondisi jaringan jalan pada kawasan permukiman yang memiliki kualitas minimum memadai, saluran pembuangan air limbah rumah tangga yang terpisah dengan drainase lingkungan hanya sebesar 7%. Masyarakat terlayani sarana air minum, mandi dan cuci sebesar 7%. Pengelolaan persampahan untuk sampah



domestik rumah tangga di kawasan permukiman terangkut ke TPS/TPA 2 (dua) kali seminggu sebesar 17%. Kawasan permukiman memiliki prasarana/sarana proteksi kebakaran sebesar 0% (tidak ada). Untuk kriteria non fisik adalah mata pencaharian penduduk 57% perdagangan/jasa, penggunaan daya listrik 900 watt sebesar 68% dan fasilitas pelayanan kesehatan sebesar 73% di puskesmas/pustu (KOTAKU, 2016).

Program Kota Tanpa Kumuh (KOTAKU) di Kota Pekanbaru merupakan upaya strategis Direktorat Pengembangan Kawasan Permukiman, Ditjen Cipta Karya dalam rangka meningkatkan peran masyarakat dan memperkuat peran Pemda dalam penanganan kawasan kumuh dan mendukung gerakan 100-0-100 di perkotaan pada tahun 2016-2020. Gerakan 100-0-100 adalah 100% terpenuhinya akses air minum, 0% wilayah kumuh perkotaan dan 100% terpenuhinya akses sanitasi. Tujuan program adalah menurunkan luas permukiman kumuh, tersusunnya rencana penanganan kumuh di tingkat kota dan di tingkat masyarakat serta meningkatnya penghasilan Masyarakat Berpenghasilan Rendah (MBR). Rencana penanganan kumuh di tingkat masyarakat disebut dengan Rencana Penataan Lingkungan Permukiman (RPLP). Dokumen RPLP ini merupakan dokumen perencanaan kelurahan yang disusun secara partisipatif dengan mewujudkan keterpaduan perencanaan tingkat kelurahan dan perencanaan tingkat kota dengan kedalaman perencanaan teknis.

Persoalan kumuh harus diselesaikan dengan segera agar tidak menimbulkan efek yang merugikan masyarakat dan sekitarnya. Penanganan tersebut harus dari berbagai sektor baik fisik maupun non-fisik melalui kolaborasi antar pemangku kepentingan dalam perencanaan yang terpadu karena persoalan kumuh ini tidak bisa diselesaikan sendirian oleh satu pihak. Keterbatasan sumber daya masyarakat di Kelurahan Muara Fajar membutuhkan adanya kolaborasi dari berbagai pihak agar dokumen perencanaan partisipatif ini bisa disusun dengan baik dan benar. Untuk itu pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat dari perguruan tinggi ingin memberikan peningkatan dan penguatan kapasitas kepada masyarakat melalui kegiatan pelatihan bagi tim perencanaan partisipatif tentang penyusunan RPLP Kelurahan Muara Fajar tahun 2016-2020.

### **1.3 Tujuan Kegiatan**

Tujuan kegiatan pemberdayaan masyarakat melalui kegiatan pelatihan penyusunan dokumen RPLP adalah sebagai berikut :

- a. Masyarakat memahami konsep dan tujuan penyusunan RPLP
- b. Masyarakat memahami tahapan penyusunan RPLP
- c. Masyarakat mampu mempraktikkan penyusunan RPLP
- d. Tersusunnya dokumen perencanaan partisipatif (RPLP)

#### 1.4 Khalayak Sasaran

Peserta kegiatan pelatihan penyusunan RPLP ini adalah perwakilan dari seluruh tingkatan basis yang ada di Kelurahan yang tergabung dalam satu wadah bernama Tim Inti Perencanaan Partisipatif (TIPP) yang dibentuk dan disahkan oleh Kepala Kelurahan dengan beranggotakan dari unsur aparat kelurahan, relawan masyarakat dan unsur Lembaga Keswadayaan Masyarakat (LKM) di kelurahan Muara Fajar dengan jumlah 20 (dua puluh) orang.

## II. METODE

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut :

### 2.1 Metode *Focus Group Discussion* (FGD)

Ada 3 (tiga) kapasitas yang hendak didorong dalam proses FGD agar materi/informasi yang disampaikan lebih terarah, yaitu mengerti, mau dan mampu. Pertama, mengerti, peserta harus mempunyai pengetahuan dan pemahaman tentang langkah-langkah penyusunan RPLP. Kedua, mau (motivasi), dalam menjalankan perannya setiap peserta harus mempunyai keyakinan dan motivasi bahwa mereka bagian dari pemecahan masalah di lingkungan mereka. Ketiga, mampu, setiap peserta harus mempunyai kemampuan membuat dan menyusun RPLP. Metodologi pendekatan adalah *participatory andragogy*, penyadaran kritis (menciptakan ruang untuk menganalisa secara bebas dan kritis), dialogis (komunikasi horisontal/partisipatif). Untuk keberlanjutan TIPP harus memiliki komitmen untuk melaksanakan program secara kontinu dan sebagai penggerak utama atau *agent of change* dalam masyarakat.

### 2.2 Metode Pelatihan

Terdapat dua metode pelatihan yang dapat digunakan oleh para mitra antara lain :

- a. Belajar terstruktur meliputi sesi pertemuan kelas secara formal yang umumnya mencakup topik pelatihan serta pada saat FGD.
- b. Belajar secara mandiri memperbolehkan peserta pelatihan untuk belajar secara individual, sesuai dengan kecepatan belajarnya masing-masing. Peserta pelatihan disarankan untuk menemui instruktur pelatihan setiap saat untuk mengkonfirmasi kemajuan dan mengatasi kesulitan belajar (khususnya pada saat OJT)

Adapun materi pelatihan yang diberikan pada kegiatan pelatihan ini adalah tentang penyusunan RPLP yaitu :

- a. Syarat syarat penyusunan RPLP
- b. Tujuan disusun RPLP
- c. Keluaran dari penyusunan RPLP

d. Langkah-langkah penyusunan RPLP

Sarana dan prasarana yang harus ada dalam menunjang kegiatan pelatihan adalah sebagai berikut :

- a. Menggunakan modul-modul pelatihan yang tepat guna untuk setiap kategori materi sebagai standarisasi pesan.
- b. Menggunakan pemandu/nara sumber yang berkompeten di bidangnya.
- c. Menggunakan media sebagai alat bantu pembelajaran.

## 2.3 Pendampingan dan Evaluasi

Evaluasi dilakukan melalui kegiatan *Pre-Test*, *Post-Test* dan evaluasi topik harian. *Pre-Test* dan *Post-Test* untuk mengukur tingkat penguasaan materi pelatihan. Evaluasi topik pembelajaran juga diberikan kepada peserta untuk mengukur pemahaman masing-masing peserta terhadap topik yang disampaikan oleh nara sumber. Pendampingan dilakukan agar peserta mampu menghasilkan dokumen RPLP.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Tempat dan Waktu Pelatihan

Kegiatan pelatihan dilaksanakan di Sekretariat LKM Kelurahan Muara Fajar yang beralamat di Jalan Yos Sudarso KM. 22 Kelurahan Muara Fajar Kecamatan Rumbai Kota Pekanbaru. Lamanya waktu pelatihan adalah 4 (empat) hari.

### 3.2 Peserta Pelatihan

Peserta pelatihan berjumlah 20 (dua puluh) orang yang terdiri dari unsur anggota LKM, relawan dan perwakilan dari masing-masing basis (RW).

### 3.3 Pengamatan Peserta

Dari proses pelatihan dinamika peserta berjalan dengan baik, terjadi komunikasi 2 (dua) arah yang bersifat dialogis dan kritis.

### 3.4 Topik dan Pemandu

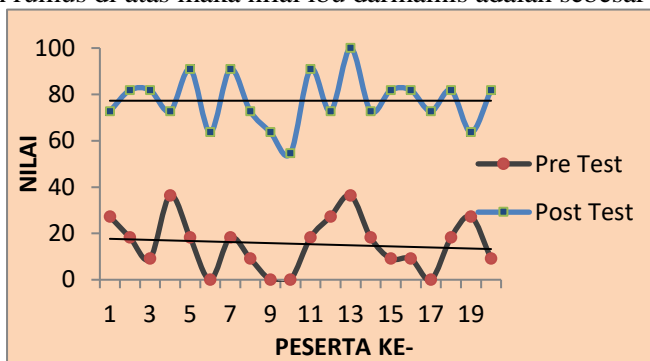
Secara umum topik yang disampaikan pemandu sudah memenuhi kebutuhan pelatihan, namun untuk mengetahui seberapa jauh melihat topik dan pemandu dapat dilihat pada Evaluasi Topik dan Pemandu melalui beberapa aspek penilaian.

### 3.5 Penilaian Peserta

Untuk mengetahui sejauh mana pelaksanaan kegiatan pelatihan, telah dilakukan evaluasi penilaian peserta. Nilai tersebut dihitung dari pelaksanaan *Pre Test* dan *Post Test* dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Nilai} = \frac{\text{Jumlah soal bernilai benar}}{\text{Jumlah soal keseluruhan}} \times 100 \quad (1)$$

Contoh perhitungan, Ibu Darmainis adalah Koordinator LKM Fajar Gemilang, sebelum dilaksanakan pelatihan beliau mengikuti kegiatan *Pre Test*. Dari 11 (belas) soal yang diberikan ternyata ada 3 (tiga) soal yang dijawab benar sehingga dengan menggunakan rumus di atas maka nilai ibu darmainis adalah sebesar 27%.



Gambar 1. Nilai *Pre Test* dan *Post Test* Peserta

### 3.6 Pembahasan

Dari hasil rekapitulasi diperoleh bahwa peningkatan pemahaman substansi sebelum dan sesudah dilaksanakan sangat signifikan kenaikannya. Dari grafik nilai *Pre Test* dan *Post Test* peserta pada gambar 1 diperoleh bahwa nilai yang diperoleh peserta ada yang lebih tinggi dari peserta lainnya begitu juga sebaliknya ada peserta yang lebih rendah dari peserta lainnya. Selama kegiatan berlangsung diamati bahwa peserta yang memiliki nilai yang lebih tinggi dari peserta lainnya dikarenakan peserta tersebut terlihat aktif selama kegiatan berlangsung seperti bertanya setiap tidak memahami substansi yang disampaikan oleh nara sumber serta memiliki wawasan yang luas terkait penataan kawasan. Peserta yang memiliki nilai lebih rendah dari peserta lainnya, berdasarkan hasil pengamatan pemandu/nara sumber mereka kurang aktif untuk bertanya, bahkan umpan balik yang diberikan oleh pemandu pun tidak direspon hal ini dikarenakan kemampuan masing-masing individu berbeda dalam memahami substansi yang diberikan melalui pelatihan yang hanyadiberikan pada jangka waktu yang belum maksimal.

Dari hasil pelatihan yang diberikan diperoleh tingkat pemahaman masyarakat sebelumnya tentang penyusunan RPLP masih sangat rendah yaitu sebesar 15% (lima belas persen). Peserta kurang memahami bahkan cenderung baru mengetahui tentang materi yang diberikan. Namun dengan adanya proses *sharing* antara peserta memudahkan pemahaman substansi yang diberikan. Setelah melalui kegiatan pelatihan ini kemampuan peserta menyerap substansi yang diberikan sebesar 77 % (tujuh puluh tujuh persen) memperoleh nilai akhir Baik. Konsep pelatihan yang mengembangkan konsep komunikasi terbuka, peserta pelatihan bisa mempererat

silaturahmi dalam rangka membuka jaringan informasi dan tukar pendapat terkait dengan masalah dan kendala serta upaya teknis atas keberhasilan perencanaan di kelurahan umumnya dan di tingkat basis khususnya. Dalam kegiatan pelatihan ini telah dihasilkan produk berupa dokumen RPLP berisikan rencana aksi penataan lingkungan permukiman Kelurahan Muara Fajar serta rencana investasi dan indikasi program untuk tahun 2016-2020. .

## IV. SIMPULAN DAN SARAN

### 4.1. Simpulan

Dari semua tahapan kegiatan penelitian ini dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

- a. Perlunya peran serta perguruan tinggi dalam meningkatkan kapasitas masyarakat sekitar dalam menyusun perencanaan partisipatif penataan lingkungan permukiman.
- b. Meningkatnya kapasitas masyarakat dalam penyusunan RPLP, dimana tingkat pemahaman masyarakat terkait infrastruktur permukiman sebelum adanya pelatihan masih sangat rendah yaitu sebesar 15% (lima belas persen) dan setelah mengikuti kegiatan pelatihan menjadi 77% (tujuh puluh tujuh persen).
- c. Hasil akhir pelatihan untuk peserta dengan nilai 'Sangat Baik' sebesar 50%, nilai 'Baik' sebesar 35% nilai 'Sedang' 15% dan nilai 'Tidak Tampil' sebesar 0%.
- d. Meningkatnya peran serta masyarakat dalam membangun kultur pembelajaran yang terorganisasi melalui komunitas belajar secara berkelanjutan melalui peran TIPP
- e. Produk yang digunakan sebagai jembatan kemitraan adalah dokumen RPLP. Dalam kegiatan penelitian ini telah dihasilkan produk dari hasil *OJT* berupa dokumen RPLP yang nantinya merupakan *outcome* bagi masyarakat untuk penyusunan dokumen rencana penanganan kumuh di tingkat Kota.

### 4.2. Saran

Dari semua kegiatan pengabdian dapat disarankan sebagai berikut :

1. Diharapkan ada kontribusi lanjutan dari kalangan akademisi atau perguruan tinggi agar target utama yang diharapkan dapat terlaksana yaitu terpenuhi semua kebutuhan masyarakat untuk penataan lingkungan permukiman khususnya penataan kawasan kumuh di Perkotaan..
2. Ada sinergi dari semua pihak (pemerintah, swasta dan masyarakat) untuk mewujudkan infrastruktur permukiman yang layak secara berkelanjutan.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Departemen Pekerjaan Umum Dirjen Cipta Karya, 2011, *Strategi Pengembangan Kapasitas*, PNPM Mandiri Perkotaan
- Putri.LD, Lubis.F, Soehardi.F. 2016, Kolaborasi Perguruan Tinggi dalam Perencanaan Teknis Infrastruktur Permukiman bagi Masyarakatdi Kecamatan Marpoyan Damai Kota Pekanbaru. *Seminar Nasional Universitas Pasir Pengaraian*. 01 Agustus 2016, Pasir Pengaraian, Rokan Hulu.
- Republik Indonesia, 2011, *Undang-Undang No. 1/2011tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman*, Lembaran Negara RI Tahun 2011, No 7, Sekretariat Negara RI
- Satuan Kerja Pengembangan Kawasan Permukiman dan Penataan Bangunan (PKP2B) Provinsi Riau, 2015, *Kebijakan NasionalProgram Peningkatan Kualitas Permukiman Direktorat Cipta Karya*, Satker PKP2B Riau
- Sistem Informasi Manajemen Program Peningkatan Kualitas Kawasan Permukiman, 2016, *Kelengkapan Data Lokasi Kumuh Baseline 100-0-100*. Aviable from : [http://sim.p2kp.org/p2kp/report/kelengkapan\\_data\\_kumuh.php?kode=14](http://sim.p2kp.org/p2kp/report/kelengkapan_data_kumuh.php?kode=14),  
Accessed : 2016, February 7
- Tim Nasional Percepatan Penanggulangan Kemiskinan (TNP2K), 2012, *Agenda Pembangunan Global Pasca 2015*, Sekretariat Wakil Presiden RI

## **Pengaruh Merek, Label dan Kemasan Dalam Meningkatkan Penjualan Kue Aneka Rasa di Kecamatan Kuranji**

Linda Wati, Zeshasina Rosha

Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Bung Hatta, Padang

E-mail : [llinda@yahoo.co.id](mailto:llinda@yahoo.co.id), [zeshasina@yahoo.com](mailto:zeshasina@yahoo.com)

### **ABSTRAK**

*Marketing adalah hal yang sangat penting dalam menjalankan sebuah usaha. Baik itu peluang usaha baru maupun usaha yang telah lama dirintis oleh pengusaha, baik usaha kecil maupun usaha yang telah berkembang sekalipun. Semuanya membutuhkan konsep marketing untuk mengembangkan usaha yang dijalankan tersebut.*

*Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah usaha kecil yang berada di Kecamatan Kuranji Kota Padang. Usaha kecil ini memproduksi bermacam jenis kue.. Hasil survei ditemukan bahwa usaha kue ini belum memberikan kemasan dan label yang menarik terhadap produk kue.*

*Dalam memecahkan permasalahan ini, maka di sarankan bahwa makanan yang dijual harus diberi kemasan dan label yang menarik. Pada kemasan harus mencantumkan komposisi bahan dan label halal. Hal ini bertujuan untuk menambah kepercayaan konsumen. Untuk mempromosikan kue dilakukan dengan promosi dari mulut ke mulut. Disamping itu, usaha kue ini diberikan penambahan modal dengan membelikan mixer kue yang bertujuan untuk memudahkan melakukan proses pengocokan bahan baku utama. Usaha kue memiliki keterbatasan peralatan dimana masih menggunakan mixer yang kecil, sehingga proses produksi menjadi lama.*

*Setelah setahun berjalan maka dilakukan evaluasi terhadap usaha kue ini, terlihat terjadi peningkatan jumlah produksi. Setelah diberikan merek, kemasan dan label terjadi peningkatan omzet dan laba dua kali lipat.*

Kata Kunci : Usaha kue, Kemasan, Label.

### **Abstract**

*Marketing is very important in running a business. Whether it's a new business opportunity or business that has long pioneered by entrepreneurs, both small businesses as well as businesses that have grown though. Everything needed a marketing concept to develop the business run.*

*The purpose of the activities of community service this is a small business located in District Kuranji Padang. This small business produces various types of cakes. The survey results found that this cake have not provide attractive packaging and labeling of the product cake. To solve this problem, it is suggested that the food must be sold with attractive packaging and labels. On the packaging must list the composition of ingredients and halal label. It aims*

*to increase consumer confidence. To promote the cake is done by promoting word of mouth. In addition, this cake business given capital increase by buying a cake mixer which aims to facilitate the process of shuffling the main raw material. It has limited use of equipment which is still a small mixer, so that the production process to be long*

*Besides, it also provided the capital increase by buying a cake mixer to facilitate the process of shaking partners main raw material. Partners that have limited equipment mixer mixer used is still small, so the production process becomes longer. After evaluation of this cake business, an increase in turnover and profit. The increase in the number of production and sales of cake after being given the packaging and labels.*

*After a year of evaluation, seen an increasing number of production. After being given a brand, packaging and labeling occurred doubled in turnover and profit*

**Keywords: Small businesses, Brand, Packaging, Label.**

## **I. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Untuk Negara berkembang seperti Indonesia usaha kecil memiliki peranan sentral yang sangat penting dalam menyokong pembangunan perekonomian Negara. Pemerintah harus memberikan perhatian lebih terhadap usaha kecil ini. Jika dilihat dari data yang ada lebih dari 90% usaha di Indonesia merupakan usaha kecil. Sedangkan untuk Kota Padang sendiri dari tahun 2010 s/d tahun 2013 usaha mikro dan kecil perdagangan surat izin usaha perdagangan yang terbit sekitar 87,43% (5583 unit usaha). Sedangkan usaha industri kecil yang mengurus izin usaha industri dari tahun 2008 s/d 2012 adalah sebesar 852 unit usaha dan jumlah industri nonformal yang terdata adalah 2.681 unit usaha. (Dinas Perindagamben, 2014). Berdasarkan data tersebut, dapat diketahui bahwa baik usaha industri maupun perdagangan didominasi oleh usaha kecil, begitupun dengan usaha jasa.

Marketing adalah aspek yang sangat penting dalam menjalankan sebuah usaha baik usaha kecil maupun usaha yang telah berkembang. Konsep marketing dibutuhkan untuk pengembangan usaha yang lebih maju. Banyak masalah dihadapi oleh usaha kecil. Merencanakan strategi pemasaran yang tepat sangat dibutuhkan untuk menarik minat konsumen. Salah satu cara yang dapat digunakan untuk mengembangkan usaha kecil tentunya dengan fokus pada strategi pemasaran.

Promosi adalah sarana dimana perusahaan berusaha menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan konsumen (secara langsung dan tidak langsung) tentang produk dan merek yang dijual. Perusahaan merepresentasikan suara perusahaan dan mereknya serta membangun hubungan dengan konsumen. Ada delapan model komunikasi utama sebagai alat promosi, yakni iklan, promosi penjualan, acara dan pengalaman, hubungan masyarakat dan pemberitaan, pemasaran langsung, pemasaran interaktif, pemasaran dari mulut ke mulut dan penjualan pribadi (Kotler, Keller, 2009).

Industri makanan dapat berkembang dengan manajemen yang baik dan dapat diandalkan bagi perekonomian perlu desain kemasan serta label produk yang



menarik. Kemasan serta label produk menjadi salah satu strategi pemasaran yang efektif, namun harus diperhatikan pula desain label serta kemasan yang diminati para konsumen. Kemasan dan label produk yang menarik memberikan nilai tambah pada produk yang di pasarkan. Tak jarang kemasandan label yang unik menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen. Dengan tampilan produk yang menarik akan membantu usaha promosi agar memiliki daya saing.

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa pengalaman konsumen terhadap kemasan berpengaruh terhadap persepsi dan keinginan konsumen untuk berbelanja (Joutsela, et all, 2016). Kemasan harus tetap di pertahankan karena salah satu faktor penting dari keberlanjutan kemasan produk adalah karena permintaan konsumen (Nordin, Selke, 2010). Desain kemasan adalah salah satu strategi dari merek produk. Warna kemasan memberikan tiga makna yaitu warna memberikan menarik perhatian, warna merupakan sumber ketertarikan, warna mempunyai kemampuan untuk mengkomunikasikan (Raisanen, 2015)

Industri makanan merupakan salah satu industri yang diminati oleh masyarakat di Kota Padang. Perpindahan pusat pemerintahan, pemukiman masyarakat menyebabkan semakin berkembangnya industri kecil dan menengah (UKM) di Kecamatan Kuranji. Jenis industri yang berkembang ada seperti industri makanan, minuman, pengrajin, dan jasa. Sebagian besar usaha kecil tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun. Keterbatasan SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal. Usaha kue Flora Cake merupakan salah satu usaha kecil yang berada di Kecamatan Kuranji. Usaha kue ini belum memberikan kemasan dan label yang menarik pada produk kue yang diproduksi. Di samping itu usaha ini mengalami kesulitan dalam memasarkan produk karena produk belum dikenal. Kendala dalam produksi masih kurangnya peralatan yang menunjang proses pembuatan kue

### **1.2 Permasalahan**

Berdasarkan hasil kunjungan ketempat usaha kue Flora Cake serta wawancara langsung dengan pemilik, permasalahan prioritas yang dihadapi adalah sebagai berikut :

- 1) Usaha menghadapi berbagai hambatan dalam persaingan dalam dunia usaha. Lemahnya jaringan usaha dan kemampuan menembus pasar. Hal ini disebabkan karena memiliki modal terbatas, mempunyai jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi pasar yang rendah. Hal ini menyebabkan pelanggan yang dipunyai tidak bertambah.
- 2) Kendala pemasaran yang dihadapi oleh adalah kemasan. Kemasan produk menjadi salah satu faktor utama yang menyebabkan sulitnya memasarkan produk. Biasanya usaha kecil tidak begitu peduli dengan kemasan yang digunakan, sehingga mereka hanya mengemas produk-produknya dengan bungkus ala kadarnya seperti menggunakan plastik bening dan diberi

tambahan label dari kertas. Mereka tidak menyadari bahwa kemasan produk yang mereka tawarkan ternyata memberikan pengaruh besar terhadap angka penjualan produk mereka. Apalagi para pelaku usaha kecil yang saat ini banyak bermunculan, mereka hanya fokus untuk menciptakan suatu produk namun tidak memperhatikan kemasan produk yang digunakannya. Kemasan yang sering digunakan hanyalah kemasan plastik biasa yang tidak berbeda dengan pelaku bisnis lain.

Walaupun kemasan merupakan hal yang penting namun usaha kue ini masih mengemas dengan plastik biasa. Mitra masih belum bisa membuat kemasan yang menarik untuk produknya. Pemberian kemasan yang menarik dianggap akan meningkatkan biaya.

- 3) Kemasan produk belum dicantumkan label halal dan komposisi produk. Pencantuman ini sangat penting karena masyarakat memerlukan kepastian tentang kandungan dari makanan tersebut, karena akan menambah kepercayaan kepada produk. Keterbatasan pengetahuan membuat mitra kesulitan dalam membuat label. Usaha kue ini sudah mempunyai merek, tetapi belum dicantumkan dalam kemasan.
- 4) Belum memahami sistim pembukuan. Sehingga dalam mencatat penjualan, masih menggunakan sistim sederhana. Hal ini menyebabkan tidak jelasnya pengeluaran dan pemasukan dalam usahanya.  
Usaha kue ini belum membuat sistem pembukuan karena tidak mengerti. Selama ini mereka baru melakukan pencatatan sederhana.
- 5) Masih kekurangan peralatan dalam proses pembuatan kue. Usaha kue ini masih menggunakan mixer yang biasa digunakan oleh rumah tangga. Untuk mengembangkan usaha mereka perlu peralatan yang lebih modern seperti mixer yang besar.  
Salah satu kesulitan mereka adalah masalah modal untuk membeli peralatan, karena keuntungan yang mereka dapat dipergunakan untuk kehidupan sehari-hari.

## II. METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan hasil survei dan wawancara, masalah yang menjadi prioritas adalah masalah kemasan, pelabelan, pembukuan, promosi dan peralatan. Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan pada dua aspek yaitu aspek manajemen dan aspek produksi.

### 2.1 Aspek Manajemen.

Sebagian besar produk harus dikemas dan diberi label. Banyak pemasar menyebut kemasan (*packaging*) sebagai P ke lima beserta produk (*product*), harga (*price*), tempat (*place*) dan promosi (*promotion*). Sebagian besar pemasar melakukan pengemasan dan pelabelan sebagai bagian penting dari strategi produk. (Kotler, Keller 2009).

Pengemasan (*packaging*) sebagai semua kegiatan merancang dan memproduksi wadah untuk sebuah produk (Kotler, Amstrong 2008).

Pada aspek manajemen kegiatan yang dilakukan adalah :

- a. Membuat desain kemasan yang menarik, sehingga dapat membedakan dari produk makanan yang sejenis Hal-hal yang harus diperhatikan dalam membuat kemasan produk:
- b. Menciptakan kemasan produk yang unik dan menarik Usaha ini dibantu untuk mendesain kemasan untuk produk yang dibuat. Kemasan akan dirancang menarik dan belum dipakai oleh produk lain. Sehingga produk yang ditawarkan memberikan kesan lebih menarik dan lebih unik dibandingkan produk lain dengan jenis usaha yang sama.
- c. Sesuaikan desain kemasan dengan isi produk. Dibuat desain kemasan yang disesuaikan dengan isi dalam kemasan. Untuk produk kue maka kemasan luar produk bisa didesain dengan menampilkan gambar animasi roti atau kue yang menarik. Sehingga konsumen tidak salah memilih produk yang mereka inginkan.
- d. Pemberian label pada kemasan meliputi komposisi, kadaluarsa, izin dinas kesehatan dan sertifikat halal
  - 1) Langkah-langkah yang dilakukan dalam pelabelan.
  - 2) Pemberian merek dan label
  - 3) Pemberian merek dan label untuk produk kue yang dihasilkan. Hal ini akan menambah kepercayaan, keyakinan dari konsumen dan membedakan produk mitra dengan pesaing
- e. Membuat komposisi atau daftar ingredien pada produk roti dan kue
  - 1) Ingredien penyusun termasuk Bahan Tambahan Makanan (BTM) dicantumkan secara lengkap. Hal bertujuan untuk menambah rasa aman konsumen terhadap komposisi produk.
  - 2) Nama, alamat, dan nomor telpon mitra. Dalam isi label perlu dicantumkan nama, alamat, dan nomor telpon untuk memudahkan konsumen menghubungi mitra.
- f. Pencatuman Tanggal kadaluwarsa. Harus dicantumkan “Sebaiknya digunakan sebelum ...” ditempatkan pada tempat yang mudah dibaca.
- g. Mencantumkan label halal
- h. Mengurus sertifikat halal
- i. Mempromosikan produk dari mulut ke mulut dengan cara membantu memasarkan pada acara-acara di kampus Universitas Bung Hatta.
- j. Memberikan pelatihan mengenai sistim pembukuan. sehingga bisa mengatur arus kas masuk dan keluar. Hal ini akan membantu keuangan usaha.

## 2.2. Aspek Produksi

Menambah peralatan untuk meningkatkan proses produksi dengan membelikan mixer kue dan mixer roti. Dilihat dari proses pembuatan roti dan kue, mereka membutuhkan mixer yang besar sehingga bisa meningkatkan jumlah produksi dan menekan biaya listrik.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahapan awal kegiatan ini dilakukan dengan mengurus label sertifikat Halal guna menambah keyakinan konsumen. Tahap selanjutnya adalah merancang kemasan merek serta label. Desain kemasan dirancang sesuai isi dalam kemasan dengan menampilkan gambar kue yang menarik. Di bawah ini desain kemasan kotak kue :



Gambar 1. Desain Kemasan Kotak Kue

Kegiatan selanjutnya adalah memberikan Pelatihan Sistem Pembukuan kepada usaha kue Flora Cake. Pelatihan ini diadakan di Kelurahan Korong Gadang Kecamatan Kuranji. Peserta pelatihan bukan hanya mitra saja tetapi juga usaha kecil yang berdomisili disekitar kelurahan Korong Gadang. Dengan pelatihan ini diharapkan bisa membuat pembukuan sederhana bagi usaha kecil. Biasanya usaha kecil tidak melakukan sistem pembukuan, biasanya mereka hanya melakukan pencatatan biasa. Perusahaan yang tidak begitu besar dan sederhana proses produksinya, sebaiknya menggunakan sistem akuntansi yang sederhana berdasarkan pada sistem persediaan periodik, pencatatan persediaan yang digunakan dalam proses produksi, penentuan barang yang masih dalam proses, dan barang yang telah terjual, didasarkan pada perhitungan fisik periodik yang biasanya dilakukan pada akhir tahun. Pada pelatihan ini diajarkan cara membuat Neraca, dan Laporan Laba Rugi.

Setiap peserta diberikan modul untuk pedoman peserta dalam mengikuti pelatihan yang diberikan. Pada sesi tanya jawab, terlihat antusias dari peserta dengan beberapa pertanyaan, antara lain bagaimana cara memisahkan keuangan industri

dengan keuangan rumah tangga dan cara membuat neraca sederhana. Luaran dari pelatihan sistem pembukuan ini adalah mitra dapat menyusun laporan laba rugi dan neraca usaha mereka.

Kegiatan pengabdian masyarakat berikutnya adalah memberikan penambahan modal. Penambahan modal dengan membelikan mixer kue. Selama ini masih memakai mixer yang kapasitas kecil, sehingga sulit untuk memproduksi dengan jumlah yang besar.



**Gambar 2. Mixer Kue untuk Usaha Kue Flora Cake**

Pada tahapan terakhir dari kegiatan ini adalah mencetak kemasan kue. Kemasan yang didesain menarik akan menarik minat konsumen untuk membeli. Kemasan kue dibuat kotak dari karton yang sudah di desain dengan dilengkapi merek dan label.

**Gambar 3. Kue-Kue Produksi Flora Cake Sebelum diberi Kemasan, merek dan label**



Setelah diberi kemasan, merek dan label



Setelah setahun diberikan kemasan dan label, terjadi peningkatan terhadap omset penjualan kue. Sebelum diberi kemasan rata-rata penjualan kue 300 buah sehari, sekarang sudah mencapai 500 sampai 600 buah perhari. Jenis kue yang dibuat lebih beragam biasanya hanya 3 jenis sekarang sudah menjadi 6 sampai 7 jenis kue. Peningkatan omset penjualan meningkatkan keuntungan dari usaha kue ini.

### III. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah sebagai berikut :

1. Pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi terutama Pengabdian Kepada Masyarakat sangat dibutuhkan masyarakat terutama untuk transfer ilmu pengetahuan.
2. Merek, label dan kemasan penting untuk mempromosikan produk
3. Terjadi peningkatan omset dan keuntungan setelah produk kue diberi kemasan, label yang menarik

Saran lebih ditujukan pada Pemerintah Daerah untuk lebih mengayomi masyarakat industri kecil maupun rumah tangga yang berada di daerah mereka. Diharapkan industri kecil dan rumah tangga tersebut bisa berkembang sehingga menambah *income per kapita* masyarakat.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2009. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung. Alfabeta.
- BPS Kota Padang. 2009.
- Brigham, Houston, 2010, *Dasar-dasar manajemen Keuangan*, Salemba Empat Jakarta
- Mustafa, 2013, *Contoh Laporan Keuangan Perusahaan Manufaktur Sederhana*
- Hurriyati, Ratih. 2005. *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*. Bandung. Alfabeta.
- Jusup, Al.Haryono. 2005. *Dasar-Dasar Akuntansi Jilid 2*. Yogyakarta: STIE YKPN
- Joutsela M, Latval T, Roto V. 2016. Influence of Packing Interaction Experience on Willingness to Pay. *Journal Packaging Teknologi and Science*.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gery. 1999. *Manajemen Pemasaran*. Diterjemahkan oleh
- Hendra Teguh. Jakarta: Prenhalindo.
- \_\_\_\_\_. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid I Edisi XII*. Diterjemahkan oleh Bob Sabran. Jakarta: Erlangga.
- \_\_\_\_\_. 2008. *Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid II Edisi XII*. Diterjemahkan oleh Bob Sabran. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, Philip & Keller, Kevin Lane. 2009. *Manajemen Pemasaran Jilid I Edisi Ke-13*
- Diterjemahkan oleh Bob Sabran. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- \_\_\_\_\_. 2009. *Manajemen Pemasaran Jilid II Edisi Ke-13*. Diterjemahkan oleh Benyamin Molan. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Mustafa, 2013, *Contoh Laporan Keuangan Perusahaan Manufaktur Sederhana*
- Nordin N, Selke S. 2010. Social Aspect os Sustainable Packaging. *Journal Packaging Teknologi and Science 23 : 317-326*.
- Raisanen Kauppinen H. 2014. Strategic Use of Colour in Brand Packaging. *Journal Packaging Teknologi and Scienc 27: 663 - 676*.

## Model Sheltered Workshop Pada Perlindungan Sosial dan Pemberdayaan Bagi Penyandang Disabilitas Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN

Izza Mafruhah<sup>1)</sup> Tuhana<sup>2)</sup> Ari Mukti<sup>3)</sup>

- 1) *Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi UNS, Surakarta*
- 2) *Pusat Pengkajian Kebijakan Daerah Dan Kelembagaan LPPM UNS, Surakarta*
- 3) *Pusat Pengkajian Kebijakan Daerah Dan Kelembagaan LPPM UNS, Surakarta*  
*izza\_wisnu@yahoo.com\**

### Abstract

*Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) mempunyai dua konsekwensi yaitu kesiapan komoditas atau produk baik barang maupun jasa, dan daya saing SDM. Selama ini SDM yang menjadi perhatian adalah yang normal dan sehat, sementara data menunjukkan bahwa terdapat 2,45% penduduk Indonesia merupakan penyandang disabilitas yang membutuhkan penangan khusus agar bisa berperan dalam pembangunan khususnya dalam menghadapi MEA. Tujuan tulisan ini adalah (1) Mnganalisis kondisi faktual dinamika Pengembangan Kebijakan Ketenagakerjaan bagi penyandang disabilitas melalui Sheltered Workshop ; (2) menyusun potensi dan tantangan termasuk regulasi, kelembagaan, target dan sasaran Pemberdayaan Tenaga Kerja Disabilitas melalui Sheltered Workshop; (3) merumuskan pokok-pokok pikiran mengenai pengembangan model kebijakan Sheltered Workshop ke arah Disability Enterprises.*

*Metodologi yang digunakan dalam kegiatan ini adalah untuk menjawab tujuan pertama dan kedua maka dengan menggunakan metode kualitatif yaitu metode indepth interview dan Focus Group Disscusion yang pemerintah, dunia pendidikan, penyandang disabilitas dan keluarganya serta masyarakat, untuk menjawab tujuan ketiga dengan mengevaluasi regulasi, kebijakan dan implementasinya di lapangan.*

*Hasil kegiatan ini menunjukkan bahwa (1) implementasi Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang kesempatan dan perlakuan yang sama bagi penyandang disabilitas, pemberian pelatihan kerja, penempatan tenaga kerja, perlindungan, pengupahan serta kesejahteraan penyandang disabilitas belum berjalan secara maksimal. (2) Kebijakan pemerintah untuk mendayagunakan penyandang cacat dengan program Sheltered Workshop sudah berjalan baik namun tidak merata dan memerlukan perluasan jangkauan untuk tiap-tiap daerah, (3) Peran lingkungan terdekat khususnya keluarga untuk pengembangan potensi penyandang disabilitas masih sangat kurang, (4) Kebijakan Sheltered Workshop membutuhkan kerjasama para stakeholder, baik keluarga, masyarakat, pemerintah pusat, pemerintah daerah, kelembagaan dan lembaga swasta serta BUMN.*

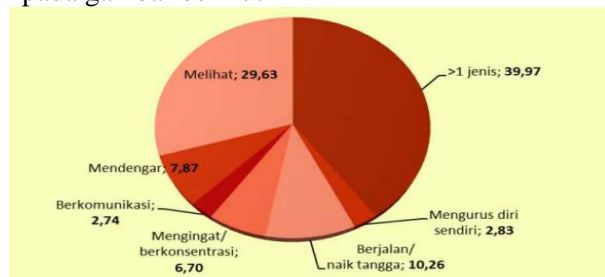
*Key words : Sheltered workshop, disabilitas, MEA*



## I. PENDAHULUAN

Definisi Penyandang cacat menurut *Convention on the Rights of Persons with Disabilities* (CRPD) Konvensi International Hak-Hak Penyandang Cacat dan Protokol Opsional Terhadap Konvensi (Resolusi PBB 61/106 13 Desember 2006) adalah setiap orang yang tidak mampu menjamin oleh dirinya sendiri, seluruh atau sebagian, kebutuhan individual normal dan/atau kehidupan sosial, sebagai hasil dari kecatatan mereka, baik yang bersifat bawaan maupun tidak, dalam hal kemampuan fisik atau mentalnya. UU No 4 tahun 1997 tentang Penyandang Cacat pada pasal 1 ayat (1) menyatakan bahwa secara yuridis pengertian penyandang cacat adalah setiap orang yang mempunyai kelainan fisik dan/atau mental, yang dapat mengganggu atau merupakan rintangan dan hambatan baginya untuk melakukan kegiatan secara selayaknya, yang terdiri dari cacat fisik, cacat mental, cacat fisik dan mental. Undang-undang No 39 Tahun 1999 tentang Hak Asasi Manusia, menyatakan bahwa penyandang cacat/disabilitas merupakan kelompok masyarakat rentan yang berhak memperoleh perlakuan dan perlindungan sesuai kondisinya. UU No 11 Tahun 2009 tentang Kesejahteraan Sosial, menyatakan bahwa penyandang cacat/disabilitas merupakan salah satu kelompok rentan yang berhak memperoleh jaminan dan perlindungan sosial.

Persentase jumlah penyandang disabilitas terus meningkat, jumlah penyandang disabilitas pada tahun 2006 berjumlah 1,38% kemudian naik pada tahun 2012 yaitu sejumlah 2,45%. Terdapat dua asumsi yang menilai mengapa jumlah penyandang disabilitas meningkat tajam, yang pertama adalah karena pendataan yang belum akurat sehingga pada tahun 2006 belum semua penyandang disabilitas terdata dengan baik. Asumsi yang kedua menyatakan bahwa karena banyaknya makan dan polusi udara menyebabkan banyak janin yang terkontaminasi yang menyebabkan terjadinya cacat bawaan. Terlepas dari kedua asumsi tersebut, angka penyandang disabilitas tersebut relatif besar dan semuanya belum bisa tertangani dengan baik. Secara rinci data penyandang disabilitas menurut tipe gangguannya bisa ditunjukkan pada gambar berikut ini



**Gambar 1**

Sumber: Data BPS 2012

Jumlah penderita disabilitas yang relatif besar dengan tingkat dan tipe kecacatan yang berbeda tersebut belum diikuti dengan perlakuan yang sama seperti orang normal pada umumnya. Sehingga kaum disabilitas merasa adanya

diskriminasi. Para penyandang disabilitas di Indonesia masih menghadapi berbagai hambatan dalam beraktivitas dan masih mengalami keterbatasan dalam berpartisipasi sebagai anggota yang setara dalam masyarakat serta masih mendapatkan perlakuan diskriminasi terhadap pemenuhan hak asasi manusia (HAM) di segala aspek dalam lintas bidang kehidupan. Direktorat Pendidikan Luar Biasa (PLB) menyatakan jumlah penyandang disabilitas usia sekolah sekitar 1.500.000 anak, dari jumlah tersebut yang bersekolah di Sekolah Luar Biasa (SLB) hanya berjumlah 55.836 anak atau setara dengan 3,72 persen saja. Permasalahan ini terjadi karena jumlah SLB yang terbatas baik dari aksesibilitas, karena hanya terdapat di beberapa kota besar, keterbatasan kemampuan orang tua atau keluarga penyandang cacat untuk mengantar ke SLB dan karena daya tampung siswa yang terbatas.

Kesenjangan antara peraturan perundangan yang berlaku dengan penyediaan akses dan layanan bagi disabilitas dan terbatasnya kapasitas dan pemahaman Pemerintah dan masyarakat umum terhadap keberagaman kondisi penyandang disabilitas. Situasi pasar kerja dan masyarakat masih belum sepenuhnya memperhatikan kebutuhan penyandang disabilitas pada posisi setara dan sama haknya untuk hidup dan berusaha mengakibatkan kelompok disabilitas sering mengalami stigmatisasi dan harus berusaha lebih keras untuk mendapatkan layanan dasar dan hidup layak. Salah satu point penting adalah pemberdayaan bagi penyandang disabilitas sehingga mereka tidak menjadi tergantung, salah satunya adalah melalui *Sheltered Workshop* (bengkel kerja terlindung).

Tujuan dari tulisan ini adalah a) Melakukan analisis kondisi faktual dinamika Pengembangan Kebijakan Ketenagakerjaan bagi penyandang disabilitas melalui *Sheltered Workshop* ; b) Menyusun pemahaman potensi dan tantangan termasuk regulasi, kelembagaan, target dan sasaran Pemberdayaan Tenaga Kerja Disabilitas melalui *Sheltered Workshop*; c) Merumuskan pokok-pokok pikiran mengenai pengembangan model kebijakan Sheltered Workshop ke arah *Disability Enterprises* ( *penyandang disabilitas yang pengusaha* ).

Kemiskinan secara luas bukan hanya berkaitan dengan dimensi ekonomi dengan indikator ketidak mampuan memenuhi kebutuhan dasar secara absolut saja namun juga mengacu pada ketidakberdayaan dalam berbagai aspek kehidupan berkeluarga dan bermasyarakat. Sumber Kerentanan yang dihadapi oleh masyarakat terdiri atas kerentanan struktural dan kerentanan sementara ( TKP3, KPK, Kementrian Bidang Kesra, 2004 ). Secara rinci kerentanan struktural terdiri atas a) tingkat kemiskinan yang tinggi disertai ketidak setaraan; b) ketidakmampuan dalam mengakses terhadap pelayanan dasar hidup seperti pelayanan kesehatan, pelayanan pendidikan dan lain – lain; c) tingkat kejahatan tinggi atau daerah tanpa jaminan hukum karena adanya konflik horisontal; d) konsentrasi kemiskinan secara gender, geografik, atau secara etnik miskin; e) kebijakan makroekonomi, pasar kerja, perburuhan dan atau kebijakan sosial yang jelek dan kurang berpihak kepada kelompok miskin dan rentan f) perubahan peraturan yang berakibat diversifikasi asset ; g) tenaga kerja dengan ketrampilan rendah dan pekerja lepas; h) keterbatasan

jaringan keluarga, kerabat batih dan masyarakat, serta jaringan informasi yang terbatas; i) tingginya tenaga kerja/ buruh anak – anak; j) kondisi kerja tanpa perlindungan kerja; k) *secara individual mempunyai gangguan dan keterbatasan/ ketidakmampuan fisik dan mental*. Dalam pengertian ini, maka penyandang disabilitas termasuk ke dalam kriteria masyarakat rentan struktural.

Stigma berpikir masyarakat cenderung mengeksklusifkan kelompok penyandang cacat ini secara lebih luas berdampak tidak hanya pada perkembangan psikologis si penyandang disabilitas yang terhambat, tetapi juga berimplikasi pada terbatasnya pemenuhan akses-akses sosial dalam kehidupan sehari-hari. Dampak psikososial yang muncul, seperti rendahnya konsep diri (*self-concept*), persepsi diri yang rendah terutama kaitannya dengan bagaimana individu memandang dirinya dan penampilannya sendiri (*body image*), munculnya reaksi penolakan (*denial*), keadaan depresif, bahkan sampai dengan menarik diri (*withdrawal*) dari pergaulan sosial sehari-hari (Livneh & Antonak, 2005).

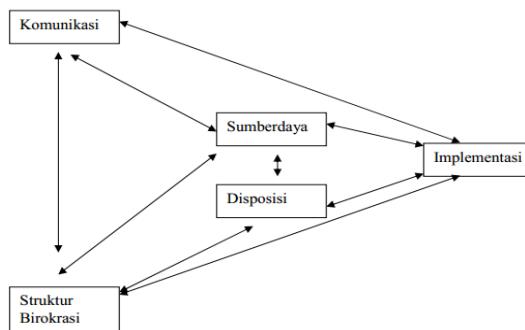
Fasilitas bagi penyandang disabilitas di negara berkembang selama ini masih sangat terbatas, padahal menurut laporan Dr. William Kennedy Smith Dr. William Kennedy Smith direktur dari International Disability Rights Monitor di Chicago Amerika Serikat, menyatakan bahwa di seluruh dunia ada sekitar 600 juta penduduk penyandang disabilitas dan diantaranya sekitar 80 % ada di Asia, artinya terdapat sekitar 480 juta penduduk Asia menderita disabilitas, namun nasibnya kurang beruntung. Perhatian masyarakat dan pemerintah terhadap penyandang disabilitas sangat rendah. Beberapa kondisi bagi penyandang cacat di beberapa negara Asia antara lain: a) India, sekitar 74 % penduduk penyandang disabilitas tidak bekerja; b) Filipina, tingkat pendidikan penduduk yang cukup tinggi, namun sekitar 20 % anak-anak difabel tidak pernah bersekolah, sedang dari aspek pekerjaan lebih dari 40 % penyandang disabilitas tidak bekerja; c) Kamboja, penyandang disabilitas bekerja sebagai peminta-minta; d) Thailand hanya memiliki 1%, gedung bangunan dapat diakses oleh penyandang disabilitas, Dari aspek pekerjaan, di Thailand sekitar 80 % penyandang disabilitas tidak bekerja; e) Vietnam, hanya 34 % dari penyandang disabilitas dapat membaca dibandingkan dengan penduduk biasa yang 90 % dapat membaca dari aspek pekerjaan, sekitar 70 % penyandang disabilitas tidak bekerja; f) RRC jumlah anak-anak penyandang cacat yang bersekolah mencapai sekitar 77 % dibandingkan dengan anak-anak normal yang sekitar 90 % sedang bersekolah.

## II. METODOLOGI KEGIATAN

Untuk menjawab tujuan pertama dan kedua maka kegiatan ini menggunakan metode kualitatif, Data dilakukan melalui informan dengan metode indepth interview dan Focus Group Discussion yang melibatkan seluruh stakeholder meliputi pemerintah, dunia pendidikan penyandang disabilitas dan keluarganya serta masyarakat. Data juga diperoleh melalui data sekunder yang diperoleh dari dokumen, literatur, hasil penelitian, jurnal, dan sumber –sumber lainnya khususnya

peraturan perundang-undangan yang berkaitan sesuai dengan pemberdayaan dan perlindungan sosial bagi Penyandang Disabilitas

Menjawab tujuan ketiga adalah dengan analisis dan evaluasi atas regulasi, kebijakan dan implementasinya di lapangan. Berbagai model implementasi kebijakan yang dijelaskan oleh para pakar, namun tidak ada pilihan model yang terbaik, yang terpenting justru adalah bahwa implementasi kebijakan haruslah menampilkan keefektifan dari kebijakan itu sendiri. Pada prinsipnya menurut Riant Nugroho (2005:179-181) Komunikasi Sumberdaya Disposisi Implementasi Struktur Birokrasi terdapat beberapa faktor yang harus dipenuhi guna memperoleh keefektifan dari semua implementasi kebijakan, yaitu a) Ketepatan Kebijakan. ; b) Ketepatan Pelaksanaan Kebijakan; c) Ketepatan target ; d) Ketepatan lingkungan baik secara internal maupun eksternal. Selain masalah ketepatan diperlukan juga faktor pendukung yaitu dukungan politik, dukungan strategik, dukungan teknis. Untuk menyederhanakan model penilaian keberhasilan implementasi kebijakan maka dilakukan dengan mengadopsi alat analisis yang dibentuk oleh George C Edward III sebagaimana ditunjukkan dalam gambar 2 berikut ini :



Gambar tersebut menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang erat antar stakeholder yang ada. Kerjasama dan kemitraan ABCG ( Academic, Business, Community and Government) sebagai aktor utama dalam implementasi harus menjaga komunikasi atau dalam hal ini disebut sebagai hubungan kemitraan agar implementasi bisa berjalan sesuai dengan tujuan yang diinginkan.

### III. PEMBAHASAN

#### 3.1. Pelayanan Bagi Disabilitas

Pemahaman mengenai perbedaan penyandang disabilitas dan non disabilitas menyebabkan munculnya perlakuan diskriminatif. Para penyandang disabilitas cenderung dipandang sebagai objek perlindungan, perlakuan dan bantuan daripada sebagai subjek pemegang hak. Posisi ini menyebabkan perbedaan perlakuan. Pada paradigma modern terjadi pergeseran dari (a) *Medical model of disability* dengan pendekatan *charity-based approach to disability* yaitu sebuah model di mana

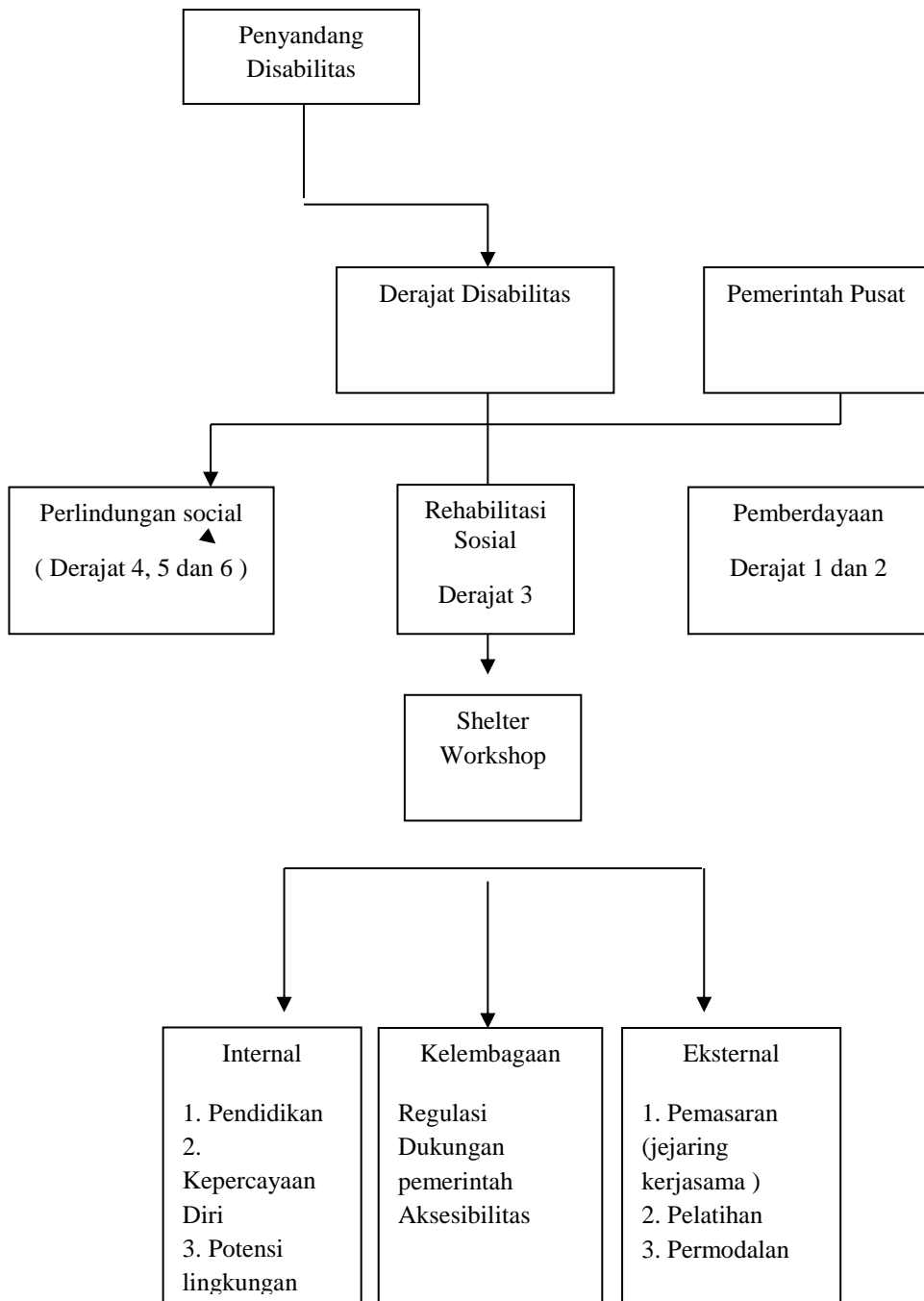
disabilitas dipandang sebagai akibat dari kondisi kelainan fisik semata-mata, yang merupakan hakikat dari kondisi individu penyandanginya - yang merupakan bagian intrinsik dari diri individu yang bersangkutan. Penyandang disabilitas dianggap membutuhkan pertolongan, perlindungan, perawatan, rasa kasihan, amal, simpati, layanan khusus, sekolah khusus, dan donasi. Model medis atau amal membuat mereka memiliki ketergantungan, menjadi (b) *Social model of disability* dengan pendekatan *human rights based approach to disability*, model ini mengemukakan bahwa hambatan sistemik, sikap negatif dan eksklusi oleh masyarakat (secara sengaja atau tidak sengaja) merupakan faktor-faktor utama yang mendefinisikan siapa yang menyandang disabilitas dan siapa yang tidak di dalam masyarakat tertentu.

Penyandang disabilitas berdasarkan derajat kecacatan, dibedakan menjadi beberapa kriteria sebagai berikut:

- a) Derajat 1: mampu melaksanakan aktifitas atau mempertahankan sikap dengan kesulitan.
- b) Derajat 2: mampu melaksanakan kegiatan atau mempertahankan sikap dengan bantuan alat bantu.
- c) Derajat 3: dalam melaksanakan aktifitas, sebagian memerlukan bantuan orang lain dengan atau tanpa alat bantu.
- d) Derajat 4: dalam melaksanakan aktifitas tergantung penuh terhadap pengawasan orang lain
- e) Derajat 5: tidak mampu melakukan aktifitas tanpa bantuan penuh orang lain dan tersedianya lingkungan khusus.
- f) Derajat 6: tidak mampu penuh melaksanakan kegiatan sehari-hari meskipun dibantu penuh orang lain

Perbedaan derajat kecacatan tersebut harus diikuti perbedaan penanganan baik yang berupa perlindungan sosial maupun yang berupa pemberdayaan, sesuai dengan semangat perubahan paradigma medis menuju sosial. Perbedaan penanganan bisa ditunjukkan dalam model sebagaimana pada gambar berikut :

Gambar 3 Perbedaan Pelayanan disabilitas berdasarkan derajat kecacatan



### 3.2. Pendidikan bagi Disabilitas di Indonesia

Kebijakan tentang pendidikan bagi kaum penyandang disabilitas tersebut telah memberikan pengaruh yang luar biasa bagi masa depan mereka. Harapan untuk memperoleh pendidikan yang setara sehingga mampu untuk mandiri baik secara sosial maupun ekonomi, bukan hanya sebagai penerima charity. Kondisi di Indonesia khususnya bagi penyandang cacat anak menunjukkan data pada tabel 1 berikut :

Tabel 1. Pendidikan bagi anak berkebutuhan

No	Kriteria	Jumlah	%
1	Anak bekerbutuhan khusus secara nasional	1,48 juta	0,7 %
2	Usia sekolah ( 5 – 18 tahun )	317.016	21,42 %
3	Sekolah maupun pendidikan inklusif	28,897	26,15 %
4	Belum sekolah maupun mendapat pendidikan inklusif	234,119	73,85 %

Sumber : BPS 2013

Data tersebut menunjukkan bahwa ternyata dari aspek pendidikan jumlah penyandang disabilitas yang mendapatkan pelayanan masih sangat sedikit, yaitu sekitar 26,15%, hal ini disebabkan karena meskipun jumlah sekolah luar biasa yang didirikan oleh pemerintah maupun swasta cukup banyak yaitu 1.311 sekolah yang terdiri atas 301 sekolah negeri dan 1.010 sekolah swasta, namun aksesibilitasnya masih belum merata.

Sekolah – sekolah luar biasa cenderung terpusat di kota – kota di pulau Jawa dengan sebaran Propinsi Jawa Timur sebanyak 302 sekolah, Jawa Barat sebanyak 203 dan Jawa Tengah sebanyak 109 sekolah. Dengan aksesibilitas yang terbatas tersebut maka wajar apabila baru 26,15% anak penyandang disabilitas yang mendapatkan fasilitas pendidikan.

### 3.3. Penyandang Disabilitas dan Kesempatan Kerja

Undang – Undang Dasar tahun 1945 Pasal 27 menyatakan bahwa “Tiap-tiap warga negara berhak atas pekerjaan dan penghidupan yang layak”. Dan Pasal 28 ayat D yang menyatakan bahwa “Setiap orang berhak untuk bekerja serta mendapat imbalan dan perlakuan yang adil dan layak dalam hubungan kerja”.

UUD 1945 ini diturunkan secara lebih jelas dalam UU no 4 tahun 1997 tentang kesejahteraan penyandang cacat yaitu sebagai berikut :

- a. Pasal 13 : Setiap Penyandang Cacat mempunyai kesamaan kesempatan untuk mendapatkan pekerjaan sesuai dengan jenis derajat kecacatannya.
- b. Pasal 14 : Perusahaan Negara dan Swasta memberikan Kesempatan dan perlakuan yang sama kepada Penyandang Cacat dengan mempekerjakan

Penyandang Cacat diperusahaannya dengan jenis dan derajat kecacatan, pendidikan dan kemampuannya yang jumlahnya disesuaikan dengan jumlah karyawan dan atau kualifikasi perusahaan.

- c. Pasal 27 : Pemerintah memberikan penghargaan kepada perusahaan yang mempekerjakan Penyandang Cacat.

Selain itu Undang – Undang no 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan juga menyebutkan dengan jelas bahwa penyandang cacat akan memiliki posisi yang sama dalam kesempatan kerja sebagaimana disebutkan dalam bab dan pasal – pasal sebagai berikut :

- a. Bab III tentang Kesempatan dan Perlakuan yang Sama.  
Pasal 5 : Setiap tenaga kerja memiliki kesempatan yang sama *tanpa diskriminasi* untuk memperoleh pekerjaan  
Pasal 6: Setiap pekerja./buruh berhak memperoleh perlakuan yang sama *tanpa diskriminasi* dari pengusaha
- b. Bab V PELATIHAN KERJA  
Pasal 19 : Pelatihan Kerja bagi Tenaga Kerja Penyandang Cacat dilaksanakan dengan memperhatikan jenis, derajat kecacatan, dan kemampuan tenaga kerja penyandang Cacat yang bersangkutan
- c. Bab VI PENEMPATAN TENAGA KERJA  
Pasal 31 : Setiap tenaga kerja mempunyai hak dan kesempatan yang sama untuk memilih mendapatkan atau pindah pekerjaan dan memperoleh penghasilan yang layak di dalam atau di luar negeri
- d. Bab X PERLINDUNGAN, PENGUPAHAN DAN KESEJAHTERAAN  
Pasal 67 : Pengusaha yang mempekerjakan Tenaga Kerja Penyandang Cacat wajib memberikan perlindungan sesuai dengan jenis dan derajat kecacatannya yang mengacu pada peraturan Perundangan yang berlaku

### 3. 4. Sheltered Workshop bagi Penyandang Disabilitas

*Sheltered workshop* bisa diartikan sebagai kerja/pelatihan khusus. Konsep *sheltered workshop* yaitu dimana subjek diberikan materi keterampilan, lalu diberikan pelatihan langsung oleh pelaku usaha terkait, dan kemudian didukung oleh lembaga pendukung usaha. Diharapkan subjek mempunyai keterampilan sesuai dunia kerja yang dibutuhkan dan produknya dapat langsung dipasarkan. Konsep pendidikan berbasis keunggulan lokal, diartikan sebagai proses pendidikan yang didesain sedemikian rupa, sehingga *outcome* yang dihasilkan memiliki kemampuan yang cukup, bukan hanya mengidentifikasi, melainkan memanfaatkan keunggulan lokal untuk kepentingan kemajuan diri, daerah, maupun masyarakat secara luas.

*Sheltered workshop* merupakan model vokasional, di mana peserta didik untuk memiliki kemampuan dan ketrampilan atas satu pekerjaan dan bisa langsung dipraktekkan dalam kehidupan. Materi – materi yang diberikan dalam *sheltered workshop* harus memperhatikan beberapa hal antara lain :



- a. Kondisi peserta, sesuai dengan tingkat keterbatasan fisiknya sehingga pekerjaan bisa dilakukan dengan mudah
- b. Potensi lokal yang ada di daerah tersebut sehingga peserta tidak perlu mengadakan supply bahan baku terlalu jauh
- c. Peralatan yang digunakan adalah peralatan yang simple, mudah digunakan dan tidak membahayakan bagi peserta
- d. Lapangan kerja dan Pemasaran merupakan bagian paling penting sehingga peserta bisa langsung terserap di pasar kerja atau apabila dia berusaha, maka hasil usahanya akan mampu diserap oleh pasar.
- e. Materi – materi pembelajaran mudah dipahami dan diikuti oleh penyandang disabilitas.

Bahan materi – materi dalam pelajaran disusun secara kolektif dengan mendasarkan pada :

- a. Pendekatan kesiapan kerja, Instruktur harus menyusun setiap materi supaya dapat langsung dipraktekkan di kehidupan nyata.
- b. Pendekatan multi dimensional Pembentukan totalitas 3 ranah kemampuan meliputi aspek Kognitif, Aspek Afektif dan Aspek Psikomotor. Ketiga ranah tersebut harus diterapkan secara seimbang, agar tujuan pembelajaran dapat tercapai secara optimal.

Model sheltered workshop berbasis masyarakat dikembangkan berdasarkan konsep pembelajaran vokasional di mana setting masyarakat bisa memberikan manfaat yang lebih luas dan bervariasi bagi individu yang berkebutuhan khusus, pendidikan vokasional akan menjadi modal awal dalam pengembangan kemampuan dirinya. Oleh sebab itu model sheltered workshop bukan model pelatihan putus, namun akan dikembangkan ke dalam asistensi dan pendampingan secara terstruktur, hasil pembelajaran akan dievaluasi dan dikembangkan secara terus menerus untuk menemukan model yang tepat bagi pemberdayaan penyandang disabilitas. Model sheltered Workshop ditunjukkan dalam gambar 4 berikut ini

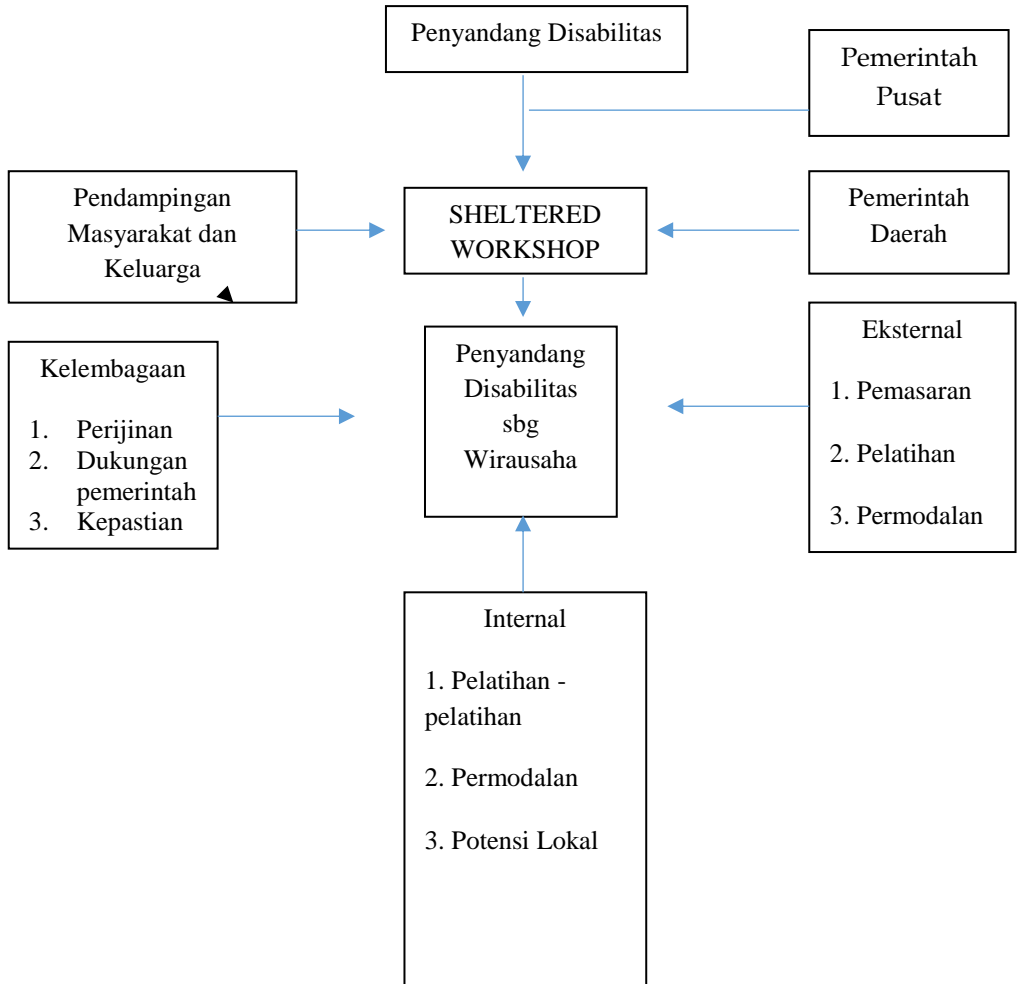


Gambar 4. Model Shelter Workshop

Model shelter workshop tidak hanya berhenti sampai di situ saja namun membutuhkan langkah – langkah lanjutan apa yang akan dilakukan oleh penyandang disabilitas apabila telah selesai melakukan pendidikan dan pelatihan. Terdapat dua pilihan bagi penyandang disabilitas setelah selesai mengikuti shelter workshop, yang pertama adalah dia bekerja pada orang lain atau perusahaan sesuai dengan kemampuannya dan yang kedua adalah membuka usaha baru sesuai dengan kompetensi yang dimilikinya.

Pada pilihan yang pertama maka pihak pemerintah harus melakukan jejaring kerjasama untuk meningkatkan peluang kerja bagi penyandang disabilitas yang telah dilatih, kemudian pada pilihan kedua yaitu berusaha sendiri maka pemerintah harus menyiapkan instrumen lanjutan agar penyandang disabilitas benar – benar mampu berusaha sendiri. Instrumen lanjutan tersebut bisa ditunjukkan sebagaimana pada gambar 5 berikut ini. :

Gambar 5 Model Pemberdayaan penyandang disabilitas setelah mengikuti shelter workshop



Model tersebut di atas menunjukkan bahwa setiap stakeholder terkait harus bekerjasama membantu penyandang disabilitas untuk melakukan usaha baru sebagai wirausaha. Terdapat beberapa point penting yang harus diperhatikan di sini yaitu a) Peningkatan kualitas dan kuantitas produk dengan memperhatikan aspek pemasaran dan ketersediaan bahan baku, pada posisi ini potensi ekonomi lokal harus mendapatkan perhatian agar produksi bisa berjalan dengan lancar; b) Pemasaran, merupakan masalah sentral, apabila penyandang disabilitas tidak memperoleh pasar bagi produksinya maka bisa menimbulkan frustrasi; c) Permodalan, dengan menggandeng lembaga keuangan bank dan non bank untuk membantu dari aspek permodalan melalui modal usaha lunak dan berjangka panjang; d) Perijinan, pemerintah daerah harus berperan dalam memberikan kemudahan memperoleh perijinan agar usaha yang dibuat menjadi legal dan bisa memenuhi aspek – aspek yang ditentukan; e) Pelatihan secara terus menerus dan evaluasi terhadap hasil pelatihan.

#### **IV. KESIMPULAN**

1. Implementasi Undang-undang Nomor 13 Tahun 2003 yang menyangkut kesempatan dan perlakuan yang sama, pemberian pelatihan kerja, penempatan tenaga kerja dan perlindungan, pengupahan serta kesejahteraan bagi penyandang disabilitas belum berjalan secara maksimal.
2. Kebijakan pemberdayaan penyandang disabilitas dengan program Sheltered Workshop sangat tepat. Hanya masih perlu perluasan jangkauan dari program tersebut untuk tiap-tiap daerah, dengan cara menjalin kerjasama dengan lembaga-lembaga milik pemerintah atau swasta.
3. Peran dari lingkungan terdekat untuk pengembangan potensi yang dimiliki oleh penyandang disabilitas masih sangat kurang, sehingga masih dibutuhkan motivasi bagi keluarganya untuk melakukan pendampingan dalam proses sheltered workshop. Kerjasama para stakeholder untuk mengawal program sheltered workshop agar bisa dilakukan secara berkelanjutan.

#### **V. REKOMENDASI**

1. Peningkatan Peran serta Pihak Swasta dan BUMN melalui CSR bagi penyandang disabilitas yang terdiri atas (a) Pelatihan/ training; (b) Pemberian dana sebagai modal usaha; (c) Bantuan Peralatan dan (d) Peningkatan potensi peluang kerja.
2. Efektifitas peran pemerintah daerah dalam pelayanan dan pemberdayaan bagi penyandang disabilitas
3. Peningkatan aksesibilitas bagi penyandang disabilitas terhadap lokasi pendidikan khusus, sheltered workshop, fasilitas publik dengan

4. Pengembangan program Sheltered Workshop sesuai kriteria keterbatasan fisik penyandang disabilitas dengan cara penganekaragaman model pelatihan, model pengembangan kurikulum dan materi, peralatan, serta instruktur
5. Pendampingan secara menyeluruh meliputi pengembangan aspek fisik, psikis, sosial, ekonomi dan peningkatan kepercayaan diri bagi penyandang disabilitas

### UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih penulis sampaikan kepada Kementerian Koordinator Pembangunan Manusia dan Kebudayaan Republik Indonesia atas kerjasama dalam pengentasan kemiskinan khususnya masyarakat rentan.

### DAFTAR PUSTAKA

- Alimin, Zaenal, *Pemahaman Konsep Pendidikan Kebutuhan Khusus dan Anak Berkebutuhan Khusus*. (Online). Tersedia: <http://zalimin.blogspot.com/2008/03/pemahaman-konsep-pendidikan-kebutuhan.html>. 16 Juni 2009.
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta : Rineka Cipta, 2006
- .Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, *Panduan Pelayanan Pendidikan bagi Mahasiswa Penyandang Disabilitas di Perguruan Tinggi*, Jakarta: Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi, 2012.
- Ensiklopedi Online Wikipedia “Mainstreaming” dari [http://en.wikipedia.org/wiki/Mainstreaming\\_%28education%29](http://en.wikipedia.org/wiki/Mainstreaming_%28education%29), 7 Juni 2010.
- Faisal, Sanafiah, *Format-format Penelitian*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2001.
- Hornby, AS, *Oxford Advanced Learner’s Dictionary of Current English*, Oxford: Oxford University Press, 1995, cet. ke-5.
- Kartono Kartini, 1995. Psikologi Anak. Bandung, Mandar Maju.
- Koentjaraningrat, *Metode-metode Penelitian Masyarakat*, Jakarta: Grafindo Pustaka Utama, 1997.
- Lampiran UU RI nomor 19/2011 tentang Ratifikasi CRPD.
- Livneh & Antonak, 2005, Psychosocial Adaptation to Chronic Illness and Disability: A Primer for Counselors, *Journal of Counseling & Development* [Volume 83, Issue 1, pages 12–20](#)
- Mudjito, dkk., *Pendidikan Inklusif*. Jakarta: Baduose Media, 2012.
- Muhadjir, Noeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta: Rake Sarasih, 1998.
- Muhajir, Noeng, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Yogyakarta : Rake Sarasin, 1991.
- Mulyana, Deddy, *Metodologi Penelitian Kualitatif, Paradigma Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*, Jakarta: PT. Remaja Rosda Karya, 2001.

Nawawi, Hadari, *Penelitian Terapan*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 1996.

Purwandari, “Pendidikan Inklusif: Masalah Ketenagaan dan Peran Serta Perguruan Tinggi dalam Penyelenggaraan Sekolah Inklusi”, Makalah Temu Ilmiah Nasional Jurusan PLB se-Indonesia pada tanggal 1-3 Agustus 2009 di Yogyakarta.

Riant Nugroho, 2005, *Public Policy*, Gramedia Pustaka, Jakarta

UU Nomor 4 Tahun 1997 tentang Penyandang Cacat.

UU Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional

## PEMANFAATAN TERONG SEBAGAI MANISAN UNTUK MENINGKATKAN PEREKONOMIAN PETANI

MITAYANI\*,NOVA FRIDALNI  
STIKes MERCUBAKTIJAYA Padang  
[mitayani\\_dd@yahoo.co.id](mailto:mitayani_dd@yahoo.co.id)  
nfridalni@gmail.com

### ABSTRAK

*Tanaman terong bagi masyarakat Kota padang merupakan tanaman penting, hal ini terlihat dari aktivitas masyarakat tani dengan membudidayakan tanaman terong setelah panen padi. Pemasaran terong di Kota Padang juga mendukung gerak perekonomian masyarakat setempat, terlihat dari beberapa sentral pemasaran terong seperti dipasar, dan di sepanjang pinggir jalan dikota Padang. Laporan Diperta Kota Padang tahun menyebutkan bahwa rata-rata produksi terong Kota Padang tahun 2015 adalah 13 ton/Ha. **Permasalahan di masyarakat**, selama ini yang dilakukan adalah jika panen terong hanya dijual kepasar atau ketempat tertentu dengan harga relatif murah karena petani pada umumnya menjual dengan harga 1 karung terong dihargai 30-50 ribu rupiah. Hal ini merupakan salah satu penyebab rendahnya tingkat ekonomi masyarakat di daerah tersebut. Salah satu upaya untuk meningkatkan pendapatan petani terong di Kota Padang adalah memanfaatkan terong menjadi **manisan terong**, **Solusi yang telah dilaksanakan adalah membentuk home industri** disetiap keluarga sehingga dapat memandirikan keluarga guna meningkatkan perekonomian keluarga. **Metode pendekatan** yang digunakan adalah melakukan persiapan kegiatan dengan mengadakan pertemuan dengan aparat terkait, membentuk kelompok usaha manisan terong, demonstrasi Pembuatan Manisan Terong dan pengemasan Produk manisan Terong hingga pengurusan izin Industri Rumah Tangga. **Hasil pengabdian** masyarakat ini telah terbentuknya 5 kelompok usaha home industry manisan terong di masyarakat. **Kesimpulan dari kegiatan ini adalah** perekonomian masyarakat petani terong dapat ditingkatkan dengan memanfaatkan hasil produksi terong menjadi manisan dan terbentuknya home industry dikeluarga.*

**Key word : Terong, Manisan , Home Industri , Perekonomian**

### I. Pendahuluan

Tanaman terong bagi masyarakat Kota padang merupakan tanaman penting, hal ini terlihat dari aktivitas masyarakat tani dengan membudidayakan tanaman terong setelah panen padi. Pemasaran terong di daerah ini, juga mendukung gerak perekonomian masyarakat yang terlihat dari beberapa sentral pemasaran terong seperti dipasar, dan di sepanjang pinggir jalan dikota padang. Tanaman terong sampai sekarang di kecamatan Nanggalo Kota Padang merupakan tanaman yang dibudidayakan setelah panen padi. Pada umumnya tanaman ini, dibudidayakan oleh

petani tanpa melakukan pemupukan, karena petani berharap sisa pemupukan pada tanaman padi dapat dimanfaatkan oleh tanaman terong. Laporan Diperta Kota Padang (2015) menyebutkan bahwa rata-rata produksi terong Kota Padang tahun 2015 adalah 13 ton/Ha, sedangkan di Kecamatan Nanggalo produksi terong hanya 7 ton/ha (Diperhut Kota Padang,2015). Produksi ini jauh lebih rendah jika dibandingkan dengan produksi terong di bogor dan Tegal, dimana produksi terong mencapai 40 ton/ha (Yuwono,2013).

### **1.1. Permasalahan**

Selama ini dilakukan oleh masyarakat setempat jika panen terong hanya dijual kepasar atau ketempat tertentu dengan harga relative murah karena terong petani pada umumnya menjual perhitungan per karung, harga 1 karung terong kadang hanya dihargai 30 ribu rupiah. Hal ini merupakan salah satu penyebab rendahnya tingkat ekonomi masyarakat di daerah tersebut. Salah satu upaya untuk meningkatkan pendapatan petani terong dikecamatan Nanggalo Padang adalah memanfaatkan terong menjadi manisan terong, membentuk home industry disetiap keluarga sehingga dapat memandirikan keluarga untuk meningkatkan perekonomian keluarga. Apabila pengolahan terong dapat dijadikan manisan maka diharapkan akan dapat meningkatkan pendapatan keluarga. Sehingga secara ekonomis dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan petani dengan membentuk home industry tersebut.

### **1.2. Target Luaran Kegiatan**

Target Luaran yang dihasilkan dari kegiatan ini adalah (1) Bertambahnya pengetahuan kelompok petani terong bagaimana memanfaatkan buah terong menjadi manisan terong. (2) Terbentuknya home industry atau kelompok usaha manisan terong di setiap keluarga.

## **II. Metode**

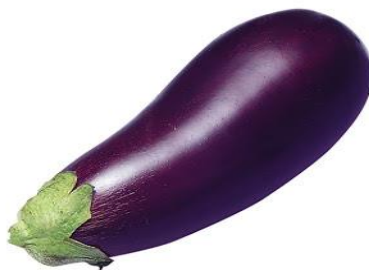
Metode pendekatan yang digunakan untuk merealisasikan kegiatan ini adalah melakukan persiapan kegiatan dengan mengadakan pertemuan dengan aparat terkait seperti : (1) Kelompok Tani di Kecamatan Nanggalo Kota Padang, (2) Balai Penyuluh Pertanian (BPP) yang memiliki tenaga penyuluh pertanian, dan (3) LITBANG STIKes MERCUBAKTIJAYA Padang. Pentingnya mengikut sertakan lembaga tersebut karena keberadaan masing- masing lembaga tersebut merupakan ujung tombak dari kesuksesan kegiatan pengabdian ini. Selanjutnya kegiatan penerapan IPTEKS ini melibatkan masyarakat tani dan penyuluh pertanian Lapangan (PPL ) yang diharapkan dapat menjadi perantara secara langsung dan rutin, berpartisipasi dalam alih ilmu untuk meningkatkan ekonimo keluarga di Kecamatan Nanggalo tersebut. Langkah kedua membentuk kelompok usaha manisan terong, persiapan pembentukan kelompok usaha manisan terong dengan melibatkan sejumlah unsur yang terkait yaitu Lurah, Ketua RW, RT, Balai Penyuluh Pertanian



(BPP), serta petani terong untuk mengadakan pertemuan. Langkah awal ini dilaksanakan guna memperoleh dukungan dari segenap pihak, berupa bantuan tenaga dan fasilitas tempat pertemuan ditentukan, sarana pendukung di bicarakan seperti kursi, Pertemuan ini membentuk kelompok-kelompok petani usaha manisan terong. Perlunya mengikutsertakan aparat terkait seperti Balai Penyuluh Pertanian pada kelompok tani, Lurah, RW, RT merupakan kelompok masyarakat yang disegani, dan dihormati serta himbauannya di dengar dan dilaksanakan oleh warga masyarakat untuk mengikuti kegiatan ini. Langkah ketiga melakukan demonstrasi Pembuatan Manisan Terong, kegiatan pembuatan manisan terong, merupakan kegiatan praktek lapangan tentang apa yang telah dibahas dan didiskusikan dalam kegiatan penyuluhan. Kegiatan demonstrasi pembuatan manisan terong ini dilakukan sebagai upaya langsung memberikan percontohan bagaimana pembuatan manisan terong. Dalam Kegiatan ini juga dilibatkan para BPP terkait. Kegiatan ini langsung dilakukan pada areal yang dekat dengan kegiatan usaha tani tanaman terong, kegiatan direncanakan berlangsung selama satu minggu. Jenis terong yang dapat digunakan untuk membuat manisan terong adalah jenis terong local yang berwarna ungu untuk menjaga kualitas manisan terong. Selanjutnya pengemasan Produk manisan Terong, setelah proses pembuatan manisan terong selesai, maka dilakukan proses pengemasan produk. Pengemasan produk dapat divariasikan dari ulai  $\frac{1}{4}$  Kg,  $\frac{1}{2}$  kg hingga 1 kg. Setelah itu dilakukan pengurusan ke Dep. Kes untuk mendapatkan izin industri rumah tangga serta hak paten merek kemasan hingga manisan terong siap untuk dipasarkan.

### III. Hasil Kegiatan

Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan pada petani terong di wilayah kecamatan Nanggalo ini adalah terbentuknya kelompok usaha manisan terong dimasyarakat, terbentuknya kemasan manisan terong yang siap dipasarkan berikut perizinan dari Dep. Kes RI tentang Produksi Izin Rumah Tangga ( P.IRT)



Gambar 1 : Gambar Terong (*Solanum melongena*) yang digunakan



Gambar 2 : Manisan terong

#### IV. Kesimpulan Dan Saran

Terong dapat dimanfaatkan sebagai manisan sehingga secara ekonomis harga jual terong menjadi lebih tinggi. Disarankan untuk mevariasikan hasil produksi terong menjadi produksi yang lebih memiliki harga jual tinggi misal menjadi keripik terong, dodol terong dan lain -lain.

#### UCAPAN TERIMAKASIH

Pengabdian masyarakat ini merupakan salah satu bentuk Tri Dharma Perguruan Tinggi yang harus dilaksanakan oleh setiap dosen. Dalam pelaksanaan kegiatan ini pengabdian banyak mendapatkan bantuan baik moril maupun materil dari berbagai pihak, untuk itu pengabdian mengucapkan terimakasih kepada :

1. Kementerian Riset Dan Tehknologi DIKTI Di Jakarta yang telah membiayai Kegiatan Pengabdian ini.
2. KOPERTIS Wilayah X Sumbar, Riau, Jambi dan Kepri yang telah memfasilitasi kegiatan pengabdian ini.
3. Ketua STIKes MERCUBAKTIJAYA Padang yang telah memberikan masukan dan arahan pada saat pelaksanaan Kegiatan.
4. Ketua LPPM STIKes MERCUBAKTIJAYA Padanag,yang memberikan masukan serta arahan hingga terlaksananya Kegiatan ini.
5. Aparat pemerintah terkait diwilayah Kecamatan Nanggalo Padang, serta semua pihak yang tidak dapat dituliskan satu persatu.

Semoga apa yang telah diberikan mendapatkan pahala dari Allah SWT, dan pengabdian masyarakat ini bermanfaat hendaknya .

#### DAFTAR PUSTAKA

- Sukim Prayitno,2016.*Aneka Olahan Terong* ,Tekhnologi Pengolahan Pangan  
Apandi,M.1984 *Tekhnologi Buah Dan Sayur*,Penerbit Alumni Bandung  
Budi Samadi, 2001,*Budi Daya TerungHibrida*,Kanisius Jogjakarta  
Arthey,D and Colin, D.1996 *Vegetable Processing*,Blackie academic and professional,London

## JAJANAN HALALAN THOYIBAN DI KOTA PADANG

Desi Handayani <sup>1</sup>, dan Yusnani <sup>2</sup>

1) Politeknik Negeri Padang dan Padang

2) Politeknik Negeri Padang dan Padang

e-mail: desihandayanisupriyadi@gmail.com\*

### ABSTRAK

*Mitra IbM ini adalah Abi Salahuddin (Sustera Food) dan Umami Miswarmi (Umami Zahroh) yang merupakan produsen dan penjual makanan jajanan yang Halal dan Thoyib. Masih cukup banyak kelemahan dalam proses produksi dan manajemen. Persoalan yang dihadapi oleh mitra diantaranya: 1) masalah kualitas produk untuk meningkatkan produksi dan penjualan. 2) fasilitas tempat penjualan/display produk yang kurang memadai 3) system manajemen usaha untuk produksi dan penjualan/ pemasaran yang kurang diperhatikan. 4) layout produksi (dapur tempat produksi) yang kotor, sanitasi yang buruk, sehingga higienitas yang buruk. 5) kemasan yang sangat seadanya, 6) pembukuan tidak di buat dan memadai. Hal ini akan menyulitkan pemilik dalam mengembangkan usaha dan berkompetisi dengan sesama pelaku usaha*

*Program IbM bertujuan untuk: 1) memberikan alih pengetahuan mitra dalam pengolahan makanan jajanan. 2) meningkatkan kualitas makanan jajanan melalui penggunaan peralatan dan proses produksi yang mendukung. 3) Meningkatkan nilai tambah makanan jajanan dan pendapatan mitra melalui diversifikasi produk. 4) meningkatkan layanan dalam penjualan dengan penataan ulang (re lay-out) tempat penjualan, display produk dan metode penjualan. 5) menata sistem manajemen untuk penyehatan usaha. 6) menata strategi pemasaran untuk memperluas jaringan pemasaran. 7) membenahan pembukuan/ akuntansi. 8) perbaikan sanitasi dan perbaikan dapur tempat produksi untuk menjaga higienitas produksi.*

*Metode yang akan dipakai: Metode Diskusi, Metode pelatihan, Metode perancangan layout produksi (dapur) dan metode pembimbingan/pendampingan. Kerjasama dengan mitra menjadikan peningkatan yang signifikan pada usaha mitra yaitu peningkatan jumlah produk dan variasi penjualan. Partisipasi mitra juga sangat baik dengan menyediakan sarana dan prasarana yang tidak disediakan semisal memasukkan daya listrik.*

*Dari pengabdian yang dilaksanakan disimpulkan bahwa pendampingan mitra perlu dilakukan secara intens dan kemauan mitra untuk mengaplikasikan transfer teknologi haruslah positif.*

*Key word ; halal, thoyib, akuntansi*

## I. PENDAHULUAN

Dalam setiap kegiatan proses manajemen bisnis, ada beberapa aspek Syariah yang harus diperhatikan. Kegiatan-kegiatan yang meliputi: keuangan, pemasaran, sumber daya manusia dan manajemen operasi, harus mengikuti aturan Syariah, yang disebut *Fiqh Muamalah* yaitu hukum Islam yang mengatur hubungan antara manusia dan manusia dan semua tindakan mereka. Berarti wilayah bisnis dan agama adalah wilayah yang tidak terpisah.

Rasulullah Sallallahu Alaihi Wasallam merupakan seorang pelaku bisnis yang sangat berhasil di zamannya yang dalam pelaksanaan bisnis beliau mencontohkan bahwa : pertama, Uang bukanlah modal utama dalam berbisnis dan kedua, modal utama dalam usaha adalah membangun kepercayaan dan dapat dipercaya (*al-amin*). Antonio (2007)

Dasar inilah yang menjadi pegangan bagi Abi Salahuddin dan Ummi Zahroh. Diantara sedikit pedagang yang menyadari atas dasar pertimbangan keimanannya, bahwa dagangan mereka baik berupa jajanan makanan maupun lainnya haruslah memenuhi persyaratan *halalan thayiban* (halal dan thayib). Mereka berazam memberikan dan menjualkan makanan yang memang halal untuk dimakan serta baik untuk dikonsumsi anak-anak.

Di Kotamadya Padang, jumlah pedagang jajanan yang berada di setiap sekolah terutama di Sekolah-Sekolah Dasar setiap tahunnya meningkat. Menurut hasil observasi dan wawancara pengabdian diperoleh data bahwa pedagang jajanan yang berada di Sekolah Dasar di Kota Padang memiliki rata-rata sebanyak 3-5 pedagang. Uang jajan anak sekolah rata-rata sekarang berkisar antara Rp 5000 – Rp 15.000 per hari. Sebagian anak yang tidak membiasakan untuk sarapan di pagi hari, akan cenderung lapar di sekolah dan mencari makanan untuk mengisi perut mereka. Dan jika mereka juga tidak dibekali makan siang dari rumah, mereka juga akan membeli makan siangnya di sekitaran sekolah. Seidealnya sekolah dan orang tua mengontrol asupan jajanan anak. Ada berbagai cara yang dapat dilakukan sekolah dasar di lingkungan sekolah bersih, aman dan sehat. Sehingga efek negatif dari jajanan yang tidak terkontrol, tidak aman, tidak higienis dan tidak sehat dapat diminimalisir.

Abi Salahuddin dan Ummu Zahroh juga merisaukan hal yang sama dengan sekolah. Kebetulan anak-anak mereka bersekolah di tempat yang sama. SD IT Dar El Iman Padang. Sebagai sekolah *Full Day*, waktu anak habis di sekolah sejak jam 7.30 sampai 14.30 WIB. Jangka waktu ini dilewati oleh 2 kali periode makan yaitu sarapan dan makan siang. SDIT Dar el Iman belum memiliki kantin namun mereka mengizinkan beberapa pedagang (termasuk umi Zahrah dan abi Salahuddin) untuk membuka lapak (warung) jajanan mereka di lingkungan sekolah. Sekolah memberi kesempatan dengan syarat pedagang tersebut menyediakan jajanan dengan syarat makanan jajanan tersebut bersih(higienis), aman, halal dan sehat.

Saat ini variasi produk Abi terdiri dari : Mpek-Mpek Palembang (mpek ikan Tuna), Martabak Imut (Marmut) Tuna, Bakwan, Scotel Tahu, Pisang Comel, Donat

Pisang, Risoles, Abon Tuna, Rakik Maco, Rogout, Es manis. Semua ini adalah produk yang dibuat sendiri. Abi berjualan dengan motor Viar di lingkungan sekolah Dar El Iman. Di Luar jam sekolah Abi berjualan di Gor Agus Salim.

Usaha Ummy mulai beroperasi pada tahun 2010. Usaha Ummy didirikan oleh Ummy Miswarmi (yang dikenal dengan panggilan Ummy Zahroh) yang memulai usahanya bermodalkan kompor, penggorengan dan rumah di pinggir jalan raya Indarung dengan menjual makanan berupa ayam goreng crispy. Namun sejak tahun 2012, Usaha Ummy pindah ke Sawahan Dalam 3 yang saat itu berdekatan dengan lokasi sekolah anak ummi yang bernama Zahroh. Usaha Ummy mulai berkembang dengan variasi produk berupa menu sarapan pagi berupa lontong, nasi goreng, mie goreng, ayam goreng, bubur kacang hijau, bakwan, tahu krispi. Produk jualan ummy ini bisa dijadikan sebagai bekal sarapan dan makan siang anak-anak, guru dan karyawan di TKIT dan SD IT Dar el Iman.

Tahun 2014, TKIT dan SDIT Dar El Iman pindah lokasi ke Komplek BPKP. Alhamdulillah ummi bisa memperoleh tempat untuk jualan dan tinggal di kompleks SD tersebut. Melihat potensi yang bagus untuk mengembangkan usaha, Ummy mulai mensesuaikan untuk juga menyediakan gulai kambing untuk menu istimewa tiap hari Jumat. Dan menerima pesanan aqiqahan gulai kambing.

Akan tetapi usaha dan niat saja tidak cukup. Ummy Zahroh dan Abi Salahuddin (sebagai pelaku usaha) mengalami banyak kendala dalam mewujudkan niat baik mereka. Karena memiliki kendala dan kelemahan dalam proses produksi dan manajemen diantaranya : **Proses produksi yang masih sederhana** sehingga kualitas produk masih perlu ditingkatkan sehingga mempengaruhi daya jual dan meningkatkan jumlah produksi. **Tempat produksi (dapur) yang seadanya**, terkesan kotor, sanitasi seadanya dan belum memperhatikan higienitas produk. **Alat produksi yang kurang memadai**, rusak, tidak terawat meskipun punya banyak tapi terletak begitu saja. **Fasilitas tempat penjualan** (showroom) display produk yang kurang memadai sehingga pembeli tidak leluasa memilih/mengambil, membayar jajanan yang dibeli. **Kemasan yang tidak menarik**, hanya kresek. **Pembukuan yang jauh dari memadai**, tata kelola keuangan sederhana, belum memisahkan antara keuangan keluarga (rumah tangga) dengan usaha-bisnis sehingga menyulitkan pemilik mengembangkan usaha. **System manajemen usaha** untuk produksi dan penjualan/pemasaran yang kurang diperhatikan

Setelah melakukan diskusi dengan mitra, maka disepakati permasalahan prioritas mitra baik produksi maupun manajemen. Prioritas ini di ambil karena terkait keberlangsungan produksi. **Prioritas** tersebut meliputi ;

- a. Pembinaan proses produksi dengan mengadakan ;
  1. Peralatan pendukung produksi (berupa pengadaan alat pembeku) yang memadai
  2. Perbaikan tempat produksi dan sanitasinya agar menjadi higienis dan sehat
  3. Penyediaan bahan baku yang baik untuk mensupport produksi mitra
- b. Perbaikan Layout produksi dengan melakukan;

1. Penambahan luas tempat penjualan dengan penambahan atap dan lantai untuk kenyamanan saat berjualan
  2. Perbaikan boks motor viar yang sudah keropos
  3. Penataan layout barang melalui pembuatan rak-rak pajang yang menarik
  4. Pembuatan wastafel / tempat mencuci tangan untuk higienitas anak makan
  5. Penambahan tempat pembuangan sampah (organic dan non organic )
- c. Pembenahan display produk / pemasaran
1. Pengadaan wadah untuk pajangan produk
  2. Perbaikan etalase pajangan
  3. Penambahan kursi dan meja untuk berjualan
  4. Pemasangan merk dan papan nama mitra
  5. Pembuatan daftar menu dan harga
  6. Pengecatan Dinding, Pintu Dan Pemasangan Merk
- d. **Pembenahan Aspek Manajemen (mitra 1 dan mitra 2**
1. Perancangan pembukuan dan akuntansi sederhana
    - daftar pembelian,
    - daftar prive,
    - kas masuk dan kas keluar,
    - buku kas,
    - buku memorial,
    - daftar penjualan
    - laporan keuangan
  2. Penentuan harga produksi dan harga jual
  3. Sistem manajemen keamanan pangan
  4. Pengolahan makanan
  5. Pengetahuan tentang P-IRT dan Pengurusan halal MUI
  6. Pengetahuan tentang Kantin sehat

## II. Metode

### Metode pendekatan yang ditawarkan adalah:

1. Metode diskusi (tukar pikiran)
2. Metode perancangan merek, nama, tampilan produk dan layout produksi
3. Metode pelatihan dan praktek dengan menyediakan makalah atau modul terkait materi pembukuan sederhana, penghitungan harga jual dan pokok, manajemen usaha, Makanan sehat dan bergizi serta halal haram
4. Metode pembimbingan dan pendampingan
5. Metode Kerjasama dengan pihak terkait seperti sekolah (tempat mitra berada) dan pihak kedokteran gizi untuk mensupport pewujudan jajanan sehat dan thoyib dilingkungan sekolah

Semua pelaksanaan kegiatan ini di pimpin oleh P3M Politeknik Negeri Padang (PNP). Agar kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat berjalan dengan lancar sesuai tujuan yang akan dicapai, maka kepakaran yang diperlukan adalah Akuntansi dan manajemen, Syariah (Tarbiyah) dalam memberikan pelatihan manajemen, pemasaran, pembukuan, pelaporan keuangan perusahaan serta perancangan usaha yang memenuhi syarat untuk kelayakan pangan / Kantin Sehat (PIRT) dan kelayakan kehalalannya (POM Halal).

### **III. Hasil dan Pembahasan**

#### **Pembenahan Aspek produksi**

1. Pelatihan Alih pengetahuan dalam pengolahan makanan: proses, teknik, formula dan keamanan makanan jajanan dapat meningkatkan diversifikasi (kualitas meningkat dan jumlah serta variasi makanan jajanan yang dijual bertambah), pendapatan produsen/penjual juga meningkat
2. Ceramah dan diskusi materi tentang CPPB-HACCP dan Praktek CPPB-HACCP, dalam mengenal cemaran mikrobiologis dan kimia.
3. Evaluasi hygiene dan sanitasi makanan jasa boga dengan instrumen DEPKES RI.JB.2A .
4. Penyusunan rancangan perbaikan berdasar hasil evaluasi dengan didampingi Pengabdi. Hal-hal yang dievaluasi meliputi :Lokasi, bangunan, fasilitas; Pencahayaan; Penghawaan; Air bersih; Air kotor; Fasilitas cuci tangan dan toilet; Pembuangan sampah; Ruang pengelolaan makanan; Karyawan; Makanan; Perlindungan makanan; Peralatan; Peralatan makan dan masak, Perbaikan dapur (tempat produksi) dan sanitasi sehingga lebih sehat dan higienis
5. Penataan ulang (re lay-out) tempat penjualan dan perbaikan metode penjualan Artinya dari sisi penjual makanan jajanan untuk saat ini memiliki tempat untuk meletakkan/memajangkan jajanannya, karena adanya rak-rak display yang memadai sehingga semua jajanan bisa tertata dengan baik. Makanan yang di tata juga bebas dari debu dan kotoran. Sedangkan dari sisi pembeli ada keleluasaan dan kenyamanan dalam memilih makanan jajanan.
6. Perbaikan sistem manajemen keamanan pangan, pengelolaan peralatan, control produksi makanan jajanan oleh penjual mampu memperbaiki dan meningkatkan kinerja manajemen dan peningkatan kualitas makanan jajanan yang dihasilkan.

#### **Pembenahan Aspek Manajemen**

1. Pelatihan dan pembuatan pembukuan keuangan sederhana, Perhitungan biaya produksi, Pelatihan dan pendampingan Penetapan harga jual
2. Pengembangan Re lay-out tempat usaha (perbaikan tempat display makanan dan pemasangan papan nama) serta pelayanan yang baik.

3. Pelatihan tentang bagaimana Islam mengatur masalah haram dan halal serta bagaimana aturan Islam dalam berdagang (*muamalah*)

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan kegiatan adalah:

1. penyediaan tempat pengabdian masyarakat,
2. penyediaan fasilitas penunjang pelaksanaan pengabdian
3. sebagai peserta pelatihan dalam setiap materi yang disepakati.
4. terlibat dalam perbaikan proses produksi dalam hal menyediakan alat atau bahan yang tidak ada pada pengabdian seperti kesediaan untuk menambah daya listrik dengan biaya sendiri.

Luaran yang akan dihasilkan adalah ;

- a. Adanya dapur dan ruang produksi yang bersih, higienis, sehat dan teratur sehingga kerja menjadi efektif dan efisien
- b. Adanya peralatan yang baik serta ketrampilan pengolahan produksi yang berkualitas dan memenuhi penjaminan mutu dan keamanan pangan mulai dari pengolahan, penggorengan, pengovenan, sampai ke penyajiannya yang bersih dan higienis
- c. Adanya rak tempat menata alat produksi sehingga menjadi teratur
- d. Pembenahan tampilan warung/ etalase, tempat menyajikan makanan yang bersih dan aman dari debu
- e. Adanya pembukuan/ laporan keuangan sesuai standar akuntansi keuangan
- f. Adanya produk dengan desain kemasan yang menarik dan aman
- g. Adanya informasi berkelanjutan tentang higienitas yang dimulainya dari mitra sebagai pembelajaran untuk anak sekolah di lingkungan Dar El Iman tentang higienitas, dan bersih.

Mitra 1 : Menggunakan Motor Viar KY200 BA 3137 B untuk berjualan



Gambar1. Boks dan susunan makanan yang dibawa abi.

Mitra 2 : Berjualan di lingkungan sekolah. Tempat usaha merangkap tempat tinggal





Gambar 2. Tampak depan warung ummyzahrah

**Adapun dalam bentuk tabel bisa dijelaskan sebagai berikut**

<b>Target</b>	<b>Luaran</b>	<b>Capaian</b>	<b>Bentuk Kegiatan</b>
Pengelola/ mitra memiliki pengetahuan dalam menyusun <i>layout</i> usaha	-Adanya tataletak warung yang menarik -Alat penggoreng / produksi yang baik dan higienis -perbaikan instalasi listrik yang aman - memiliki merk dagang yang mudah dikenali	- Pembenahan proses produksi dengan mengadakan Peralatan yang memadai -Perbaikan warung (pencetakan dan pembenahan warung) -perbaikan merk dagang -perbaikan instalasi listrik	Pelatihan (bimbingan) untuk Penyusunan (Layout ) usaha Pembenahan warung (perbaikan dinding/pencetakan/penambahan luas tempat jualan) Pemberian peralatan penunjang produksi dan meja tempat produksi Perbaikan instalasi listrik yang aman Perbaikan merk usaha
Pengelola/ mitra memiliki pengetahuan dalam mengatur tampilan produk	Adanya produk dengan desain yang menarik dalam etalase yang higienis	-Perbaikan tempat penyajian produk (rak)/etalase yang tersusun rapi dan higienis - wadah tempat produksi yang dibedakan dengan wadah untuk dipajang	Perbaikan tempat penyusunan makanan (rak) yang higienis Pemberian peralatan produksi (masak) yang baru
Pengelola/ mitra memiliki pengetahuan dalam pembukuan dan akuntansi sederhana Perbaikan aspek manajemen	Pembukuan yang teratur dengan menerapkan akuntansi sederhana Pelayanan yang baik dan ramah -Pengelolaan usaha yang baik Mitra memiliki pengetahuan tentang proses produksi yang aman sesuai standar keamanan pangan Mitra mendapatkan	- Perancangan pembukuan dan akuntansi sederhana mitra memiliki kemampuan untuk melakukan pelayanan dengan ramah dalam penjualan Perbaikan system manajemen keamanan pangan	Pelatihan dan pendampingan pembukuan sederhana Pelatihan keamanan pangan Pelatihan pelayanan yang baik (prima)

alih pengetahuan  
tentang pengolahan  
(teknik, formula,  
kehygienisan dan  
keamanan olahan  
pangan)

#### **IV. Simpulan**

Melalui program pengabdian masyarakat ini mitra mendapatkan transfer teknologi dan pengetahuan tentang pembukuan / Akuntansi sederhana, perbaikan proses produksi dan manajemen usaha. Program ini dilakukan melalui diskusi, pelatihan, perancangan layout, penambahan alat produksi, perbaikan tempat usaha. Semua kegiatan ini diharapkan memperbaiki kesejahteraan mitra.

#### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Alhamdulillah program pengabdian ini dapat terlaksana dengan baik, Terimakasih kepada Kemenristek Dikti dan P3M Politeknik Negeri Padang. Tim Penulis Desi Handayani dan Yusnani. Serta kepada Mitra dan pelaku usaha jajanan di kompleks SD IT Dar El Iman Nanggalo Padang. Semoga Allah Azza Wa Jalla Memudahkan dan Melapangkan Usaha kita dan tercapai cita – cita kita Selamat Dunia Akhirat.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Antonio, Syafii Muhammad.2007. Muhammad SAW –The Super Leader SuperManager. Prophetic Leadership and Management Centre. Jakarta. p.96.
- Eti Muliati.2002. Penilaian Keamanan Pangan dalam rangka Perlindungan Konsumen. Jakarta: Prosiding Konas dan Temu Ilmiah XII 8-10 Juli 2002.
- Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). 2009. Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik. Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia. Jakarta.
- Meutia.2010. Meningkatkan Daya Saing Usaha Kecil Menengah Melalui Kompetensi Kewirausahaan dan Modal Sosial, (Sebuah Kajian Teoritis). Jurnal Ilmiah Ekonomi Tirtayasa Ekonomi. Vol. 5 (2).Hal.167-174.
- Muhammad .2009. Label Halal dan Spiritualitas Bisnis : Interpretasi atas Bisnis Home Industry . Jurnal Salam Volume 12 No. 2.
- Presiden Republik Indonesia.2008. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah.
- Rudiantoro, Rizki & Siregar, Sylvia Veronica. 2011. Kualitas Laporan Keuangan UMKM Serta Prospek Implementasi SAK ETAP. Makalah Simposium Nasional Akuntansi XIV. Aceh
- Supardi,.(2005). Keracunan Makanan. Makalah Seminar : Keamanan Pangan Untuk Menunjang Bisnis Boga dan Pariwisata.

- Sri Krisna Murni.2007 .Penerapan Keamanan Pangan pada Penyelenggaraan Makanan di Rumah.Semarang : Jurusan Gizi Poltekes Semarang.
- Tri Dewanti Widyaningsih,dkk. 2006. Alternatif Pengganti Formalin Pada Produk Makanan.:Trubus Agrisarana. Surabaya

## **MENGAKUNTANSIKAN *CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY*: PENGUKURAN DAN PENYAJIAN BIAYA SOSIAL DALAM LAPORAN KEUANGAN**

Zarah Puspitaningtyas  
Universitas Jember, Jember  
e-mail: [zp.zarahpuspita@gmail.com](mailto:zp.zarahpuspita@gmail.com)

### **ABSTRAK**

*Prinsip dasar tata kelola perusahaan yang baik (good corporate governance) mengharuskan perusahaan untuk bertanggungjawab baik pada stockholders (pemilik atau pemegang saham) maupun stakeholders (pemangku kepentingan, seperti: pemerintah, karyawan, dan masyarakat luas). Oleh karena itu, diperlukan suatu akuntansi yang mampu mengukur aktivitas pertanggungjawaban sosial perusahaan atau corporate social responsibility. Akuntansi tersebut disebut sebagai akuntansi pertanggungjawaban sosial perusahaan atau corporate social responsibility accounting. Tujuan akuntansi corporate social responsibility adalah menyajikan informasi yang berguna dalam pengambilan keputusan bagi semua pihak yang berkepentingan terkait dengan aktivitas sosial sebagai wujud pertanggungjawaban perusahaan terhadap lingkungan sosialnya. Paper ini merupakan sebuah tinjauan atas praktek mengakuntansikan corporate social responsibility yang dipandang dari perspektif pengukuran dan penyajian biaya sosial dalam laporan keuangan. Bagaimana mengukur biaya corporate social responsibility dan bagaimana menyajikannya dalam laporan keuangan menjadi rumusan masalah dalam paper ini. Sebab, selain pengukuran biaya corporate social responsibility, permasalahan akuntansi corporate social responsibility terletak pada bagaimana penyajiannya dalam laporan keuangan. Metode analisis dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif naratif. Hasilnya diharapkan mampu mengkonfirmasi pentingnya pemahaman atas dimensi teoretis dan praktis dalam mengakuntansikan corporate social responsibility sebagai investasi bagi perusahaan demi pertumbuhan dan keberlanjutan bisnisnya, serta mampu memberikan kontribusi pemahaman atas pengukuran dan penyajian biaya sosial dalam laporan keuangan.*

**Kata kunci:** *akuntansi pertanggungjawaban sosial perusahaan, biaya sosial*

### **ABSTRACT**

*The basic principles of good corporate governance requires companies to take responsibility for both the stockholders (owners or shareholders) and stakeholders (stakeholders, such as government, employees, and society at large). Therefore, we need an accounting that is capable of measuring the activity of corporate social responsibility. The accounting referred to as the accounting of corporate social responsibility. The purpose of accounting for corporate social responsibility is to present information that is useful in decision making for*

*all interested parties associated with social activities as a form of corporate responsibility to the social environment. This paper is a review of the accounting practices of corporate social responsibility which is seen from the perspective of measurement and presentation of social costs in the financial statements. How to measure the cost of corporate social responsibility and how to present them in the financial statements be the problem in this paper. Because, in addition to the measurement of the cost of corporate social responsibility, corporate social responsibility accounting problem lies in how the presentation in the financial statements. The analysis method using a qualitative approach, which is a descriptive narrative. The results are expected to confirm the importance of understanding the theoretical and practical dimensions of the corporate social responsibility accounting as an investment for the company for growth and sustainability of its business, as well as able to contribute to the understanding of the measurement and presentation of social costs in the financial statements.*

**Keywords:** *corporate social responsibility accounting, social costs*

## **I. PENDAHULUAN**

Pertanggungjawaban sosial perusahaan atau *corporate social responsibility* (CSR) pada hakikatnya merupakan nilai yang melandasi aktivitas perusahaan. CSR menjadi pijakan komprehensif dalam aspek ekonomi, sosial, kesejahteraan dan lingkungan. Oleh karenanya, CSR harus diimplementasikan secara komprehensif dan seimbang. CSR merupakan perwujudan kontribusi perusahaan untuk ikut serta mewujudkan pembangunan berkelanjutan (*sustainable development*), yaitu pembangunan yang bertujuan memenuhi kebutuhan manusia saat ini tanpa mengorbankan generasi yang akan datang (Ambarini, 2010; Rahmatullah, 2011).

Aktivitas perusahaan terkait dengan perwujudan pertanggungjawaban sosial disebut sebagai aktivitas (kegiatan) sosial. Aktivitas sosial yang dilakukan perusahaan memerlukan biaya yang disebut sebagai biaya sosial (*social cost*). Biaya sosial yang terjadi harus diukur dan disajikan pada laporan keuangan. Hal tersebut selaras dengan tujuan laporan keuangan, yaitu menyajikan informasi akuntansi sebagai wujud pertanggungjawaban perusahaan (manajemen) kepada para pemakai (*user*) (Puspitaningtyas, 2012). Prinsip tata kelola perusahaan yang baik (*good corporate governance*) juga mengharuskan perusahaan untuk melaporkan kinerja keuangannya baik pada *shareholders* maupun *stakeholders*.

Paper ini merupakan sebuah tinjauan atas praktek mengakuntansikan CSR yang dipandang dari perspektif pengukuran dan penyajian biaya sosial dalam laporan keuangan. Bagaimana mengukur biaya sosial dan bagaimana menyajikannya dalam laporan keuangan menjadi rumusan masalah dalam paper ini. Sebab, selain pengukuran biaya sosial, permasalahan akuntansi CSR terletak pada bagaimana penyajiannya dalam laporan keuangan.

Pembahasan sebagai hasil analisis disajikan dalam beberapa bahasan, yaitu konsep CSR (didalamnya juga menjelaskan tentang aktivitas dan biaya sosial), akuntansi CSR, serta pengukuran dan penyajian biaya sosial dalam laporan

keuangan. Hasil yang disajikan dari analisis paper ini diharapkan mampu mengkonfirmasi pentingnya pemahaman atas dimensi teoritis dan praktis dalam mengakuntansikan CSR sebagai investasi bagi perusahaan demi pertumbuhan dan keberlanjutan usahanya, serta mampu memberikan kontribusi pemahaman atas pengukuran dan penyajian biaya sosial dalam laporan keuangan.

## II. METODE

Metode analisis dilakukan dengan menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat deskriptif naratif, pada objek delapan industri batik di Banyuwangi. Analisis bersifat deskriptif naratif yaitu bertujuan untuk menggambarkan atau menjelaskan rangkaian suatu fenomena. Penggambaran dilakukan berdasarkan *review* dari beberapa hasil studi empirik yang telah dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu, diantaranya: Azizah (2011), Dewi (2013), dan Kurniawan *et al.* (2013). Selanjutnya, hasil *review* diperbandingkan dengan hasil observasi penulis terhadap beberapa industri batik di Banyuwangi. Tujuannya adalah diperoleh suatu gagasan untuk mengakuntansikan CSR dari sudut pandang pengukuran dan penyajian biaya sosial dalam laporan keuangan.

Batik merupakan salah satu sektor industri kreatif yang berpotensi memberikan solusi pada masalah-masalah sosial dan ekonomi bangsa, sekaligus berkontribusi memunculkan persoalan-persoalan lingkungan yang diakibatkan dari limbah produksi. Industri batik banyak terdapat di berbagai kota di Indonesia, diantaranya adalah kota Banyuwangi. Terdapat beberapa industri batik berskala kecil dan menengah di kota Banyuwangi, diantaranya: Godho Batik, Gondo Arum, Sayuwit, Seblang, Srikandi, Tatsaka, Tropical Batik, dan Virdes.

Industri batik membuang limbah produksi (dari proses pewarnaan, pencelupan, dan pencucian) langsung ke sungai di area persawahan, sehingga mengakibatkan air sungai menjadi tercemar. Sudah saatnya industri batik memikirkan dan melakukan tindakan solusi atas terjadinya pencemaran tersebut. Upaya-upaya tersebut memunculkan biaya sosial. Apa saja biaya sosial yang diperkirakan terjadi, bagaimana mengukur dan menyajikannya dalam laporan keuangan akan dijelaskan pada hasil dan pembahasan berikut. Sebagai catatan, tidak semua industri batik di kota Banyuwangi menyajikan laporan keuangan. Setidaknya, pemaparan ini akan membantu memberikan pemahaman atas aktivitas sosial sebagai wujud pertanggungjawaban dan investasi bagi perusahaan demi pertumbuhan dan keberlanjutan usahanya.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Konsep *Corporate Social Responsibility*

CSR merupakan pendekatan untuk mengintegrasikan kepedulian lingkungan sosial dalam kegiatan operasi perusahaan berdasarkan prinsip kesukarelaan (Santosa, 2012). Terdapat sinergi yang meliputi aspek keuangan, sosial, dan lingkungan dalam pengimplementasian CSR sehingga diharapkan konsep

pembangunan berkelanjutan dapat terwujud. Luhgiatno (2007), Titisari (2008), Yentifa (2008), Asy'ari (2009), Ma'rif *et al.* (2013), dan Sagitaningrum dan Frisko (2015) mengemukakan bahwa pendekatan CSR timbul sebagai wujud kesadaran sosial perusahaan, bahwa setiap aktivitas perusahaan (baik aktivitas operasional maupun non operasional) tidak dapat dipisahkan dari lingkungan sekitar.

Aktivitas CSR bersifat sosial, bukan bertujuan komersial dengan menggunakan dana yang telah disisihkan untuk masyarakat atau lingkungan sekitar perusahaan. Jones (1999), Titisari *et al.* (2010), Cheng dan Christiawan (2011), Handriyani dan Andayani (2013), Chan *et al.* (2014), Gregory *et al.* (2014), dan Michel dan Buler (2016) mengungkapkan bahwa aktivitas CSR berpengaruh terhadap nilai perusahaan, cenderung memberikan keuntungan yang lebih tidak hanya dari perspektif finansial, bahkan mampu memberikan prospek pertumbuhan jangka panjang yang lebih baik. Lian dan Fu (2014) mengemukakan bahwa proses strategis CSR dapat dibagi menjadi empat tahap, yaitu: mengintegrasikan CSR ke dalam strategi perusahaan, mengidentifikasi *key stakeholders*, ikut serta dalam aktivitas CSR, dan memberikan manfaat baik secara bisnis maupun sosial.

Kotler dan Lee (2005) mengemukakan bahwa terdapat enam kelompok aktivitas yang dikategorikan sebagai aktivitas sosial yang menunjukkan keterlibatan sosial perusahaan terhadap masyarakat dan lingkungan, yaitu: 1) *promotion*, merupakan aktivitas sosial yang dilakukan untuk meningkatkan perhatian dan kepedulian terhadap isu-isu sosial yang sedang berkembang. Aktivitas sosial ini dilakukan melalui komunikasi persuasif; 2) *marketing*, merupakan komitmen perusahaan untuk menyumbangkan sejumlah tertentu dari hasil penjualan untuk aktivitas sosial; 3) *corporate social marketing*, merupakan aktivitas sosial yang ditujukan untuk meningkatkan kesejahteraan dan kesehatan masyarakat. Aktivitas sosial ini dilakukan dengan memberikan dukungan perubahan perilaku masyarakat; 4) *corporate philanthropy*, merupakan aktivitas sosial yang diberikan secara langsung oleh perusahaan sebagai perwujudan dari rasa dan nilai kemanusiaan; 5) *community volunteering*, merupakan aktivitas sosial yang ditujukan untuk memberikan dukungan bagi kesejahteraan masyarakat dan lingkungan; dan 6) *social responsibility business practices*, merupakan aktivitas sosial yang dimaksudkan untuk melakukan penyesuaian dan pelaksanaan operasional perusahaan yang mendukung kesejahteraan masyarakat dan melestarikan lingkungan, seperti: membangun fasilitas pengolahan limbah, menggunakan kemasan yang ramah lingkungan, dan sebagainya.

### **3.2 Akuntansi Corporate Social Responsibility**

Akuntansi sebagai alat pertanggungjawaban berfungsi sebagai pengendali dari berbagai aktivitas perusahaan. Akuntansi CSR atau akuntansi sosial sejatinya tidak hanya berfungsi untuk mengukur dan menyajikan biaya sosial, akan tetapi juga mengukur dan menyajikan *benefit costs* yang ditimbulkan dari aktivitas sosial. Jika aktivitas sosial perusahaan terungkap atau tersaji dalam laporan keuangan dan dibaca

oleh publik, maka bukan tidak mungkin perusahaan akan memperoleh reputasi baik atau citra positif dari masyarakat. Hal ini lah yang disebut sebagai aspek *benefit costs* dari aktivitas sosial.

Johansen (2007) mengungkapkan bahwa inisiatif akuntansi CSR dapat dipahami dalam hal interaksi operasi yang efektif dari perspektif karyawan, bahwa pengungkapan akuntansi CSR membawa efek bagi kedisiplinan dan sosialisasi karyawan tidak hanya bersifat formal, akan tetapi juga dipandang sebagai tatanan moral (timbang-balik dari hak dan kewajiban). Masnila (2010) dan Fatourehchi (2015) mengemukakan bahwa dari sudut pandang *customer*, pengungkapan aktivitas CSR dapat memberikan pengaruh yang signifikan dan positif terhadap komitmen, kepercayaan, dan kepuasan konsumen. Saat ini pilihan konsumen terhadap produk cenderung subjektif, mereka cenderung mencari produk yang lebih memperhatikan masalah lingkungan, sehingga perusahaan yang mengabaikan faktor lingkungan akan cenderung sulit untuk bersaing.

Kotler dan Lee (2005) menyatakan bahwa aktivitas sosial akan memberikan manfaat bagi perusahaan, antara lain: meningkatkan penjualan, memperkuat posisi pasar, meningkatkan *image* dan pengaruh perusahaan, meningkatkan kemampuan untuk mempertahankan dan memotivasi karyawan, menurunkan biaya operasional, dan meningkatkan ketertarikan calon investor untuk berinvestasi.

### **3.3 Pengukuran dan Penyajian Biaya Sosial dalam Laporan Keuangan**

Penyajian biaya sosial di beberapa perusahaan (baik perusahaan kecil maupun besar) di Indonesia masih relatif rendah. Hal tersebut selain karena faktor perusahaan cenderung kurang melakukan aktivitas sosial, juga karena perusahaan cenderung tidak memanfaatkan laporan keuangan sebagai media komunikasi kepada *stakeholders* (Hendarti, 2006). Di Indonesia, penyajian biaya sosial dalam laporan keuangan secara umum telah terakomodasi dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 1 tahun 2004 tentang penyajian laporan keuangan dan *Exposure Draft* PSAK No. 20 tahun 2005 tentang akuntansi lingkungan (Masnila, 2010).

Mengutip Masnila (2010), bahwa dalam PSAK No. 1 tahun 2004 pada bagian tanggungjawab atas laporan keuangan paragraf 09 dinyatakan bahwa:

”Perusahaan dapat pula menyajikan laporan tambahan seperti laporan mengenai lingkungan hidup dan laporan nilai tambah (*value added statement*), khususnya bagi industri dimana faktor-faktor lingkungan hidup memegang peranan penting dan bagi industri yang menganggap pegawai sebagai kelompok pengguna laporan yang memegang peranan penting”.

Dalam *Exposure Draft* PSAK No. 20 tahun 2005 pada bagian pendahuluan paragraph 01 dinyatakan bahwa:

”.....perusahaan-perusahaan pada masa kini diharapkan atau diwajibkan untuk mengungkapkan informasi mengenai kebijakan dan sasaran-sasaran lingkungannya, program-program yang sedang dilakukan dan kos-kos yang terjadi karena mengejar tujuan-tujuan ini dan menyiapkan serta mengungkapkan risiko-risiko lingkungan.



Dalam area akuntansi, inisiatif yang telah digunakan untuk memfasilitasi pengumpulan data dan untuk meningkatkan kesadaran perusahaan dalam hal terdapatnya implikasi keuangan dari masalah-masalah lingkungan”.

Biaya sosial adalah seluruh komponen biaya yang berkaitan dengan aktivitas sosial sebagai wujud tanggungjawab perusahaan atas kerugian yang ditimbulkan dari kegiatan operasionalnya kepada kehidupan masyarakat sekitar. Santoso (2012) menyebutkan bahwa terdapat lima dimensi biaya sosial, yaitu: dimensi lingkungan, dimensi sosial, dimensi pemangku kepentingan (*stakeholder*), dimensi ekonomi, dan dimensi sukarelawan (*volunteer*). Biaya sosial yang ditimbulkan dari seluruh aktivitas sosial diungkapkan (disajikan) dalam laporan keuangan sebagai bagian dari pelaporan keberlanjutan (*sustainability reporting*). *Sustainability reporting* menyajikan laporan terkait dengan kebijakan ekonomi, lingkungan sosial, kinerja organisasi, serta produk perusahaan dalam konteks pembangunan berkelanjutan (*sustainable development*). Berdasarkan penyajian biaya sosial dalam laporan keuangan tersebut diharapkan menjadi dokumen strategis bagi perusahaan yang mampu menganalisis tantangan dan peluang untuk menuju *core business* dalam sektor industrinya.

Santoso (2012) mengemukakan bahwa dari kelima dimensi biaya sosial tersebut secara empiris ditemukan bukti bahwa aktivitas CSR memiliki hubungan yang kuat dengan dimensi ekonomi. Hal tersebut mengindikasikan bahwa aktivitas CSR bukan merupakan kegiatan yang tulus, akan tetapi selalu dikaitkan dengan motif-motif ekonomi, sehingga dalam implementasinya aktivitas CSR menjadi bias apabila ditinjau dari dimensi sukarela (*volunteer*) yang berbasis pada nilai etika dan moral.

Model implementasi CSR pada perusahaan di Indonesia, menurut Kodrat (2009) terdiri dari beberapa hal berikut: 1) dalam bidang sosial, yaitu memberikan bantuan sosial yang meliputi: bakti sosial, pengadaan sarana kesehatan, rumah ibadah, perbaikan jalan, biaya penanggulangan bencana, serta pembinaan pada masyarakat; 2) dalam bidang pendidikan dan pengembangan yang meliputi pengadaan sarana dan prasarana pendidikan dan pelatihan, serta memberikan beasiswa kepada anak-anak usia sekolah; 3) dalam bidang ekonomi yang meliputi mengadakan program kemitraan, memberikan dana bantuan atau pinjaman lunak untuk pengembangan usaha, serta memberdayakan masyarakat sekitar; 4) dalam bidang lingkungan, meliputi: pengelolaan lingkungan, penanganan limbah, melakukan reklamasi, serta mengupayakan pelestarian alam dan keanekaragaman hayati; 5) dalam bidang konsumen, meliputi: perbaikan produk secara berkesinambungan, pelayanan bebas pulsa, serta menjamin ketersediaan produk; dan 6) dalam bidang karyawan, meliputi: program keselamatan dan kesehatan kerja, jaminan hari tua, serta pemberian remunerasi yang layak.

Cara pengukuran dan penyajian biaya sosial dalam laporan keuangan bagi tiap-tiap perusahaan menggunakan akun biaya yang berbeda-beda. Namun, pada umumnya yang digunakan adalah akun biaya sosial yang terbagi dalam biaya lingkungan, biaya kesejahteraan karyawan, dan biaya masyarakat. Pengukuran dan

penyajian biaya sosial dalam laporan keuangan menjadi penting, karena: 1) sebagai pertanggungjawaban manajemen perusahaan dalam melaporkan aktivitas sosial yang dijalankan pada *stockholders*, dan 2) sebagai media komunikasi kepada *stakeholders*, bahwa perusahaan telah mengimplementasikan program CSR. Beberapa alasan perusahaan dalam melakukan penyajian biaya sosial dalam laporan keuangan, antara lain: menaati peraturan pemerintah tentang CSR, mendapatkan kepercayaan masyarakat, menarik minat calon investor, dan sebagainya.

Masnila (2010) menyebutkan terdapat tujuh teknik pengukuran biaya dan manfaat aktivitas sosial, yaitu: 1) penilaian pengganti, yaitu memberikan nilai ganti atas kerusakan lingkungan yang terjadi; 2) teknik survei, yaitu melakukan survei kepada masyarakat untuk mendapatkan informasi yang akurat terkait dengan ekspektasinya terhadap perusahaan; 3) biaya perbaikan dan pencegahan, yaitu mengukur biaya yang akan dikeluarkan terkait dengan pencegahan atau perbaikan kerusakan lingkungan; 4) penilaian (penaksiran) oleh tim independen, merupakan penaksiran yang dilakukan oleh pihak independen dalam menilai barang berwujud, seperti: bangunan dan tanah; 5) putusan pengadilan, yaitu cara untuk menilai atau menghitung kerusakan atau biaya sosial melalui putusan pengadilan; 6) analisa, yaitu melakukan analisis ekonomi dengan pendekatan statistik untuk mengetahui pengukuran biaya sosial; dan 7) biaya pengeluaran, yaitu melakukan pengukuran atas hubungan aktivitas sosial dan manfaatnya.

Berkaitan dengan aktivitas sosial pada industri batik, Kurniawan *et al.* (2013) mengungkapkan bahwa untuk mewujudkan pengelolaan air limbah batik yang optimal dan berkelanjutan diperlukan pengkajian, perencanaan, kerjasama, dan kemitraan yang baik diantara pelaku usaha dan *stakeholders* dalam kerangka pembangunan yang berkelanjutan. Tindakan solusi yang diusulkan pada industri batik di Banyuwangi sebagai implementasi dari aktivitas CSR, antara lain: penyusunan regulasi oleh pemerintah daerah terkait dengan kebijakan tentang pengelolaan air limbah di Banyuwangi, pembinaan terhadap pelaku usaha batik terkait dengan aktivitas pengelolaan limbah dan pencemaran lingkungan oleh instansi terkait. Sedangkan, aktivitas sosial yang telah diimplementasikan oleh mayoritas pelaku usaha batik, seperti: memberdayakan masyarakat di lingkungan sekitar serta kegiatan bakti sosial harus terus dipertahankan. Selain itu, diupayakan pelaku industri batik melakukan pengukuran dan penyajian biaya sosial dalam laporan keuangan sehingga dapat mengetahui manfaat aktivitas sosial yang telah dijalankan baik pada bisnisnya maupun pada lingkungan sosialnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku usaha batik di Banyuwangi, dapat disimpulkan bahwa mereka tidak mengenal istilah *corporate social responsibility*. Akan tetapi, berdasarkan pada apa yang telah mereka lakukan pada lingkungan sosialnya dapat dikategorikan sebagai aktivitas sosial, diantaranya: pemberdayaan masyarakat sekitar sebagai karyawan (dengan jam kerja yang fleksibel), bersama-sama dengan masyarakat sekitar melakukan kerja bakti secara rutin, ada upaya (walaupun secara sederhana) untuk mengelola limbah produksi sebelum dialirkan ke

pembuangan akhir (sungai) (yaitu, dengan menggunakan bak-bak penampungan untuk menetralkan limbah), memberikan sumbangan untuk pembangunan fasilitas umum, dan memberikan sumbangan untuk kegiatan-kegiatan kemasyarakatan (misalnya, memeriahkan hari kemerdekaan dan hari-hari besar keagamaan).

Berikut adalah kutipan wawancara dengan salah satu pelaku usaha batik di Banyuwangi yang mempertegas pernyataan terkait dengan pemberdayaan masyarakat sekitar dengan jam kerja yang fleksibel:

“karena, karyawan saya banyak yang ibu-ibu jadi jam kerjanya tidak pasti, disesuaikan dengan jam mereka. Biasanya, ada yang mulai bekerja setelah mengantar anak sekolah, setelah masak, atau sepulang dari sawah. Waktunya terserah mereka, karena sistem gajinya sesuai dengan berapa lembar kain yang diselesaikan. Mereka akan menghitung sendiri sesuai kebutuhannya. Selama ini dengan sistem itu tidak ada persoalan bagi kami. Bahkan, saat bulan puasa, mereka rata-rata akan bekerja pagi-pagi setelah sahur, tapi hanya sampai siang, karena mereka harus pulang untuk menyiapkan buka puasa bagi keluarganya. Target hasilnya mereka tentukan sendiri, biasanya mereka akan ngebut kerjanya supaya pada saat hari raya dapat bayaran lumayan. Biaya yang saya keluarkan untuk mereka, saya cata sebagai bagian dari gaji/ bayaran mereka” (Informan HN)

#### IV. SIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa pengukuran dan penyajian biaya sosial dalam laporan keuangan penting untuk dilakukan oleh perusahaan sebagai wujud pertanggungjawaban atas aktivitas sosial yang telah dilakukan kepada *stockholders*, sekaligus sebagai media komunikasi kepada *stakeholders* bahwa perusahaan telah menjalankan aktivitas sosial seperti yang diekspektasikan. Pengelompokan akun biaya sosial dan pengukurannya tergantung pada aktivitas sosial yang perlu dilakukan oleh tiap-tiap perusahaan. Namun demikian, kelompok akun biaya sosial yang pada umumnya diungkapkan adalah biaya lingkungan, biaya kesejahteraan karyawan, dan biaya masyarakat. Sedangkan, penyajian biaya sosial dalam laporan keuangan telah terakomodasi dalam PSAK No. 1 tahun 2004 dan *Exposure Draft* PSAK No. 20 tahun 2005.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Ambarini, NSB. 2010. Corporate Social Responsibility (CSR) sebagai Instrumen Hukum Ekonomi di Era Globalisasi. *Jurnal Dinamika Hukum*. 10(3): 308-318.
- Asy'ari, H. 2009. Implementasi Corporate Social Responsibility (CSR) sebagai Modal Sosial pada Pt. Newmont. *Tesis*. Magister Ilmu Hukum Program Pascasarjana Universitas Diponegoro, Semarang.
- Azizah, RA. 2011. Implementasi Corporate Social Responsibility (CSR) dan Pengaruhnya terhadap Nilai Perusahaan pada UKM Batik Kota Pekalongan. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Semarang, Semarang.

- Chan, MC., Watson, J., Woodliff, D. 2014. Corporate Governance Quality and CSR Disclosures. *J Bus Ethics*. 125: 59-73.
- Cheng, M., Christiawan, YJ. 2011. Pengaruh Pengungkapan Corporate Social Responsibility terhadap Abnormal Return. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*. 13(1): 24-36.
- Dewi, BK. 2013. Implementasi Corporate Social Responsibility (CSR) dan Pengukurannya terhadap Laba Perusahaan pada UKM Batik Bakaran di Kota Pati. *Skripsi*. Fakultas ekonomi Universitas Negeri Semarang, Semarang.
- Fatourehchi, V., Parham, H., Yusifov, E. 2015. The Effect of Corporate Social Responsibility on Relation Quality with Customers. *European Online Journal of Natural and social Sciences*. 4(1): 559-566.
- Gregory, A., Tharyan, R., Whittaker, J. 2014. Corporate Social Responsibility and Firm Value: Disaggregating the Effects on Cash Flow, Risk and Growth. *J Bus Ethics*. 124: 633-657.
- Handriyani, AN., Andayani. 2013. Pengaruh Corporate Social Responsibility terhadap Nilai Perusahaan dengan Profitabilitas sebagai Variabel Moderating. *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi*. 2(5): 1-15.
- Hendarti, H. 2006. Peranan Biaya Sosial dalam Meningkatkan Kinerja Sosial dan Keuangan Perusahaan High dan Low Profile. *Journal The Winners*. 7(2): 128-143.
- Johansen, TR. 2007. Employees and the Operation of Accountability. *Journal of Business Ethics*. 83: 247-263.
- Jones, MT. 1999. The Institutional Determinants of Social Responsibility. *Journal of Business Ethics*. 20: 163-179.
- Kodrat, DV. 2009. *Manajemen Strategi: Membangun Keunggulan Bersaing Era Global di Indonesia Berbasis Kewirausahaan*. Graha Ilmu. Yogyakarta.
- Kotler, P., Lee, N. 2005. *Corporate Social Responsibility*. John Wiley and Sons, Inc.. New Jersey.
- Kurniawan, MW., Purwanto, Sudarno. 2013. Kajian Pengelolaan Air Limbah Sentra Industri Kecil dan Menengah Batik dalam Perspektif Good Governance di Kabupaten Sukoharjo. *Prosiding Seminar Nasional Pengelolaan Sumberdaya Alam dan Lingkungan*. Hal. 501-508.
- Lian, X., Fu, H. 2014. Strategic Corporate Social Responsibility: A Case Study of Yingli Green Energy. *Management & Engineering*. 17: 85-92.
- Luhglatno, 2007. Akuntansi Sosial Bentuk Kepedulian Perusahaan terhadap Lingkungan. *Fokus Ekonomi*. 2(2): 1-16.
- Ma'rif, S., Sugiri, A., Waskitaningsih, N., Hayati, RN. 2013. Kajian Kebijakan Corporate Social Responsibility (CSR) di Kota Semarang. *Riptek*. 7(2): 11-35.
- Masnila, N. 2010. *Corporate Social Responsibility: Sebuah Pandangan dari Sudut Akuntansi*. <https://isa7695.wordpress.com/2010/07/19/corporate-social->

- [responsibility-sebuah-pandangan-dari-sudut-akuntansi/](#). 12 September 2016.
- Michel, N., Buler, SA. 2016. Maximizing The Benefits Of Corporate Social Responsibility. How Companies Can Derive Benefits From Corporate Sosial Responsibility. *European Scientific Journal*. 499-506.
- Puspitaningtyas, Z. 2012. Relevansi Nilai Informasi Akuntansi dan Manfaatnya Bagi Investor. *Ekuitas: Jurnal Ekonomi dan Keuangan*. 16(2): 164-183.
- Rahmatullah. 2011. CSR dan Kepentingan Pemerintah Daerah. *Proceeding Simposium Nasional Otonomi Daerah*. Hal. 197-202.
- Santosa, REWA. 2012. Corporate Social Responsibility: Dimensi dan Perspektif dalam Penelitian-Penelitian Empiris. *Value Added*. 8(2): 63-77.
- Sagitaningrum, D., Frisko, D. 2015. Corporate Social Responsibility: Keterkaitan Letak Geografis terhadap Desain Program dan Pelaporan Perusahaan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. 18(3): 43-58.
- Titisari, KH. 2008. Corporate Social Responsibility (CSR) dan Kinerja Perusahaan. *Tesis*. Magister Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret, Surakarta.
- Titisari, KH., Suwardi, E., Setiawan, D. 2010. Corporate Social Responsibility (CSR) dan Kinerja Perusahaan. *Simposium Nasional Akuntansi XIII Purwokerto*. Universitas Jenderal Soedirman Purwokerto. Hal. 1-28.
- Yentifa, A. 2008. CSR sebagai Instrumen Pemberdayaan Ekonomi Lokal. *Jurnal Akuntansi & Manajemen*. 3(1): 41-46.

## IPTEK BAGI MASYARAKAT (IbM) KELOMPOK PEMBERDAYAAN KELUARGA (POSDAYA) KOTA METRO DALAM BUDIDAYA AYAM KALKUN

Agus Sujarwanta<sup>3</sup> dan Ratmono<sup>4</sup>

*Permasalahan yang masih dihadapi oleh keluarga dalam Kelompok Pos Pemberdayaan Keluarga (Posdaya) di Kota Metro pada saat ini adalah masih adanya keluarga Pra-Sejahtera (Pra-KS) dan Keluarga Sejahtera I (KS-1). Pada KS-1 masih rawan mengalami penurunan ke Pra KS. Kondisi tersebut menjadi masalah yang harus dicarikan pemecahannya terutama dengan meningkatkan kemampuannya dalam kegiatan ekonomi produktif yakni melalui kegiatan IPTEKS bagi Masyarakat (IbM). Sesuai dengan potensi lokal yakni tersedianya pakan alami hijauan dari enceng gondok yang tumbuh di Danau/DAM Raman Kelurahan Purwosari, Metro Utara maka dilakukan IbM Budidaya Ayam Kalkun di Posdaya Sakura. Tujuan kegiatan IbM adalah mengembangkan kompetensi pengetahuan dan keterampilan dalam budidaya ayam kalkun. Metode yang digunakan dalam kegiatan IbM budidaya ayam kalkun adalah pelatihan pengetahuan dan keterampilan budidaya, field trip, praktek budidaya, dan pendampingan wirausaha selama kegiatan IbM berlangsung 8 bulan. Hasil yang dicapai dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini, antara lain: **Pertama**, pengetahuan dan keterampilan peserta yang berjumlah 30 KK tentang budidaya ayam kalkun mengalami peningkatan dari sebelum pelatihan skor rata-rata 6,30 menjadi 7,20 setelah pelatihan. **Kedua**, inisiasi keterampilan budidaya telah dipraktikkan dengan membentuk kelompok budidaya sebanyak 5 kelompok dengan masing-masing berhasil membuat kandang pemeliharaan dan memelihara 6 ekor ayam kalkun, yakni: 1 ekor jantan dan 5 ekor betina, yakni: a. Setiap kelompok telah mampu membuat nutrisi pakan ayam kalkun dengan memanfaatkan campuran pakan lokal yang terdiri dari dedak, jagung, konsentrat, dan hijauan dari tanaman enceng gondok; b. Secara kelembagaan, keberlanjutan usaha budidaya ayam kalkun Posdaya Sakura telah berhasil menyusun kesepakatan dalam bentuk peraturan tentang aset usaha, dan pengguliran anakan bagi pengembangan budidaya di tingkat anggota Posdaya, dan c. Tingkat keberhasilan budidaya dalam masa pendampingan pemeliharaan selama 1,5 bulan mencapai 70%.*

Kata Kunci: IPTEK bagi masyarakat, Posdaya, budidaya, ayam kalkun.

### I. PENDAHULUAN

#### 1. Latar Belakang

Secara statistik, berdasarkan data BPS Kota Metro tahun 2012, bahwa persentase penduduk miskin tahun 2009 mencapai 197.240 jiwa (15,07%), pada tahun 2010 mencapai 221.565 jiwa (13,77%), dan pada tahun 2011 sebesar 234,073 (16,93%).

<sup>3</sup> FKIP Universitas Muhammadiyah Metro; e-mail: agussujarwanta@ymail.com

<sup>4</sup> Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Metro; e-mail: ratmono@gmail.com

Kriteria yang dikeluarkan oleh BKKBN, sampai dengan tahun 2011 tingkat kemiskinan Kota Metro tergolong masih tinggi yakni mencapai 17%. Diidentifikasi lebih lanjut, bahwa jumlah keluarga Prasejahtera pada tahun 2011 mencapai 5.625 keluarga (15% dari total keluarga). Data terbaru mengisyaratkan bahwa keluarga miskin pada tahun 2011 telah mengalami penurunan hingga menjadi 15%. Dalam kurun 2 (tahun) pembangunan yang telah dilakukan oleh pemerintah, swasta, dan segenap masyarakat di Kota Metro berhasil menurunkan keluarga miskin sekitar 3,30%.

Pembangunan yang telah dilakukan oleh pemerintah, swasta, dan segenap masyarakat di Kota Metro berhasil menurunkan keluarga miskin sekitar 3,30%. Dalam 3 tahun terakhir sejak tahun 2011 tidak dapat dipungkiri bahwa dari sejumlah keluarga miskin belum seluruhnya dapat dientaskan dari kemiskinannya. Selaras dengan tujuan pembangunan millenium (*millenium development goals* atau MDGs). MDGs di Indonesia yang secara nasional memprioritaskan pengentasan kemiskinan pada tahun 2015 menjadi setengahnya (8,20%) dari jumlah penduduk perlu diupayakan melalui sinergisme oleh berbagai pihak. Secara organisatoris, Pemerintah Kota Metro saat ini telah membentuk kelompok Pos Pemberdayaan Keluarga (Posdaya), di mana 18 Posdaya yang ada menjadi binaan Universitas Muhammadiyah Metro yang bermitra dengan Yayasan Dana Sejahtera Mandiri (Yayasan Damandiri) Jakarta.

Dalam hal ini, Posdaya Sakura di Kelurahan Purwosari dan Posdaya Masjid Nurul Iman Kelurahan Tejoagung menjadi sasaran dalam rangka penerapan IbM budidaya ayam kalkun guna meningkatkan pendapatan keluarga. Secara geografis, wilayah kelurahan Purwosari yang berada di sebelah utara Ibu Kota Metro dengan radius 5 km memiliki rawa dengan populasi tanaman enceng gondok yang melimpah. Selama ini, tanaman enceng gondok belum dimanfaatkan oleh penduduk disekitarnya bagi kepentingan ekonomi yang lebih produktif. Oleh karena itu, melalui kegiatan Ipteks bagi masyarakat (IbM) budidaya ayam kalkun, maka potensi enceng gondok dapat dimanfaatkan sebagai bahan hijauan ransum ayam kalkun.

Menurut Fathur-Zulfa (2013: 3), prospek usaha budidaya ayam kalkun sangat bagus, selain masih belum banyak pelaku usahanya ayam kalkun juga bisa menjadi bisnis turunan, seperti: konsumsi alternatif untuk menggantikan daging kambing dan sapi yang semakin hari semakin mahal harganya. Hasil analisis oleh Badan Pengkajian Pangan UGM pada tahun 2010, selain bergizi, menariknya lagi daging kalkun hanya memiliki kadar kolesterol 0,015% (Berita online\_Lampung\_lampungpost. Co). Hal ini juga dikuatkan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Rizky (2016), menunjukkan bahwa usaha ternak kalkun Mitra Alam di Sukoharjo I Pringsewu Lampung berpotensi untuk dikembangkan.

Kalkun dengan demikian sebagai salah satu jenis aneka ternak unggas mempunyai keunggulan disamping dagingnya yang lezat juga berprotein tinggi, kandungan lemak, dan kolesterolnya sangat rendah jika dibandingkan dengan daging ayam kampung dan daging ternak lainnya. Namun masyarakat Indonesia pada

umunya belum banyak mengenal budidaya kalkun karena kurangnya sosialisasi (Direktorat Kesehatan Hewan, Ditjen Peternakan dan Kesehatan Hewan, 2011). Hal yang sama dikemukakan Rasyaf dan Amrullah (1983), bahwa populasi kalkun yang masih relatif sedikit kurangnya sosialisasi untuk mengkonsumsi daging kalkun serta keterbatasan bibit kalkun yang baik menjadi salah satu alasan kalkun belum berkembang.

Faktor teknologi budidaya sejak pembibitan sampai pembesaran yang belum memadai menurunkan kualitas dan permintaan pasar Indonesia untuk daging kalkun yang rendah akibat rendahnya pemahaman masyarakat terhadap daging kalkun baik dari segi rasa, dan nilai gizi (Prayitno dan Murad, 2009). Kalkun mempunyai lima fase hidup yaitu 0-4 minggu (*prestarter*), 4-8 minggu (*starter*), 8-12 minggu (*grower I*), 12-16 minggu (*grower II*), 16-20 minggu (*finisher II*) dan 20 minggu ke atas (*finisher II*). Dewasa kelamin kalkun pada umur 33 minggu dengan bobot dewasa sebesar 15,4 kg untuk jantan dan 8,4 kg untuk betina. Menurut Blakely dan Bade (1994) yang dikutip (Rizky, 2016), kalkun betina tipe ringan dapat dikawinkan pada umur 30 Minggu dan pejantannya dapat mulai dikawinkan pada umur 34 minggu, sedangkan kalkun tipe berat baru dapat dikawinkan pada umur 36 minggu dan pejantannya pada umur 40 minggu.

Hasil penelitian yang dilaporkan oleh Widiatmoko, Kurtini, dan Nova (2013), pada ternak kalkun dengan ransum bahan dedak padi, konsentrat, grit, mineral, zeolit dan daun singkong. Umur induk 9, 11, dan 13 bulan memberikan pengaruh tidak nyata ( $P > 0,05$ ) terhadap fertilitas, susut tetas, dan daya tetas. Namun, berpengaruh nyata ( $P < 0,05$ ) terhadap bobot tetas telur kalkun. Umur induk 13 bulan memberikan pengaruh terbaik terhadap bobot tetas telur kalkun, yaitu sebesar 56,83 g. Penelitian dilakukan oleh Ferianto, Setiawan, dan Tanwiriah (2015), secara deskriptif menggunakan kalkun dewasa yang telah berumur di atas 7 bulan sebanyak 7 ekor jantan dan 24 ekor betina menunjukkan bahwa kalkun jantan dewasa mempunyai rata-rata bobot badan sebesar  $5,70 \pm 0,41$  kg, sedangkan pada kalkun betina rata-rata bobot badan  $3,14 \pm 0,49$  kg.

Kegiatan budidaya kalkun pada dasarnya juga ditunjukkan untuk menghasilkan bibit dalam pengembangan populasi kalkun dan mendapatkan *Day Old Turkey (DOT)* yang baik yaitu dengan penetasan. Untuk mendapatkan *DOT* yang baik tersebut, maka telur yang digunakan untuk penetasan harus berasal dari induk kalkun dan pejantan kalkun yang baik dan terseleksi (Ferianto, Setiawan, dan Tanwiriah, 2015). Seleksi merupakan upaya untuk meningkatkan mutu genetik ternak yang sekaligus menjaga kemurniannya. Program seleksi ini akan efektif jika telah diketahui parameter-parameter sifat kualitatif dan kuantitatif yang bernilai ekonomis. Parameter ini menunjukkan kriteria seleksi yang akan digunakan sehingga diperoleh ternak yang mempunyai keunggulan genetik dan adaptif sehingga memberikan manfaat yang banyak bagi kehidupan manusia.

Selain itu, ukuran-ukuran tubuh dapat memberikan gambaran eksterior seekor ternak dan dapat dijadikan pedoman dasar seleksi dalam pemuliaan



(Warwick, 1995). Ukuran-ukuran tubuh juga merupakan faktor yang dapat digunakan untuk mengetahui besarnya produksi yang dihasilkan individu ternak (Mansjoer, 1985). Langkah awal yang perlu dilakukan dalam upaya mempertahankan, menggali dan mengembangkan potensi sumberdaya kalkun, antara lain dengan menghimpun informasi dan karakterisasi yang berkaitan dengan sejumlah sifat ekonomis penting seperti bobot badan dan ukuran-ukuran tubuh.

## 2. Tujuan

Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui IPTEK bagi masyarakat yang dilaksanakan di Posdaya Sakura Purwosari-Kecamatan Metro Utara, adalah:

1. Mengembangkan kompetensi pengetahuan dan keterampilan dalam budidaya ayam kalkun.
2. Menginisiasi wirausaha budidaya ayam kalkun.

## II. METODE

### 1. Pendekatan

Pendekatan dalam budidaya ayam kalkun yang digunakan adalah “*topdown*”, memadukan metode pelatihan, *field trip*, dan praktek budidaya. Dalam pendekatan ini anggota Posdaya Sakura Purwosari dan Posdaya Nurul Iman Tejoagung yang termasuk dalam kategori Keluarga Prasejahtera (Pra-KS) dan Keluarga Sejahtera I (KS-1) dikoordinasikan melalui skim kegiatan IBM yang didanai melalui DRPM Ristek-Dikti Tahun Anggaran 2016. Peserta memperoleh fasilitasi modal untuk penyiapan kandang, bibit, pemeliharaan, dan pelatihan berikut pendampingan usaha selama berlangsungnya kegiatan IBM Budidaya Ayam Kalkun yakni: 8 bulan (April – Nopember 2016). Kegiatan pendampingan dilakukan dengan tenaga pendukung mahasiswa sebanyak 1 orang. Di dalam pelatihan keterampilan budidaya, peserta diberikan materi berupa pengetahuan dasar budidaya, yakni: manajemen budidaya kalkun dengan fokus pada pemeliharaan, pembibitan, perkandangan, pakan, dan penetasan.

Secara khusus, berkenaan dengan perkandangan yang digunakan dalam budidaya menggunakan sistem umbaran terbatas. Di dalam sistem umbaran terbatas, kandang umbaran berupa tanah yang diberikan *litters* berupa serbuk gergajian. Lahan kandang dibuat sebagian beratap dan di tempat beratap disediakan tempat bertengger yang cukup bagi semua ayam kalkun. Litter ini fungsinya selain untuk pengempuk tempat tidur kalkun dan penghangat juga, sebagai penyerap air sehingga lantai kandang tidak basah dan kotor. Atap dari asbes atau genting. Dinding kandang terbuka, tujuannya untuk meningkatkan ventilasi dan memungkinkan sinar matahari masuk ke dalam kandang. Dinding kandang terbuat dari bambu dengan arah utara-selatan. Luas kandang mengacu kepada sistem litter dengan ratio per individu memenuhi  $0,025\text{m}^2/\text{ekor}$  (Agustina, 2015).

Pada pelatihan melalui *fieldtrip* dilakukan kunjungan ke lokasi peternak kalkun untuk mendapatkan gambaran langsung tentang kondisi perkandangan dan pelaksanaan budidaya. Metode *fieldtrip* dipilih untuk menguatkan minat anggota Posdaya dalam budidaya kalkun. Selama kegiatan pelatihan peserta diberikan tes awal dan tes akhir sehingga secara penguasaan pengetahuan dapat diperoleh peningkatannya. Dari keseluruhan metode pengabdian kepada masyarakat di atas, maka data hasil kegiatan yang diperoleh dianalisis dengan menggunakan teknik deskriptif.

## 2. Transfer IPTEK

Dalam pelaksanaan transfer Ipteks budidaya ayam kalkun, maka dapat diuraikan ketiga kegiatan yang digunakan sebagai berikut:

1. Pelatihan, yakni: pemberian materi pengetahuan dan keterampilan oleh narasumber yang dilaksanakan secara klasikal.
2. *Field trip*, yakni: kegiatan belajar di luar kelas dengan mengunjungi pelaku usaha budidaya ayam kalkun di peternak kalkun di Kota Metro.
3. Pendampingan usaha, yakni:
  - a. Bagi Posdaya Sakura Purwosari difokuskan kepada kegiatan: praktek budidaya ayam kalkun di sentra produksi Posdaya Sakura Purwosari, mulai dari: penyiapan kandang, pengadaan bibit, pemeliharaan, penetasan, pemanenan pasca budidaya, dan manajemen wirausaha.
  - b. Bagi Posdaya Masjid Nurul Iman Tejoagung, difokuskan kepada kegiatan: praktek pengolahan daging ayam kalkun sebagai alternatif kuliner, jejaring pemasaran lintas daerah, dan manajemen wirausaha.

## 3. Prosedur Kerja IbM Budidaya Ayam Kalkun

Secara prosedural, berkenaan dengan metode pendekatan budidaya ayam kalkun dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Survei pemilihan lokasi budidaya.
2. Penyiapan bahan pelatihan dan narasumber.
3. Pelaksanaan pelatihan budidaya, kuliner, dan manajemen wirausaha.
4. *Field trip* ke pelaku usaha ayam kalkun yang sukses.
5. Praktek budidaya ayam kalkun:
  - Penyiapan kandang
  - Penyiapan bibit ayam kalkun
6. Pendampingan pemeliharaan dan perawatan ayam kalkun:
  - Perawatan Pertama (*Basic Care*)
  - Perawatan Menengah (*Medium Care*)
  - Perawatan Lanjutan (*Advanced Care*)
7. Pendampingan pengelolaan pasca panen.

#### **4. Rekrutmen Anggota Posdaya**

Rencana kegiatan IbM budidaya yang pelaksanaannya selama 8 bulan akan dilakukan dengan tahap-tahap sebagai berikut:

1. Rekrutmen Keluarga Pra-KS dan KS sebagai peserta kegiatan.
2. Mengkoordinasikan mitra Posdaya dengan Pemerintah Kota Metro berkenaan dengan kegiatan IbM budidaya ayam kalkun.
3. Menyusun materi pelatihan dan mempersiapkan narasumber.
4. Melatih peserta berkenaan dengan budidaya ayam kalkun.
5. Melatih peserta berkenaan dengan pengolahan atau penanganan pasca panen peternakan ayam kalkun.
6. Melatih peserta berkenaan dengan pembibitan ayam kalkun.
7. Melatih peserta berkenaan dengan manajemen wirausaha.
8. Melatih kader Posdaya sebagai pendamping pasca kegiatan IbM budidaya ayam kalkun.

#### **5. Tenaga Pelatih**

Tenaga ahli sebagai pelatih dalam kegiatan IbM ini tidak seluruhnya berasal dari UM Metro, namun sebagian berasal dari unsur swasta di lingkungan Kota Metro. Masing-masing narasumber dapat dijelaskan perannya sebagai berikut:

##### **1. Narasumber Lingkungan dan Budidaya**

Kepakaran ini akan diperlukan oleh mitra (Posdaya Sakura Purwosari) dalam rangka merancang lokasi budidaya ayam kalkun yang memenuhi kelayakan keamanan dari aspek: kesehatan, keamanan, dan kenyamanan lingkungan. Aktivitas budidaya yang berada dalam lingkungan permukiman memerlukan pengetahuan yang baik berkenaan dengan pengelolaan lingkungan hidup di sekitar permukiman penduduk.

##### **2. Narasumber Manajemen Wirusaha dan Pemasaran**

Kepakaran ini akan diperlukan oleh mitra dalam mengelola wirausaha dan pengembangannya. Kegiatan wirausaha pasca panen dihadapkan kepada masalah pemasaran. Keahlian ini menjadi penting dalam memberikan kompetensi berkenaan dengan keterampilan membangun jaringan kerja sama pemasaran.

##### **3. Narasumber Pembibitan/Penetasan**

Keahlian ini diperlukan oleh mitra dalam rangka menjaga keberlanjutan usaha budidaya ayam kalkun agar tidak terkendala dengan pengadaan bibit. Pasca kegiatan pada tahun pertama diharapkan mitra Posdaya Sakura Kelurahan Purwosari dapat mengadakan bibit sendiri, sehingga tidak tergantung dari pihak lain.

##### **4. Narasumber Budidaya dan Nutrisi**

Keahlian ini diperlukan mitra dalam rangka kompetensi pengetahuan dan keterampilan beternak ayam kalkun. Budidaya pada dasarnya akan berhadapan dengan dua persoalan, yakni: pemeliharaan ayam dan asupan atau nutrisi yang

tepat. Kedua kegiatan ini menjadi aktivitas yang mendasar dalam rangka keberhasilan IbM budidaya ayam kalkun.

### **5. Narasumber Kuliner Ayam Kalkun**

Keahlian ini diperlukan dalam rangka penganan pasca panen. Dalam hal ini daging ayam kalkun yang dapat diolah dengan berbagai aneka bentuk hidangan diperlukan keterampilan dalam mengolahnya. Kuliner dari daging kalkun belum banyak ditemui di pasar-pasar, oleh karena itu diperlukan kompetensi mengolah daging kalkun melalui narasumber ini.

## **III. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam kegiatan IbM budidaya ayam Kalkun dapat diuraikan dalam 2 (dua) capaiandi bawah ini.

### **1. Hasil Kegiatan Pelatihan**

Pada tahapan pelaksanaan kegiatan, hasil pelatihan ‘Budidaya Ayam Kalkun di Posdaya Sakura Kelurahan Purwosari, Metro Utara’ dari tanggal 6 – 8 Agustus 2016 dengan materi: berupa pengetahuan tentang budidaya, pemeliharaan, penyiapan pakan, dan penetasan telur ayam kalkun yang telah diberikan dengan metode ceramah, tanya jawab, dan *field trip* di lokasi pembudidaya di Karang Taruna Akar Kelurahan Karangrejo Metro Utara. Materi *field trip* yang didapatkan peserta pelatihan yang telah dilaksanakan pada Senin, 8 Agustus 2016, antara lain:

- 1) Profil kandang ayam kalkun.
- 2) Perawatan kandang ayam kalkun.
- 3) Pembuatan ransum makanan ayam kalkun.
- 4) Penetasan telur ayam kalkun.
- 5) Pengayaan kompetensi pengetahuan dan keterampilan budidaya ayam kalkun berdasarkan pengalaman peternak ayam kalkun.

Adapun hasil yang dicapai dapat berkenaan dengan pengetahuan dan keterampilan peserta yang berjumlah 30 KK mengalami peningkatan pengetahuannya tentang budidaya ayam kalkun, bibit ayam kalkun, kandang budidaya ayam kalkun, penetasan bibit ayam kalkun, dan wirausaha ayam kalkun dari sebelum pelatihan skor rata-rata 6,30 menjadi 7,20 setelah pelatihan. Pengetahuan ini menjadi penting bagi modal awal peserta. Seperti dikemukakan oleh Rasyaf dan Amrullah (1983), bahwa kalkun merupakan salah satu jenis aneka ternak unggas yang mulai dikembangkan sebagai sumber protein hewani karena mempunyai keunggulan di samping dagingnya yang lezat juga berprotein tinggi, kandungan lemak, dan kolesterolnya sangat rendah jika dibandingkan dengan daging ayam kampung dan daging ternak lainnya. Namun bagi masyarakat Indonesia pada umumnya belum banyak mengenal budidaya kalkun, menjadi salah satu alasan kalkun belum berkembang disebabkan oleh populasi kalkun yang masih relatif sedikit, kurangnya sosialisasi untuk mengkonsumsi daging kalkun, serta keterbatasan bibit kalkun yang baik.

## 2. Hasil Budidaya Ayam Kalkun

**Pertama**, penyiapan kandang pemeliharaan. Kandang pemeliharaan ayam kalkun yang dibuat oleh masing-masing kelompok Budidaya Ayam Kalkun Posdaya Sakura, menggunakan sistem kandang umbaran. Kandang dibuat dengan menggunakan hamparan tanah dengan lebar 2 meter dan panjang 5 meter. Lantai tanah diberikan alas (*litter*) dari serbuk gergajian kayu setebal 5-10 cm. Penggunaan serbuk gergajian kayu dipilih karena mudah ditemukan di lokasi Posdaya Sakura dan dapat menghilangkan bau kotoran ayam kalkun. Kandang dilengkapi dengan dinding pengaman dan pelindung dari bahan kayu, bambu, dan jejaring kawat setinggi 1,5 meter. Untuk tempat peneduh pada bagian kandang dilengkapi atap dari asbes dengan lebar 2 meter dan panjang 1 meter.

**Kedua**, pelaksanaan pemeliharaan bibit kalkun. Tahapan ini merupakan penerapan keterampilan budidaya telah dipraktikkan oleh 30 peserta dengan membentuk kelompok budidaya sebanyak 5 kelompok yang masing-masing beranggotakan 6 orang. Setiap kelompok berhasil membuat kandang pemeliharaan dengan sistem umbaran terbatas. Setiap kelompok memelihara 6 ekor ayam kalkun, dengan umur bibit 1-1,5 bulan, yakni 1 ekor jantan dan 5 ekor betina. Perkembangan pemeliharaan sampai dengan pendampingan selama 1 bulan sebagai berikut:

**Tabel 1.** Rekapitulasi Hasil Pendampingan Sementara Pemeliharaan Kalkun Pemeliharaan Di Posdaya Sakura Purosari Metro Utara

No	Nama Kelompok	Mulai Pemeliharaan	Keadaan Kalkun Pasca Pelepasan			Keterangan (Masa Pemeliharaan sampai 1,5 bulan)
			2 minggu	4 minggu	6 minggu	
1.	Kelompok 1: Ketua: Suyitno	15 Agustus 2016	1 ekor mati	2 ekor mati	3 ekor mati	6 ekor mati
2.	Kelompok 2: Ketua: Kasian	15 Agustus 2016	Sehat	Sehat	1 ekor mati	1 ekor mati
3.	Kelompok 3: Ketua: Budi santoso/Poni Ismadi	15 Agustus 2016	Sehat	Sehat	sehat	Bibit kalkun tidak ada yang mati
4.	Kelompok 4: Mulyadi	15 Agustus 2016	Sehat	Sehat	1 ekor mati	1 ekor mati
5.	Kelompok 5: Ketua: Ratmoko	15 Agustus 2016	1 ekor mati	Sehat	sehat	1 ekor mati
	Keadaan Kalkun	Mati	2 ekor (6,67%)	2 ekor (7,14%)	5 ekor (19,23%)	9 ekor (30,00%)
		Sehat	28 ekor (93,33%)	26 ekor (92,86%)	21 ekor (80,77%)	21 ekor (70,00%)

Dari tabel di atas dapat diperoleh keadaan masa pemeliharaan kalkun oleh masing-masing kelompok dengan masa pemantauan pendampingan per 2 minggu dari pemeliharaan awal (15 Agustus 2016), bahwa dari 5 kelompok hanya terdapat 1 kelompok yang sampai dengan masa pemeliharaan 1,5 bulan tidak terdapat bibit

kalkun yang mati. Namun demikian, terdapat 1 kelompok, yakni kelompok 1 yang diketua oleh Suyitno dijumpai semua bibit kalkun mati. Keadaan kalkun di atas tidak dapat dipisahkan oleh masa peneliharaan yang bertepatan dengan keadaan cuaca yang kurang bersahabat.

Memasuki bulan September 2016, frekuensi hujan meningkat dibanding dengan bulan Agustus 2016 di mana bibit kalkun dilepas ke kandang pemeliharaan. Hawa dingin yang berlangsung terus-menerus mempengaruhi kesehatan bibit kalkun yang umurnya baru berkisar 1 – 1,5 bulan. Kandang pemeliharaan juga sudah dilengkapi dengan lampu penghangat, namun demikian keadaannya tetap belum membuat lingkungan kandang terutama pada saat malam hari sesuai dengan cuaca yang normal. Sebagaimana dijelaskan oleh Agustina (2015), bahwa pada musim penghujan udara basah dan dingin, bisa menyebabkan kondisi dan kesehatan tubuh ayam kalkun menurun. Musim pancaroba menyebabkan kalkun mudah terkena stres.

Untuk mengatasi keadaan cuaca yang kurang baik di atas, peserta telah mengikuti anjuran yang dikemukakan oleh Agustina (2015), dengan mengusahakan ruangan kandang selalu dalam keadaan kering, menghindari dinding kandang terkena tampias hujan, menjaga litter tetap kering dari air hujan, dan menghindari genangan-genangan air disekeliling kandang. Kemudian juga selain diberi makanan yang cukup dan baik mutunya, dalam air minum ditambah vitamin dan antibiotik secukupnya. Sebagaimana dijelaskan upaya tersebut dapat mempengaruhi daya tahan tubuh ayam kalkun bisa terjaga dengan baik. Dari pemeliharaan sementara saat ini, yakni pendampingan 1,5 bulan diperoleh tingkat keberhasilan bibit kalkun sebanyak 21 ekor atau 70%. Tingkat kegagalan mencapai 30% sampai dengan masa pendampingan saat ini juga tidak dapat dikesampingkan dengan pengalaman peserta dalam beternak kalkun yang masih minim sehingga masih memerlukan fasilitasi ke depannya.

Dengan hasil di atas, kegiatan inti dari budidaya ayam kalkun di Posdaya Sakura telah berhasil dilaksanakan. Namun demikian, dalam waktu 3 bulan ke depan, maka kegiatan yang masih dilakukan di lapangan antara lain:

- 1) Pendampingan pemeliharaan ayam kalkun.
- 2) Pendampingan penyusunan manajemen wirausaha Posdaya.

Selain pelaksanaan budidaya kalkun, selama pendampingan Tim dosen dan mahasiswa juga berhasil memfasilitasi penyusunan kegiatan keberlanjutan budidaya pasca kegiatan IbM Budidaya Ayam Kalkun di lingkup Posdaya. Dalam hal ini Posdaya menyusun peraturan pengelolaan pasca pendampingan dari perguruan tinggi. Peraturan yang disusun adalah mengatur:

1. Pengguliran anakan atau pembagian hasil anakan untuk pendistribusian pemeliharaan ke individu anggota kelompok.
2. Penggunaan boks penetasan secara bergiliran.
3. Pembentukan kelompok pemasaran hasil budidaya.

Ketiga peraturan tersebut disepakati dalam forum rapat rutin Posdaya yang dikuatkan dengan diketahui oleh Ketua Rw/RT selaku Pembina dan diketahui oleh

Lurah selaku perangkat pemerintah kelurahan. Pada jangka panjang keberlanjutan kegiatan budidaya pasca pendampingan ini diharapkan dapat difasilitasi melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat dosen Universitas Muhammadiyah Metro melalui Program Pembinaan Posdaya yang bekerjasama dengan Yayasan Damandiri. Hal ini menjadi penting mengingat ke depan, dengan keberhasilan Posdaya Sakura dalam budidaya kalkun akan menegaskan bahwa Kelurahan Purwosari dapat menjadi sentra produksi kalkun. Sentra produksi ini di masa depan dapat menjadi suplier kebutuhan daging kalkun terutama dalam jangka pendek untuk kuliner lokal di Kota Metro yakni pihak mitra Posdaya Masjid Nurul Iman.

## KESIMPULAN

Hasil yang dicapai dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini dapat disimpulkan, sebagai berikut:

**Pertama.** pengetahuan dan keterampilan peserta yang berjumlah 30 KK tentang budidaya ayam kalkun mengalami peningkatan dari sebelum pelatihan skor rata-rata 6,30 menjadi 7,20 setelah pelatihan.

**Kedua,** inisiasi keterampilan budidaya telah dipraktekan dengan membentuk kelompok budidaya sebanyak 5 kelompok dengan masing-masing berhasil membuat kandang pemeliharaan dan memelihara 6 ekor ayam kalkun, yakni: 1 ekor jantan dan 5 ekor betina, yakni:

- a. Setiap kelompok telah mampu membuat nutrisi pakan ayam kalkun dengan memanfaatkan campuran pakan lokal yang terdiri dari dedak, jagung, konsentrat, dan hijauan dari tanaman enceng gondok.
- b. Secara kelembagaan, keberlanjutan usaha budidaya ayam kalkun Posdaya Sakura telah berhasil menyusun kesepakatan dalam bentuk peraturan tentang aset usaha, dan pengguliran anakan bagi pengembangan budidaya di tingkat anggota Posdaya.
- c. Tingkat keberhasilan budidaya dalam masa pendampingan pemeliharaan selama 1,5 bulan mencapai 70%.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Dewi. (2015). *Penerapan Pemeliharaan dan Konstruksi Kandang Ayam Kalkun yang Baik. Makalah Tugas Mata Kuliah Pengantar Ilmu Pertanian*. Semarang: Fakultas Peternakan, UNDIP.
- Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan. (2011). *Potensi Budidaya Kalkun sebagai Ternak Alternatif*. Artikel Situs Resmi Direktorat Jenderal Peternakan dan Kesehatan Hewan, Kementerian Pertanian Indonesia.
- Ferianto, Fauzy Eka, Iwan Setiawan, dan Wiwin Tanwiriah. (2015). *Identifikasi Sifat-Sifat Kuantitatif Kalkun (Meleagris gallopavo) Jantan dan Betina Dewasa*. Fakultas Peternakan Universitas Padjadjaran.

- Mansjoer, S. S. (1985). Pengkajian Sifat-sifat Produksi Ayam Kampung serta Persilangannya dengan Rhode Island Red. *Disertasi*. Fakultas Pascasarjana Institut Pertanian Bogor.
- Prayitno, D. S. dan Murad, B. C. (2009). *Manajemen Kalkun Animal Welfare*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang.
- Rasyaf, M. dan I.K. Amrullah. (1983). *Beternak Kalkun*. Penebar Swadaya. Jakarta
- Rizky, Adelia. (2016). Analisis Usaha dan Strategi Pengembangan Ternak Kalkun Mitra Alam di Desa Sukoharjo I Kabupaten Pringsewu. *Skripsi*. Fakultas Pertanian, Unila.
- Slamet, S.S. (2001). Perbandingan Sistem Perkawinan Alami dan Inseminasi Buatan Terhadap Fertilitas dan Daya Tetas Telur Kalkun. *Skripsi*. Jurusan Peternakan. Universitas Lampung.
- Warwick, E. J., J. M. Astuti, dan W. Hardjosubroto. (1995). *Pemuliaan Ternak*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Widiatmoko, Fredi, Tintin Kurtinib, dan Khaira Nova. (2013). *Pengaruh Umur Induk terhadap Fertilitas, Susut Tetas, Daya tetas, dan Bobot Tetas Telur Kalkun*. Jurusan Peternakan, Fakultas Pertanian, Universitas Lampung.
- Zulfa, Fathur. (2013). *Cara Memulai Ternak Kalkun*. (<http://www.CIPUTRAENTREPREUNERSHIP.COM>. Diakses 13 Agustus 2016.



## Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengembangan Desa Wisata Berbasis Masyarakat di Desa Wisata Pasir Eurih

Yustisia Kristiana<sup>5</sup>, Reagan Brian<sup>6</sup>, dan Stephanie Theodora Mulyono<sup>7</sup>

**ABSTRACT:** *Desa Wisata Pasir Eurih is located in Pasir Eurih Village, District Taman Sari, Bogor and since 2012 the village area was introduced as a “desa wisata”. Desa Wisata Pasir Eurih has a natural and cultural attraction that could attract tourists. Tourism activity in Desa Wisata Pasir Eurih designed to allow tourists to feel directly the natural potential and interact with people. Problems encountered in the development of tourism are local community do not have an understanding of the development of community-based rural tourism; lack of cooperation between the local community with external parties for community-based rural tourism development; unavailability of tour packages that collaborate between attraction and tourist activity and lack of local community skills in terms of conducting tours so that tourists who come less get tourist information and travel experience. This can be an obstacle in promoting Desa Wisata Pasir Eurih as a tourism product. Community service is performed in an effort to increase community empowerment group which is a group administrator of the Desa Wisata Pasir Eurih. The purpose of this activity is to (1) improve the quality of tourism human resources, (2) develop service standards and (3) improving the welfare of society. Method of activities carried out in the form of counseling, training, and mentoring. Participants can take part in activities with well. The results of this work show there is the acquisition of knowledge about the management of community-based rural tourism, tour packages, travel brochures and tour guiding techniques. Empowering communities through rural tourism is expected to contribute to the economy, either directly or indirectly to the local community, and increased social life.*

**Keywords:** *community empowerment, rural tourism, tour package, tour guiding*

**ABSTRAK:** *Desa Wisata Pasir Eurih berada di Desa Pasir Eurih, Kecamatan Taman Sari, Kabupaten Bogor dan sejak tahun 2012 kawasan desa ini dijadikan desa wisata. Desa Wisata Pasir Eurih memiliki daya tarik wisata alam maupun budaya yang mampu menarik wisatawan. Aktivitas wisata di Desa Wisata Pasir Eurih dirancang agar wisatawan dapat merasakan langsung potensi alam dan berinteraksi dengan masyarakat. Permasalahan yang dihadapi dalam pengembangan Desa Wisata Pasir Eurih antara lain masyarakat belum memiliki pemahaman tentang pengembangan desa wisata yang berbasis masyarakat; belum adanya kerja sama antara masyarakat desa dengan pihak eksternal untuk pengembangan desa*

---

<sup>5</sup>Sekolah Tinggi Pariwisata Pelita Harapan, Universitas Pelita Harapan dan yustisia.kristiana@uph.edu

<sup>6</sup>Sekolah Tinggi Pariwisata Pelita Harapan, Universitas Pelita Harapan dan reagan.brian@uph.edu

<sup>7</sup>Sekolah Tinggi Pariwisata Pelita Harapan, Universitas Pelita Harapan dan stephanie.mulyono@uph.edu

wisata yang berbasis masyarakat; belum tersedianya paket wisata yang mengkolaborasi antara daya tarik wisata dan aktivitas wisata dan kurangnya kemampuan masyarakat dalam hal pemanduan wisata sehingga wisatawan yang datang kurang mendapatkan informasi wisata dan pengalaman berwisata. Hal ini dapat menjadi kendala dalam memasarkan Desa Wisata Pasir Eurih sebagai produk wisata. Pengabdian kepada Masyarakat yang dilakukan adalah dalam upaya peningkatan pemberdayaan kelompok masyarakat yang merupakan kelompok pengelola Desa Wisata Pasir Eurih. Tujuan dari kegiatan ini antara lain adalah untuk (1) meningkatkan kualitas SDM pariwisata, (2) mengembangkan standar layanan dan (3) meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Metode kegiatan dilakukan dalam bentuk penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan. Kelompok pengelola Desa Wisata Pasir Eurih dapat mengikuti dengan baik kegiatan yang diselenggarakan. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan terdapat penguasaan pengetahuan tentang pengelolaan desa wisata yang berbasis masyarakat, pembuatan paket dan brosur wisata serta penguasaan teknik pemanduan wisata. Pemberdayaan masyarakat melalui desa wisata diharapkan dapat memberikan kontribusi ekonomi, baik langsung maupun tidak langsung kepada masyarakat setempat, dan peningkatan kehidupan sosial.

**Kata Kunci:** pemberdayaan masyarakat, desa wisata, paket wisata, pemanduan wisata

## I. Pendahuluan

Lokasi Desa Wisata Pasir Eurih berada di Desa Pasir Eurih, Kecamatan Taman Sari, Kabupaten Bogor dan sejak tahun 2012 kawasan desa ini dijadikan desa wisata. Desa wisata Pasir Eurih memiliki daya tarik wisata alam maupun budaya yang mampu menarik wisatawan. Daya tarik wisata alam yang dimiliki antara lain air terjun Curug Nangka, agrowisata ulat sutra, jamur, markisa dan Taman Nasional Gunung Halimun Salak. Sedangkan daya tarik wisata budayanya adalah kesenian tradisional, upacara adat, kerajinan alas kaki (sepatu dan sandal), kerajinan atap dari daun aren serta situs peninggalan sejarah Kerajaan Pajajaran

Kesenian tradisional Sunda yang dimiliki antara lain rengkong (goyang padi), reog, tari Jaipong, angklung, angklung gubrag, kecapi suling dan calung. Rengkong merupakan kesenian asli Sunda yang lahir dari budaya masyarakatnya yang terkenal agraris. Nama rengkong diambil dari nama alat yang dahulu digunakan untuk memanggul beras. Rengkong terbuat dari bambu jenis gombang yang panjangnya sekitar 2 meter, kemudian dikaitkan dengan tali injuk yang sudah diikatkan setandan beras. Bambu akan menghasilkan suara yang unik hasil dari gesekan tali injuk dengan bambu. Suara tersebut akan terdengar menarik dan meriah jika rengkong yang dimainkan lebih dari satu. Kesenian khas lainnya adalah reog Sunda yang merupakan perpaduan antara musik, tari dan kritik sosial tanpa ada unsur magis. Kesenian reog menggunakan dogdog (gendang) yang ditabuh, diiringi oleh gerak tari yang lucu dan lawak oleh para pemainnya. Biasanya disampaikan dengan pesan-pesan sosial dan keagamaan. Selain itu kesenian yang menjadi ikon dari masyarakat Sunda adalah tari Jaipong. Pada awal kemunculannya, tari Jaipong disebut dengan Ketuk Tilu karena tarian ini memang dikembangkan dari tari Ketuk Tilu.

Kekayaan kesenian Sunda lainnya adalah alat musik tradisional. Angklung merupakan alat musik tradisional khas Sunda yang terbuat dari bambu dan dibunyikan dengan cara digoyangkan. Salah satu jenis angklung tradisional adalah angklung gubrag. Angklung gubrag telah berusia tua dan digunakan untuk menghormati dewi padi dalam kegiatan melak pare (menanam padi), ngunjal pare (mengangkut padi), dan ngadiukeun (menempatkan) ke leuit (lumbung). Selain itu terdapat kecapi suling yang terdiri dari kecapi dan suling, terbuat dari kayu dan kawat tembaga. Alat musik tradisional lainnya adalah calung yang terdiri dari deretan tabung bambu yang disusun berurutan dengan tangga nada pentatonik dan dimainkan dengan cara memukul bagian bilah atau tabungnya. Selain kesenian tradisional, masyarakat memiliki upacara adat seperti ritual seren taun (memasukkan padi ke dalam lumbung), pernikahan bebesanan, mapag tujuh gunung, berebut seeng (dandang) dan adu jaten (adu jawara). Pada kebudayaan Sunda keseimbangan magis dipertahankan dengan cara melakukan upacara-upacara adat (Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Bogor, 2014).

Penetapan suatu desa dijadikan sebagai desa wisata harus memenuhi persyaratan, antara lain sebagai berikut (Hadiwijoyo, 2012):

1. Aksesibilitasnya baik, sehingga mudah dikunjungi wisatawan dengan menggunakan berbagai jenis alat transportasi;
2. Memiliki obyek menarik berupa alam, seni budaya, legenda, makanan lokal, dan sebagainya untuk dikembangkan sebagai obyek wisata;
3. Masyarakat dan aparat desanya menerima dan memberikan dukungan yang tinggi terhadap desa wisata serta para wisatawan yang datang ke desanya;
4. Keamanan di desa tersebut terjamin;
5. Tersedia akomodasi, telekomunikasi, dan tenaga kerja yang memadai;
6. Beriklim sejuk atau dingin;
7. Berhubungan dengan obyek wisata lain yang sudah dikenal oleh masyarakat luas.

Bila melihat persyaratan di atas, Desa Pasir Eurih tepat untuk ditetapkan sebagai desa wisata. Menurut Undang-Undang No. 10 Tahun 2009 Tentang Kepariwisata, salah satu usaha pariwisata adalah kawasan pariwisata. Usaha kawasan pariwisata adalah usaha yang kegiatannya membangun dan/atau mengelola kawasan dengan luas tertentu untuk memenuhi kebutuhan pariwisata. Suatu kawasan wisata dapat meliputi lebih dari sebuah desa dengan satu obyek utama. Jadi, desa merupakan unit terkecil pengembangan suatu kawasan. Pengembangan Desa Wisata Pasir Eurih sebagai daerah tujuan wisata dilakukan dengan pendekatan pengembangan pariwisata berbasis masyarakat. Pengembangan pariwisata berbasis masyarakat (*community based tourism*) dikembangkan berdasarkan prinsip keseimbangan dan keselarasan antara kepentingan berbagai *stakeholders* pembangunan pariwisata termasuk pemerintah, swasta dan masyarakat. *Community based tourism* adalah pariwisata yang menitikberatkan keberlanjutan lingkungan, sosial, dan budaya dalam satu kemasan. Hal ini dikelola dan dimiliki oleh

masyarakat dengan tujuan untuk meningkatkan kesadaran wisatawan dan belajar tentang cara hidup masyarakat lokal (Suansri, 2003). Pengembangan pariwisata berbasis masyarakat bertujuan untuk:

1. Memberdayakan masyarakat;
2. Meningkatkan peran dan partisipasi masyarakat dalam pembangunan pariwisata agar dapat memperoleh keuntungan ekonomi, sosial budaya dari pembangunan pariwisata;
3. Memberikan kesempatan yang seimbang kepada semua anggota masyarakat.

Salah satu pendekatan yang dapat digunakan untuk mengembangkan pariwisata berbasis masyarakat adalah pendekatan partisipatif. Pendekatan ini digunakan untuk mendorong terbentuknya kemitraan diantara para pihak (*stakeholders*) terkait tersebut. Dalam hal tersebut masyarakat setempat harus disadarkan atas potensi yang dimiliki sehingga mempunyai rasa ikut memiliki (*sense of belonging*) terhadap beraneka sumber daya alam dan budaya sebagai aset pembangunan pariwisata (Dengnoy, 2003).

Menurut Cooper *et al.* (1998), terdapat empat komponen utama yang harus dimiliki oleh produk wisata, yaitu:

1. *Attractions*

Atraksi adalah segala sesuatu yang menjadi daya tarik dari sebuah daerah untuk dikunjungi. Jenis-jenis atraksi diantaranya adalah alam, budaya dan hasil buatan manusia.

2. *Amenities*

Amenities adalah segala fasilitas yang menunjang kebutuhan wisatawan di tempat tujuan. Fasilitas penunjang ini seperti akomodasi, restoran dan toko *souvenir*.

3. *Accessibility*

Kemudahan wisatawan dalam mencapai lokasi wisata memengaruhi kesuksesan dari produk wisata tersebut.

4. *Ancillary Services*

*Ancillary services* merupakan jasa tambahan yang menyediakan layanan termasuk didalamnya adalah pemandu wisata, jasa kurir, agen periklanan, konsultan, penyediaan training dan edukasi, pemasaran, dan koordinasi aktivitas.

Keempat komponen tersebut secara ideal harus dimiliki dan disediakan di kawasan wisata. Persoalan yang dihadapi oleh masyarakat Desa Pasir Eurih saat ini adalah:

1. Masyarakat belum memiliki pemahaman tentang pengembangan desa wisata yang berbasis masyarakat;
2. Belum adanya kerja sama antara masyarakat dengan pihak eksternal untuk pengembangan desa wisata yang berbasis masyarakat;
3. Belum tersedianya paket wisata yang mengkolaborasikan antara daya tarik wisata dan aktivitas wisata;

4. Kurangnya kemampuan masyarakat dalam hal pemanduan wisata sehingga wisatawan yang datang kurang mendapatkan informasi wisata dan pengalaman berwisata.

Implikasi dari permasalahan tersebut adalah kurangnya tingkat kunjungan wisatawan, khususnya wisatawan lokal. Dengan kegiatan penyuluhan tentang pengelolaan desa wisata yang berbasis masyarakat, pelatihan pembuatan paket kegiatan wisata yang menarik, pelatihan pemanduan serta pendampingan dari pihak yang berkompeten, diharapkan dapat menambah pemasukan dari sektor finansial bagi masyarakat setempat sehingga kesejahteraan masyarakat juga lebih meningkat.

Mitra dalam kegiatan PkM ini adalah Kelompok Pengelola Desa Wisata Pasir Eurih. Persoalan khusus yang dihadapi oleh mitra adalah belum adanya instansi yang mengarahkan maupun tenaga swadaya yang memberikan bimbingan dalam pengembangan desa wisata yang berbasis kepada masyarakat. Oleh karena itu Sekolah Tinggi Pariwisata Pelita Harapan, Jurusan Manajemen Usaha Wisata melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Desa Wisata Pasir Eurih.

Kegiatan ini memberikan dampak positif bagi Pemerintah Daerah dan Kelompok Pengelola Desa Wisata Pasir Eurih sebagai mitra. Dampak bagi Pemerintah Daerah antara lain adalah (1) meningkatkan daya saing kepariwisataan, (2) meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan, (3) meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD), dan (4) meningkatkan lapangan kerja. Dampak bagi Kelompok Pengelola Desa Wisata Pasir Eurih antara lain adalah (1) meningkatkan kualitas SDM pariwisata, (2) mengembangkan standar layanan dan (3) meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

## II. Metode

Materi yang diberikan dalam kegiatan PkM antara lain tentang pengelolaan desa wisata, pembuatan paket dan brosur wisata serta teknik pemanduan wisata. Penyuluhan tentang pengelolaan desa wisata diawali dengan penyampaian materi tentang terminologi yang terkait dengan desa wisata dan tren pengembangan desa wisata di Indonesia. Desa wisata erat dengan istilah *rural tourism*. *Rural tourism* merupakan kegiatan wisata dengan motivasi menikmati pengalaman hidup di pedesaan, terlibat dengan masyarakat, mempelajari cara hidup masyarakat, dan menikmati warisan peninggalan unik yang ada di desa tersebut (Gorman, 2005). Aktivitas menyerupai *rural tourism* di Indonesia adalah sepadan dengan wisata perdesaan, dengan aktivitas melihat keindahan alam, menyaksikan atraksi seni budaya, cara hidup masyarakat lokal. Tren wisata desa yang berkembang di Indonesia ditandai oleh tumbuhnya minat melakukan wisata berkarakter *nature-based tourism* (wisata berbasis alam) dan menikmati pengalaman wisata perdesaan (Sastrayuda, 2010), dan munculnya desa wisata (*village tourism*). Desa yang membuka diri sebagai desa wisata tidak saja memiliki keindahan alam, tetapi

banyakjuga memiliki daya tarik budaya, baik yang *tangible* maupun yang *intangible*. Materi lainnya yang disampaikan adalah tentang pengembangan dan pengelolaan desa wisata yang berbasis masyarakat dan manfaat yang dirasakan oleh masyarakat.

Materi pelatihan tentang pembuatan paket wisata berisi tentang *quotation* dalam penyusunan paket wisata dan pola perjalanan wisata. Paket wisata merupakan suatu perjalanan wisata dengan satu atau beberapa tujuan kunjungan yang disusun dari beberapa, minimal dua, fasilitas perjalanan tertentu dalam suatu acara perjalanan yang tetap, serta dijual sebagai harga tunggal yang menyangkut seluruh komponen dari perjalanan wisata (Nuriata, 2014). Dalam menyusun paket wisata dapat memperhatikan bentuk pola perjalanan. Bentuk pola perjalanan menurut Lau dan McKercher (2006) dapat dibagi menjadi:

1. *Single Point*

Pergerakan yang menuju hanya satu titik destinasi tanpa mengunjungi titik destinasi lain dan kembali ke tempat asal menggunakan rute yang sama.

2. *Base Site*

Pola pergerakan yang menyerupai sebaran sinar dengan satu titik pusat. Wisatawan memulai perjalanan dari tempat asal dan menuju ke tujuan utama, dan dilanjutkan melakukan kunjungan ke tujuan sekunder dalam wilayah tertentu.

3. *Stopover*

Pergerakan yang menuju satu titik destinasi utama dimana mengunjungi titik destinasi lain (sekunder) dalam proses pergerakannya.

4. *Chaining Loop*

Pergerakan dengan tipe memutar seperti cincin yang menghubungkan dua atau lebih titik destinasi dan tidak terjadi pengulangan rute.

5. *Destination Region Loop*

Perjalanan wisatawan yang dimulai dengan rute mengelilingi destinasi lainnya. Setelah menyelesaikan tur secara berkeliling (pola lingkaran), wisatawan kembali ke tempat asal melalui rute yang paling singkat antara tujuan utama dan tempat asal berangkat. Ini merupakan kombinasi dari pola *single point* dan *chaining loop*.

6. *Complex Neighbourhood*

Merupakan kombinasi dua atau lebih pola-pola yang telah disebutkan di atas.

Pelatihan pemanduan wisata diisi dengan penyampaian materi tentang teknik pemanduan. Pengertian pemandu wisata atau pramuwisata menurut Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi No. KM.82/PW.102/MPPT-88 Tentang Pramuwisata dan Pengatur Wisata, adalah seseorang yang bertugas memberikan bimbingan, penerangan dan petunjuk tentang obyek wisata serta membantu segala sesuatu yang diperlukan wisatawan. Tugas pemandu wisata adalah:

1. Mengantar wisatawan, baik rombongan maupun perorangan yang mengadakan perjalanan dengan transportasi yang tersedia;

2. Memberikan penjelasan tentang rencana perjalanan dan obyek wisata serta memberikan penjelasan mengenai dokumen perjalanan, akomodasi, transportasi dan fasilitas wisata lainnya;
3. Memberikan petunjuk tentang obyek wisata.
4. Membantu pengurusan barang bawaan wisatawan;
5. Memberikan pertolongan kepada wisatawan yang sakit, mendapat kecelakaan, kehilangan atau musibah lainnya.

Metode pelaksanaan kegiatan dibuat dalam bentuk penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan, seperti terlihat pada Tabel 1.

**Tabel 1. Metode Pelaksanaan Kegiatan**

No	Kriteria Keberhasilan	Indikator	Bentuk Kegiatan	a. Fasilitator b. Bidang Keahlian
1	Penguasaan pengetahuan tentang pengelolaan desa wisata yang berbasis masyarakat	Peserta memahami tentang: a. Komponen pendukung pengelolaan desa wisata yang berbasis masyarakat b. Dampak pengelolaan desa wisata yang berbasis masyarakat	Penyuluhan tentang pengelolaan desa wisata berbasis masyarakat: a. Diskusi	a. Yustisia Kristiana b. Pariwisata
2	Penguasaan pengetahuan tentang pembuatan paket dan brosur wisata	Peserta memahami tentang: a. <i>Quotation</i> untuk pembuatan paket wisata b. Pola perjalanan wisata	Pelatihan dan pendampingan tentang pembuatan paket dan brosur wisata: a. Diskusi b. Praktik c. Kunjungan lapangan	a. Reagan Brian b. Pengaturan perjalanan wisata
3	Penguasaan teknik pemanduan wisata	Peserta memahami tentang: a. Teknik pemanduan wisata	Pelatihan dan pendampingan tentang pemanduan wisata: a. Diskusi b. Praktik c. Kunjungan lapangan	a. Stephanie Theodora M. b. Pemanduan wisata

Sumber: Hasil olahan data (2016)

Kegiatan pelatihan bukan saja dilakukan sesi diskusi tetapi juga mempraktikkan secara langsung materi yang telah disampaikan.



**Gambar 1.** Praktik Pemanduan

Selain itu pelatihan dilengkapi dengan kunjungan lapangan. Hal ini dimaksudkan agar mitra dapat mengumpulkan informasi yang tepat saat melakukan kunjungan lapangan.

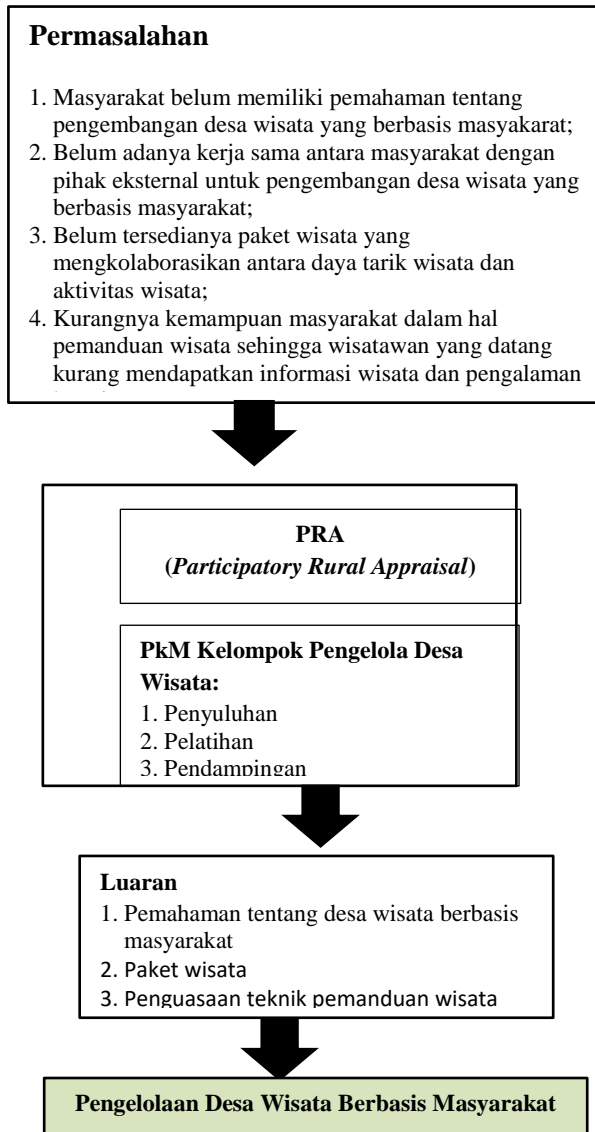


**Gambar 2.** Kunjungan Lapangan

### **III. Hasil dan Pembahasan**

Pemberdayaan masyarakat melalui desa wisata diharapkan dapat memberikan kontribusi ekonomi, baik langsung maupun tidak langsung kepada masyarakat setempat, dan peningkatan kehidupan sosial. Selain masyarakat setempat memperoleh manfaat dari kedatangan wisatawan, masyarakat dapat sekaligus menjaga dan mempertahankan budaya lokal serta pelestarian alam di wilayahnya, karena hal itulah yang menjadi modal utama masyarakat lokal. Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan melakukan pemberdayaan masyarakat di Desa Wisata Pasir Eurih dapat dilihat pada Gambar 3 berikut ini:





**Gambar 3.** Skema Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat di Desa Wisata Pasir Eurih

Program ini merupakan program yang bersifat aktual dalam rangka peningkatan pengetahuan, wawasan dan keterampilan Kelompok Pengelola Desa

Wisata Pasir Eurih melalui penyuluhan, pelatihan dan pendampingan. Untuk kepentingan pencapaian tujuan program, maka dilakukan pendekatan PRA (*participatory rural appraisal*). PRA adalah suatu metode pendekatan untuk mempelajari kondisi dan kehidupan pedesaan dari, dengan, dan oleh masyarakat desa. PRA dapat disebut sebagai kelompok metode pendekatan yang memungkinkan masyarakat desa untuk saling berbagi, meningkatkan, dan menganalisis pengetahuan masyarakat tentang kondisi dan kehidupan desa, membuat rencana dan bertindak (Chambers, 1996). Konsep dasar PRA adalah pendekatan yang penekanannya pada keterlibatan masyarakat dalam keseluruhan kegiatan.

Dalam pelaksanaannya, program ini mengacu pada pola sinergis antara tenaga ahli dari Sekolah Tinggi Pariwisata Pelita Harapan dengan Pemerintah Desa Pasir Eurih dan Kelompok Pengelola Desa Wisata Pasir Eurih. Program ini juga diarahkan pada terciptanya iklim kerja sama yang kolaboratif dalam dimensi mutualis antara perguruan tinggi dengan masyarakat secara luas di bawah koordinasi pemerintah desa setempat, khususnya dalam rangka meningkatkan pengetahuan, wawasan dan keterampilan Kelompok Pengelola Desa Wisata Pasir Eurih yang pada akhirnya dapat memberikan dampak bagi seluruh masyarakat. Pendekatan pemberdayaan masyarakat yang diwujudkan dalam pembangunan secara partisipatif kiranya sesuai dan dapat dipakai untuk mengantisipasi timbulnya perubahan-perubahan dalam masyarakat.

#### **IV. Simpulan**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang diselenggarakan di Desa Wisata Pasir Eurih telah berjalan dengan baik. Pelatihan ini mendapat respon positif dari Kelompok Pengelola Desa Wisata Pasir Eurih. Hal ini terlihat dari antusiasme dalam mengikuti seluruh kegiatan. Kelompok Pengelola Desa Wisata Pasir Eurih sebagai mitra dari kegiatan ini mendapatkan pengetahuan mengenai pengelolaan desa wisata berbasis masyarakat, pembuatan paket wisata dan pemanduan wisata yang dapat diaplikasikan untuk pengembangan Desa Wisata Pasir Eurih. Pendampingan secara berkelanjutan dilakukan oleh Sekolah Tinggi Pariwisata Pelita Harapan dalam perwujudan pengelolaan desa wisata berbasis masyarakat di Desa Wisata Pasir Eurih. Pemberdayaan masyarakat melalui desa wisata diharapkan dapat memberikan kontribusi ekonomi, baik langsung maupun tidak langsung kepada masyarakat setempat, dan peningkatan kehidupan sosial. Selain masyarakat setempat memperoleh manfaat dari kedatangan wisatawan, masyarakat dapat sekaligus menjaga dan mempertahankan budaya lokal serta pelestarian alam di wilayahnya, karena hal itulah yang menjadi modal utama masyarakat lokal.

**Daftar Pustaka**

- Chambers, R. (1996). PRA (*Participatory Rural Appraisal*) memahami desa secara partisipatif. Yogyakarta: Penerbit Kanisius.
- Cooper, C., Fletcher, J., Gilbert, D., dan Wanhill, S. (1998). *Tourism principles and practice*, 2<sup>nd</sup> ed. London: Pitman Publishing.
- Dengnoy, J. (2003). *Community based tourism: the sustainability challenge (A case study of responsible ecological social tours project)*. Thailand: REST Project.
- Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kabupaten Bogor. Profil Desa Wisata Pasir Eurih (2014).
- Gorman, K. (2005). *Cooperative Marketing Structures in Rural Tourism: the Irish Case*. Rural Tourism and Sustainable Business. Channel View Publications, Clevedon, United Kingdom.
- Hadiwijoyo, Suryo Sakti. (2012). *Perencanaan pariwisata berbasis masyarakat (sebuah pendekatan konsep)*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Keputusan Menteri Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi No. KM.82/PW.102/MPPT-88 Tentang Pramuwisata dan Pengatur Wisata, 17 September 1988.
- Lau, G. dan McKercher, B. (2006). *Understanding Tourist Movement Patterns in A Destination: A GIS Approach*. Hongkong. Retrieved from <http://www.scribd.com/doc/20752930/Understanding-Tourist-Movement-Patterns>
- Nuriata (2014). *Perencanaan dan pelaksanaan perjalanan wisata: konsep dan aplikasi*. Bandung: Alfabeta.
- Sastrayuda, Gumelar S. (2010). *Handout mata kuliah Concept Resort and Leisure*, Strategi Pengembangan dan Pengelolaan Resort and Leisure.
- Suansri, Potjana (2003). *Community Based Tourism Handbook*. Thailand: REST Project.
- Undang-Undang Republik Indonesia 2009 No. 10 Tahun 2009 Tentang Kepariwisataan.

## LITERASI DAN INKLUSI KEUANGAN IKM ROTAN DAN UMKM

Rika Desiyanti<sup>1</sup>, Nailal Husna<sup>2</sup>, Erni Febriha Harahap<sup>3</sup>, Ethika<sup>4</sup>

Email: [Rikadyanti@yahoo.com](mailto:Rikadyanti@yahoo.com), [nailalhusna@bunghatta.ac.id](mailto:nailalhusna@bunghatta.ac.id), [erni\\_fh@yahoo.co.id](mailto:erni_fh@yahoo.co.id),  
[ethika\\_ethika@yahoo.com](mailto:ethika_ethika@yahoo.com)

### Abstrak

*Usaha rotan di Padang termasuk komoditi yang berpeluang besar untuk dikembangkan. Rotan merupakan salah satu IKM/industri kecil menengah yang mempunyai peran penting dalam perekonomian. Begitu juga dengan UMKM (usaha mikro kecil menengah) lain yang ada di Kota Padang. Pengrajin usaha rotan dan UMKM kurang pengetahuan tentang perencanaan keuangan, literasi keuangan, literasi personal, dan literasi perdagangan. Ada beberapa masalah keuangan yang terjadi yaitu, laporan keuangan tidak ada, tidak membedakan keuangan usaha dengan keuangan pribadi, harga jual yang murah, dan ketidaktahuan prosedur cara mengajukan pinjaman ke bank. Dengan adanya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat memecahkan masalah dan mencari jalan keluar sehingga pengrajin rotan dan UMKM mempunyai pengetahuan dan pemahaman tentang literasi keuangan yang baik, dan usaha tersebut bisa berkembang dengan baik, dapat diandalkan serta memiliki daya saing baik di pasar lokal maupun global.*

*Pelatihan dan penyuluhan dibidang literasi keuangan merupakan salah satu upaya pemecahan masalah, yang meliputi pelatihan pemahaman terhadap kas, neraca, laporan laba rugi dan harga pokok produksi, literasi keuangan perdagangan, literasi keuangan personal, dan prosedur melakukan pinjaman ke bank. Pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dalam bentuk training of trainee dan training of community kepada fasilitator yang meliputi upaya mendekatkan akses keuangan bagi masyarakat dan mendorong Lembaga Jasa Keuangan (LJK) dalam penyaluran kredit/pembiayaan. Kegiatan tersebut telah dilaksanakan pada tanggal 26-27 Juli 2016 di Universitas Bung Hatta yang didukung oleh Universitas Bung Hatta dan Otoritas Jasa Keuangan. Hasil pengukuran tingkat keberhasilan dilakukan dengan membagikan kuisisioner di awal dan diakhir kegiatan. Dari hasil tersebut disimpulkan bahwa terjadi peningkatan pengetahuan, pemahaman dan sikap peserta setelah mengikuti kegiatan sebesar 1,2 persen. IKM rotan dan UMKM akan berkembang pesat bilamereka memahami literasi keuangan, adanya dukungan berbagai pihak serta motivasi mereka untuk mengembangkan diri.*

**Kata kunci :** literasi keuangan, IKM rotan dan UMKM, laporan keuangan, jasa perbankan

## I. Pendahuluan

Kota Padang merupakan ibu kota propinsi Sumatera Barat. Luas daerah kota Padang adalah 694,96 km<sup>2</sup> dengan keliling 165,35 km<sup>2</sup>. Kota Padang mempunyai visi daerah 2020 terwujudnya masyarakat madani yang berbasis industri, perdagangan dan jasa yang unggul dan berdaya saing tinggi dalam kehidupan perkotaan yang tertib dan teratur. Sementara salah satu misinya adalah meningkatkan fungsi dan modal UKM serta perluasan akses pasar. Masyarakat Sumatera Barat/Minang terkenal ulet dalam berusaha. Industri kecil rotan banyak digeluti oleh masyarakat Minang, begitu juga dengan ikm-ikm dan UMKN lainnya, seperti pengolahan makanan, aluminium, tas, sepatu, pembuatan kue dan sebagainya).



**Gambar 1 . Foto Ikm Rotan Dan UMKN**

Industri kecil memiliki peranan dalam menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Khusus produk industri rotan di beberapa waktu yang lalu sempat mengangkat nama Padang Sumatera Barat di tingkat nasional sebagai penghasil produk rotan kelas satu, di samping sentra produksi lainnya yang ada di Pulau Jawa, Sulawesi dan Kalimantan. Namun belakangan ini potensi tersebut mengalami kelesuan, salah satunya karena lemahnya pengelolaan keuangan. Begitu juga dengan IKM-IKM selain rotan, yang salah satu kendalanya juga lemah mengelola keuangan dan kurang memahami bagaimana cara dan prosedur mengajukan pinjaman ke bank.

Keterbatasan usaha kecil baik dari segi sumber daya yang dimiliki juga pengetahuan dan keterampilan sangat berpengaruh terhadap pengelolaan usaha. Usaha rotan dan IKM lain di Kota Padang menghadapi kendala keuangan, yaitu lemah dalam mengelola keuangan, tidak faham literasi/perencanaan keuangan, seperti tidak melakukan pembukuan yang baik terhadap usahanya (kas, neraca, laporan laba rugi, laporan harga pokok produksi), tidak membedakan uang untuk usaha dan uang kepentingan pribadi, serta penentuan harga jual produk yang murah. Sehingga sangat diperlukan pelatihan literasi keuangan, literasi perdagangan dan literasi keuangan personal. Selain itu mereka butuh modal kerja yang banyak. Berdasarkan hasil survey dan pemantauan lapangan, pengusaha rotan dan IKM-IKM lainnya membutuhkan modal besar untuk kegiatannya, apalagi bila ada order banyak,

maka mereka harus meminta uang panjar terlebih dahulu kepada konsumen dikarenakan tidak dapat memproduksi dalam jumlah besar.

Industri kecil masih takut berhutang pada bankserta tidak mengetahui bagaimana cara atau prosedur mengajukan pinjaman kepada bank sebagai salah satu akses pembiayaan usaha. Usaha tersebut juga perlu ada perlindungan (asuransi) terhadap risiko-risiko yang ada. Perlu adanya upaya yang lebih konkret dari berbagai pihak untuk mengangkat kembali potensi industri tersebut menjadi industri unggulan daerah, sehingga dapat bersaing dan sejajar dengan produk yang dihasilkan daerah lain di Indonesia.

## **II. Metode**

Program ini memecahkan permasalahan yang dihadapi oleh pihak IKM rotan dan UMKM di Padang Sumatera Barat pada bidang literasi keuangan dan pembiayaan dari bank untuk usaha mereka, Adapun target atau sasaran model bisnis adalah

1. Perencanaan keuangan, literasi keuangan, literasi perdagangan dan literasi keuangan personal.
2. Memberikan pelatihan laporan keuangan.  
Pelatihan laporan keuangan yaitu pelatihan tentang kas, neraca, dan laporan labarugi. Pelatihan laporan keuangan ini sangat penting bagi perkembangan usaha rotan.
3. Menghitung harga jual melalui laporan harga pokok produksi.
4. Memberitahukan cara prosedur melakukan pinjaman ke bank yang merupakan salah satu akses pembiayaan usaha.
5. Literasi keuangan tentang perlindungan (asuransi) usaha IKM rotan dan UMKM di padang

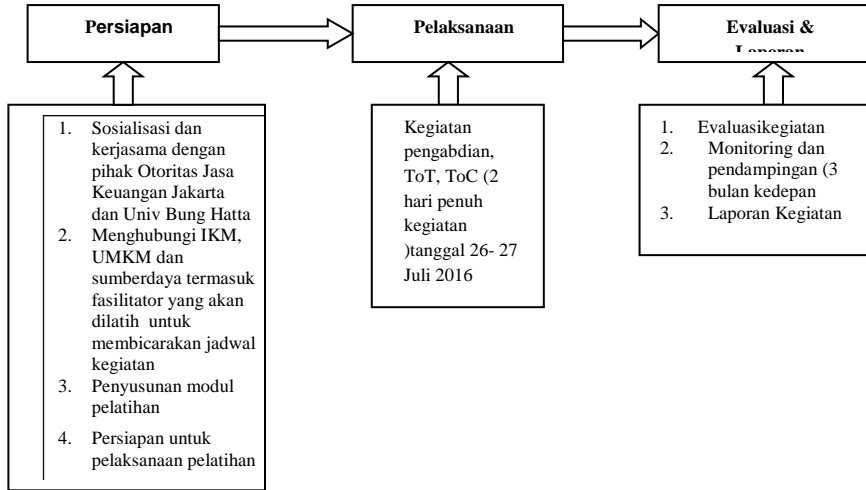
### **1. Metode Pendekatan**

Metode pendekatan yang ditawarkan untuk mendukung realisasi program ilmu pengetahuan dengan menggunakan metode edukasi dan pelatihan. Secara ringkas metode pendekatan yang dilakukan adalah penyuluhan, pelatihan, training of trainee (ToT) dan training of community (ToC) dibidang keuangan yang meliputi:

- a. Literasi keuangan perdagangan dan literasi keuangan personal.
- b. Membuat laporan keuangan berupa kas, neraca dan laporan laba rugi.
- c. Menghitung harga jual perunit dengan menghitung laporan harga pokok produksi.
- d. Menginformasikan prosedur melakukan pinjaman ke bank.
- e. Perlindungan (asuransi) usaha IKM rotan dan UMKM di padang
- f. Melakukan monitoring kepada IKM Rotan dan UMKN setiap 1 bulan sekali selama 3 bulan

**2. Kegiatan yang Dilakukan**

Kegiatan utama yaitu tahap persiapan, pelaksanaan dan evaluasi. Secara rinci kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan pada tahapan tersebut dapat dilihat pada Gambar 2 di bawah ini



**Gambar 2. Kegiatan yang Dilakukan.**

Kegiatan yang dilaksanakan pada kegiatan pengabdian masyarakat, Training of Trainee, dan Training of community adalah sebagai berikut:

**Tabel 1 Kegiatan yang Dilaksanakan**

No	Permasalahan	Solusi	Kegiatan
1	Memahami perencanaan keuangan, literasi personal, literasi perdagangan	Perlu peningkatan Pengetahuan dibidang perencanaan keuangan,	Metode ceramah, pelatihan dan diskusi
2	Membedakan penggunaan keuangan untuk kepentingan usaha dengan pribadi.	Literasi keuangan perdagangan dan literasi keuangan personal	Metode pelatihan ceramah
3	Bagaimana menyusun laporan keuangan Metode pelatihan ceramah dan praktek	Perlu peningkatan kemampuan menyusun laporan keuangan sederhana yaitu; Penyusunan 1) Buku Kas, 2) Neraca dan 3) Laporan laba rugi 4)	Metode pelatihan ceramah dan praktek
4	Menghitung harga jual perunit dengan mengetahui harga pokok produksi	Laporan Harga pokok produksi	Metode pelatihan ceramah dan praktek
5	Prosedur mengajukan pinjaman kebank	Cara dan prosedur mengajukan pinjaman kebank	Metode pelatihan ceramah
6	Melindungi usaha IKM rotan dan UMKM dari kerugian	Asuransi	Metode ceramah
7	Melakukan monitoring ditanggal 27 Agustus 2016	Monitoring, evaluasi dan pendampingan pada IKM rotan dan UMKM (bulan Agustus)	Agen edukasi menemui IKM rotan dan UMKM

yang dikoordinir  
oleh 1 dosen

### **3 Partisipasi Pengrajin dalam Pelaksanaan Program**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di Gedung 6 Aula B3 Kampus Universitas Bung Hatta di Aia Pacah Kota Padang. IKM rotan dan UMKM lainnya di Kota Padang mempunyai partisipasi mulai dari tahap persiapan, pelaksanaan dan evaluasi. Secara rinci keterlibatan peserta pengrajin rotan dari Kota Padang seperti Tabel 2 berikut:

**Tabel 2. Partisipasi**

<b>Tahap Kegiatan</b>	<b>Partisipasi</b>
Persiapan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menghubungi teman-teman sesama IKM rotan dan UMKM di Padang</li> <li>2. Mendata Sumber daya manusia yang akan dilatih</li> <li>3. Pendaftaran untuk mengikuti pelatihan</li> </ol>
Pelaksanaan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sebelum mengikuti pelatihan peserta diajukan pertanyaan untuk mengetahui tingkat pemahaman tentang materi.</li> <li>2. Mengikuti pelatihan dengan materi yang telah disiapkan tim bagi peserta IKM</li> <li>3. Keaktifan dalam mengemukakan permasalahan yang dihadapi</li> <li>4. Mempraktekan materi yang telah diajarkan dalam kegiatan usaha.</li> <li>5. Training of Trainers (ToT), memberikan pembekalan kepada fasilitator mengenai pengelolaan keuangan serta produk dan jasa keuangan sebagai persiapan dalam melakukan pelatihan dan pendampingan kepada masyarakat.</li> <li>6. Training of Community (ToC), memberikan pemahaman kepada masyarakat mengenai pengelolaan keuangan, produk dan jasa keuangan dan pengetahuan pembuatan sederhana laporan keuangan dan laporan laba/rugi usahanya</li> <li>7. Menyediakan waktu yang cukup untuk tanya jawab dan diskusi</li> </ol>
Evaluasi dan Laporan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mengikuti program evaluasi hasil kegiatan</li> <li>2. Menyampaikan perkembangan usaha dan permasalahan yang dihadapi</li> <li>3. Menjawab pertanyaan yang sama setelah materi pelatihan, Monitoring, evaluasi dan Pendampingan, memastikan pemahaman dan perubahan perilaku peserta ToC dalam mencatat dan menyusun keuangan pribadi dan usaha, menyusun laporan keuangan usahanya, memantau penggunaan produk keuangan mikro, termasuk prosedur permohonan kredit mikro kepada bank, asuransi.</li> </ol>

### **III. Hasil dan Pembahasan**

1. Masyarakat Industri rotan dan UMKM memahami tentang perencanaan keuangan dan membedakan antara kepentingan usaha dan pribadi dengan pengetahuan literasi keuangan, literasi perdagangan dan literasi keuangan personal.
2. Masyarakat Industri rotan dan UMKM mengerti dan memahami tentang pengelolaan keuangan agar dapat mengatur aliran kas masuk dan aliran kas keluar, neraca, laporan laba/rugi dan menentukan harga pokok penjualan



3. Masyarakat IKM rotan dan UMKM lebih dekat dengan akses keuangan bagi masyarakat.
4. Masyarakat IKM rotan dan UMKM memahami tentang perlindungan usahanya terhadap risiko.
5. Diharapkan penjualan pengrajin Industri rotan meningkat yang akan menambah pendapatan pengrajin sehingga kesejahteraan mereka dapat meningkat
6. Membantu dan memberitahu pengrajin industri kecil rotan dan UMKN dalam proses/prosedur melakukan pinjaman ke bank sebagai salah satu sumber pembiayaan usaha.

Kegiatan tersebut sudah dilaksanakan pada tanggal 26-27 Juli 2016 dengan baik dengan didukung oleh Universitas Bung Hatta dan Otoritas Jasa Keuangan. Kegiatan tersebut adalah sebagai berikut:



**Gambar 3 Foto Kegiatan Pengabdian, ToT, ToC**

Hasil pengukuran tingkat keberhasilan kegiatan tersebut dilakukan dengan cara membagikan pertanyaan tentang materi di awal dan diakhir kegiatan. Soal pertanyaan sama diajukan saat sebelum dan sesudah melakukan kegiatan pengabdian ToT dan ToC. Hasil dari kuesionernya adalah sebagai berikut:

**Tabel 3 Karakteristik responden**

UMUR	Jumlah orang	Lama usaha	Jumlah (tahun)	gender	Jumlah (orang)	karyawan	Jumlah (orang)	Total aset	Jumlah (juta)	OMS ET	Jml (juta)	Pend	Jumlah (orang)
21 - 30	12	0 - 2	22	Pria Wanita	13	1	1	0 - 10	50	0 - 20	59	SM P	50
31 - 40	22	3 - 4	15		62	2	26	11 - 20	9	21 - 40	7	SM K	9
41 - 50	37	5 - 6	18		3	26	21 - 30	6	41 - 60	6	SM A	6	
51 - 60	4	7 - 8	7		4	10	31 - 40	1	61 - 80	1	D3	1	
	75	9 - 10	8		5	5	41 - 40	1	81 - 100	2	D4	1	
		11 - 12	5	6	7	51 - 60	8	101 - 120	0	S1	8		
			75	Total	75	75	75					Tota l	75

Tabel 4. Jawaban Kuesioner

NO	SALAH	BETUL	TOTAL	SALAH	BENAR	TOTAL	SALAH sebelum	SALAH sesudah	Turun (naik)	BETUL sebelum	BENAR sesudah
1	12	63	75	7	68	75	12	7	5	63	68
2	18	57	75	17	58	75	18	17	1	57	58
3	59	16	75	51	24	75	59	51	8	16	24
4	33	42	75	46	29	75	33	46	(13)	42	29
5	7	68	75	5	70	75	7	5	2	68	70
6	1	74	75	3	72	75	1	3	(2)	74	72
7	7	68	75	6	69	75	7	6	1	68	69
8	3	72	75	6	69	75	3	6	(3)	72	69
9	29	56	75	29	56	75	29	29	0	56	56
10	11	64	75	6	69	75	11	6	5	64	69
11	0	75	75	0	75	75	0	0	0	75	75
12	0	75	75	3	72	75	0	3	(3)	75	72
13	17	58	75	13	62	75	17	13	4	58	62
14	2	63	75	3	72	75	2	3	(1)	63	72
15	9	66	75	2	73	75	9	2	7	66	73
							208	197			
							Turun berkurang		5,28%		

Hasilnya kesalahan menjawab soal dari 15 pertanyaan menurun setelah IKM rotan dan UMKM rotan mengikuti kegiatan tersebut. Dari hasil tersebut disimpulkan bahwa terjadi peningkatan pengetahuan, pemahaman dan sikap peserta setelah mengikuti kegiatan sebesar 1,2 persen. IKM rotan dan UMKM akan berkembang apabila mereka memahami tentang literasi keuangan dan adanya dukungan pihak yang terkait yang mendukung kemajuan mereka serta motivasi mereka untuk terus maju. Selanjutnya kegiatan monitoring/evaluasi satu bulan setelah kegiatan yang dilakukan oleh agen-agen edukasi mahasiswa yang dikordinir oleh dosen. Kegiatan tersebut dapat dilihat pada gambar 4 berikut:



Gambar 4 Monitoring dan Evaluasi IKM rotan dan UMKM oleh agen edukasi mahasiswa

#### IV. Simpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat literasi keuangantelah terlaksana pada tanggal 26-27 Juli 2016 untuk peserta IKM rotan dan UMKM. Tim pengabdian masyarakat memberikan pelatihan dan penyuluhan dibidang literasi keuangan. Pelatihan dan pemahaman Laporan keuangan (kas, neraca, laporan laba rugi dan harga pokok produksi), Literasi keuangan perdagangan dan literasi keuangan personal, dan prosedur melakukan pinjaman ke bank. Pengabdian masyarakat ini juga mempunyai dampak positif yang luas terhadap fasilitator peserta training of trainee dan training of community, Juga mendekatkan akses keuangan bagi masyarakat, dan mendorong

Lembaga Jasa Keuangan (LJK) untuk menyalurkan kredit/pembiayaan. Hasil pengukuran tingkat keberhasilan kegiatan dilakukan dengan cara membagikan kuisioner di awal dan diakhir kegiatan. Dari hasil tersebut disimpulkan bahwa terjadi peningkatan pengetahuan, pemahaman dan sikap peserta setelah mengikuti kegiatan sebesar 1,2 persen. IKM rotan dan UMKM akan berkembang apabila mereka memahami tentang literasi keuangan dan adanya dukungan pihak yang terkait yang mendukung kemajuan mereka serta motivasi mereka untuk terus maju.

### **Daftar Pustaka**

- Ayyagari, Meghana, Asli Demirgüç-Kuntand Vojislav Maksimovic, 2005, How Important Are Financing Constraints? The Role of Finance in the Business Environment, seminar participants at George Washington University
- Beddig 2008, Cluster Development Policy rooted in the Collective Efficiency Approach: An Effective Poverty Alleviation Tool in the Indian Handloom Sector? Case studies: the Varanasi and Chanderi Handloom Clusters (2007-08)
- Badan Pusat Statistik Propinsi Sumatera Barat, 2015
- Biro Pusat Statistik, 2006, Statistik Indonesia.
- Christopher Ksoll, Helene Bie Lilleør, Jonas Helth Lønborg And Ole Dahl Rasmussen, 2013, Impact of Village Savings and Loans Associations :Evidence from a Cluster Randomized Trial, Study Paper No. 56. Published by: The Rockwool Foundation Research Unit
- DAI/Nathan Group 2012, Creating Sme Competitiveness, Lessons from Indonesia.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Pertambangan dan Energi Kota Padang (Perindagtamben) 2012, Sentra Industri Kecil dan Menengah, (Padang ).
- Desiyanti Rika, 2013, Manajemen Keuangan, Bung Hatta Press University Press, Padang.
- Desiyanti Rika dan N Rahmawati. 2015, Acces to Finance Among The Determinants of The Development of Rattan Industri Padang City, Proceeding, International Conference on Entrepreneurship, Business and Social Science, August 13-14, 201, Departement of Management Faculty of Economics and business Diponegoro University Halaman 47.
- Desiyanti Rika, 2014, Pengaruh Pemasaran Produk, Keuangan Usaha Dan Dukungan Pemerintah Terhadap Keberhasilan Pengembangan Industri Kecil Rotan Di Kota Padang, e-Jurnal Apresiasi Ekonomi, LPPM Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pasaman Simpang Empat
- Desiyanti Rika dan Linda Wati, 2014, Influence Of Factors Determinant To Efficacy Of Development Of Small Industrial Cluster Rattan In Kota Padang, Proceeding, Andalas University Press, Padang.

- Gaku, Funabashi, 2013, What makes profits of low-technology SMEs grow?, Proceedings of 8th Asian Business Research Conference 1 - 2 April 2013, Bangkok, Thailand, ISBN: 978-1-922069-20-7
- Hackler, D. and H. Mayer 2008. "Diversity, Entrepreneurship and the Urban Environment." *Journal of Urban Affairs* 30(3): 273-307.
- Kerr, William, and Ramana Nanda (2009) Democratizing Entry: Banking Deregulations, Financing Constraints, and Entrepreneurship, *Journal of Financial Economics* 94 , 124 – 149
- Kerr, William, and Ramana Nanda (2011) Financing Constraints and Entrepreneurship, in Audretsch, David, Oliver Falck, and Stephan Heblich(eds.) *Handbook of Research on Innovation and Entrepreneurship* (Cheltenham, U.K.: Edward Elgar Publishing, 88 - 103
- Kotler Philip, 2005 *Manajemen Pemasaran Jilid 1*, diterjemahkan oleh Benyamin Molan Jakarta.
- Mawardi, M. Kholid., Choi, T. & Perera,2011, The factors of SME cluster developments in a developing country: the case of Indonesian clusters, ICSB World conference (pp. 408-408). Stockholm, Sweden: ICSB. *Small Bus Econ* (36:271–279
- Mhede, P Edwin,,2012, The Growth of Micro and Small, Cluster Based Furniture Manufacturing Firms and their Implications for Poverty Reduction in Tanzania *Research on Poverty Alleviation (REPOA)*
- Mhede. P Edwin, 2012,The Growth of Micro and Small, Cluster Based Furniture Manufacturing Firms and their Implications for Poverty Reduction in Tanzania *Research on Poverty Alleviation (REPOA)*.
- Tulus Tambunan, 2006, *Perkembangan Industri Skala Kecil di Indonesia*, PT. Mutiara Sumber Widya, Jakarta
- [www.google map](http://www.google.com/maps)

## **PENGEMBANGAN LOKASI WISATA PANGO-PANGOMELALUI TANAMAN AGRO-WISATADAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DESA**

Fransiskus Randa, Cherly E. Tanmal, Rasyid Kamase  
Universitas Atma Jaya Makassar  
e-mail: tatoranda@yahoo.com

### **ABSTRAK**

*Penetapan Lokasi Pango-Pango sebagai ODTW (Obyek Daerah Tujuan Wisata) Agro oleh pemerintah daerah menjadi langkah awal untuk peningkatan pemberdayaan masyarakat setempat. Usaha ini harus dibarengi dengan penataan lokasi secara baik dengan melibatkan seluruh stakeholders seperti masyarakat, pemerintah daerah, investor dan para penggiat pariwisata. Pemberdayaan masyarakat sebagai salah satu stakeholders juga belum dilibatkan secara maksimal. Masyarakat setempat belum mengetahui apa yang akan dilaksanakan dan dilokasi mana mereka dapat berperan aktif. Salah satu program pemerdayaan yang dilaksanakan melalui Program KKN-PPM bekerjasama dengan kelompok tani Donda adalah membuat kebun agrowisata buah Tamarello pada dua lokasi kebun milik kelompok tani. Luas lokasi adalah kurang lebih ½ ha, dengan jumlah pohon tanaman sebanyak 350batang. Kebun contoh ini diharapkan dapat memacu masyarakat khususnya kelompok tani untuk mempersiapkan kebun mereka menjadi kebun wisata sejalan dengan konsep pemerintah daerah.*

*Di samping kebun contoh tamarello, Program KKN-PPM juga telah mendampingi pendidikan Anak Usia Dini (PAUD) Ceria Santung . Kegiatan tersebut meningkatkan semangat belajar dan bermain anak-anak guna memberikan dorongan dan motivasi mempersiapkan masa depan mereka. Selain itu Peserta KKN-PPM juga telah menerima masterplan lokasi inti ODTW Pango-Pango dari pemerintah daerah yang akan disosialisasi kepada masyarakat pada tahap berikutnya.*

Keywords: Wisata agro, Kebun Tamarello, Pango-Pango

### **I. PENDAHULUAN**

#### **1.1. Identifikasi Potensi dan Masalah**

Tana Toraja telah menjadi salah satu daerah tujuan wisata terbaik di Sulawesi Selatan dan menjadi salah satu pilihan wisatawan setelah Bali. Meskipun telah menjadi tujuan utama namun obyek wisata di Tana Toraja saat ini masih terfokus pada obyek wisata artefak budaya seperti rumah adat, kuburan batu dan pelaksanaan upacara adat baik rambu Solo'(kematian) maupun upacara adat rambu Tuka'(kegembiraan). Hal ini membawa dampak pada waktu yang digunakan untuk melihat obyek tersebut terasa sangat singkat dan kurang memberikan keterlibatan wisatawan dan masyarakat dalam event-event wisata.

Kondisi ini membutuhkan pengembangan obyek wisata yang lebih interaktif baik dengan masyarakat maupun dengan alam dalam bentuk wisata alam dan wisata Agro. Usaha tersebut telah dimulai oleh pemerintah Kabupaten Tana Toraja dengan merintis sebuah obyek wisata alam yang baru dan mulai dicanangkan pada tahun 2014 yakni “Wisata Agro Pango-Pango”. Lokasi tersebut berada di Dusun Santung Kelurahan Tosapan Kecamatan Makale Selatan. Lokasi tersebut berada pada dataran tinggi dan berada di bawah hutan Hutan Pinus Perhutani sehingga hawa segar dan sejuk dapat dirasakan saat berkunjung ke Lokasi tersebut. Lokasi Wisata Agro Pango-pango juga mempunyai potensi hasil bumi seperti buah-buahan, sayur mayur dan komoditas perkebunan berupa kopi, cengkeh dan coklat. Lokasi Objek Daerah Tujuan Wisata (ODTW) (Sastrayuda, 2004) Agro Wisata Pango-Pango oleh pemerintah kabupaten Tana Toraja bekerja sama dengan departemen pariwisata telah memperbaiki sarana di lokasi dengan membuat pelebaran jalan tahun 2014 menjadi 8 meter sehingga kendaraan berbadan lebar dapat menuju lokasi. Pada tahun 2015 jalan menuju lokasi akan segera diaspali sehingga pada tahun 2016 dapat dimanfaatkan secara maksimal. Sarana lain yang telah dibuat pemerintah daerah adalah beberapa Gasebo di puncak Pango-pango. Selain itu sarana penunjang lain seperti penerangan listrik akan segera dipersiapkan. Pemerintah daerah juga telah mengundang para investor untuk membangun penginapan dan sarana rekreasi lainnya.



**GAMBAR 1. LOKASI YANG MASIH KOSONG**



**GAMBAR 2 PELEBARAN JALAN KE  
LOKASI PANGO-PANGO**



**GAMBAR 3. GASEGO YANG TELAH  
DIBANGUN**

Usaha tersebut perlu didukung dengan keterlibatan masyarakat setempat sebagai bagian dari pengelolaan obyek wisata agar tidak menimbulkan masalah di kemudian hari. Masyarakat di sekitar lokasi yang mempunyai lahan perkebunan dan pertanian perlu ditata dengan baik agar sungguh bersinergi dengan rencana pemerintah daerah dalam membangun lokasi. Keterlibatan masyarakat dapat dilakukan dengan memberikan kesempatan kepada masyarakat sekitar untuk menyediakan dan mengelola wisata agro seperti menyiapkan kebun dan sawah untuk wisata dan kegiatan wisata lainnya seperti sepeda gunung dan lain-lain.

Lokasi Wisata Agro Pango-pango di Dusun Santung berdasarkan hasil survei pendahuluan diketahui terdapat faktor peluang sebagai berikut: 1) Telah ditetapkan oleh pemerintah daerah sebagai ODTW. 2) Tersedianya lahan yang sangat cocok untuk perkebunan dan pertanian baik pada lahan milik pemerintah maupun milik masyarakat. 3) Iklim yang sejuk dengan ketinggian 1.643 m di atas permukaan laut. 4) Sumber mata air yang melimpah di sekitar lokasi karena berada di pinggir hutan milik perhutani. 5) Sarana jalan yang telah dikembangkan. 6) Masyarakat setempat 80 % bermata pencaharian utama dari perkebunan (kopi, coklat, sayuran, dan buah-buahan) dan memiliki lahan sekitar 30 hektar. 7) Terdapat lahan kurang sawah bertingkat (sengkedan) sekitar 10 hektar yang dapat dikembangkan menjadi obyek wisata seperti Ubud di Bali. 8) Sebagian lahan juga telah ditanami tanaman agro wisata oleh masyarakat seperti kopi, coklat dan sayur sayuran.

Beberapa masalah yang telah diidentifikasi sebagai berikut: 1) Program Wisata Agro Pango-Pango belum dikoordinasi dengan baik antara pemerintah dan masyarakat. 2) Lokasi wisata belum mempunyai konsep masterplan yang jelas tentang bentuk-bentuk wisata agro yang akan dikelola pemerintah daerah maupun yang dikelola masyarakat. 3) Jalan tani di lokasi wisata belum ada. 4) Jenis tanaman wisata yang akan dikembangkan belum jelas, meskipun beberapa tanaman khas yang diproduksi masyarakat telah ada. 5)

## II. METODE PENYELESAIAN

Upaya yang akan dilakukan untuk menyelesaikan masalah meliputi: 1) Inventarisasi sumber daya masyarakat akan potensi tanaman wisata yang dimiliki masyarakat. 2) Melakukan koordinasi dengan mitra dan pemerintah untuk membuat masterplan lokasi dengan melibatkan masyarakat. 3) Pemetaan lahan untuk pembagian jenis tanaman. 4) Pembuatan jalan tani untuk akses pengunjung pada setiap lahan tanaman wisata sekaligus menjadi jalan lintas alam bagi pencinta alam dan sepeda gunung. 5) Menyusun sebuah konsep kebun buah tamello (terung Belanda). 6) Mengembangkan obyek wisata lainnya seperti persawahan untuk pegunjung wisata, kolam ikan dan warung makan.

Mekanisme Pemberdayaan masyarakat dilakukan dengan: 1) Menjalin komunikasi dengan masyarakat, 2) Melakukan sosialisasi program yang akan dilaksanakan, 3) Melibatkan tokoh masyarakat pemuda kelompok tani dalam proses inventarisasi lahan dan tanaman masyarakat, 4) Bekerjasama dengan mitra dan masyarakat dalam menata lokasi, 5) Bekerjasama dengan Lembaga perguruan Tinggi (Mahasiswa KKN-PPM), 6) Bekerjasama dengan pemerintah, mitra serta masyarakat dalam merintis jalan tani. 7) Berkerjasama membuat kebun buah Tamerololo sebagai contoh tanaman wisata Agro. 8) Mempersiapkan masyarakat untuk pengembangan wisata lanjutan seperti sawah wisata, kolam ikan, rumah makan dan lain-lain

## III. HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI

Kegiatan pengabdian KKN-PPM dilaksanakan sesuai tahapan yang telah direncanakan dengan tahapan pelaksanaan sebagai berikut :

### 3.1. Pembekalan

Kegiatan pembekalan mahasiswa dilakukan untuk mensinergikan kemampuan dasar dari mahasiswa dalam melaksanakan kegiatan KKN-PPM, memahami karakteristik dari masyarakat di lokasi KKN dan mensosialisasikan program kerja yang telah disusun tim pelaksana. Kegiatan pembekalan dilaksanakan pada tanggal 30 April 2016 di Kampus Universitas Atma Jaya Makassar.

Sejalan dengan tema KKN-PPM yang akan dilaksanakan yakni Pengembangan Lokasi Wisata Pango-Pango Melalui Tanaman Agro Wisata Dan Pemberdayaan Masyarakat Desa, maka kegiatan pembekalan kemampuan dasar diberikan berupa pemahaman mengenai tanaman hortikultura dan tanaman keras khususnya mengenai persiapan dan penanaman Terong Belanda (Buah Tamarello).



Pembekalan mengenai tanaman holtikultura dilaksanakan bekerjasama dengan dinas Pertanian Propinsi Sulawesi Selatan yang disampaikan.. bersama dengan Ibu Dr. Ir. Cherly Elisabeth Tanamal yang mempunyai kompetensi di bidang budidaya tanaman holtikultura.

Pembekalan juga diberikan oleh Dinas Kesehatan Kota Makassar yang disampaikan oleh salah seorang penyuluh kesehatan lingkungan yaitu ibu Hasti S. . Materi pembekalan meliputi peningkatan kesehatan lingkungan masyarakat yang juga merupakan program pendamping dalam kegiatan KKN-PPM di Pango-Pango. Materi pembekalan diberikan agar mahasiswa mengetahui teknik dasar dalam menjaga kesehatan lingkungan masyarakat sehingga dapat disosialisasikan kepada masyarakat di lokasi KKN-PPM.



Gambar 4. Proses Pebekalan peserta KKN-PPM

Selain pembekalan mengenai tanaman holtikultura dan kesehatan lingkungan, pembekalan juga dilakukan untuk mempersiapkan peserta KKN-PPM dalam kegiatan Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD). Pembekalan ini perlu dilakukan agar mahasiswa mampu melaksanakan program pendidikan bagi anak-anak usia dini di lokasi. Program ini juga merupakan program pendukung mengingat di lokasi KKN-PPM terdapat banyak anak usia dini dan belum mempunyai guru tetap. Pembekalan PAUD disampaikan oleh Ibu Hanna Singgih, seorang Guru Paud Lembaga Pelayanan Anak GPIB Bukit Zaitun Makassar.

Kegiatan pembekalan juga diisi dengan pengenalan karakter masyarakat di lokasi KKN-PPM. Pembekalan disampaikan oleh Team Pelaksana yaitu Bapak Fransiskus Randa yang meliputi materi tata krama memasuki suatu daerah dan membangun rasa empati kepada masyarakat. Team pelaksana juga memperkenalkan nilai-nilai budaya masyarakat setempat yang harus dipahami oleh mahasiswa guna membangun komunikasi dan interaksi yang baik.

### 3.2. Pelaksanaan

Kegiatan KKN-PPM di lokasi Pango-Pango Santung diawali dengan penerimaan mahasiswa KKN-PPM oleh pemerintah dan masyarakat setempat. Peserta mahasiswa KKN-PPM diterima oleh Bapak Lurah Kelurahan Tosapan dan Bapak Camat Makale Selatan. Setelah penerimaan di kelurahan, peserta KKN-PPM memasuki lokasi inti pelaksanaan KKN-PPM yakni Lingkungan Santung.

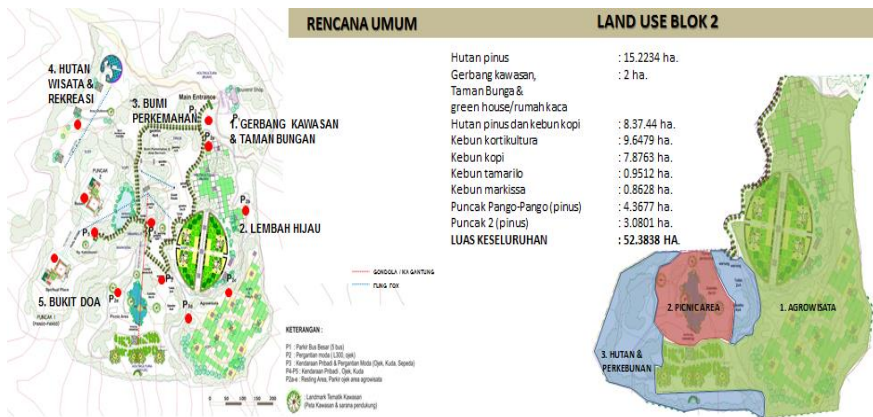


Gambar 5. Penerimaan Mahasiswa KKN\_PPM oleh aparat setempat

Kegiatan utama di lokasi meliputi penyusunan master plan, pembuatan kebun contoh Tamaello dan kegiatan pendampingan Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD). Berikut ini merupakan laporan kegiatan berdasarkan aktivitas :

#### 3.2.1. Penyusunan Master Plan ODTW Pango-Pango

Mater plan umum telah disusun oleh pemerintah daerah Kabupaten Tana Toraja dengan menunjuk konsultan perencanaan obyek wisata Agro PT. WISWAKHARMAN, Jl. Bukit Tenes No. 4 Bukit Sari Semarang. Konsultan tersebut telah menyusun sebuah Rencana Tana Bangunan dan Lingkungan tentang Kawasan Wisata Alam Hutan Pango-Pango dengan beberapa unsur penting seperti analisis swot lokasi, perencanaan infrastruktur, perencanaan peruntukan lahan dan jenis-jenis sarana wisata dalam lokasi. Berikut ini akan disajikan beberapa gambar hasil perencaan lokasi :



Gambar 6. Masterplan lokasi OTDW Pango-Pango

**3.2.2. Pembuatan Kebun Contoh**

Kegiatan pembuatan kebun contoh tanaman terong belanda (Tamarello) dilaksanakan bekerjasama dengan Kelompok Tani Donda sebagai kelompok sasaran. Tahapan pembuatan kebun contoh Tamarello dilakukan sebagai berikut:

**3.2.2.1. Penentuan lokasi lahan**

Penentuan lahan anggota kelompok tani yang diselenggarakan melalui rapat dengan anggota Kelompok Tani Donda sebagai kelompok sasaran. Hasil rapat menetapkan dua lokasi kebun contoh. Luas lahan lokasi pertama ¼ ha dan lokasi kedua juga ¼ ha, sehingga total lahan adalah ½ ha pada dua lokasi. Kedua lokasi dipilih dengan pertimbangan kondisi tanah yang baik yakni telah mempunyai pelindung utama, struktur tanah yang cocok, kemiringan lahan dan berada pada lokasi yang mudah dijangkau.

Kedua lokasi terletak di pingir jalan menuju kawasan ODTW Pango-Pango, kurang lebih satu kilometer sebelum lokasi inti ODTW. Pemilihan kedua lahan tersebut tepat karena viewnya sangat indah dan mudah dijangkau oleh para wisatawan.



Gambar 7. Lokasi II Kebun percontohan Tamarello Kegiatan KKN-PPM

### 3.2.2.2. Proses Pembibitan.

Proses pembibitan dilaksanakan sendiri oleh anggota Kelompok Tani Donda yakni bapak Irwan dan bapak Bartho. Pembibitan diawali dengan pemilihan bibit unggul dari buah yang terbaik hasil pohon tamarello di sekitar lokasi. Proses pembibitan diawali dengan pengeringan biji bakal bibit dan dijemur selama dua hari. Setelah bibit kering dilanjutkan dengan penyemaian. Setelah penyemaian ketika bibit sudah berkecambah, dipindahkan pada polibag seperti dalam gambar



Gambar 8. Bibit Tamarello

### 3.2.2.3. Proses Pematangan Lokasi

Pematangan lokasi dilakukan dengan memabat pohon-pohon liar dalam lokasi namun pohon pelindung dibiarkan tetap hidup agar dapat memberikan perlindungan kepada tanaman tamarello. Setelah pembabatan, lahan dibiarkan selama tiga minggu agar daun-daun dan ranting pohon yang ditebang dapat rontok dan menjadi pupuk kompos. Setelah daun dan ranting kering, maka batang-batang pohon diangkat sehingga lahan menjadi bersih dan siap untuk pembuatan lubang tanaman.

Kegiatan ini dilaksanakan oleh pemilik kebun dari Kelompok Tani Donda dan dibantu oleh para anggota kelompok tani sebanyak dua puluh (20) orang dan mahasiswa KKN-PPM Atma Jaya sebanyak dua puluh enam (26) orang yang dibagi dalam beberapa kelompok kerja. Kelompok kerja pertama adalah mempersiapkan lahan dengan melakukan pembersihan lokasi.



Gambar 9. Pembabatan Lokasi

#### 3.2.2.4. Pembuatan Lubang Media Penanaman

Proses selanjutnya adalah pembuatan lubang media penanaman bibit tamarello. Lubang media penanaman dibuat dengan diameter 30 cm dengan kedalaman 15 cm. Lubang media tersebut kemudian diisi pupuk kompos yang telah disiapkan melalui teknik pembuatan pupuk kompos. Masing masing media diberi kurang lebih 2 kg pupuk kompos dicampur dengan tanah. Setelah itu lubang media penanaman siap untuk ditanami bibit tamarello.

Pembuatan lubang media juga harus mempertimbangkan kontur tanah agar akses bagi pengunjung ke dalam kebun mudah dan tidak terganggu. Untuk itu diperlukan penataan akses terlebih dahulu kemudian disusul pembuatan lubang. Kegiatan ini dilaksanakan mahasiswa peserta KKN-PPM kelompok kerja kedua bersama pemilik kebun dan dibantu oleh beberapa anggota kelompok tani.

#### 3.2.2.5. Proses Penanaman

Penanaman bibit tamarello diawali dengan memilih bibit yang sudah disiapkan. Bibit tersebut telah berusia 2,5 bulan dengan tinggi bibit 30-50 cm. Bibit yang baik dan layak ditanam dilepaskan dari polibag dan dimasukkan dalam lubang media penanaman.



Gambar 10. Bibit siap ditanam

Pohon bibit ditanam sedalam tanah polibag yang bertujuan untuk menghindari pembusukan batang akibat penanaman yang terlalu dalam. Penanaman bibit tamarello dilakukan dengan cara ditekan dengan jari agar akar dari tanaman menyatu dengan tanah media penanaman. Setelah ditanam, tanaman diberikan penyanggah dari ranting pohon dalam kebun agar tumbuhnya tetap tegak. Saat penanaman dilakukan masih sering turun hujan, sehingga tidak membutuhkan penyiraman.

#### 3.2.2.6. Proses Pembuatan Pupuk Kompos

Setelah proses penanaman, mahasiswa peserta KKN-PPM kelompok kerja ke tiga bersama beberapa anggota Kelompok Tani Donda mempersiapkan pemupukan dengan pupuk organik. Pembuatan pupuk organik menggunakan bahan baku dari daun-daun kering hasil pembabatan dan daun basah hasil penyiangan.

Proses pembuatan dilakukan dengan memotong daun-daun kering dan basah dengan ukuran panjang 2cm-3cm dan ditaburi dengan cairan B4 untuk mempercepat pembusukan. Setelah diaduk rata, kemudian dидiamkan selama dua minggu dan pada minggu ketiga telah siap digunakan.



Gambar 11. Proses Pembuatan pupuk kompos

### 3.2.2.7 Proses Pemeliharaan

Proses ini akan berlangsung selama 4 bulan yang meliputi penyiraman pada saat musim kemarau dan penyiangan lahan. Setelah berumur satu tahun diharapkan tanaman tamarello sudah dapat berproduksi.

### 3.2.3. Kegiatan Pendampingan Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD Santung)

Kegiatan Pendampingan anak usia dini dilakukan selama 4 minggu. Program tersebut telah dimaksudkan untuk membangun komunikasi antara mahasiswa dengan anak-anak usia dini dan membangun kepercayaan diri anak-anak usia dini dalam berkreasi lewat kegiatan bermain, bernyanyi dan belajar huruf dan angka.



Gambar 12. Pendampingan PAUD Ceria Santung

#### IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Program KKN-PPM dengan tema utama peningkatan peran masyarakat khususnya kelompok tani Donda dalam menyongsong kehadiran Obyek Daerah Tujuan Wisata (ODTW) Pango-Pango telah dilaksanakan. Kegiatan utama adalah membuat kebun agrowisata buah Tamarello pada dua lokasi kebun milik kelompok tani. Luas lokasi adalah kurang lebih  $\frac{1}{2}$  ha, dengan jumlah pohon tanaman sebanyak 350 batang. Kebun contoh ini diharapkan dapat memacu masyarakat khususnya kelompok tani untuk mempersiapkan kebun mereka menjadi kebun wisata sejalan dengan konsep pemerintah daerah.

Di samping kebun contoh tamarello, Program KKN-PPM juga telah mendampingi pendidikan Anak Usia Dini (PAUD) Ceria Santung. Kegiatan tersebut meningkatkan semangat belajar dan bermain anak-anak guna memberikan dorongan dan motivasi mempersiapkan masa depan mereka. Selain itu Peserta KKN-PPM juga telah menerima masterplan lokasi inti OTDW Pango-Pango dari pemerintah daerah yang akan disosialisasi kepada masyarakat pada tahap berikutnya.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan atas berkenannya sehingga kegiatan KKN-PPM di Lokasi Obyek Daerah Tujuan Wisata Pango-Pango dapat terlaksana dengan baik. Kegiatan ini juga berjalan dengan baik berkat dukungan dan kerjasama dari berbagai pihak untuk itu izinkan kami menyampaikan ucapan terima kasih kepada: 1) DPRM Dikti yang telah memberikan kepercayaan kepada kami tim pengelola KKN-PPM dengan diterimanya proposal dan tersedianya bantuan dana pengabdian masyarakat untuk melaksanakan program tersebut. 2) Pimpinan Universitas dan lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Atma Jaya Makassar. 3) Pemerintah daerah Kabupaten Tana Toraja khususnya Bapak Camat kecamatan makale Selatan, bapak Luruh Kelurahan Tosapan, Kepala lingkungan Santung, dinas Pertanian Kabupaten Tana Toraja dan segenap warga Santung khususnya kelompok Tani Donda yang berkenan menerima peserta KKN-PPM di Lingkungan Santung.

#### DAFTAR PUSTAKA

Sastrayuda G.S. 2010. Hand Out Mata Kuliah Concept Resort And Leisure, Strategi pengembangan Dan Pengelolaan Resort And Leisure

## **PELATIHAN DAN PENERAPAN STRATEGI PEMASARAN MELALUI MEDIA SOSIAL PADA HOME INDUSTRI “RANDANG AWAK JUO”**

Dorris Yadewani, S.E, M.M , dan Khairil Hamdi, S.Kom, M.Kom

### **ABSTRAK**

*Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilatarbelakangi masalah pemasaran dari usaha home industry “Randang Awak Juo” yang menyuguhkan makanan kemasan olahan rendang dengan berbagai varian seperti, rendang telur, rendang daging, rendang lokan, rendang ikan dan masih banyak lagi, saat ini masih terlihat belum begitu maju dan mencapai target awal dari pembentukan home industry “Randang Awak Juo” yaitu meningkatkan pendapatan keluarga.*

*Peneliti mengkaji dari kondisi yang ada yaitu melambatnya perkembangan dikarenakan pemasaran yang belum dikelola dengan baik walaupun pemilik saat ini sudah menasar pada pemanfaatan teknologi. Namun tetap saja belum mencapai titik tujuan seperti yang diharapkan. Faktor minimnya pengetahuan pemilik serta anggota yang terlibat tentang penyebarluasan informasi berbasis digital, pemasangan iklan agar produk diketahui masyarakat, serta mengukur keinginan orang banyak terhadap varian yang disukai. Untuk itu bagi kami media sosial sangat strategis dalam pemasaran, hampir semua orang memiliki smartphone dari berbagai usia, jenis kelamin dan kalangan yang tersebar luas sampai ke pelosok sekalipun. Sasaran utama disini adalah promosi di media sosial menggunakan bantuan software application, add ons, bahasa yang menarik.*

*Penulis mencoba mengangkat persoalan ini dan memberikan pelatihan tentang strategi pemasaran melalui media sosial kepada pemilik dan karyawan secara keseluruhan, menerapkan pemasangan iklan dengan tool-tool software, visualisasi berbasis video dan animasi. Dengan target setelah pelatihan ini selesai, baik pemilik maupun karyawan memiliki pengetahuan bagaimana cara memasarkan produk melalui media sosial yang mumpuni, sehingga mampu mencapai target yang diharapkan. Metode yang digunakan dalam pelatihan ini terdiri dari metode ceramah, diskusi, pelatihan (workshop). Selanjutnya metode yang digunakan adalah demonstrasi yaitu implementasi iklan produk di media sosial tersebut. Adapun hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah mendapatkan ilmu pengetahuan dan kemampuan yang lebih baik dalam mengelola pemasaran melalui media sosial sehingga home industry “Rendang Awak Juo” semakin dikenal, penjualan meningkat, pendapatannya pun meningkat.*

*Kata Kunci : Pemasaran, Promosi, Media Sosial*



## ABSTRAC

*The public service background is problems faced by Randang Awak Juo. A home industry which provides different variants of packed randang, like egg, beef, scallop, fish and more. This company needs help to develop their business since it has not achieved the initial target, increasing the family income. After examined the current condition, it was found that the company is slowing down due to the unwell managed marketing even though the owners already aware of technology utilization. Knowledge lacking of how to digitally outspread the information about the products and how to do some market researches, are the main factors of the problems that the company facing.*

*Nowadays, smartphones are used widely by different ages, genders and even to the remote areas. That is why social media plays an important and strategic way in marketing product. The main target is promoting product in social media using a software application, add ons, product visualization through videos and animation with interesting language.*

*Accordingly, a training need to be provided to the owner and the employees concerning social media marketing strategies, by implementing software tools to the product advertisement and visualizing products on video and animation. Hopefully, after training, both owner or employees have knowledge on marketing strategies and could effectively sell their products by the mean of social media.*

*The methods used in this training course consists of lectures, discussions and workshops. Then, we need to demonstrate how to advertising product in social media as an implementation. The result of this public service is a better knowledge and skills of the owner and the employees of the company in the marketing management especially through social media. With the result that Randang Awak Juo will become more popular, sales will be increased, and revenue income.*

Key Word: Marketing, Social Media, Promotion

## I. PENDAHULUAN

Saat ini teknologi sangat berperan penting dalam berbagai sektor kehidupan dimana perkembangan teknologi yang ada sudah bisa di lihat dan dirasakan disetiap bidang, seperti industri, pendidikan dan lainnya yang sudah menjadikan teknologi informasi sebagai dasar dalam menjalankan berbagai kegiatan operasionalnya. Begitu pun masyarakat luas yang sudah memahami bahwa teknologi informasi tersebut sudah banyak membantu berbagai macam pekerjaan.

Berbagai kemudahan yang dirasakan dalam memanfaatkan teknologi informasi di bidang industry sangat membantu dalam kegiatan pemasaran, mulai dari memasarkan produk, mencari pelanggan sampai melakukan transaksi jual beli yang dapat meningkatkan daya saing sehingga bisa berkembang menjadi lebih pesat.

Begitu juga dengan usaha home industry “ Randang Awak juo” sudah mengikuti perkembangan teknologi dalam menghadapi persaingan usaha yang begitu pesat terutama dalam bidang pemasaran, sehingga sampai saat ini usaha home industry “ Randang Awak Juo” masih bisa bertahan walaupun dalam kenyataan

dilapangan home industry “ Randang Awak Juo” masih banyak menemui kendala dalam pemanfaatan teknologi informasi yang ada seperti kurangnya ilmu pengetahuan terhadap teknologi informasi dan pemasaran sehingga peluang yang ada untuk meningkatkan pendapatan terasa sangat lambat.

SAMPAI SAAT INI PEMANFAATAN TEKNOLOGI INFORMASI UNTUK PENGELOLAAN PEMASARAN BELUM MAKSIMAL TERBUKTI BAHWA PEMASARAN MELALUI SOCIAL MEDIA HANYA DENGAN MEMANFAATKAN FACEBOOK SAJA SEMENTARA MASIH BANYAK SOCIAL MEDIA YANG BISA DIMANFAATKAN. DALAM HAL MEMBUAT KONTENPUN TERKADANG HANYA SEBAGAI PEMBERI INFORMASI SAJA SEMENTARA KONTEN MERUPAKAN SALAH SATU SYARAT KEBERHASILAN DALAM MEMASARKAN PRODUK DI MEDIA SOCIAL. SELAIN ITU, MASIH RENDAHNYA KEMAPUAN DALAM MEMBANGUN JARINGAN SEHINGGA PRODUK YANG DIHASILKAN TIDAK BEGITU DIKENAL OLEH MASYARAKAT LUAS. BERDASARKAN LATAR BELAKANG DIATS , MAKA PERMSALAHN YANG DITEMUI PADA HOME INDUSTRY “ RANDANG AWAK JUO” ADALAH SEBAGAI MASALAH DALAM PENGELOLAAN PEMASASRN MELALUI MEDIA SOCIAL.

## II. METODE PELAKSANAAN

Metode Pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut :

- A. Pelatihan tentang strategi pemasaran melalui media sosial kepada pemilik dan karyawan secara keseluruhan,

Strategi Pemasaran pada dasarnya adalah suatu rencana yang menyeluruh serta terpadu dan menyatu dibidang pemasaran barang dan jasa. Dengan perkataan lainnya strategi pemasaran itu adalah serangkaian tujuan dan sasaran kebijakan, serta aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran barang dan jasa.

Dalam strategi pemasaran suatu barang, kita tidak bisa terlepas dari bauran pemasaran (*marketing mix*). Bauran pemasaran terdiri dari 4P untuk produk barang yaitu, harga, promosi, produk, dan tempat (*Rangkuti, 2010*).

Harga (*price*) adalah salah satu bauran pemasaran yang sering digunakan oleh perusahaan dalam membujuk konsumen untuk menggunakan produk mereka.

Promosi (*promotion*) merupakan salah satu unsur bauran pemasaran yang berfungsi menginformasikan suatu produk dan mempengaruhi keputusan pembelian konsumen

Produk (*product*) adalah sesuatu yang ditawarkan oleh sebuah perusahaan kepada konsumennya. Dalam hal ini pihak produsen *Home Industry* Randang Awak Juo menawarkan produknya dengan berbagai ukuran dengan satu rasa yang berbeda dengan pesaingnya.

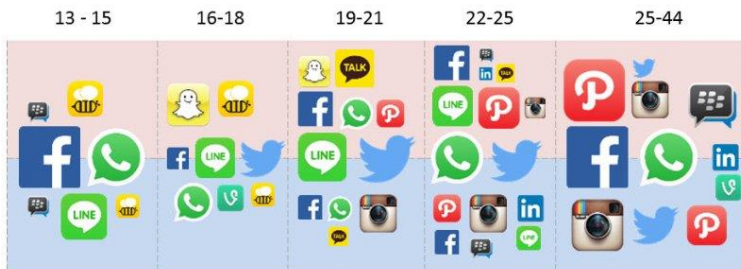
Tempat (*place*), kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi pelanggan sasaran meliputi: Lokasi, saluran distribusi, persediaan, transportasi dan logistik.

Penulis memilih *Facebook* sebagai media sosial disamping sudah familiar oleh pemilik usaha/*owner* juga merupakan yang paling berpengaruh saat ini khususnya di Indonesia, sebagaimana sudah dilansir sumber: [www.daftarmenarik.com/2media-sosial-paling-populer-di-indonesia.html](http://www.daftarmenarik.com/2media-sosial-paling-populer-di-indonesia.html)).

Terdapat Facebook peringkat pertama disusul oleh 2. Google, 3. Twitter, 4. Youtube, 5. Wikipedia, 6. Instagram, 7. Path, 8. Kaskus, 9. Wordpress dan blogger dan 10. Kompasiana.

Keunggulan yang dimiliki media social ini yaitu dapat mengiklankan produk dengan bantuan *fanspage*. Dapat dipastikan iklan sudah mampu menjangkau orang berdasarkan

- Lokasi,  
Indonesia khususnya memiliki 34 provinsi, 412 kabupaten, dan 93 kota (sumber : <http://www.otda.kemendagri.go.id/index.php/berita-210/300-daftar-jumlah-provinsi-kabupaten-dan-kota-se-indonesia>).
- Usia,  
Dalam sebuah riset sederhana yang dilakukan Head of Digital Business Unit Dwi Sapta Group Chandra Marsono, terungkap beberapa tren penggunaan platform media sosial di Indonesia.  
Riset yang dilakukan dengan mengkombinasikan kuesioner kualitatif dan kuantitatif menggunakan platform online (Survey Monkey dan Google Form) ini berhasil menjangkau sebanyak 3891 responden dari berbagai wilayah di Indonesia (meskipun masih didominasi Jawa) dengan rentang umur yang berbeda. Secara mendetil, data responden yang masuk dikelompokkan menjadi lima kategori berdasarkan usia dan jenis kelamin (merah muda untuk wanita dan biru untuk laki-laki).



Meskipun belum mewakili masyarakat pengguna media sosial secara umum, ada hal-hal yang menarik dari hasil riset ini, yakni terpetakannya jenis media sosial berdasarkan rentang usia dan bagaimana media sosial tersebut bekerja.

Sumber : <https://dailysocial.id/post/penggunaan-media-sosial-di-indonesia-mulai-tersegmentasi-berdasarkan-kebutuhan>

- jenis kelamin,
- minat,
- dan masih banyak lagi.
- Menggunakan alat untuk memahami kinerja iklan dan membuatnya lebih baik lagi.

B. Menerapkan pemasangan iklan dengan *tool-tool software*.

1. Membuat halaman pada homepage facebook
2. Setelah memilih merek atau produk isi sesuai keinginan sebagai berikut :
3. Memulai langkah berikutnya

#### Buat Halaman

Berikan merek, bisnis, atau berikan suara di Facebook dan terhubunglah dengan orang-orang yang penting bagi Anda.

Gratis. Cukup pilih jenis Halaman untuk mulai membuatnya.



#### Pengaturan Randang Awak Jua

1 Tentang 2 Foto Profil 3 Tambahkan ke Favorit 4 Pemirsa Halaman Pilihan

**Kiat:** Tambahkan deskripsi dan situs web untuk meningkatkan peringkat Halaman Anda dalam pencarian. Petak bertanda bintang (\*) wajib diisi.

Tambahkan beberapa kalimat untuk menjelaskan tentang Halaman Anda. Penjelasan ini akan membantu menampilkan hasil pencarian yang tepat. Anda akan dapat menambahkan detail lain dari pengaturan Halaman Anda selanjutnya.

155

\*Berikan penjelasan tentang apa Halaman Anda...

Situs web (mis: tautan situs web Anda, Instagram, Twitter, atau media sosial lainnya)

Perlu Bantuan? Lewati Simpan Info

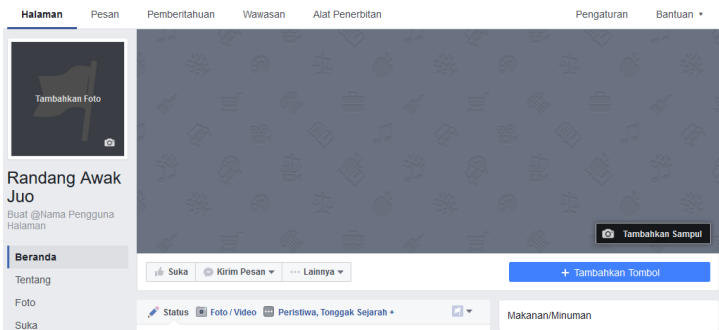
4. Lewati saja jika tidak memiliki situs web (dalam hal ini ecommerce)



5. Lengkapi isi tentang dan foto profil



6. Begitu juga dengan favorit



Sekarang kita akan mencoba untuk membuat sebuah iklan dimana page randang awak juo tadi akan ditampilkan pada home secara global

[Buat Iklan](#)

[Pelajari selengkapnya tentang membuat iklan.](#)

Sebelumnya kita harus memastikan siapa saja orang yang akan melihat iklan kita ini, berdasarkan umur, jenis kelamin dan hobbi.

Saat membuat iklan Facebook, Anda dapat memilih pemirsa yang harus melihatnya.

Saat membuat pemirsa:

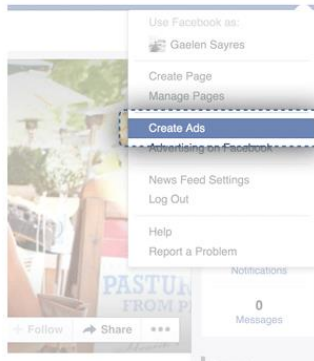
- Pilih tujuan berdasarkan jenis hasil yang Anda inginkan—seperti mengajak orang mengunjungi situs web Anda.
- Pilih sifat yang akan membantu Anda menjangkau orang yang kemungkinan memperhatikan bisnis Anda.

[Buat Iklan](#)

Dengan bantuan *Ads*

## Mulai dengan alat pembuatan iklan

- Klik panah di sudut kanan atas dan pilih Buat Iklan.




## Memulai pembuatan iklan







Untuk memaksimalkan penyiaran iklan di facebook bisa juga digunakan power editor sebagai mesin distribusi iklan ke semua khalayak.

### Membuat iklan di Power Editor

Untuk membuat iklan di Power Editor:

1. Buka **Power Editor** dan klik tab **Kelola Iklan** di bagian atas halaman tersebut.
2. Klik  di sisi kiri halaman lalu klik **Buat Iklan**.
3. Di halaman **Buat Iklan**, pilih apakah Anda ingin menggunakan kampanye yang sudah ada atau membuat kampanye baru. Serupa dengan itu, pilih apakah Anda ingin menggunakan set iklan yang sudah ada atau membuat yang baru.
4. Masukkan nama untuk iklan dan klik **Buat**.
5. Selesaikan perincian untuk iklan, termasuk materi iklan. Ingat bahwa perincian seperti penargetan pemirsa dan penawaran dikelola di level set iklan untuk iklan.
6. Setelah siap, klik tombol **Tinjau Perubahan** berwarna hijau untuk menerbitkan perubahan Anda.

### Untuk mengimpor iklan baru dari spreadsheet:

1. Buka **Power Editor** dan klik tab **Kelola Iklan** di bagian atas halaman tersebut.
2. Klik  di sisi kiri halaman.
  - Jika Anda membuat iklan di set iklan yang sudah ada, pilih iklan lain di set iklan yang sama. Klik  dan pilih **Ekspor Dipilih**.
  - Jika Anda membuat iklan baru di kampanye baru, klik  dan pilih **Unduh Templat**.
3. Sunting spreadsheet yang diunduh untuk membuat set iklan baru Anda dan menyimpannya ke komputer Anda.
4. Di Power Editor, klik  dan pilih **Impor Iklan secara Massal**. Pilih spreadsheet yang tersimpan untuk mengimpornya kembali ke dalam Power Editor.
5. Setelah siap, klik tombol **Tinjau Perubahan** berwarna hijau untuk menerbitkan perubahan Anda.

## Menggunakan bantuan power editor

([https://id-id.facebook.com/business/help/216392601854157?helpref=faq\\_content](https://id-id.facebook.com/business/help/216392601854157?helpref=faq_content))

### Bagaimana cara membuat iklan di Power Editor?

[Buka Power Editor](#)

Anda dapat membuat iklan baru di Power Editor secara individual atau dengan mengunggahnya dari spreadsheet.

#### Membuat iklan di Power Editor

Untuk membuat iklan di Power Editor:

1. Buka **Power Editor** dan klik tab **Kelola Iklan** di bagian atas halaman tersebut.



### III. HASIL

Melalui kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini pelaku usaha Home Industry “Rendang Awak Juo” mulai mengetahui tentang manfaat pengelolaan pemasaran melalui media sosial dan hasil dari kegiatan ini ternyata masih harus ada perbaikan terhadap produk serta pengelolaan pemasaran melalui media sosial agar produk bisa dikenal dan diterima oleh masyarakat luas.

*Facebook* merupakan cara yang sangat efisien untuk menjangkau pelanggan untuk dapat mendongkrak penjualan dengan menjangkau orang yang berminat pada bisnis langsung dari perangkat yang digunakan di ponsel, tablet, dan komputer

### IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil kegiatan yang kita jalankan maka didapat kesimpulan :

1. Bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini sangat bermanfaat bagi Home Industry “ Rendang Awak Juo” terutama dari ilmu pengetahuan tentang strategi pemasaran menggunakan media sosial.
2. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bisa kembali memotivasi Home Industry “ Rendang Awak Juo” yang belum begitu maju dan masih diluar target.
3. Dengan kegiatan ini Home Industry “ Rendang Awak Juo” kembali lagi aktif dan semua anggota mulai kembali bersemangat dan termotivasi sehingga tingkat produktivitas yang tadinya menurun sekarang kembali tumbuh dan berkembang sehingga dapat merasakan manfaat secara langsung seperti meningkatnya jumlah konsumen, yang juga berdampak terhadap peneningkatan pendapatan yang berakhir pada perekonomian yang lebih baik.

#### Saran :

Dari kegiatan ini ada beberapa hal yang bisa kami sarankan :

1. Sebaiknya pemilik harus fokus terhadap pengelolaan dan kelanjutan penerapan pemasaran menggunakan media sosial ini.
2. Sebaiknya dibutuhkan admin yang bisa membantu dalam mengelola pemasaran menggunakan media sosial ini.

Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini hendaknya bisa dijadikan sebagai topik penelitian sehingga kita benar - benar paham masalah apa saja sebenarnya yang ada dilapangan dan bisa dibuktikan baik secara empirik maupun secara teori.

## **Daftar Pustaka**

- Arikunto, S. (2001). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: RinekaCipta
- Nitisusastro, Mulyadi. (2012). *Perilaku Konsumen dalam Perspektif Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Swastha, Irawan. (2005). *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty.
- Setiaji, Nugroho J. (2008). *Perilaku Konsumen: Konsep dan Implikasi untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*. Jakarta: Prenada Media.
- Stanton. (2004). *Prinsip Pemasaran jilid I*. Edisi ketujuh. Erlangga. Jakarta.  
<http://www.daftarmenarik.com/2015/02/10-media-sosial-paling-populer-di-indonesia.html>
- Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Penerbit Alfabeta
- Brown, Stanley W. (2000). *Customer Relationship Management*. Singapore: John Wiley and Sons Canada, Ltd.
- Buttle, Francis. (2007). *Customer Relationship Management (Manajemen Hubungan Pelanggan) : Concept and Tools*. Banyu Media. Malang  
<http://sodiq.org/cara-pasang-iklan-gratis-di-facebook/>  
<https://support.google.com/adwords/answer/2580289?hl=id>  
<http://www.otda.kemendagri.go.id/index.php/berita-210/300-daftar-jumlah-provinsi-kabupaten-dan-kota-se-indonesia>  
<https://dailysocial.id/post/penggunaan-media-sosial-di-indonesia-mulai-tersegmentasi-berdasarkan-kebutuhan>

## PERGURUAN TINGGI SEBAGAI AKSELERATOR PEMANFAATAN POTENSI SUMBER DAYA ALAM DESA

Suardi Bakri, Awaluddin Yunus, AndiKasirang T. Baso, Helda Ibrahim  
Universitas Islam Makassar, Makassar  
[suardibakri@uim-makassar.ac.id](mailto:suardibakri@uim-makassar.ac.id)

### ABSTRAK

*Desa dikenal sebagai sebuah komunitas yang diatur dalam lingkup administratif kewilayahan. Persamalah-permasalahan yang dihadapi masyarakat desa antara lain lahan sawah didominasi oleh lahan yang belum terjangkau irigasi, sehingga produksi tanaman pangan utamanya padi belum optimal, terdapatnya lahan terlantar yang cukup luas utamanya yang tidak dimanfaatkan oleh warga masyarakat, pemeliharaan ternak yang masih tradisional, limbah ternak dan limbah peranian belum dimanfaatkan dengan baik untuk memproduksi produk-produk bernilai ekonomis seperti pupuk organik dan biogas, terdapatnya potensi alam untuk industry seperti gula merah dan usaha-usaha kecil yang dikelola dengan manajemen dan teknologi sederhana. Tujuan tulisan ini adalah mengungkapkan berbagai peran perguruan tinggi, utamanya Universitas Islam Makassar dalam meningkatkan kapasitas masyarakat desa dalam memanfaatkan potensi sumberdaya alam desa. Kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan dengan kolaborasi dosen-mahasiswa terintegrasi tiga aspek, yaitu aspek produksi, aspek organisasi dan aspek konsumsi untuk peningkatan produksi, efisiensi, partisipasi dan perbaikan sistem serta peningkatan swadana dan swadaya masyarakat. Kegiatan tersebut dilakukan dengan metode pelatihan in-situ maupun sekolah lapang, seperti peningkatan produksi dengan pemanfaatan lahan kering, introduksi teknologi pengolahan gula aren, introduksi teknologi inseminasi buatan terhadap ternak sapi, pembuatan kompos dan instalasi biogas serta pembinaan usaha kecil.*

*Kata kunci: desamitra, sumberdaya desa, produksi, potensi, sumberdaya alam.*

### I. PENDAHULUAN

Dinamika pembangunan desa yang selama ini berlangsung menunjukkan hasil bahwa dari berbagai program yang telah dilaksanakan pemerintah di pedesaan, dengan anggaran yang cukup besar tetapi belum memberikan hasil yang optimal. Permasalahannya adalah program-program tersebut masih cenderung sektoral dan jalan sendiri-sendiri sehingga hasilnya pun belum optimal. Karena itu Perguruan Tinggi diharapkan selain sebagai akselerator pembangunan juga sebagai pelopor integrasi program pembangunan perdesaan yang efektif, sehingga tujuan utama pelaksanaan program tersebut dapat lebih tepat sasaran dan lebih terakselerasi dalam dinamika pembangunan desa.

Salah satu persoalan pokok dalam pembangunan perdesaan di Indonesia adalah kurang adanya koordinasi antar berbagai pihak yang terlibat dalam kegiatan tersebut serta fokus kegiatan yang kurang begitu jelas (Jamal, 2008). Berbagai jenis pemberdayaan telah dilaksanakan akan tetapi belum mendapatkan hasil yang efektif. Ketidakefektifan pemberdayaan ini disebabkan oleh beberapa faktor seperti kurangnya korporasi, kelemahan antara dosen dan mahasiswa memahami tentang konsep utama dan application dan tidak ada continuity dalam meletakkan program pelayanan masyarakat (Mustofa, 2016).

Peran Perguruan Tinggi dalam upaya pemberdayaan masyarakat dengan berbagai kegiatan pengabdian di desa telah diupayakan, termasuk Universitas Islam Makassar. Keberhasilan suatu program pemberdayaan meruakan resultan interaksi elemen-elemen pemberdayaan dengan strategi merupakan yang diterapkan (Suradisastra, 2008)

Paper ini bertujuan untuk menggambarkan upaya yang kami lakukan dalam mengintegrasikan program pembangunan desa dan memanfaatkan potensi sumberdaya desa yang ada. Desa Mitra yang menjadi desa sasaran program-program kami antara lain Desa Salo Dua di Kabupaten Enrekang, Sulawesi Selatan.

Desa Salodua terbagi atas tiga dusun masing-masing dusun Salodua, Dusun Bola Padang dan Dusun Kabo Tua, terletak sekitar 12 km dari Ibukota kecamatan dan 46 km dari ibukota Kabupaten Enrekang.

Keadaan pertanian tanaman pangan Desa Salodua dapat dilihat dari lahan sawah hanya seluas 367,9 ha, dimana kurang lebih 100 ha yang terairi dengan irigasi teknis dan selebihnya adalah sawah tadah hujan. Jika dilihat dari penyebaran dusun, dapat dikatakan bahwa untuk lahan kering dan lahan terlantar banyak dijumpai di dusun Kabo Tua, sedangkan untuk tanaman pangan padi beririgasi sebahagian di Dusun Bola Padang dan Salodua. Selain itu potensi ternak, utamanya ternak sapi dan kerbau, serta hutan aren yang dijadikan bahan baku gula merah tersedia di dua desa ini.

Mitra utama dalam pelaksanaan program, terutama yang didukung oleh Kemenristek Dikti ini adalah lembaga formal desa maupun lembaga masyarakat yang ada seperti Karang Taruna, Pemuda Tani, Kelompok Tani maupun Kelompok Wanita Tani yang mensinergikan seluruh potensi desa dalam rangka peningkatan kesejahteraan masyarakat Desa Salodua. Dapat disebutkan bahwa pada tahun 2016 ini, jumlah penduduk di Desa Salodua, 963 jiwa dengan 234 Rumah Tangga yang terdiri dari penduduk laki-laki 498 jiwa dan perempuan 465 jiwa. Penduduk desa ini didominasi oleh penduduk yang bermata pencaharian petani, baik sebagai petani tanaman pangan, petani kebun maupun petani tegalan yang mengusahakan beraneka ragam tanaman mulai dari padi di sawah, sayuran, jeruk, kakao dan jambu mete. Selain itu masyarakat Desa Salo Dua juga umumnya mempunyai ternak. Pekerjaan lain yang dilakoni oleh petani adalah membuat gula merah (gula aren) dengan teknologi yang sangat sederhana. Masyarakat desa Salodua, utamanya yang bermata pencaharian pertanian tergabung dalam 12 kelompok tani, 1 kelompok petani

pemakai air (P3A), 4 kelompok Simpan Pinjam usaha perempuan (SPP), 1 kelompok usaha jasa pelayanan alsintan (UPJA), 1 kelompok gabungan kelompok tani (Gapoktan) dan 4 kelompok wanita tani (KWT). Potensi kelembagaan ini dapat dimanfaatkan untuk menggerakkan perekonomian desa dengan memanfaatkan sumberdaya alam yang tersedia.

Potensi yang ada di Desa Salo Dua tersebut belum optimal dimanfaatkan, secara ringkas dapat kami sebutkan permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat.

1. Lahan sawah didominasi oleh lahan tadah hujan sehingga produksi tanaman pangan utamanya padi belum optimal.
2. Terdapat lahan terlantar yang cukup luas utamanya yang tidak termanfaatkan oleh warga masyarakat.
3. Pemeliharaan ternak yang masih tradisional.
4. Limbah ternak dan limbah pertanian belum dimanfaatkan untuk memproduksi produk-produk ekonomis seperti pupuk organik dan biogas.
5. Pembuatan Gula merah dilakukan dengan teknologimanual sederhana.

Karena itu, Universitas Islam Makassar dengan program yang ada, diantaranya Program KKN-PPM dan Program IBM yang dilaksanakan bersama masyarakat memberikan solusi dari permasalahan yang ada antara lain:

1. memfasilitasi pemanfaatan lahan-lahan tadah hujan dan lahan terlantar secara optimal yang akan dikerjasamakan dengan Dinas pertanian Tanaman pangan. Melakukan introduksi teknologi padi lahan kering hasil penelitian kampus.
2. Memfasilitasi peningkatan produksi ternak, utamanya ternak sapi dengan melakukan pelatihan dan penyuluhan Inseminasi buatan.
3. Memfasilitasi pemanfaatan limbah ternak dan limbah pertanian hingga bernilai ekonomi dengan introduksi teknologi pembuatan pupuk organik berbahan baku tongkol jagung dan pembuatan biogas.
4. Memfasilitasi usaha pembuatan gula merah dengan introduksi gula semut (palm sugar) yang lebih diminati dan mempunyai nilai ekonomi lebih tinggi.

## I. METODE

Program-program dilaksanakan sejak tahun 2014 hingga 2016 dilaksanakan. Program Ipteks bagi Masyarakat dilaksanakan tahun 2014 dan kegiatan KKN-PPM dilaksanakan pada tahun 2015, pada tahun 2016 dilaksanakan pendampingan menuju Desa Sejahtera Mandiri. Pelaksanaan kegiatan bersifat partisipatif. Dosen, mahasiswa dan masyarakat melaksanakan kegiatan secara bersama-sama. Kegiatan-kegiatan introduksi manajemen dan teknologi dilakukan dengan metode pelatihan, Sekolah Lapang, Percontohan dan pendampingan.

## II. HASIL DAN PEMBAHASAN

### *Pelaksanaan IbM*

Pelaksanaan Introduksi teknologi melalui kegiatan Ipteks bagi Masyarakat (IbM) dilaksanakan lebih awal dengan pelatihan dengan memilih limbah pertanian berupa tongkol jagung yang menjadi bahan baku pupuk kompos. Tongkol jagung yang melimpah di Desa Salo Dua selama ini hanya dimanfaatkan sebagai substitusi kayu bakar atau bahkan dimusnahkan. Karena itu, Pelatihan tatacara pembuatan pupuk kompos berbahan baku tongkol jagung mengikutkan masyarakat utamanya yang tergabung dalam kelompok tani, taruna tani dan kelompok wanita tani.



Gambar 1. Pelatihan Pembuatan Kompos Berbahan Baku Tongkol Jagung

Keikutsertaan perwakilan kelompok tani, kelompok wanita tani dan taruna tani diharapkan dapat menularkan informasi dan pengetahuan tentang pupuk organik berbahan baku tongkol jagung.

Mengingat bahwa masyarakat desa harus diberi motivasi dan pengetahuan dalam pelatihan, maka bersama masyarakat disusu materi pelatihan antara lain :

1. Motivasi berusaha berdasarkan potensi daerah.
2. Pengetahuan tentang Pupuk Organik.
3. Tatacara pembuatan pupuk organik berbahan baku Tongkol Jagung

Pelaksanaan pelatihan dan praktek memberikan dampak yang positif terhadap motivasi dan pengetahuan petani. Para petani, selain mengikuti pelatihan juga sudah membentuk kelompok organik, dimotori oleh Kelompok Wanita Tani (KWT).

### *Pelaksanaan KKN-PPM*

Hampir seluruh universitas mewajibkan mahasiswanya untuk melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) sebelum mereka menuntaskan masa studinya. KKN saat ini telah bermetamorfosis menjadi berbagai bentuk sesuai dengan tujuannya. Beberapa kampus mempertahankan KKN Reguler disamping KKN Tematik dan KKN Program. Khusus untuk pembelajaran pengabdian masyarakat Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi juga meluncurkan KKN Pembelajaran pengabdian

Masyarakat (PPM). KKN-PPM ini menjadi bagian dari program Pengabdian Masyarakat (PPM) yang dikompetisikan setiap tahun.

Tahun 2015 tim kami mendapatkan kegiatan ini dan tetap memilih Desa Salo Dua sebagai lokasi. Sesuai dengan permasalahan dan potensi yang dimiliki Desa Salo Dua, maka kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan mahasiswa adalah sebagai berikut:

1. *Pelatihan pembuatan pupuk organik kerjasama dengan PPL.*

Kegiatan ini adalah kelanjutan program IbM dengan harapan kegiatan ini berkelanjutan dengan tetap memberikan pemahaman dan pengetahuan kepada masyarakat Desa Salo Dua tentang a. Penggunaan pupuk organik dapat meminimalkan penggunaan pupuk kimia yang berarti dapat pula menekan pengeluaran, b. Pupuk organik dapat diproduksi sendiri oleh masyarakat, baik secara individu maupun berkelompok dengan menggunakan bahan-bahan atau limbah pertanian yang tersedia cukup di Desa Salo Dua, diantaranya limbah tanaman jagung (batang, daun dan tongkol), limbah tanaman padi (jerami, sekam) serta limbah-limbah tanaman lainnya.

Pelaksanaan pelatihan ini membuat masyarakat dapat memproduksi pupuk organik tersebut apalagi dalam pelatihan juga langsung dilakukan praktek atau sekolah lapang. Sehingga masyarakat langsung mengetahui cara pembuatan pupuk organik.

2. *Pelaksanaan pelatihan pembuatan gula semut.*

Potensi Desa Salo Dua utamanya pada salah satu dusun yaitu Dusun Kabo Tua adalah terdapatnya pohon aren yang oleh masyarakat setempat disadap untuk dijadikan gula merah. Gula merah yang diproduksi oleh masyarakat berupa gula merah berbentuk balok dan dibungkus dengan daun jati. Pemasaran gula merah ini dilakukan di pasar-pasar lokal terdekat. Pelatihan pembuatan gula semut (*Palm Sugar*) dimaksudkan untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada para pengrajin gula aren atau masyarakat setempat bahwa nira aren juga dapat dibuat gula semut yang jangkauan pemasarannya lebih luas. Gula semut juga memiliki harga yang lebih tinggi sehingga dengan mengusahakan gula semut masyarakat bisa meningkatkan pendapatannya dari gula.



Gambar 2. Peningkatan Keterampilan Pengrajin Gula Merah

### 3. Pelaksanaan pelatihan pembuatan dan Instalasi biogas

Potensi lain yang dimiliki Desa Salo Dua adalah ternak sapi dan kerbau. Ternak ini ada yang dikandangkan dan juga ada yang dilepas. Pemanfaatan limbah ternak seperti halnya limbah pertanian dapat meminimalkan pengeluaran rumah tangga, utamanya pengeluaran untuk bahan bakar.

Potensi yang ada dimanfaatkan Mahasiswa untuk melaksanakan pelatihan pembuatan biogas dari limbah ternak untuk keperluan bahan bakar rumah tangga. Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada masyarakat bahwa limbah ternak yang kadang terbuang percuma dapat dimanfaatkan untuk menghasilkan gas. Pelatihan ini sekaligus juga memberikan keterampilan kepada masyarakat tentang pembuatan instalasi biogas.

Hasil pelaksanaan pelatihan, masyarakat bersama mahasiswa kemudian membangun instalasi biogas skala kecil, untuk maksimal empat rumah tangga dan ini membantu rumah tangga dalam mengurangi pengeluaran, utamanya pengeluaran untuk bahan

bakar.



Gambar 3. Instalasi biogas yang dibangun bersama mahasiswa

### 4. Pembuatan demplot tanaman lahan kering diantaranya demplot bawang merah

Sebagaimana disebutkan bahwa salah satu potensi Desa Salo Dua adalah potensi lahan kering yang belum termanfaatkan dengan optimal. Karena itu, diperlukan upaya-upaya khusus untuk mengajak masyarakat menfaatkan potensi ini, salah satunya adalah membuat percontohan agar jika berhasil masyarakat dapat mengikutinya.

Setelah mendapatkan lahan untuk percontohan dan melakukan persiapan lahan, selanjutnya dipilih komoditi yang akan dikembangkan dengan pertimbangan secara teknis komoditi tersebut dapat tumbuh di lokasi dan mempunyai nilai ekonomi.

Komoditi tanaman bawang merah menjadi perhatian masyarakat karena selama ini petani mencoba membudidayakan, namun tidak berhasil menumbuhkan, tetapi mahasiswa melakukan percontohan atas supervisi dosen pedamping



lapangan ternyata menghasilkan pertumbuhan yang baik, hal ini berkat persiapan lahan yang baik dengan memanfaatkan teknologi.

Perlakuan yang diberikan antara lain sebelum melakukan penanaman tentunya terlebih menyiapkan benih bawang merah dengan memilih benih yang baik dan mempunyai daya tumbuh yang tinggi. Setelah diperoleh benih sesuai kebutuhan, maka selanjutnya benih tersebut ditanam dengan jarak tanam 20 cm x 30 cm. Setelah benih tumbuh selanjutnya dilakukan pemeliharaan tanaman antara lain: melakukan penyulaman pada benih yang tidak tumbuh, melakukan penyiangan, memberikan pupuk, melakukan pentiraman jika tidak hujan, dan mengendalikan hama dan penyakit tanaman dengan bahan bio pestisida (pestisida nabati). Dengan perlakuan tersebut pertumbuhan dan perkembangan tanaman cukup baik, dan memberikan hasil yang baik pula.

Atas keberhasilan itu petani petani memberi apresiasi tinggi sehingga meminta untuk dilakukan pelatihan tentang teknik bercocok tanam pada lahan kering dan pekarangan serta minta untuk dilakukan pendampingan. Karena tingginya antusias masyarakat untuk membudidayakan bawang merah, maka selain memberikan pelatihan juga menyiapkan pedoman praktis membudidayakan bawang merah.



Gambar 4. Persiapan pembuatan percontohan tanaman bawang merah

### III. SIMPULAN DAN SARAN

POTENSI SUMBERDAYA ALAM DESA SANGAT MELIMPANH NAMUN BELUM TERMANFAATKAN DENGAN OPTIMAL, HAL TERSEBUT DAKIBATKAN OLEH :

1. Pengetahuan dan motivasi masyarakat desa masih minim
2. Akses masyarakat desa terhadap teknologi dan informasi masih terbatas.
3. Program-program yang ada di desa belum bersinergi dan terintegrasi.

Karena itu disarankan agar kampus-kampus menjadi akselerator dalam pemanfaatan potensi desa dengan memanfaatkan program-program kampus dan pelibatan seluruh civitas akademika.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan masyarakat Desa Salo Dua, yang telah berpartisipasi aktif dalam kegiatan-kegiatan Universitas Islam Makassar. Terima kasih pula kepada Rektor Universitas Islam Makassar yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk melaksanakan kegiatan-kegiatan kampus di berbagai Desa Mitra UIM. Terima kasih kepada DP2M Dirjen Dikti yang sekarang menjadi DRPM Kemenristek Dikti yang telah membiayai program ini seama tahun 2014 dan 2015.

### DAFTAR PUSTAKA

- BPS. (2015). Kecamatan Maiwa Dalam Angka. BPS, Enrekang.
- DIKTI. 2013. Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Pada Masyarakat di Perguruan tinggi Edisi IX. Ditlitabmas, Jakarta
- Dimiyati, A. 2007. Pembinaan Petani dan Kelembagaan Petani. Balai Penelitian Tanaman Jeruk dan Buah Subtropika Tlekung-Batu, Malang.
- Jamal, Eriza. "Kajian kritis terhadap pelaksanaan pembangunan perdesaan di Indonesia." Forum Penelitian Agro Ekonomi. Vol. 26. No. 2. 2008.
- Mustofa, Imam. "Efektifitas Kuliah Kerja Nyata (KKN) Mahasiswa STAIN Jurai Siwo Metro Berbasis Pos Pemberdayaan Keluarga (Posdaya)." (2016): 767-796.
- Sulistiyawati, S. 2008. Modifikasi Tongkol Jagung Sebagai Adsorben Logam Berat Pb(II). Scientifict Repository IPB, Bogor .
- Suradisastra, K. (2008). Strategi Pemberdayaan Kelembagaan Petani. Forum Penelitian Agroekonomika , 82-91.
- Suriani. (2013). Metode Pembuatan Pupuk Organik dari Tongkol Jagung. Makassar: Tidak dipublikasikan.
- Suryani, A. (2009). Pemanfaatan Tongkol Jagung untuk Pembuatan Arang. IPB, Bogor.
- UMIYASIH, WINA. (2008). PENGOLAHAN DAN NILAI NUTRISI LIMBAH JAGUNG SEBAGAI PAKAN TERNAK RUMANSIA. BULETIN ILMU PETERNAKAN .

## **PEMBINAAN MANAJEMEN USAHA PADA USAHA KECIL MENENGAH (UKM) KERAJINAN TENUN DI SILUNGKANG KOTA SAWAHLUNTO**

*Primadona*  
*Politeknik Negeri Padang*  
[pdmamarafif@gmail.com](mailto:pdmamarafif@gmail.com)

### **ABSTRACT**

*This activity aims to help SMEs in order to run their businesses effectively and efficiently. This activity is carried on SMEs weaving craft in Silungkang Sawahlunto. In general, SMEs weaving a hereditary SMEs and has weaves so many children who generally cultivate this job. Coaching is done in two SMEs loom capable of representing the problems of SMEs more there. This activity is done is to membina business management to be able to develop. Activities undertaken include fostering of administration and finance, to create a website to improve SME marketing and coaching motivator for employees and owners of SMEs. The method of implementation of these activities carried out by the method of discussion, coaching, training and mentoring that aim to be able to quickly achieve the goal of implementing them. Need to know where both partners are tourist destinations in West Sumatra and crafts Songket Silungkang is one of the craft very well known to the neighboring countries such as Malaysia, Singapore and Japan. Thus it is necessary given guidance to SMEs in order to be SMEs that are highly developed and able to compete and eventually can accommodate a lot of labor. This will affect the revenue and economic areas, especially in Sawahlunto, West Sumatra Province in general. With the coaching is done to increase sales in the first year by 10% in terms of turnover and number of employees.*

Keyword: crafts, weaving, website, employees, SMEs

### **ABSTRACT**

*Kegiatan ini bertujuan untuk membantu UKM agar dapat menjalankan usahanya secara efektif dan efisien. Kegiatan ini dilakukan pada UKM kerajinan tenun yang ada di Silungkang Kota Sawahlunto. Pada umumnya UKM tenun ini merupakan UKM turun temurun dan mempunyai anak tenun yang begitu banyak yang pada umumnya menggeluti pekerjaan ini. Pembinaan dilakukan pada dua UKM tenun yang mampu mewakili permasalahan dari UKM-UKM lainnya yang ada. Kegiatan ini dilakukan adalah untuk membina manajemen usaha sehingga mampu untuk berkembang. Kegiatan yang dilakukan diantaranya membina administrasi dan keuangan, membuat website untuk meningkatkan pemasaran UKM dan pembinaan motivator untuk karyawan dan pemilik UKM. Metode pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dengan metode diskusi, pembinaan, pelatihan serta pendampingan yang tujuannya untuk dapat cepat tercapainya tujuan pelaksanaan kegiatan. Perlu untuk diketahui tempat kedua mitra merupakan tempat tujuan wisata di Sumatera Barat dan kerajinan Songket Silungkang merupakan salah satu kerajinan yang sangat terkenal sampai ke negara tetangga seperti Malaysia, Singapura dan Jepang. Dengan demikian maka perlu diberikan pembinaan kepada UKM agar dapat menjadi UKM yang*

*sangat berkembang dan mampu bersaing dan akhirnya dapat menampung tenaga kerja yang banyak. Hal tersebut akan berpengaruh kepada pendapatan dan ekonomi daerah Kota Sawahlunto khususnya dan Sumatera Barat pada umumnya. Dengan dilakukan pembinaan mampu meningkatkan penjualan dalam satu tahun pertama sebesar 10% dilihat dari omset dan jumlah tenaga kerja.*

Keyword: kerajinan, tenun , website, karyawan, UKM

## **I. PENDAHULUAN**

### **Latar Belakang**

Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) merupakan alasan utama bagi Indonesia agar mampu bersaing. MEA sudah mulai berjalan sejak akhir tahun 2015 sehingga membuat kita harus mampu mempersiapkan diri untuk menghadapi persaingan. Saat ini Indonesia tengah bersiap menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015. Dampak terciptanya MEA adalah pasar bebas di bidang permodalan, barang dan jasa, serta tenaga kerja dan hal ini membuat Indonesia harus mampu mempersiapkan masyarakatnya secara utuh agar unggul dalam menghadapi persaingan. Tujuan dibentuknya Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) secara umum adalah untuk meningkatkan stabilitas perekonomian dikawasan ASEAN, serta diharapkan mampu mengatasi masalah-masalah dibidang ekonomi antar negara ASEAN dalam rangka memperbaiki ekonomi masing-masing negara dan termasuk mengenai masalah industri kreatif dan penyerapan tenaga kerja.

Melihat fenomena perkembangan Angkatan kerja di Indonesia dimulai sejak Februari 2015 sebanyak 128,3 juta orang ini mengalami peningkatan sebanyak 6,4 juta orang dibanding Agustus 2014. Dilihat dari jumlah pada Februari 2014 bertambah sebanyak 3,0 juta orang. Penduduk bekerja pada Februari 2015 sebanyak 120,8 juta orang, keadaan ini terlihat terjadi peningkatan 6,2 juta orang dibanding keadaan Agustus 2014 atau bertambah 2,7 juta orang dibanding keadaan Februari 2014. Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) pada Februari 2015 sebesar 5,81 persen menurun dibanding TPT Agustus 2014 (5,94 persen), dan meningkat dibandingkan TPT Februari 2014 (5,70 persen). Melihat keadaan penduduk dalam tingkat pendidikan pada Februari 2015, penduduk bekerja masih didominasi oleh mereka yang berpendidikan SD ke bawah sebesar 45,19 persen, sementara penduduk bekerja dengan pendidikan Sarjana ke atas hanya sebesar 8,29 persen (BPS, 2015).

Selama setahun terakhir (Februari 2014–Februari 2015) kenaikan penyerapan tenaga kerja terjadi terutama di Sektor Industri sebanyak 1,0 juta orang (6,43 persen), Sektor Jasa Kemasyarakatan sebanyak 930 ribu orang (5,03 persen), dan Sektor Perdagangan sebanyak 840 ribu orang (3,25 persen). Hal yang perlu menjadi perhatian adalah Industri kreatif sudah mampu memberikan kontribusi yang cukup besar bagi pembangunan ekonomi. Dilihat dari penyerapan tenaga kerja sebanyak 8.553.365 jiwa pada tahun 2010 dari sebelumnya 8.207.532 membuktikan bahwa keberadaan industri kreatif tidak dapat diabaikan (BPS, 2011). Hal ini tentu membuat kita sebagai bangsa Indonesia harus dapat memberikan kontribusi dalam

menghadapi MEA tersebut khususnya dalam rangka memprioritaskan usaha-usaha kecil yang umumnya banyak terdapat di Indonesia yang jika dikembangkan mempunyai nilai yang tinggi.

Sumatera Barat adalah salah satu daerah di Indonesia yang sangat kental dengan masyarakat yang berwirausaha. Hal ini didukung oleh begitu banyaknya sumber daya alam yang menjadi usaha produktif bagi masyarakatnya. Sumber daya alam yang sudah ada selama ini mampu digerakan untuk menjadi suatu produk perekonomian daerah. Banyak industri kreatif yang sudah ada sejak turun temurun dapat dikelola dengan baik sehingga sampai saat ini masih terus bertahan dan bahkan beberapa produk sudah berkembang dan masih banyak juga yang masih perlu untuk dilakukan pembinaan dan diberikan perhatian yang lebih baik oleh pemerintah, masyarakat maupun oleh akademisi untuk mampu bersaing.

Kewirausahaan saat ini merupakan salah satu solusi yang dilakukan oleh pemerintah dalam mengatasi tingkat pengangguran yang disebabkan meningkatnya jumlah angkatan kerja. Data Badan Pusat Statistik (BPS, 2012) nasional mengungkapkan bahwa jumlah wirausahawan adalah sebanyak 55,53 juta berasal dari Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan sekitar 54 juta diantaranya adalah usaha mikro.

Meningkatnya jumlah UMKM ini tidak dapat dipandang sebelah mata karena disaat terjadi krisis moneter tahun 1998 justru yang banyak bertahan adalah usaha mikro. Peningkatan jumlah UMKM berjalan harus sebanding dengan peningkatan penyerapan tenaga kerja oleh UMKM karena dengan meningkatnya UMKM berarti telah menyediakan lapangan pekerjaan bagi pencari kerja.

Pengertian kewirausahaan sudah banyak diutarakan oleh beberapa kontributor. Menurut (Timmon, 1989) kewirausahaan adalah kemampuan untuk membangun sebuah tim pendiri untuk keterampilan diri sendiri dan bakat yang dimiliki. Sedangkan (Hisrich, 2005) proses menciptakan sesuatu yang baru berupa nilai dengan mencurahkan waktu dan upaya yang diperlukan, dengan asumsi risiko keuangan, psikis, dan sosial yang menyertainya, dan menerima imbalan yang dihasilkan yang dapat dipandang sebagai kepuasan moneter dan pribadi serta untuk kemerdekaan diri. Dalam Instruksi Presiden RI No. 4 Tahun 1995, pemerintah mendefinisikan Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar. Menurut Drucker (1985), Pengertian Kewirausahaan ialah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda, bahkan kewirausahaan secara sederhana sering juga diartikan sebagai prinsip atau kemampuan wirausaha.

Kerajinan sulaman, bordir dan petenunan adalah salah satu usaha industri kreatif dibidang kerajinan yang masih bertahan di Sumatera Barat. Kerajinan asal Sumatera Barat mempunyai beberapa macam yang sudah mampu dikembangkan,

diantaranya usaha kerajinan tenun, kulit, usaha kerajinan perak, rotan dan lainnya. Umumnya usaha ini adalah usaha turun temurun yang pengelolaannya banyak dilakukan secara sederhana baik dalam memproduksi maupun di dalam pemasarannya.

Kota Sawahlunto adalah salah satu kota yang merupakan tujuan wisata di Sumatera Barat. Kota Sawahlunto terdiri dari empat kecamatan dan salah satu kecamatan adalah Kecamatan Silungkang. Kecamatan Silungkang selama ini sangat banyak menghasilkan beragam kerajinan dan mayoritas penduduknya banyak yang melakukan kegiatan kerajinan. Kerajinan yang sangat banyak terdapat di daerah ini adalah kerajinan sulaman, bordir dan petenunan seperti songket yang sampai saat ini sangat berkembang. Selain kerajinan tersebut di daerah ini juga ada kerajinan lain seperti kerajinan sapu ijuk, kerajinan rotan dan banyak lagi kerajinan lainnya. Selain kerajinan songket kerajinan menenun kain sarung juga ada di daerah ini tetapi di dalam memasarkan kalah bersaing dengan kain sarung buatan dari daerah lainnya.

Kerajinan Songket Silungkang ini merupakan kerajinan yang sudah turun temurun dan sangat lama keberadaannya sehingga sudah sangat kenal bila kita menyebut kerajinan songket Silungkang. Kerajinan Sulaman, bordir dan petenunan adalah produk khas Sumatera Barat yang dijalankan sudah turun temurun dan sangat terkenal tidak hanya di dalam negeri tetapi peminatnya sudah sampai ke Negara Malaysia, Singapura, Brunai dan Jepang. Dengan sangat berkembangnya kemajuan teknologi saat ini dan juga dengan sudah begitu banyaknya produk-produk sejenis yang terdapat di pasar tetapi tidak dapat mengalahkan nilai seni yang ada pada produk sulaman, bordiran dan petenunan Sumater Barat ini sehingga masih banyak UKM (Usaha Kecil Menengah) ini yang masih berkembang dan bahkan sangat berkembang hingga saat ini. Namun keberadaan usaha ini belum sepenuhnya mampu bersaing karena masih banyak mengalami persoalan seperti masalah pengelolaan manajemen, masalah penggunaan teknologi dan juga masalah pengetahuan dalam akses kelembaga keuangan.

### **Tujuan Pelaksanaan Kegiatan**

Kegiatan ini bertujuan untuk membantu UKM agar mampu mengembangkan usahanya sesuai dengan prioritas permasalahan yang dihadapinya. Dalam kegiatan ini pelaksanaan akan khusus membenahi manajemen usaha mulai dari perencanaan produksi sampai dengan pemasaran usaha serta pengenalan teknologi sebagai salah satu cara dalam mempersiapkan UKM agar mampu bersaing.

## **II. METODE PELAKSANAAN**

Kedua mitra mempunyai persoalan yang hampir sama dengan UKM lainnya, disini setelah melakukan diskusi dengan mitra maka sudah ditetapkan beberapa persoalan yang mesti dilakukan untuk mengatasi masalah UKM. Mengacu pada persoalan prioritas dilakukan pembenahan maka akan diuraikan

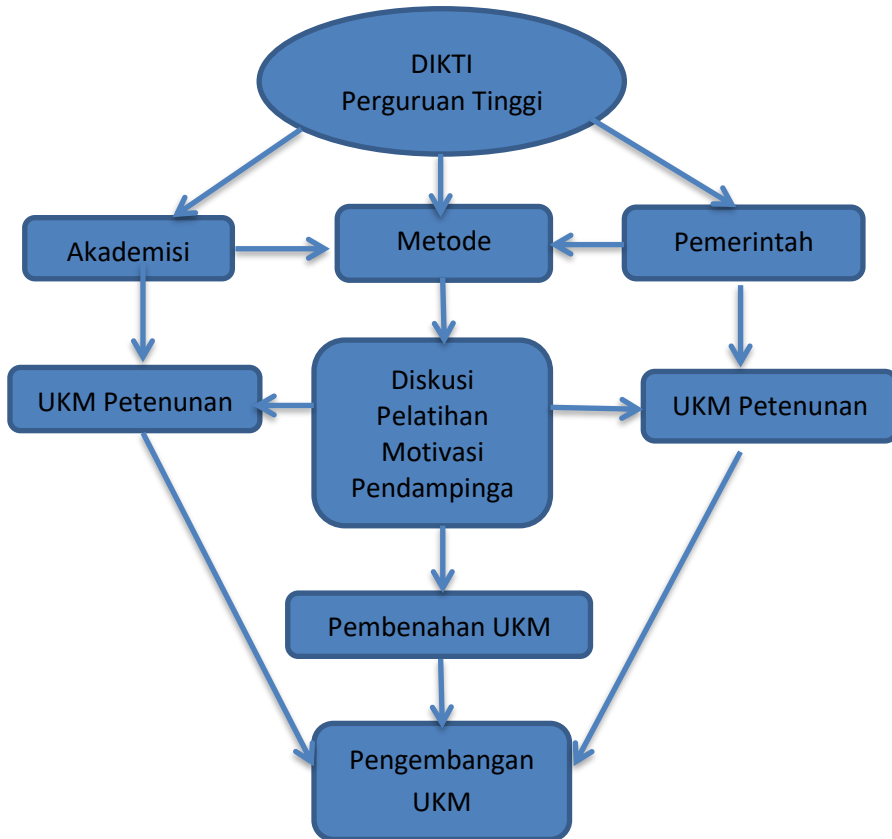
penyelesaian persoalan prioritas yang dihadapi mitra:

1. Masalah administrasi dan pencatatan keuangan harus dilakukan kepada kedua UKM karena memang selama ini belum ada mencoba untuk melakukan pencatatan keuangan dan administrasi, sehingga ini prioritas utama yang tim pelaksana lakukan. Untuk dapat membuat kedua UKM mempunyai administrasi dan pencatatan keuangan untuk semua aktifitas dan kegiatan mitra maka penulis memberikan pelatihan dan pembenahan langsung dengan menggunakan software Zahir. Dengan adanya software zahir maka pencatatan administrasi keuangan dari yang sederhana sampai kepada pencatatan persediaan bahan baku, pencatatan upah karyawan (gaji) ataupun pencatatan piutang dan hutang semuanya *include* dapat dilakukan. Untuk dapat memakai program zahir ini maka tim pelaksana awalnya akan mentraining karyawan mitra dengan dua atau satu orang ditambah dengan pemilik setiap UKM mitra untuk dapat mengoperasikan program zahir, dengan menggunakan peralatan komputer.
2. Membantu agar UKM mampu punya akses ke lembaga keuangan. Untuk melihat kesiapan UKM di dalam memasarkan produk lebih luas maka harus punya akses kelembaga keuangan. Akses kelembaga keuangan ini sangat menjadi persoalan bagi UKM. Selama ini UKM didalam memposisikan diri melihat lembaga keuangan adalah sesuatu yang menakutkan. *Image* bagi UKM bahwa lembaga keuangan itu merupakan akses bagi orang kalangan yang banyak uanga dan terkesat melayani segmen menengah keatas sehingga UKM tidak berkeinginan untuk meibatkan diri ke dalam lembaga keuangan formal. Persoalan lainnya adalah UKM sering tidak mampu untuk memenuhi persyaratan jika ingin menjadi kreditur sehingga UKM lebih cenderung berurusan dengan lembaga keuangan non formal (Primadona, 2013). Sedangkan untuk mampu menjadi UKM yang berkembang harus punya akses kelembaga keuangan, seperti untuk melayani konsumen dengan pembayaran kredit (kartu kredit), pembayaran dengan system pembelian online ataupun di dalam membeli bahan baku produk dengan system pesanan.
3. Dengan program zahir pemilik UKM akan dapat memperkirakan persediaan bahan baku, mencatat setiap transaksi baik dengan konsumen ataupun dengan anak jahit, dapat mencatat semua kode barang, dapat mengecek pesanan konsumen kapan perjanjian selesainya dan masih banyak lagi kegiatan lain yang mampu dilakukan dengan program zahir. Yang lebih banyak lagi fungsinya adalah dapat juga sebagai alat pengawasan untuk seluruh aktifitas usaha karena rencananya tim pelaksana akan memasangkan langsung untuk semua program yang dibutuhkan kedua UKM mitra.
4. Memberikan motivasi dalam bentuk pelatihan kepada karyawan, anak jahit/tenun dan pemilik UKM bagaimana cara memajukan usaha. Untuk pemilik usaha diberikan bagaimana cara melihat peluang mengembangkan usaha dan bagaimana cara memanajemi usahanya. Untuk karyawan dan anak jahir akan diberikan pelatihan motivasi agar mereka selalu termotivasi di dalam bekerja.

5. Mempersiapkan UKM mitra dengan pemakaian promosi berupa kantong dan *packing* produk yang menarik, papan nama yang bagus sehingga dapat memperkenalkan UKM pada khalayak sasaran, membuka stan pada daerah wisata dan pada acara-acara pameran baik lokal maupun nasional.
6. Memberikan pelatihan bagaimana mengkombinasikan warna antara benang dengan kain sehingga muncul hasil yang maksimal dan menarik bagi anak jahit. Disini kita akan bekerjasama dengan mendatangkan ahli desain. Ini penting untuk dilakukan karena produk ini rencananya akan menjadi produk ekspor. Ini perlu juga sebagai masukan bagi anak jahit dan anak tenun agar mereka mampu melihat perkembangan teknologi dan mampu mengadopsi apa yang sedang diinginkan saat ini oleh konsumen.
7. Membuatkan peralatan *website* untuk masing-masing UKM dengan jangkauan internasional yang menampilkan produk-produk UKM yang lengkap dengan model dan harga serta size yang beragam sehingga dapat memberikan pilihan yang menarik bagi konsumen atau calon pembeli. Karena saat ini UKM mitra belum mempunyai website, disini tim pelaksana juga akan memberikan pelatihan kepada karyawan sebagai operator bagaimana cara mempergunakan website. Untuk mengaktifkan website berarti ke dua UKM memang harus siap dengan teknologi dan kesiapan pemenuhan permintaan konsumen harus dapat dipenuhi. Suriadinata (2001) juga mengemukakan bahwa sebagai media informasi dan promosi, situs web sebagai salah satu bentuk *E-commerce* adalah media dengan daya jangkau luas serta paling murah. Hal ini dikarenakan situs web adalah media informasi yang dapat diakses dari segala penjuru dunia atau negara manapun selama jaringan internet tersedia. Karenanya bagi dunia usaha kecil dan menengah, situs web adalah media promosi yang paling tepat. Namun, hasil survey yang dilakukan oleh Suriadinata terhadap 417 UKM eksportir yang tersebar di delapan kota besar di Indonesia (Medan, Lampung, Jakarta, Bandung, Yogyakarta, Surabaya, Denpasar, dan Makassar) (2001) menunjukkan bahwa UKM yang memiliki situs web sebagai salah satu bentuk *E-commerce* masih sangat sedikit. Padahal bagi UKM yang telah memiliki situs web tersebut, manfaatnya telah dapat dirasakan dalam bentuk kenaikan omset penjualan. Alasan dari UKM yang masih belum memiliki situs web ini mungkin karena tidak tersedianya tenaga ahli atau staf khusus yang dibutuhkan untuk membuat dan mengelola situs web tersebut, misalnya dalam hal *maintenance* atau pemeliharaan maupun *updating*.

Berikut akan dipaparkan keberadaan kegiatan ini dan hubungannya dengan UKM petenunan yang dibina dan dapat juga dilihat metode yang dilakukan dalam melaksanakan kegiatan ini sebagai berikut:





### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Mengacu kepada permasalahan-permasalahan yang dikemukakan, maka disini penulis dengan mitra merumuskan persoalan yang segera harus dilakukan. Disini penulis memfokuskan pada 2 persoalan saja yaitu masalah pemasaran dan produksi.

1. Persoalan produksi yang dilakukan pembenahannya langsung adalah mengenai desain, bahan baku dan warna kain dan benang. Setelah itu nanti penulis akan memberikan motivasi dengan mendatangkan motivator untuk karyawan dan mitra agar dapat menghasilkan produk yang sesuai dengan yang diminta konsumen. Disini motivator juga akan memfokuskan untuk memberikan motivasi pada karyawan dalam membuat produk. (produk ini merupakan produk asli daerah Silungkang dan pantas untuk dikembangkan sehingga karyawan dapat serius dalam menekuni usaha ini). Dalam

permasalahannya karyawan ataupun mitra mengeluhkan selama ini kurang mendapat dukungan dari pemerintah setempat dalam membuat produk secara fokus.

2. Dalam masalah manajemen, penulis disini akan memfokuskan pada pembenahan masalah pemasaran. Seperti yang telah diungkapkan diatas sebenarnya permintaan sangat banyak dan berasal dari dalam negeri maupun luar negeri tetapi selama ini terkendala oleh belum dapatnya UKM mempergunakan teknologi dalam memenuhi permintaan konsumen. Padahal dampaknya sangat berpengaruh pada tingkat penjualan, jika tingkat penjualan meningkat maka permintaan terhadap produk akan meningkat pula sehingga pendapatan karyawan akan meningkat. Efeknya adalah ekonomi daerah tersebut akan meningkat pula. Untuk itu disini penulis akan membuat website khusus untuk UKM Silungkang sehingga dari mana saja konsumen akan mudah untuk mendapatkan produk. Dengan ada website dapat lebih efisien, waktu dapat dipergunakan dengan baik dan sangat mudah dalam melakukan penjualan produk bagi pemilik UKM.

Mengacu pada permasalahan yang dihadapi oleh UKM maka penting untuk dilakukan pembinaan manajemen usaha agar usaha mampu bersaing dan berkembang. Dengan adanya pembinaan manajemen usaha diharapkan dapat meningkatkan kontribusi UKM terhadap pembangunan daerah dan khususnya pembangunan di daerah Kota Sawahlunto. Dengan meningkatnya permintaan produk maka akan dapat meningkatkan penyerapan jumlah tenaga kerja maka dalam jangka panjang akan dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat khususnya daerah Kota Sawahlunto.

Dibawah ini akan dipaparkan mengenai analisis SWOT kedua UKM menurut wawancara dan pengamatan penulis di lapangan selama melakukan pengabdian masyarakat:

### **Analisa SWOT UKM Sulaman Silungkang**

Dari usaha yang dijalankan oleh Ibu Aina, maka dapat dilihat beberapa item untuk melihat sejauh apa usaha ini dapat berkembang dan bertahan yaitu melau analisis SWOT.

#### ***1. Strengths (kekuatan)***

Mencerminkan kekuatan yang dimiliki oleh perusahaan atau produk. Dalam hal ini kekuatan yang dimiliki oleh kedua UKM adalah mutu dari tenunan dan songket nya, Ibu Aina dan Ibu INJ menekankan kepada mitranya untuk menghasilkan kualitas tenun dan songket yang bermutu tinggi, apabila hasil tenun dan songket yang dijual oleh mitranya tidak terlalu bagus maka Ibu Aina tidak akan menjual hasil tersebut guna menjaga kepuasan dan kepercayaan pelanggan. Hal inilah yang memaju mitranya untuk berusaha menghasilkan produk yang bermutu tinggi. Kekuatan lain yang sangat menjadi motivasi dan dipertahankan adalah nilai

seni songket Silungkang yang sangat tinggi sehingga diganti pun dengan mesin cara membuatnya tidak akan dapat dikalahkan.

**2. Weaknesses (Kelemahan)**

Mencerminkan kelemahan yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau produk. Dari hasil wawancara diketahui kelemahan dari usaha ini terletak pada tenaga kerja yang sulit didapat baik sebagai penenun ataupun sebagai pelayan dan administrasi. Pemasaran yang kurang dilakukan karena kurangnya pengetahuan pemilik dalam memasarkan produk. Kurangnya minat dari tenaga kerja yang mau menjadikan pekerjaan ini sebagai pekerjaan utama merupakan salah satu kendala yang di dapat di dalam mengembangkan usaha.

**3. Opportunities (Peluang)**

Mencerminkan peluang yang dimiliki oleh suatu perusahaan atau produk. Untuk Songket Aina Silungkang peluang yang dimilikinya sangat besar seperti yang diuraikan di atas bahwa usaha ini sangat didukung oleh pemerintah Kota Sawahlunto. Apalagi usaha yang sudah turun temurun ini telah memiliki langganan dari dulunya yang masih setia pada Songket Aina Silungkang atau UKM INJ. Hasil tenunan dan sulaman yang sudah turun temurun juga merupakan peluang yang harus dikembangkan. UKM ini terletak di jalan lintas Sumatera dan daerah Kota Sawahlunto merupakan daerah yang sangat banyak di kunjungi oleh wisatawan yang selaras dengan visi Kota Sawahlunto menjadikan Kota wisata tambang yang berbudaya.

**4. Threats (Ancaman)**

Ancaman yang ada dilihat dari segi pesaing yang berasal dari luar daerah yang membuat usaha yang sama dengan harga yang sangat rendah. Pemilik UKM tidak mempunyai ilmu menguasai teknologi dalam memasarkan produknya juga merupakan ancaman bagi usaha ini. Sekarang UKM sudah memasarkan produknya seperti memesan lewat website saja sedangkan pemilik UKM belum menguasai itu. Selain itu banyaknya produk lain yang ada di pasar dengan kualitas dan harga yang bermacam-macam juga menjadi ancaman di dalam mengembangkan usaha.

**Partisipasi mitra dan hasil yang di capai**

Berdasarkan kegiatan yang sudah dilakukan maka dapat disimpulkan dalam bentuk sebuah tabel kegiatan sebagai berikut:

Kegiatan	Peran Tim Pelaksana	Peran Pemerintah	Partisipasi mitra
Pelatihan Desain Dan Warna produk	Nara Sumber	Pemantau	Menyediakan tempat kegiatan dan peserta
Pelatihan Administrasi Dan Keuangan	Pelaksana Kegiatan Nara Sumber	Dukungan dana melalui PT	Bersedia di trainer
Motivator Pemilik dan Anak Tenun	Nara Sumber	Pemantau	Menyediakan tempat
Pelatihan Pemasaran Produk	Nara Sumber	Pemantau	Menyediakan tempat
Pelatihan Packing Produk	Nara Sumber	Pemantau	Menyediakan Tempat
Membantu Akses	Nara Sumber	Pemantau	Melaksanakan

Semua kegiatan dilakukan selama satu tahun dan luaran yang terlihat setelah kegiatan dilakukan adalah terjadinya peningkatan penjualan sebesar 10% terlihat dari peningkatan omset penjualan selama 10 bulan. Berkembangnya usaha ini tidak terlepas dari bersinerginya pemerintah, akademisi dan pengusaha dalam memajukan UKM apalagi saat ini MEA sudah mulai dijalankan dan salah satu prioritas dari MEA adalah pada UKM.

Disini mitra sangat proaktif dalam kegiatan ini dan dalam pelaksanaan kegiatan rencananya mitra akan bersama-sama dengan tim pelaksana melakukan program ini sesuai dengan yang disepakati untuk tercapainya tujuan ini. Selama ini pemilik usaha belum pernah mendapatkan sautu masukan ataupun pelatihan mengenai hal-hal yang dianggap penting dilakukan oleh pemilik usaha termasuk rencana kegiatan yang penulis buat.

Misalnya dalam membuat *website* yang merupakan salah alat untuk memasarkan produk, mitra bersedia menerima masukan dari tim pelaksana dan bersedia akan melaksanakannya walaupun pelaksanaan kegiatan sudah berakhir. Begitu juga dalam memberikan motivator untuk karyawan pemilik usaha membantu dalam fasilitas tempat dan membantu mengumpulkan karyawan.

Pelaksanaan kegiatan saat ini sudah menghasilkan *website* untuk kedua UKM. Pembuatan *website* adalah untuk membantu UKM di dalam memasarkan produknya dan melatih UKM agar dapat bersaing dengan menggunakan teknologi. Nama web-site untuk UKM kerajinan Aina yaitu [www.songketsilungkang-Aina.com](http://www.songketsilungkang-Aina.com) yang dapat diakses di internet. Untuk UKM kerajinan sulaman Arena INJ juga sudah dapat di lihat di internet dengan nama *website* [www.songketsilungkang-INJ.com](http://www.songketsilungkang-INJ.com) dan dapat diakses oleh calon konsumen. Tetapi saat ini tim pelaksana masih di dalam pembekalan pemakaian alat agar dapat dengan mudah melayani pembeli. Selain pembuatan *website*, yang sudah dilakukan adalah diskusi dengan pemilik UKM, pemberian masukan untuk kualitas produk dan memotivasi karyawan di dalam pelaksanaan kegiatan. Untuk jangka panjang dengan adanya *website* ini maka akan dapat meningkatkan permintaan serta mampu menghadapi persaingan baik di dalam menjual produk ataupun di dalam menciptakan produk yang berkualitas. Pelaksanaan kegiatan ini dilaksanakan di Kota Sawahlunto dengan jarak perjalanan 80 KM dengan waktu tempuh 2-3 jam dengan jalan yang berliku dari Kampus Unand Limau Manis tetapi dengan semangat pengabdian kami tim dapat juga melaksanakan kegiatan ini sesuai dengan rencana.

#### IV. KESIMPULAN

Kerajinan songket sulaman Silungkang merupakan produk asli daerah Silungkang Sumatera Barat. Hasil kerajinan ini merupakan hasil turun temurun dari

leluhur yang mempunyai nilai seni yang sangat tinggi karena sampai saat ini sulaman khas Silungkang sangat banyak peminatnya sehingga dipasarkan sudah sampai keluar negeri seperti Malaysia, Singapura dan Jepang. Persoalan yang dihadapi oleh UKM selama ini adalah masalah manajemen dan khususnya masalah administrasi dan pemakaian teknologi di dalam mengelola usaha.

Kegiatan ini secara keseluruhan adalah menghasilkan UKM yang dapat bersaing dengan mempergunakan kemajuan teknologi yang ada. Luaran dari kegiatan ini adalah menghasilkan sebuah website yang dapat membantu UKM di dalam memasarkan produk. Website yang dihasilkan adalah [www.songketsilungkang-Aina.com](http://www.songketsilungkang-Aina.com) yang dapat diakses di internet. Untuk UKM kerajinan sulaman Arena INJ juga sudah dapat di lihat di internet dengan nama website [www.songketsilungkang-INJ.com](http://www.songketsilungkang-INJ.com). Gunanya website ini adalah membantu UKM di dalam memasarkan produk sehingga dapat meningkatkan produktivitas UKM. Dengan demikian dalam jangka panjang yang diharapkan adalah UKM akan dapat bersaing dan memenangkan persaingan dengan menggunakan teknologi informasi yang dimiliki.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Abas Sunarya, Sudaryono dan Asep Saefullah, 2011. *Kewirausahaan*. Penerbit CV Andi Offset : Yogyakarta.
- Badan Pusat Statistik, 2014
- Badan Pusat Statisti, 2015
- Drukker. (1985). *Innovation and Entrepreneurship*.Inc. New York
- Hisrich, 2005., *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha*, Earlangga Jakarta.
- Instruksi Presiden RI No. 4 Tahun 1995, Tentang Mendefinisikan Kewirausahaan
- Timmons,J.A. (1989),*TheEntrepreneurialMind*, Andover,Mass.,BrickHouse Publishing.*AcademyofManagementReview*25(1):217-226.
- Tambunan, Tulus TH. (2000). *Perekonomian Indonesia Beberapa Isu Penting*. Jakarta : Ghalia Indonesia

**DESAIN DAN IMPLEMENTASI SISTEM MANAJEMEN MUTU ISO 9001:2008  
DALAM MEMPERSIAPKAN UMK MENGHADAPI MEA  
(STUDI KASUS PADA TIGA UMK SURABAYA)**

Yenny Sari\*, Yenny Sugiarti,  
Rahman Dwi Wahyudi, Khanis Christine  
Falencia  
Teknik Industri, Fakultas Teknik – Universitas  
Surabaya

\*email: [ysari@staff.ubaya.ac.id](mailto:ysari@staff.ubaya.ac.id)

**Abstrak.** Pada akhir tahun 2015, Indonesia memasuki Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA). MEA dapat menjadi ancaman bagi UMK karena daya saing produk lokal yang rendah, kurangnya modal usaha, dan penyesuaian dalam hal manajemen. Untuk mengatasi hal tersebut, Badan Standardisasi Nasional (BSN) bekerjasama dengan Universitas Surabaya melakukan program “Bimbingan Penerapan SNI ISO 9001:2008 untuk Usaha Mikro Kecil (UMK)”. UMK –UMK yang mengikuti proses bimbingan akan diseleksi untuk diajukan proses sertifikasi SNI ISO 9001:2008. Pelaksanaan program pendampingan ini mengacu pada pedoman yang dibuat oleh BSN, yaitu diawali dengan identifikasi gap, pelatihan, perancangan dokumentasi sistem manajemen mutu, implementasi serta pelaksanaan tindakan perbaikan. Dalam artikel ini, akan dibahas 3 UMK yang mengikuti proses bimbingan, yaitu Dede Satoe, Pia Inez, dan Widaran Mawar. Hasil identifikasi gap menunjukkan ketidaksesuaian persyaratan dengan ISO 9001:2008 sebesar 50,54% untuk Dede Satoe, 68,82% untuk Pia Inez, dan 78,49% untuk Widaran Mawar. Selama proses pendampingan, ada satu UMK yang mengundurkan diri, kemudian dirancanglah dokumentasi sistem manajemen mutu dan dilakukan implementasi untuk kedua UMK lain. Menjelang akhir program, BSN melakukan seleksi dan menyatakan UMK Dede Satoe lolos tahap seleksi untuk disertifikasi dan program pendampingan dilakukan sampai UMK Dede Satoe tersertifikasi ISO 9001:2008 oleh PT. Mutuagung Lestari. Keberhasilan Dede Satoe dalam program ini didukung dengan komitmen manajemen/pemilik, fasilitas, peralatan, dan keterlibatan karyawan.

**Kata kunci :** Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA), Usaha Mikro Menengah (UMK), Sistem Manajemen Mutu, ISO 9001:2008, Sertifikasi, Program Pendampingan & Bimbingan Penerapan.

## I. Pendahuluan

Pemberlakuan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) pada akhir tahun 2015 telah menjadi peluang sekaligus ancaman bagi berbagai sektor industri di Indonesia.

Industri di Indonesia berpeluang untuk melakukan ekspansi pasar domestiknya ke kawasan regional ASEAN namun industri juga mendapatkan ancaman masuknya produk-produk dari luar negeri ke Indonesia dengan kualitas yang lebih baik dan harga yang lebih kompetitif. Salah satu sektor industri yang terancam akan pelaksanaan MEA adalah Usaha Mikro Kecil (UMK). UMK merupakan salah satu pilar perekonomian Indonesia yang berkontribusi dalam penyerapan tenaga kerja dan peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (2014), jumlah UMK di Indonesia terus mengalami peningkatan dari 37.911.723 unit pada tahun 1999 menjadi 56.534.592 unit pada tahun 2012. Penyerapan tenaga kerja oleh UMK meningkat sekitar 2-5%/tahun dan kontribusi UMK pada PDB Indonesia juga meningkat sekitar 4-7%/tahun. UMK menjadi salah satu sektor industri yang terancam karena daya saing UMK di Indonesia masih rendah. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Sari dkk (2015), kelemahan Indonesia dalam menghadapi MEA adalah daya saing produk lokal yang masih rendah, kurangnya modal usaha, serta belum adanya penyesuaian diri dalam hal manajemen. Oleh karena itu, jika tidak ada strategi yang dilakukan, maka UMK akan kalah bersaing dan tergerus.

Salah satu strategi yang dapat diterapkan oleh UMK adalah dengan menerapkan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008 yang menjadi salah satu standar Internasional. Menurut Willar *et al.* (2015), ISO 9001 dapat membuat manajemen sistem yang lebih baik, aktivitas proyek lebih efektif dan efisien, menurunkan produk yang berkualitas jelek, serta meningkatkan *image* organisasi dengan melibatkan komitmen dan partisipasi anggota organisasi. Saat ini, banyak UMK yang belum menerapkan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008. Berdasarkan informasi yang diperoleh melalui website [www.bsn.go.id](http://www.bsn.go.id), hal ini disebabkan karena kesulitan dalam hal biaya, ketidaktahuan dimana harus memperoleh standar serta kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam memahami dan menerapkan isi standar. Oleh karena itu, Badan Standardisasi Nasional (BSN) melalui program “Bimbingan Penerapan SNI ISO 9001:2008 untuk Usaha Mikro Kecil (UMK)” bekerjasama dengan Universitas Surabaya (Ubaya) untuk melakukan pendampingan kepada 50 UMK di Jawa Timur. 50 UMK tersebut akan diseleksi oleh BSN untuk mengikuti tahapan pengajuan sertifikasi SNI ISO 9001:2008. Pendampingan dilakukan serentak oleh 10 tim Ubaya yang masing-masing tim terdiri dari 3 anggota. Pada artikel ini akan dibahas 3 UMK yang terlibat dalam program pendampingan tersebut dengan tim yang mendampingi adalah tim peneliti (sekaligus penulis artikel ini). Ketiga UMK tersebut dipilih berdasarkan bidang usaha, komitmen, serta pertimbangan kesiapannya (lihat **Tabel 1**), yaitu UMK Dede Satoe, Pia Inez, dan Widaran Mawar. Dalam proses pencarian UMK yang *eligible*, tim melibatkan pihak ketiga yaitu keterlibatan Kepala Bidang UMKM dan Camat Kecamatan Tenggilis Surabaya dan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Ubaya.

**Tabel 1.** Hasil Survei UMK untuk Kelayakan Keikutsertaan dalam Program Bimbingan/Pendampingan Penerapan SNI ISO 9001:2008

No	Nama UMK (Bidang)	Pendampingan diteruskan?	Pertimbangan
1	Dede Satoe (Aneka Sambal)	Ya	Komitmen tinggi, memenuhi persyaratan perizinan, sarana dan prasarana sangat mendukung, kesiapan baik.
2	Pia Inez (Pia)	Ya	Komitmen tinggi, memenuhi persyaratan legalitas, sarana dan prasarana memadai, kesiapan baik.
3	Central Roti (Roti Bakar)	Tidak	Tidak memenuhi persyaratan perizinan, komitmen kurang, bahkan untuk pengurusan perizinan. Sarana dan prasarana tidak mendukung, kesiapan kurang.
4	Tidak ada nama UMK (Sandal Hotel)	Tidak	Tidak memenuhi persyaratan perizinan, komitmen kurang, bahkan untuk pengurusan perizinan. Sarana dan prasarana tidak mendukung, kesiapan kurang.
5	Widaran Mawar (Stick Keju)	Ya	Komitmen cukup, perizinan (PIRT) sudah ada, sarana dan prasarana mendukung, kesiapan cukup.

Ketiga UMK yang terpilih itu terletak di kawasan Surabaya, merupakan *home industry* produsen makanan, dengan produk berupa aneka jenis sambal (UMK Dede Satoe), berbagai varian rasa pia (UMK Pia Inez) dan produk *stick* keju (UMK Widaran Mawar). Dari ketiga UMK diatas, dapat dilihat bahwa ketiga UMK tersebut ingin berkembang dan meningkatkan daya saingnya. Hal ini juga diperkuat oleh komitmen dan kesiapan yang dimiliki oleh masing-masing UMK. Oleh karena itu, diharapkan dengan penerapan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008, ketiga UMK tersebut dapat beroperasi secara efektif dan efisien serta meningkatkan kualitasnya sehingga dapat menarik dan meningkatkan pangsa pasar serta loyalitas konsumen. Selain itu, juga perlu dilakukan analisis perbandingan dan penentuan *Critical Success Factor* pada masing-masing UMK. Hal ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan kondisi masing-masing UMK yang menyebabkan kesuksesan pada masing-masing UMK. Analisis *Critical Success Factor* dilakukan dengan melakukan pengamatan dan analisis faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan UMK selama proses pendampingan. Faktor-faktor tersebut dapat diperoleh melalui pengamatan dari tim pendamping, masukan-masukan dari BSN, serta pendapat pemilik masing-masing UMK.

Dengan demikian, tujuan yang dapat dicapai melalui program “Bimbingan Penerapan SNI ISO 9001:2008 untuk Usaha Mikro Kecil (UMK)” adalah:

- 1) Mengidentifikasi kesesuaian sistem manajemen mutu masing-masing UMK dengan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008 melalui identifikasi gap (*gap scanning*).

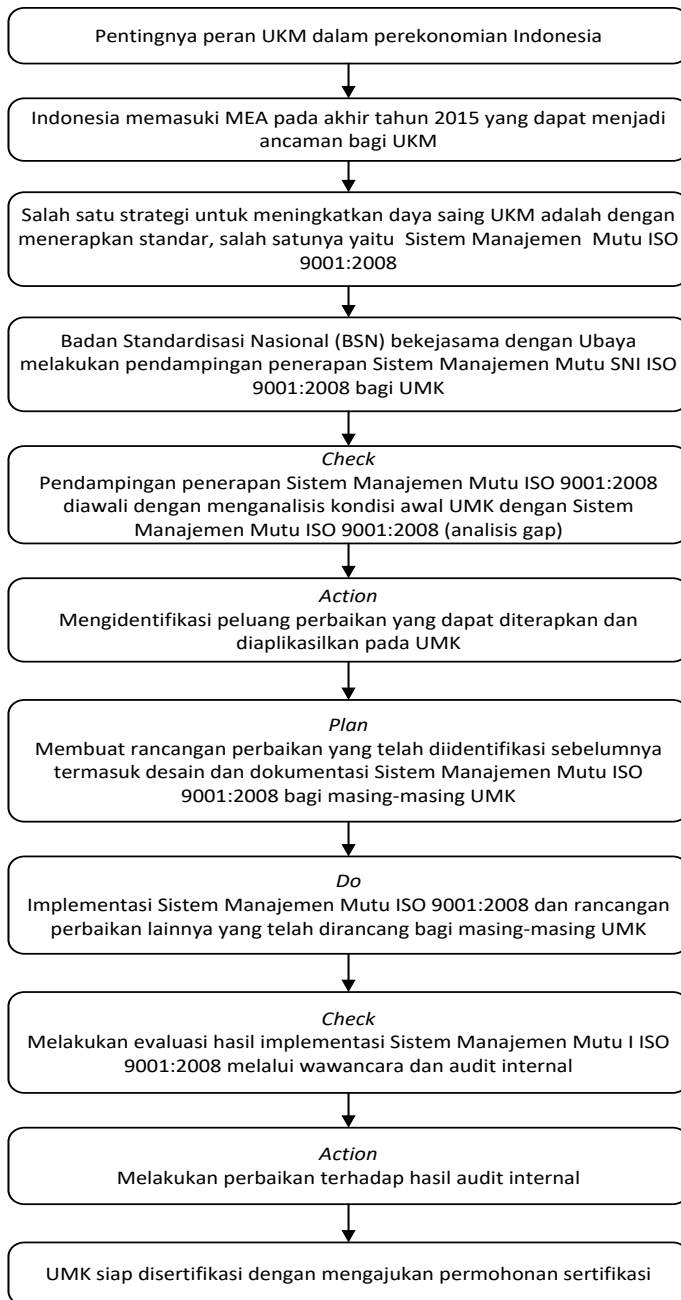


- 2) Mendesain Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008 yang sesuai untuk masing-masing UMK.
- 3) Mengimplementasikan hasil desain dan mengevaluasi hasil implementasi Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008 pada masing-masing UMK
- 4) Melanjutkan proses pendampingan kepada UMK sampai tersertifikasi ISO 9001:2008

## II. Metode Penelitian

Kerangka berpikir dalam pelaksanaan program kerjasama antara BSN dengan Ubaya melalui “Bimbingan Penerapan SNI ISO 9001:2008 untuk Usaha Mikro Kecil (UMK)”, seperti yang ditunjukkan pada **Gambar 1**, menggunakan skema PDCA dalam memastikan adanya perbaikan berkesinambungan pada UMK yang akan dibina, yaitu: terlebih dahulu dilakukan pengumpulan data pada masing-masing UMK melalui wawancara dan observasi. Data yang dikumpulkan dapat dikategorikan menjadi data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh melalui sumber pertama, yaitu pemilik masing-masing UMK melalui wawancara dan observasi langsung seperti profil UMK, struktur organisasi, proses bisnis, aktivitas-aktivitas, dan identifikasi *gap* UMK. Data sekunder adalah data yang disediakan langsung oleh masing-masing UMK, yaitu SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan), PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga), serta jenis dan harga produk. Tahapan ini merupakan tahapan **Check** pada PDCA.

Setelah data dikumpulkan, maka tahapan selanjutnya adalah **Action, Plan** dan **Do**, yaitu dilakukan pengolahan data dan analisis hasil dengan menganalisis *gap* sistem manajemen mutu masing-masing UMK saat ini dengan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008, kemudian dilanjutkan dengan merumuskan peluang perbaikan yang memungkinkan, membuat dan mendeskripsikan proses bisnis masing-masing UMK, mendesain Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008 yang sesuai untuk masing-masing



**Gambar 1.** Kerangka Berpikir Pelaksanaan Penelitian

UMK, mengimplementasikan hasil desain Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008 pada masing-masing UMK. Tahapan terakhir, **Check** dan **Action**, adalah melakukan evaluasi dan audit internal, memperbaiki temuan-temuan hasil audit internal dan mempersiapkan UMK dalam proses sertifikasi, menjalani proses audit eksternal dari lembaga sertifikasi, melakukan tindakan perbaikan berkesinambungan sampai diperolehnya sertifikasi ISO 9001:2008 untuk UMK dampingan.

Adapun *timeline* pelaksanaan program kerjasama sebagaimana diatur dalam kontrak kerjasama antara BSN dan Ubaya (BSN, 2015) dapat dilihat pada **Tabel 2**.

**Tabel 2.** Jadwal Pelaksanaan Program Kerjasama BSN dan Ubaya Melalui “Bimbingan Penerapan SNI ISO 9001:2008 untuk Usaha Mikro Kecil (UMK)”

No	Aktivitas	Timeline					
		Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov
1	<b>Persiapan:</b> Pembentukan tim dan persiapan ke lapangan	v					
2	<b>Laporan Pendahuluan:</b> Progress Persiapan tim pelaksana program		v				
3	<b>Kunjungan ke-1</b>		v				
4	<b>Penyerahan Laporan Kunjungan 1:</b> Kemajuan masing-masing tim pendamping (sesuai indikator)		v				
5	<b>Kunjungan ke-2</b>		v				
6	<b>Penyerahan Laporan Kunjungan 2:</b> Kemajuan masing-masing tim pendamping (sesuai indikator)			v			
7	<b>Kunjungan ke-3:</b> Persiapan Implementasi Sistem			v			
8	<b>Penyerahan Laporan Kunjungan 3:</b> Kemajuan masing-masing tim pendamping (sesuai indikator)				v		
9	<b>Laporan Antara:</b> Oleh Tim Inti/Besar*				v		
10	<b>Kunjungan ke-4:</b> Implementasi Sistem				v		
11	<b>Penyerahan Laporan Kunjungan 4:</b> Kemajuan masing-masing tim pendamping (sesuai indikator)				v		
12	<b>Kunjungan ke-5</b>					v	
13	<b>Penyerahan Laporan Kunjungan 5:</b> Kemajuan masing-masing tim pendamping (sesuai indikator)					v	
14	<b>Kunjungan ke-6 dan Money Internal:</b> Setiap tim wajib mengajak tim Moven Internal					v	
15	<b>Penyerahan Laporan Kunjungan 6:</b> Kemajuan masing-masing tim pendamping (sesuai indikator)					v	
16	<b>Rapat Evaluasi dan diskusi seluruh tim pelaksana dan pengumpulan seluruh dokumen sertifikasi</b>					v	

17	Perbaikan dokumen Sertifikasi ISO UMK dampingan.	v
18	Penyerahan laporan perbaikan dokumen	v
19	Laporan Akhir: Oleh Tim Inti Pendampingan Sertifikasi	v

\*Program Kerjasama antara BSN dan Ubaya ini, dikelola oleh Tim Inti/Besar dengan satu Ketua Tim dan 50 UMK dampingan, mengkoordinir 10 tim kecil (beranggotakan 3-4 orang) yang masing-masing bertanggungjawab atas 5 UMK.

### III. Hasil dan Pembahasan

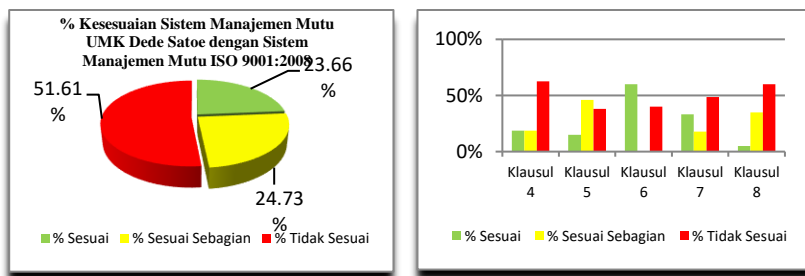
#### 1. Identifikasi Gap

Tahapan pelaksanaan diawali dengan melakukan identifikasi *gap*, proses ini dilakukan melalui wawancara langsung dengan pemilik UMK serta observasi langsung di ketiga UMK, dengan mengacu pada *checklist* yang dirumuskan dari persyaratan ISO 9001:2008. Identifikasi *gap* ini bertujuan untuk menganalisis kesenjangan sistem manajemen mutu UMK dengan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008. Contoh analisis hasil *gap scanning* pada UMK Dede Satoe ditunjukkan pada **Tabel 3** di bawah. Dari **Tabel 3**, dapat diketahui bahwa terdapat total 93 persyaratan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008 dari klausul 4 hingga 8 yang harus dipenuhi, namun hanya 22 persyaratan yang dipenuhi oleh UMK Dede Satoe, 23 persyaratan lainnya yang baru dipenuhi sebagian, dan 48 persyaratan lainnya yang sama sekali belum dipenuhi.

**Tabel 3.** Hasil Identifikasi *Gap* Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008 (Dede Satoe)

Klausul	Jumlah item di <i>Gap Scanning Checklist</i>	Jumlah Sesuai	Jumlah Sesuai Sebagian	Jumlah Tidak Sesuai	% Persyaratan yang Sesuai	% Persyaratan yang Sesuai Sebagian	% Persyaratan yang Tidak Sesuai
4. <i>Quality Management System</i>	16	3	3	10	18,75%	18,75%	62,5%
5. <i>Management Responsibility</i>	13	2	6	5	15%	46%	38%
6. <i>Resource Management</i>	5	3	0	2	60%	0%	40%
7. <i>Product Realization</i>	39	13	7	19	33,33%	17,95%	48,72%
8. <i>Measurement, Analysis and Improvement</i>	20	1	7	12	5%	35%	60%
<b>Total</b>	<b>93</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>48</b>	<b>23,66%</b>	<b>24,73%</b>	<b>51,61%</b>

Dari **Tabel 3** dan **Gambar 2**, dapat dilihat bahwa ada sebesar 51,61% persyaratan ISO 9001:2008 yang tidak terpenuhi oleh UMK Dede Satoe, dengan persentase persyaratan yang belum dipenuhi paling besar terdapat pada klausul 4, hal ini disebabkan karena UMK Dede Satoe belum mendokumentasikan persyaratan sistem manajemen mutu seperti manual mutu, prosedur mutu, kebijakan mutu, sasaran mutu, dan persyaratan lainnya yang dipersyaratkan. Persyaratan yang belum dipenuhi selanjutnya adalah klausul 8, hal ini disebabkan karena UMK Dede Satoe belum mengukur persepsi dan kepuasan pelanggan, belum melakukan audit internal, dan analisis data. Tindakan perbaikan dan pencegahan sudah dilakukan, namun belum didokumentasikan. Untuk klausul 5, pemilik UMK Dede Satoe memiliki komitmen untuk meningkatkan UMK-nya, namun belum mempertimbangkan persyaratan pelanggan dan persyaratan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008 lainnya. Untuk klausul 6, UMK Dede Satoe telah menyediakan sumber daya yang dibutuhkan untuk melakukan proses produksi, termasuk pemisahan *grey* dan *white* area pada ruang produksi. *Grey* area merupakan *intermediate* area yang digunakan untuk menyortir dan memproduksi sambal.



**Gambar 2.** Tingkat Kesesuaian Sistem Manajemen Mutu UMK Dede Satoe dengan Persyaratan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008

Pada area ini, karyawan diharuskan mencuci tangan sebelum bekerja dan menggunakan penutup kepala dan masker selama bekerja, sedangkan *white area* merupakan area produksi steril yang digunakan untuk mengisi sambal ke dalam botol. Pada area ini, karyawan diharuskan menggunakan penutup kepala, masker, dan sarung tangan. Tidak hanya itu, sebelum masuk ke area tersebut karyawan harus mencuci tangan. Pintu masuk *white area* harus selalu tertutup. Untuk klausul 7, UMK Dede Satoe telah melakukan realisasi produk dengan menetapkan proses yang diperlukan untuk menjalankan proses produksi. Proses tersebut juga telah dipahami oleh semua karyawan. UMK Dede Satoe juga telah memiliki kemampuan telusur (*traceability*). Dari hasil yang ada, maka diperoleh % kesesuaian sistem manajemen UMK Dede Satoe dengan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008 sebesar 23,66%.

Identifikasi gap dan analisis terkait juga dilakukan terhadap dua UMK lainnya yaitu UMK Pia Inez dan Widaran Mawar. Hasilnya diringkas pada **Tabel 4** yang kemudian dilanjutkan dengan studi komparasinya. **Tabel 4** menunjukkan

bahwa UMK Dede Satoe merupakan UMK dengan kondisi paling bagus karena persentase pemenuhan persyaratan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008 paling tinggi dibandingkan UMK lainnya. Untuk UMK Pia Inez, ada 68,82% persyaratan yang belum dipenuhi, sedangkan UMK Widaran Mawar memiliki persentase ketidaksesuaian paling tinggi diantara ketiga UMK lainnya. Dengan kondisi tersebut, UMK Dede Satoe telah memperoleh berbagai macam lisensi dan memenangkan berbagai perlombaan. Distribusi penjualannya pun cukup luas. Untuk UMK Pia Inez, meskipun tergolong baru, namun telah menerima banyak *order* dan memasok pia ke outlet. Tidak hanya itu, UMK Pia Inez pun juga menjadi salah satu finalis UMK program pemerintah untuk membantu GaKin (keluarga miskin), sedangkan UMK Widaran Mawar tidak memiliki banyak perkembangan karena pemilik pun merasa pasarnya stagnan. Setelah dilakukan identifikasi *gap*, UMK Widaran Mawar menyatakan mengundurkan diri dari program pendampingan ini, sehingga pembahasan terkait UMK Widaran Mawar akan berhenti sampai tahapan identifikasi *gap* ini saja.

**Tabel 4.** Komparasi Hasil Identifikasi *Gappada* ketiga UMK

No	UMK	% Sesuai dengan Persyaratan	% Sebagian Sesuai dengan Persyaratan	% Tidak Sesuai dengan Persyaratan
1	Dede Satoe	24,73%	24,73%	50,54%
2	Pia Inez	1,08%	30,11%	68,82%
3	Widaran Mawar*	3,23%	18,28%	78,49%

\*UMK Widaran Mawar mengundurkan diri sehingga tidak akan ada pembahasan terkait selanjutnya

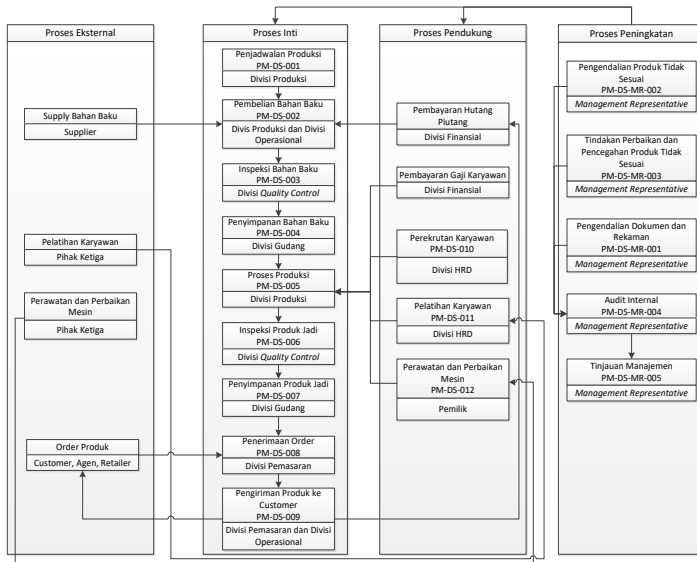
Rumusan peluang perbaikan yang akan dilaksanakan baik pada UMK Dede Satoe maupun UMK Pia Inez ditunjukkan dalam **Tabel 5**. Kedua UMK memiliki kondisi yang tidak jauh berbeda dimana keduanya belum menerapkan dokumentasi Sistem Manajemen mutu ISO 9001:2008. Selain itu, karena kedua UMK merupakan UMK yang bergerak di bidang makanan, maka ada baiknya kedua UMK juga menerapkan 5S dan CPPB-IRT dalam implementasi Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008. Untuk UMK Pia Inez karena kondisinya tidak sebaik UMK Dede Satoe, maka rancangan perbaikan ditambah dengan penataan *layout* dan pembuatan catatan produksi serta kode produksi sehingga UMK Pia Inez memiliki kemampuan telusur (*traceability*).

**Tabel 5. Rumusan Peluang Perbaikan**

No	Persyaratan ISO 9001:2008	Identifikasi Peluang Perbaikan
1	Klausul 4.1, Klausul 7.1	Membuat proses bisnis
2	Klausul 4.1, Klausul 5.5.1	Membuat revisi struktur organisasi
3	Klausul 4.1, Klausul 5.5.1, Klausul 6.1	Membuat <i>Job Description</i>
4	Klausul 4.1, Klausul 4.2.1, klausul 4.2.2, Klausul 5.4.2, Klausul 7.1	Membuat struktur dokumen Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008
5	Klausul 5.1, Klausul 5.3, Klausul 7.1	Membuat kebijakan mutu
6	Klausul 4.1, Klausul 5.1, Klausul 5.4.1, Klausul 7.1	Membuat sasaran mutu
7	Klausul 5.2, Klausul 7.2.1, Klausul 7.2.2, Klausul 8.1	Membuat mekanisme survei persyaratan pelanggan
8	Klausul 7.2.3, Klausul 8.2.1	Membuat mekanisme survei kepuasan pelanggan
9	Klausul 5.5.3	Menentukan mekanisme komunikasi yang efektif
10	Klausul 8.2.4	Membuat dokumentasi kriteria produk yang baik
11	Klausul 7.6	Membuat prosedur perawatan dan perbaikan mesin
12	Klausul 5.5.2	Menunjuk seorang MR
13	Klausul 6.2.1, Klausul 6.2.2	Membuat spesifikasi kompetensi karyawan
14	Klausul 6.2.2	Membuat prosedur Pelatihan Karyawan
15	Klausul 7.5.5	Membuat prosedur Penyimpanan Produk Jadi
16	Klausul 7.4.1, Klausul 7.4.2	Membuat prosedur Pembelian Bahan Baku
17	Klausul 7.4.3, Klausul 7.5.2	Membuat prosedur Inspeksi Bahan Baku
18	Klausul 7.5.2, Klausul 8.2.3, Klausul 8.2.4	Membuat prosedur Inspeksi Produk Jadi
19	Klausul 7.5.1	Membuat prosedur Proses Produksi
20	Klausul 5.6.2	Memetakan input tinjauan manajemen
21	Klausul 5.6.3	Memetakan output tinjauan manajemen
22	Klausul 8.4	Mengidentifikasi analisis data yang dapat dilakukan
23	Klausul 4.2.3, klausul 4.2.4, Klausul 7.5.3, Klausul 8.2.2, Klausul 8.3, Klausul 8.5.2, Klausul 8.5.3	Membuat prosedur wajib Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008 yang terdiri dari : (a) Prosedur Pengendalian Dokumen, (b) Prosedur Pengendalian Rekaman, (c) Prosedur Pengendalian Produk Tidak Sesuai, (d) Prosedur Perbaikan Produk Tidak Sesuai, (e) Prosedur Pencegahan Produk Tidak Sesuai, dan (f) Prosedur Audit Internal.
24	Klausul 5.6.1, Klausul 8.5.1	Membuat prosedur wajib Tinjauan Manajemen
25	Klausul 6.3, Klausul 6.4	Menerapkan 5S dan Cara Produksi Pangan yang Baik untuk Industri Rumah Tangga (CPPB-IRT)

2. Rancangan Dokumentasi Sistem Manajemen Mutu (SMM)

Perancangan dokumentasi Sistem Manajemen Mutu (SMM) di kedua UMK mengikuti struktur dokumen ISO (Goetsch & Davis, 2002), yaitu terdiri (a) Manual Mutu, (b) Prosedur Mutu, (c) Instruksi Kerja, (d) Formulir Mutu, yang diawali dulu dengan pemetaan proses bisnis (hasil dapat dilihat pada **Gambar 3**). Prosedur mutu adalah prosedur terdokumentasi yang merinci dan menjelaskan pelaksanaan proses-proses dalam sistem manajemen mutu yang melibatkan berbagai fungsi dan merupakan penjabaran dari manual mutu. Rancangan perbaikan prosedur mutu UMK Dede Satoe disesuaikan dengan rancangan perbaikan proses bisnis UMK Dede Satoe sehingga terdapat 17 prosedur mutu yang terdiri dari 9 prosedur inti, 3 prosedur pendukung, dan 5 prosedur peningkatan (prosedur wajib Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008). Untuk UMK Pia Inez, rancangan perbaikan prosedur mutunya terdiri dari 8 prosedur inti, 3 prosedur pendukung, dan 5 prosedur peningkatan sehingga total terdapat 16 prosedurmutu. Rancangan dokumen SMM diawali dengan perbaikan struktur organisasi dan *job description*.



Gambar 3.

Contoh Pemetaan Proses Bisnis pada UMK Dede Satoe

Prinsip-prinsip *Lean ISO* (Micklewright, 2010; Sari dkk, 2015) digunakan selama proses rancangan dokumentasi, misalkan manual mutu dibuat dengan memperhatikan pembatasan jumlah halaman dan pemberian informasi penting, prosedur mutu dibuat seringkas mungkin dengan penggunaan deskripsi teks daripada penggunaan *flowchart* (yang disesuaikan dengan kemampuan UMK dan kemungkinan revisi di masa mendatang), formulir mutu dibuat seefisien mungkin dan disesuaikan dengan dokumen yang sudah dimiliki UMK. Selama proses



rancangan, terjadi komunikasi dua arah berulang kali untuk memastikan dokumen SMM yang dirancang siap diimplementasikan.

Untuk mendukung lancarnya proses persiapan dokumen dan implementasi, tim juga melakukan pelatihan kepada pemilik dan karyawan UMK melalui beberapa pelatihan berikut, diantaranya:

- (i) pelatihan pengenalan ISO 9001 (BSN, 2008),
- (ii) pelatihan dokumentasi mutu (Goetsch & Davis, 2002; Prihikmat, 2011)
- (iii) pelatihan 5R (Osada, 1996) dan Cara Produksi Pangan yang Baik untuk Industri Rumah Tangga (CPPB-IRT; BPOM, 2003) dan
- (iv) pelatihan internal audit (ISO, 2002; Rosiawan, 2015).

### 3. Implementasi

Implementasi rancangan perbaikan pada kedua UMK mencakup: (a) implementasi 5S, (b) implementasi CPPB, dan (c) semua prosedur terdokumentasi SMM ISO 9001:2008 yang telah dirancang sebelumnya.



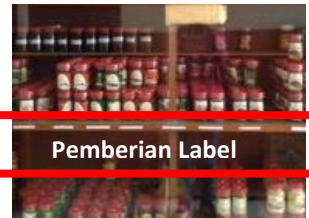
Kemasan yang Belum Ditata



Lemari tidak diberi identitas produk



Kemasan yang Telah Ditata



Lemari diberi label produk

**Gambar 4.** Contoh Implementasi 5S



Penutup Plastik Pada Rak Pia untuk Menghindari Debu



Mesin Produksi yang Ditutup dengan Kain dan Selalu Dibersihkan

Cara Produksi Pangan Sederhana		Tanggal Terbit:
Nama		Lampiran ke-
No. Dok. : K-PH-003/001	Revisi : 0	Halaman 2 dari 2
Kerangka Instruksi Kerja :		
PERSYARATAN		
	CHECK LIST	KETERANGAN
1. Lingkungan Produksi		
a. Area produksi bebas hama, bebas ancaman air: jauh dari tempat pembuangan sampah, dan tempat sampah selalu tertutup	✓	
b. Lantai dan dinding dalam keadaan bersih dan bebas dari kotoran lainnya.	✓	Cat nipis
2. Bangunan dan Fasilitas		
a. Lantai dan dinding bebas dari debu, seras, dan kotoran lainnya.	✓	
b. Lampu-nyalam dalam keadaan bersih dari debu, serang laba-laba, dan kotoran lainnya.	✓	
c. Tersedia tempat cuci tangan beserta sabun dan alat pengering di ruang produksi.	NOT - DM	
d. Tersedia P3K di ruang produksi.	NOT - AB	

Contoh Isian Rekaman Mutu CPPB

### Gambar 5. Contoh Implementasi CPPB-IRT

Implementasi 5S pada UMK Dede Satoe dilakukan pada toko dan ruang produksi, sedangkan pada UMK Pia Inez dilakukan pada tempat penyimpanan dan ruang produksi. Untuk implementasi CPPB-IRT pada kedua UMK dilakukan dengan mengisi *checklist* CPPB-IRT yang dirumuskan oleh tim pendamping dari Pedoman CPPB-IRT (BPOM, 2003) dan disesuaikan dengan kondisi masing-masing UMK. Beberapa hasil implementasi 5S dan CPPB-IRT dapat dilihat pada **Gambar 4** dan **5**.

Implementasi terhadap keseluruhan dokumentasi SMM yang dirancang, mulai dari manual mutu, prosedur mutu baik untuk proses inti dan pendukung maupun proses peningkatan, instruksi kerja dan semua formulir mutu terkait, dilakukan selama satu bulan mulai 1 Oktober 2015. Pendampingan dilakukan secara intensif untuk memastikan UMK (pemilik dan karyawan) mampu memahami dan menjalankan prosedur mutu secara konsisten, mampu mengisi berbagai formulir mutu secara mandiri, dan mampu melakukan pengukuran sasaran mutu. Contoh pengukuran sasaran mutu dapat dilihat pada **Tabel 6**.

**Tabel 6.** Contoh Capaian Sasaran Mutu (UMK Dede Satoe – bulan Oktober 2015)

No	Divisi	Prosedur	Sasaran Mutu	Periode Pengukuran	Hasil Pencapaian	Tercapai ? (Y/T)
1	Produksi	Penjadwalan Produksi	Tidak ada satupun produk yang jumlahnya dibawah <i>Safety Stock</i>	Bulan Oktober 2015	Terdapat 1 produk yang jumlahnya di bawah <i>safety stock</i> (< 60 produk) yaitu sambal sereh ekstra pedas	T
		Proses Produksi	Jumlah produksi sesuai dengan rencana penjadwalan produksi 100%	Bulan Oktober 2015 hingga minggu ke-2 November 2015	Penjadwalan bulan November minggu pertama hanya terealisasi 2 dari 3 penjadwalan	T
			Jumlah hasil produksi lebih besar dari jumlah target produksi	Setiap periode produksi implementasi	Semua hasil produksi selama masa implementasi diatas target produksi	Y
2	Produksi dan Pemasaran	Penerimaan <i>Order</i> dan Penjadwalan Produksi	<i>Order</i> dari <i>Customer</i> 100% terpenuhi	Bulan Oktober 2015	Semua <i>order</i> dari pelanggan terpenuhi	Y
3	<i>Quality Control</i>	Prosedur Inspeksi Produk Jadi	% Produk <i>rework</i> akibat cacat $\leq 1\%$	Bulan Oktober 2015	Tidak ada produk yang <i>dirework</i>	Y
4	Gudang	Penyimpanan Bahan Baku	Jumlah jenis bahan baku yang sesuai dengan kartu <i>stock</i> bahan baku $\geq 80\%$	Bulan Oktober 2015	Jumlah bahan baku yang tidak sesuai dengan kartu <i>stock</i> bahan baku $\geq 80\%$	T
		Penyimpanan Produk Jadi	Jumlah jenis produk jadi yang sesuai dengan kartu <i>stock</i> produk jadi $\geq 80\%$	Bulan Oktober 2015	Jumlah produk jadi yang tidak sesuai dengan kartu <i>stock</i> produk jadi $\geq 80\%$	T

**4. Evaluasi Hasil Implementasi & Tindakan Perbaikan**

Evaluasi implementasi SMM ISO 9001:2008 pada kedua UMK dilakukan melalui beberapa tahapan (**Gambar 6**), yaitu:

- (i) Audit internal oleh tim pendamping. Pada UMK Dede Satoe, didapatkan hasil audit internal berupa 2 ketidaksesuaian minor (problem terkait dengan jumlah *stock* produk yang tidak sesuai dengan kartu *stock*), 4 Observasi dan 4 *Opportunity for Improvement – OFI* (kategori temuan dapat dilihat dalam ISO 19011:2002). Pada UMK Pia Inez ditemukan 5 Observasi dan 3 OFI.
- (ii) Monitoring dan evaluasi juga dilakukan oleh Ketua Tim (Tim Inti/Besar) program pendampingan ini, dan diperoleh bahwa UMK Dede Satoe mendapat kesempatan untuk disurvei dan masuk dalam tahapan seleksi oleh BSN dengan

peluang dapat mengajukan proses sertifikasi SMM SNI ISO 9001:2008. Hasil audit oleh Tim Inti cukup signifikan terutama terkait CPPB-IRT seperti penggantian pagar menjadi dinding plastik agar debu tidak masuk ke dalam ruang produksi atau penggunaan tirai plastik pada pintu untuk mencegah kontaminasi. Selain itu juga terdapat saran perbaikan implementasi SMM mengenai evaluasi *supplier* kalibrasi alat ukur. UMK Pia Inez tidak masuk dalam tahapan seleksi oleh BSN sehingga implementasinya dilanjutkan dengan melakukan tindakan perbaikan dan tinjauan manajemen.

- (iii) Audit eksternal oleh Lembaga Sertifikasi. UMK Dede Satoe lolos tahap seleksi dan mendapatkan kesempatan mengajukan proses sertifikasi ke lembaga sertifikasi PT. Mutuagung Lestari. Pendampingan terus dilakukan oleh tim, mulai dari persiapan sertifikasi, audit sertifikasi, tindak lanjut hasil audit eksternal sampai diterbitnya sertifikasi untuk UMK. Setelah menjalani audit eksternal, pada UMK Dede Satoe ditemukan 2 saran perbaikan, 7 ketidaksesuaian minor dan 1 ketidaksesuaian major terkait dengan kalibrasi alat ukur, namun semua ketidaksesuaian tersebut segera ditindaklanjuti oleh UMK Dede Satoe dan akhirnya UMK Dede Satoe berhasil mendapatkan Sertifikasi ISO 9001:2008 per 8 Januari 2016.



**Audit Internal:**  
Tim Pendamping & →  
UMK

Hasil temuan:  
UMK Dede Satoe:  
2 minor, 4 Observasi, 4  
OFI  
UMK Pia Inez:  
5 Observasi, 3 OFI



**Audit Internal:**  
Tim Inti Program →

Hasil temuan:  
UMK Dede Satoe  
dinyatakan lolos seleksi  
untuk diaudit BSN



**Audit pre-Sertifikasi:**  
BSN →

Hasil temuan:  
UMK Dede Satoe  
dinyatakan lolos untuk  
ikut program sertifikasi  
ISO 9001:2008



**Audit Sertifikasi:**  
PT. Mutuagung Lestari  
(Pembiayaan BSN)

Hasil temuan:  
1 major, 7 minor, 2 OFI  
Setelah ditindaklanjuti  
oleh UMK Dede,  
Sertifikasi ISO  
9001:2008 terbit  
per 8 Januari 2016

**Gambar 6.** Evaluasi hasil implementasi dari audit internal menuju audit sertifikasi

Dari tahapan proses evaluasi yang ada, dapat dilihat bahwa terdapat seleksi yang ketat sampai suatu UMK dinyatakan layak untuk ikut dalam program sertifikasi yang didanai oleh BSN. Tanpa adanya komitmen manajemen/pemilik, keterlibatan karyawan, pelaksanaan proses yang konsisten, budaya perbaikan berkelanjutan dan konsistensi pelaksanaan sistem manajemen mutu sepanjang proses pendampingan, maka keberhasilan untuk meraih sertifikasi ISO 9001:2008 niscaya akan sulit tercapai.

#### IV. Simpulan

UMK memiliki peran dalam perekonomian Indonesia. Namun, dalam memasuki MEA, keberadaan UMK menjadi terancam karena lemahnya daya saing yang dimiliki. Oleh karena itu, diperlukan strategi untuk meningkatkan daya saing UMK. Salah satunya dengan menerapkan Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008. Untuk itulah, BSN, dalam kerjasamanya dengan Ubaya, melakukan pendampingan penerapan SNI ISO 9001:2008 terhadap berbagai UMK di Jawa Timur. Program pendampingan yang dilakukan mengikuti siklus PDCA, dimana tahapan pertama diawali dengan *Check* yaitu identifikasi dan analisis kesenjangan (gap) antara sistem manajemen mutu UMK dengan persyaratan ISO 9001:2008. Hasil menunjukkan bahwa persentase ketidaksesuaian UMK Dede Satoe terhadap persyaratan SMM ISO 9001:2008 sebesar 50,54%, UMK Pia Inez sebesar 68,82% dan UMK Widaran Mawar sebesar 77,42%. Pada tahapan ini, UMK Widaran Mawar tidak lagi menjadi pembahasan karena alasan pengunduran diri. Tahapan berikutnya adalah *Action* dan *Plan*, yaitu mengidentifikasi 25 butir peluang perbaikan yang kemudian diikuti dengan perancangan dan dokumentasi SMM sebagai tindak lanjut hasil *Check* sebelumnya dengan membuat manual mutu, prosedur mutu, instruksi kerja, formulir mutu, dan dokumen lainnya yang diperlukan dalam persyaratan dokumentasi. Proses perancangan dokumentasi SMM ternyata membutuhkan waktu yang lebih lama dibandingkan yang dijadwalkan karena ada kendala terkait dengan pemahaman dan latar belakang pendidikan karyawan UMK terhadap dokumentasi SMM yang dirancang maupun komitmen manajemen dalam mengarahkan karyawan UMK untuk mau berubah.

Tahapan selanjutnya adalah *Do*, yaitu implementasi SMM pada masing-masing UMK dilakukan pada seluruh prosedur yang telah dibuat (9 prosedur inti, 3 prosedur pendukung, 5 prosedur peningkatan untuk UMK Dede Satoe dan 8 prosedur inti, 3 prosedur pendukung, 5 prosedur peningkatan untuk UMK Pia Inez). Selain itu, implementasi Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008 juga diintegrasikan dengan implementasi 5S dan CPPB-IRT pada masing-masing UMK. Tahapan terakhir program pendampingan ini kembali pada tahapan *Check* (sebagai suatu siklus perbaikan), tahapan ini bertujuan untuk mengecek efektifitas dari rancangan SMM, mekanismenya berupa pengukuran sasaran mutu, dua kali audit internal oleh Tim Pendamping maupun Ketua Tim Inti, dua kali audit eksternal oleh BSN dan Lembaga Sertifikasi. Sebagai hasilnya, proses pendampingan diakhiri dengan tersertifikasinya UMK Dede Satoe mendapatkan sertifikasi ISO 9001:2008 (Gambar 7).

Bagi UMK Dede Satoe, implementasi bermanfaat dalam proses kinerja yang lebih terstruktur dan terdokumentasi. Hal ini juga memudahkan pemilik dalam memantau kinerja karyawan dan jumlah *stock* produk dan bahan bakunya. Selain itu, implementasi juga menjadi jalan bagi UMK Dede Satoe dalam memasarkan produknya ke luar negeri dimana saat ini UMK Dede Satoe sedang memproses produknya agar dapat di ekspor ke luar negeri seperti Korea, Brunai dan Malaysia.

Bagi UMK Pia Inez, Implementasi Sistem Manajemen Mutu ISO 9001:2008 menjadi kebanggaan tersendiri karena UMK-nya yang masih sangat sederhana mampu tersentuh oleh standar



**Gambar 7.** Sertifikasi ISO 9001:2008 untuk UMK Dede Satoe dari PT. Mutu Agung Lestari

internasional. Hal ini menjadi salah satu keunggulan UMK Pia Inez yang sedang mengikuti program pemerintah dan berusaha mengeksport produknya. Implementasi tersebut juga memudahkan pemilik dalam memberikan informasi seperti jumlah bahan baku yang tersisa karena beberapa kali sebelum implementasi UMK Pia Inez kehabisan bahan baku pada saat akan memproduksi pia.

Saran yang dapat diberikan untuk peningkatan di masa mendatang adalah:

- Kedua UMK diharapkan dapat mempelajari kembali dokumen yang telah dibuat serta mengkomunikasikannya kembali kepada karyawan sehingga karyawan lebih terlibat dan terbiasa terhadap implementasi.
- Kedua UMK diharapkan dapat mengimplementasikan SMM ISO 9001:2008 meskipun tanpa bimbingan dari tim pendamping lagi.
- Untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan mengenai SMM ISO dan audit internal, kedua UMK dapat terlibat terus dalam program pengabdian universitas (Ubayu) untuk mengirimkan perwakilan untuk *seat in* dalam mata kuliah terkait.
- Untuk UMK Dede Satoe disarankan untuk meningkatkan kinerjanya dengan menerapkan *Hazard Analysis Critical Control Point* (HACCP) terkait dengan keamanan pangan sambal agar lebih terjamin ke higienisannya.

#### DAFTAR PUSTAKA

Badan Pengawas Obat dan Makanan. (2003). *Pedoman Cara Produksi Pangan yang Baik untuk Industri Rumah Tangga (CPPB-IRT)*, Jakarta: Badan Pengawas Obat dan Makanan.

- Badan Pusat Statistik. (2014). *Tabel Perkembangan UMKM Periode 1997-2012*. Diakses 16 Juni 2015, dari <http://www.bps.go.id/index.php/linkTabelStatis/1322>.
- Badan Standardisasi Nasional. (2008). *SNI ISO 9001:2008*, Jakarta: Badan Standardisasi Nasional.
- Badan Standardisasi Nasional. (2013). *BSN Selenggarakan Bedah Buku ISO 9001 for Small Business What to Do: Advice from ISO TC 176*, Diakses 29 Juni 2015, dari [http://bsn.go.id/main/berita/berita\\_det/4648#.VZIUVU9\\_Oko](http://bsn.go.id/main/berita/berita_det/4648#.VZIUVU9_Oko)
- Badan Standardisasi Nasional. (2015). *Pedoman Bimbingan Penerapan SNI ISO 9001, Sni CAC/CRP1:2011 dan SNO Produk bagi UMK*. Jakarta: Badan Standardisasi Nasional.
- Goetsch, D.L. & Davis, S.B. (2002), *Understanding and Implementation ISO 9000:2000*, New Jersey: Upper Saddle River.
- ISO. (2002). *International Standard ISO 19011:2002, Guidelines for quality and/or environmental management system auditing*, 1<sup>st</sup> Edition, ISO.
- Micklewright, M. (2010). *Lean ISO 9001: Adding Spark To Your ISO 9001 QMS And Sustainability To Your Lean Efforts*. Quality Press, United States of America.
- Osada, T. (1996), *Sikap Kerja 5S*, Jakarta: PT Ikrar Mandiri abadi
- Prihikmat, A.R. (2011), *Pengenalan SNI ISO 9001:2008*, Materi Pengenalan SNI ISO 9001:2008 untuk Mahasiswa Surabaya, Surabaya.
- Rosiawan, M., Sari, Y. & Tjoputro, D.O. (2015), *Pelatihan Sertifikasi Internal Auditor ISO 9001:2008*, Materi Pelatihan Sertifikasi Internal Auditor ISO 9001:2008 Teknik Industri Universitas Surabaya, Surabaya.
- Sari, Y., Hadiyat, M.A., Beatrice, C.(2015). *Desain dan Implementasi Lean Quality Management System*. Prosiding Seminar Sistem Produksi XI dan Seminar Nasional VI Manajemen Rekayasa Kualitas. B123-B136. ISSN 0854-431X dan ISSN 1907-0470.
- Sari, Y., Hadiyat, M.A., & Loardi, J. (2015), “*Pemodelan Sustainable Lifestyle Terhadap Kesiapan Menghadapi Asean Economic Community dengan Structural Equation Modeling (Studi Kasus: Kota Surabaya)*”, Universitas Surabaya.
- Willar, D., Coffey, V., Trigunaryah, B. (2015). *Examining the Implementation of ISO 9001 in Indonesian Construction Companies*. *The TQM Journal*, Vol. 27 Issue 1, pp.94-107.

**PEMBERDAYAAN PENGRAJIN GENTENG OLEH  
DINAS PERINDUSTRIAN PERDAGANGAN DAN PERTAMBANGAN  
KABUPATEN SAMPANG PROVINSI JAWA TIMUR  
(Study Kasus Pada Pengrajin Genteng Kecamatan Karang Penang)**

INSTITUT PEMERINTAHAN DALAM NEGERI,  
JL. RAYA BANDUNG-SUMEDANG KM. 20 JATINANGOR  
Fernandes Simangunsong & Pratama Wiranata  
EMAIL : [KISANKIEL@YAHOO.CO.ID](mailto:KISANKIEL@YAHOO.CO.ID)  
WEBSITE : [WWW.FERNADESSIMANGUNSONG.COM](http://WWW.FERNADESSIMANGUNSONG.COM)

**ABSTRAK**

*Fokus Penelitian adalah “PERBERDAYAAN PENGRAJIN GENTENG OLEH DINAS PERINDUSTRIAN PERDAGANGAN DAN PERTAMBANGAN KABUPATEN SAMPANG PROVINSI JAWA TIMUR (Study Kasus Pada Pengrajin Genteng Kecamatan Karang Penang)”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui, menganalisa dan mengidentifikasi pemberdayaan masyarakat pengrajin genteng yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang Provinsi Jawa Timur dan faktor pendukung dan faktor penghambat yang dihadapi dalam pemberdayaan serta upaya mengatasi faktor penghambat oleh Dinas tersebut di Kecamatan Karangpenang.*

*Metode penelitian yang digunakan adalah metode eksploratif dengan pendekatan induktif kualitatif. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi. Teknik pengolahan data dengan menggunakan editing data, klasifikasi data, dan interpretasi data. Berdasarkan hasil pengamatan, pemberdayaan pengrajin genteng oleh Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan masih kurang, sehingga menyebabkan kurang berdayanya pengrajin genteng untuk mengembangkan produksi dan pemasaran produksi. Faktor-faktor penghambat dalam pemberdayaan pengrajin genteng oleh Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang adalah keterbatasan modal, kurang sarana dan prasana pendukung, keterbatasan teknologi dan akses pasar belum luas. Upaya-upaya di lakukan dalam pemberdayaan pengrajin genteng oleh Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang adalah memfasilitasi dengan bank-bank untuk peminjaman modal, pemberian fasilitas sarana dan prasarana, mengadakan pelatihan dan pembinaan, pendampingan usaha, promosi dan perluasan akses pasar. Adapun kesimpulan dari penelitian ini menunjukkan bahwa pemberdayaan pengrajin genteng Kabupaten Sampang sudah terlaksana akan tetapi belum optimal.*

*Kata Kunci : Pemberdayaan Masyarakat, Pengrajin Genteng, Organisasi Perangkat Daerah*

**ABSTRACT**

*The Focus of this Research is "EMPOWERMENT PRECARIOUS CRAFTSMAN BY THE DEPARTMENT OF TRADE AND INDUSTRY MINING DISTRICT SAMPANG REGENCY EAST JAVA PROVINCE (CASE STUDY ON CUSTOM PRECARIOUS KARANG*



*PENANG SUB-DUSTRICKT)". The purpose of the final report is to determine, analyze and identify community empowerment craftsman precarious conducted by the Department of Industry, Commerce and Mining Sampang, East Java Province and the factors supporting and inhibiting factors encountered in empowerment as well as efforts to overcome the obstacle by the Department are in Sub-district Karangpenang.*

*Method in Researching used is explorative method with inductive approach. Then the data collection techniques used is by observation, interviews, and documentation. Data processing techniques using data editing, data classification, data tabulation, and data interpretation.*

*Based on observations, empowering precarious craftsman by the Department of Industry, Commerce and Mining is still lacking, causing her less powerful precarious craftsman to develop the production and marketing of production. Inhibiting factors in empowering precarious craftsman by the Department of Industry, Commerce and Mining Sampang is a lack of capital, lack of supporting facilities and infrastructures, the limitations of technology and broad market access yet. Efforts undertaken in empowering precarious craftsman by the Department of Industry, Commerce and Mining Sampang is facilitated by banks for lending capital, the provision of infrastructure facilities, training and coaching, business mentoring, promotion and expansion of market access. There are the conclusions of the final report shows that the empowerment precarious craftsman Sampang regency has been implemented but not optimal.*

*Keywords: Community Empowerment, Tile Artisans, Orgazization Of Local Government*

## **I. Pendahuluan**

Negara Republik Indonesia adalah sebuah negara yang memiliki potensi ekonomi tinggi. Negara Indonesia memiliki sumber daya alam yang melimpah serta sumber daya manusia yang memadai. Indonesia memiliki aset minyak mentah, gas alam, timah, tembaga dan emas yang cukup berlimpah. Indonesia ada negara pengekspor minyak terbesar ke-5 di dunia. Selain itu ada juga hasil pertanian yang utama antara lain beras, teh, kopi, rempah-rempah, dan karet. Belum lagi ada sektor-sektor industri yang sedang berkembang pesat di negara Indonesia. Kemudian didukung dengan besarnya populasi generasi muda yang sedang berkembang tentu layak nya Negara Indonesia pantas menjadi negara dengan perekonomian yang patut dijadikan teladan bagi negara-negara Asia maupun dunia.

Namun berbeda dengan kenyataan yang ada Negara Indonesia malah menjadi negara yang termasuk dalam kategori negara dengan perekonomian yang buruk bahkan terparah dari negara-negara Asia Tenggara. Dengan tidak stabilnya inflasi maupun deflasi mata uang, banyaknya hutang Negara dan sistem ekonomi yang kurang memadai yang mengakibatkan banyaknya pengangguran maka Indonesia dikategorikan sebagai negara berkembang dengan perekonomian rendah.

Pada masa pemerintahan orde lama Indonesia menganut sistem ekonomi kapitalis yang dipadukan dengan sistem nasionalisme ekonomi. Pada masa itu pemerintah belum berpengalaman sehingga masih banyak ikut campur terhadap beberapa kegiatan produksi yang berpengaruh bagi masyarakat banyak. Hal tersebut sangat mempengaruhi perekonomian Indonesia dan ditambah lagi kemelut politik

sebagai negara yang baru merdeka sehingga mengakibatkan terjadinya ketidakstabilan pada ekonomi negara. Pada pemerintahan orde baru pemerintah segera menerapkan disiplin ekonomi yang bertujuan menekan inflasi, menstabilkan mata uang, penjadwalan ulang hutang luar negeri dan berusaha menarik investasi dari pihak asing. Reformasi ekonomi lebih lanjut berlanjut ke tahun 1980-an antara lain berupa deregulasi sektor keuangan dan pelemahan nilai rupiah yang terkendali. Pada saat orde baru ini Negara Indonesia boleh dibilang mengalami masa kejayaan ekonomi karena bahan pangan, sandang dan papan yang cukup murah sehingga dapat dijangkau oleh semua lapisan masyarakat sehingga tercipta kemakmuran di dalam kehidupan masyarakat. Namun negara Indonesia mengalami kemunduran ekonomi pada akhir tahun 1990 akibat krisis ekonomi yang melanda Negara Indonesia dan sebagian besar Negara Asia pada saat itu.

Krisis ekonomi global yang terjadi di Negara-negara maju sangat berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi di negara-negara yang masih sedang berkembang dalam melaksanakan pembangunan ekonomi, krisis ekonomi yang terjadi akan menjadi suatu permasalahan bagi Negara-negara yang berkembang untuk meningkatkan pertumbuhan perekonomian yang terpuruk, dimana Indonesia merupakan salah satu Negara berkembang yang melaksanakan pembangunan nasional dengan memprioritaskan kegiatan dalam bidang ekonomi. Seperti yang terjadi pada Tahun 1998 yang lalu, sejak krisis itu terjadi Indonesia belum mampu memulihkan kembali roda perekonomian sehingga jumlah masyarakat miskin di Indonesia bertambah banyak dan Indonesia menjadi Negara penghutang terbesar didunia dikarenakan keterpurukan ekonomi yang tak kunjung selesai ini disebabkan oleh rapuhnya fondasi ekonomi Indonesia.

Di era reformasi sekarang ini, begitu banyak kesempatan ditawarkan kepada masyarakat untuk berperan aktif dalam pembangunan. Berbagai penawaran ini diharapkan dapat memacu dan memberi rangsangan serta motivasi kepada seluruh masyarakat untuk meningkatkan produktivitas di berbagai aspek kehidupan, salah satu aspek kehidupan tersebut adalah pembentukan masyarakat industri. Pengembangan dan pemberdayaan industri seakan menjadi jalan terang bagi pemerintah Negara Indonesia di dalam gelapnya suasana perekonomian yang terjadi saat ini. Sektor industri digadang-gadang menjadi jawaban atas segala masalah perekonomian yang terjadi di Indonesia. Dengan adanya industri maka akan mengasah dan melatih kemampuan bangsa untuk berkarya untuk bersaing dengan negara lain. Dari segi keluar diharapkan industri Indonesia mampu menembus pasar luar negeri atau pasar internasional dan dapat bersaing secara sehat dengan negara lain. Produk-produk industri dari Indonesia yang mengutamakan kualitas dan harga yang terjangkau ditambah lagi dengan nilai kesenian budaya yang tinggi seharusnya dapat menjadi produk unggulan di dalam pasar internasional.

Dilihat dari segi kedalam industri adalah pemecahan masalah bagi banyaknya pengangguran di Negara Indonesia. Industri dapat dijadikan sarana pengentasan ribuan bahkan jutaan rakyat miskin. Dengan pemberdayaan manusia

untuk industri maka tentunya akan tercapai kesejahteraan dan kemakmuran yang merata pada seluruh bangsa Indonesia. Jika dilengkapi dengan fasilitas dan pembinaan dari pemerintah tentu akan tercipta industri yang baik, kuat, stabil dan kompetitif. Sesuai pada pasal 33 Undang-undang Dasar Negara Kesatuan Republik Indonesia yaitu:

1. Perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasar atas azas kekeluargaan;
2. Cabang-cabang produksi yang penting bagi negara dan yang menguasai hajat hidup orang banyak dikuasai oleh negara;
3. Bumi, air dan kekayaan alam yang terkandung di dalamnya dikuasai oleh negara dan dipergunakan untuk sebesar-besarnya kemakmuran rakyat;
4. Perekonomian nasional diselenggarakan berdasar atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi, berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, serta dengan menjaga keseimbangan kemajuan dan kesatuan ekonomi nasional.

Dari penjelasan pasal di atas maka dapat kita simpulkan bahwa pemerintah bertanggungjawab atas pengelolaan sumber daya alam maupun sumber daya manusia sehingga tercapai kesejahteraan bersama secara nasional dan berlangsung secara terus-menerus. Maka tentunya dalam mengembangkan sektor-sektor industri diperlukan peran pemerintah agar industri terus hidup dan tumbuh dalam masyarakat.

Industri pada zaman ini sudah berbasis ekonomi budaya dan politik. Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Perindustrian Indonesia No.64/M-IND/PER/7/2011 industri di Indonesia dibedakan menjadi:

1. Industri Kimia Dasar : misalnya industri semen, obat-obatan, kertas, pupuk, dsb.
2. Industri Mesin dan Logam Dasar : misalnya industri pesawat terbang, kendaraan bermotor, tekstil, dll
3. Industri Kecil: industri roti, kompor, minyak goreng curah, genteng, makanan ringan, dsb
4. Aneka Industri : industri pakaian, industri makanan, minuman, dan lain-lain.

Permen nomer No.64/M-IND/PER/7/2011 Industri dapat juga dibedakan berdasarkan jumlah tenaga kerja, antara lain:

1. Industri Rumah Tangga yaitu industri yang jumlah karyawan atau tenaga kerjanya berjumlah antara 1-4 orang.
2. Industri Kecil adalah industri yang jumlah karyawan atau tenaga kerjanya berjumlah antara 5-19 orang.
3. Industri sedang adalah industri yang jumlah karyawan atau tenaga kerjanya berjumlah antara 20-99 orang.
4. Industri Besar adalah industri yang jumlah karyawan atau tenaga kerjanya berjumlah 100 orang atau lebih.

Industri kecil selama ini ternyata mampu meringankan tekanan ekonomi dan tekanan social. Industri kecil merupakan alternatif pekerjaan yang paling tepat dalam era sekarang ini karena industri kecil mampu mengurangi jumlah

pengangguran juga karena industri kecil lebih mudah untuk dilaksanakan, baik dari segi modal, yang relatif tidak terlalu besar, maupun dari segi pendidikan tenaga kerja yang tidak terlalu tinggi (hanya sekedar mempunyai keterampilan dan kemauan). Pembangunan industri kecil dapat memperluas kesempatan kerja, meratakan kesempatan berusaha, menunjang pembangunan daerah dan memanfaatkan sumber alam dan energi serta sumber daya manusia, sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat pada umumnya.

Mengingat jenis industri kecil jumlahnya banyak dan tersebar di pelosok daerah dengan peralatan yang sederhana pula. Selain itu sektor industri kecil merupakan sektor yang mempunyai potensi cukup besar dalam menyerap tenaga kerja, karena sifatnya yang padat karya, sehingga lebih memungkinkan bagi masyarakat banyak untuk berpartisipasi. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Berath (1982:117), kebijakan pemerintah dalam memberdayakan industri kecil sangat tepat karena industri kecil akan memperoleh keuntungan-keuntungan antara lain:

1. Industri kecil (*small industries*) dapat menyerap tenaga kerja.
2. Technical skill yang sederhana sudah cukup.
3. Sistem distribusi lebih sederhana karena dilayani secara lokal.
4. Pada taraf awal, alat-alat dapat diselenggarakan secara lokal.
5. Semakin berkembang industri kecil di suatu daerah, tentu akan tercapainya peningkatan pendapatan asli daerah tersebut.

Pemberdayaan industri kecil adalah salah satu aspek penting yang merupakan bagian pembangunan di daerah perlu dikembangkan agar semakin mampu menunjang pembangunan daerah tempat industri kecil tersebut berada. Pembangunan dan pemberdayaan industri kecil merupakan bagian dari pembangunan ekonomi nasional yang berbasis kerakyatan dan menciptakan landasan yang kokoh bagi pembangunan ekonomi secara keseluruhan. Industri kecil dapat menjadi penggerak utama pertumbuhan ekonomi masyarakat karena berbagai dampak positif yang ditimbulkan. Berdasarkan ketentuan diatas, maka pengembangan industri kecil memiliki peran yang sangat penting. Karena industri kecil mengemban misi menciptakan pemerataan pengembangan sampai keseluruhan daerah menciptakan pemerataan kesempatan kerja, meningkatkan taraf hidup masyarakat dan memperkuat struktur industri. Untuk tercapainya sasaran dalam pemberdayaan industri kecil agar lebih baik lagi yakni salah satunya yaitu dengan mengembangkan industri kecil secara seimbang dan terpadu dengan meningkatkan partisipasi masyarakat secara aktif, pemberdayaan sumber daya alam, sumber daya manusia dan dana yang tersedia secara efektif dan efisien.

Implementasi kebijakan ekonomi daerah berdasarkan Undang-undang Nomor 32 Tahun 2004 Tentang Pemerintahan Daerah yang telah diperbarui dengan Undang-undangan Nomor 23 Tahun 2014, tentang Pemerintah Daerah membawa perubahan dalam paradigma pelaksanaan dan penyelenggaraan pemerintahan. Pemerintahan Daerah diberi kewenangan dan tanggung jawab yang lebih besar

dalam mengurus rumah tangganya untuk mamajukan kesejahteraan hidup masyarakat.Hal ini mendorong kepada setiap daerah yang dapat mengembangkan produk-produk andalan sehingga dapat menjadi sumber pemasukan bagi daerah. Dengan kebijakan otonomi daerah tersebut, daerah kabupaten atau kota dan provinsi mempunyai kewengan yang sangat luas untuk mengatur dan mengurus kepentingan masyarakatnya melalui pengelolaan dan pemanfaatan potensi perindustrian untuk meningkatkan pendapatan asli daerah sehingga kesejahteraan masyarakat tercapai.

Pengembangan industri kecil didaerah baik industri rumah tangga maupun industri pedesaan.Karena dengan melakukan pengembangan industrikecil dapat meningkatankan lapangan pekerjaan bagi rakyat dan barang dan jasa yang dapat di ekspor ke luar daerah maupun ke luar negeri yang pada akhirnya untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat.Undang-undang Nomor 3 tahun 2014 Tentang Perindustrian mengatur peraturan mengenai bidang usaha dan jenis industri, dimana pemerintah mengelompokan industri dalam dua jenis industri.

Industri kecil di Indonesia banyak sekali macam dan ragamnya yang tersebar di berbagai daerah.Kondisi industri kecil untuk masing-masing daerah serta masing-masing dapat berbeda, tergantung dari potensi yang dimiliki oleh masing-masing daerah.Kondisi demikian ini dipengaruhi oleh tingkat perkembangan otonomi, kebudayaan serta keadaan geografis dari masing-masing daerah.Industri kecil genteng pernah bekembang pesat di Kabupaten Sampang khususnya Kecamatan Karang Penang Kabupaten Sampang, Pulau Madura. Bahkan pada tempo dulu genteng buatan pengrajin di Sampang ini terkenal akan kualitasnya di mata masyarakat lokal maupun di mata masyarakat Provinsi Jawa Timur secara keseluruhan. Kelebihan genteng Karang Penang dari yang lain yaitupadat, kuat, presisi tinggi, ringan, tahan resapan air, warna tahan lama, tahan terhadap panas, tahan terhadap goresan dan kedap suara terhadap air hujan.

Sesuai dengan amanat Undang-undang 23 tahun 2014 Tentang Pemerintah Daerah berwenang untuk mengatur dan mengurus sendiri urusan pemerintah menurut asas otonomi dan tugas pembantuan.Pemberian otonomi luas kepada daerah diarahkan untuk mempercepat terwujudnya kesejahteraan masyarakat melalui peningkatan pelayanan, pemberdayaan dan serta peran masyarakat.

Tabel 1 Data Pengrajin Genteng Kecamatan Karang Penang

No.	Nama Unit Usaha	Kapasitas Produksi	Jenis Usaha	Tenaga Kerja
1	2	3	4	5
1.	Putri Tunggal	± 5000 buah/hari	Produksi	7 orang
2.	Sinar Baru	± 6000 buah/hari	Produksi	8 orang

3.	Mitra Sejahtera	± 5000 buah/hari	Produksi	7 orang
4	<i>Genteng Super</i>	± 5000 buah/hari	Produksi	7 orang
5	Genteng Mandiri	± 6000 buah/hari	Produksi	7 orang
6	UD.Putra mandiri	± 5000 buah/hari	Produksi	7 orang
7	UD. Bangkut	± 5000 buah/hari	Produksi	7 orang

*Sumber: Dinas PerindustrianPerdagangan dan PertambanganKabupaten Sampang Tahun 2015*

Tabel diatas merupakan jumlah data pengrajin genteng yang dibina oleh Dinas PerindutrianPerdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang.Dinas PerindustrianPerdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang sebagai salah satu dinas terkait, dalam hal ini memiliki peran penting dalam pembinaan dan mengembangkan potensi industri kecil di Kabupaten Sampang. Kendala-kendala yang sering terjadi dalam pelaksanaan pemberdayaan pengrajin genteng yaitu kurangnya sumber daya manusia (SDM) pengrajin genteng, hal ini disebabkan karena tingkat pendidikan yang rendah.

Tabel 2 Tingkat Pendidikan Kecamatan Karang Penang

No.	Tingkat Pendidikan	Jumlah
1	SD	22.765
2	SMP	17.353
3	SMA	5.000
4	Sarjana/Diploma	5.730
5	Tidak Sekolah/Belum Sekolah	14.791
<b>Jumlah</b>		<b>66.639</b>

*Sumber : Dinas Pendidikan Kabupaten Sampang 2015*

Berdasarkan tabel diatas, Tingkat pendidikan Masyarakat di Kecamatan Karang Penang masih tergolong rendah, karena jumlah jumlah penduduk yang belum sekolah atau tidak sekolah jumlahnya 14.791.Hal inilah yang mempengaruhi kualitas sumber daya manusia pengrajin genteng masih sangat rendah.Faktor penghambat lain yang di alami pengrajin genteng adalah harga kayu bakar yang semakin mahal. Seperti dikutip dari berita harian kompas, Minggu (27 April 2014), yang mengemukakan bahwa :

**Nunung nuraini, pegusaha genteng di Desa Belung Kecamatan Karang Penang mengatakan, harga kayu bakar di sentra genteng kini berkisaran Rp 1 juta hingga Rp 1,6 juta per truk atau 12 meter kubik. Padahal hingga akhir tahun 2007 lalu harganya masih berkisar Rp 700.000 hinga Rp 1,4 juta.**

**Dari beragam jenis kayu bakar yang ditawarkan, kayu karet dan kayu rambutan yang paling terbatas jumlahnya. Karena harga kayu karet mencapai Rp 1,5-1,6 juta per truk, tertinggi dibanding jenis kayu lainnya. Dua jenis itu paling dicari pengusaha karena memenuhi syarat panas pembakaran genteng.**

Permasalahan yang dialami pengrajin genteng selanjutnya adalah sarana dan prasana produk kerajinan genteng masih kurang. Dikarenakan kebanyakan pengrajin masih menggunakan alat tradisional dan tidak mempunyai alat produksi alat modern. Seperti yang dikutip dari berita Radar Madura, Selasa (17 Maret 2014), yang mengemukakan bahwa :

**Nusriah, pembuatan genteng dengan system manual menggunakan cetakan kayu setelah itu di motif dan di bersih kandalam sehari bisa mencetak genteng sebanyak 100 buah. Genteng yang sudah kering di anginakan di bangunan khusus yang menjadi lokasi untuk pembuatan sekaligus pengeringan genteng tersebut. Setelah kering genteng tersebut akan dibakar menggunakan kayu. Selain itu, mahal nya produksi dan mahalnya biaya operasional cukup membuat pengrajin genteng kesulitan.**

Tabel 3 Rincian Perbedaan Harga Genteng

No	Nama Genteng Tradisional	Harga (Rp)	Nama Genteng Pabrik	Harga
1	2	3	4	5
1	Tipe Wuwung	6.000/buah	Genteng Beton Flat	Rp 7.500/buah
2	Tipe Gelombang Bulat	1.600/buah	Genteng Beton	Rp 4.500/buah
3	Tipe Pentol	1.400/buah	Genteng Keramik	Rp 2.500/buah
4	Gelombang Kotak	1.300/buah	Genteng Metal	Rp 1.500/buah
5	Tipe Mantili	850/buah	Genteng Mika	Rp 500/buah

Sumber : Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Tahun 2015

Berdasarkan data tabel diatas, dari Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan menunjukkan bahwa tipe genteng tradisional masih tergolong murah di dibandingkan dengan tipe genteng buatan pabrik seperti tipe genteng beton flat yang harganya Rp 7.500/buah. Seperti dikutip dari berita Harian Madura, Kamis (10 April 2015), yang mengemukakan bahwa :

H. Fauzi salah seorang pengrajin genteng Karang Penang, mengakui dalam beberapa tahun terakhir permintaan pasaran semakin sepi. Harga genteng Karang Penang sebenarnya jauh lebih murah dibandingkan genteng pabrikan. Harga berkisar Rp.700/buah-Rp6.000/buah. Namun pembeli lebih suka genteng pabrikan. Sehingga dikhawatirkan banyak pengrajin genteng

tradisional gulung tikar usahanya sepi. Biaya produksi yang sangat tinggi membuat nasib para pengrajin genteng semakin terpuruk. Ongkos mengangkut tanah liat, untuk satu kali proses pembakaran genteng, bisa mencapai lebih dari Rp 3 juta bahkan sampai Rp 6 juta. Sedangkan kayu bakar yang digunakan untuk memanasi tungku membuat biaya sedikitnya Rp 4,5 juta.

Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan memiliki peran penting dalam melakukan pemberdayaan kepada para pengrajin genteng yang ada di Kecamatan Karang Penang Kabupaten Sampang agar biaya produksi dapat ditekan. Berdasarkan uraian di atas, maka Peneliti tertarik untuk mengangkat masalah industri kecil dengan judul: **“PEMBERDAYAAN PENGRAJIN GENTENG OLEH DINAS PERINDUSTRIAN PERDAGANGAN DAN PERTAMBANGAN KABUPATEN SAMPANG JAWA TIMUR (STUDY KASUS PADA PENGRAJIN GENTENG DI KECAMATAN KARANG PENANG)”**.

### **A. Konsep Penelitian**

Teori/konsep yang digunakan sebagai pisau analisis dalam penelitian ini adalah Teori/konsep pemberdayaan dari Mardikanto (2013:28) yang merumuskan empat pokok yang dilakukan dalam setiap pemberdayaan masyarakat, yaitu:

#### **1. Bina Manusia**

Binamanusia, merupakan upaya yang pertama dan utama yang harus diperhatikan dalam setiap upaya pemberdayaan masyarakat. Hal ini dilandasi oleh pemahaman bahwa tujuan pembangunan adalah untuk memperbaiki mutu hidup atau kesejahteraan masyarakat. Di samping itu, dalam ilmu manajemen, manusia menempati unsur yang paling unik. Sebab, selain sebagai salah satu sumber daya juga sekaligus sebagai pelaku atau pengelola manajemen itu sendiri. Menurut (Mardikanto 2013:114), termasuk dalam upaya Bina Manusia, adalah semua kegiatan yang termasuk dalam upaya penguatan pembangunan kapasitas yaitu:

- 1) Pembangunan kapasitas individu, yang meliputi kapasitas kepribadian, kapasitas di dunia kerja dan pengembangan keprofesionalan;
- 2) Pengembangan Kapasitas Entitas/Kelembagaan, yang meliputi;
  - a) Kejelasan visi, misi dan budaya organisasi;
  - b) Kejelasan struktur organisasi, kompetensi dan strategi organisasi;
  - c) Proses organisasi atau pengelolaan organisasi;
  - d) Pengembangan jumlah dan mutu sumber daya;
  - e) Interaksi antar individu di dalam organisasi;
  - f) Interaksi dengan entitas organisasi dengan pemangku kepentingan (stakeholders) yang lain.

#### **2. Bina Usaha**

Bina Usaha menjadisuatu upaya penting dalam setiap pemberdayaan. Bina Usaha yang tanpa memberikan dampak atau manfaat bagi perbaikan kesejahteraan, tidak akan laku dan bahkan menambah kekecewaan. Tolak ukur keberhasilan bina



usaha adalah peningkatan kesejahteraan. Mardikanto (2013:115) mengungkapkan Bina Usaha mencakup:

1. Pemilihan komoditas dan jenis usaha;
2. Studi kelayakan dan perencanaan bisnis;
3. Pembentukan Badan Usaha;
4. Pengelolaan SDM dan pengembangan karir;
5. Perencanaan investasi;
6. Manajemen produksi;
7. Penelitian dan pengembangan;
8. Pengembangan jejaringan dan kemitraan;
9. Perkembangan sarana dan prasarana pendukung;

### **3. Bina Lingkungan**

Selama ini, pengertian lingkungan seringkali dimaknai sekedar lingkungan fisik, utamanya yang menyangkut pelestarian sumber daya alam dan lingkungan hidup. Tetapi, dalam praktik perlu juga disadari bahwa lingkungan sosial juga sangat berpengaruh terhadap keberlanjutan bisnis dan kehidupan, dimana lingkungan sosial yang dimaksudkan adalah mengenai tanggung jawab sosial. Menurut Mardikanto (2013:115), terkait Bina Lingkungan yang dimaksudkan adalah tanggung jawab sosial. Termasuk tanggung jawab sosial adalah upaya perbaikan kesejahteraan masyarakat di sekitar lokasi kerja dan kepercayaan antara masyarakat konsumen terhadap produk pengusaha.

### **4. Bina Kelembagaan**

Bina kelembagaan memiliki faktor penting dalam keberhasilan pemberdayaan masyarakat. Menurut Mardikanto (2013:116) kelembagaan diartikan sebagai salah satu perangkat umum yang sesuatu komunitas (masyarakat). Kelembagaan yang dimaksud adalah pranata-pranata sosial dan organisasi sosial. Adapun prinsipnya unsur-unsur kelembagaan yang dibina menurut Mardikanto (2013:116) yaitu:

1. Komponen person, dimana orang-orang yang terlibat di dalam suatu kelembagaan dapat diidentifikasi dengan jelas;
2. Komponen kepentingan, dimana orang-orang tersebut pasti diikat oleh satu kepentingan dan tujuan;
3. Komponen aturan, dimana setiap kelembagaan mengembangkan seperangkat kesepakatan yang dipegang bersama;
4. Komponen struktur, dimana setiap orang memiliki posisi dan peran, yang harus dijalankan dengan benar.

Terkait dengan bina kelembagaan, dalam pemberdayaan masyarakat pengrajin, diperlukan beragam kelembagaan. Mardikanto (2013:116) menyatakan bahwa untuk membangun struktur industri kecil yang progresif dibutuhkan kelembagaan-kelembagaan:

1. Sarana produksi dan peralatan
2. Kredit produksi

3. Pemasaran produksi
4. Pencobaan/pengujian lokal
5. Transportasi.

Berdasarkan teori dan pendapat di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pada intinya pemberdayaan dapat diartikan sebagai proses mendorong masyarakat untuk menentukan sendiri apa yang harus mereka lakukan dalam kaitannya dengan upaya mengatasi permasalahan yang mereka hadapi, sehingga mempunyai kesadaran dan kekuasaan penuh dalam membentuk hari ke depannya. Pemberdayaan masyarakat bukan membuat masyarakat makin tergantung pada program pemberian karena tujuan akhirnya adalah memandirikan masyarakat dan membangun kemampuan untuk memajukan diri ke arah yang lebih baik secara

kesinambungan.

Pemberdayaan sebaiknya dilakukan dengan lebih memperhatikan bin manusia, bina usaha, bina lingkungan, dan bina kelembagaan agar kegiatan pemberdayaan lebih efektif. Agar lebih jelas arah dari penelitian ini, maka peneliti menumpahkan dalam rumah tema penelitian yang berangkat dari permusan masalah yang akan diteliti sebagai berikut :

**Tabel 4 Rumah Tema Penelitian**

	Tema	Sub Tema	Sub-sub Tema	Item Pertanyaan	Informan
1	2	3	4	5	6
<b>Pemberdayaan Pengrajin Genteng oleh Dinas Perindustrian, perdagangan dan pertambangan Kab. Sampang Prov. Jawa Timur</b>	1. Pemberdayaan pengrajin genteng oleh dinas Perindustrian, Perdagangan dan Pertambangan	1.1 Bina Manusia	1.1.1 Peningkatan Kemampuan Masyarakat	1	1,2,3,5,6
			1.1.2 Pengorganisasian	2	2,3,5,6
		1.2 Bina Usaha	1.2.1 Pengetahuan Teknis	3	1,2,4
			1.2.2 Manajemen	4	2,3,4
	1.3 Bina Lingkungan	1.3.1 Tanggung Jawab Sosial	5	7	
	1.4 Bina Kelembagaan	1.4.1 Efektivitas Kelembagaan	6	6,7	
	2. 2. Faktor pendukung dan penghambat pemberdayaan pengrajin genteng oleh Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang Provinsi Jawa Timur	2.1 Pendukung	2.1.1 Internal	7	1,2
			2.1.2 Eksternal	8	1,2,3
		2.2 Penghambat	2.2.1 Internal	9	1,2,3,5,6
			2.2.2 Eksternal	10	1,2,5
	3. Upaya Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Pertambangan dalam mengatasi faktor penghambat pemberdayaan pengrajin genteng	3.1 Langsung		11	1,2,4
			3.2 Tidak langsung		12

**II. Metode Penelitian**

Dalam penelitian ini, Penelitian menggunakan metode penelitian kualitatif eksploratif dengan pendekatan induktif. Pendekatan induktif merupakan upaya membangun teori berdasarkan data dan fakta yang ada di lapangan. Berpikir secara induktif merupakan suatu cara berpikir dengan mendasarkan pada pengalaman yang berulang. Bisa juga merupakan kumpulan fakta yang berserakan yang kemudian kita cari kesesuaian diantara fakta-fakta tersebut, sehingga masing-masing fakta berkaitan satu sama lain. Dengan demikian berpikir secara induktif merupakan suatu rekayasa dari berbagai macam kasus yang unik atau khusus, kemudian dikembangkan menjadi suatu penalaran tunggal yang menggabungkan kasus-kasus tersebut dalam suatu bentuk pemahaman yang umum.

Pengumpulan data dilakukan dalam berbagai setting, berbagai sumber dan berbagai cara. Secara umum terdapat empat macam teknik pengumpulan data yaitu wawancara, dokumentasi, observasi dan gabungan/triangulasi. Adapun dalam penelitian ini Penelitian menggunakan teknik wawancara, dokumentasi, observasi dan triangulasi.

### 1. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila penelitian ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, tetapi juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam. Teknik pengumpulan data ini mendasarkan diri pada laporan tentang diri sendiri atau setidaknya-tidaknya pada pengetahuan dan keyakinan pribadi. Berdasarkan penjelasan di atas yang menjadi informan dari pengalaman pemberdayaan pengrajin genteng oleh Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang di Kecamatan Karang Penang Provinsi Jawa Timur yaitu:

1. Kepala Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang.
2. Sekretaris Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang.
3. Kepala Bidang Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang.
4. Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Sampang
5. Camat Karang Penang
6. Pengusaha industri kecil pengrajin genteng
7. Masyarakat sebagai konsumen, diambil *secara purposive sampling* (sampel yang bertujuan).

### 2. Dokumentasi

Dokumen yang akan dijadikan sumber data berasal dari dokumen-dokumen yang berkaitan dengan pengamatan pemberdayaan pengrajin genteng oleh Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang di Kecamatan Karang Penang antara lain:

- 1) Foto kegiatan program pemberdayaan industri kecil pengrajin genteng
- 2) Peraturan Daerah Kabupaten Sampang tentang Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan.
- 3) Dokumen lain yang dapat dijadikan sumber data yang valid dan kredibel.

### 3. Observasi

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode observasi partisipasi dimana teknik ini dilakukan dengan jalan mengamati dan mencatat secara langsung di lokasi penelitian atas gejala-gejala yang ada kaitannya dengan objek yang diteliti, sehingga dengan observasi maka peneliti dapat menggambarkan data tentang pemberdayaan pengrajin genteng oleh Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang di Kecamatan Karang Penang Jawa Timur.

#### 4. Triangulasi

Triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada”, dan tujuan dari triangulasi bukan untuk mencari kebenaran tentang beberapa fenomena, tetapi lebih pada peningkatan pemahaman penelitian terhadap apa yang telah ditentukan. Penelitian menggunakan metode triangulasi data untuk menguji kredibilitas data dengan harapan memperoleh data yang lebih akurat.

### III. Pembahasan

Pemberdayaan dapat diartikan sebagai sebuah proses untuk meningkatkan kapasitas individu yang berkualitas untuk guna mendapatkan sesuatu yang besar dalam pengertian tersebut, pemberdayaan mengandung arti perbaikan mutu hidup atau kesejahteraan setiap individu dan masyarakat melalui berbagai program pemerintahan. Upaya tersebut berdasarkan hal yang dikemukakan oleh Mardikanto dan Soebiato (2013) yang menyebutkan 4 (empat) upaya pokok dalam pemberdayaan masyarakat pengrajin genteng yang dalam hal ini dilaksanakan oleh Dinas Perindustrian, Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang Provinsi Jawa Timur. Upaya pokok yang dimaksud adalah Bina Manusia, Bina Usaha, Bina Lingkungan, dan Bina Kelembagaan. Dari hasil pengamatan dan wawancara yang dilakukan oleh Peneliti di lingkungan Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang, pemberdayaan masyarakat pengrajin genteng yang dilakukan pemerintah sebagai berikut:

#### 3.1. Bina Manusia

Merupakan upaya yang pertama dan utama yang harus diperhatikan dalam setiap upaya pemberdayaan masyarakat. Hal ini dilandasi oleh pemahaman bahwa tujuan pembangunan adalah untuk perbaikan mutu hidup atau kesejahteraan manusia dan perbaikan posisi-tawar masyarakat. Secara umum Mardikanto dan Soebiato membahas 2 (dua) hal penting dalam upaya Bina Manusia, yakni peningkatan kemampuan teknis dan pengorganisasian.

#### 3.2. Peningkatan Kemampuan Masyarakat

Pengembangan kemampuan masyarakat meliputi pengembangan kapasitas individu, kapasitas kepribadian, kapasitas di dunia kerja dan pengembangan keprofesionalan. Hasil wawancara dan pengamatan di lapangan menggambarkan bahwa Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang selalu memberikan konsultasi, pembinaan dan pelatihan bagi pengrajin genteng yang membutuhkan informasi guna meningkatkan profesionalitas dan jiwa kewirausahaan masing-masing pengrajin, khususnya pengrajin yang baru mau membuka usaha baru, dapat langsung ke kantor untuk menggali informasi”.

Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang juga memiliki beberapa program namun yang paling ditekankan dan dilakukan secara intensif untuk meng”*upgrade*” SDM dalam industri genteng ini adalah pembinaan dan pelatihan baik dalam cara kerja, cara mengatur administrasi, maupun dalam hal teknis mengoperasikan alat-alat kerja modern yang tentunya akan lebih meringankan pekerjaan mereka.”

### **3.3. Pengorganisasian Masyarakat Pengrajin Genteng**

Dalam hal Bina Manusia, pembinaan dilakukan tidak hanya bersifat individu, namun juga dengan organisasi ataupun komunitas masyarakat pengrajin genteng. Hasil wawancara dan temuan di lapangan digambarkan bahwa Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang telah memfasilitasi dalam pembentukan organisasi masyarakat pengrajin genteng, namun dalam kenyataannya komunitas organisasi pengrajin genteng yang telah di bentuk tidak difungsikan dengan baik. Maksud dari Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan membentuk organisasi pengrajin genteng adalah untuk mempermudah komunikasi antara pemerintah dengan pengrajin, namun pada kenyanya belum berjalan dengan optimal. Hasil temuan di lapangan menggambarkan bahwa kerasnya rasa persaingan antara pengrajin genteng sehingga menghalangi rasa kebersamaan dalam membangun usaha. Struktur organisasi komunitas pengrajin genteng sudah disusun namun para pengurusnya juga kurang antusias terhadap komunitas tersebut.

Selain itu Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang telah memfasilitasi pemberian bantuan pinjaman modal dan bantuan ini yang paling dibutuhkan pengrajin genteng saat ini bukan bantuan alat atau yang lain-lainnya karena rata-rata disini pengrajinnya masih kecil dan masih suka menggunakan cara tradisional.

#### **1. Bina Usaha**

Bina usaha menjadi suatu upaya yang paling penting dalam setiap pemberdayaan. Bina usaha mencakup peningkatan pengetahuan teknis dan manajemen usaha.

#### **2.1 Peningkatan Pengetahuan Teknis**

Hasil wawancara dan temuan di lapangan bahwa Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang telah memberikan pelatihan dan pembinaan kepada semua pengrajin agar mulai mau menggunakan alat-alat modern, tapi kendalanya mereka tetap lebih senang memilih dan menggunakan alat-alat tradisional karena sudah terbiasa mengoperasikan dengan baik dan lebih paham. Pelatihan yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang

minimal 3 bulan sekali dengan harapan bahwa jika pengrajin genteng dilatih untuk menggunakan alat produksi modern dipastikan bahwa dalam membuat genteng prosesnya akan lebih mudah dan tidak memakan biaya produksi yang banyak.

## 2.2 Manajemen

Hasil wawancara dan temuan di lapangan di jelaskan bahwa Dinas Perindustrian Perdagangan dan Petambangan Kabupaten Sampang dalam pemasaran genteng Karang Penang melakukan promosi khusus tentang genteng produk Karang Penang dengan mengikutkan lomba-lomba tentang industri genteng dan juga melakukan pomosi pembeding antara produk pengrajin dengan produk pabrikan.

Selain itu Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Sampang juga berusaha melakukan kontrol terhadap pasar agar pemasaran genteng pengrajin jangan kalah dan dimonopoli oleh genteng pabrikan. Inovasi lebih maju juga dilakukan oleh Dinas Perindustrian Perdagangan dan Kabupaten Sampang dimana para pengrajin mendapat pembinaan mengenai sistem pemasaran dan membentuk wadah secara langsung bagi pengusaha dalam memasarkan produknya dengan cara selalu bekerjasama dengan Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Sampang sehingga kedepannya para pengusaha gentengdapat memasarkan produknya melalui bantuan koperasi yang dibina dan yang bekerjasama dengan Dinas Koperasi dan UKM dan juga para pengusaha akan dibantu dengan sistem *manage* pemasaran produknya dengan teknologi E-Govt., tapi hasil temuan di lapangan ternyata pada praktiknya banyak pihak koperasi yang tidak mau melakukan kerjasama dengan pengrajinsecara maksimal sehingga pengusaha genteng juga malas kalau mau memasarkan dengan bantuan koperasi.

Hasil temuan yang dapat menjadi dasar bagi pemerintah Provinsi Jawa Timur dan pemerintah pusat dalam melindungi pengrajin genteng di Kabupaten Sampang adalah mengatur sirkulasi pemasaran genteng pabrikan dan menggerakkan cinta produk lokal karena fenomena yang terjadi di lapangan adalah besarnya minat konsumen kepada genteng buatan pabrik daripada genteng dari pengrajin.

## 2. Bina Lingkungan

Bina lingkungan yang dilakukan tidak selalu dimaknai sekedar lingkungan fisik, yang paling utama tanggung jawab sosial, dalam hal ini menyangkut kualitas produski dan bahan baku serta tanggapan konsumen.

### **3.1 Tanggung jawab Sosial**

Hasil wawancara dan temuan di lapangan yang menggambarkan tentang kualitas genteng pabrikan dengan genteng pengrajin bahwa pada dasarnya sama saja, cuman masalahnya yang perlu diperhatikan oleh Pemerintah Daerah Kabupaten Sampang bahwa kalau mau membeli genteng Karang Penang susah banget karena jaraknya jauh dan jalan kesananya rusak jadi susah untuk di jangkau konsumen kalau mau membeli banyak, makanya orang-orang pasti lebih senang memilih dan membeli genteng-genteng yang ada di toko bangunan terdekat, selain dekat, diantar cepat dan harganya jelas.

### **3. Bina Kelembagaan**

Bina Kelembagaan merupakan proses perbaikan mutu kelembagaan dari komunitas pengrajin genteng baik individual, struktur, maupun aturan kelembagaan.

### **4.1 Efektifitas Kelembagaan**

Hasil wawancara dan temuan di lapangan digambarkan bahwa Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan akan membantu promosi untuk lokal Sampang dan Jawa Timur dan khusus Sampang akan dianjurkan agar toko-toko bangunan yang ada di seluruh Sampang juga mau menjual genteng dari pengrajin. Dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa lembaga sangat di butuh kan oleh pengrajin dalam pemberian modal, bantuan maupun dengan bantuan promosi. Adanya itu semua Lembaga sangat berefektif bagi pengrajin genteng.

## **IV. Kesimpulan dan Saran**

Berangkat dari hasil Penelitian dan pengkajian di lapangan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pemberdayaan genteng yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan kabupaten Sampang telah dilakukan dalam bentuk bina manusia, bisa usaha, bina lingkungan dan bina kelembagaan.
2. Hanya saja terdapat faktor-faktor tertentu yang menghambat proses pemberdayaan, yaitu :
  1. Faktor internal pendukung, yaitu adanya pegawai yang professional di bidang industri dan adanya fasilitas sarana penunjang untuk mengontrol di lapangan maupun pelatihan dan konsultasi.
  2. Faktor eksternal pendukung, adalah adanya kerjasama antara Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan Kabupaten Sampang dengan pihak bank dalam peminjaman modal bagi pengrajin genteng.



3. Faktor penghambat internal, adalah keterbatasan modal, kurangnya sarana dan prasarana pendukung, rendahnya keahlian pengrajin, keterbatasan teknologi, akses pasar belum luas.
  4. Faktor penghambat eksternal adalah pengusaha genteng yang berasal dari luar lebih mendominasi pasar lokal
3. Upaya Dinas Perindustrian Perdagangan dan Pertambangan dalam mengatasi hambatan pemberdayaan masyarakat pengrajin genteng:
1. Upaya langsung, mengusahakan permodalan fasilitas, pembinaan dan pelatihan, pendampingan, promosi dan perluasan akses pasar.
  2. Upaya tidak langsung, bekerjasama nya antara Dinas Perindustrian dan Dinas Koperasi dalam menghendel pengusaha luar agar tidak dapat merusak harga pasaran lokal

### Saran

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan di atas maka Peneliti memberikan saran agar pemberdayaan masyarakat pengrajin genteng berjalan dengan baik, yaitu:

1. Keberpihakan pemerintah daerah kepada industri-industri kecil termasuk pengrajin genteng dengan kebijakan-kebijakan yang mendukung pengembangan pengrajin genteng.
2. Pemberdayaan pengrajin genteng dengan pembinaan dan pelatihan yang rutin serta berkesinambungan.
3. Optimalisasi pemanfaatan organisasi kelompok pengrajin genteng, serta penyediaan sarana dan prasarana yang mendukung pengembangan genteng.
4. Dibangunnya komitmen, komunitas dan kerjasama yang baik antar Pemerintah Daerah Kabupaten Sampang dengan pengrajin genteng agar tujuan pemberdayaan pengrajin genteng dapat tercapai secara optimal.

### Daftar Pustaka

- RoesmididanRizaRisyanti. 2008. *"Pemberdayaan Pembangunan"*. Bandung:Alqa Print Jatinangor.
- Edi Suharto. 2014. *"Membangun Masyarakat Pemberdayakan Rakyat"*. Bandung: PT RefikaAditama.
- Chabibsoleh.2014. *"Dialektika Pembangunan denganPemberdayaan"*. Bandung:2014.
- Anwas2014. *"Pemberdayaan Masyarakat Di Era Global"*. Bandung: Alfabeta.
- MardikantodanPoerwokoSoebianto. 2013. *"Pemberdayaan Masyarakat Dalam Perspektif Kebijakan public"*. Bandung. Alfabeta
- Sutarto.2012. *"Dasar-dasar Organisasi"*. Yogyakarta: GadjahMada University Press.

- Achmad Sobirin. 2009. *"Budaya Organisasi"*. Yogyakarta. UPP STIM YKPN.
- Ismail Nawawi Uha. 2013. *"Budaya Organisasi Kepemimpinan Dan Kinerja"*. Jakarta. Kencana Prenadamedia group.
- Wasistiono, Sadu. 2003. *"Manajemen Pemerintahan Daerah"*. Bandung: CV. Fakus Media.
- C.R. Khotari. 2004. *"Research Methodology"*. New Delhi. New Age International (p) Limited, Publishers.
- Basrowidan Suwandi. 2008. *"Memahami Penelitian Kualitatif"*. Jakarta: Rinaka Cipta.
- Cholid Narbukodan Abu Achmadi. 2010. *"Metodologi Penelitian"*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Moh. Nazir. 1996. *"Metode Penelitian"*. Jakarta: Ghalia Indah.
- Sadu Wasistionodan Fernandes Simangunsong. 2015. *"Metodologi Ilmu Pemerintahan"*. Jatinangor Bandung: IPDN Press.
- Nasution. 1996. *"Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif"*. Bandung: Tarsito.

### **Peraturan Perundang-undangan**

- Undang-undang Nomor 32 tahun 2014 Tentang Pemerintah Daerah.
- Undang-undang Nomor 23 Tahun 2014 Tentang Pemerintah Daerah.
- Undang-undang Nomor 3 Tahun 2014 Tentang Perindustrian
- Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil
- Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, kecil dan Menengah
- Peraturan Pemerintahan Nomor 41 Tahun 2007 Tentang Struktur Organisasi Perangkat Daerah.
- Peraturan Menteri Perindustrian nomor 64M-IND/PR/7/2011 Tentang Jenis-jenis industri dalam Pembinaan Direktorat Jendral
- Peraturan Daerah Kabupaten Sampang Nomor 11 Tahun 2008 Tentang Organisasi Daerah Kabupaten Sampang
- Peraturan Daerah Kabupaten Sampang Nomor 7 Tahun 2012 Tentang Rencana Tata Ruang Wilayah Kabupaten Sampang

### **Sumber Lain**

- Mediamadura.Com/anggaran-bantuan-alat-cetak-genteng-di-sampang-minim
- Kabarmadura05.Blogspot.co.id/2010/01/pengrajin-genteng-karang-penang-terancam.html

**PROGRAM MAHASISWA WIRUSAHA (PMW)  
PENDAMPINGAN USAHA ABON LELE  
CV SAHABAT LELE, MAKASSAR**

*Nurbaya Busthanul\*)  
Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian  
Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin  
Jl. Perintis Kemerdekaan Km-10, Makassar, Indonesia  
E-mail: [nurbaya\\_busthanul@yahoo.com](mailto:nurbaya_busthanul@yahoo.com)*

*Rahmawaty A. Nadja  
Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian  
Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin  
Jl. Perintis Kemerdekaan Km-10, Makassar, Indonesia  
E-mail: [rahmawatyosek@gmail.com](mailto:rahmawatyosek@gmail.com)*

*Heliawaty  
Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian  
Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin  
Jl. Perintis Kemerdekaan Km-10, Makassar, Indonesia  
E-mail: [heliawaty\\_adwiawan@yahoo.com](mailto:heliawaty_adwiawan@yahoo.com)*

*Rasyidah Bakri  
Jurusan Sosial Ekonomi Pertanian  
Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin  
Jl. Perintis Kemerdekaan Km-10, Makassar, Indonesia  
E-mail: [idhabakri@yahoo.com](mailto:idhabakri@yahoo.com)*

**Abstrak**

*Termotivasi oleh Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) dan terinspirasi oleh berkembang pesatnya beberapa usaha produksi abon ikan tuna, cakalang dan lainnya, empat mahasiswa Program Agribisnis Unhas bergabung dan menamakan kelompoknya "CV Sahabat Lele" dalam binaan program Dikti tersebut. Targetnya, memproduksi abon lele organik yang hanya enam kilogram pada bulan pertama (Juni 2016) namun terus meningkat sepuluh persen per bulan di tahun pertama, dan lima persen per bulan di tahun kedua sampai akhir tahun kelima, sehingga mencapai produksi 178 kg dengan omzet 35 juta rupiah setiap bulan. Tujuan pendampingan adalah memotivasi dan meningkatkan kemampuan mahasiswa peserta Program dalam mencapai tujuan Program itu sendiri yang terdiri atas: (1) Meningkatkan kinerja usaha kelompok binaan yang ditandai dengan meningkatnya produktivitas, kualitas produksi dan pemasaran hasil; (2) Mempererat hubungan antara UKM dengan dunia kampus (3) Menghasilkan wirausaha-wirausaha muda pencipta lapangan kerja dan calon pengusaha sukses masa depan. Metode yang diterapkan adalah*

pendampingan melalui bimbingan teknis produksi denganmemagangkan di UKM dalam hal ini industri rumah tangga yang kompeten dan bimbingan pemasaran oleh dosen pendamping. Hasil pendampingan adalah (1) Tumbuhnya produksi dan pemasaran abon lele organik kelompok usaha mahasiswa CV Sahabat Lele melampaui target dengan antusiasme yang semakin kuat; (2) Bergabungnya sebuah pelaku produksi industri rumah tangga abon lele dengan PMW, dan (3) Terbentuknya cikal-bakal pengusaha muda pencipta lapangan kerja baru binaan perguruan tinggi.

*Key word:* PMW, abon lele organik, pendampingan.

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 ANALISIS SITUASI

Termotivasi oleh Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) yang ditawarkan Pemerintah melalui DIKTI setiap tahun sejak 2009, dan terinspirasi oleh berkembang pesatnya beberapa usaha produksi abon ikan tuna, cakalang dan lainnya, empat mahasiswa tingkat akhir Program Agribisnis Universitas Hasanuddin bergabung dan menamakan kelompoknya “CV Sahabat Lele” dalam binaan program Dikti tersebut. Rencananya adalah, memproduksi dan memasarkan abon ikan lele organik yang dimulai dengan hanya enam kilogram pada bulan pertama (Juni 2016) namun diupayakan terus meningkat sepuluh persen per bulan di sepanjang tahun pertama, dan lima persen per bulan di tahun kedua sampai akhir tahun kelima, sehingga mencapai produksi 178 kg dengan omzet 35 juta rupiah setiap bulan. Beberapa kondisi berikut boleh jadi semakin melengkapi justifikasi pilihan komoditas keempat calon wirausaha muda tersbut di atas.

*Pertama*, sebagai generasi muda, mereka memiliki posisi penting dalam mendukung kekuatan ekonomi dalam kancah persaingan perekonomian internasional khususnya dlam menghadapi MEA. Ia merupakan kekuatan penting untuk dapat bertahan dalam persaingan pasar bebas yang didukung oleh kekayaan alam Indonesia yang berlimpah (Suroso, 2015). Indonesia yang merupakan salah satu negara yang ikut ambil bagian dalam MEA 2015 memiliki potensi dan peluang yang besar untuk meningkatkan perekonomian nasional yang salah satunya adalah potensi perikanan dengan segala bentuk hasil olahannya.

*Kedua*, Sektor perikanan semakin menjadi andalan dan kekuatan penting dalam struktur perekonomian nasional, dan karena itu Pemerintah secara konsisten berkomitmen kuat untuk mendorong peningkatan daya saingnya. Pada Tahun 2010-2014 DITJEN P2HP telah menetapkan visi, “Terwujudnya produk perikanan prima yang berdaya saing di pasar domestik dan internasional” (DITJEN P2HP, 2015a)

*Ketiga*, Terjadi peningkatan secara konsisten konsumsi ikan masyarakat Indonesia. Pada tahun 2010-2014 konsumsi ikan nasional rata-rata naik 5,60 persen per tahun hingga mencapai 37,89 kg/kap/tahun 2014. Bahkan pada 2015 terjadi peningkatan konsumsi hingga mencapai 41,11 kg/kap/tahun melebihi target 40,90 kg/kap/tahun. Seiring dengan peningkatan konsumsi tersebut, volume produk olahan

hasil perikanan juga tumbuh rata-rata 6,35 persen pada periode yang sama, hingga mencapai 5,37 juta ton per tahun 2014. Demikian pula nilai investasi bidang Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan tumbuh 19,73 persen pada periode yang sama hingga mencapai 3,22 trilyun per tahun 2014 melampaui target 3,0 trilyun (DIRJEN P2HP, 2015). Peningkatan konsumsi ikan selama 5 tahun terakhir adalah hasil dari berbagai upaya kampanye dan kegiatan tentang gemar ikan kepada masyarakat (Kementerian Kelautan dan Perikanan, 2016).

*Keempat*, Ikan lele merupakan ikan jenis air tawar penting dan mudah dijumpai (diperoleh), mampu bertahan hidup pada kondisi cuaca apapun bahkan di air kotor dan berlumpur (Kurniawan, 2015). Dengan karakter demikian lele mudah didapatkan untuk berbagai peruntukan. Lele juga memiliki keunggulan tertentu. Salah satu keunggulan ikan lele adalah kandungan proteinnya lebih tinggi dan tingkat pencemaran merkurinya yang sangat rendah dibandingkan pada umumnya ikan laut. Ikan lele mengandung protein 15,6 gram lebih tinggi dibandingkan tuna yang hanya 13 gram setiap 100 gram (Anonim, 2016). Saat ini di pasaran kita dapat menemukan dengan mudah berbagai macam sajian ikan lele, tetapi yang diolah menjadi abon masih jarang di temukan di pasaran. Khususnya di Makassar sampai saat ini belum ada industri yang menghasilkan abon lele secara profesional.

Meski sejumlah alasan yang menjustifikasi pilihan usaha kelompok calon wirausaha merupakan daya dukung potensial yang kuat, namun bukanlah pilihan tersebut tanpa masalah. Masalahnya adalah seberapa mampu kelompok calon wirausaha muda ini mewujudkan targetnya, mengingat posisinya yang masih sebagai pemula.

## 1.2 RUMUSAN MASALAH

Pada dasarnya program PMW dimaksudkan Pemerintah untuk (i) Membangun *softskill* atau karakter wirausaha mahasiswa dan menumbuh-kembangkan wirausaha baru yang berpendidikan tinggi dan memiliki pola pikir pencipta lapangan kerja; (ii) Mempererat hubungan antara UKM dengan dunia kampus, dan (iii) Menghasilkan wirausaha-wirausaha muda pencipta lapangan kerja dan calon pengusaha sukses masa depan.

Sebagai pemula, para calon wirausaha muda tersebut dihadapkan pada berbagai masalah mulai dari masalah internal maupun eksternal, seperti keterampilan, keterbatasan permodalan dan akses pasar, serta penumbuhan kepercayaan diri untuk tetap konsisten dan *exist* dalam dunia usaha abon ikan lele yang telah dirintinya. Karena itu maka masalah-masalah yang kemudian muncul dapat dirumuskan sebagai berikut:

- (i) Bagaimana meningkatkan produksi abon ikan lele dalam jumlah dan kualitas yang berdaya saing kuat dan bagaimana memasarkannya.
- (ii) Bagaimana memperluas cakupan bimbingan sehingga terbentuk jejaring bisnis yang saling menguntungkan para *stake holder*-nya.

- (iii) Bagaimana meletakkan fondasi yang kuat bagi terbentuknya cikal-bakal pengusaha muda penghasil abon ikan lele.

### 1.3 TUJUAN

Tujuan pendampingan wirausaha mahasiswa ini adalah:

- (i) Meningkatkan produksi abon ikan lele dalam jumlah dan kualitas yang berdaya saing kuat dan bagaimana memasarkannya.
- (ii) Memperluas cakupan bimbingan sehingga terbentuk jejaring bisnis yang saling menguntungkan para *stake holder*-nya.
- (iii) Meletakkan fondasi yang kuat bagi terbentuknya cikal-bakal pengusaha muda penghasil abon ikan lele.

## II. METODE

### 2.1 PERAN PENDAMPING

Pada dasarnya program pendampingan ([tenaga pendamping](#)) memiliki tiga peranan dasar. Peran tersebut dilaksanakan pada proses pendampingan ini; meliputi:

- (i) **Penasehat Kelompok**. Pendamping berperan memberikan berbagai masukan dan pertimbangan yang diperlukan oleh kelompok dalam menghadapi masalah. Pendamping tidak memutuskan apa yang perlu dilakukan, akan tetapi kelompoklah yang nantinya membuat keputusan.
- (ii) **Trainer Participatoris**. Pendamping memiliki peran memberikan berbagai kemampuan dasar yang diperlukan oleh kelompok seperti mengelola rapat, pembukuan, administrasi, memecahkan masalah, mengambil keputusan dan sebagainya.
- (iii) **Link Person**. Pendamping berperan sebagai penghubung masyarakat dengan lembaga-lembaga yang terkait (stakeholder) dan diperlukan bagi pengembangan kelompok.

Dalam pelaksanaannya, pendekatan bersifat fisik dan non-fisik diterapkan. Pendekatan fisik ditujukan untuk mengenalkan produk olahan baru (abon dari bahan dasar ikan lele) yaitu berupa pameran, pembuatan media promosi produk serta mengupayakan produk memperoleh lisensi dari instansi terkait, sedang pendekatan non-fisik terkait dengan pemecahan masalah manajemen yaitu membangun jaringan pemasaran dan melakukan kegiatan promosi produk.

### 2.2 PELAKSANAAN PENDAMPINGAN

Pada dasarnya terdapat dua fase utama pengembangan usaha yang mendapat pendampingan termasuk usaha abon lele, meliputi:

- (1) **Fase pertama**, meliputi penyiapan kelompok kerja, meyiapan peralatan, dan pelaksanaan proses produksi sesuai proposal. Pada fase ini juga dilakukan kegiatan-kegiatan terkait pemasaran. Baik proses produksi maupun pemasaran lebih ditujukan berfungsi uji-coba yang dilakukan secara mandiri oleh kelompok binaan (mahasiswa wirausaha, MW). Pada fase ini **peran pendamping masih**

**sangat sedikit.** Mahasiswa lebih bersifat mandiri. Fase ini berlangsung dua minggu.

- Penyiapan kelompok. Kelompok yang beranggotakan empat orang berkoordinasi /berkonsolidasi dalam menyiapkan kebutuhan kegiatan
- Penyiapan tempat dan peralatan. Peralatan utama dan penunjang meliputi alat masak: panci, wajan, kompor; dan alat pengepres untuk menghilangkan sebagian kandungan minyak dalam produk abon lele.
- Penyiapan bahan. Bahan terdiri atas: ikan lele ukuran besar, bawang merah, bawang putih, lombok besar, lombok kecil, kemiri, ketumbar, kunyit basah, gula merah, garam beryodium, dan minyak goreng.
- Proses produksi. Pada proses produksi digunakan 4 kg lele segar untuk menghasilkan 1 kg abon lele. Rendemen sekitar 25%. Produk dikemas dengan kemaan plastik berbentuk toples kecil berisi 200 gam.
- Sosialisasi dan Pemasaran. Sosialisasi dilakukan oleh MW ‘CV Sahabat Lele’ berupa presentase terkait dengan produk olahan abon lele, sasaran produk, alat dan bahan yang digunakan dalam produksi, cara pembuatan abon lele, serta manfaat yang dihasilkan dari konsumsi abon lele. Sosialisasi ini bertujuan untuk pengenalan produk ke masyarakat dan diharapkan adanya motivasi mitra dalam membantu pemasaran produk olahan abon lele ini. Pemasaran sudah dimulai dengan cara menitipkan di warung-warung, kedai secara terbatas.

(2) **Fase kedua**, meliputi pelaksanaan **evaluasi, intervensi**, dan **improvisasi** pendamping. Di sinilah tiga peran dasar pendamping difungsikan/dijalankan secara serius. Baik proses produksi maupun pemasaran dilakukan evaluasi, intervensi dan improvisasi secara kontinyu yang dimulai pada minggu ke-3. Dilakukan sebagai berikut:

- **Evaluasi, intervensi dan iprovisasi produk.** Evaluasi dilakukan melalui pengamatan langsung terhadap produk dan melalui respons masyarakat khususnya ‘outlet’ dan konsumen. Juga dari pihak lembaga sponsor PMW. Beberapa kekurangan/kelemahan produk ditemukan.
  - Tekstur yang semula menggumpal dan lebih massif akibat penggunaan alat pengepres minyak (pengungkit) harus diperbaiki. Disarankan mengganti alat mejadi alat pelempar minyak dengan sistem senrifugal (spinner).
  - Dari segi rasa (*taste*), masih terasa amis, kurang harum, dan berasa kelapa. Disarankan mengubah komposisi bahan terutama menambahkan beberapa bahan penolong dari golongan rempah, dan menghilangkan sama sekali bahan kelapa. Cara memasaknya diperbaiki.
  - Kemasan yang semula berbentuk toples kecil berisi 200 gram disarankan diubah menjadi kemasan plastik yang dipress dengan isi 100 gram.

- **Evaluasi, intervensi dan improvisasi Sistem Pemasaran.** Hingga pada dua minggu pertama ragam cara dan skop pemasaran masih sempit. Disarankan untuk diperluas melalui **pameran** produk dan **perluasan cakupan ‘outlet’** secara langsung. Selain itu dianjurkan pula upaya untuk memasarkan melalui media elektronik (*ON-LINE*).
  - Pameran ditujukan untuk memperkenalkan produk olahan yang telah diproduksi dan dikemas secara nyata kepada masyarakat. Kegiatan ini juga sebagai ajang promosi langsung ke masyarakat sehingga terbentuk jaringan awal untuk pemasaran produk. Kerjasama dengan mitra ini terkait dengan komitmen bersama untuk terus membantu pemasaran produk olahan abon lele ke masyarakat luas.
  - Perluasan cakupan/perbanyak outlet ditujukan untuk memperbesar cakupan pemasaran/penjualan secara langsung; sedang
  - Pemasaran secara *ON-LINE* dimaksudkan untuk memperluas cakupan informasi eksistensi produk dengan segala karakteristik terkait ‘tanpa batas’.
- **Evaluasi, intervensi dan improvisasi Sistem External Organisasi.** Hingga pada dua pekan pertama “CV Sahabat Lele” masih berdiri sebagai mitra tunggal. Disarankan untuk menggalang masyarakat yang berkepentingan atau terkait dengan ikan lele mulai dari sektor hulu sampai hilir.
- **Evaluasi, intervensi dan improvisasi Sistem Internal Organisasi.** Improvisasi ini ditujukan untuk melakukan penguatan komitmen para pelaku usaha terutama keempat anggota (pen diri) “CV Sahabat Lele” untuk menjamin keberlanjutan eksistensi usaha baik organisasi (perusahaan) maupun personal (pelaku usaha).

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1 PERBAIKAN PRODUK DAN PENINGKATAN PRODUKSI

Melalui pendampingan telah dilakukan peningkatan atas kualitas produk dan kuantitas produksi. Faktor-faktor kualitas yang telah ditingkatkan meliputi tekstur, rasa dan kemasan. Tekstur lebih renyah, sarang (tidak kompak); rasa lebih gurih, tanpa rasa amis dan lebih harum; serta kemasan yang lebih praktis, murah dan lebih menarik. Faktor visual dan rasa merupakan dua faktor utama untuk diminatinya suatu produk makanan. Disain kemasan yang baik adalah kemasan yang *simple* (sederhana), fungsional dan menciptakan respons emosional positif yang secara tidak langsung berkata, “Belilah saya!” Kemasan harus dapat menarik perhatian secara visual, emosional dan rasional. Sebuah desain kemasan yang bagus memberikan sebuah nilai tambah terhadap produk yang dikemasnya (Silvani, 2012). Kemasan juga harus berfungsi higienis. Dengan cara pengolahan yang baik dan higienis, abon ikan dapat disimpan maksimal 3 bulan tanpa banyak mengalami penurunan mutu.



Jumlah produksi juga telah mengalami peningkatan sesuai perencanaan bahkan sedikit melampaui target yang semula 9 kg mencapai 10 kg per bulan pada bulan keempat masa operasinya yang dimulai Juni 2016. Diperkirakan ini merupakan akumulasi dampak perbaikan mutu produk dan upaya perbaikan kinerja pemasaran. Pengalihan sistem pengepres minyak dengan alat pengungkit ke sistem sentrifugal dengan spinner merupakan kunci utama perbaikan mutu khususnya tekstur, dan meningkatnya kapasitas produksi. Penggantian alat ini merupakan peningkatan nilai tambah karena perubahan dalam hal: rekayasa alat baru tidak perlu teknologi rumit, tapi berguna sekali, meminimalkan tenaga manusia karena beralih ke tenaga listrik, menggunakan prinsip gaya sentrifugal minyak akan terlempar, dan hasil/kandungan minyak goreng yang melekat pada abon lebih tuntas (Riana, 2013).

### 3.2 PERBAIKAN PEMASARAN

Aspek pemasaran merupakan faktor strategis atau kunci dari keberhasilan perusahaan. Untuk mengetahui potensi permintaan dan penawaran terhadap suatu barang atau jasa, perlu dilakukan penelitian yang mendalam tentang perkembangan permintaan dan jumlah pemasoknya. Perkembangan permintaan dapat diduga melalui perubahan pendapatan, selera dan tingkah laku konsumen dalam membeli barang dan jasa tersebut (Dita, 2012). Keberhasilan strategi pemasaran yang diterapkan oleh perusahaan tergantung pada analisa dan pengamatan yang cermat oleh perusahaan terhadap faktor-faktor yang dapat mempengaruhi strategi pemasaran perusahaan. Strategi pemasaran menyeluruh perusahaan tercermin dalam rencana strategi pemasaran perusahaan (*Corporate Marketing Plan*) yang disusun (Lubis, 2010).

Perbaikan pemasaran telah dilakukan, baik cakupan maupun sistemnya. Hal tersebut dapat dibuktikan dengan peningkatan permintaan. Perbaikan pemasaran yang telah dilakukan adalah pelaksanaan pameran, perluasan, perbanyak outlet, dan yang paling menggembarakan adalah adanya pernyataan kesediaan pihak BNI 46 untuk (i) memasarkan secara ON-LINE dengan sistem pembayaran transfer melalui BNI. Lebih dari itu BNI juga memberi bantuan dengan (ii) menyiapkan kemasan; serta menjanjikan bantuan untuk (iii) produksi bahan baku (ikan lele segar). Produksi bahan baku merupakan strategi meningkatkan daya saing melalui bahan 'baku murah' untuk mengatasi kesulitan menaikkan harga jual produk "CV Sahabat Lele".

Menurut Sutojo (2010), perencanaan strategi pemasaran meliputi tiga tahap kegiatan yaitu: (1) menetapkan kelompok pembeli yang ingin dijangkau, (2) menyusun perkiraan jumlah penjualan hasil produksi dimasa mendatang, dan (3) menyusun kombinasi kebijakan pemasaran untuk memberikan kepuasan kepada pembeli yang merupakan sasaran perusahaan, sehingga hasil produksi dapat terjual, perusahaan memperoleh laba dan dapat mencapai tujuan-tujuan yang lain.

### 3.3 PERBAIKAN SISTEM ESKTERNAL ORGANISASI

Memasuki bulan kedua, telah dilakukan pengembangan organisasi dengan penambahan mitra. Jika pada bulan pertama “CV Sahabt Lele” masih berdiri sebagai mitra tunggal, maka memasuki bulan kedua jumlah mitra menjadi dua (2) melalui bergabungnya salah satu industri rumah tangga/peternak ikan lele bernama Ibu Durhan. Ibu Durhan merupakan peternak/produser ikan lele berukuran besar dan memiliki ketrampilan dalam mengolah daging lele menjadi abon lele berkualitas tinggi. Bergabungnya Ibu Durhan sebagai supplier bahan baku dan ‘mentor’ dalam sistem produksi abon lele merupakan anugrah ‘sumber energi’ bagi penguatan sistem produksi mitra utama sistem ini. Hal ini juga merupakan salah satu target (sasaran) program PMW oleh DIKTI (DIKTI, 2015).

### 3.4 PERBAIKAN SISTEM INTERNAL ORGANISASI

Yang dimaksud perbaikan sistem internal organisasi adalah perbaikan segala aspek internal perusahaan. Namun yang menjadi fokus di sini adalah penguatan komitmen para pelaku usaha terutama keempat anggota (pen diri) “CV Sahabat Lele” untuk menjamin keberlanjutan eksistensi usaha baik organisasi (perusahaan) maupun personal (pelaku usaha). Para pelaku usaha mahasiswa wirausaha telah menunjukkan antusiasme mengurus usahanya dengan dasar adanya harapan yang penuh optimisme akan potensi keberhasilan usaha yang telah dirintisnya. Dengan demikian diharapkan pelaku bisnis abon lele ini dapat menjadi cikal-bakal pebisnis yang sesungguhnya di masa akan datang. Hal ini juga merupakan salah satu target (sasaran) program PMW oleh DIKTI (DIKTI, 2015).

## IV. SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan diatas maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

1. Pendampingan PMW secara efektif dapat meningkatkan kinerja mitra, dalam hal ini peserta Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) yang ditandai dengan meningkatnya kualitas dan kuantitas produk abon lele ubyek usahanya.
2. Pendampingan PMW secara nyata berhasil menghubungkan/mendekatkan pelaku industri rumahtangga (sejenis UKM) dengan perguruan tinggi sekaligus mensinergikan para mitra binaannya yang berdampak pada peningkatan kinerja dan efisiensi usahanya.
3. Pendampingan PMW berpotensi besar melahirkan cikal-bakal wirausaha muda berbasis ipteks.

Disarankan agar Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) terus digulirkan dan diperluas cakupan mitra dan perguruan tinggi pelaksanaanya untuk mempercepat laju peningkatan sektor-sektor perekonomian nasional terutama di bidang bisnis,

### UCAPAN TERIMA KASIH

Iftyah Amelyani Umar, Rahma Syafirah, Novitasari, Ardina Tambung masing-masing mahasiswa Jurusan Sosial Ekonomi, Fakultas Pertanian, Universitas Hasanuddin, dan Ibu Durhan sebagai mitra yang telah bekerja sama dengan baik, serta BNI 46 yang telah menyatakan kesediaan memberi dukungan khususnya dalam bentuk penyiapan kemasan atas biaya BNI, pemasaran ON-LINE, dan fasilitas kredit KUR.

### DAFTAR PUSTAKA

- Anonim, 2016. Kandungan Nutrisi Lele dan Ikan Laut Sama. <http://ebirumedia.blogspot.co.id/2012/01/kandungan-nutrisi-lele-dan-ikan-laut.html>. Diakses 25 September 2016
- DIKTI. 2015. Pedoman Program Mahasiswa Wirausaha (PMW) Tahun 2015. Direktorat Jenderal Pembelajaran dan Kemahasiswaan Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi
- Dita, 2012. *Aspek-aspek Pemasaran*. Alfabeta. Bandung.
- DITJEN P2HP. 2015a. Laporan Kinerja Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan Tahun 2014. [http://djpdspkp.kkp.go.id/editor/gambar/file/topik\\_pilihan/Lakip%202014/Bab%202.pdf](http://djpdspkp.kkp.go.id/editor/gambar/file/topik_pilihan/Lakip%202014/Bab%202.pdf). Diakses 28 September 2016
- DIRJEN P2HP. 2015b. Rencana Strategis Direktorat Jenderal Pengolahan dan Pemasaran Hasil Perikanan Tahun 2015-2019. <http://www.djpdspkp.kkp.go.id/editor/gambar/file/SAKIP%20PDSKP/RENSTRA%202015.pdf>. Diakses 28 September 2016
- KEMENTERIAN KELAUTAN DAN PERIKANAN. 2016. Konsumsi Ikan Naik dalam 5 Tahun Terakhir. <http://kkp.go.id/2016/03/23/konsumsi-ikan-naik-dalam-5-tahun-terakhir/>. Diakses 25 September 2015
- Kurniawan, Putro S. 2015. *Potensi Usaha Budidaya Ikan Air Tawar*. Alamtani.com
- Lubis, 2010. *Strategi Pemasaran dan Harga Produk*. Penerbit Erlangga. Jakarta.
- Retnanengtyas, Y., Rasyidi, V. A., dan Wulandari, G. A. 2014. IbM Petani Ikan Lele. Universitas Jember. <http://dspace.unej.ac.id/handle/123456789/64893>. Diakses 29 September 2016
- Riana, 2016 A. 2013. Penerapan Alat Peniris Abon Lele Sistem Sentrifugal dengan Pengatur Waktu Dan Putaran Pada Industri Kecil Rumah Tangga. Prosiding Elektronik (*e-Proceedings*) PIMNAS PKM-T Ditjen Dikti Dikbud RI. <http://artikel.dikti.go.id/index.php/PKMT/article/view/222/222>. Diakses 27 September 2016
- Silviani, 2012. *Kemasan Produk*. Jurnal Online Kewirausahaan. Volume 3. Halaman 14-24.
- Suroso, 2015. *Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) dan Perekonomian Indonesia*. BPPK.kemenkeu.co.id
- Sutojo, 2010 *Perencanaan Strategi Pemasaran*. Penerbit Erlangga. Jakarta.

## **KENDALA – KENDALA USAHA UMKM DALAM PENGEMBANGAN USAHA ( Studi Kasus pada UMKM Jajanan Ibu Anak yang berlokasi di daerah Depok, Jawa Barat)**

Dassaad, SE., MM, Mulatsih, SE., MM  
Riyanti, SE., MM

[Dassaad\\_z@staff.gunadarma.ac.id](mailto:Dassaad_z@staff.gunadarma.ac.id)

[Mulatsih@staff.gunadarma.ac.id](mailto:Mulatsih@staff.gunadarma.ac.id)

[Rivanri\\_d@staff.gunadarma.ac.id](mailto:Rivanri_d@staff.gunadarma.ac.id)

**Fakultas Ekonomi Universitas Gunadarma**

### **ABSTRAK**

*Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kendala-kendala usaha pada UKM jajanan Ibu Anak yang berlokasi di daerah Depok Jawa Barat. Adapun data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari pemilik UKM melalui kegiatan observasi dan wawancara langsung. Hasil penelitian menyebutkan bahwa terdapat berbagai faktor kendala yang dihadapi UKM dalam menjalankan usahanya yaitu faktor pemasaran, faktor pencatatan transaksi keuangan, faktor pemisahan keuangan, faktor perhitungan harga pokok produksi dan faktor pengumpulan bukti-bukti transaksi.*

**Kata Kunci :** kendala usaha, UMKM

### **ABSTRACT**

*The purpose of this study was to determine the constraints on SME business hawker mother Anah area located in Depok, West Java. The data used in this study are primary data obtained directly from the owners of SMEs through direct observation and interviews. The study says that there are various factors constraints faced by SMEs in the operations that marketing factors, factors recording financial transactions, financial separation factor, factor calculation of the cost of production factors and evidence collection transactions.*

**Keyword :** Business constraints, SMEs

## **I. Pendahuluan**

Dewasa ini sektor perekonomian di Indonesia mengalami perkembangan dan kemajuan yang nyata di berbagai bidang, walaupun dalam beberapa tahun terakhir Indonesia sempat mengalami krisis ekonomi pada tahun 1998 yang mengakibatkan kehancuran perekonomian Negara. Akibat dari krisis tersebut, perusahaan – perusahaan besar mengalami banyak kerugian dan pada akhirnya gulung tikar, namun demikian sektor Usaha Kecil Menengah ( UKM) terbukti cukup tangguh dalam menghadapi krisis tersebut. Krisis ekonomi yang melanda Indonesia pada tahun 1998 tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap sektor UMKM, lain dengan perusahaan-perusahaan besar lainnya yang mengalami ketidakstabilan

usaha dan pada akhirnya mengalami kebangkrutan usaha. Data statistik menunjukkan semakin meningkatnya jumlah UMKM dari tahun ke tahun , adalah sebagai berikut :

Tabel 1.1. Data UMKM Tahun 2013 – 2015

JENIS USAHA	2013	2014	2015
Usaha Mikro	2.887.015	3.220.563	3.385.851
Usaha Kecil	531.351	284.501	283.022

Sumber : Badan Pusat Statistik

Data tersebut diatas menunjukkan semakin banyak meningkatnya jumlah UKM dari tahun ke tahun . Hal ini membuktikan semakin banyaknya sector industry kecil yang memiliki peranan yang besar dalam mempertahankan perekonomian Negara Indonesia. Oleh karena UKM sebagai salah satu penggerak perekonomian Negara, maka UKM perlu mendapatkan perhatian yang besar dari pemerintah agar UKM tersebut dapat berkembang dalam skala usaha yang besar sehingga mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan besar lainnya. Dalam proses pengembangan UKM tersebut, langkah awal yang harus ditempuh adalah melihat berbagai macam permasalahan yang kerap dihadapi oleh UKM, berbagai permasalahan yang menjadi hambatan bagi UKM untuk maju dan berkembang. Pengidentifikasian permasalahan dalam UKM dimaksudkan agar dapat diterapkannya strategi sehingga mampu membawa UKM tersebut kearah yang lebih maju dan mampu bersaing dengan sektor usaha lainnya.

Dalam rangka pengembangan terhadap UKM di Indonesia, hendaknya langkah awal yang harus dilakukan adalah menilik permasalahan yang mayoritas dihadapi oleh UKM dalam menjalankan usahanya. Permasalah tersebut antara lain, masalah permodalan , masalah pendistribusian barang (stategi pemasaran) dan yang paling banyak dialami oleh sebagian besar UKM adalah mereka belum memiliki pengetahuan tentang pencatatan usahanya secara akuntansi atau dengan istilah lain, belum bias membuat laporan keuangan.

Melihat fakta permasalahan yang dialami sebagian besar UKM di Indonesia tersebut, maka disini peneliti tertarik untuk memcahkan salah satu permasalahan yang dialami Oleh UKM jajanan ibu Anah yang berlokasi di kota Depok yang masih memiliki masalahdalam pembuatan laporan keuangan. Hal ini diharapkan agar UKM dapat membuat laporan keuangan dengan benar dalam rangka pengembangan Usaha UKM.

## II. TUJUAN

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kendala usaha pada UMKM jajanan ibu Anah yang berlokasi di Jl. Margondaraya No 543 Depok , Jawa Barat.

### **III. METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1. Obyek Penelitian**

Obyek penelitian dalam penelitian ini adalah UMKM jajanan sekolah ibu Anah yang berlokasi di Jl. Margondaraya No 543, RT 01, RW 07, kecamatan Beji, kelurahan Pondok Cina, Depok Jawa barat.

#### **3.2. Data/Sumber Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data yang bersumber langsung dari pemilik UMKM. Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa kuitansi dan struk-struk belanja yang digunakan sebagai dasar dalam menyusun laporan keuangan.

#### **3.3. Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah dengan observasi langsung ke lapangan dan melakukan wawancara langsung terdapat pemilik UKM yaitu Ibu Anah.

#### **3.4. Teknik Analisis**

Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif statistik yaitu dengan menggambarkan atau mendeskripsikan kumpulan data atau hasil pengamatan yang telah dilakukan. Kegiatan yang dilakukan antara lain adalah mengumpulkan data, mengelompokkan data dan praktik menyusun laporan keuangan.

### **IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Profil Usaha**

UMKM jajanan ibu Anah yang berlokasi di jalan Margondaraya No. 543 Depok merupakan UMKM yang telah dijalani selama kurang lebih 10 tahun oleh Ibu Anah sendiri dan suaminya. Adapun produk-produk yang dijual oleh UMKM ini adalah berupa makanan ringan dan minuman yang diproduksi oleh ibu Anah sendiri, harganya pun relatif murah yaitu berkisar antara Rp.1000,00– Rp.15.000,00. UKM Ibu Anah ini masih tergolong sebagai UMKM yang belum berkembang dibandingkan dengan UKM-UKM lainnya di kota Depok. Hal ini dapat dilihat dari segi pemasaran UKM yang hanya berkisar pada lingkungan sekitar lokasi tempat usaha saja, selain itu dilihat dari segi produknya, produk yang dipasarkan oleh UKM ini kurang bervariasi dan monoton sehingga masih perlu adanya pendampingan untuk membantu UKM dalam memajukan usahanya.

Setelah dilakukan observasi langsung ke dan wawancara kepada pemilik UKM dapat diketahui berbagai kendala-kendala atau hambatan usaha yang berpengaruh terhadap perkembangan UKM Jajanan ibu Anah ini terutama masalah pencatatan keluar masuknya kas Adapun kendala-kendala tersebut antara lain

##### **1. Bukti Transaksi**

Permasalahan : UKM lupa untuk mengumpulkan bukti-bukti penerimaan dan pengeluaran kas harian.

Solusi : Dalam hal ini peneliti memberikan solusi agar UKM selalu mengumpulkan bukti-bukti transaksi di setiap penerimaan maupun pengeluaran kas nya.

## **2. Catatan Keuangan**

Permasalahan : UKM belum memiliki pengetahuan dalam melakukan pencatatan usaha secara akuntansi ( laporan keuangan)

Solusi : Memberikan pembelajaran dan pelatihan tentang cara pembuatan atas laporan keuangan yang meliputi kartu persediaan, buku kas, laporan stok barang dan perhitungan harga pokok persediaan.

## **3. Pemisahan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha**

Permasalahan : UKM ini belum memiliki pemisahan antara keuangan yang digunakan untuk usaha dengan keuangan yang digunakan untuk kepentingan pribadi sehingga tidak dapat diketahui secara jelas laba bersih usaha.

Solusi : Memberikan pengarahan terhadap UKM supaya memisahkan antara keuangan yang digunakan untuk pribadi dengan keuangan yang digunakan untuk usaha.

## **4. Perhitungan Harga Pokok Penjualan**

Permasalahan : UKM belum memiliki pengetahuan dalam menghitung harga pokok produksi sehingga dalam menentukan harga jual produk , UKM tidak memperhitungkan untung/ruginya.

Solusi : memberikan pengetahuan tentang bagaimana menghitung harga pokok produksi , sehingga dengan mengetahui harga pokok produksi, maka UKM dapat menentukan harga jual produk dan tidak menderita rugi.

## **5. Pemasaran Produk**

Permasalahan : UKM hanya memasarkan produknya hanya di sekitar lingkungan tempat tinggal saja sehingga pangsa pasarnya hanya terbatas pada masyarakat sekitar.

Solusi : Sebaiknya UKM melakukan promosi usaha melalui brosur atau membuka cabang ditempat lain untuk memperluas pangsa pasarnya

## **V. SIMPULAN DAN SARAN**

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor kendala usaha UMKM tersebut antara lain adalah :

1. UKM tidak mengumpulkan bukti-bukti transaksi pada setiap transaksi penjualan dan pembelian.
2. UKM belum memiliki pengetahuan dalam membuat laporan keuangan
3. UKM tidak melakukan perhitungan harga pokok produksi terlebih dahulu sebelum menentukan harga jual.
4. UKM tidak melakukan pemisahan keuangan antara keuangan yang digunakan untuk kepentingan pribadi dan keuangan yang digunakan untuk kepentingan usaha.
5. UKM belum melakukan pemasaran produk secara maksimal.

Melihat pada permasalahan yang dihadapi oleh UKM , maka peneliti memberikan saran bahwa UKM harus selalu mengumpulkan bukti-bukti transaksi dan melakukan pencatatan terhadap setiap pemasukan dan pengeluaran kas, selain itu UKM harus menghitung terlebih dahulu harga pokok produksi sebelum menentukan harga jual produk, hal ini dimaksudkan agar UKM tidak menderita kerugian, UKM harus memisahkan antara keuangan yang digunakan untuk kepentingan pribadi dan keuangan yang digunakan untuk usaha dan untuk memperluas pangsa pasar, UKM harus melakukan pemasaran produk secara maksimal dapat melalui brosur , spanduk dan lain-lain.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Arinaitwe, J.K. 2006. *Factors constraining the Growth and survival of small scale business : a developing countries analysis* *Journal of American Academy of Business*, Cambridge, Vol. 8 No. 2, pp 167-78
- Gib, A.A. 2006. “*Entrepreneurship and small business management : can we afford to neglect them in the twenty –first century business school?*’, *British journal of Management*, Vol. 7 No 4 , PP 309-21
- Mansur, A. Dan sulistio, J. 2010. *Policy Analysis and Design of Small and medium Entreprises for Development Program, Conference proceeding, the 11th Asia Pasific Industrial Engineering and Management System Conference.*
- Winarni, E. S. 2006. Strategi Pengembangan Usaha Kecil melali Peningkatan Aksesibilitas Kredit Perbankan, Infokop Nomor 29 tahun XXII, pp 92-98
- [www.bps.go.id](http://www.bps.go.id)



## MANAJEMEN RITEL DAN OPERASIONAL USAHA P&D DI PASAR RAYA INPRES II (PENAMPUNGAN) KOTA PADANG

Ika Yuanita<sup>8</sup>, Nurhayati<sup>9</sup>

### ABSTRACT

*Target yang ingin dicapai dalam program I<sub>b</sub>M mono Dikti 2015 ini adalah menciptakan usaha P&D dengan manajemen bisnis, layout, dan operasional yang lebih baik dengan menerapkan teknologi dan peralatan penjualan serta panduan manajemen ritel dan pengelolaan keuangan usaha untuk meningkatkan kinerja usaha. Luaran program I<sub>b</sub>M mono Dikti 2015 ini adalah dalam bentuk “jasa” dan publikasi ilmiah jurnal nasional. Metode pelaksanaan kegiatan ini adalah pelatihan dan pembinaan usaha P&D IR Hanafi dan Alex di Pasar Raya Inpres II (Penampungan) Kota Padang sebagai mitra. Pelatihan dilakukan selama satu hari dengan pemilik dan pekerja usaha P&D dan dipandu beberapa pakar, pengusaha, dan konsultan. Capaian program I<sub>b</sub>M mono Dikti 2015 melalui pelatihan dan pembinaan yang dilaksanakan telah mampu meningkatkan kinerja usaha mitra (omzet dan pelayanan) sekitar 25% dalam kurun waktu satu tahun dengan berbagai perbaikan khususnya pada peningkatan kemampuan inovasi dan manajemen bisnis usaha P&D, layout usaha yang memberikan kenyamanan pelanggan berbelanja, pembuatan laporan keuangan usaha, mengajukan proposal kredit usaha ke lembaga perbankan seperti Bank BRI dan BPR Swamitra, menjalin kerjasama usaha dengan distributor dan usaha P&D sejenis, dan telah menerapkan peralatan penjualan barang dagangan seperti timbangan meja, rak barang dagangan, nama dan merek usaha P&D.*

**Keywords :** *Retail Management, Operasional Management, Proficiency and Drunken (P&D).*

### I. PENDAHULUAN

Kecamatan Padang Barat merupakan pusat pelayanan kegiatan ekonomi pasar dan pusat perkantoran dan sekolah serta pusat pelayanan transportasi kota dengan dukungan sub-terminal. Pasar Raya mempunyai *supply* yang lebih lengkap dibanding dengan pasar-pasar lainnya (BPS Kota Padang, 2013). Pasar Raya Inpres Kota Padang sebagai salah satu aset daerah Kota Padang dengan luas tanah sekitar 57.967 m<sup>2</sup>, luas bangunan sekitar 45.157 m<sup>2</sup>, jumlah toko/kios sebanyak 2.509 unit dan meja batu sebanyak 715 buah, salah satu sumber Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kota Padang. Hingga saat ini kondisinya jauh dari suasana nyaman, sirkulasi udara yang buruk, *lapak-lapak* pedagang kaki lima yang sembarangan, dan jalan lingkungan yang sebagian besar sudah beralih fungsi menjadi tempat berjualan dan

<sup>8</sup>Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Padang, Email : [ollachan@yahoo.co.id](mailto:ollachan@yahoo.co.id)

<sup>9</sup>Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Padang, Email : [yati.utama@yahoo.co.id](mailto:yati.utama@yahoo.co.id)

parkir kendaraan bermotor. Pasar Raya Inpres ini merupakan kawasan bagi masyarakat Kota Padang dalam melakukan transaksi ekonomi seperti jual-beli, tukar-menukar, dan lain-lain. Keberadaan Pasar Raya Padang dikelola oleh pemerintah yaitu Dinas Pasar Kota Padang dengan Blok I, II, III, dan IV (Perda No. 8 Tahun 2002 tentang *Pengelolaan dan Retribusi Pasar*).

Salah satu jenis usaha mikro yang sejak lama telah ada di Pasar Raya Inpres Kota Padang adalah Usaha P&D. Hingga saat ini, Pasar Raya ini memiliki 573 unit Usaha P&D yang tersebar di seluruh lokasi pasar (Dinas Pasar Kota Padang, 2013). Usaha P&D sebenarnya memiliki arti kata yang berasal dari Belanda (*Proficiency* dan *Drunken*) karena sudah berkembang pesat di Minangkabau sejak zaman kolonial, meskipun sejak dulu sudah ada karena Orang Minang adalah “*Urang Manggaleh*”. Usaha ini adalah pedagang eceran yang langsung membeli barang-barang kebutuhan sehari-hari seperti beras, gula, minyak, sabun, ikan kering, teh, kopi, dan lainnya melalui pedagang perantara baik yang ada di Kota Padang maupun yang ada di luar Kota Padang, kemudian menjual dengan eceran kepada pembeli dengan sistem harga luncur (*slidding price system*) dijelaskan bahwa dalam aktivitas jual beli biasanya disertai dengan tawar menawar meriah dan sering agresif.

Usaha P&D yang menjadi Mitra dalam pelaksanaan kegiatan Program I<sub>6</sub>M ini adalah Toko IR Hanafi dan Toko Alex. Perkembangan Usaha P&D Mitra yang berlokasi di Pasar Raya Inpres II (Penampungan) Kota Padang ini dapat dilihat pada Tabel 1 di bawah ini.

**Tabel 1.** Usaha P&D Mitra di Pasar Raya Inpres II (Penampungan) Kota Padang

Nama Usaha	Omzet (Rp. 000)	Pengeluaran Usaha Per Bulan (Rp. 000)			
		Pembelian	Stok	Listrik	Transportasi
Toko IR Hanafi	3.500	1.500	500	150	350
Toko Alex	2.500	1.250	350	100	200

Sumber : Hasil Wawancara Awal, 2014.

Seperti usaha lain pada umumnya bahwa manajemen usaha dan keterbatasan modal adalah menjadi permasalahan umum bagi kedua Usaha P&D ini. Bagi Toko IR Hanafi, permasalahan mendasar lainnya untuk mengembangkan usaha tersebut adalah manajemen usaha yang belum baik, barang sering rusak kadaluarsa, sarana prasarana pasar yang tidak mendukung, dan iklim atau cuaca yang tidak menentu sehingga tidak ada keinginan dari pembeli untuk berbelanja karena jalan ke pasar *becek*. Sedangkan bagi Toko Alex, selain hal di atas sangat susah mencari stok barang sembako jika permintaan konsumen tinggi khususnya di sekitar Kota Padang dan banyaknya usaha sejenis di sekitar lokasi Mitra yang menjadi kompetitor dalam pengembangan usahanya (Hasil Wawancara Awal, 2014). Meskipun Usaha P&D di Pasar Raya Inpres II (Penampungan) Kota Padang ini secara umum dapat memberikan dampak yang positif baik dari sisi ekonomi maupun sosial dan peningkatan taraf hidup pemilik atau masyarakat sekitarnya, namun bukan berarti usaha ini tidak memiliki kendala atau permasalahan dalam pengembangannya.

Seperti halnya usaha lain di Kota Padang, manajemen usaha yang belum baik, modal yang terbatas, akses perbankan yang masih kurang, keterbatasan pengetahuan, dan kekurangan *skill* SDM dalam inovasi menjadi salah satu permasalahan urgen yang menimpa usaha ini.

Adapun target dalam Program Ipteks Bagi Masyarakat (I<sub>b</sub>M) Mono Tahun Dikti Tahun 2015 tentang adalah: a). Terciptanya Usaha P&D dengan manajemen usaha yang lebih baik; b). Adanya Usaha P&D dengan manajemen operasional atau *layout* usaha yang lebih baik; c). Diterapkannya perangkat teknologi dan alat penjualan barang dagangan pada Usaha P&D dalam meningkatkan kinerja usahanya; d). Adanya buku panduan manajemen usaha dan *layout* sertaperangkat teknologi dan alat penjualan barang dagangan pada Usaha P&D; dan e). Diterbitkannya dalam Jurnal Ilmiah Nasional (Terakreditasi).Luaran yang diharapkan dari pelaksanaan I<sub>b</sub>M Mono Dikti Tahun 2015 ini adalah dalam bentuk “JASA”. Jasa yang dihasilkan adalah pembinaan manajemen usaha dan penerapan teknologi dan alat penjualan barang dagangan dalam meningkatkan kinerja usaha P&D IR Hanafi dan Toko Alexdi Pasar Raya Inpres II (Penampungan) Kota Padang dalam bentuk pelatihan secara langsung.

## II. IPTEKS YANG DISAMPAIKAN

Pasar Tradisional merupakan tempat bertemunya penjual dan pembeli serta ditandai dengan adanya transaksi penjual pembeli secara langsung dan biasanya ada proses tawar-menawar, bangunan biasanya terdiri dari kios-kios atau gerai, los dan dasaran terbuka yang dibuka oleh penjual maupun suatu pengelola pasar (Kotler dan Susanto, 2001).Kebanyakan menjual kebutuhan sehari-hari seperti bahan-bahan makanan berupa ikan, buah, sayur-sayuran, telur, daging, kain, pakaian barang elektronik, jasa dan lain-lain. Selain itu, ada pula yang menjual kue-kue dan barang-barang lainnya. Pasar Tradisional makin kecil *market share*nya, karena Pasar Modern terus tumbuh bahkan sampai ke kota dan kecamatan, Pasar Tradisional mempunyai kesan kumuh, dagangan yang bersifat makanan siap saji mempunyai kesan kurang higienis, kurang ada kepastian harga, kurang bergengsi, dan kurang nyaman (Sudjana, 2004). Toko eceran (P&D) di Pasar Tradisional merupakan usaha toko eceran memiliki populasi yang terbesar, yang dilatar belakangi oleh kebutuhan produsen dalam memasarkan produk sampai konsumen akhir yang jumlahnya jutaan orang (Levy & Weitz, 2001). Menghadapi persaingan yang begitu ketat menimbulkan reaksi bagi pemilik toko eceran (ritel) tradisional sehingga toko eceran tradisional sangat membutuhkan informasi dalam mengimbangi persaingan dengan toko modern berupa konsep-konsep baru dalam mengelola toko eceran hingga bisa bersaing dengan toko modern (Morgeinstein & Strongin, 2000).

Kata ritel berasal dari bahasa Prancis, *retellier*, yang berarti memotong atau memecah sesuatu. Usaha ritel atau eceran (*retailing*) dapat dipahami sebagai semua kegiatan yang terlibat dalam penjualan barang atau jasa secara langsung kepada konsumen akhir untuk penggunaan pribadi dan bukan penggunaan bisnis. Ritel juga

merupakan perangkat dari aktivitas bisnis yang melakukan penambahan nilai terhadap produk-produk dan layanan penjualan kepada para konsumen untuk penggunaan atau konsumsi perseorangan maupun keluarga. Ritel juga melibatkan layanan jasa, seperti jasa layanan antar (*delivery service*) ke rumah-rumah. Tidak semua ritel dilakukan di dalam toko. Para peritel berupaya memuaskan kebutuhan konsumen dengan mencari kesesuaian antara barang-barang yang dimilikinya dengan harga, tempat dan waktu yang diinginkan pelanggan (Sopiah dan Syihabudhin, 2008).

Tingginya permintaan pasar akan produk ritel, membuat sebagian besar pelaku usaha memilih strategi pemasaran tersebut untuk melepas produk mereka ke pasaran. Meskipun cara ini terbilang mudah, namun persaingan pasar bisnis ritel sudah sangat tinggi. Maka dari itu, sebaiknya perhatikan hal-hal berikut untuk memenangkan pasar (Sopiah dan Syihabudhin, 2008) :

- 1) *Tentukan target pasar.* Meskipun bisnis ritel biasa menawarkan berbagai produk kebutuhan masyarakat, namun sebisa mungkin tentukan target konsumen yang ingin dijangkau. Misalnya saja lebih menekankan harga murah untuk menjangkau konsumen menengah kebawah, atau menyediakan produk dengan kualitas terbaik untuk menjangkau sasaran pasar menengah ke atas.
- 2) *Ciptakan loyalitas pelanggan.* Memiliki konsumen yang loyal, merupakan strategi tepat untuk meningkatkan pemasaran. Bukan hanya itu saja, dengan adanya loyalitas konsumen juga membantu bisnis ritel untuk menghadapi persaingan pasar. Ciptakan program-program promosi yang dapat meningkatkan loyalitas konsumen, contohnya saja dengan memberikan kartu diskon bagi para *member*, atau mengadakan *event* promosi setiap akhir pekan.
- 3) *Pilih lokasi usaha yang strategis.* Pemilihan lokasi usaha sangat mempengaruhi tingkat penjualan pada bisnis ritel. Sesuaikan lokasi usaha dengan bisnis ritel yang ingin dijalankan, sebab lokasi usaha juga ikut menentukan potensi pasar. Seperti lokasi yang ada di tengah pemukiman warga, bisa membuka toko kelontong.
- 4) *Cantumkan merek pada setiap produk.* Penanaman *image* kepada para konsumen, menjadi cara jitu untuk memasarkan bisnis ritel. Yang perlu diingat adalah *brand* bukan hanya sekedar nama, jadi cantumkan *brand* yang telah ditetapkan di setiap produk. Seperti mencantumkan logo di setiap label harga, atau mencantumkan logo pada interior ruangan. Sehingga *brand* tersebut menjadi pembeda bisnis ritel dengan bisnis para pesaing.
- 5) *Berikan pelayanan prima kepada konsumen.* Jangan abaikan istilah pembeli adalah raja. Istilah ini memberikan masukan kepada para pelaku usaha untuk selalu memberikan pelayanan terbaik bagi para konsumen. Biasakan layani konsumen dengan 3S 1A (sambut, senyum, sapa dan antusias). Lakukan dari hal yang terkecil, seperti menyambut konsumen dengan salam dan mengucapkan terimakasih setelah mereka selesai berbelanja. Jadi konsumen merasa dihargai ketika berbelanja di tempat Anda, dan tidak segan datang berbelanja kembali.

**Tabel 2.** Aspek-aspek Pelayanan yang Dievaluasi Konsumen

<p><b>Aspek yang Bisa dirasakan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Penampilan toko</li> <li>• Tampilan barang dagangan</li> <li>• Penampilan karyawan toko</li> </ul>	<p><b>Perilaku yang Sopan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Karyawan yang bersahabat</li> <li>• Penuh penghargaan</li> <li>• Sikap perhatian</li> </ul>
<p><b>Pemahaman Terhadap Pelanggan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Memberikan perhatian</li> <li>• Mengenal langganan (<i>regular customer</i>)</li> </ul>	<p><b>Akses</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kemudahan bertransaksi</li> <li>• Waktu buka toko</li> <li>• Penyelesaian komplain</li> </ul>
<p><b>Keamanan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Perasaan aman berbelanja</li> <li>• Terjaga rahasia bertransaksi</li> </ul>	<p><b>Kecakapan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Keterampilan karyawan</li> <li>• Terjawabnya setiap pertanyaan</li> </ul>
<p><b>Kredibilitas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nama baik toko dan komitmen</li> <li>• Kejujuran karyawan</li> <li>• Garansi yang diberikan</li> </ul>	<p><b>Tanggungjawab</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Memenuhi kebutuhan pelanggan</li> <li>• Memberikan pelayanan tepat waktu</li> </ul>
<p><b>Kehandalan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Keakuratan bon belanjaan</li> <li>• Melayani dengan cepat</li> <li>• Akurasi transaksi penjualan</li> </ul>	<p><b>Informasi kepada Pelanggan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Menjelaskan pelayanan dan biaya</li> <li>• Garansi kerusakan barang dagangan</li> </ul>

Sopiah dan Syihabudhin (2008).

Menurut Morgeinstein & Strongin (2000) teknik pengelolaan barang dagangan (*merchandising management*) dapat dilakukan dengan cara: 1) Perencanaan pembelian barang dagangan, antara lain : apa yang sebaiknya kita beli, bagaimana menyimpannya/ teknik persediaan, kapan barang itu datang, kapan membeli lagi, bagaimana kita memajangnya; 2) Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam pembelian : faktor demografis, citra atau *image took*, tingkat mutu barang, kebijakan harga, pendekatan pemasaran, derajat pelayanan pelanggan, sejauh mana margin laba yang diharapkan; 3) Membuat perencanaan pembelian barang 6 bulanan. Manajemen operasional usaha untuk mengatur dan mengelola secara optimal dan manajemen pengolahan sumberdaya dalam proses transformasi input menjadi output. Mempersiapkan barang, promosi dan sumberdaya manusi, sistem pencatatan administrasi merupakan komponen yang harus diperhatikan dalam operasional toko. Sistem ini dapat berfungsi untuk pencatatan, pengawasan dan dapat menjadi bahan analisis dan evaluasi untuk perkembangan toko di masa mendatang (Buffa & Sarin, 1998).

Upaya usaha agar dapat sukses dalam memasarkan suatu produk setiap perusahaan harus menetapkan harganya secara tepat serta meramalkan perkembangan usaha dalam beberapa tahun ke depan (Chase, *et. al*,

1999).Keputusan bisnis yang anda ambil adalah penentu utama masa depan bisnis anda. Keputusan yang tepat harus didukung oleh data dan informasi yang akurat. Usaha akan membutuhkan sistem Penjualan, komputer dan *software* (perangkat Lunak). Aplikasi Penjualan dan Stok Barang dapat digunakan untuk memberi solusi praktis permasalahan usaha (Buffa & Sarin, 1999; dan Tjiptono, 2001).

### III. METODE PELAKSANAAN

#### *Metode Pendekatan Realisasi Program*

Melakukan survei awal lokasi mitra. Survei ini dilakukan untuk mendapatkan data yang relevan dengan kegiatan IbM. Data yang dikumpulkan melalui : wawancara (*indept interview*),observasi ke lokasi mitra, yaitu dengan melakukan pengamatan langsung terhadap perilaku pemilik dan elemen P&D, dan dokumentasi *database* Usaha P&D yang memuat informasi tentang potensi bidang usaha terkait di daerah ini. Kemudian, kajian permasalahan mitra dengan identifikasi permasalahan Mitra yang terjadi sehari-hari dalam pengelolaan usahanya. Diskusi sesama tim pengabdian dan tim pengarah dari Lembaga Pengabdian Kepada Masyarakat (LPM) dan Dinas Pasar Kota Padang serta masyarakat setempat untuk memecahkan permasalahan Mitra. Selanjutnya, pengurusan izin Ipteks bagi Masyarakat ke kantor terkait.

#### *Metode Pelatihan dan Pembinaan Usaha*

Langkah-langkah dalam melaksanakan pembinaan dan pelatihan pada progam pengabdian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Menetapkan syarat peserta pembinaan dan pelatihan.
- 2) Mendata pemilik dan tenaga kerja Usaha P&D Toko IR Hanafi dan Toko Alex di Pasar Raya Inpres II (Penampungan) Kota Padang yang memenuhi syarat.
- 3) Merancang metode pelatihan yang akan dilakukan: metode ceramah, diskusi, simulasi/praktek langsung, dan *narasi/pemaparan*.
- 4) Merancang materi pelatihan program pengabdian yang akan diberikan manajemen usaha P&D dan Pasar Tradisional, manajemen operasional usaha P&D dan *layout* usaha, perencanaan usaha di masa datang, penerapan teknologi dan alat penjualan barang dagangan Usaha P&D, dan menentukan narasumber yang mampu memberikan solusi permasalahan mitra.
- 5) Pelaksanaan pelatihan dan pembinaan secara langsung ke lokasi mitra dengan melibatkan Tim Pelaksana dan narasumber yang kompeten dibidangnya masing-masing. Monitoring dan evaluasi pelaksanaan kegiatan pembinaan mitra serta penilaian capaian solusi yang ditawarkan.

#### IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

##### *Kondisi Umum Pasar Raya Inpres II Kota Padang*

Pasar Raya Padang merupakan pusat aktivitas ekonomi yang terbesar di Kota Padang. Sebagai pusat kegiatan ekonomi kota dan kehidupan ekonomi masyarakat yang berada pasar, kawasan ini merupakan yang paling ramai dan paling sibuk dengan segala kegiatan ekonomi masyarakat di Kota Padang. Luas area Pasar Raya Padang ini  $\pm$  9 Ha, termasuk pertokoan *Atom Shopping Centre* yang berhadapan dengan taman kota. Pasar Raya merupakan pusat kota yang membawahi pasar-pasar satelit atau pasar-pasar pembantu yang berada dalam wilayah Kota Padang, seperti Pasar Ulak Karang, Pasar Alai, Pasar Simpang Haru, Pasar Tanah Kongsu, Pasar Lubuk Buaya dan lainnya. Dalam hal ini penyediaan barang-barang komoditi, kebutuhan sehari-hari, barang sekunder dan kebutuhan lain. Pasar Raya mempunyai *supply* yang lebih lengkap dibandingkan dengan pasar-pasar lainnya.

Pasar yang dikelola pemerintah adalah pasar yang berada di tanah Pemerintah Kota Padang, yang pengelolaannya langsung dikelola oleh Dinas Pasar Kota Padang. Pasar yang dikelola pemerintah kota khususnya Pasar Raya Padang terdapat 50% pasar yang dalam pembagiannya ada yang dinamakan pasar Inpres I, II, III, IV. Fasilitas yang ada di setiap pasar yang dikelola pemerintah bangunannya sudah permanen yang juga dilengkapi fasilitas umum. Pengelolaan keuangan pasar melalui retribusi akan menjadi kas APBD Kota Padang yang penggunaannya untuk pengelolaan dan pemeliharaan pasar. Pasca Gempa Bumi 30 September 2009 yang lalu, hampir keseluruhan bangunan fisik pasar yang dikelola oleh pemerintah mengalami kerusakan sehingga saat sekarang, kondisi pasar khususnya Pasar Raya Padang mengalami kerusakan paling parah dan harus segera diperbaiki.

Dalam penyediaan dan *supply* barang yang diperjualbelikan mulai dari kebutuhan primer seperti sandang, pangan, kebutuhan sekunder perkantoran dan sebagainya, pasar raya dibagi menjadi 3 fungsi, yaitu : 1) Pasar Raya Barat yang berada di pasar raya modern (Sentral Pasar Raya), termasuk juga pertokoan Merlin, Blok A. Merlin yang diperuntukkan bagi pedagang elektronik, bahan bangunan, onderdil kendaraan dan pedagang emas; 2) Pasar Raya Timur fase I sampai fase VIII dipenuhi oleh pedagang yang menjual kebutuhan sekunder seperti pakaian jadi, sepatu, tekstil, aksesoris dan lain-lain. Beberapa bagian terdapat yakni Bank BNI, Pasar Loak, penjahit pakaian, salon kecantikan, taman bacaan dan warung kecil-kecilan; dan 3) Blok Inpres Pasar Raya Timur yang khususnya menjual barang-barang kebutuhan sehari-hari. Blok Inpres Pasar Raya Timur ini terdiri dari dua lantai. Lantai pertama dipenuhi oleh pedagang yang menjual kebutuhan pokok seperti beras, bahan-bahan pengolahan pangan seperti cabe, bawang, rempah-rempah dan sebagainya. Selain itu ada juga kios-kios P&D dan kios-kios menjual plastik.

Pemerintah Kota Padang akan segera membangun Pasar Inpres I, II dan III di kawasan Pasar Raya Padang yang runtuh akibat gempa 30 September 2009 lalu dengan bangunan berlantai empat. Sebelum proses pembangunan dilaksanakan,

Pemko Padang telah mendatangkan konsultan nasional untuk mengkaji dan menganggarkan pagu dananya dengan membuat studi kelayakan dengan umur pakai 30-40 tahun. Dibangunnya pasar Inpres I, II dan III direncanakan empat lantai memiliki 2.000 unit kios yang dilengkapi tangga elektronik berupa lift, drainase dan penerangan listrik dan pada lantai IV akan dibangun *shelter*. *Shelter* dibangun, sekaligus tempat pendaratan helikopter atau sebagai tempat evakuasi tsunami bagi warga pada radius 1 km yang bisa menampung 12.000 warga. Dalam pembangunan pasar tradisional ala modern ini akan dibangun di atas tanah seluas 13.600 m<sup>2</sup> menggunakan dana dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) (Dinas Pasar Kota Padang, 2013).

### ***Kondisi Umum Usaha P&D Mitra***

Dilihat dari aspek manajemen sumberdaya manusia yang perlu mendapat perhatian dari kebanyakan pedagang eceran (Usaha P&D) di Pasar Raya Kota Padang adalah kurangnya kemampuan SDM pemilik usaha dan tenaga kerja dalam berinovasi, rendahnya motivasi mengakibatkan kebanyakan usaha hanya jalan di tempat, atau usaha akan tidak beroperasi lagi. Untuk Usaha P&D yang melakukan pembelian dan penjualan barang kebutuhan sehari-hari atau *sembako* dengan skala yang masih kecil dan masih sederhana manajemennya. Sehingga sangat sering terjadi kerugian penjualan atau kalah bersaing dengan usaha sejenis lainnya. Disamping itu, hal yang paling penting dari keseluruhan permasalahan di atas adalah seringnya pedagang atau Usaha P&D ini mengalami barang-barang dagangan yang kadaluarsa karena tidak ada pengecekan atau pengelolaan pembelian dan penjualan secara teratur dan *layout* barang usaha yang tidak teratur.

Dilihat dari aspek pemasaran, Usaha P&D ini melakukan pemasaran saat ini adalah dengan sistem penjualan langsung kepada pembeli yang datang ke tempat usaha. Usaha ini tidak memiliki bagian khusus yang menangani masalah pemasaran. Pemasaran ke berbagai pedagang lainnya atau konsumen yang memiliki usaha dengan menggunakan barang *sembako* sebagai bahan bakunya belum dilakukan oleh pemilik usaha. Usaha ini adalah usaha perorangan, pengelolaan dilakukan secara sederhana oleh pemilik yang juga bertindak sebagai pekerja sekaligus pemilik, hanya sesekali menggunakan tenaga kerja pembantu. Permintaan secara umum dapat berasal dari pembeli (rumah tangga), toko, restoran, dan pedagang lainnya yang datang langsung ke tempat usaha. Secara kuantitatif belum ada data yang menggambarkan jumlah permintaan barang-barang dagangan Usaha P&D ini setiap harinya. Meskipun demikian dapat diperkirakan bahwa jumlah penjualan Usaha P&D setiap hari relatif tinggi, karena usaha ini menjual barang-barang kebutuhan pokok sehari-hari.

Aspek manajemen keuangan juga menjadi hal penting yang menjadi faktor penentu keberhasilan dan peningkatan kinerja usaha. Hal yang sangat sulit dilakukan adalah pemisahan antara keuangan usaha dengan keuangan pemilik. Pengelolaan keuangan juga dilakukan secara sederhana, tidak ada pencatatan keuangan yang



khusus dilakukan sehingga tidak bisa menghitung pembelian, penjualan stok barang, laba rugi usaha dengan baik dan proyektif. Ketersediaan fasilitas perbankan di Pasar Raya Inpres II (Penampungan) Kota Padang juga memiliki peranan penting untuk menunjang aktifitas perekonomian masyarakat. Saat ini telah banyak bank-bank pemerintah atau swasta yang membuka cabang di lokasi Mitra. Pada tahun 2010 tercatat 13 bank pemerintah (10 Bank Devisa dan 3 Bank Non Devisa), seperti Bank Indonesia, BRI, BNI 1946, Bank Mandiri dan beberapa bank lainnya dan 10 Bank Swasta (9 Bank Devisa dan 1 Bank Non Devisa), yang sebagian besar berlokasi di kawasan pusat kota. Namun, sangat menyedihkan bagi Usaha P&D ini untuk mengatasi masalah pemodalannya, pemilik usaha sangat sulit melakukan pinjaman ke bank atau lembaga keuangan lainnya.

Aspek Lingkungan dan Sarana Prasarana menjadi faktor penghambat bagi kelangsungan usaha ini atas ketidaknyamanan bagi pembeli dan lingkungan masyarakat sekitarnya. Kondisi Pasar Raya Inpres II (Penampungan) pasca Gempa 30 September 2009 lalu menjadi penyebab ketidaknyamanan pembeli untuk berbelanja di Pasar Tradisional ini karena tempat usaha dengan ukuran yang cukup kecil. Relokasi sudah 2 kali terjadi dalam 5 tahun terakhir yaitu akibat gempa dan kebakaran tahun 2011 lalu yang mengakibatkan jika terjadi hujan maka lokasi pasar akan tidak nyaman atau *becek*. Pada hal Pasar Raya Inpres II ini dikelola oleh Pemerintah Kota Padang melalui Dinas Pasar dengan pembebanan retribusi kepada pedagang, namun hingga saat ini belum ada solusi dari pengelola pasar.

Keberadaan Usaha P&D di Pasar Raya Inpres II (Penampungan) Kota Padang ini dirasakan bermanfaat bagi masyarakat dan lingkungan sekitarnya (Dinas Pasar Kota Padang, 2013), antara lain :

1) Aspek Perekonomian :

- a) Meningkatnya taraf hidup masyarakat, karena usaha yang dikelola melibatkan tenaga kerja atau orang lain di sekitarnya yang akan diberi gaji/upah. Rata-rata penghasilan karyawan per hari adalah Rp. 30.000,- atau tergantung pada banyaknya penjualan barang dagangan. Jika hari kerja/minggu adalah 6 hari, maka perbulannya seorang karyawan akan mendapatkan gaji sebesar Rp. 720.000,-. Jika mereka menjadi buruh atau kasar (kuli), gajinya hanya Rp. 25.000,- per hari dan tidak bersifat permanen. Rata-rata buruh hanya bekerja 4 hari per minggu. Sehingga dalam satu bulan penghasilan buruh tani hanya memperoleh Rp. 400.000,-. Bagi pemilik sendiri, usaha ini dapat memacu kenaikan pendapatan pemilik sehingga kesejahteraan rumahtangga meningkat.
- b) Harga yang ditawarkan lebih murah. Keberadaan Usaha P&D di Pasar Raya Inpres II (Penampungan) Kota Padang membawa dampak terhadap persaingan harga antara Pasar Tradisional dan Pasar Modern yang menjadi kompetitor. Namun, secara umum Usaha P&D ini memiliki keuntungan dibanding Pasar Modern bahwa barang *sembako* yang dijual bisa ditawar dan kebanyakan bisa dibeli secara eceran.

- c) Secara makro, usaha ini tentunya akan berkontribusi bagi Pendapatan Daerah melalui retribusi pasar dari pedagang dan tentunya jika Usaha P&D ini lebih dikembangkan dengan manajemen usaha yang lebih modern, maka akan berpeluang untuk bersaing dengan Pasar Modern.
  - d) Bagi pihak Perbankan, Usaha P&D ini seharusnya menjadi target yang potensial meskipun skala usahanya kecil tetapi kontinu setiap hari. Tentunya pihak Perbankan akan menyesuaikan keadaan ini dengan skim kredit yang akan disalurkan dengan tingkat resiko tertentu.
- 2) Aspek Sosial dan Pendidikan :
- a) Mengurangi angka pengangguran karena setiap usaha memerlukan karyawan atau tenaga kerja. Jika diasumsikan satu unit usaha mempekerjakan 5 orang tenaga kerja saja, maka dengan 2 unit usaha akan memakai sebanyak 10 orang pekerja, artinya mengurangi 10 orang angka pengangguran di Kecamatan Padang Barat Kota Padang.
  - b) Meminimalkan angka kejahatan, karena sumber kejahatan itu sendiri adalah masalah pengangguran. Maka dengan adanya usaha ini, masyarakat akan memiliki kegiatan dan tidak berdiam diri karena permasalahan keuangan yang mendorong munculnya tingkat kejahatan.
  - c) Menjadi tempat silaturahmi, rekreasi belanja, dan membicarakan masalah kehidupan sehari-hari sambil berbelanja adalah kebiasaan orang Minangkabau. Sehingga tidak bisa dipungkiri Pasar Raya Kota Padang adalah tempat berkumpul orang meskipun hanya sekedar melihat-lihat barang dagangan baru di sekitar Pasar.

### ***Hasil Pelaksanaan Kegiatan***

Kegiatan pelatihan Program Ipteks Bagi Masyarakat (IbM) Mono Dikti Tahun 2015 ini tentang pembinaan dan pelatihan manajemen usaha dan *layout* serta penerapan teknologi dan alat penjualan barang dagangan bagi Usaha P&D yaitu Toko IR HANAFI dan Toko ALEX di Pasar Raya Inpres II (Penampungan) Kota Padang diikuti oleh 8 orang peserta. Setiap peserta yang diikuti dalam kegiatan ini dilatih dengan mendapatkan penjelasan dan motivasi secara langsung dari pakar yang kompeten di bidangnya tentang manajemen usaha dan *layout* serta penerapan teknologi dan alat penjualan barang dagangan bagi Usaha P&D. Seluruh peserta mendapatkan penjelasan tentang topik di atas melalui penyampaian materi dan diskusi mendalam secara langsung antara peserta dan Narasumber. Namun, karena keterbatasan waktu dari peserta dan pemahaman serta tingkat pendidikan peserta secara keseluruhan, maka penyampaian kegiatan pelatihan ini untuk sesi penerapan manajemen usaha dan *layout* serta penerapan teknologi dan alat penjualan barang dagangan bagi Usaha P&D di lokasi mitra atau tempat usaha mitra secara langsung dilakukan pada hari berikutnya di luar waktu pelatihan ini.

Lancar dan suksesnya suatu kegiatan dilaksanakan, tentunya ada parameter tertentu yang digunakan untuk menilainya. Kegiatan pelatihan manajemen usaha dan

*layout* serta penerapan teknologi dan alat penjualan barang dagangan bagi Usaha P&D di Pasar Raya Inpres II (Penampungan) Kota Padang yang dilaksanakan selama 1 hari bertujuan adalah untuk mengatasi dan memberikan solusi bagi permasalahan mitra itu sendiri.

Solusi dan indikator capaian atas permasalahan atas ***manajemen usaha P&D yang belum baik*** adalah :

- 1) Mengidentifikasi kembali seluruh barang dagangan yang akan dijual ke konsumen dan yang ada di gudang. Mitra telah mampu menghitung dan mengidentifikasi sendiri seluruh barang dagangan yang ada di Toko dan Gudang untuk menentukan persediaan barang dalam buku pencatatan manual.
- 2) Menghitung kembali setiap barang dagangan yang terjual harian, mingguan, dan bulanan. Mitra telah mampu menghitung sendiri produktivitas usahanya per periode dari penjualan harian, mingguan, dan bulanan atas harga pokok pembelian dan penjualan.
- 3) Mengevaluasi kembali barang dagangan yang selalu dibutuhkan oleh konsumen. Mitra telah mampu mengevaluasi barang dagangan yang dibutuhkan oleh konsumen setiap harinya melalui survey mandiri ke berbagai Usaha P&D lain di sekitarnya.
- 4) Membuat variasi barang dagangan baik dalam ukuran maupun jenis produknya. Mitra telah mampu menyortir dan membuat variasi ukuran serta jenis barang dagangan yang akan dijual kepada konsumen dengan harga yang lebih terjangkau seperti teh, gula, minyak makan, beras per karung atau kg dan produk lain yang berbagai merek dengan harga yang lebih murah.
- 5) Mencari tempat pemasaran baru dari setiap barang dagangan yang akan dijual. Mitra telah mampu mencari dan menjalin kerjasama dagang dengan Usaha P&D sejenis dan menjual barang dagangan dalam skala besar dalam bentuk langganan tetap ke beberapa catering dan restoran.

Solusi dan indikator capaian atas permasalahan atas ***kurangnya kompetensi pemilik usaha tentang jiwa wirausaha yang mampu berkompetisi*** adalah :

- 1) Meningkatkan omzet penjualan dan membuka diri untuk masukan dari Usaha P&D lain di sekitarnya. Mitra telah mampu mencari peluang baru untuk meningkatkan omzet penjualan seperti menjalin kerjasama dengan *supplier* barang dagangan untuk memperoleh harga pokok pembelian yang lebih murah.
- 2) Menjalinkan kerjasama dengan Usaha P&D lain di sekitarnya dan menjual barang dagangan dengan sistem penjualan yang lebih aktif dan antar-jemput baik dalam jumlah besar maupun skala kecil. Mitra telah mampu melakukan teknik penjualan yang lebih variatif dan aktif (tidak hanya di Toko) atau di Gudang tetapi melalui sistem antar-jemput. Kemudian jika terjadi kekosongan persediaan barang yang diminta oleh konsumen, maka Mitra telah menjalin

kerjasama dengan Usaha P&D lain untuk bergabung dan berbagi keuntungan dalam memenuhi permintaan konsumen.

- 3) Lebih banyak mencari informasi dan belajar dari berbagai sumber dalam mengelola usaha ritel (eceran) seperti Usaha P&D ini. Mitra lebih luas wawasannya dalam mengelola Usaha P&D dengan berbagai informasi yang disampaikan dalam pelatihan Ipteks bagi Masyarakat ini dan memahami buku pedoman manajemen usaha ritel yang telah diberikan sebelumnya.
- 4) Menyatukan visi dan misi demi kemajuan usaha antar berbagai Usaha P&D di Pasar Raya Inpres II Kota Padang untuk mengajukan usulan pelatihan dan berbagai kegiatan bisnis lainnya kepada Pemko Padang. Dengan adanya pelatihan yang dilakukan oleh Tim Pelaksanan IbM Mono DIKTI Tahun 2015 ini, maka harapan Mitra telah terjawab dan tentunya dapat memberikan manfaat dalam mengelola Usaha P&D ini ke depan dengan lebih baik.

Solusi dan indikator capaian atas permasalahan ***akses perbankan dan pemerintah masih kurang*** adalah :

- 1) Melakukan perbaikan kinerja usaha dengan pengelolaan Usaha P&D yang lebih sistematis baik dari sisi omzet, pencatatan, dan kelangsungan usaha ke depan. Dengan adanya pelatihan yang dilakukan oleh Tim Pelaksanan IbM Mono DIKTI Tahun 2015 ini, maka Mitra telah mampu membuat pengelolaan usaha yang lebih baik dari sisi manajemen Usaha P&D dan mampu membuat laporan keuangan usaha sendiri yang nantinya dibutuhkan dalam mengajukan usulan tambahan modal ke pihak perbankan. Terbukti bahwa Mitra sudah mulai mengajukan usulan permintaan kredit usaha ke beberapa bank di Kota Padang.
- 2) Menyampaikan aspirasi baik secara langsung atau usulan tertulis maupun melalui Himpunan Pedagang Pasar Raya Inpres II (HPPI2) Kota Padang. Mitra telah mengajak seluruh pedagang yang ada di Pasar Raya Inpres II (Penampungan) melalui Himpunan Pedagang Pasar Kota Padang ini untuk meminta tempat berjualan (toko) yang lebih layak dalam meningkatkan kinerja usahanya di masa datang. Kemudian, realisasi tersebut akan diwujudkan dalam bentuk akses Usaha P&D untuk memperoleh kredit dari Koperasi Simpan Pinjam Pasar Raya Padang.

Solusi dan indikator capaian atas permasalahan ***belum menerapkan teknologi dan alat penjualan dan stok barang*** adalah :

- 1) Membuat *layout* toko atau tempat berjualan Usaha P&D yang lebih baik dan teratur sesuai dengan kategori barang dagangan yang dijual. Mitra telah mampu membuat *layout* toko atau tempat berjualan Usaha P&D yang lebih baik dan teratur sesuai dengan kategori barang dagangan yang dijual berdasarkan buku pedoman manajemen operasional ritel dalam pelatihan IbM Mono DIKTI Tahun 2015 ini yang dilengkapi dengan rak dan timbangan barang dagangan (***untuk menumbuhkan kejujuran dalam berdagang***). Akan

tetapi, *layout* yang dibuat tersebut belum begitu tertata rapi dan teratur sepenuhnya disebabkan oleh tempat berjualan yang sempit dan berada di lokasi pasar penampungan sementara pasca Gempa Bumi 30 September 2009 lalu.

- 2) Melakukan pendataan dan pencatatan setiap pembelian dan penjualan barang dagangan dalam suatu buku pencatatan laporan keuangan Usaha P&D. Mitra telah mampu melakukan pencatatan setiap pembelian dan penjualan barang dagangan ke dalam sebuah buku pencatatan laporan keuangan Usaha P&D yang diberikan dalam pelatihan IBM Mono DIKTI Tahun 2015 ini. Meskipun sangat sederhana karena keterbatasan tingkat pendidikan pemilik usaha, laporan keuangan usaha tersebut sudah memuat akun-akun barang dagangan yang dijual sehingga mudah menghitung laba/rugi, perubahan modal, dan neraca saldo Usaha P&D. Sehingga, pemilik usaha lebih mudah menghitung omzet penjualan dan menentukan harga jual barang dagangan serta pendataan seluruh item barang dagangan dengan tanggal kadaluarsanya.

Berikut adalah teknologi dan alat penjualan barang dagangan yang diberikan dalam pelaksanaan Program Ipteks Bagi Masyarakat (I<sub>b</sub>M) Mono Dikti Tahun 2015 untuk mengatasi permasalahan mitra saat ini, yaitu :



**Gambar 1.** Nama dan Merek Toko Kedua Mitra : Usaha P&D IR Hanafi dan Alex





**Gambar 2.** Rak Barang Dagangan, Timbangan Meja, Stempel, dan Buku Panduan Manajemen Ritel dan Operasional Toko Usaha P&D



**Gambar 3.** Pelatihan dan Pembinaan Manajemen Ritel Toko IR Hanafi dan Alex



**Gambar 4.** Kondisi Usaha P&D Mitra Toko IR Hanafi dan Alex Setelah Penerapan

## V. KESIMPULAN DAN SARAN

Program Ipteks Bagi Masyarakat (I<sub>b</sub>M) Mono Dikti Tahun 2015 dilaksanakan dalam bentuk pelatihan dan pembinaan untuk meningkatkan kinerja dan manajemen Mitra Usaha P&D di Pasar Raya Inpres II (Penampungan) Kota Padang. Capaian I<sub>b</sub>M ini telah memberikan manfaat yang signifikan bagi mitra dalam meningkatkan kinerja usahanya di masa datang meskipun masih terdapat kekurangan dari berbagai sisi. Dengan adanya perbaikan manajemen bisnis dan operasional Usaha P&D Toko IR Hanafi dan Alex telah mampu meningkatkan kinerja usaha mitra (omzet dan pelayanan) sekitar 25% dalam kurun waktu satu tahun melalui peningkatan kemampuan inovasi dan manajemen bisnis, layout usaha yang memberikan kenyamanan pelanggan berbelanja, pembuatan laporan keuangan usaha, mengajukan proposal kredit usaha ke lembaga perbankan seperti Bank BRI dan BPR Swamitra, menjalin kerjasama usaha dengan distributor dan usaha P&D sejenis, dan telah menerapkan peralatan penjualan barang dagangan seperti timbangan meja, rak barang dagangan, nama dan merek usaha P&D.

## G. DAFTAR PUSTAKA

- BPS Kota Padang, 2013, *Padang Dalam Angka 2013*.
- Buffa, E.S. dan Sarin, R.K., 1999, *Manajemen Operasi dan Produksi Modern*. Jilid 1 dan Jilid 2, Edisi Kedelapan, Jakarta : Binarupa Aksara.
- Chase, R.B, Aquilano, N.J., dan Jacobs F.RE, 1998, *Production and Operations Management, Manufacturing and Services*, Eight Edition, Irwin/McGraw-Hill.
- Dinas Pasar Kota Padang, 2002, Perda No. 8 Tahun 2002 tentang *Pengelolaan dan Retribusi Pasar*.
- \_\_\_\_\_, 2013, *Perkembangan dan Revitalisasi Pasar Raya Kota Padang*.
- Kotler, Philip dan A.B. Susanto, 2001, *Manajemen Pemasaran di Indonesia*, Buku 2, Jakarta : Penerbit Salemba Empat.
- Levy & Weitz, 2001, *Retailing Management*, 4<sup>th</sup> Ed., New York : Mc.Graw Hill, Irwin.
- Morgeinstein & Strongin, 2000, *Modern Retailing*, 7<sup>th</sup> Ed., Prentice-Hall, New Jersey.
- Sopiah, dan Syihabudhin, 2008, *Manajemen Bisnis Ritel*, CV Andi Offset, Yogyakarta.
- Sudjana, Asep, 2004, *Paradigma Baru Manajemen Ritel Modern*, Edisi 1, Yogyakarta : Penerbit Graha Ilmu.
- Tim Pelaksana I<sub>b</sub>M, 2014, *Survey Awal Usaha P&D Toko IR HANAFI dan Toko ALEX di Pasar Raya Inpres II (Penampungan) Kota Padang*, tanggal 7 April 2014.
- Tjiptono, F., 2001, *Manajemen Jasa*, Edisi Ke-1, Yogyakarta : Penerbit Andi Offset.

## **IbM Penguatan Bidang Manajemen Pemasaran UMKM di Sentra Industri Tempe Keripik Desa Karang Tengah Ngawi**

Siti Khoiriyah\*, Evi Gravitiani, Izza Mafruhah

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

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret

*Desa Karang Tengah Prandon Kabupaten Ngawi merupakan sentra industri keripik tempe dengan kurang lebih 400 UMKM, dimana proses produksi, pengemasan, dan produk yang dihasilkan saat ini masih relatif sederhana. Mereka mayoritas masih menggunakan pisau sayur sehingga tebal tipis keripik relatif kurang standar. Demikian juga dengan bentuk, rasa dan penyajian produk yang ditawarkan masih perlu pengembangan yang optimal. Masih banyak UMKM sekitar yang menggunakan pengemasan dan label yang sangat standar. Penggunaan steples (klip) untuk merekatkan plastik pembungkus tentunya berdampak pada kualitas produk yang tidak mampu bertahan lama. Selain itu faktor keamanan juga kurang terjamin. Disisi lain, sentra industri keripik tempe di daerah tersebut potensial dikembangkan dan menyokong perekonomian daerah tersebut.*

*Kegiatan ini berjalan satu tahun. Usulan program berupa pelatihan dan pendampingan bidang pemasaran serta memberikan bantuan beberapa alat penunjang produksi sehingga keripik tempe dari UKM mitra menjadi produk unggulan dan mampu bersaing di pasaran. Dua mitra UKM yang disertakan dalam IbM ini adalah UKM keripik tempe Tunas Jaya dan Asih Rasa. Jasa pelatihan bidang pemasaran berfokus pada upaya melakukan diversifikasi, diferensiasi dan intensifikasi produk. Materi pelatihan berupa branding, packaging, dan praktek pembuatan keripik rasa green tea. Penawaran keripik tempe rasa green tea ke pasaran merupakan bentuk diversifikasi dan diferensiasi produk dan upaya memperluas pasar. Sementara bantuan alat*

*produksi berupa spinner 1.5 Kg untuk UKM Tunas Jaya, untuk UKM Asih Rasa berupa hand sealer, dan mesin pelepas kulit kedelai (pemecah kedelei) merupakan upaya intensifikasi produk. Proses produksi yang lebih baik akan mempengaruhi kualitas keripik yang dihasilkan. Sebagai tindak lanjut kegiatan pelatihan, UKM Tunas Jaya telah memakai logo baru hasil konsultasi dan pendampingan dengan tim pengusul IbM. Luaran kegiatan berupa Jasa Pelatihan dan Pendampingan Diversifikasi, Diferensiasi, dan Intensifikasi Produk Keripik Tempe sehingga mampu memberikan dampak meningkatnya nilai aset UKM, dan meningkatnya jumlah tenaga kerja UKM, Terjalannya kerjasama antara Fakultas/Pusat Studi dan UKM, Bertambahnya jumlah dan mutu produk yang dipasarkan, dan produk yang dihasilkan UKM mitra lebih unggul serta mampu dipasarkan dan menjadi penggerak ekonomi masyarakat.*

**Keywords:** *Sentra Industri Tempe Keripik, diversifikasi, diferensiasi, intensifikasi produk*



## I. PENDAHULUAN

Usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara ataupun daerah, tidak terkecuali di Indonesia. Usaha Kecil Menengah atau lazim kita kenal sebagai UKM mempunyai banyak peran penting dalam perekonomian. Salah satu perannya yang paling krusial dalam pertumbuhan ekonomi adalah menstimulus dinamisasi ekonomi. Selain itu sebagai sektor usaha yang dijalankan dalam tataran bawah, UKM berperan besar dalam mengurangi angka pengangguran, bahkan fenomena PHK menjadikan para pekerja yang menjadi korban dipaksa untuk berfikir lebih jauh dan banyak yang beralih melirik sektor UKM ini. Produk-produk UKM, setidaknya memberikan kontribusi bagi pertumbuhan ekonomi dan pendapatan nasional, karena tidak sedikit produk-produk UKM itu yang mampu menembus pasar internasional. Persoalan UKM di Indonesia, tidak hanya karena masalah modal, melainkan juga karena ketiadaan mentor/pembimbing. Kualitas institusi usaha mikro, kecil dan menengah masih rendah dan lemah sehingga manajemennya perlu mendapatkan perhatian besar. Usaha-usaha ini belum mampu meningkatkan produktivitas secara optimal dan sangat rentan terhadap pengaruh persaingan global.

Desa Karang Tengah Prandon Kabupaten Ngawi merupakan desa sentra industri keripik tempe dengan lebih dari 400 UMKM yang memiliki rata-rata produksi 738 Kg keripik tempe. Tenaga kerja wanita yang terlibat dalam industri rumah tangga ini sebanyak 663 orang dan 501 tenaga kerja pria, dengan nilai investasi diperkirakan setara Rp 2.188.644.800 (Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Ngawi, 2013). Data ini menunjukkan betapa besar potensi pengembangan sentra industri keripik tempe di Desa Karang Tengah Prandon Ngawi dalam memperkokoh perekonomian daerah. Sebagaimana disampaikan beberapa literatur dan riset-riset terdahulu, beberapa kendala yang dihadapi UKM adalah masalah permodalan, pemasaran, belum adanya catatan pembukuan, dan manajemen yang masih sangat tradisional (Haryono dan Khoiriyah, 2012). Salah satu upaya untuk menciptakan UKM tangguh dan mampu bersaing di pasar global adalah melalui pemberdayaan UKM-UKM yang ada dengan pemberian pembinaan dan pelatihan. Dengan demikian, diharapkan para UKM-UKM tersebut mampu menuju kemandirian baik dalam hal pengelolaan usaha maupun keuangannya. Pemberdayaan dan pengembangan terhadap usaha kecil dan menengah (UKM) antara lain dengan cara memperbaiki sistem, meminimalisir biaya operasional, mengembangkan wilayah pemasaran sehingga menghasilkan profit sebesar-besarnya. Selain itu, pendampingan UKM untuk mengatur arus keuangan, dari perencanaan, pengelolaan *cash flow* sampai mendapatkan tambahan modal baik untuk investasi ataupun untuk modal kerja juga sangatlah diperlukan. Dengan demikian para pelaku bisnis UKM tidak lagi memikirkan bagaimana *me-manage* keuangan untuk kebutuhan pribadi, sosial maupun usahanya.

Dewasa ini pemerintah memberi perhatian penuh bagi pengembangan produk-produk lokal sebagai bentuk kearifan lokal suatu wilayah. Jawa Timur

sebagai salah satu daerah penghasil kedelai terbesar tentunya tepat kiranya mengembangkan produk keripik tempe sebagai produk unggulan Kabupaten Ngawi yang mampu bersaing di pasaran dan menjadi penggerak ekonomi masyarakat. Kerjasama antara Perguruan Tinggi (Akademisi), *business*, masyarakat UMKM pengrajin tempe keripik (*community*) dan Pemerintah daerah Kabupaten Ngawi (*government*) diharapkan mampu mengembangkan sentra industri keripik tempe tersebut berkembang optimal menghasilkan produk unggulan yang mampu bersaing di era persaingan global ini serta berpotensi diekspor.

Hasil penelitian Subandi (2010) menunjukkan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi usaha kripik tempe sehingga kurang dapat berkembang dengan baik, antara lain latar belakang pendidikan yang relatif rendah, terbatasnya modal dalam mengembangkan industri kripik tempe, sistem manajemen dan sarana/prasarana yang masih tradisional, serta wilayah pemasaran yang masih terbatas (*Elektronik Theses and Disertations (ETD) Gadjah Mada University, 2010*). Hal ini menunjukkan pentingnya usaha nyata untuk membuat UKM keripik tempe lebih tangguh dan lebih berdaya saing.

Hasil observasi dan *indepth interview* terhadap beberapa pelaku usaha UKM keripik tempe di Desa Karang Tengah Prandon Ngawi, industri keripik tempe memiliki potensi yang besar untuk dikembangkan, namun kondisi saat ini masih banyak dijumpai berbagai kendala yang harus diselesaikan. Para UKM pengrajin keripik yang masih menggunakan sistem tradisional dalam proses produksi dan pemasarannya. Gambar berikut menunjukkan proses penggorengan dengan menggunakan kayu bakar sebagai sumber energi utama saat proses produksi berlangsung.



Gambar 1: Proses Produksi Keripik Tempe

Mayoritas UKM di Desa Karang Tengah Prandon Ngawi selama ini menghasilkan satu varian produk rasa original (rasa bawang) dengan bentuk yang sederhana. Beberapa kendala yang dihadapi mitra adalah dalam hal variasi dan kualitas produk, pengemasan serta pelabelan (*diversifikasi, intensifikasi, dan diferensiasi produk*), sehingga produk keripik yang dipasarkan belum mampu bersaing secara optimal. Dalam mengiris tempe, saat ini masih menggunakan pisau sayur sederhana. Hal ini tentunya akan berdampak pada tebal tipis tempe keripik hasil irisannya yang kurang standar (Lihat Gambar berikut).



Gambar 2: Hasil Irisan Tempe

Demikian juga dengan bentuk, rasa dan penyajian produk yang ditawarkan. UKM-UKM yang ada masih perlu pengembangan yang optimal. UKM Keripik Tempe di Desa Karang Tengah Prandon Ngawi menggunakan pengemasan dan label yang sangat standar. Penggunaan steples (klip) untuk merekatkan plastik pembungkus tentunya berdampak pada kualitas produk yang tidak mampu bertahan lama. Selain itu faktor keamanan juga kurang terjamin. Tidak sedikit juga para UKM yang masih memanfaatkan plastik dan label kertas sederhana dan diletakkan diatas besek dalam mengemas dan memberikan label produknya untuk membedakan dengan produk lainnya yang ada di pasaran. Hal ini tentunya akan sangat mudah hilang dan sulit mendapatkan perhatian calon pembeli. Kemasan yang menarik cenderung akan berpengaruh pada niat beli masyarakat dan juga akan turut menentukan kualitas produk yang ditawarkan kedua mitra. Saat ini rata-rata harga jual yang ditetapkan UKM adalah Rp 3.000 per bungkus.

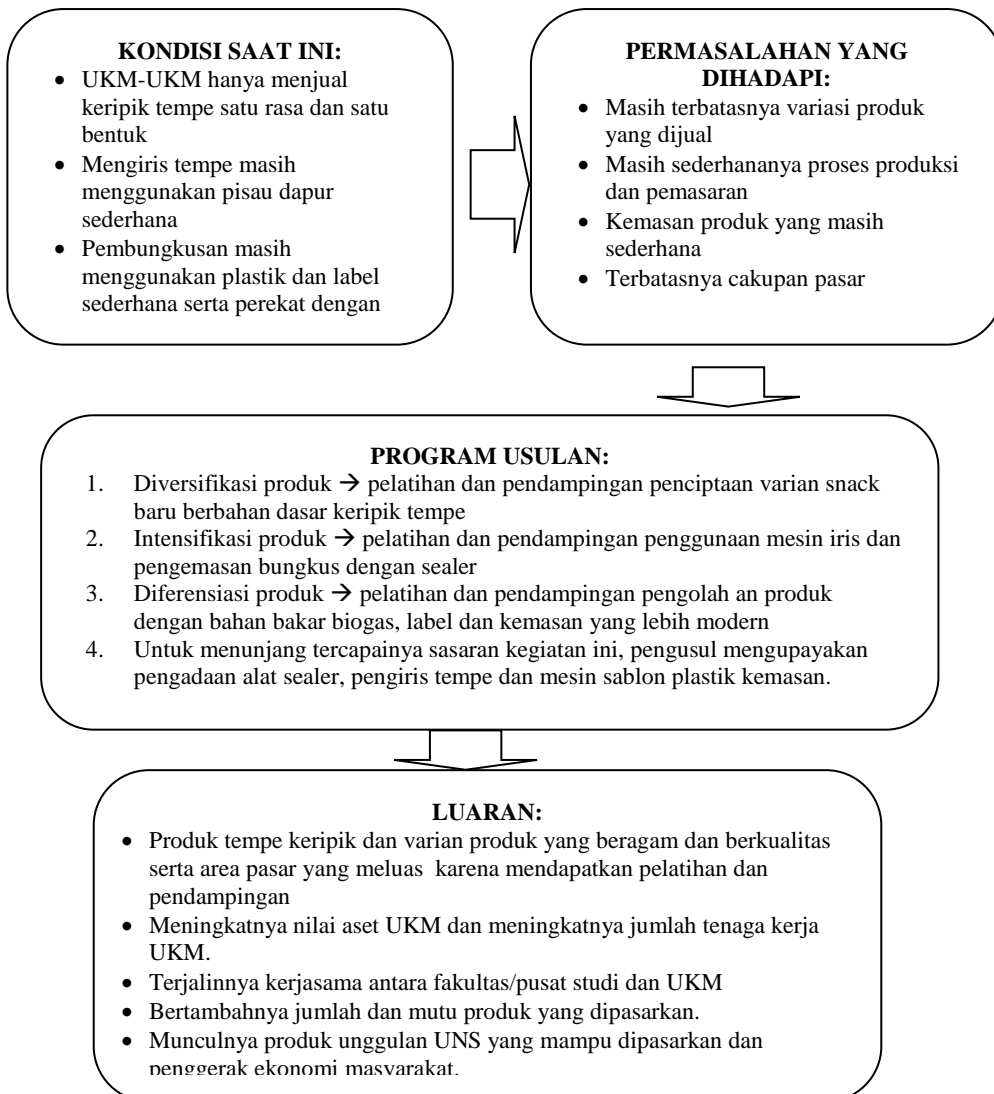


Gambar 3: Kemasan Produk

Berdasarkan uraian latar belakang masalah dan kondisi saat ini, jasa pelatihan dan pendampingan diversifikasi, diferensiasi, dan intensifikasi produk keripik tempe serta bantuan alat produksi sangat diperlukan. Besar harapannya UKM lebih unggul serta mampu bersaing dipasarkan dan menjadi penggerak ekonomi masyarakat.

## II. METODA

Secara sederhana skema kegiatan IbM penguatan bidang manajemen pemasaran UMKM di sentra industri tempe keripik Desa Karang Tengah Ngawi adalah sebagai berikut:



Kegiatan IbM penguatan bidang manajemen pemasaran UMKM di sentra industri tempe keripik Desa Karang Tengah Prandon Ngawi difokuskan pada

program manajemen pemasaran, secara spesifik bertujuan mengupayakan adanya variasi produk UKM Mitra (diversifikasi), meningkatkan kualitas produk keripik tempe UKM mitra (intensifikasi), dan meningkatkan nilai jual di pasaran melalui pengemasan dan pelabelan yang lebih baik serta diolah dengan bahan bakar ramah lingkungan (diferensiasi). Bentuk kegiatan yang dilakukan berupa pelatihan dan pendampingan.

Dengan berjalannya program ini diharapkan produk keripik tempe mampu berkembang sebagai produk unggulan daerah Kabupaten Ngawi yang berpotensi ekspor sehingga mampu mendorong perekonomian daerah. Dampak lain dari kegiatan ini diharapkan masyarakat di daerah tersebut mampu mandiri secara ekonomi. Selain itu, pelaksanaan program ini diharapkan keripik tempe mampu berkembang dari generasi ke generasi dengan inovasi berbagai aneka rasa, berdaya saing handal dengan produk yang berkualitas, memberikan peluang kerja bagi masyarakat lokal serta dipasarkan mulai dari kawasan regional, nasional, sampai internasional.

Pengertian pelatihan menurut Gomes (2003: 197) adalah setiap usaha untuk memperbaiki performansi pekerja pada suatu pekerjaan tertentu yang sedang menjadi tanggung jawabnya, atau satu pekerjaan yang ada kaitannya dengan pekerjaannya. Sementara menurut Robbins (2001: 282), pelatihan yang dimaksudkan disini adalah pelatihan formal yang direncanakan secara matang dan mempunyai suatu format pelatihan yang terstruktur. Bernardin dan Russell (1998: 172) mendefinisikan pelatihan sebagai berbagai usaha pengenalan untuk mengembangkan kinerja tenaga kerja pada pekerjaan yang dipikulnya atau juga sesuatu berkaitan dengan pekerjaannya. Hal ini biasanya berarti melakukan perubahan perilaku, sikap, keahlian, dan pengetahuan yang khusus atau spesifik. Dan agar pelatihan menjadi efektif maka di dalam pelatihan harus mencakup suatu pembelajaran atas pengalaman-pengalaman, pelatihan harus menjadi kegiatan keorganisasian yang direncanakan dan dirancang didalam menanggapi kebutuhan-kebutuhan yang teridentifikasi.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

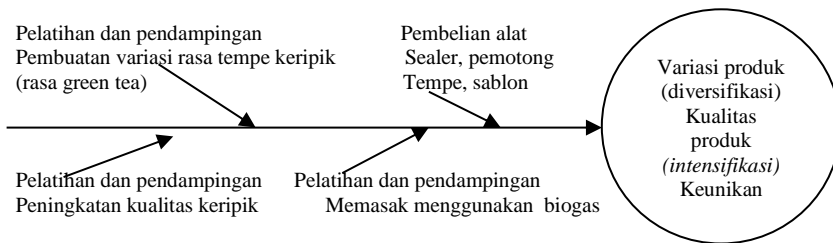
Untuk mendapatkan target luaran tersebut, jasa pelatihan dan pendampingan serta mengadakan beberapa peralatan pendukung diberikan bagi UKM. Pelatihan dan pendampingan dikhususkan untuk melakukan diversifikasi produk (aneka rasa: rasa pedas, balado, barbeque, dll). Upaya intensifikasi produk dalam rangka meningkatkan kualitas produk melalui pendampingan pengemasan produk dengan sistem *sealer* dan membantu membuatkan sablon kemasan plastik yang lebih menawan dan menarik.

Beberapa manfaat pelatihan yang diharapkan dapat diterima bagi UKM-UKM Desa Karang Tengah Prandon Ngawi sebagaimana yang dikemukakan oleh Noe, Hollenbeck, Gerhart, Wright (2003), yaitu:

1. Meningkatkan pengetahuan para UKM atas budaya dan para pesaing di luar,

2. Membantu para UKM yang mempunyai keahlian untuk bekerja dengan teknologi baru,
3. Membantu para UKM untuk memahami bagaimana bekerja secara efektif dalam tim untuk menghasilkan jasa dan produk yang berkualitas,
4. Memastikan bahwa budaya inovasi, kreativitas dan pembelajaran,
5. Mempersiapkan para UKM untuk dapat menerima dan bekerja secara lebih efektif satu sama lainnya, terutama dengan kaum minoritas dan para wanita.

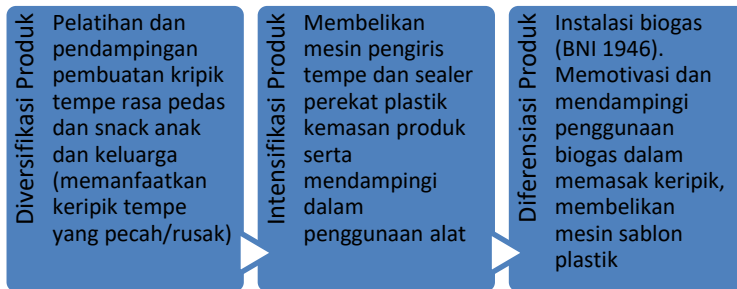
Setelah mendapatkan pelatihan dan pendampingan bidang manajemen pemasaran, diharapkan UKM mampu menghasilkan produk yang lebih berkualitas dan bervariasi dengan pengemasan yang lebih menarik, diharapkan omset penjualannya juga meningkat sehingga UKM mampu mempersiapkan diri menghadapi persaingan global. Seiring dengan peningkatan kualitas dan omset penjualan, diharapkan keripik tempe Desa Karang Tengah Prandon Ngawi mampu menjadi produk unggulan sehingga memberikan dampak ikutan berupa pengentasan kemiskinan dan mengatasi angka pengangguran. Sebagai upaya memperluas pasar, UKM Keripik Tempe Desa Karang Tengah Prandon Ngawi melakukan diversifikasi produk dengan cara menawarkan keripik tempe rasa *green tea*.



Gambar 5: Diagram Fishbone

## BENTUK PROGRAM PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN

Untuk mengatasi permasalahan mitra tersebut, program yang dicanangkan adalah:



Gambar 6: Proses dan Hasil Penggorengan Kripik Tempe Rasa Green Tea

#### IV. SIMPULAN DAN SARAN

Secara umum, kendala yang dihadapi UKM adalah kualitas SDM masih rendah, keterbatasan kepemilikan mesin/alat produksi, pelaku usaha pada umumnya belum mampu memenuhi permintaan pasar yang struktural, variasi, mutu dan disain produk yang belum optimal, ketersediaan bahan baku yang terbatas, akses permodalan usaha masih lemah, serta keterbatasan kemampuan menghadapi persaingan atas membanjirnya produk impor sebagai akibat globalisasi dan liberalisasi perdagangan. Tak urung, UKM-UKM kita masih kalah bersaing di tengah era MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN) yang sedang dihadapi ini. Berdasarkan kendala yang dihadapi UKM tersebut, diperlukan program pemberdayaan industri kecil dan menengah menuju kemandirian melalui pembinaan kewirausahaan dalam bentuk pelatihan dan pendampingan yang berbeda-beda sesuai kebutuhan UKM serta bantuan berbagai alat produksi. Program pemberdayaan yang dicanangkan tersebut akan optimal manakala ada kerjasama ABCG, yaitu antara akademisi (Perguruan Tinggi), *business* (swasta, perusahaan) melalui program CSR (*Corporate Social Responsibility*), *community* (masyarakat, UKM pelaku usaha, koperasi), dan *government* (Pemda setempat atau dinas-dinas terkait).

## UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih penulis sampaikan kepada UNS (Universitas Sebelas Maret) yang telah membiayai Kegiatan IbM dengan Judul IbM Penguatan Bidang Manajemen Pemasaran UMKM di Sentra Industri Tempe Keripik Desa Karang Tengah Ngawi ini melalui Hibah Kompetisi dana PNBPN UNS TA 2016. Juga kepada mahasiswa KKN tematik UNS tahun 2016 yang berlokasi di Desa Karang Tengah Prandon Ngawi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bernardin And Russell, 1998, *Human Resource Management*, Second Edition, McGraw-Hill Book Co, Singapore
- Cut Zurnali, 2004, *Pengaruh Pelatihan dan Motivasi Terhadap Perilaku Produktif Karyawan pada Divisi Long Distance PT Telkom Indonesia*, Tbk, Tesis, Program Pascasarjana Unpad, Bandung
- Dessler, G, 1997, *Human Resource Management*, Seventh Edition, Prentice Hall, Inc.,New Jersey
- Gomez-Mejia, Balkin, C, 2001, *Managing Human Resources, International Edition*, Prentice Hall, Inc.,New Jersey
- Haryono, Tulus dan Siti Khoiriyah (2012), *Pengaruh Perilaku Kewirausahaan terhadap Kinerja Usaha Kecil dan Menengah (Studi Kasus pada UMKM di Surakarta)*, Hibah Guru Besar LPPM UNS, Tidak dipublikasikan.
- Idrus, M. Syafii, 2003. *Pengembangan Kewirausahaan (Entrepreneurship) dan Peran Perguruan Tinggi Dalam rangka Membangun Keunggulan Bersaing Bangsa Indonesia*. Paper disampaikan pada Orasi Ilmiah Universitas Pendidikan Nasional pada 17 Februari 2003. Tidak dipublikasikan.
- Noe, H, Gerhart, W, 2003, *Human Resource Management, International Edition*, The McGraw-hill Companies, Inc. New York



## **Penguatan Pemasaran dengan *e\_commerce* dalam Mendukung Perkembangan Industri Kripik Tempe di Kabupaten Ngawi, Jawa Timur**

Evi Gravitiani, Nurul Istiqomah, Nunung Sri Mulyani, Izza Mafruhah

**ABSTRAK :** *Potensi industri kripik tempe yang merupakan olahan khas dijadikan sebagai salah satu produk unggulan dari Kabupaten Ngawi. UMKM home industry kripik tempe sejumlah 396 buah dengan kapasitas produksi tempe mentah per hari 12.504 kg dan kripik tempe 738 kg/hari. Penyerapan tenaga kerja industri ini sebanyak 1.164 orang. Permintaan kripik tempe mengalami peningkatan karena potensi pemasarannya sudah terjual ke Jawa Timur dan Jawa Tengah. Permintaan kripik tempe terus mengalami peningkatan, maka akan memberikan efek multiplier bagi perekonomian di Ngawi, yang dinikmati oleh penduduk yang tinggal di sentra industri kripik tempe, yaitu adanya penyerapan tenaga kerja yang pada akhirnya meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Aspek pemasaran menjadi poin penting dalam perkembangan industri. Pemasaran online dengan *e\_commerce* menjadi alternatif yang dapat dilakukan untuk peningkatan jaringan pemasaran.*

*Perkembangan industri kripik tempe ini berpotensi untuk lebih dikembangkan menjadi desa mandiri energi dengan konsep blue economy melalui pengembangan ternak terpadu. Keterpaduan ini dilakukan dengan kombinasi antara industri kripik tempe dengan peternakan sapi. Limbah kedelai sebagai pakan ternak, limbah ternak digunakan sebagai biogas, dan sisa biogas digunakan sebagai bahan pupuk organik.*

*Perwujudan desa mandiri energi ini menggandeng Corporate Community Responsibility dari Bank BNI dan sudah berjalan sejak tahun 2015. Sinergitas yang positif antara masyarakat pengusaha kripik tempe di Ngawi, Universitas Sebelas Maret, dan Bank BNI mampu menjadikan masyarakat tersebut siap menghadapi tantangan MEA.*

*Kata Kunci : industri kripik tempe, *e\_commerce*, desa mandiri energi, blue economy, Corporate Community Responsibility*

### **I. Pendahuluan**

Ngawi merupakan salah satu kota kecil yang terdapat di Jawa Timur, dengan luas wilayah sebesar 1.295,98 km<sup>2</sup> dimana sekitar 38 persennya berupa tanah persawahan sehingga tidak bisa dipungkiri bahwa mata pencaharian utama penduduk di Ngawi adalah sebagai petani. Walaupun sebagian besar penduduknya bermata pencaharian sebagai petani, tetapi sektor industri juga mengalami perkembangan. Beberapa subsektor industri yang mendominasi di Kabupaten Ngawi, yakni industri barang dari kayu dan sejenisnya, kemudian diikuti dengan industri semen dan barang galian bukan logam dan posisi yang ketiga ada industri makanan, minuman dan tembakau. Jumlah tenaga kerja pada subsektor industri barang dari kayu dan sejenisnya adalah sebanyak 20.759 orang, di subsektor industri

semen dan barang galian bukan logam adalah sebanyak 8.471 orang, sedangkan pada subsektor industri makanan, minuman dan tembakau sebanyak 5.109 orang.

Salah satu subsektor industri yang berpotensi adalah industri makanan, minuman dan tembakau, dimana menghasilkan nilai produksi sebesar Rp. 56.726,51 juta pada akhir tahun 2012. Ngawi mempunyai potensi pada pengembangan industri makanan, salah satunya adalah industri kripik tempe. Kripik tempe merupakan olahan khas dari daerah Ngawi yang dijadikan sebagai salah satu produk unggulan dari Kabupaten Ngawi, disamping beberapa produk unggulan yang lain seperti kripik ubi-ubian dan batik Ngawi. Pemerintah Kabupaten Ngawi juga terus berusaha memperkenalkan produk unggulannya dalam berbagai acara baik tingkat lokal maupun nasional. Berdasarkan data yang diperoleh dari Dinas Perdagangan dan Perindustrian, diperoleh informasi mengenai jumlah UMKM *home industry* kripik tempe sejumlah 396 buah, kapasitas produksi tempe mentah per hari mencapai 12.504 kg, kapasitas memproduksi kripik tempe mencapai 738 kg/ hari, dan tenaga kerja yang terserap hampir sebanyak 1.164 orang yang terdiri dari tenaga kerja laki-laki sebanyak 501 orang dan tenaga kerja wanita sebanyak 663 orang. Nilai investasi pada industri kripik tempe pada tahun 2013 mencapai Rp. 2.188.644.800,- Berdasarkan hasil *Focus Group Discussion* (FGD) dengan pengrajin kripik tempe diperoleh informasi bahwa permintaan terhadap kripik tempe terus mengalami peningkatan karena potensi pemasarannya sudah terjual ke Jawa Timur dan Jawa Tengah. Ketika permintaan akan kripik tempe terus mengalami peningkatan, maka akan memberikan efek multiplier bagi perekonomian di Ngawi. Setidaknya manfaat tersebut dinikmati oleh penduduk yang tinggal di sentra industri kripik tempe, yaitu adanya penyerapan tenaga kerja yang pada akhirnya meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

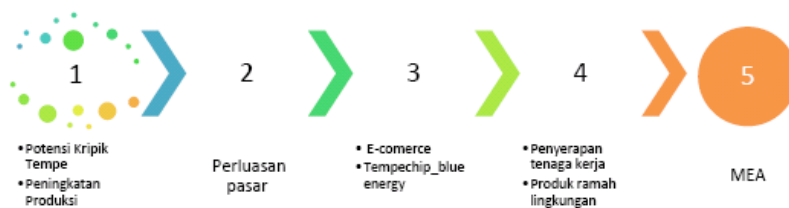
Perluasan pemasaran kripik tempe perlu ada upaya nyata yang dilakukan oleh pihak-pihak terkait, untuk mencari solusi atas persoalan tersebut. Pemasaran online atau yang dikenal dengan E\_commerce dinilai sebagai salah satu solusi. E\_commerce merupakan produk dan fasilitas yang seharusnya bisa dimanfaatkan oleh pengusaha kripik tempe dalam memasarkan produknya. Tantangan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) yang mulai berlaku 2015 merupakan merupakan peluang masa depan untuk meningkatkan daya saing produk ini. Penggunaan E\_commerce di Indonesia meningkat puluhan hingga ratusan persen. Faktor pendukungnya adalah semakin mudah dan murah koneksi internet.

E\_commerce adalah penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik seperti internet atau televisi, website, atau jaringan komputer lainnya. E-dagang atau e\_commerce merupakan bagian dari e-business yang cakupannya lebih luas, yaitu perniagaan dan pengkolaborasi mitra bisnis, pelayanan nasabah, lowongan pekerjaan, dan lain-lain. Potensi e\_commerce dapat dimanfaatkan dengan maksimal karena jumlah masyarakat yang besar dan adanya jarak fisik yang jauh.

Pemasaran e\_commerce ini adalah kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan pada Pengusaha Kripik Tempe di dusun Prandon Desa Karang Tengah, Ngawi, Jawa Timur. Program ini merupakan kesinambungan dari program Desa Mandiri Energi dengan konsep Blue Ecomony yang diterapkan pada Ternak-Tani Terpadu. Kegiatan ini terbangun dengan adanya sinergitas Academic, Business, Community, and Government (ABCG). Lembaga Penelitian dan Pengabdian Universitas Sebelas Maret Surakarta berperan, Bank BNI, masyarakat kripik tempe di Ngawi, dan pemerintah daerah Kabupaten Ngawi bekerjasama mewujudkan konsep Blue Energy tersebut. Hal ini sebagai upaya agar masyarakat pengusaha kripik tempe mampu menghadapi tantangan MEA.

Tujuan kegiatan ini seperti diuraikan pada gambar 1 adalah :

1. Peningkatan potensi dan produksi kripik tempe
2. Perluasan pasar
3. Pemanfaatan e\_commerce, dengan nama domain tempechip\_blueenergy
4. Penyerapan tenaga kerja baru dengan produk yang ramah lingkungan
5. Pengusaha siap menghadapi MEA



Gambar 1. Tujuan Kegiatan Pengabdian

### Metode

1. Peningkatan produksi kripik tempe

Tempe keripik merupakan salah satu unggulan industri di kabupaten Ngawi dengan kluster utama di desa Karang Tengah Prandon. Jumlah UMKM *home industry* tempe adalah 396 buah dengan kapasitas produksi tempe per hari sebesar 12.504 kg, kripik tempe 738 kg, dan bahan baku kedelai 13.242 kg. Tenaga kerja yang terserap di industri kripik tempe ini sebanyak 1.164 orang.

Peningkatan produksi tempe kripik dilakukan dengan *Tripple D* yaitu Derivasi, Diversifikasi, Diferensiasi. Ketiga prinsip ini sudah dikembangkan oleh LPPM UNS dengan menggunakan sistem *Pilot Project* yaitu memilih beberapa pengusaha keripik yang mampu dan mau untuk mengembangkan keripik tempe tidak dengan konvensional. Selama ini tempe keripik yang diproduksi dari UMKM di kabupaten Ngawi dengan menggunakan *brand* masing – masing. Produk tempe kripik tersebut kemudian akan dikembangkan dengan menggunakan 3 prinsip, derivasi; deferensiasi; dan diversifikasi sebagai berikut :

- a. Derivasi produk adalah menciptakan produk turunan (derivasi) yang tercipta dari produk utamanya.
- b. Diferensiasi produk secara umum merupakan pembedaan suatu produk dengan produk lainnya. Pengertian lain juga tentang diferensiasi produk adalah pembedaan suatu produk dalam suatu produsen, agar pihak konsumen dapat memilih produk yang mana, yang mereka inginkan. Konsumen untuk memilih suatu produk didasari pada warna, kualitas dan harga.

Diferensiasi produk atau pembedaan produk merupakan suatu strategi produsen untuk mempromosikan produk yang diproduksinya dengan produk pesaingnya. Strategi ini didayagunakan sehingga produsen dapat menghindari persaingan harga. Perbedaan terdapat dalam desain produk, merek, kemasan, ukuran dan rasa.

- c. Diversifikasi produk adalah upaya yang dilakukan produsen untuk memasarkan beberapa produk yang sejenis dengan produk yang sudah dipasarkan sebelumnya.

## 2. Peluasan pasar dengan E\_commerce

Implementasi *e\_commerce* menuntut pergeseran paradigma secara fundamental, dari yang semula *marketplace* yang menekankan interaksi secara fisik antara penjual dan pembeli menjadi *marketspace* yang mengandalkan transaksi elektronik. Dalam *traditional marketplace*, lalu lintas informasi, produk/jasa, dan pembayaran bersifat fisik (*location based*). Model bisnis yang berlaku adalah *geographic business model*. Pada *virtual marketplace*, aliran informasi produk, proses komunikasi antara produsen dan konsumen, distribusi barang/jasa dan transaksi berlangsung dalam dunia maya/virtual. *E\_commerce* merupakan satu set dinamis teknologi, aplikasi dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen, dan komunitas tertentu melalui transaksi elektronik dan perdagangan barang, pelayanan dan informasi yang dilakukan secara elektronik. M. Suyanto (2003) mengatakan, *e\_commerce* (EC) merupakan konsep baru yang bisa digambarkan sebagai proses jual beli barang atau jasa pada *World Wide Web* internet.



**Gambar 2.** Potensi, Pasar, dan E\_commerce Bagi Pengusaha Kripik Tempe di Ngawi

Pengusaha kripik tempe di Ngawi dapat memulai menggunakan E\_commerce dengan beberapa tahapan, yaitu

1. Membuat alamat email pada akuni gmail, ymail atau lainnya
2. Membuat akun di Wordpress, blogger, atau website
3. Register dengan menggunakan email diatas.
4. Mengamati laman yang memuat produk yang sama, kripik tempe
5. Melakukan Analisis pasar dan penelitian, dapat dilakukan dengan kerjasama Perguruan Tinggi setempat
6. Melihat dan memilih cara terbaik masuk pasar
7. Aktif di komunitas/ forum/ mailing list
8. Memahami karakter calon konsumen/pelanggan dari sisi pendidikan, penghasilan, pekerjaan untuk segmentasi pasar
9. Melakukan ekspansi dari berjualan menjadi bisnis

Kendala utama *e\_commerce* yang kemungkinan akan dihadapi oleh pengusaha kripik tempe adalah calon pelanggan belum terbiasa dengan belanja *online*. Transaksi yang sudah sering terjadi karena produsen dan konsumen sudah saling mengenal. Kendala kedua adalah cara pembayaran yang seringkali tidak terjadi kesepakatan. Infrastruktur bank dan aturan juga belum sepenuhnya siap untuk mendukung transaksi online. Beberapa kali sms banking atau internet banking mengalami kerusakan pada sistem. Akses Internet belum mencakup seluruh daerah juga menjadi kendala tersendiri. Ketidakadaan sinyal provider tertentu adalah hal yang sering terjadi. Dukungan sarana-prasarana dari provider telekomunikasi sangat diperlukan.

### III. Hasil dan Pembahasan

1. Potensi produk kripik tempe

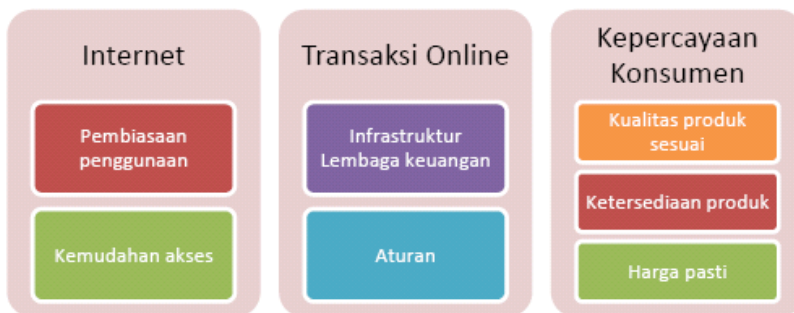
Produk tempe kripek tersebut kemudian akan dikembangkan dengan menggunakan 3 prinsip, derivasi; deferensiasi; dan diversifikasi sebagai berikut

- a. Derivasi produk kripek tempe dibuat dari sisa-sisa penggorengan kripek dan kripek-kripek yang rusak biasa disebut dengan *remukan kripek*. Remukan kripek ini jumlahnya tidak sedikit dan biasanya dijual dengan harga yang sangat murah, bahkan gratis. Pemanfaatan remukan kripek diolah menjadi produk makanan (cemilan) yang diminati, menarik, sehat, dan bernilai ekonomis bagi para perajin kripek tempe. Cemilan ini berupa bola-bola kripek aneka rasa, seperti coklat, strawberry dan berbagai rasa lainnya.
- b. Diferensiasi produk dengan memproduksi tempe kripek aneka rasa seperti balado, keju, pedas manis dan sebagainya.
- c. Diversifikasi produk berbahan baku kedelai adalah dengan menciptakan varian makanan lain sehingga akan meningkatkan potensi di sentra tempe tersebut. Tim LPPM UNS bekerjasama dengan pengrajin melakukan percobaan pembuatan *brownies*, *cupcake*, dan nugget berbahan baku tempe sebagai makanan yang mempunyai cita rasa yang tinggi dan layak jual.

## 2. Perluasan Pasar dengan E\_commerce

Kendala perluasan pasaran dengan menggunakan E\_commerce adalah pada jaringan internet, transaksi online, dan kepercayaan konsumen terhadap produk yang dijual. Kemudahan akses jaringan internet menjadikan masyarakat mempunyai kesempatan lebih banyak dalam menggunakan internet. Hal ini diperlukan produsen kripek tempe untuk memasarkan produknya dan konsumen sebagai penikmat kripek tempe. Kendala pada transaksi online diatasi dengan pembenahan infrastruktur lembaga keuangan. Aturan teknis mengenai transaksi online ini juga harus dibenahi agar dapat memberikan kepastian hukum yang jelas.

Kepercayaan konsumen terhadap penggunaan E\_commerce adalah kendala yang dapat diatasi dengan kesesuaian kualitas produk dengan yang ada pada gambar di website. Ketersediaan produk yang ditampilkan di web juga dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dalam membeli produk yang dihasilkan, termasuk kepastian harga.



Internet  
 Pembiasaan penggunaan  
 Kemudahan akses  
 Transaksi Online  
 Infrastruktur Lembaga keuangan  
 Aturan  
 Kepercayaan Konsumen  
 Kualitas produk sesuai  
 Ketersediaan produk  
 Harga

Gambar 3. Pemecahan masalah kendala penggunaan E\_commerce

Manfaat dari *e\_commerce* dapat dirasakan oleh banyak pihak yang terkait dengan industri kripik tempe ini dalam jangka panjang. E\_commerce membuka pasar baru bagi produk yang ditawarkan, mencapai konsumen baru, dan mempermudah cara produsen melakukan bisnis. Berbagai manfaat lain saat melakukan perdagangan elektronik adalah ( Sholekan, 2009:17) :

1. Keuntungan bagi produsen
  - a. Memperpendek jarak, lebih mendekatkan diri dengan konsumen.
  - b. Perluasan pasar dan tidak terbatas oleh area geografis dimanapun produsen berada.
  - c. Perluasan jaringan mitra bisnis
  - d. Efisiensi, memangkas biaya operasional. Pencarian informasi produk dan transaksi dapat dilakukan lebih cepat dan akurat.
  
2. Keuntungan bagi konsumen
  - a. Efektif, konsumen dapat memperoleh informasi tentang produk yang dibutuhkannya dan bertransaksi dengan cara yang cepat dan murah.
  - b. Aman secara fisik.
  - c. Fleksibel, dimana konsumen dapat melakukan transaksi dari berbagai lokasi, baik dari rumah, kantor, warnet, atau tempat lainnya.
  
3. Keuntungan bagi masyarakat umum
  - a. Mengurangi polusi dan pencemaran lingkungan
  - b. Membuka peluang kerja baru
  - c. Menguntungkan dunia akademis
  - d. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia

#### **IV. Simpulan**

Simpulan kegiatan pengabdian dengan tema penguatan pemasaran dengan *e\_commerce* untuk mendukung perkembangan industri kripik tempe di Kabupaten Ngawi ini adalah :

1. Potensi peningkatan produksi kripik tempe dilakukan dengan pendekatan *triple D*, yaitu Derivasi, Deferensiasi, dan Diversifikasi
2. Perluasan pasar dilakukan dengan E\_commerce yang memiliki beberapa keunggulan dibandingkan dengan pemasaran konvensional
3. Kendala pemanfaatan E\_commerce diatasi dengan kerjasama antara penyedia jasa internet, lembaga keuangan untuk memperlancar transaksi online, dan produsen kripik tempe untuk menjaga kualitas, ketersediaan produk, dan kepastian harga.

Produk kripik tempe yang ramah lingkungan menjadi icon bagi kripik tempe yang dihasilkan di Dusun Prandon, Ngawi ini. Website *tempechip\_blueenergy* sedang dalam proses penyelesaian dan akan segera diluncurkan di pasar online. Produk inilah yang diharapkan dapat bersaing di pasar MEA dan akan menyerap lebih banyak tenaga kerja. Sinergitas unsur *Academic* (LPPM UNS), *Business* (Bank BNI), *Community* (masyarakat pengusaha kripik tempe), dan *Government* (pemerintah daerah Kabupaten Ngawi) dapat terlihat hasilnya melalui produk kripik tempe ini.

#### **Daftar Pustaka**

- Badan Pusat Statistik, 2014, **Ngawi dalam Angka**, 2014
- Cham dan Purnama, Suyanto, Motivasi dan Kemampuan Usaha dalam Meningkatkan Keberhasilan Usaha Industri Kecil (Studi Pada Industri Kecil Sepatu di Jawa Timur), **Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan**, Volume 12, 2010.
- Direktorat Pembinaan Kursus dan Kelembagaan Direktorat Pendidikan Formal dan Non Formal Kementerian Pendidikan Nasional, 2010, **Modul 3 Manajemen Usaha Kecil**.
- Harini, Sri, 2012, Pengaruh Pelatihan Manajemen Keuangan, Manajemen Pemasaran, Manajemen SDM, Manajemen Produksi dan Kewirausahaan Terhadap Kinerja UKM, **Proceeding Seminar Nasional Forum Bisnis dan Keuangan**.
- Hendrati, Ignatia Martha dan Mochamad Muchson, Latar Belakang Pendidikan, Pelatihan, dan Kewirausahaan terkait Kinerja UMKM (Studi di Sentra Industri Tenun Ikat Kelurahan Bandar Kidul Kecamatan Mojoroto Kota Kediri), **Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis**, Volume 10, No 1, 2010
- Hubeis, M., 2009, **Prospek Usaha Kecil dalam wadah Inkubator Bisnis**, Ghalia Indonesia, Bogor.
- M. Suyanto, 2003, **Strategi Periklanan pada E\_commerce Perusahaan Top Dunia**, Andi Yogyakarta
- Michael S. Sunggiardi, 2009, **Kiat kiat pemasaran Kiat-Online untuk UKM**., Seminar UKM 25 Nopember 2009
- Ngatidjo, 2011, **Pelatihan Kewirausahaan Tahap II Manajemen Keuangan**, Yayasan Tambuk Sinta, Palangka Raya.



- Richardus Eko Indrajit, 2001, **Electronic Commerce: Konsep dan Strategi Bisnis di Dunia Maya**, Elex Media Komputindo tahun 2001.
- Setianan, Andreas Ronald., Hasanah, Erni Umami dan Sudiyati, Noor., 2013, **IBM Usaha Kerajinan Kayu Di Desa Putat patuk Gunung Kidul**, Universitas Janabadra, Yogyakarta

## **Analisis dampak Pengembangan Usaha Roti dan Kue Khas Daerah Sebagai Upaya Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Berbasis Kekuatan Ekonomi Lokal**

**Evi Susanti Tasri, Kasman Karimi, Irwan Muslim**

### **Abstrak**

*Usaha industri rumah tangga terkategori sebagai usaha mikro sangat berperan dalam perekonomian Indonesia. Namun sector usaha ini seringkali terkendala dalam perkembangannya dengan berbagai kekurangan.*

*Sasaran Iptek bagi Masyarakat (IbM) adalah dua mitra usaha yang bergerak dibidang makanan khas daerah yaitu usaha Roti dan Kue khas daerah. Kendala yang ditemui adalah belum memiliki manajemen pengelolalan usaha yang baik, belum atas legalitas usaha dan rendahnya teknologi produksi.*

*Metode kegiatan PKM yang tim lakukan adalah, memberikan pelatihan manajemen pengelolaan usaha berupa pelatihan terhadap Sistem pembukuan dan memberikan kemasan dan label pada produk mereka, serta mendaftarkan usaha secara resmi untuk mendapatkan PIRT dan perbaikan teknologi produksi, berupa penambahan peralatan produksi dengan teknologi yang lebih baik. Dan perluasan pemasaran produk*

*Dari hasil evaluasi data operasional usaha mitra sebelum dan sesudah dengan uji beda, diketahui terdapat perbedaan yang signifikan perbaikan pemasaran usaha mitra setelah kegiatan PKM dilakukan*

**Kata kunci:** Usaha Kecil, Kemasan, Label, Sistem Pembukuan

### **I. Pendahuluan**

Negara sedang berkembang memandang sektor industri sebagai leading sektor yang penting untuk mencapai laju pertumbuhan ekonomi yang tinggi, baik untuk masa kini maupun untuk masa yang akan datang untuk mencapai laju pertumbuhan yang tinggi, baik untuk masa kini maupun untuk masa yang akan datang. Sektor industri dipercaya untuk melatih tenaga kerja dan kemudian menyerapnya kedalam pekerjaan dengan tingkat pembayaran yang tinggi, serta untuk mengurangi masalah unemployment dan underemployment yang serius disektor pertanian.

Pandangan bahwa pertumbuhan ekonomi yang cepat memerlukan industri yang didasarkan kepada observasi empiris bahwa negara maju sebahagian besar adalah negara industri, sedangkan negara terbelakang sebahagian besar adalah negara agraris. Disamping itu sektor industri dapat menghasilkan tenaga kerja terampil, melatih menajer dan menyediakan enterprenuer yang semuanya langka dinegara sedang berkembang.

Industri rumah tangga lebih spesipiknya berperan dalam mengatasi salah masalah mendasar dalam perekonomian Nasional. Dimana permasalahan mendasar berupa pengangguran dan kemiskinan hingga saat ini masih merupakan masalah besar bangsa Indonesia yang belum bisa terpecahkan secara tuntas. Kuncoro (2002) mengungkapkan Usaha kecil dan usaha rumah tangga di Indonesia telah memainkan peranan penting dalam menyerap tenaga kerja, meningkatkan jumlah unit usaha dan mendukung pendapatan rumah tangga

UMKM memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas ketimbang usaha besar. Usaha kecil pada dasarnya sebagian besar bersifat informal, dan karena itu relatif mudah untuk dirasuki oleh pelaku-pelaku usaha baru. UMKM merupakan salah satu solusi bagi masyarakat untuk tetap bertahan dalam menghadapi krisis yakni dengan melibatkan diri dalam aktifitas usaha kecil terutama yang berkarakteristik informal, sehingga masalah pengangguran sedikit tertanggulangi. Namun terkadang sektor informal tidak memberikan perbaikan secara berarti terhadap taraf hidup para pekerjanya, hidup disektor informal hanya hidup secara subsisten.

Ekonomi rakyat selalu tertekan, dan bahkan seperti tidak pernah digubris atau dipedulikan. Kelompok usaha mikro rakyat hanya berkembang sesuai dengan kemampuan mereka. Mekipun sudah terbukti bahwa ekonomi rakyat mampu menjadi penyangga (*buffer*) bagi ekonomi nasional dan membantu keluar dari krisis ekonomi. Namun perhatian terhadap ekonomi rakyat makin jauh dari harapan.

Pemberdayaan UMKM merupakan bagian yang tidak bisa diabaikan dalam program pengurangan kemiskinan pemerintah disamping perluasan bagi hak-hak dasar dan infrastruktur.

Usaha industri rumah tangga yang terkategori dalam skala usaha mikro sebagian besar tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha keluarga yang turun temurun dengan manajemen tradisional. Keterbatasan SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya, usaha tersebut sulit untuk berkembang dengan optimal.

Disamping itu dengan keterbatasan SDM-nya, unit usaha tersebut relatif sulit untuk mengadopsi perkembangan teknologi baru untuk meningkatkan daya saing produk yang dihasilkannya.

Hal ini dialami oleh industri rumah tangga yang ada di Kota Bukittinggi dan Batusangkar, dua daerah di Sumatera Barat yang merupakan daerah tujuan utama wisata. Sehingga memungkinkan tumbuh dan berkembang sektor- sektor usaha berbasis ciri khas daerah. Potensi sebagai daerah tujuan utama wisata memunculkan banyak usaha mikro muncul sebagai produk penanda ciri khas daerah sebenarnya merupakan modal dan potensi yang cukup besar dalam pengembangan usaha. Salah satunya adalah usaha makanan, namun usaha yang ada masih sebatas usaha keluarga yang dilakukan turun temurun dengan sistem produksi dan

manajemen yang tradisional. Sehingga sulit bersaing ditengah persaingan sektor usaha modren saat ini.

Menghadapi realitas ini, diperlukan langkah nyata dari semua pihak untuk secara bersama-sama berpartisipasi aktif membangun negeri ini. Dengan didukung oleh tindakan nyata dalam penguatan sektor usaha UMKM. Sektor usaha ini tumbuh dan berkembang dari kekuatan ekonomi rakyat dengan kemampuan financial dan teknologi yang rendah. Maka program Ipteks bagi Masyarakat (IbM) ini ditujukan kepada usaha kecil yang berada di wilayah Bukittinggi dan Batusangkar . Usaha kecil yang dipilih sebagai mitra adalah dua usaha yang bergerak di bidang makanan yaitu usaha roti dan kue. Dasar pemilihan usaha ini karena roti dan kue yang dibuat merupakan roti dan kue khas daerah tersebut dan merupakan sektor usaha keluarga yang dirintis sejak puluhan tahun yang lalu dan mempunyai pangsa pasar yang selalu diminati masyarakat (bahkan menjadi kue adat) namun dengan teknologi produksi dan manajemen yang tradisional sampai saat ini, sehingga hasil yang didapat tidak begitu mengembirakan sehingga usaha ini sulit berkembang. Berikut bisa dijabarkan kondisi mitra yang pada kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:

### **Perumusan Masalah**

Apakah terdapat perbedaan nilai pemasaran setelah adanya peningkatan manajemen usaha dan teknologi produksi

### **Ruang Lingkup Penelitian**

. Penelitian meliputi variabel-variabel yang berhubungan dengan input produksi yang terdiri dari biaya produksi dan hasil pemasaran serta waktu pemasaran dengan jangka waktu sebelum dan sesudah ada kegiatan pengabdian masyarakat.

### **Pembahasan**

Berdasarkan hasil kajian dan identifikasi yang telah dilakukan ternyata banyak persoalan/hambatan yang dihadapi oleh kedua mitra usaha kecil di Bukittinggi dan Batusangkar dalam mengembangkan usahanya. Berdasarkan hasil survei dan wawancara dengan kedua mitra ada beberapa masalah yang perlu segera dicarikan solusinya. Masalah yang menjadi prioritas adalah masalah izin, kemasan, pelabelan, pembukuan, promosi dan peralatan.

Saat ini kesadaran konsumen terhadap produk yang akan dibeli makin lama makin tinggi, seiring dengan meningkatnya peran media dan proses edukasi produk oleh produsen. Kasus seperti keracunan makanan, halal tidaknya makanan, keinginan untuk melakukan pemeliharaan makanan kesehatan atau diet mendorong konsumen harus lebih mengetahui kandungan nutrisi atau bahan baku lainnya yang ada dalam suatu produk. Hal itu telah menyadarkan konsumen untuk memperhatikan suatu produk lebih baik. Maka peran pengemasan dan pelabelan

sebagai bagian dari produk yang memberikan informasi tentang produk dan produsen menjadi sangat penting.

Meskipun kemasan produk menjadi salah satu strategi pemasaran yang efektif, namun harus diperhatikan pula desain dan bentuk kemasan yang diminati para konsumen. Kemasan produk yang menarik memberikan nilai tambah pada produk yang di pasarkan. Tak jarang kemasan yang unik menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen. Berangkat dari permasalahan yang dihadapi oleh Mitra, maka tim kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui metoda pendekatan memberikan beberapa solusi sebagai berikut :

1. Membuat kemasan produk :

Menurut Tim

Hal-hal yang harus diperhatikan dalam membuat kemasan produk :

a) Menciptakan kemasan produk yang unik dan menarik

Mitra dibantu untuk mendesain kemasan untuk produk roti dan kue yang dibuat. Kemasan dirancang menarik dan belum dipakai oleh produk lain. Sehingga produk yang ditawarkan memberikan kesan lebih menarik dan lebih unik dibandingkan produk lain dengan jenis usaha yang sama.

b) Sesuaikan desain kemasan dengan isi produk

Dibuat desain kemasan yang disesuaikan dengan isi dalam kemasan. Untuk produk roti dan kue maka kemasan luar produk bisa didesain dengan menampilkan gambar animasi roti atau kue yang menarik. Sehingga konsumen tidak salah memilih produk yang mereka inginkan.

2. Menguruskan izin usaha dan pemberian merek dan label

Menurut Tim :

a) Izin usaha

Bisa memungkinkan mitra mengakses bantuan financial lembaga keuangan yang lebih baik dan bantuan dan pembinaan usaha dari pemerintah melalui dinas perdagangan dan lembaga terkait lainnya.

b) Pemberian merek dan label

Pemberian merek dan label untuk produk roti dan kue yang dihasilkan mitra. Hal ini akan menambah kepercayaan, keyakinan dari konsumen dan membedakan produk mitra dengan pesaing

c) Membuat komposisi atau daftar ingredien pada produk roti dan kue

Ingredien penyusun termasuk Bahan Tambah Makanan (BTM) dicantumkan secara lengkap. Hal bertujuan untuk menambah rasa aman konsumen terhadap komposisi produk.

d) Nama, alamat, dan nomor telponmitra

Dalam isi label perlu dicantumkan nama, alamat, dan nomor telpon mitra untuk memudahkan konsumen menghubungi mitra.

3). Membantu dalam mempromosikan roti dan kue buatan mitra. Melakukan promosi dari mulut ke mulut dan membantu memasarkan ke swalayan

dan tempat penjualan oleh-oleh di Bukittinggi dan Padang yang merupakan pasar yang potensial.

4). **Memberikan Pelatihan Terhadap Sistem Pembukuan**

Mitra perlu dilatih membuat pembukuan. Sehingga nantinya bisa memisahkan bagian modal yang digunakan untuk operasional usaha dan bagian uang yang dapat digunakan untuk keperluan sehari-hari. Metode pelatihan yang digunakan adalah memberikan pelatihan mengenai administrasi dan akuntansi. Dimana mitra diajarkan cara menghitung biaya produksi, rugi/laba dan membuat pembukuan untuk pengeluaran serta pendapatan.

5. **Peningkatan kapasitas produksi**

Membelikan oven untuk memudahkan mitra melakukan proses pemangangan bahan baku utama. Mitra memiliki keterbatasan peralatan yaitu oven tungku kayu sehingga proses produksi menjadi lama.

### **Keluaran hasil kegiatan**

#### **1. Perbaikan Manajemen usaha**

##### **a. Kemasan produk**

##### **1. Kondisi sebelum**

Kemasan hanya dengan daun pisan dan kertas Koran serta plastic polos tanpa merek.



##### **2. Kondisi sesudah**



Produk sudah di beri merek dan label dengan kemasan yang lebih menarik.

##### **b. Pembukuan**

##### **1. Kondisi sebelum**



Tidak terdapat sistem pembukuan sama sekali, uang masuk dan keluar menggunakan sistem masuk saku kanan, keluar saku kiri. Tanpa ada perhitungan arus kas masuk dan keluar atau perhitungan rugi laba.

2. Kondisi sesudah

No	Uraian	Uang
1	...	...
2	...	...
3	...	...
4	...	...
5	...	...
6	...	...
7	...	...
8	...	...
9	...	...
10	...	...
11	...	...
12	...	...
13	...	...
14	...	...
15	...	...
16	...	...

Sudah terdapat sistem pembukuan yang sederhana, sesuai dengan periode tertentu, sehingga bisa dievaluasi perkembangan usaha.

3. Peningkatan kapasitas produksi

a. sebelum



Pemanggang dengan tungku kayu yang tradisional.

b. Sesudah



Proses produksi sudah menggunakan teknologi oven

4. Pemasaran
  - a. Sebelum.



Penjualan dilakukan dipasar hanya pada hari pasar dengan tampilan seadanya.

- b. Sesudah



Pemasaran dengan kemasan yang baik, sudah mulai lebih luas menjangkau toko oleh-oleh dan pasar modren, bahkan jakarta.

## II. Metode Analisa

Penelitian dilakukan dengan menggunakan analisis uji statistik non parametrik:

### 1. Wilcoxon signed-rank test

Merupakan prosedur nonparametrik yang digunakan untuk membandingkan dua sampel yang paired atau saling berhubungan

Untuk menguji hipotesis statistik dari wilcoxon signed rank test kita gunakan;

H0; Probabilitas dari perbedaan biaya input dan hasil pemasaran adalah sama

H1; Probabilitas dari perbedaan biaya input dan hasil pemasaran adalah Tidak sama

## Variabel Penelitian



Untuk menghindari penafsiran yang berbeda terhadap pengertian variabel yang digunakan, maka definisi operasional dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Input  
Meliputi total nilai dari biaya produksi yang dikeluarkan mitra selama periode produksi (seminggu) dalam satuan rp/minggu
2. Pemasaran.  
Merupakan nilai dari hasil pemasaran yang diperoleh mitra selama periode tertentu (satu minggu) dalam satuan rp/minggu
3. Waktu  
Merupakan lama waktu yang dibutuhkan mitra untuk menghabiskan hasil produksi dalam proses pemasaran yang dilakukan. Satuan hari/minggu

**Jenis dan Sumber Data**

Jenis dan sumber data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang berasal dari daftar isian data yang telah dibagikan sebelum dan selama proses kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan,

**Pengujian Statistik**

Hasil uji statistik yang dilakukan dengan pengolahan data menggunakan spss didapat hasil sebagai berikut:

**Wilcoxon signed-rank test**

**Test Statistics<sup>b</sup>**

	pemasaran - input
Z	-4.133 <sup>a</sup>
Asymp. Sig. (2-tailed)	.000

a. Based on negative ranks.

b. Wilcoxon Signed Ranks Test

Dari hasil olah data statistic diatas dapat diketahui bahwa nilai probabilitas yang dihasilkan adalah 0.000 dan nilai ini <0.05, sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat perbaikan dan perbedaan nilai rata-rata untuk nilai pemasaran dan biaya input sehingga kita menolak H0.

**III. Kesimpulan dan Saran**

Dari hasil keegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan bisa diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Dengan adanya perbaikan yang dilakukan yang meliputi
  - A. manajemen usaha yang meliputi:
    1. Legalitas merek (usaha)
    2. Kemasan yang menarik.
    3. Pembukuan yang baik dan benar.
  - B. Peningkatan kapasitas produksi melalui peningkatan teknologi produksi.
  - C. Perluasan pangsa pasar.Ternyata hal tersebut dapat meningkatkan nilai pemasaran dan efisiensi penggunaan biaya produksi

Namun beberapa hal yang perlu disarankan agar kegiatan ini lebih efisien dalam pencapaian hasil yang telah ditetapkan yaitu:

1. Perlunya peran pemerintah dalam mendukung sector usaha mikro dengan memberikan kemudahan dalam hal pengurusan perizinan.
2. Pemberian informasi pada masyarakat kelompok usaha mikro untuk pengembangan usaha dan prosedur legalitas usaha.
3. Perlunya kesadaran masyarakat pelaku usaha sendiri untuk terbuka dan mau berubah kearah yang lebih baik demi peningkatan usaha kearah yang lebih baik.
4. Perlunya peran pemerintah setempat dalam mendukung setiap kegiatan yang bertujuan memberdayakan ekonomi masyarakat.

### Daftar pustaka

- Berry, A.,E. Rodriques, dan H. Sandeem, 2001, Small and medium Enterprises Dynamics in Indonesia, Bulletin of Indonesia Economic studies 38(2).
- Biro Pusat Statistik, 2000, Sumatera Barat dalam Angka (West Sumatera In Figure), Kerjasama (Incorporation) BAPPEDA Tingkat 1 Propinsi Sumatera Barat, BPS, Padang
- \_\_\_\_\_, 2000, Statistik Indonesia, BPS, Jakarta
- Dikti, 2013, Panduan pelaksanaan Penelitian dan pengabdian kepada masyarakat Di perguruan tinggi Edisi IX, Direktorat penelitian dan pengabdian kepada masyarakat Direktorat jenderal pendidikan tinggi Kementerian pendidikan dan kebudayaan, Jakarta.
- Dinas Koperasi Pengusaha Kecil dan Menengah Propinsi Sumatera Barat, 2002, Strategi Pembinaan Koperasi Pengusaha Kecil dan menengah propinsi Sumatera Barat.
- Eka Adiputra, MSM. 2014, Pentingnya jiwa kewirausahaan pengelola koperasi, seminar kewirausahaan bagi pengurus koperasi, Bank UMKM Jatim
- Kompas, 2001, memupuk UKM menuai pemulihan ekonomi , 14 Desember 2001.

Kotler, Philip dan Amstrong, Gery, 2008. Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid I Edisi

XII. Diterjemahkan oleh Bob Sabran. Jakarta: Erlangga.

Kuncoro, M, 2002, analisis Spatial regional : studi Aglomerasi dan Kluster industri Indonesia, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.

Pemda Sumatera Barat, 2002, Keputusan Gubernur Sumatera Barat No. 48. Tahun 2002, Pedoman Umum Pengelolaan Pendataan Data Dasar Profil Nagari / Kelurahan Dalam Propinsi Sumatera Barat, BPM, Padang.

Suryana. 2003. Kewirausahaan; Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses, Edisi Revisi, Salemba Empat, Jakarta.

Yurniwati, 2014, Teknik Penyusunan Proposal Pengabdian Masyarakat, Workshop Penelitian dan PKM Fakultas ekonomi Universitas Bung Hatta.

Lantan, Hengki, 2014, Aplikasi analisa data statistik untuk ilmu social sains dengan IBM SPSS, alfabeta, Bandung

## **Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Berbasis UMKM dalam Pemanfaatan Corporate Social Responsibility (CSR) Wilayah Ring 1 Tambang Nikel Pomala dan Isu Lingkungan.**

Saharuddin

(Universitas Tadulako [saharuddin.kfamily@yahoo.com](mailto:saharuddin.kfamily@yahoo.com))

Husna

(Universitas Tadulako [husnahatjo@yahoo.co.id](mailto:husnahatjo@yahoo.co.id))

Rustam Abd.Rauf

(Universitas Tadulakorustam\_abdrauf@yahoo.com)

**Abstrak:** Koridor Sulawesimemiliki 50 persen cadangan nikel di Indonesia sebagian besar untuk tujuan ekspor (Menristek, 2012). Ada tiga lokasi penting di Sulawesi yang memiliki cadangan nikel berlimpah yaitu: Sulawesi Selatan, Sulawesi Tengah, dan Sulawesi Tenggara. Di Sulawesi Tenggara terdapat empat lokasi eksploitasi dan yang terluas di Pomalaa. Tujuan penelitian ini sebagai referensi untuk melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat terutama wilayah Ring 1 bidang usaha perikanan dan kelautan yang mengalami pencemaran lingkungan akibat kegiatan tambang. Metode yang digunakan yaitu analisis deskriptif dan uji Laboratorium. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kluster jenis usaha yang menerima bantuan dana CSR dari Perusahaan PT. Antam adalah UMKM sektor Perdagangan sebanyak 25 orang atau 44,64 %, disusul UMKM sektor Industri 10 orang atau 17,80 %. Sedangkan sektor perikanan dan kelautan 7 orang atau 12,50 % dan pertanian 6 orang atau 10,71 % . Jumlah Dana Bantuan CSR yang diterima sangat bervariasi, 64 % responden menerima antara 30 – 50 juta per UMKM. Kewajiban perusahaan sebagaimana diwajibkan dalam undang-undang maupun dalam peraturan pemerintah telah dilaksanakan dengan baik oleh PT. Antam. Namun, implementasi kebijakan penerima CSR perlu ditinjau kembali, mengingat wilayah Ring I Pomalaa mayoritas UMKM bergerak disektor usaha perikanan (Tambak) dan kelautan (Jaring Apung) yang secara langsung menerima dampak lingkungan atas aktivitas perusahaan, demikian halnya sektor pertanian. Hasil analisis kualitas air menunjukkan bahwa 6 (enam) parameter di atas standar baku mutu, terutama Zat Padat Tersuspensi (TSS), oxygen, Natrium, Nikel, Mercury, dan Timbel. Akibat dari ambang batas tersebut, menyebabkan usaha tambak dan jaring apung beresiko tinggi terhadap kegagalan usaha.

**Keywords :** Kluster UMKM, Corporate Social Responsibility, Kualitas Air.

### **I. Pendahuluan**

Koridor Sulawesimemiliki 50 persen cadangan nikel di Indonesia sebagian besar untuk tujuan ekspor (Menristek, 2012). Ada tiga lokasi penting di Sulawesi yang memiliki cadangan nikel berlimpah yaitu: Sulawesi Selatan, Sulawesi Tengah, dan Sulawesi Tenggara. Sulawesi Tenggara terdapat empat lokasi eksploitasi dan yang terluas di Pomalaa. Hasil penelitian Saharuddin, dkk. (2014, 2015) menunjukkan bahwa perusahaan dan pemerintah di kawasan tambang nikel

memiliki komitmen dalam upaya pemberdayaan masyarakat melalui dana Bantuan CSR. Akan tetapi program pemberdayaan tersebut belum sepenuhnya bersenergi dengan kebutuhan masyarakat atau wirausaha.

Sektor pertambangan telah memberikan kontribusi nyata pada pembangunan ekonomi nasional Indonesia pada umumnya dan khususnya Koridor Sulawesi. Menurut MP3EI No. 32 Tahun 2011, saat ini, lebih dari 50 persen nikel yang diekspor adalah dalam bentuk biji nikel. Kontribusi Nikel tersebut tidak hanya menghasilkan devisa dan berbagai sumber pendanaan negara. Namun di sisi lain, kegiatan pertambangan tersebut juga menimbulkan sejumlah konflik ekonomi, sosial dan lingkungan. Untuk meminimalisasi konflik tersebut telah ditegaskan dalam (Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007) Dana Program Kemitraan bersumber dari penyisihan laba setelah pajak (*Earning After Tax/EAT*) maksimal sebesar 2% (dua persen).

Berdasarkan fenomena bahwa keberadaan perusahaan-perusahaan pertambangan tidak sedikit yang tidak peduli terhadap masyarakat disekitar kawasan tersebut, akibatnya begitu selesai kontrak eksploitasi, masyarakat tetap miskin dan tidak memiliki kemampuan dan kemandirian secara ekonomi dan sosial. Oleh karena, itu diperlukan pendampingan terhadap Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Berbasis UMKM dalam Pemanfaatan *Corporate Social Responsibility (CSR)* Wilayah Ring 1 Tambang Nikel Pomala dan Issu Lingkungan melalui Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.

## II. Metode

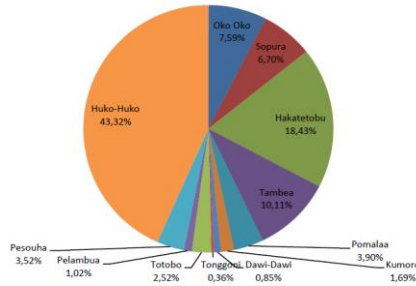
Metode analisis dalam penjelasan hasil penelitian ini, menggunakan deskriptif dan penelitian tindakan (*action research*) melalui uji laboratorium terhadap kualitas air tambak yang secara langsung terkena dampak lingkungan dengan adanya PT. Antam.. Penelitian deskriptif mencoba memberikan gambaran secara mendalam atas objek yang diteliti. Sedangkan penelitian tindakan adalah suatu proses yang dilalui oleh perorangan atau kelompok yang menghendaki perubahan dalam situasi tertentu untuk menguji prosedur yang diperkirakan akan menghasilkan perubahan tersebut dan kemudian, setelah sampai pada tahap kesimpulan yang dapat dipertanggungjawabkan dan melaksanakan prosedur ini. (Sekaran, 2004; Sugiono, 2009).

## III. Hasil dan Pembahasan

### Gambaran Umum Kecamatan Pomalaa

Kecamatan Pomalaa mempunyai luas wilayah 337,82 km<sup>2</sup>. Secara administrasi Kecamatan Pomalaa pada tahun 2012 terdiri atas dua belas wilayah desa/kelurahan, meliputi: Desa Oko-Ok, Desa Sopura, Desa Hakatetobu, Desa Tambea, Kel.Pomalaa, Kel.Kumoro, Kel.Dawi-Dawi, Kel.Tonggoni, Desa Totobo,

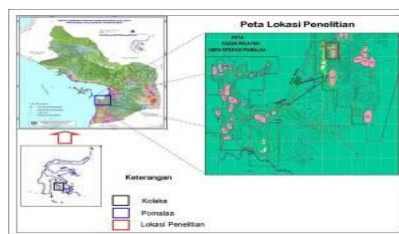
Desa Pelambua, Desa Pesouha, Desa Huko-Huko. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar berikut ini.



**Gambar 1.** Luas Wilayah Kecamatan Pomalaa Menurut Desa/Kelurahan.

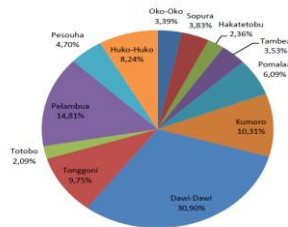
Topografi Daerah Pomalaa merupakan bukit-bukit yang memanjang dari Utara Timur sampai Barat Daya. Tiap daerah perbukitan terlihat adanya punggung-punggung utama yang kemudian bercabang menjadi dua daerah perbukitan. Lembah – lembah di antara cabang inilah merupakan tempat – tempat pelayanan air pada waktu musim hujan. Bukit tersebut mempunyai induk yaitu Pegunungan Mekongga. Pada umumnya bentuk topografi Daerah Pomalaa dapat dibagi menjadi dua bagian yakni daerah rendah dan perbukitan dengan relief yang landai, sedang dan terjal.

Daerah yang terletak pada dataran rendah meliputi daerah pantai, sebagian besar pemukiman penduduk berada pada ketinggian 2 – 100 meter dari permukaan laut. Daerah perbukitan merupakan daerah penambangan dengan ketinggian 100 – 250 meter dari permukaan air laut, antara bukit dengan lereng yang berbatasan dengan lembah yang cukup dalam.



**Gambar 2.** Lokasi Penelitian Pomalaa

Kecamatan Pomalaa mempunyai luas wilayah 337,82 km<sup>2</sup>, dan sebaran penduduk di 12 desa/kelurahan dapat disajikan pada tabel berikut.



**Gambar 3.** Persebaran Penduduk Kecamatan Pomalaa.

### Lokasi dan PT. Aneka Tambang

PT. Aneka Tambang Tbk. Unit Bisnis Pertambangan Nikel Operasi Pomalaa terletak di Pomalaa Kabupaten Kolaka Propinsi Sulawesi Tenggara. Dari Ibukota Kabupaten Kolaka jaraknya  $\pm$  30 km, sedangkan dari Ibukota Propinsi Kendari  $\pm$  180 km. Perjalanan dari Makassar ke Pomalaa dapat ditempuh dengan pesawat berukuran kecil yaitu dari Makassar langsung ke lapangan udara Pomalaa, atau dapat ditempuh melalui jalan darat dari Makassar ke Bajoe Bone yang selanjutnya dengan kapal ferry ke Kolaka dan dilanjutkan dengan kendaraan darat ke Pomalaa. Daerah ini meliputi sebagian dataran Sulawesi Tenggara bagian Barat yang terdiri dari daerah Utara, daerah Tengah, daerah Selatan, dan sebagian gugusan pulau-pulau antara lain: Pulau Maniang, Pulau Lemo, dan Pulau Padamarang.



**Gambar 4.** Lokasi Nikel Pomalaa

### Produksi dan Jenis Produk Yang dihasilkan PT. Antam

PT Antam Tbk. Unit Bisnis Pertambangan Nikel (UBPN) Sulawesi Tenggara, yang kini memasuki usia 47 tahun terus berupaya mencapai target produksi dengan beroperasinya furnace 4 yang baru saja diresmikan. Menurut Dadang (2015) sebagai General Manajer, mengatakan, dengan beroperasinya furnace 4, maka target produksi sebesar 20.400 TNi di tahun 2015 bisa tercapai. Tercapainya produksi tersebut tidak terlepas dari dukungan masyarakat dan pemerintah. Komoditas utama ANTAM adalah bijih nikel kadar tinggi atau saprolit, bijih nikel kadar rendah atau limonit, feronikel, emas, perak dan bauksit. Jasa utama ANTAM adalah pengolahan dan pemurnian logam mulia serta jasa geologi.



**Gambar 5.** Pabrik Feronikel PT. Antam Pomalaa  
**Claster UMKM Penerima Dana Corporate Social Responsibility (CSR)  
 Berdasarkan Jenis Usaha**

### Usia Responden

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa profil responden menurut usia penerima dana CSR, mayoritas berusia produktif antara 40 – 49 tahun. Hal ini mengindikasikan bahwa pihak perusahaan mempertimbangkan usia, karena pada usia produktif diharapkan penerima dana CSR memiliki motivasi berusaha lebih tinggi. Walaupun masih ada yang diberikan pada usia di atas 60 tahun, yang pada umumnya adalah berusaha dibidang nelayan atau tambak.

**Tabel 1** Profil Responden Berdasarkan Usia

No	Usia	Jumlah	%
1	< 40 Tahun	16	28,57
2	40 - 49 Tahun	34	60,71
3	50 -59 Tahun	3	5,36
4	60 - 69 Tahun	2	3,57
5	≥ 70 Tahun	1	1,79
	<b>Jumlah</b>	<b>56</b>	<b>100</b>

### Pendidikan Responden

Berdasarkan hasil penelitian profil responden menurut pendidikan penerima dana CSR, mayoritas berpendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) dan yang cukup mengembirakan adalah 5 orang penerima CSR dengan pendidikan tinggi. Hal ini mengisyaratkan bahwa faktor pendidikan dapat memberikan kemampuan dalam berwiraswasta dengan asumsi memiliki komitmen kerja keras dan jujur sebagaimana ciri-ciri seorang wiraswasta. Disamping itu, memiliki skil dan pengalaman yang cukup ( rata-rata responden telah memiliki pengalaman berusaha di atas 4 tahun). Adapun sebaran pendidikan responden dapat disajikan pada tabel berikut ini.



**Tabel 2** Profil Responden berdasarkan Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah	%
1	SD	8	14,29
2	SMP	7	12,50
3	SMA	36	64,29
4	PT	5	8,93
	<b>Jumlah</b>	<b>56</b>	<b>100</b>

### **Klaster UMKM Berdasarkan Jenis Usaha**

Salah satu Misi PT. Antam adalah meningkatkan kompetensi dan kesejahteraan karyawan serta kemandirian masyarakat di sekitar wilayah operasi. Wujud dari misi tersebut, perusahaan mempunyai komitmen membantu dalam Dana CSR atau masyarakat lebih mengenal dan *Comdev (Community Development)*. Tahun 2015 PT. Antam mengalokasikan yang diberikan sebesar Rp.12 miliar untuk peningkatan usaha masyarakat dan pembangunan infrastruktur pada wilayah Ring I. Berdasarkan Tabel 3, menunjukkan bahwa UMKM penerima Bantuan Dana CSR terbanyak adalah UMKM sektor perdagangan dan industri terutama industri meubel, dan termasuk juga home industri makanan olahan dari bahan baku perikanan tambak. Adapun klaster menurut jenis usaha sebagai berikut.

**Tabel 3** Profil Responden Berdasarkan Jenis Usaha yang Menerima CSR

No	Jenis Usaha	Jumlah	%
1	Perdagangan	25	44,64
2	Pertanian	6	10,71
3	Perikanan	7	12,50
4	Industri	10	17,86
5	Jasa	8	14,29
6	Peternakan	0	0,00
	<b>Jumlah</b>	<b>56</b>	<b>100</b>

### **Jumlah Bantuan Dana CSR**

Berdasarkan hasil penelitian diperoleh informasi dari PT. Antam bahwa besaran jumlah bantuan dana CSR seperti disajikan pada tabel berikut ini. Tabel 4 menunjukkan bahwa jumlah bantuan dana CSR yang diterima UMKM sebagian besar antara Rp. 30 – 40 juta dan diatas Rp. 40 juta. Hal ini mengindikasikan bahwa PT. Antam sangat memperhatikan UMKM yang berada pada Wilayah Ring 1 dan beberapa UMKM telah menerima bantuan lebih dari 2 kali. Dana Bantuan CSR

tersebut diangsur selama 3 tahun, dengan bunga 5-6 persen pertahun. Disamping itu, perusahaan melakukan pembinaan dari segi manajemen usaha, namun pembinaan yang diberikan tidaklah kontinue, sehingga UMKM merasakan perlu pendampingan secara berkelanjutan

**Tabel 4 Besaran Bantuan Dana CSR**

No	Jumlah CSR	Jumlah	%
1	< Rp. 10 juta	3	5,4
2	>Rp. 10 – 20 juta	4	7,1
3	>Rp. 20 – 30 juta	13	23,2
4	>Rp. 30 – 40 juta	18	32,1
5	>Rp. 40 - 50 juta	18	32,1
	<b>Jumlah</b>	<b>56</b>	<b>100,0</b>

#### **Analisis Kualitas Air Tambak dan Air Laut wilayah Ring 1 Pomalaa**

Bengen (2002) menyatakan bahwa wilayah pesisir dan lautan merupakan salah satu sumberdaya alam yang mempunyai sifat yang kompleks, dinamis, dan unik karena pengaruh dari dua ekosistem, yaitu ekosistem lautan dan daratan. Manajemen kualitas air mempunyai peran yang sangat penting pada keberhasilan budidaya perairan (Gambar 5). Kualitas air yang jauh dari nilai optimal dapat menyebabkan kegagalan budidaya, sebaliknya kualitas air yang optimal dapat mendukung pertumbuhan ikan. Kualitas air yang baik merupakan syarat mutlak berlangsungnya budidaya untuk menghasilkan produktivitas yang tinggi (Effendi, 2003).



**Gambar 5.** Pengambilan Sampel Air Tambak

MenurutFakhrudin (2006) penurunan kualitas perairan pesisirakan berdampak terhadap keberlangsungan sumberdaya yang ada disekitarnya baik itu komponen biotik maupun abiotik. Kualitas perairan pesisir yang telah melewati ambang batas pada baku mutu air tentu saja akan menyebabkan gangguan kehidupan organisme-

organisme di laut. Adapun hasil analisa beberapa jenis parameter kualitas perairan laut dan tambak di daerah penelitian ini adalah sebagai berikut :

**Fisika : Zat Padat Tersuspensi (TSS)**

Zat Padat Tersuspensi (TSS) adalah padatan yang menyebabkan kekeruhan air, tidak larut dan tidak dapat langsung mengendap, terdiri dari partikel-partikel yang ukuran maupun beratnya lebih kecil dari sedimen, misalnya tanah liat, bahan-bahan organik tertentu, sel-sel mikroorganisme, dan sebagainya (Effendi, 2003). Hasil Analisis Kualitas Air Parameter TSS diperlihatkan dalam Tabel 5.

**Tabel 5** Hasil Analisis Kualitas Air Parameter TSS

No.	Lokasi	Jenis Sampel	Parameter	Satuan	Hasil Analisa	Baku Mutu (Standar)
1.	Desa Totobo I	Air Tambak (A1)	TSS	mg/L	18	Coral:20 Bakau:80 Lamun 20
2.	Desa Totobo II	Air Tambak (A2)			14	
3.	Desa Dawi-Dawi	Air Laut			10	
4.	Desa Hakatutobo	Air Laut (KJA)			78	

Sumber :Laboratorium Kesehatan Makasar, 2016

Hasil analisa di Lab. Kesehatan untuk parameter TSS (Tabel 5) menunjukkan bahwa lokasi penelitian di Desa Totobo I dengan jenis sampel Air Tambak (A1) adalah 18 mg/L dan Desa Totobo II jenis sampel Air Tambak (A2) adalah 14 mg/L. Sedangkan untuk Desa Dawi-Dawi Air Laut dan Desa Hakatutobo Air Laut (KJA) masing-masing adalah 10 mg/L dan 78 mg/L. Standar baku (standar) mutu memperlihatkan untuk terumbu karang (*coral*) :20 mg/L, Mangrove :80 mg/L dan Lamun : 20 mg/L. Kandungan TSS dapat berdampak buruk pada lingkungan, terutama dapat menghambat resapan air dalam tanah dengan cara menutupi pori-pori. Padatan tersuspensi akan mengurangi penetrasi sinar matahari ke dalam air,yaitu mempengaruhi regenerasi oksigen serta fotosintesis (Nurmalasari, 2008).

**Kimia : Amoniak**

Amonia merupakan gas yang tidak berwarna namun berbau sangat menyengat.Sangat mudah larut dalam air, dalam keadaan standar, 1 liter air mampu melarutkan 1.180 liter amonia.Amonia mudah mencair, amonia cair membeku pada suhu (-)78 derajat celsius dan mendidih pada suhu 33 derajat celsius. Amonia bersifat korosif pada tembaga dan timah.Hasil Analisis Kualitas Air Parameter NH<sub>3</sub>ditunjukkan dalam Tabel 6.

**Tabel 6.**Hasil Analisis Kualitas Air Parameter NH<sub>3</sub>.

No.	Lokasi	Jenis Sampel	Parameter	Satuan	Hasil Analisa	Baku Mutu (Standar)
-----	--------	--------------	-----------	--------	---------------	---------------------

1.	Desa Totobo I	Air Tambak (A1)	NH <sub>3</sub>	mg/L	< 0.05	0.5
2.	Desa Totobo II	Air Tambak (A2)			< 0.05	
3.	Desa Dawi-Dawi	Air Laut			< 0.05	
4.	Desa Hakatutobo	Air Laut (KJA)			< 0.05	

Sumber : *Laboratorium Kesehatan Makasar, 2016*

Hasil analisa di Lab. Kesehatan untuk parameter NH<sub>3</sub> dalam Gambar 5.15 dan Tabel 5.10), memperlihatkan bahwa lokasi penelitian di Desa Totobo I dengan jenis sampel Air Tambak (A1), Desa Totobo II jenis sampel Air Tambak (A2), Desa Dawi-Dawi Air Laut dan Desa Hakatutobo Air Laut (KJA) masing-masing adalah <0.05 mg/L. Standar baku mutunya 0.5 mg/L. Dengan demikian ke empat titik lokasi penelitian berada dibawah standar baku mutu perairan. Secara spesifik, pencemaran yang dikarenakan tingginya kandungan amoniak terhadap perairan darat akan mengakibatkan keracunan pada ikan. Tingginya kandungan amonia dalam air dapat menyebabkan penurunan kualitas badan air yang disebut dengan *eutrofikasi* (Fakhrudin, 2006).

### **Biological Oxygen Demand (BOD)**

BOD merupakan parameter pengukuran jumlah oksigen yang dibutuhkan oleh bakteri untuk mengurai hampir semua zat organik yang terlarut dan tersuspensi dalam air buangan, dinyatakan dengan BOD<sub>5</sub> hari pada suhu 20°C dalam mg/liter atau ppm. Hasil Analisis Kualitas Air Parameter BOD diperlihatkan dalam Tabel 7.

**Tabel 7** Hasil Analisis Kualitas Air Parameter BOD.

No.	Lokasi	Jenis Sampel	Parameter	Satuan	Hasil Analisa	Baku Mutu (Standar)
1.	Desa Totobo I	Air Tambak (A1)	BOD <sub>5</sub>	mg/L	27.86	20
2.	Desa Totobo II	Air Tambak (A2)			32.32	
3.	Desa Dawi-Dawi	Air Laut			27.02	
4.	Desa Hakatutobo	Air Laut (KJA)			28.42	

Sumber : *Laboratorium Kesehatan Makasar, 2016*

Hasil analisa parameter BOD (Tabel 7) bahwa lokasi penelitian di Desa Totobo I dengan jenis sampel Air Tambak (A1) adalah 27.86 mg/L dan Desa Totobo II jenis sampel Air Tambak (A2) adalah 32.32 mg/L. Sedangkan untuk Desa Dawi-Dawi Air Laut dan Desa Hakatutobo Air Laut (KJA) masing-masing adalah 27.02 mg/L dan 28.42 mg/L. Standar baku mutu adalah 20 mg/L. Dengan demikian ke empat titik lokasi penelitian sudah berada di atas batas baku mutu perairan. Pencemar organik mudah urai antara lain sampah rumah tangga, kotoran manusia dan hewan, sampah dan limbah pertanian dan berbagai jenis limbah industri. Pencemar organik tersebut diperairan akan diuraikan oleh mikroba, terutama berbagai jenis bakteria

(Diana *et.al.* 2010). Hasil dari aktifitas mikroba anaerobik adalah gas-gas ammonia, hydrogen sulfide, metan dan ethan serta fosfin. Gas-gas tersebut umumnya bersifat racun bagi ikan dan biota air lainnya. Gas ammonia, sulfide dan fosfin mempunyai bau yang menyengat dan busuk sehingga air dan perairan yang tercemari bahan organik mudah diurai, nilai gunanya bagi peruntukan perikanan, rumah tangga dan industri menurun atau tidak berguna lagi (Nurmalasari, 2008).

**Chemical Oxygen Demand (COD)**

*Chemical oxygen Demand* (COD) atau kebutuhan oksigen kimia (KOK) merupakan jumlah oksigen yang dibutuhkan untuk mengoksidasi zat-zat organik yang ada dalam sampel air atau banyaknya oksigen yang dibutuhkan untuk mengoksidasi zat-zat organik menjadi CO<sub>2</sub> dan H<sub>2</sub>O. Hasil Analisis Kualitas Air Parameter COD terlihat dalam Tabel 8.

**Tabel 8.** Hasil Analisis Kualitas Air Parameter COD

No.	Lokasi	Jenis Sampel	Parameter	Satuan	Hasil Analisa	Baku Mutu (Standar)
1.	Desa Totobo I	Air Tambak (A1)	COD	mg/L	64.52	100A
2.	Desa Totobo II	Air Tambak (A2)			80.65	
3.	Desa Dawi-Dawi	Air Laut			64.52	
4.	Desa Hakatutobo	Air Laut (KJA)			64.52	

Sumber : *Laboratorium Kesehatan Makasar, 2016*

Hasil analisa parameter COD dalam Tabel 8, menunjukkan bahwa lokasi penelitian di Desa Totobo I dengan jenis sampel Air Tambak (A1) adalah 64.52 mg/L dan Desa Totobo II jenis sampel Air Tambak (A2) adalah 80.65 mg/L. Sedangkan untuk Desa Dawi-Dawi Air Laut dan Desa Hakatutobo Air Laut (KJA) masing-masing adalah 64.52 mg/L. Standar baku mutu adalah 100 mg/L.

**Dissolved Oxygen (DO)**

Oksigen terlarut (*Dissolved Oxygen*, disingkat DO) atau sering juga disebut dengan kebutuhan oksigen (*Oxygen demand*) merupakan salah satu parameter penting dalam analisis kualitas air. Nilai DO yang biasanya diukur dalam bentuk konsentrasi ini menunjukkan jumlah oksigen (O<sub>2</sub>) yang tersedia dalam suatu badan air. Hasil Analisis Kualitas Air Parameter DO ditunjukkan dalam Tabel 9.

**Tabel 9.** Hasil Analisis Kualitas Air Parameter DO

No.	Lokasi	Jenis Sampel	Parameter	Satuan	Hasil Analisa	Baku Mutu (Standar)
1.	Desa Totobo I	Air Tambak (A1)	DO	mg/L	7	> 5
2.	Desa Totobo II	Air Tambak (A2)			6.4	
3.	Desa Dawi-Dawi	Air Laut			6.8	
4.	Desa Hakatutobo	Air Laut (KJA)			6.8	

Sumber : *Laboratorium Kesehatan Makasar, 2016*

Hasil analisa parameter DO yang diperlihatkan dalam Tabel 9 bahwa lokasi penelitian di Desa Totobo I dengan jenis sampel Air Tambak (A1) adalah 7 mg/L dan Desa Totobo II jenis sampel Air Tambak (A2) adalah 6.4 mg/L. Sedangkan untuk Desa Dawi-Dawi Air Laut dan Desa Hakatutobo Air Laut (KJA) masing-masing adalah 6.8 mg/L. Standar baku mutu adalah > 5 mg/L. Dengan demikian keempat titik lokasi penelitian memenuh standar ambang batas baku mutu perairan. Semakin besar nilai DO pada air, mengindikasikan air tersebut memiliki kualitas yang bagus. Sebaliknya jika nilai DO rendah, dapat diketahui bahwa air tersebut telah tercemar. Oksigen memiliki kemampuan untuk beroksidasi dengan zat pencemar seperti komponen organik sehingga zat pencemar tersebut tidak membahayakan. (Dahuri *et.al.* 2001).

### **Fosfat (PO<sub>4</sub>)**

Fosfat terdapat dalam air alam atau air limbah sebagai senyawa ortofosfat, polifosfat dan fosfat organik. Setiap senyawa fosfat tersebut terdapat dalam bentuk terlarut, tersuspensi atau terikat di dalam sel organisme air. Hasil Analisis Kualitas Air Parameter DO diperlihatkan dalam Tabel 10.

**Tabel 10.** Hasil Analisis Kualitas Air Parameter PO<sub>4</sub>

No.	Lokasi	Jenis Sampel	Parameter	Satuan	Hasil Analisa	Baku Mutu
1.	Desa Totobo I	Air Tambak (A1)	PO <sub>4</sub>	mg/L	<0.1	0.15
2.	Desa Totobo II	Air Tambak (A2)			<0.1	
3.	Desa Dawi-Dawi	Air Laut			<0.1	
4.	Desa Hakatutobo	Air Laut (KJA)			<0.1	

Sumber : *Laboratorium Kesehatan Makasar, 2016*

Hasil analisa parameter PO<sub>4</sub> (Tabel 10) menunjukkan bahwa lokasi penelitian di Desa Totobo I dengan jenis sampel Air Tambak (A1) adalah <0.1 mg/L dan Desa Totobo II jenis sampel Air Tambak (A2) adalah <0.1 mg/L. Sedangkan untuk Desa Dawi-Dawi Air Laut dan Desa Hakatutobo Air Laut (KJA) masing-masing adalah <0.1 mg/L. Standar baku mutu adalah 0.15 mg/L. Dengan demikian keempat titik lokasi penelitian berada dibawah standar ambang batas baku mutu perairan.

**Nitrat(NO<sub>3</sub>)**

Nitrat (NO<sub>3</sub>) merupakan bentuk inorganik dari derivat senyawa Nitrogen. Senyawa nitrat ini biasanya digunakan oleh tanaman hijau untuk proses fotosintesis. Sedangkan kaitan hal tersebut dengan pencemaran terhadap badan air, nitrat pada konsentrasi tinggi bersama-sama dengan phosphor akan menyebabkan *algae blooming* sehingga menyebabkan air menjadi berwarna hijau (*green-colored water*) dan penyebab eutrofikasi (Effendi, 2003). Hasil Analisis Kualitas Air Parameter NO<sub>3</sub> diperlihatkan dalam Tabel 11.

**Tabel 11.** Hasil Analisis Kualitas Air Parameter NO<sub>3</sub>

No.	Lokasi	Jenis Sampel	Parameter	Satuan	Hasil Analisa	Baku Mutu
1.	Desa Totobo I	Air Tambak (A1)	NO <sub>3</sub>	mg/L	<0.1	0.8
2.	Desa Totobo II	Air Tambak (A2)			<0.1	
3.	Desa Dawi-Dawi	Air Laut			0.25	
4.	Desa Hakatutobo	Air Laut (KJA)			<0.1	

Sumber : Laboratorium Kesehatan Makasar, 2016

Hasil analisa parameter NO<sub>3</sub>(Tabel 11) menunjukkan bahwa lokasi penelitian di Desa Totobo I dengan jenis sampel Air Tambak (A1) adalah <0.1 mg/L dan Desa Totobo II jenis sampel Air Tambak (A2) adalah <0.1 mg/L. Sedangkan untuk Desa Dawi-Dawi Air Laut dan Desa Hakatutobo Air Laut (KJA) masing-masing adalah 0.25 mg/L dan <0.1 mg/L. Standar baku mutu adalah 0.8 mg/L. Dengan demikian titik lokasi penelitian di Desa Dawi-dawiberada diatas standar ambang batas baku mutu perairan. Nitrat menyebabkan kualitas air menurun, menurunkan oksigen terlarut, penurunan populasi ikan, bau busuk, rasa tidak enak.

**pH (Derajat Keasaman)**

pH adalah derajat keasaman suatu zat. pH normal adalah 6–8. Tujuan metode pengujian ini untuk memperoleh derajat keasaman (pH) dalam air dan air limbah dengan menggunakan alat pH meter. Hasil Analisis Kualitas Air Parameter pH ditunjukkan dalam Tabel 12.

**Tabel 12.** Hasil Analisis Kualitas Air Parameter pH

No.	Lokasi	Jenis Sampel	Parameter	Satuan	Hasil Analisa	Baku Mutu
1.	Desa Totobo I	Air Tambak (A1)	pH	-	8.14	7-8.5
2.	Desa Totobo II	Air Tambak (A2)			8.71	
3.	Desa Dawi-Dawi	Air Laut			7.91	
4.	Desa Hakatutobo	Air Laut (KJA)			7.71	

Sumber : Laboratorium Kesehatan Makasar, 2016

Hasil analisa parameter pH berdasarkan (Tabel 12) bahwa lokasi penelitian di Desa Totobo I dengan jenis sampel Air Tambak (A1) adalah 8.14 dan Desa Totobo II jenis sampel Air Tambak (A2) adalah 8.71. Sedangkan untuk Desa Dawi-Dawi Air Laut dan Desa Hakatutobo Air Laut (KJA) masing-masing adalah 7.91 dan 7.71. Standar baku mutu adalah 7-8.5. Dengan demikian 4 titik lokasi penelitian berada dikirasan basa kuat/alkalin. Pengaruh pH terhadap air adalah sangat besar. Jika pH air terlalu rendah akan berasa pahit/asam, sedangkan jika terlalu tinggi maka air akan berasa tidak enak (kental/licin). Untuk ikan hias pH yang terlalu rendah atau tinggi akan menyebabkan ikan tersebut mati.

### Nikel

Nikel adalah unsur kimia metalik dalam tabel periodik yang memiliki simbol Ni dan nomor atom 28. Nikel mempunyai sifat tahan karat. Dalam keadaan murni, nikel bersifat lembek, tetapi jika dipadukan dengan besi, krom, dan logam lainnya, dapat membentuk baja tahan karat yang keras. Hasil Analisis Kualitas Air dan Sedimen Parameter Ni ditunjukkan dalam Tabel 13.

**Tabel 13.** Hasil Analisis Kualitas Air dan Sedimen Parameter Ni

No.	Lokasi	Jenis Sampel	Para-meter	Satuan	Hasil Analisa	Sedimen	Baku Mutu
1.	Desa Totobo I	Air Tambak (A1)	Ni	mg/L	<0.01	52.08	0.05
2.	Desa Totobo II	Air Tambak (A2)			<0.01	16.61	
3.	Desa Dawi-Dawi	Air Laut			<0.01	151.06	
4.	Desa Hakatutobo	Air Laut (KJA)			<0.03	633.91	

Sumber : *Laboratorium Kesehatan Makasar, 2016*

Hasil analisa parameter Ni untuk kualitas air (Tabel 13) bahwa lokasi penelitian di Desa Totobo I dengan jenis sampel Air Tambak (A1) adalah <0.01 mg/L dan Desa Totobo II jenis sampel Air Tambak (A2) adalah <0.01 mg/L. Sedangkan untuk Desa Dawi-Dawi Air Laut dan Desa Hakatutobo Air Laut (KJA) masing-masing adalah < 0.01 mg/L dan 0.03 mg/L. Standar baku mutu 0.05 mg/L. Dengan demikian titik lokasi penelitian di Desa Hakatutobo memiliki nilai Cd lebih tinggi dan cenderung mendekati nilai standar baku mutu perairan. Berdasarkan hasil uji laboratorium untuk sedimen di ke empat titik lokasi penelitian menunjukkan tingginya nilai hasil uji terhadap nilai dari baku mutu perairan.

### Raksa/Mercury.

Merkuri adalah cairan logam perak atau disebut air raksa (*Hydrargyrum*). Logam ini adalah logam yang ada secara alami, satu-satunya logam pada suhu kamar



(25°C) berwujud cair. Merkuri merupakan unsur transisi dalam susunan tabel periodik unsur, di mana merkuri ada pada golongan II B dan periode 6. Logam murninya keperakan, cairan, tak berbau, dan mengkilap. Bila dipanaskan pada suhu 357°C akan menguap. Hasil analisis kualitas air parameter Hg diperlihatkan dalam Tabel 14.

**Tabel 14.** Hasil Analisis Kualitas Air Parameter Hg.

No.	Lokasi	Jenis Sampel	Parameter	Satuan	Hasil Analisa	Sedimen	Baku Mutu (Standar)
1.	Desa Totobo I	Air Tambak (A1)	Hg	mg/L	<0.005	0.0030	0.005
2.	Desa Totobo II	Air Tambak (A2)			<0.005	0.0096	
3.	Desa Dawi-Dawi	Air Laut			<0.005	0.0030	
4.	Desa Hakatutobo	Air Laut (KJA)			<0.005	0.0079	

Sumber : *Laboratorium Kesehatan Makasar, 2016*

Hasil analisa kualitas air parameter Hg (Tabel 14) bahwa lokasi penelitian di Desa Totobo I dengan jenis sampel Air Tambak (A1) adalah <0.005 mg/L dan Desa Totobo II jenis sampel Air Tambak (A2) adalah <0.005 mg/L. Sedangkan untuk Desa Dawi-Dawi Air Laut dan Desa Hakatutobo Air Laut (KJA) masing-masing adalah <0.005 mg/L. Standar baku mutu 0.005 mg/L Dengan demikian 4 titik lokasi penelitian tersebut memiliki nilai rendah dari standar baku mutu perairan. Berdasarkan hasil uji laboratorium untuk sedimen di ke empat titik lokasi penelitian menunjukkan tingginya nilai hasil uji terhadap nilai dari baku mutu perairan. Sedangkan untuk hasil analisis sedimen parameter Hg memperlihatkan bahwa logam berat di tambak II Desa Totobo II memiliki nilai yang cukup tinggi dibandingkan dengan titik lokasi penelitian lainnya. Mercury dapat terakumulasi dilingkungan dan dapat meracuni hewan, tumbuhan, dan mikroorganisme.

**Timbal**

Timbal adalah konduktor listrik yang buruk bila dibandingkan dengan logam lain. Timbal atau timah hitam atau Plumbum (Pb) adalah salah satu bahan pencemar utama saat ini di lingkungan. Hasil analisis kualitas air dan sedimen parameter Pb diperlihatkan dalam Tabel 15.

Hasil analisa kualitas air parameter Pb (Tabel 15) bahwa lokasi penelitian di Desa Totobo I dengan jenis sampel Air Tambak (A1) adalah <0.07 mg/L dan Desa Totobo II jenis sampel Air Tambak (A2) adalah <0.07 mg/L. Sedangkan untuk Desa Dawi-Dawi Air Laut dan Desa Hakatutobo Air Laut (KJA) masing-masing adalah <0.07 mg/L dan 0.06 mg/L. Standar baku mutu 0.08 mg/L Dengan demikian 4 titik lokasi penelitian tersebut memiliki nilai dibawah standar baku mutu perairan. Berdasarkan hasil uji laboratorium untuk sedimen di ke empat titik lokasi penelitian

menunjukkan tingginya nilai hasil uji terhadap nilai dari baku mutu perairan. Adanya timbal pada komponen lingkungan yaitu air, tanah dan udara memungkinkan berkembangnya transmisi pencemaran menjadi lebih luas kepada berbagai makhluk hidup, termasuk manusia sehingga menimbulkan gangguan kesehatan, seperti terganggunya sintesa darah merah, anemia, dan penurunan intelegensia pada anak.

**Tabel 15.** Hasil Analisis Kualitas Air Parameter Pb.

No	Lokasi	Jenis Sampel	Para-meter	Satuan	Hasil Analisa	Sedimen	Baku Mutu
1.	Desa Totobo I	Air Tambak (A1)	Pb	mg/L	0.07	2.79	0.08
2.	Desa Totobo II	Air Tambak (A2)			0.07	2.14	
3.	Desa Dawi-Dawi	Air Laut			0.07	0.99	
4.	Desa Hakatutobo	Air Laut (KJA)			0.06	1.96	

Sumber : *Laboratorium Kesehatan Makasar, 2016*

#### IV. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- Klaster jenis usaha penerima bantuan dana CSR dari Perusahaan PT. Antam adalah UMKM sektor Perdagangan sebanyak 25 orang atau 44,64 %, disusul UMKM sektor Industri 10 orang atau 17,80 %. Sedangkan sektor perikanan dan kelautan 7 orang atau 12,50 % dan pertanian 6 orang atau 10,71 % . Jumlah Dana Bantuan CSR yang diterima sangat bervariasi, 64 % dari responden menerima antara 30 – 50 juta per UMKM.
- Hasil analisis kualitas air dengan 12 (dua belas) parameter yang diukur, menunjukkan bahwa 6 (enam) parameter di atas standar baku mutu, terutama Zat Padat Tersuspensi (TSS), *Oxygen*, *Natrium*, *Nikel*, *Mercury*, dan *Timbel*. Akibat dari ambang batas tersebut, menyebabkan usaha tambak dan jaring apung beresiko tinggi terhadap kegagalan usaha.

#### Saran

- Kewajiban perusahaan sebagaimana diwajibkan dalam undang-undang maupun dalam peraturan pemerintah telah dilaksanakan dengan baik oleh PT. Antam. Namun, implementasi kebijakan penerima CSR perlu ditinjau kembali, mengingat wilayah Ring I Pomalaa mayoritas UMKM bergerak disektor usaha perikanan (Tambak) dan kelautan (Jaring Apung) yang secara langsung menerima dampak lingkungan atas aktivitas perusahaan, demikian halnya sektor pertanian.
- Perusahaan dan pemerintah lebih serius dan berkomitmen mengalokasikan dana CSR dalam penanggulangan lingkungan, agar UMKM sektor perikanan dan kelautan dapat meminimalisasi resiko kegagalan usaha.

- c) Sebaiknya perusahaan membebaskan syarat sertifikat tanah bagi UMKM perikanan dan kelautan yang mengajukan dana bantuan CSR.
- d) Meningkatkan kemampuan UMKM melalui pendampingan berkelanjutan yang kerjasama dengan perguruan tinggi pada program pengabdian kepada masyarakat.

### Daftar Pustaka

- Dahuri, R, Rais J, dan Ginting SP. (2001). *Pengelolaan Sumber Daya Pesisir dan Lautann Secara Terpadu*. Jakarta: PT Paradya Paramitha
- Diana L., Watters MM., Yoklavich., Milton SL., Donna MS. (2010). *Assessing Marine Debris In Deep Seafloor Habitats Off California*. Fisheries Ecology Division, Southwest Fisheries Science Center, National Marine Fisheries Service, USA. *J. Marine Pollution* 60 (2010) 131–138.
- Effendi H. (2003). *Telaah Kualitas Air-Bagi Pengelolaan Sumber Daya Dan Lingkungan Perairan*. Yogyakarta: Kanisius.
- Fakhrudin. (2006). *Studi Kualitas Lingkungan Perairan Ditinjau Dari Pencemaran Bahan Organik di DAS Musi Bagian Hilir*. Bogor: IPB.
- Nurmalasari, Y. (2008). *Analisis Pengelolaan Wilayah Pesisir Berbasis Masyarakat*. [www.Stmikim.ac.id/userfiles/jurnal%20yessi.pdf](http://www.Stmikim.ac.id/userfiles/jurnal%20yessi.pdf)
- Menteri Negara Riset dan Teknologi. (2012). *Meningkatkan Produktivitas SDM dan Iptek dalam Mendukung Pertumbuhan Ekonomi di Koridor Ekonomi Sulawesi*. Makassar: Disampaikan pada acara Rapat Koordinasi SDM dan Iptek Koridor Ekonomi Sulawesi.
- Peraturan Menteri Negara Badan Usaha Milik Negara Nomor 05 Tahun 2007. Tentang Kemitraan Badan Usaha Milik Negara dengan Usaha Kecil dan Program Bina Lingkungan.
- Saharuddin, Husnah, dan Husein. (2014). *Strategi Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Berbasis Kewirausahaan Pada Kawasan Tambang Nikel Secara Sinergis Melalui Optimalisasi Pemanfaatan Corporate Social Responsibility (Csr) Di Koridor IV Sulawesi (Survey Di Kabupaten Morowali, Pomalaa, Dan Sorowako)*. Palu: Universitas Tadulako, Penelitian Tahun 1 dari 3 Tahun Usulan
- Saharuddin, Husnah, dan Husein. (2015). *Strategi Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Berbasis Kewirausahaan Pada Kawasan Tambang Nikel Secara Sinergis Melalui Optimalisasi Pemanfaatan Corporate Social Responsibility (Csr) Di Koridor IV Sulawesi (Survey Di Kabupaten Morowali, Pomalaa, Dan Sorowako)*. Palu: Universitas Tadulako, Penelitian Lanjutan Tahun Ke 2 dari 3 Tahun Usulan.
- Sekaran, Uma. (2004). *Research Methods for Business, A Skill-Building Approach*. Thirt Edition, John Wiley & Sons, Inc., America.
- Sugiono. (2009). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Undang-Undang Nomor 40 Tahun 2007. Tentang Perseroan Terbatas

Undang-Undang Nomor 4 Tahun 2009. Tentang Pertambangan Mineral dan Batubara

## USAHA BIRO PERJALANAN SEBAGAI SALAH SATU USAHA PENUNJANG PARIWISATA SUMATERA BARAT

*Emrizal*

*Politeknik Negeri Padang*

[emrizal\\_se@yahoo.com](mailto:emrizal_se@yahoo.com)

### ABSTRACT

*This activity aims to create business units into supporting business tourism in West Sumatra in Padang State Polytechnic Campus. Business units or the tourism business is a business travel agency that was established at the university in order to be able to contribute as a business unit supporting tourism. The existence of this effort is supported by the department of business travel and business administration study program at Padang State Polytechnic Campus. This event was held for three years and is now the second year. This activity is held on the campus of Polytechnic of Padang in order to develop business on campus so as to generate revenue for the college. This activity with IbIIK scheme planned to be implemented over three years with the aim of having a business unit in the form of Tour and Travel is able to grow and compete. West Sumatra today is one of the tourist destinations in West Sumatra and in recent years the development of tourism, especially sea tourism gain tremendous attention and extraordinary and such things also need to be supported by the provision of a business unit that is able to deliver tourists or tourists both foreign state and domestic tourist place destination. Tour and Travel business unit is one of the business units stood at Politeknik Negeri Padang which is also supported by the presence of existing courses at the Polytechnic and thus help to develop this business unit. The purpose of this activity for three years is (1) to establish a development center program travel agency (travel agency) to undertake the preparation of competency-based curriculum, (2) to serve the travel bureau on all elements, (3) as a training center for program travel, (4) a travel agency as the organizer of events of tourism products, and (5) makes a travel agency as a business or a business that is competent.*

Keyword: tour and travel, travel, bureau, training

### ABSTRAK

Kegiatan ini bertujuan untuk menciptakan unit usaha yang menjadi usaha penunjang pariwisata di Sumatera Barat di Kampus Politeknik Negeri Padang. Unit usaha atau bisnis pariwisata ini merupakan sebuah usaha biro perjalanan wisata yang didirikan dikampus agar mampu berkontribusi sebagai unit usaha penunjang pariwisata. Keberadaan usaha ini di dukung oleh adanya prodi usaha perjalanan wisata dan prodi administrasi bisnis di Kampus Politeknik Negeri Padang. Kegiatan ini dilaksanakan selama tiga tahun dan sekarang merupakan tahun kedua. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang dilaksanakan di kampus Politeknik Negeri Padang dengan tujuan untuk mengembangkan bisnis di kampus sehingga mampu menghasilkan pendapatan bagi perguruan tinggi. Kegiatan ini dengan skema IbIIK rencananya akan dilaksanakan selama tiga tahun dengan tujuan mempunyai unit usaha yang berupa *Tour and Travel* yang mampu berkembang dan bersaing. Sumatera Barat saat ini adalah salah satu daerah tujuan wisata di Sumatera Barat dan dalam beberapa tahun ini

pengembangan wisata khususnya wisata laut mendapatkan perhatian yang sangat besar dan luar biasa dan hal yang demikian juga perlu ditopang oleh penyediaan unit usaha yang mampu menghantar turis atau wisatawan baik manca negara maupun domestic ketempat wisata yang dituju. Unit usaha *Tour and Travel* merupakan salah satu unit usaha yang berdiri di Politeknik Negeri Padang yang juga didukung oleh adanya program studi yang ada di Politeknik dan dengan demikian sangat membantu untuk mengembangkan unit usaha ini. Tujuan dari kegiatan ini selama tiga tahun adalah (1) untuk membentuk pusat pengembangan program biro perjalanan wisata (*travel agency*) untuk melakukan penyusunan kurikulum berbasis kompetensi, (2) untuk melayani jasa biro perjalanan wisata pada semua elemen, (3) sebagai pusat pelatihan bagi program perjalanan wisata, (4) biro perjalanan wisata ini sebagai penyelenggara *event-event* produk wisata, dan (5) menjadikan biro perjalanan wisata ini sebagai unit usaha bisnis yang kompeten.

Keyword: tour and travel, wisata, biro, pelatihan

## I. PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Hasil penelitian membuktikan bahwa Kepariwisata Indonesia merupakan penggerak perekonomian nasional yang potensial untuk memacu pertumbuhan perekonomian yang lebih tinggi di masa yang akan datang. Pada tahun 2008 kepariwisataan Indonesia berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar Rp. 153,25 trilyun atau 3,09% dari total PDB Indonesia (BPS, 2010). Pada tahun 2009, kontribusinya meningkat menjadi 3,25%. Pertumbuhan PDB pariwisata pun sejak tahun 2001 selalu menunjukkan angka pertumbuhan yang lebih tinggi dibandingkan PDB nasional. Walaupun masih menunjukkan angka sementara, pada tahun 2009 pertumbuhan PDB pariwisata mencapai 8,18%, sedangkan PDB nasional hanya 4,37%. Pada tahun yang sama, devisa dari pariwisata merupakan kontributor terbesar ketiga devisa negara, setelah minyak dan gas bumi serta minyak kelapa sawit. Peringkat ini menunjukkan kecenderungan yang terus meningkat sejak tahun 2006 yang hanya menempati peringkat ke-6 dari 11 komoditi sumber devisa Negara (KPEKI, 2010).

Pariwisata merupakan penghasil devisa non migas terbesar Indonesia, hal demikian sudah seharusnya menjadikan pariwisata sebagai tujuan yang prioritas dibangun oleh pemerintah. Untuk pengembangan pariwisata banyak aspek yang perlu untuk dibangun karena dalam mengembangkan pariwisata melibatkan banyak komponen yang saling berkaitan satu dengan yang lainnya, seperti jasa pelayanan pariwisata, sosial, ekonomi, budaya politik, keamanan dan lingkungan. Aktivitas pariwisata secara tidak langsung melibatkan kehidupan sosial baik itu masyarakat sebagai pengunjung (*visitor*) dan wisatawan (*tourist*) maupun penyedia objek pariwisata dan penerima wisatawan.

Indonesia merupakan negara yang sangat indah dan mempunyai beragam sumber daya yang terdapat di dalamnya sehingga punya potensi untuk di kembangkan. Menurut data *The Travel and Tourism Competitiveness*

*Report*, Indonesia merupakan Negara tujuan wisata ke 81 dunia dan masih unggul dibandingkan Negara di kawasan asia lainnya seperti Philipina yang merupakan urutan 86 dunia, Vietnam urutan ke 89 serta Negara Kamboja yang urutan 108 dunia (TCR, 2008). Industri pariwisata Indonesia saat ini merupakan bidang usaha yang sangat menjanjikan, banyak tempat wisata di Indonesia yang menjadi tujuan wisatawan asing maupun wisatawan domestik yang punya potensi untuk dikembangkan dan memberikan kontribusi yang cukup baik bagi pemerintah baik daerah maupun pusat. Menurut data BPS dan Imigrasi (2014), kunjungan wisatawan manca negara yang datang ke Indonesia selalu mengalami peningkatan, ini terlihat dari jumlah kunjungan wisatawan mancanegara yaitu tahun 2010 sebanyak 439.799 orang sedangkan tahun 2011 mengalami peningkatan menjadi 548.821 orang atau mengalami pertumbuhan sebanyak 11,14%.

Sumatera Barat merupakan salah satu daerah kunjungan wisata nasional, ini terbukti dengan mendunianya gaung indahnya wisata yang ada di Sumatera Barat sebagai tujuan wisatawan seperti Danau Singkarak, pemandangan alam Bukittinggi dengan ngarai sianok dan pemandangan puncak lawang (selama ini di lirik oleh Wisman untuk terjun payung), air mancur, istano pagaruyung, wisata tambang, wisata air daerah pagai mentawai (selama ini sangat di sukai oleh wisman dalam ber selancar), batu batikam dan batu basurek dan daerah lainnya. Banyaknya tempat kunjungan wisata yang menarik tentu sangat menentukan minat kunjungan wisatawan ke Sumatera Barat baik wisatawan lokal maupun manca negara.

Sumatera Barat adalah salah satu daerah tujuan kunjungan wisata nasional dan mancanegara, ini di dukung oleh wisata alam yang sangat luar biasa dan juga wisata budaya yang sangat berkembang. Selain itu pengembangan wisata yang merujuk pada RPJM Sumatera Barat 2014-2019 menempatkan pariwisata sebagai salah satu visi daerah menjadikan Sumatera Barat tujuan wisata terkemuka berkelanjutan di dunia. Sumatera Barat adalah salah satu daerah kunjungan wisata baik domestik maupun manca negara. Selain keindahan alam yang sangat memukau kondisi daerah Sumatera Barat yang mempunyai budaya dan adat yang kompleks membuat sektor pariwisata merupakan salah satu yang harus diperhitungkan dalam pengembangan dan pembangunan daerah. Kontribusi sektor pariwisata dalam perekonomian Sumatera Barat tahun 2008 adalah sebesar Rp.17.302 milyar naik tahun 2012 menjadi Rp 43.912 milyar nilai ini mencapai lebih dari 34,53% dari total PDRB Sumatera Barat itu sendiri. Kontribusi terbesar itu berasal dari jasa hiburan rekreasi dan restoran, disamping pengangkutan, komunikasi dan perdagangan besar dan kecil. Besarnya kontribusi sektor pariwisata dalam pembentukan nilai PDRB provinsi Sumatera Barat tentunya sangat ditentukan oleh pengeluaran wisatawan mancanegara dan nusantara yang berkunjung ke wilayah destinasi Sumatera Barat, termasuk investasi pada usaha jasa pariwisata seperti pada penyediaan jasa hotel dan jasa penyediaan makanan dan minuman pada restoran dan rumah makan dengan suguhan khas kuliner masakan Minangkabau. Penyelenggaraan jasa hiburan dan

rekreasi, bahkan penyelenggaraan pertemuan, insentif, konferensi, eksibisi/atau pameran.

Selama ini wisata alam Sumatera Barat juga sudah sangat terkenal seperti daerah Bukittinggi, Mentawai, Pulau Angso Duo, Pulau Cingkuak, wisata Mandeh dan banyak lagi daerah lainnya yang mempunyai pemandangan yang luar biasa untuk wisata alam yang pantas untuk di kunjungi. Hal demikian tentu perlu untuk dikembangkan dan salah satu yang dapat dilakukan untuk pengembangan wisata ini adalah dengan melakukan promosi pariwisata. Saat ini promosi pariwisata yang dilakukan baik oleh instansi pemerintah ataupun agen belum maksimal dan juga belum ada kesamaan yang bersinergi antara pelaku seperti agen atau pengusaha wisata , akademisi dengan pemerintah dalam mempromosikan wisata Sumatera Barat. Menurut hasil wawancara awal dengan wisatawan yang datang ke tempat wisata, Sumatera Barat belum mampu mengungkapkan dengan jelas melalui promosi untuk mendatangkan wisatawan ke lokasi wisata. Bahkan mereka datang ke tempat wisata hanya mengandalkan pengalaman dan promosi dari mulut kemulut saja dari wisatawan sebelumnya.

Politeknik Negeri Padang adalah salah satu Perguruan Tinggi Negeri di Sumatera Barat yang menyediakan sumber daya manusia untuk bidang pariwisata. Keberadaan pendidikan ini di perkirakan akan mampu sebagai salah satu penunjang pengembangan pariwisata khususnya di Sumatera Barat. Politeknik Negeri Padang di dalam menghasilkan sumber daya yang kompeten seharusnya juga harus dapat memberikan kurikulum yang sesuai dengan keinginan pasar sehingga mahasiswa yang sudah selesai menjalankan pendidikan memang mampu langsung dapat berinteraksi di lapangan. Untuk mewujudkan itu maka penting adanya suatu pusat praktek bagi mahasiswa di dalam menjalankan aktivitas perkuliahan, apalagi Politeknik merupakan bergerak di bidang vokasi artinya kemampuan mahasiswa untuk dapat berinteraksi dilapangan setelah selesai pendidikan merupakan andalan utama.

### **Tujuan Kegiatan**

Sebenarnya kalau kita ingin melihat lebih dekat sudah banyak berdiri di masyarakat usaha- usaha perjalanan wisata yang sudah ada lebih 10 tahun yang lalu. Banyak ragam dan produk yang ditawarkan kepada masyarakat dan semua itu tentu memiliki berbagai kelebihan dan kekurangan masing-masing. Namun hal itu belum lah dapat dikatakan usaha biro perjalanan wisata sudah tidak dapat lagi berkembang. Banyak lulusan dari program studi ini justru di tunggu untuk dapat bekerja pada berbagai usaha seperti hotel, perusahaan biro perjalanan wisata atau sebagai lembaga untuk penyelenggara event-event wisata di Sumatera Barat. Hal ini membuktikan bahwa peluang dari unit usaha biro perjalanan wisata yang ada di PNP sangat mampu untuk dapat berkembang dan bersiang dengan lembaga sejenis lainnya mengingat luasnya pangsa pasar yang dapat di garap oleh unit usaha PNP ini seperti dari PNP sendiri dan apalagi dari Universitas Andalas yang mempunyai



lebih dari 15.000 civitas akademisi.

Keunggulan yang akan di tonjolkan di dalam unit usaha yang akan dikembangkan ini adalah menciptakan paket pariwisata yang lebih sempurna dan dapat diterima oleh masyarakat sebagai konsumen. Selama ini kita ketahui sudah begitu banyaknya usaha sejenis pada masyarakat dan bahkan dengan tingkat perjalanan yang sudah lama. Masalah yang sering muncul menurut analisis dari penulis adalah rendahnya tingkat kepercayaan masyarakat pada lembaga atau perusahaan-perusahaan tersebut karena tidak punya rekomendasi yang bisa jadi suatu yang membuat kepercayaan mereka menjadi tinggi. Paket wisata yang ditawarkan banyak yang sudah usang dan tidak lagi sesuai dengan selera konsumen saat ini. Untuk itulah maka pendirian unit usaha bisnis untuk melayani perjalanan wisata dalam bentuk *tour and travel* di PNP akan dapat berkembang mengingat kepercayaan, paket wisata yang ditawarkan dan *service* yang akan diberikan dapat melebihi apa yang konsumen dapatkan selama ini dari perusahaan lain. Selain masalah *service* dan paket wisata yang ditingkatkan maka perbedaan yang kita miliki dengan usaha sejenis lainnya adalah tingginya kemampuan di dalam mempergunakan peralatan dengan tingkat kepercayaan yang dibangun dengan sistem kerjasama dengan perusahaan besar seperti perusahaan Barokah Insani yang selama ini sudah mempunyai nama besar di dalam bisnis jenis ini di Sumatera Barat. Selain itu dalam rangka untuk meningkatkan akses bagi unit usaha PNP maka selama ini juga sudah membangun kerjasama dengan Association of The Indonesian Tours and Travel (*ASITA*) dan HPI (Himpunan Pariwisata Indonesia). *ASITA* di dalam sambutannya pada acara peresmian unit usaha *Tour dan Travel* menyampaikan optimisnnya dan sangat mendukung sekali dengan berdirinya unit usaha ini di kampus.

## II. METODE

Kegiatan ini dilakukan di Politeknik Negeri Padang. Kebaharuan yang ada adalah berdirinya unit usaha atau bisnis di kampus yang mana pengelolaannya dilakukan oleh dosen yang sesuai dengan bidang unit usaha atau bisnis dengan keuntungannya adalah mendatangkan pendapatan bagi perguruan tinggi. Unit usaha atau unit bisnis ini adalah bidang kewirausahaan dan bidang pariwisata.

Politeknik Negeri Padang mempunyai Prodi Usaha Perjalanan Wisata dan Administrasi Bisnis yang mempunyai dosen tetap terdiri dari dosen bidang pariwisata dan dosen bidang manajemen dengan konsentrasi kewirausahaan. Untuk pelaksanaan kegiatan ini terdiri dari tiga orang dosen yaitu dosen bidang marketing, dosen bidang pariwisata dan dosen bidang kewirausahaan. Ketiga bidang ini bersama-sama mendirikan unit usaha di Politeknik Negeri Padang dalam rangka memberikan pembaharuan pada Perguruan Tinggi. Unit usaha ini juga sebagai tempat praktek bagi mahasiswa sesuai dengan bidang mereka dan yang berhubungan dengan unit usaha ini. Metode pelaksanaan kegiatan ini dilakukan dengan cara, sebagai berikut:

1. Mendirikan Unit usaha yaitu unit usaha *Tour and Travel* dengan mengurus segala legalitas sehingga mampu mengoperasikan unit usaha sebagai unit bisnis yang mendatangkan profit.
2. Pelatihan, pelatihan diberikan kepada para dosen dan mahasiswa yang membutuhkan pelatihan akibat dari berdirinya unit bisnis atau unit usaha. Misalnya melakukan pelatihan di PT. Garuda Indonesia akibat MoU unit usaha dengan PT. Garuda Indonesia.
3. Melakukan promosi untuk memperkenalkan unit usaha pada khalayak ramai atau konsumen sasaran.
4. Menciptakan paket wisata. Paket wisata didirikan untuk mengembangkan unit usaha agar unit usaha mampu menjalankan produk unit usaha.
5. Melayani administrasi unit bisnis lainnya yang disesuaikan dengan kebutuhan unit usaha.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan ini rencananya dilaksanakan selama tiga tahun dengan target selama tiga tahun menjadikan unit usaha perjalanan wisata Politeknik Negeri Padang menjadi unit usaha yang produktif dan berkembang dan mampu menjawab permasalahan bisnis pariwisata di Sumatera Barat secara umum.

Saat ini yang sudah dilakukan selama kegiatan pengabdian masyarakat pada unit usaha ini pada tahun pertama ada beberapa kegiatan pokok yang sesuai dengan tujuan kegiatan yang sudah dipaparkan pada proposal.

Terlebih dahulu diperinci persoalan yang ada pada unit usaha dan kegiatan yang sudah penulis lakukan, diantaranya:

1. Persoalan yang mendasar pada unit usaha ini adalah mengenai ketersediaan prasarana sebagai akses utama dalam melakukan kegiatan pada unit usaha perjalanan usaha ini. Permasalahan yang ada diantaranya :
  - a. Pembinaan manajemen unit usaha, misalnya membina administrasi dan uraian tugas yang akan diberdayakan. Selama ini unit usaha hanya sebagai tempat praktek saja dan kadang dibuka dan kadang tidak. Saat program Ibiik ini dilaksanakan maka beberapa hal yang sudah tim pelaksana lakukan, diantaranya:
    - Membentuk struktur yang baru dalam menjalankan unit usaha ini. Struktur terdiri dari General manager, manajer operasional dan manajer marketing dan financial serta dua orang karyawan dalam membantu menjalankan unit usaha ini.
    - Selain itu saat ini tim pelaksana melakukan penataan manajemen dalam unit usaha dan membentuk struktur organisasi sehingga mampu menjalankan tugas sesuai dengan tujuan unit usaha. Misalnya saat ini ada manajer marketing yang bertanggung jawab terhadap pemasaran produk dengan mencetak beberapa kartu nama dan di berikan pada lingkungan

- Politeknik dalam masalah pemesanan produk pada unit usaha ini.
- Setiap karyawan dan manjer yang ada dalam unit usaha ini diberikan tanggung jawab dan tugas masing-masing yang sesuai dengan tujuan pengelolaan unit usaha ini.
- b. Untuk mampu menjalankan usaha tour dan travel maka perlu adanya fasilitas internet yang harus memadai dan dengan demikian akan mampu dengan cepat melakukan akses dalam pembelian tiket. Internet adalah salah satu alat fisik yang harus ada karena untuk mampu meinsuit tiket maka akses internet harus besar dan lancar. Sebelumnya internet yang tersedia hanya dalam kapasitas terbatas dan dengan adanya pelaksanaan kegiatan ini maka tim pelaksana sudah mengurus sampai ke telkom agar akses internet mampu mempermudah dalam transaksi tiketing.
  - c. Manajemen usaha yang masih sederhana sehingga perlu untuk dibenahi karena ini adalah bisnis pemasaran jasa sehingga pelayanan perlu untuk ditingkatkan dan diutamakan. Tim pelaksana sudah melakukan *briefing* terhadap tenaga marketing agar mampu memberikan pelayanan yang baik. Dalam memasarkan jasa maka pelayanan sangat diutamakan, misalnya jika ada pemesanan tiket maka karyawan atau marketing harus mampu memberikan pelayanan dan menjalankan SOP yang benar dan sesuai dengan standar yang ada. SOP dalam pemesanan tiketing ini sudah dibuat oleh tim pelaksana sehingga mampu menjadi salah satu panduan dalam melakukan pekerjaan untuk tiketing. (SOP yang diciptakan dapat dilihat dalam lampiran).
  - d. Mitra yang akan dijadikan sebagai akses utama masih sangat sedikit dan bahkan masih belum memadai sedangkan saat ini wisata di Sumatera Barat sangat menggema saat ini sehingga memang perlu untuk mengembangkan unit usaha ini. Dalam pelaksanaan kegiatan selama ini memang kita melakukan kerjasama dengan beberapa maskapai sehingga mampu menjalankan unit usaha dengan baik dan mampu berkembang. Sudah ada dua mitra dalam menjalankan usaha ini yaitu PT. Ermi Tour and Travel yang sangat besar cakupannya dan sudah lama berdiri atau sekitar 50 tahun dan PT. Raja Tour and Travel juga usaha yang sudah berkembang.
2. Persoalan dasarnya adalah ketersediaan internet yang memadai pada unit usaha ini dengan kecepatan yang tinggi karena penggerak utama dalam usaha ini adalah akses ke internet karena dalam melakukan transaksi dan pelayanan harus menggunakan internet. Begitu besarnya ketergantungan kepada internet maka saat ini dilakukan berbagai macam usaha dan cara agar internet dapat diakses dari unit usaha ini sesuai dengan kapasitas yang diinginkan. Untuk diketahui ketersediaan internet di Politeknik Negeri

Padang selama ini tersedia dan dapat dipakai secara cuma-cuma namun belum mampu menjawab keinginan dari unit usaha ini maka beberapa waktu dalam pelaksanaan kemarin ini dilakukan untuk memperbaiki akses internet yang sesuai dengan kapasitas yang diinginkan oleh unit usaha ini sehingga dapat melayani dengan lebih baik. Unit usaha ini merupakan usaha dalam bentuk jasa jadi pelayanan sangat menentukan kesuksesan unit usaha ini.

3. Melakukan hubungan dan akses langsung pada beberapa maskapai dalam menjual tiket. Selama ini unit usaha ini belum begitu jalan dan hanya sebagai praktek saja dan apa adanya dan didalam melakukan kegiatan selama ini kita melakukan hubungan dengan mitra yaitu PT.Barokah Insani. Keuntungan yang didapat pada dasarnya memang banyak untuk mitra karena pada awalnya unit usaha ini adalah untuk mahasiswa praktek jadi disaat mitra menginginkan keuntungan yang lebih awalnya kita setuju karena mencari mitra dulunya sangat sulit dan kerjasama ini awalnya yang dapat dipergunakan sekalian untuk praktek mahasiswa. Dengan adanya kegiatan ini maka kita melakukan akses sendiri dengan maskapai sehingga keuntungan yang dihasilkan juga akan lebih besar dan mampu untuk menggerakkan unit usaha ini lebih baik lagi. Akses ini mampu dilakukan adalah dengan membeli sebuah alat dalam bentuk software yang mampu melakukan hubungan langsung dengan maskapai dan hal ini dapat mempermudah seluruh transaksi tiket yang diinginkan. Akibat adanya software ini maka mampu mempermudah seluruh kegiatan dan aktifitas yang dilakukan dalam unit usaha ini.
4. Membenahi manajemen dan pencatatan administrasi keuangan unit usaha. Ini penting dilakukan karena ini merupakan unit usaha sehingga perlu dari awal mempunyai sistem pencatatan dan keuangan yang baik. Selama ini sistem pencatatan dilakukan secara manual dan sederhana dan sekarang kita mencoba melakukan dengan sistem pencatatan yang sesuai dengan kaedah akuntansi dan administrasi yang baik. Setiap transaksi dapat dicatat dengan baik dan mampu dilihat secara update sehingga sangat membantu mempercepat semua kegiatan dalam usaha ini.
5. Melakukan pemasaran produk. Selama ini karena keberadaan usaha ini adalah untuk praktek jadi belum ada melakukan promosi baik ke dalam lingkungan Politeknik sendiri ataupun keluar dari lingkungan Politeknik. Saat ini tim pelaksana sedang giat-giatnya melakukan promosi dalam menjalankan unit usaha ini, caranya dengan mempromosikan dengan menggunakan kartu nama, brosur untuk memperkenalkan unit usaha kepada khalayak ramai baik dalam lingkungan Politeknik maupun di luar Politeknik. Hal ini sudah dilakukan dan alhamdulillah sangat membantu dalam peningkatan dan juga dalam memperkenalkan unit usaha pada khalayak ramai. Saat ini sampai transaksi November 2015 sudah berjumlah

145 juta dalam hitungan nominal dengan rupiah. Hal ini sangat luar biasa pendapatan yang dihasilkan semoga tahun selanjutnya akan tambah meningkat dengan adanya peleyanan paket lainnya seperti paket wisata, reservasi hotel dan sebagainya.

6. Luaran dari kegiatan ini nantinya juga akan menciptakan beberapa paket pariwisata yang berdiri sendiri dan mampu dijual pada khalayak ramai. Untuk mencapai itu maka perlu dilakukan survey pada beberapa tempat wisata yang ada di Sumatera Barat. Karena paket wisata yang akan diciptakan itu mampu dijual ke masyarakat maka perlu untuk meninjau ke beberapa lokasi wisata sehingga menciptakan paket wisata yang berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Kegiatan ini sudah dilakukan pada beberapa tempat wisata dan akan terus dilakukan pada beberapa tempat lainnya. Saat ini tim pelaksana sudah mampu menghasilkan beberapa paket wisata yang dapat dijual pada khalayak ramai dan mampu menghasilkan penjualan yang luar biasa dan apalagi saat ini Sumatera Barat adalah salah satu daerah tujuan wisata di Sumatera barat dan mempunyai tempat wisata yang sangat banyak dengan ciri kas yang berbeda-beda. Beberapa paket wisata sudah dihasilkan walaupun belum maksimal karena hanya beberapa tempat yang baru disurvei dan selanjutnya akan dilanjutkan pada tahun kedua untuk dapat menghasilkan paket wisata yang bagus dan menarik.
7. Semua bukti fisik dapat dilihat dalam beberapa file dalam bentuk dokumen yang menjadi gambaran dalam pelaksanaan kegiatan ini.

Beberapa kegiatan sudah tim pelaksana lakukan sampai saat ini masih terus dilakukan sampai akhir tahun ini. Misalnya dalam melakukan pemasaran produk yang merupakan salah satu kegiatan inti dalam unit usaha ini dan ini dilakukan secara terus menerus dan bahkan dengan kegiatan yang meningkat. Kalau saat ini pemasaran itu targetnya dilakukan hanya untuk lingkungan Politeknik saja maka untuk kedepannya akan dilakukan pada semua unit yang ada di universitas Andalas dan masyarakat luas. Ini dilakukan dengan promosi penjualan dan personal selling.

Melakukan rancangan untuk paket wisata. Paket wisata merupakan salah satu produk yang akan di jual oleh unit usaha ini maka perlu menciptakan paket wisata yang sesuai dengan kebutuhan masyarakat luas. Untuk menciptakan paket wisata maka perlu melakukan survey dan melakukan wawancara dengan beberapa *stakeholder* dan pelaku bisnis pariwisata pada beberapa tempat yang di survey dan rencananya yang akan dijadikan salah satu paket wisata usaha perjalanan wisata Politeknik Negeri Padang. Kegiatan ini akan dilakukan sampai akhir tahun ini. Pentingnya menciptakan paket wisata ini adalah karena paket wisata adalah produk yang akan dijual pada masyarakat dan merupakan salah satu keunggulan yang perlu di miliki oleh unit usaha selain kegiatan pokoknya saat ini sebagai menjual tiket. Melakukan kerjasama dengan beberapa perusahaan untuk mampu bekerja sama dengan unit usaha ini sehingga akan mempermudah unit usaha ini untuk

berkembang. Memberikan safeware untuk akses langsung ke maskapai juga sudah dilakukan. Mendirikan lembaga pelatihan pariwisata pada unit usaha Politeknik Negeri Padang yang dilakukan pada bulan Oktober 2015. Ini dilakukan dengan mengundang *stakeholder*, Asita dan pelaku bisnis pariwisata dalam rangka melihat dan mengetahui kebutuhan wisata Sumatera Barat untuk beberapa tahun kedepannya. Berikut di paparkan dalam bentuk tabel mengenai kegiatan yang sudah dilaksanakan di unit usaha tour and travel Politeknik Negeri Padang.

Kegiatan	Peran Tim Pelaksana	Peran Mitra	Peran Pemerintah
Mendirikan unit Bisnis	Pelaksana Kegiatan	Mitra membantu dalam proses	Fasilitasi dan pemantau Pendirian unit usaha
Menjalankan Unit Bisnis	Mendirikan unit bisnis	Membantu akses ke maskapai	Memantau Fasilitasi
Melaksanakan Unit bisnis	Melaksanakan kerjasama	Membantu menjalankan PT. Garuda PT. Barokhah PT. Ermi	membantu dalam menjalin kerjasama
Promosi Unit Usaha	Memperkenalkan unit usaha kepada Khalayak ramai	PT. Garuda PT. Barokhah	Fasilitasi dan pemantau
Menciptakan Paket Wisata	Pelaksana kegiatan	Pemerintah Stakeholder	Menfasilitasi dan Pemantau
Memasarkan Paket Umrah Dan Haji	Pelaksana kegiatan	Sebagai Pelaksana Paket	Sebagai fasilitasi pemantau

#### IV. KESIMPULAN

Unit bisnis atau unit usaha yang sudah didirikan di kampus Politeknik Negeri Padang adalah untuk memberikan dampak bisnis pada perguruan tinggi sehingga perguruan tinggi mendapatkan pendapatan dan penghasilan sendiri. Politeknik Negeri Padang mempunyai Prodi Usaha Perjalanan Wisata dan Prodi Administrasi Bisnis sehingga mendirikan unit bisnis ini dapat terlaksana dan bahkan sudah mampu dijalankan dengan baik dengan menggunakan sumber daya yang kompeten.

Beberapa kegiatan yang sudah dilakukan adalah mendirikan unit usaha *tour and travel* dan sampai sekarang sudah berdiri dan sudah mampu dijalankan dan bahkan sudah mampu menjalin kerjasama langsung dengan PT. Garuda Indonesia khusus untuk mengakses tiket Garuda. Sedangkan untuk tiket lainnya masih dalam peninjauan kerjasama. Untuk mampu menjalankan unit usaha maka diperlukan promosi ke khalayak ramai untuk mampu mendukung berjalannya unit usaha ini. Untuk paket wisata tim pelaksana sudah mempunyai paket wisata tetapi belum mampu memperkenalkan ke khalayak ramai karena perizinannya belum mampu dikeluarkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Carol Kinsey Goman. 2001. *Kreativitas dalam Bisnis*. Penerbit Bina Rupa Aksara Jakarta.
- Donna Marie De Carolis and Patrick Saporito., 2006., *Social Capital, Cognition, and Entrepreneurship Opportunities: A Theoretical Framework.*, Journal entrepreneur and theory Practice
- Data Base Politeknik Negeri Padang tahun 2012
- James L. Adam. (1986). *Conceptual Blockbusting*. . Inc. New York
- Suyanto, M. 2004. *Smart in Entrepreneur: Belajar dari kesuksesan Pengusaha Top Dunia*. Yogyakarta: ANDI.

## **Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan untuk Kelompok Usaha Kripik di Desa Sungai Buluh Kecamatan Batang Anai**

Popi Fauzati, Resti Yulistia M, Arie Frinola Minovia  
Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Bung Hatta

**ABSTRAK** *Salah satu permasalahan yang dihadapi oleh usaha kecil adalah pengelolaan keuangan dalam usahanya hal ini disebabkan karena pengelolaan yang baik memerlukan keterampilan Akuntansi yang baik pula sedangkan pada usaha kecil ini sumberdaya memiliki pengetahuan yang sangat minim tentang pengelolaan keuangan dan akuntansi. Padahal dengan adanya laporan keuangan akan memungkinkan pemilik memperoleh data dan informasi yang tersusun secara sistematis.*

*Kelompok Usaha Kripik Palapa Saiyo yang terdiri dari beberapa usaha yang memproduksi kripik Stik Kentang, Kripik Balado, Kue Bawang Pedas dan lainnya mengalami permasalahan tentang pengelolaan keuangan usaha mereka. Mereka tidak dapat membuat laporan keuangan dengan baik karena pengetahuan yang masih minim. Ketika mereka ingin menghitung laba yang diperoleh dari usaha dan ingin memluas pangsa pasar mereka mengalami kesulitan dalam melakukan hal tersebut karena mereka tidak mempunyai informasi keuangan yang sistematis. Kelompok usaha ini sudah berjalan hampir 6 bulan dan berkeinginan untuk menerapkan pengelolaan keuangan yang baik dengan alasan mereka ingin mempertahankan usaha supaya terus dapat membantu perekonomian keluarga dan meningkatkan pangsa pasar dari usaha ini. Kegiatan ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, praktikum dan diskusi.*

*Materi yang diberikan tentang konsep akuntansi, prosedur dan sistem akuntansi yang sederhana yang akan dijabarkan dalam Proses Akuntansi Manual. Setelah mengikuti kegiatan ini para peserta dapat mengelompokkan biaya-biaya yang terjadi, dapat menghitung harga pokok, membuat penganggaran, pembukuan dan pelaporan keuangan serta memperbaiki teknik pemasaran usahanya.*

**Kata Kunci:** *Laporan keuangan, kelompok usaha kripik, akuntansi.*

### **I. PENDAHULUAN**

UMKM di Indonesia merupakan salah satu soko guru perekonomian Indonesia selain koperasi. Hal ini dapat terlihat dari bukti nyata bahwa sebagian besar UMKM di Indonesia tidak menghadapi krisis di tengah-tengah krisis global pada tahun 2008 lalu. Pentingnya sektor UMKM di Indonesia adalah untuk pemeratakan perekonomian penduduk, dan untuk menunjang perkembangan sektor-sektor yang lain. Aset yang paling berharga dalam proses pembangunan perekonomian bangsa Indonesia adalah melimpahnya sumber daya alam (SDA) dan sumber daya manusia (SDM). Dua aset berharga tersebut belum dapat bersinergi secara sempurna sehingga



dampaknya belum dirasakan bagi kesejahteraan masyarakat. ). Pengembangan UMKM di Indonesia sangat penting untuk dilakukan, mengingat fungsi sosial ekonomi politiknya yang strategis. Proporsi UMKM di Indonesia saat ini sekitar 99,9 % dari seluruh jumlah unit usaha yang ada. Melihat besarnya jumlah pelaku ekonomi dan kemampuannya dalam menyerap tenaga kerja, maka UMKM layak mendapat perhatian (Fauziati dan Minovia, 2014)

Masalah klasik yang telah lama mengakar dalam pengembangan UMKM yaitu mengenai pengelolaan keuangan dalam usahanya tersebut, karena pengelolaan yang baik memerlukan keterampilan Akuntansi yang baik pula oleh pelaku bisnis UMKM. Padahal dengan adanya laporan keuangan akan memungkinkan pemilik memperoleh data dan informasi yang tersusun secara sistematis. Fenomena yang terjadi adalah UMKM menghadapi kendala permodalan dan sulitnya investor yang bersedia untuk meminjamkan atau menanamkan modalnya pada UMKM walaupun usaha tersebut menghasilkan laba yang cukup besar. Alasan yang mendasar adalah UMKM tersebut tidak dapat menunjukkan bukti operasional dan keuntungan perusahaan dalam bentuk laporan keuangan. Pengelolaan keuangan menjadi salah satu aspek penting bagi kemajuan perusahaan. Pengelolaan keuangan dapat dilakukan melalui akuntansi. Akuntansi merupakan proses sistematis untuk menghasilkan informasi keuangan yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan bagi penggunanya. Sepanjang UMKM masih menggunakan uang sebagai alat tukarnya, akuntansi sangat dibutuhkan oleh UMKM. Akuntansi akan memberikan beberapa manfaat bagi pelaku UMKM, antara lain: (1) UMKM dapat mengetahui kinerja keuangan perusahaan, (2) UMKM dapat mengetahui, memilah, dan membedakan harta perusahaan dan harta pemilik, (3) UMKM dapat mengetahui posisi dana baik sumber maupun penggunaannya, (4) UMKM dapat membuat anggaran yang tepat, (5) UMKM dapat menghitung pajak, dan (6) UMKM dapat mengetahui aliran uang tunai selama periode tertentu. Namun, masih banyak UMKM yang belum menggunakan akuntansi dalam menunjang kegiatan bisnisnya.

Alasan pelaku UMKM tidak menggunakan akuntansi antara lain adalah akuntansi dianggap sesuatu yang sulit dan tidak penting. Pelaku UMKM merasa kesulitan jika harus menggunakan akuntansi dalam kegiatan bisnisnya. Hal ini dikarenakan tidak adanya pedoman atau buku yang dapat dijadikan referensi untuk belajar mengelola keuangan UMKM. Buku-buku yang beredar saat ini memang belum ada yang fokus pada pengelolaan keuangan UMKM. Pentingnya penerapan ilmu akuntansi dalam pengelolaan keuangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dinilai masih kurang dipahami oleh para pengusaha. Masih banyak pengusaha kecil yang belum melakukan pencatatan atas laporan keuangan usahanya dengan baik. Bahkan, ada juga yang tidak melakukan pencatatan. Para pengusaha kecil dan menengah hanya mengerjakan pembukuan hanya sebatas pencatatan pendapatan dan pengeluaran saja. Para pelaku usaha di dalam UMKM masih belum mampu dan mau menyusun pembukuan usaha yang tertib serta sesuai dengan konsep

dasar akuntansi. Tidak memiliki pengetahuan yang cukup dalam bidang akuntansi merupakan isu utama yang berkembang saat ini (Yulistia, Fauziati dan Rifa , 2014)

Kripik atau kerupuk adalah cemilan yang disukai oleh masyarakat baik sebagai pendamping makanan maupun sebagai kudapan. Kripik bisa kita dapatkan di toko swalayan atau warung yang ada di sekitar kita dan kripik itu bisa buatan pabrik atau hasil home industri. Di perumahan Palapa Saiyo Desa Sungai Buluh Kecamatan Batang Anai yang jumlah KK nya berkisar 500 kk dengan jenis pekerjaan wirausaha, buruh, PNS dan ibu rumah tangga terdapat beberapa home industri yang bergerak pada pembuatan kripik. Kripik yang mereka hasilkan diantaranya kripik seperti Kripik Balado, Kue bawang Pedas, Stik kentang, Peyek, Sala lauk , Kue Kaktus dan lainnya. Para ibu-ibu berinisiatif untuk membantu perekonomian keluarga mereka dengan membuat kripik-kripik tersebut. Zuzmelia, dkk (2012) menjelaskan bahwa perempuan di Minangkabau ikut membantu perekonomian keluarga. Ibu-ibu ini tergabung dengan Kelompok Usaha Kripik Palapa Saiyo.



**Gambar 1.** Posisi Kecamatan Batang Anai

Berdasarkan uraian diatas, maka perlu diadakan kegiatan pelatihan bagi para pelaku Usaha Kripik dalam hal mengelola keuangan. Program pelatihan yang ditawarkan berupa pelatihan akuntansi sederhana berbasis standar akuntansi. Akuntansi yang diajarkan adalah akuntansi sederhana yang disesuaikan dengan keadaan usaha mereka. Pelatihan ini ditujukan bagi pelaku usaha yang ada di Kelompok Usaha Kripik Palapa Saiyo. Adanya pelatihan ini diharapkan pelaku usaha dapat membuat suatu model rancangan sistem informasi sederhana yang lebih spesifik pada daur pelaporan, sehingga pelaku usaha mampu menyusun pembukuan usahanya sendiri sesuai dengan konsep dasar akuntansi serta mengetahui perkembangan perusahaan dan dapat memanfaatkan akuntansi guna mendukung kemajuan usaha mereka.

### **Permasalahan yang dihadapi**

Berdasarkan identifikasi masalah diatas adalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana cara meningkatkan kemauan pelaku usaha kripik agar menggunakan akuntansi untuk meningkatkan kinerja keuangan unit usaha?
- 2) Bagaimana tahap pencatatan transaksi dalam usaha kripik yang mudah dan sesuai dengan standar pelaporan?
- 3) Bagaimana pemindahbukuan yang sederhana dan mudah bagi pelaku usaha?
- 4) Bagaimana menyusun daftar saldo dan melakukan pencatatan penyesuaian, serta menyusun kembali daftar saldo dengan mudah dan tepat?
- 5) Bagaimana menyusun laporan keuangan dengan mudah dan sesuai dengan standar pelaporan?

### **Manfaat Kegiatan**

Kegiatan pengabdian ini diharapkan dapat memberi pengetahuan kepada para pelaku usaha khususnya Kelompok Usaha Kripik Palapa Saiyo sehingga dapat meningkatkan kinerja keuangan perusahaan mereka. Penguasaan akuntansi sederhana dengan mudah dan cepat akan memberikan manfaat bagi mereka dalam hal pengelolaan keuangan perusahaan. Penyajian pelatihan akuntansi yang mendasarkan pada keadaan yang sebenarnya di dalam bisnis kripik dan penggunaan pendekatan yang tepat akan menjadikan pelaku usaha memahami akuntansi secara mudah dan cepat. Pemahaman terhadap akuntansi diharapkan akan membantu pelaku usaha untuk mengelola sumber dana dan penggunaan secara cermat dan efisien sehingga usahanya dapat berkembang lebih baik dan dapat meningkatkan perekonomian Indonesia.

## **II. METODE PELAKSANAAN KEGIATAN**

Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode ceramah, tutorial, praktikum dan diskusi. Materi yang diberikan tentang konsep akuntansi, prosedur dan sistem akuntansi yang sederhana yang akan dijabarkan dalam Proses Akuntansi Manual. Menurut Siregar, 2013 Akuntansi merupakan sebuah proses sistematis. Terdapat beberapa tahap yang harus dilalui dalam proses akuntansi. Salah satu kemampuan yang harus dimiliki oleh bagian akuntansi adalah membuat atau menyusun persamaan akuntansi yang bersumber pada bukti transaksi (Rudianto, 2012 dan Kieso & Weygant, 2008). Berdasarkan persamaan ini sebenarnya laporan keuangan dapat disusun, namun terlalu sederhana dan tidak rinci sehingga harus melalui tahap-tahap akuntansi yang wajar.

Tahap yang pertama adalah pencatatan. Tahap pencatatan merupakan pencatatan transaksi yang bersumber pada bukti transaksi. Tahap ini meliputi penjurnalan dan pemindahbukuan kedalam buku besar. Penjurnalan merupakan tahap meringkas transaksi dan menentukan posisi debit kredit pada akun-akun yang bersangkutan. Pemindahbukuan merupakan kegiatan memindahkan saldo pada tiap-tiap transaksi ke akun-akun yang bersangkutan ke dalam buku besar.

Tahap yang kedua adalah menyusun neraca saldo dan melakukan pencatatan penyesuaian serta menyusun kembali neraca saldo setelah penyesuaian. Sumber neraca saldo berasal dari kegiatan pemindahbukuan. Neraca saldo disusun dari saldo-saldo masing-masing akun dalam buku besar. Saldo debit dan kredit dalam neraca saldo pasti selalu seimbang jika tidak ada kesalahan. Sedangkan penyesuaian adalah kegiatan yang dilakukan untuk menyesuaikan transaksi atau memperbaiki pencatatan jika terjadi kesalahan. Setelah dilakukan penyesuaian dan koreksi, Neraca saldo setelah penyesuaian kembali disusun.

Tahap ketiga atau terakhir adalah menyusun laporan keuangan yang bersumber pada neraca saldo setelah penyesuaian. Laporan yang dapat disusun dari neraca saldo setelah penyesuaian adalah laporan laba rugi, laporan perubahan ekuitas, dan neraca. Laporan arus kas dapat disusun langsung pada tahap pertama saat penjurnalan. Transaksi yang melibatkan arus kas masuk dan arus kas keluar langsung segera dipindahkan ke laporan arus kas.

### **Langkah – Langkah Kegiatan**

Kegiatan ini direncanakan berlangsung dalam jangka waktu 5 bulan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a) Penyusunan proposal kegiatan dilakukan sebagai tahap pertama pengajuan program pengabdian masyarakat.
- b) Persiapan pelatihan yang dilakukan meliputi pengumpulan materi-materi pelatihan.
- c) Pelatihan yang akan dilakukan meliputi metode ceramah, kegiatan tutorial dan praktikum serta diskusi masalah keuangan yang dihadapi Mitra Kelompok.
- d) Peserta diberikan pembekalan tentang konsep Debit Kredit, Persamaan Akuntansi, Metode pengukuran, Metode Penyajian dan Pengungkapan yang sesuai dengan Standar Akuntansi dengan metode yang mudah.
- e) Evaluasi dan monitoring

### **III. HASIL**

Acara ini dihadiri 20 orang beserta yang terdiri dari para mitra dan karyawan. Acara berlangsung dari jam 13.00 sampai selesai dan materi yang diberikan dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Pengenalan kegiatan operasional perusahaan manufaktur/industry
2. Pengenalan jenis-jenis biaya
3. Pengenalan jenis biaya produksi, non produksi dan biaya berdasarkan perilaku biaya.
4. Mengidentifikasi biaya yang terserap pada kegiatan perusahaan manufaktur.
5. Penghitungan biaya pokok produksi

#### 6. Penghitungan laba rugi perusahaan

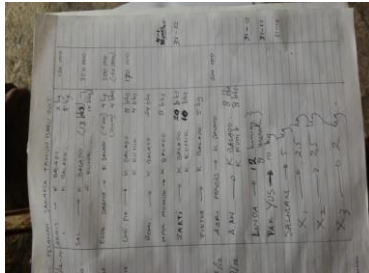
Setelah dilakukan pemberian materi, tim selanjutnya akan melakukan pendampingan selama 2 minggu dan hasilnya perusahaan dapat menghitung biaya produksi dan membuat laporan keuangan dengan baik.

Setelah diberikan materi maka pendampingan untuk penghitungan harga pokok di mulai, kegiatan ini diawali dengan :

1. Mengelompokkan biaya-biaya yang terserap dalam proses produksi sampai ke pemasaran. Biaya dapat dikelompokkan menjadi biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel yang timbul dalam pembuatan kripik ini adalah :
  1. Pembelian bahan Baku yaitu pembelian terigu, bawang merah, mentega, cabe merah, telur, minyak goreng dan garam
  2. Pembelian bahan penolong yaitu plastik pembungkus
  3. Biaya tenaga kerja yaitu jam kerja pembuatanSedangkan biaya tetap yang ditimbulkan yaitu biaya promosi dan pengantaran.
2. Setelah biaya dikelompokkan selanjutnya kedua kelompok biaya ditotalkan dan dihitung berapa kilo atau bungkus kripik kue bawang yang dihasilkan dari satu adonan yang dibuat.
3. Setelah diperoleh total biaya dan jumlah hasil produksi selanjutnya ditetapkan persentase mark up yang diinginkan.
4. Setelah itu dihitung harga jual perbungkus/perkilo dari kripik tersebut dengan cara menjumlahkan antara total biaya dengan mark up dibagi jumlah produksi.
5. Untuk penghitungan laba rugi usaha maka dihitung semua pendapatan yang diterima dan dikurangi dengan seluruh biaya yang dikeluarkan.
6. Sebagai tambahan pengusaha harus membuat kartu piutang dan daftar orderan/pesanan dengan baik sehingga semua data bisa dengan mudah diakses dan dihitung.
7. Untuk meningkatkan jumlah produksi dan penjualan, tim juga merekomendasi beberapa perbaikan yang harus dilakukan oleh pengrajin. Perbaikan itu berupa :
  - a. Alat penggorengan
  - b. Alat penimbang
  - c. Alat dan cara pengemasan
  - d. Merk atau label.

**PERBAIKAN BUKU PIUTANG**

Sebelum Pendampingan



Sesudah Pendampingan

Kartu Piutang						
No. Rekening :			Lembar Ke :			
Nama :			Syarat :			
Alamat :			Batas Kredit :			
Tanggal	Keterangan	No. Bukti	Mutasi		Saldo	
			Debet	Kredit	Debet	Kredit

**PERBAIKAN CARA PEMBUNGKUSAN**

Sebelum Pendampingan



Setelah Pendampingan



#### IV. SIMPULAN

Dari hasil pelaksanaan kegiatan ini dapat disimpulkan bahwa perlu diberikan pendampingan lanjutan terhadap usaha ini dikarenakan :

1. Masih kurangnya pengetahuan pelaku UMKM tentang pengelolaan keuangan sehingga berakibat pada keuangan usaha mereka.
2. Kurangnya pengetahuan tentang penghitungan harga pokok produksi sehingga mengakibatkan kesalahan dalam pemberian harga pada produk.
3. Masih kurangnya kesadaran memberikan nilai tambah pada produk seperti pengemasan, pemberian merk, pemberian tanggal kadaluarsa dan lain-lainnya.

#### DAFTAR PUSTAKA

BPS Padang Pariaman, 2013

Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat di Perguruan Tinggi edisi IX, Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Direktorat Jendral Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan

Fauziati, Popi & Minovia, Arie Frinola, 2014 Analisis Perbedaan Tingkat Penjualan Songket Pada UKM di Sumatera Barat Sebelum dan Sesudah *Asean-China Free Trade Agreement (ACFTA)* Seminar Nasional “Reposisi Ekonomi Nasional Menyongsong Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) 2015. Padang.

Kieso & Weygant, 2008, Pengantar Akuntansi. Edisi 1, Salemba Empat, Jakarta.

Rudianto, 2012, Pengantar Akuntansi Adaptasi IFRS, Salemba Empat, Jakarta.

Siregar, Baldrick, dkk. 2013. *Akuntansi Biaya 2*. Salemba Empat. Jakarta.

Tien Kartini, 2012, Pemberdayaan Perempuan Pada Sektor Industri Kecil Dalam Mengatasi Ekonomi Keluarga, jurnal Portal Univ. Pendidikan Indonesia, Bandung.

Yulistia, Resti, Fauziati, Popi & Rifa, Dandes, 2014 “Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Berbasis Aktivitas (*Activity Based Costing*) pada

Perusahaan “Soraya Bed Cover dan Binaannya”. Laporan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Bunghatta.

Zusmelia, Zusmella,dkk.(2012). ‘Model Pengembangan Enterpreneurship dalam Penderdayaan Ekonomi Rumah Tangga di Minangkabau’. Jurnal Mimbar Sosial dan Pembangunan.Volume 28, No.2.LPPM Unisba. Bandung.



## PENGEMBANGAN USAHA SIMPAN PINJAM PADA KOPERASI SERBA USAHA “CITRAMAS” MELALUI PROSES LEGALITAS KOPERASI

Kusrini<sup>1</sup>, Widiyanti Kurnianingsih<sup>2</sup>, Mei Maemunah<sup>3</sup>

STMIK AMIKOM Yogyakarta<sup>1,2,3</sup>

[kusrini@amikom.ac.id](mailto:kusrini@amikom.ac.id); [yantibau@amikom.ac.id](mailto:yantibau@amikom.ac.id); [mei.m@amikom.ac.id](mailto:mei.m@amikom.ac.id)<sup>3</sup>

### ABSTRAK

*Koperasi Citra Mandiri Sejahtera(Citramas) merupakan koperasi karyawan STMIK AMIKOM Yogyakarta. Koperasi masih berupa paguyuban namun telah memiliki banyak usaha yang menguntungkan. Usaha yang dimiliki oleh Koperasi Citramas yaitu 1) Swalayan, 2) Printing, 3) Simpan Pinjam, 4) Sewa dan Kantin 5) Layanan Santunan Kesehatan Mahasiswa. Keuntungan rata-rata 4 tahun terakhir sebesar Rp.317.385.716,69. Salah satu usaha yang berpotensi berkembang adalah usaha simpan pinjam. Keuntungan rata-rata usaha simpan pinjam 4 tahun terakhir sebesar Rp. 110.552.737,6 dengan peningkatan keuntungan 17, 85 % per tahun.*

*Hambatan usaha simpan pinjam Koperasi Citramas selama ini adalah keterbatasan modal. Permintaan pinjaman tidak sebanding dengan dana yang dimiliki oleh Koperasi. Rata-rata permintaan pinjaman per bulan sebesar Rp. 300.000.000,- sementara dana yang dapat dicairkan sebesar Rp. 125.000.000,-. Untuk mendapatkan modal dari pihak eksternal masih terhambat pada aspek legalitas koperasi. Selain itu saat ini pengelolaan usaha simpan pinjam belum dilakukan dengan serius. Pengelolaan masih dilakukan oleh seorang pengurus koperasi Citramas yang merupakan karyawan STMIK AMIKOM Yogyakarta tanpa bantuan pegawai Koperasi. Akibatnya pengembangan usaha menjadi kurang optimal.*

*Untuk mengatasi permasalahan dalam koperasi Citramas, dilaksanakan kegiatan Ipteks badi Inovasi dan Kreativitas Kampus (IbIKK) Usaha Simpan Pinjam Koperasi Citramas. Kegiatan ini bertujuan untuk memperluas jangkauan pelayanan koperasi kepada karyawan, mahasiswa dan alumni STMIK AMIKOM Yogyakarta, sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan dan peluang wirausaha. Metode pelaksanaan IbIKK ini adalah dengan mengupayakan legalitas bagi usaha Koperasi Citramas. Selain itu akan dilakukan penataan tata kelola usaha, pembangunan ruangan, pembangunan sistem informasi dan rekrutmen pegawai serta pelatihan pegawai.*

*Program IbIKK ini merupakan program kegiatan 3 tahun. Untuk tahun pertama telah dikerjakan pembentukan pengurus dan pengawas koperasi, identifikasi dan pengumpulan syarat anggota, pembuatan Anggaran Dasar, pembuatan akta notaris, pembuatan ruangan, dan penyiapan SOP layana, SOP simpanan dan SOP pinjaman. Dalam proses pengurusan legalitas masih terkendala dengan adanya perubahan sistem pendafaran koperasi seraca offline menjadi online namun aplikasi yang belum siap.*

**Kata kunci:** Koperasi Serba Usaha, Simpan Pinjam, Legalitas

## I. PENDAHULUAN

Koperasi Citra Mandiri Sejahtera (Citramas) Citramas merupakan Koperasi Keluarga Besar STMIK AMIKOM Yogyakarta. Koperasi Citramas berkedudukan di Jl. Ring Road Utara Condong Catur Depok Sleman Yogyakarta. Koperasi ini sebenarnya belum dapat disebut sebagai koperasi, hanya berupa paguyuban, karena belum memiliki legalitas sebagai koperasi.

Koperasi Citramas merupakan koperasi serba usaha. Usaha yang dimiliki, yaitu: 1) Swalayan, 2) Printing, 3) Simpan Pinjam, 4) Sewa, 5) Catering dan 6) Layanan Santunan Kesehatan Mahasiswa. Dari keenam unit usaha tersebut keuntungan yang diperoleh Paguyuban Citramas ini pada akhir tahun 2014 adalah Rp 320.761.000,- dengan distribusi seperti ditunjukkan pada Tabel 1.

**Tabel 1.** Keuntungan Koperasi Citramas Tahun 2014

No	Unit Usaha	Keuntungan Per Tahun (Rp)			
		2011	2012	2013	2014
1	Swalayan	104.124.169	137.333.437	137.538.200	97.807.213
2	Printing	-	0	6.491.000	234.496
3	Simpan Pinjam	90.120.299	93.287.349	113.136.500	145.666.802
4	Sewa dan Kantin	75.662.000	60.840.643	51.306.500	72.743.912
5	Layanan Santunan Kesejahteraan Mahasiswa	24.978.000	22.792.919	10.864.300	24.615.127
<b>Total keuntungan</b>		<b>294.884.468</b>	<b>314.254.349</b>	<b>319.336.500</b>	<b>341.067.550</b>

Dari Tabel 1 tampak bahwa unit usaha simpan pinjam merupakan usaha yang paling menguntungkan dan memiliki potensi berkembang lebih besar dibanding unit usaha lainnya. Oleh karena itu pada program IBIKK ini ditujukan untuk usaha simpan pinjam pada Koperasi Citramas. Data keuntungan unit usaha simpan pinjam 4 tahun terakhir ditunjukkan pada Tabel 2.

**Tabel 2.** Keuntungan Usaha Simpan Pinjam Tahun 2011 – 2014

No	Tahun	Keuntungan (Rp)
1	2011	90.120.299
2	2012	93.287.349
3	2013	113.136.500
4	2014	145.666.802

Sebagaimana usaha lainnya Usaha Simpan Pinjam di Koperasi Citramas juga memiliki banyak kompetitor, sehingga koperasi harus melakukan berbagai upaya untuk dapat bersaing dengan para kompetitornya. Kompetitor usaha simpan pinjam di masyarakat ditunjukkan dalam Tabel 3.

**Tabel 3. Kompetitor Usaha**

<b>Kompetitor</b>	<b>Sasaran</b>	<b>Pendanaan</b>	<b>Syarat</b>
Pinjaman K3 dari AMIKOM	Dosen dan Karyawan Tetap	Plafon dibatasi maksimal angsaran dari PSDM sebesar Rp.300.000.000 per tahun anggaran	Pinjaman maksimal 1/3 *gaji* 48 bulan dan tidak diperbolehkan memiliki pinjaman di Koperasi Citramas yang angsurannya sebesar 1/3*gaji* digunakan untuk pembelian rumah, kendaraan atau investasi lainnya
Bank Muamalat	Umum	Plafon bebas sampai Rp.300.000.000	memiliki rekening tabungan, harus mendapat referensi dari Kabag PSDM dan Kabag BAU
BMT Al Madina Al Munawwaroh	Umum	Plafon hanya sampai Rp.50.000.000	harus memiliki tabungan dan lama angsuran 2-3 tahun
Bank BRI	Umum	Plafon bebas sampai Rp.300.000.000	syarat memiliki tabungan dan lama pinjaman sampai 5 tahun

Keunikan/keunggulan usaha Simpan Pinjam Koperasi Citramas dibanding kompetitor adalah sebagai berikut:

1. Jasa pinjaman yang lebih rendah dari bunga bank. Jasa ditentukan sebesar 1% dari nilai saldo pinjaman.
2. Persyaratan administrasi mudah
3. Metode pembayaran mudah, dengan pemotongan gaji
4. Jasa dari anggota akan diperhitungkan dalam pembagian SHU

Saat ini layanan pinjaman dibatasi pada karyawan STMIK AMIKOM Yogyakarta dan karyawan Badan Usaha Milik AMIKOM (BUMA). Jumlah dana yang dipinjamkan pada akhir tahun 2014 sebesar Rp. 1,416,534,893,-. Dana tersebut diberikan kepada 76 anggota. Rata-rata jumlah pinjaman yang dicairkan per bulan adalah Rp. 125.000.000,- yang diberikan kepada kurang lebih 10 orang. Sementara setiap bulannya lebih dari 20 anggota yang mengajukan pinjaman dengan jumlah dana lebih dari Rp. 300.000.000,-

Program IbIKK ini bertujuan untuk dapat meningkatkan kapasitas layanan pinjaman kepada Karyawan hingga Rp. 2.000.000.000,-. Untuk memperluas jangkauan manfaat dan dampak sosial ekonomi maka pada program IbIKK ini akan dikembangkan jangkauan layanan peminjaman kepada mahasiswa dan alumni. Program IbIKK ini diharapkan dapat melayani mahasiswa sejumlah 40 orang dengan jumlah pinjaman sebesar Rp 200.000.000,- Selain itu sasaran perluasan layanan adalah alumni yang mempunyai minat ke wirausaha, dengan jumlah alumni sejumlah 10 orang dan jumlah pinjaman sebesar Rp 75.000.000,-.

Untuk mewujudkan perluasan layanan, Koperasi Citramas memiliki masalah terkait keterbatasan dana yang bisa dipinjamkan. Selama ini dana yang dipinjamkan hanya diperoleh dari simpanan anggota dan cadangan modal dari keuntungan tahun sebelumnya. Sementara untuk melakukan pencarian dana dari pihak luar, koperasi terkendala dengan syarat legalitas. Saat ini Koperasi Citramas masih belum memiliki legalitas. Oleh karena itu dengan program IbIKK ini akan diupayakan untuk pengajuan legalitas sebagai koperasi yang berbadan usaha.

Koperasi Citramas yang memiliki aneka usaha memiliki sarana seperti ditunjukkan pada Tabel 4. Beberapa fasilitas ditunjukkan pada Gambar 1.

**Tabel 4.** Sarana Koperasi Citramas

No	Fasilitas	Jumlah
1	Swalayan	1 unit seluas 40 M2
2	Gerai Printing	1 unit seluas 6 M2
3	Simpan Pinjam	-
4	Sewa	12 unit @ 4 M2 dan 1 unit seluas 6 M2
5	Gerai Katering	2 unit @ 6 M2
6	Layanan Santunan Kesehatan Mahasiswa	-
7	Area Makan Mahasiswa	1 unit indoor seluas 150 M2 dan 1 unit outdoor seluas 200 M2

Dari data pada Tabel 4 tampak bahwa Usaha Simpan Pinjam belum memiliki sarana. Pelayanan simpanan dan pinjaman saat ini dilakukan oleh pengurus Koperasi Sie Simpan Pinjam. Belum ada ruangan khusus untuk pelayanan ini. Pelayanan dilakukan di ruang kerja karyawan STMIK AMIKOM Yogyakarta yang terpilih sebagai pengurus. Pada tahun 2013-2015 pelayanan dilakukan di Ruang Resource Center STMIK AMIKOM Yogyakarta. Situasi ruang resource center tampak pada Gambar 2.



a. Tempat Makan Kantin Indoor



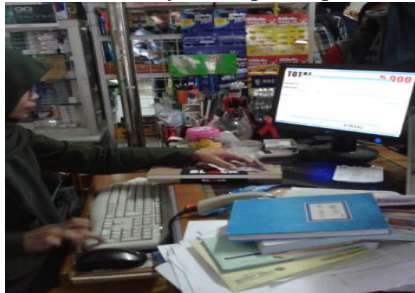
b. Tempat Makan Kantin Outdoor



c. Swalayan tampak depan



d. Kondisi di dalam Swalayan



e. Kasir Swalayan



f. Gerai Kantin

**Gambar 1.** Suasana Usaha Koperasi Citramas



**Gambar 2.** Ruang Pelayanan Simpan Pinjam

Dengan program IBIKK ini diharapkan Usaha Simpan Pinjam Koperasi Citramas dapat memiliki ruangan sendiri sehingga pelayanan menjadi lebih optimal.

Koperasi Citramas saat ini memiliki 7 orang pegawai. 4 orang pegawai ditempatkan di bagian usaha swalayan. 1 orang pada printing. 1 orang pada usaha kantin dan 1 orang sebagai cleaning service. Usaha simpan pinjam saat ini belum memiliki pegawai. Dengan program IBIKK ini akan dilakukan recruitment dan pelatihan-pelatihan kepada pegawai tersebut.

## II. METODE

Kegiatan pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui koperasi pernah dilakukan oleh Supriyatni, (2009) [1]. Berbeda dengan yang dilakukan Supriyatni, IBIKK Usaha Simpan Pinjam Koperasi Citramas fokus pada pengembangan usaha simpan pinjam dimana bahan baku utamanya adalah anggota koperasi Citramas yang melakukan proses simpanan dan pinjaman. Jumlah Anggota Koperasi Citramas sampai dengan tahun 2013-2014 dapat dilihat pada Tabel 5. Data pada Tabel 5 menunjukkan bahwa suplai bahan baku sudah bersifat rutin sehingga program IBIKK ini besar kemungkinan untuk dapat terlaksana.

**Tabel 5.** Jumlah Anggota Koperasi

No	Tahun	Jenis	Jumlah
1	2013	Karyawan STMIK AMIKOM Yogyakarta	111 orang
		Karyawan Badan Usaha Milik AMIKOM	17 orang
		Karyawan Koperasi	5 orang
		Yayasan AMIKOM	1 orang
		Anggota lain	2 orang
		<b>Total</b>	<b>136 Orang</b>
2	2014	Karyawan STMIK AMIKOM Yogyakarta	121 orang
		Karyawan Badan Usaha Milik AMIKOM	17 orang
		Karyawan Koperasi	6 orang
		Yayasan AMIKOM	1 orang
		Anggota lain	2 orang
		<b>Total</b>	<b>147 orang</b>

Untuk meningkatkan usaha simpan pinjam koperasi Citramas, upaya yang akan dilakukan dalam kegiatan IBIKK ini adalah:

### 1. Perijinan / Legalitas

Koperasi memerlukan legalitas untuk dapat melaksanakan fungsinya dalam menghimpun simpanan koperasi serta memberikan pinjaman kepada anggota, calon anggota serta koperasi lain dan/atau anggotanya (Subagyo. 2014)[2]. Untuk memperoleh legalitas atau badan hukum koperasi harus memiliki akta pendirian yang disahkan oleh Pemerintah. termasuk didalamnya anggaran dasarnya. Untuk mendapatkan pengesahan tersebut para pendirinya mengajukan permintaan tertulis disertai dengan akta pendirian koperasi (Untung. 2005)[3]. Dalam proses pendirian koperasi menganut ketentuan-ketentuan sebagaimana dijabarkan dalam Undang-undang No. 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian [4]. Untuk persyaratan dalam pengurusan legalitas koperasi mengacu pada Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia Nomor 10/Per/M.Kukm/Ix/2015 Tentang Kelembagaan Koperasi [5]

## 2. Pembuatan SOP

Persyaratan penting yang perlu dimiliki oleh koperasi sebagai lembaga keuangan adalah harus menjaga kredibilitas atau kepercayaan dari anggota pada khususnya dan/atau masyarakat luas pada umumnya. Untuk itu koperasi perlu memiliki Pedoman Standar Operasional Prosedur Usaha Simpan Pinjam. Diharapkan Pedoman SOP tersebut dapat digunakan sebagai salah satu acuan dalam pengelolaan usaha simpan pinjam oleh koperasi, sehingga usaha simpan pinjam pada koperasi dapat ditangani secara profesional (Subagyo, 2014)[2].

## 3. Pembuatan Sistem Informasi

Sistem Informasi sangat dibutuhkan dalam pengelolaan dana simpan pinjam. Pembangunan sistem informasi untuk pengelolaan simpan pinjam pernah dilakukan oleh Susanti pada badan keswadayaan masyarakat sarana makmur (Susanti, 2014)[6].

Sistem informasi yang akan dibuat yaitu:

- a. Sistem Informasi Pendataan Simpanan dan Pinjaman berbasis desktop. Sistem Informasi ini merupakan penyempurnaan dari aplikasi yang saat ini dirintis oleh pengurus. Pada program IbIKK ini akan dilakukan penambahan fitur sehingga program dapat menampung peminjaman selain karyawan STMIK AMIKOM. Selain itu juga akan dilakukan pencatatan dana yang masuk dari bank beserta histori cicilannya. Pada aplikasi yang akan dikembangkan juga dilengkapi fitur pencetakan buku tabungan dan buku pinjaman.
- b. Web Simpan Pinjam Citramas. Web ini digunakan sebagai media informasi bagi anggota, mahasiswa dan alumni STMIK AMIKOM Yogyakarta. Pada web ini anggota dapat melihat kegiatan atau pengumuman dari pengurus koperasi, anggota dapat melihat saldo dan riwayat simpanan, saldo dan riwayat pinjaman/cicilan, anggota dapat mendownload berkas-berkas atau aturan terkait dengan simpan pinjam, anggota dapat melakukan transaksi pengajuan pinjaman. Pada web ini mahasiswa dan alumni dapat melihat layanan-layanan simpan pinjam yang dapat diakses mahasiswa dan alumni
- c. Sistem Informasi Akuntansi. Sistem ini akan menghasilkan laporan keuangan usaha IbIKK Simpan Pinjam.
- d. Sistem Penunjang Keputusan untuk perangkaan pemberian pinjaman apabila dana yang tersedia terbatas. Sistem ini akan mengembangkan hasil penelitian Yasa, dkk (2015)[7] tentang penentuan pemberian kredit dengan menggunakan metode Topsis dan AHP.

## 4. Pembangunan Ruang

Saat ini ruang yang dimiliki oleh Koperasi Citramas Unit Simpan Pinjam adalah ruang yang masih bergabung dengan ruang pengurus Sie Simpan Pinjam yang juga merupakan salah satu Pustakawan di STMIK AMIKOM

Yogyakarta. Sehingga segala proses yang berkaitan dengan simpan pinjam dilakukan di ruangan Resource Center STMIK AMIKOM Yogyakarta. Hal itu berakibat dengan kurang luasnya dan kurang optimalnya pelayanan simpan pinjam kepada anggota.

Dalam program IBIKK ini direncanakan bagian Simpan Pinjam akan memiliki ruangan tersendiri sehingga efektifas dan pelayanan kepada anggota lebih optimal. Ruangan yang direncanakan tetap didalam lingkungan STMIK AMIKOM Yogyakarta dengan cara sewa tempat kepada pihak lembaga. Untuk itu pada Tahun 2016 setelah proses badan hukum koperasi terlaksana. akan dilakukan musyawarah dengan lembaga terkait pemilihan tempat untuk kantor petugas simpan pinjam.

Pada Bulan Mei 2016 akan dilakukan pembangunan ruangan yang didalamnya bisa dipakai oleh satu orang petugas dan mampu pula untuk melayani maksimal tiga orang tamu. Pembangunan ruangan ini direncanakan akan memakan waktu selama tiga minggu.

Pada bulan Juni 2016 dilakukan pengadaan inventaris kantor yang meliputi pembelian satu set meja kursi untuk kerja. satu set komputer. satu buah AC. satu buah almari arsip dan satu sofa tamu.

#### 5. Sumber Daya Manusia

Saat ini koperasi Citramas unit simpan pinjam dipegang oleh satu orang pengurus yang bertugas melayani anggota koperasi. Dikarenakan pengurus tersebut juga seorang karyawan tetap di STMIK AMIKOM Yogyakarta. maka sering kali pelayanan simpan pinjam dirasa kurang optimal karena beban kerja yang terlalu banyak. Untuk itu dengan adanya program IBIKK ini diharapkan unit simpan pinjam dipegang oleh satu orang yang memang khusus melayani simpan pinjam.

Setelah SDM yang dibutuhkan terealisasi. maka harus dilakukan pelatihan guna menunjang kelancaran pekerjaannya. Jenis pelatihan yang akan dilakukan antara lain 1) Pelatihan proses simpan pinjam di koperasi. 2) Pelatihan program aplikasi 3) Pelatihan perpajakan. 4) Pelatihan pengarsipan dan 5) Pelatihan program pelaporan

Proses kegiatan IBIKK ini akan dimulai dari perlengkapan syarat untuk perijinan legalitas koperasi kemudian dilanjutkan dengan pembuatan sistem dengan dibuatkan SOP pelayanan sampai ke sistem pelaporannya.

#### 1. Pengurusan Perijinan

Pengurusan perijinan akan dilakukan dengan langkah sebagai berikut:

- a. Sosialisasi kepada anggota mengenai program IBIKK
- b. Pengumpulan persyaratan yang dibutuhkan dalam pengurusan perijinan
- c. Mengadakan rapat evaluasi AD/ART bersama pengurus dan anggota yang akan digunakan sebagai dasar pengurusan perijinan
- d. Proses pengurusan akte notaris



- e. Proses pengurusan HO
  - f. Proses pengurusan TDP dan SIUP
  - g. Proses pengurusan NPWP
  - h. Pengesahan oleh Departemen Koperasi
  - i. Sosialisasi ke pengurus dan anggota mengenai dokumen yang telah diperoleh
2. Pembuatan SOP
    - a. Mempelajari proses bisnis yang telah berjalan
    - b. Pembuatan draft SOP
    - c. Mendiskusikan draft SOP dengan pengurus
    - d. Mendiskusikan draft SOP dengan anggota
3. Pembuatan Sistem Informasi
    - a. Melakukan pendampingan implementasi sistem informasi operasional simpan pinjam
    - b. Mengevaluasi sistem yang sedang berjalan
    - c. Merancang pengembangan sistem informasi operasional dan sistem pelaporan simpan pinjam
    - d. Sosialisasi rancangan kepada pengurus koperasi
    - e. Implementasi pengkodean sistem informasi operasional dan sistem pelaporan simpan pinjam
    - f. Pengujian sistem informasi operasional dan system pelaporan simpan pinjam
    - g. Pendampingan penggunaan sistem informasi operasional dan system pelaporan simpan pinjam
    - h. Analisis metode perangkan pemberian kredit kepada pelanggan
    - i. Merancang aplikasi sistem pendukung keputusan pemberian kredit kepada pelanggan
    - j. Implementasi sistem pendukung keputusan pemberian kredit kepada pelanggan
    - k. Pengujian pendukung keputusan pemberian kredit kepada pelanggan
    - l. Pendampingan penggunaan pendukung keputusan pemberian kredit kepada pelanggan
4. Pembuatan Ruangan
    - a. Diskusi dengan pengurus dan lembaga STMIK AMIKOM Yogyakarta untuk pengadaan ruangan simpan pinjam
    - b. Membuat rencana gambar ruangan bersama dengan pengurus dan lembaga STMIK AMIKOM Yogyakarta
    - c. Pembuatan ruangan
    - d. Pembelian inventaris kantor
5. Sumber daya manusia
    - a. Penentuan spesifikasi SDM

- b. Sosialisasi rekrutment
- c. Proses seleksi administratif
- d. Proses wawancara
- e. Kontrak kerja
- f. Pelatihan proses kerja simpan pinjam
- g. Pelatihan penggunaan aplikasi
- h. Pelatihan pembuatan laporan
- i. Pembuatan instrumen evaluasi kinerja karyawan
- j. Evaluasi kinerja karyawan

Manajemen yang diterapkan dalam usaha ini terdiri dari empat tahapan yaitu:

1. Perencanaan produk  
Produk ini berdasarkan perencanaan awal yaitu persiapan pengurusan legalitas koperasi dengan memenuhi persyaratan yang ditentukan oleh departemen koperasi di kabupaten Sleman. Setelah perijinan berhasil diperoleh maka selanjutnya dilakukan pembenahan tata kelola. sarana prasarana. sistem informasi dan sumber daya manusia.
2. Pembukuan Akuntansi  
Semua biaya terkait dengan program IbIKK akan dilaporkan dalam laporan pertanggungjawaban. Laporan akan dibuat transparan dan mengacu pada pedoman pembuatan laporan yang ditentukan.
3. Auditing  
Laporan akan dibuat sesuai dengan ketentuan dari DIKTI. Untuk memastikan hal tersebut. sebelum laporan diserahkan ke DIKTI akan dilakukan adalah internal oleh bagian P3M dan bagian Keuangan STMIK AMIKOM Yogyakarta.
4. Pajak  
Untuk perpajakan tim pengelola bekerjasama dengan P3M dan bendahara lembaga yang lebih memahami perpajakan sehingga dapat dilaporkan secara tertib dan benar.

Pemasaran produk dilakukan dengan mensosialisasi ke seluruh anggota. mahasiswa dan alumni. Untuk sosialisasi kepada anggota akan dilakukan pada rapat anggota. Selain itu juga akan dibuatkan website sebagai media sosialisasi kepada anggota. mahasiswa dan alumni. Media sosialisasi lain juga akan digunakan seperti: brosur. leaflet. spanduk dan media sosial.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

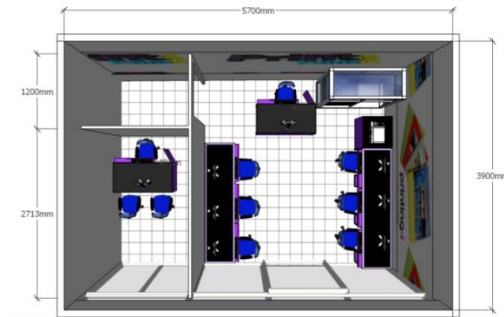
Kegiatan IbIKK merupakan program kegiatan yang diselenggarakan selama 3 tahun. Saat ini kegiatan masih dilaksanakan pada tahun pertama. Yang telah dikerjakan dalam periode tahun pertama ini adalah:

1. Pembentukan pengurus dan pengawas koperasi Citramas tahun kepengurusan 2016-2018.

Proses pembentukan pengurus dan pengawas dilaksanakan melalui mekanisme Rapat Anggota Tahunan yang dihadiri oleh lebih dari 2/3 anggota koperasi.

2. Sosialisasi pembentukan koperasi berbadan hukum  
Sosialisasi dilakukan dengan menghadirkan pengurus, pengawas dan anggota koperasi Citramas. Dalam kegiatan sosialisasi tersebut diberikan pengarahan mengenai proses pembentukan koperasi, manfaat dan tanggung jawab dari koperasi berbadan hukum. Pengarahan dilakukan oleh pegawai Dinas Perindustrian, Perdagangan, Koperasi Dan UKM Yogyakarta.
3. Penyusunan Anggaran Dasar  
Salah satu syarat dalam pembentukan koperasi berbadan hukum adalah adanya anggaran dasar yang disepakati oleh pengurus, pengawas dan anggota. Dalam Anggaran Dasar tersebut tercantum Nama dan Tempat Kedudukan, Landasan Azas dan Prinsip, Tujuan dan Kegiatan Usaha, Keanggotaan, Rapat Anggota, Pengurus, Kantor Cabang, Cabang Pembantu dan Kantor Kas, Pengelolaan Usaha, Penasehat, Pembukuan Koperasi, Modal Koperasi, Pemberian Pinjaman, Simpanan Anggota, Sisa Hasil Usaha, Tanggungan Anggota, Pembubaran dan Penyelesaian, Sanksi, Jangka Waktu Berdirinya Koperasi, Anggaran Rumah Tangga dan Peraturan Khusus.
4. Pengumpulan dokumen syarat pembuatan akte notaris  
Dokumen syarat pembuatan akte notaris koperasi diantaranya adalah:
  - a. KTP pengurus, pengawas dan anggota koperasi.
  - b. Berita acara rapat anggota
  - c. Surat kuasa anggota kepada pengurus untuk pendirian koperasi
5. Pembuatan akte notaris  
Akte notaris harus dibuat oleh notaris pembuat akte koperasi. Dalam program ini akte dibuat oleh Notaris Hety, S.H. Pendaftaran Koperasi ke Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia.  
Sejak April 2016, pendaftaran koperasi tidak dapat dilakukan secara offline. Pendaftaran harus dilakukan online. Namun sampai saat ini, fasilitas pendaftaran online masih belum dapat dilakukan. Dengan keadaan tersebut, maka sementara program IbIKK untuk pengurusan legalitas harus berhenti menunggu dapat diaksesnya web tersebut.

Selain pengurusan legalitas, untuk mencapai tujuan program IbIKK, juga dilakukan proses pembangunan ruangan simpan pinjam koperasi Citramas. Adapun rancangan ruangan simpan pinjam ditunjukkan pada Gambar 3.



**Gambar 3.** Rancangan Ruang Simpan Pinjam Koperasi Citramas

Saat ini juga dilakukan penyiapan SOP simpanan, pinjaman dan laporan. Sedangkan kegiatan lain akan dilanjutkan pada program kegiatan tahun ke 2 dan ke 3.

#### IV. SIMPULAN

Berdasarkan uraian pada hasil dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa:

1. Proses pengurusan legalitas koperasi didahului dengan adanya rapat anggota tahunan, pembentukan pengurus dan pengawas, sosialisasi, penyusunan Anggaran Dasar, Penyiapan Dokumen KTP pengurus, pengawas dan Anggota, pengajuan akta notaris, dan pendaftaran koperasi secara online.
2. Proses pendaftaran koperasi secara online masih terkendala dengan masalah teknis web.
3. Ruangan yang representatif sangatlah penting untuk proses layanan simpan pinjam pada Koperasi Serba Usaha Citramas.
4. Untuk mendapatkan manfaat sebagaimana yang diharapkan pada usulan, masih perlu usaha penyelesaian program baik untuk tahun pertama, kedua maupun ketiga.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kami sampaikan kepada Kementerian Riset Teknologi dan Pendidikan Tinggi yang telah mensupport dana penyelenggaraan pengabdian masyarakat melalui program Hibah Iptek Bagi Inovasi dan Kreativitas Kampus. Terimakasih kami sampaikan kepada STMIK AMIKOM Yogyakarta yang telah memberikan berbagai fasilitas sehingga kegiatan ini dapat terlaksana. Terimakasih juga kami sampaikan kepada pengawas, pengurus dan anggota Koperasi Citramas. Terimakasih kami juga kami sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu kegiatan pengabdian masyarakat ini.

**DAFTAR PUSTAKA**

- [1] Supriyatni, R, (2009). Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJS) sebagai Sarana Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat. Fakultas Hukum Universitas Padjajaran Bandung
- [2] Subagyo. Ahmad. (2014). Manajemen Koperasi Simpan Pinjam. Mitra Wacana Media. Jakarta. Hal. 4 - 5
- [3] Untung Budi (2005). Hukum Koperasi dan Peran Notaris Indonesia. Andi Offset. Yogyakarta. hal.31
- [4] Undang-undang No. 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian
- [5] Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia Nomor 10/Per/M.Kukm/Ix/2015 Tentang Kelembagaan Koperasi
- [6] Susanti. N..(2014). Sistem Informasi Simpan Pinjam Badan Keswadayaan Masyarakat: Studi Kasus BKM Sarana Makmur; *Jurnal Simetris (ISSN 2252-4983)*; Vol 5 No 1 April 2015; Hal: 41-48
- [7] Yasa. I. K. P. Kusrini. Fatta. H.A. (2015). Seleksi Pemberian Pinjaman Kredit Di Koperasi Citramas Menggunakan Metode Ahp Dan Topsis; *Seminar Nasional Teknologi Informasi Dan Multimedia 2015 (ISSN : 2302-3805)*; STMIK AMIKOM Yogyakarta; 6-8 Februari 2015; Hal: 2.2.7-2.2.13

## PENINGKATAN KETRAMPILAN IBU-IBU PKK MELALUI PROGRAM IPTEKS BAGI MASYARAKAT

Anik Sri Widowati<sup>1</sup>, **Kusrini**<sup>2\*</sup>,  
STMIK AMIKOM Yogyakarta<sup>1,2</sup>  
[anik@amikom.ac.id](mailto:anik@amikom.ac.id)<sup>1</sup>; [kusrini@amikom.ac.id](mailto:kusrini@amikom.ac.id)<sup>2</sup>

### ABSTRAK

*Salah satu wadah organisasi perempuan dimasyarakat Desa dan Kelurahan adalah Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK). Permasalahan utama yang dihadapi PKK Dusun Sanggrahan adalah kurangnya ketrampilan anggota PKK sehingga kurang mampu membantu perekonomian keluarga. Permasalahanan pada PKK Dusun Sanggrahan diangkat dalam kegiatan pengabdian masyarakat skema Ipteks Bagi Masyarakat (IBM). Target luaran dari kegiatan IBM ini adalah 1) 50 anggota PKK dusun Sanggrahan untuk mampu membuat 5 macam kue kering dengan menggunakan alat sederhana 2) 50 anggota PKK Dusun Sanggrahan mampu membuat 5 macam hantaran 3) Adanya 1 website untuk mempromosikan 25 produk anggota PKK Kelurahan Brontokusuman 4) 50 anggota PKK Kelurahan Brontokusuman mampu mengoperasikan internet dan aplikasi web untuk promosi produk. Program yang akan dijalankan untuk PKK Dusun Sanggrahan terkait dengan pendampingan dalam usaha peningkatan ketrampilan pembuatan kue kering dan hantaran serta pemberian modal satu set peralatan.*

*Kegiatan telah dilaksanakan dan diikuti oleh lebih dari 50 anggota PKK Dusun Sanggrahan. Kegiatan diawali dengan sosialisasi ke Ketua PKK Dusun Sanggrahan untuk menentukan model kegiatan dan waktu sosialisasi kepada anggota PKK. Selanjutnya sosialisasi dilakukan kepada Anggota PKK untuk menentukan detail kegiatan, waktu dan tempat.*

*Kegiatan pelatihan dilakukan selama 3 kali, kegiatan pertama membuat 3 macam kue yaitu kue dorayaki, bola-bola coco crunch, lidah kucing, nastar, dan kue marmer. Kegiatan kedua membuat 2 macam kue yaitu nastar dan lidah kucing. Kegiatan ketiga membuat hantaran pernikahan.*

*Pada kegiatan tersebut juga dilakukan penyerahan peralatan pembuatan kue oven kompor dan loyang. Diakhir kegiatan dilakukan kegiatan lomba pembuatan hantaran untuk memberikan semangat kepada anggota PKK berlatih membuat hantaran.*

**Kata kunci:** *PKK, Hantaran, Kue Kering*

### I. PENDAHULUAN

Salah satu wadah organisasi perempuan dimasyarakat Desa dan Kelurahan adalah Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK). Program pokok dari PKK tertuang dalam 10 Program Pokok PKK, yaitu: 1) Penghayatan dan Pengamalan Pancasila, 2) Gotong Royong, 3) Pangan 4) Sandang, 5) Perumahan dan Tatalaksana Rumah Tangga, 6) Pendidikan dan Ketrampilan, 7) Kesehatan, 8) Pengembangan

Kehidupan Berkoperasi, 9) Kelestarian Lingkungan Hidup, dan 10) Perencanaan Sehat.

Untuk mendukung pencapaian 10 program pokok PKK dilakukan kegiatan Ipteks bagi Masyarakat (IbM). Dalam kegiatan ini PKK yang dilibatkan adalah PKK Dusun Sanggrahan dan PKK Kelurahan Brontokusuman. Namun dalam paper ini akan dibahas kegiatan IbM pada Dusun Sanggrahan Kregan Kelurahan Wedomartani Kecamatan Ngemplak Kabupaten Sleman dan PKK Kelurahan Brontokusuman Kecamatan Mergangsan Kota Yogyakarta.

Kegiatan ini berbeda dengan yang dilakukan oleh Ginting (2013) yang berupaya meningkatkan kesadaran masyarakat akan kesehatan melalui komunikasi Ibu-Ibu PKK[1], Wiyaningsih (2013) yang berupaya meningkatkan budaya nilai-nilai pancasila melalui pengabdian perempuan khususnya anggota PKK[2], Kristiyana (2015) yang berupaya meningkatkan peran PKK dalam mencegah adanya pekerja anak[3]. Pada kegiatan ini, fokusnya adalah peningkatan ketrampilan anggota PKK sehingga dapat meningkatkan kualitas pangan, meningkatkan ekonomi keluarga, dan meningkatkan kualitas hidup bermasyarakat.

Pengelolaan PKK Dusun Sanggrahan bertempat di rumah Kepala Dusun Sanggrahan yang beralamat di Dusun Sanggrahan RT 4 RW 36. Untuk menuju Dusun Sanggrahan cukup dekat dengan STMIK AMIKOM Yogyakarta, hanya berjarak 5 Km, namun untuk menuju lokasi tersebut tidak dapat dicapai dengan kendaraan umum, harus menggunakan kendaraan pribadi, ojek atau taksi. Pengurus PKK belum mengenal alat komunikasi dengan internet. Untuk berkomunikasi dengan pengurus PKK, dapat dilakukan dengan menggunakan telpon.

Anggota PKK Dusun Sanggrahan adalah penduduk berjenis kelamin perempuan yang sudah menikah. Saat ini jumlah anggota PKK adalah 157 sedangkan anggota PKK Kelurahan Brontokusuman berjumlah 161. Kegiatan PKK dimotori oleh pengurus PKK. Daftar susunan pengurus PKK ditunjukkan pada Tabel 1.

**Tabel 1** Data Pengurus PKK Padukuhan Sanggrahan Kregan

No	Jabatan	Nama
1	Ketua	Hesti Nurmala Dewi
2	Wakil Ketua	Kariyani
3	Sekretaris 1	Tri Yuliantini
4	Sekretaris 2	Nurhayati
5	Bendahara 1	Ngatirah
6	Bendahara 2	Hapsari

Pengurus dan anggota PKK dusun Sanggrahan secara rutin melakukan pertemuan setiap 35 hari sekali (jawa: selapan) yaitu setiap Hari Minggu Kliwon. Kegiatan yang dilakukan oleh PKK ditunjukkan pada Tabel 2.

**Tabel 2** Kegiatan PKK Padukuhan Sanggrahan Kregan

No	Aspek	Kegiatan	Kuantitas
1	Sosial	Iuran dana sosial	Rp. 2.000,- per bulan per anggota. Ketika ada keluarga

		Membantu persiapan dan konsumsi pelaksanaan tahlilan Memberikan sumbangan kematian	anggota yang sakit, setiap anggota iuran Rp. 5.000,-. Dilakukan secara bergilir, selama 7 hari dari hari meninggal Berupa beras 1 kg (untuk warga diluar RT) atau gula 1 kg (untuk warga dalam RT)
2	Kesehatan	Pelaksanaan Posyandu	Dilakukan sebulan sekali
3	Gotong royong	Saling membantu apabila ada penduduk yang hajatan	Setiap ada yang hajatan
4	Koperasi	Arisan	Dilakukan sebulan sekali, dengan besarnya iuran arisan Rp. 10.000,-
5	Koperasi	Simpan Pinjam	Disetiap pertemuan bulanan dana sosial akan dipinjamkan kepada anggota. Setiap anggota yang meminjam diwajibkan memberi jasa sebesar 3%. Setiap Minggu Sore
6	Perencanaan Sehat	Senam	
7	Perencanaan Sehat	Penanaman tanaman obat keluarga	Setiap keluarga diwajibkan menanam tanaman obat keluarga minimal 5 macam tanaman.

Beberapa kegiatan yang dilakukan di PKK Dusun Sanggrahan tampak pada Gambar 1



**Gambar 1.** Kegiatan PKK di Dusun Sanggrahan

Permasalahan yang dihadapi oleh PKK Dusun Sanggrahan beserta prioritas dari hasil diskusi dengan pengurus PKK Dusun Sanggrahan ditunjukkan dalam Table 3.



**Tabel 3.** Permasalahan pada Dusun Sanggrahan

No	Masalah	Prioritas
1	Sebagian besar kaum perempuan tidak bekerja padahal ekonomi keluarga termasuk tidak mampu. Tetapi mereka tidak memiliki keterampilan dan keahlian yang cukup sehingga tidak mampu melakukan kegiatan yang dapat meningkatkan ekonomi keluarga.	Prioritas pertama
2	Kemauan gotong royong sangat tinggi. Di dusun sanggrahan apabila ada hajatan maka akan dibantu untuk persiapan dan kelengkapannya oleh anggota PKK. Namun keterampilan anggota PKK masih sangat rendah, sehingga terkadang terpaksa ada beberapa hal yang masih harus menggunakan jasa pihak luar. Padahal dengan ekonomi yang terbatas hal tersebut memberatkan warga yang sedang memiliki hajat tersebut	Prioritas kedua
3	Banyak pemuda yang suka main judi, minuman keras, sabung ayam	Prioritas ketiga
4	Kemauan untuk belajar agama kurang	Prioritas keempat

Berdasarkan pada analisis situasi, permasalahan dan kompetensi pelaksanaan IBM PKK maka prioritas permasalahan dan solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan pada PKK Dusun Sanggrahan ditunjukkan pada Tabel 4.

**Tabel 4.** Solusi Permasalahan PKK Dusun Sanggrahan

No	Masalah	Solusi yang ditawarkan
1	Kemauan gotong royong sangat tinggi. Di dusun sanggrahan apabila ada hajatan maka akan dibantu untuk persiapan dan kelengkapannya oleh anggota PKK. Namun keterampilan anggota PKK masih sangat rendah, sehingga terkadang terpaksa ada beberapa hal yang masih harus menggunakan jasa pihak luar. Padahal dengan ekonomi yang terbatas hal tersebut memberatkan warga yang sedang memiliki hajat tersebut	Memberikan pendampingan usaha peningkatan keterampilan yang mudah dipahami dan dipraktikkan oleh anggota PKK. Pendampingan akan diberikan pada proses pembuatan 5 macam kue kering dengan menggunakan alat sederhana
2	Sebagian besar kaum perempuan tidak bekerja padahal ekonomi keluarga termasuk tidak mampu. Tetapi mereka tidak memiliki keterampilan dan keahlian yang cukup sehingga tidak mampu melakukan kegiatan yang dapat meningkatkan ekonomi keluarga.	Pendampingan usaha peningkatan ketrampilan pembuatan 5 macam paket hantaran untuk acara pernikahan

## II. METODE

Metode pelaksanaan kegiatan IbM PKK disesuaikan dengan permasalahan yang diprioritaskan dan solusi serta target luaran. Metode ini dituangkan dalam Tabel 5.

**Tabel 5.** Metode Pelaksanaan IbM PKK

No	Masalah	Target Luaran	Metode Pelaksanaan
1	Sebagian besar kaum perempuan di Dusun Sanggrahan tidak bekerja padahal ekonomi keluarga termasuk tidak mampu. Tetapi mereka tidak memiliki ketrampilan dan keahlian yang cukup sehingga tidak mampu melakukan kegiatan yang dapat meningkatkan ekonomi keluarga.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Tersedianya modal kerja berupa set peralatan pembuatan kue kering sederhana</li> <li>2) Tersedianya bahan pembuatan kue kering untuk kegiatan pelatihan</li> <li>3) Peningkatan ketrampilan anggota PKK dalam membuat kue kering</li> </ol>	<p>Untuk meningkatkan ketrampilan anggota PKK Dusun Sanggrahan sehingga mampu membantu meningkatkan ekonomi keluarga, maka dalam Program IbM ini anggota PKK diberi modal kerja dan pelatihan untuk meningkatkan ketrampilan dalam membuat kue kering. Metode ini pernah dilakukan oleh Achiraeniwati, E (2014)[4]. Detail langkah yang akan dilakukan yaitu: 1) Penentuan kue yang akan dipelajari, 2) Penentuan pemateri, 3) Pelatihan, 4) Dokumentasi pelatihan dan 5) Pemberian modal kerja berupa set peralatan pembuatan kue</p> <p>Untuk membantu PKK Dusun Sanggrahan supaya mampu secara mandiri dalam menyiapkan hantaran untuk membantu warga yang hajatan maka akan dibuat pelatihan pembuatan hantaran. Model hantaran yang dapat dibuat bentuk bunga dan binatang (Hardiana, 2009)[5]. Hantaran di beberapa daerah juga biasa dilakukan dengan memberikan seperangkat alat sholat (Winona, 2013)[6]. Langkah yang akan dilakukan untuk penyelesaian masalah ini adalah: 1) penentuan spesifikasi hantaran, 2) mencari tenaga terampil untuk memberi pelatihan, 3) persiapan pelatihan, 4) proses pelatihan</p>
2	Kemauan warga dusun Sanggrahan untuk bergotong royong sangat tinggi. Di dusun sanggrahan apabila ada hajatan maka akan dibantu untuk persiapan dan kelengkapannya oleh anggota PKK. Namun keterampilan anggota PKK masih sangat rendah, sehingga terkadang terpaksa ada beberapa hal yang masih harus menggunakan jasa pihak luar. Padahal dengan ekonomi yang terbatas hal tersebut memberatkan warga yang sedang memiliki hajat tersebut	Peningkatan ketrampilan anggota PKK untuk membuat hantaran	

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan IbM PKK untuk Dusun Sanggrahan dimulai dari sosialisasi ke Ketua PKK, Ibu Hesti Nurmala Dewi. Dalam kegiatan tersebut dilakukan diskusi antara tim pelaksana dengan Ketua PKK untuk menentukan model kegiatan dan macam kue dan hantaran yang akan ditawarkan kepada Anggota PKK untuk dipraktikkan dalam pelatihan. Pada pertemuan tersebut juga dibahas rencana pertemuan dengan Anggota PKK sebelum pelatihan dilaksanakan.

Kegiatan selanjutnya adalah pertemuan dengan Anggota PKK. Pertemuan dilaksanakan bersamaan dengan agenda rutin pertemuan Anggota PKK. Dalam pertemuan tersebut disosialisasikan mengenai rencana kegiatan dan tujuan pelaksanaan kegiatan. Pada pertemuan tersebut juga dibuat kesepakatan mengenai waktu, tempat dan detail jenis kue dan hantaran yang akan dibuat.







Kegiatan dilaksanakan di rumah Ketua PKK. Pelaksanaan pelatihan dilaksanakan dalam 3 tahap. Tahap pertama dilakukan pelatihan pembuatan 3 kue, yaitu kue dorayaki, bola-bola coco crunch dan bolu marmer. Tahap kedua dilakukan pelatihan pembuatan kue nastar dan lidah kucing. Tahap ketiga dilakukan pelatihan pembuatan hantaran pernikahan.

Selain pelatihan, kegiatan IbM ini juga mengupayakan penyediaan bahan kue, bahan pembuatan hantaran untuk pelatihan dan pemberian alat pembuatan kue berupa teflon pembuat kue dorayaki, oven kompor, dan loyang. Peralatan ini diserahkan ke pengurus PKK dan dapat dipinjam oleh anggota PKK. Dengan demikian diharapkan anggota PKK tidak akan kesulitan dalam mempraktekan pembuatan kue-kue sebagaimana dilakukan dalam pelatihan.

Pada akhir kegiatan juga dibuat perlombaan pembuatan hantaran pernikahan. Anggota PKK dibagi dalam kelompok sesuai dengan kelompok dasawisma. Dilakukan penilaian terhadap hasil karya mereka, yaitu membuat masjid dan merak. Kepada pemenang 1,2,3 dan 4 diberikan hadiah yang dibagi kepada seluruh anggota kelompok.

Hasil kegiatan ini diselaraskan dengan rencana pelaksanaan kegiatan IbM PKK. Adapun hasil yang telah dicapai ditunjukkan pada Tabel 6.

**Tabel 6.** Hasil yang dicapai saat ini

No.	Target Luaran	Hasil	Keterangan
1.	Tersedianya modal kerja berupa set peralatan pembuatan kue kering sederhana	Sudah tersedia set peralatan kue kering berupa oven kompor, loyang dan cetakan kue.	
2.	Tersedianya bahan pembuatan kue kering	Sudah ada bahan untuk membuat 5 macam kue berupa telur, tepung terigu, gula, santan, misis, margarine, coklat blok, coco crunch.	 
3.	Terlaksananya pelatihan pembuatan kue kering sederhana	Sudah terlaksana kegiatan pelatihan pembuatan kue dorayaki, bola-bola coco crunch, lidah kucing, nastar, dan kue marmar. Pemateri kegiatan tersebut dari PKK Kelurahan Brontokusuman.	  

4. Terlaksananya pelatihan pembuatan hantaran pengantin sudah dilaksanakan pelatihan pembuatan hantaran berupa seperangkat alat sholat. Pemateri kegiatan ini dari PKK Kelurahan Brontokusuman.



Seluruh rangkaian kegiatan IbM PKK dusun sanggrahan diikuti oleh anggota PKK dengan antusias. Ketika dilakukan pemantauan pasca pelatihan, beberapa anggota PKK telah mencoba mempraktekan pembuatan kue bahkan ada yang menawarkan jasa pembuatan kue untuk lebaran.

#### IV. SIMPULAN

Berdasarkan uraian pada hasil dan pembahasan dapat disimpulkan kegiatan peningkatan kemampuan Ibu-Ibu PKK Dusun Sanggrahan telah dilakukan melalui program IbM. Kegiatan disambut dan diikuti oleh anggota PKK dengan antusias. Sebagian besar anggota PKK telah mendapatkan manfaat penambahan pengetahuan dari kegiatan ini. Kegiatan ini juga dapat meningkatkan ekonomi masyarakat, ketika anggota PKK mempraktekan kegiatan ini dalam skala usaha.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kami sampaikan kepada Kementerian Riset Teknologi dan Pendidikan Tinggi yang telah mensupport dana penyelenggaraan pengabdian masyarakat melalui program Hibah Iptek Bagi Masyarakat. Terimakasih kami sampaikan kepada STMIK AMIKOM Yogyakarta yang telah memberikan berbagai fasilitas sehingga kegiatan ini dapat terlaksana. Terimakasih juga kami sampaikan kepada pengurus dan anggota PKK Dusun Sanggrahan Wedomartani Sleman Yogyakarta dan PKK Kelurahan Brontokusuman Kecamatan Mergangsan Kota Yogyakarta. Terimakasih kami juga kami sampaikan kepada semua pihak yang telah membantu kegiatan pengabdian masyarakat ini.

**DAFTAR PUSTAKA**

- [1] Ginting, E, N. (2013). Startegi Komunikasi dan Tingkat Kesadaran Kesehatan. *Jurnal Ilmu Komunikasi Flow*. Vol 1 No 3.
- [2] Widyarningsih, R. (2013). Kegiatan Pengabdian Perempuan Pada Masyarakat Sebagai Strategi Pembudayaan Nilai-Nilai Pancasila. *Prosiding Kongres Pancasila V 2013: Strategi Pembudayaan Nilai-Nilai Pancasila dalam Menguatkan Semangat ke-Indonesiaan*.
- [3] Kristiyana, N., (2015). Peran Tim Penggerak PKK dalam Mengantisipasi Pekerja Anak pada Daerah Miskin di Kabupaten Ponorogo. *Ekulibrium*. Vol 10, No 2: Hal 18-29
- [4] Achiraeniwati, E., Nugraha, Amaranti, R. (2014). Pendampingan Manajemen Usaha Di Kelurahan Cipadung Kidul Kecamatan Panyileukan Kota Bandung; *Prosiding Seminar Nasional Penelitian dan PKM Sains, Teknologi dan Kesehatan ISSN 2089-3582*; Hal: 95-102
- [5] Hardiana, I. (2009). *Terampil Membuat 39 Kreasi Antaran Pengantin*, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- [6] Winona, I. R. (2013). Tata Upacara Perkawinan dan Hantaran Pengantin Bekasri Lamongan. *Jurnal Tata Rias*, Vol 2 No 2. Hal 57-70

**ANALISIS FAKTOR – FAKTOR PENGHAMBAT KINERJA  
UMKM DALAM MENGHADAPI MEA (MASYARAKAT EKONOMI  
ASEAN) STUDI KASUS PADA UMKM KERAJINAN GERABAH  
KASONGAN DI BANTUL YOGYAKARTA**

Mulatsih, SE., MM.

Ditiya Himawati, SE., MM.

Lista Kuspriatni, SE., MM.

[mulatsih@staff.gunadarma.ac.id](mailto:mulatsih@staff.gunadarma.ac.id)

[ditiya@staff.gunadarma.ac.id](mailto:ditiya@staff.gunadarma.ac.id)

[lista@staff.gunadarma.ac.id](mailto:lista@staff.gunadarma.ac.id)

Fakultas Ekonomi Universitas Gunadarma Jakarta

**ABSTRACT**

*The purpose of this study is to analyze the limiting factors that affect the performance of SMEs to face of AEC ( ASEAN Economic Community ). The data used in this study are primary data obtained through direct observation and interviews to small business owners pottery Kasongan located in Bantul, Yogyakarta. The analytical method used in this research is descriptive analysis of statistics with the results of studies suggest that the factors internal factors inhibiting the performance of SMEs in the face of MEA is the capital, human resources and technology, while external factors inhibiting the performance of SMEs is a factor of facilities and infrastructure businesses, the business climate, the implications of regional autonomy and market access.*

**Keywords :** *SMEs (Small and Medium Enterprises), AEC (ASEAN Economic Community), Internal Factors, External Factors and SMEs Performance*

**ABSTRAK**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis faktor-faktor penghambat yang berpengaruh terhadap kinerja UMKM dalam menghadapi MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN). Adapun data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, yaitu data yang diperoleh langsung melalui observasi dan wawancara langsung kepada para pemilik UKM kerajinan gerabah yang berlokasi di daerah Kasongan Bantul Yogyakarta. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif statistik dengan hasil penelitian menyebutkan bahwa faktor – faktor internal penghambat kinerja UMKM dalam menghadapi MEA adalah faktor permodalan, sumber daya manusia dan teknologi, sedangkan faktor-faktor eksternal penghambat kinerja UMKM adalah faktor sarana dan prasarana usaha, iklim usaha, implikasi otonomi daerah dan akses pasar.

**Kata Kunci :** UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah), MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN), Faktor Internal, Faktor Eksternal, dan Kinerja UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah)

## I. PENDAHULUAN

Sebagaimana kita ketahui bahwa *Asean Economic Community* (AEC) atau dengan istilah lain MEA (Masyarakat Ekonomi Asean) sudah masuk dan berkembang di Indonesia sejak akhir tahun 2015. Adanya MEA ini membuat semua negara di kawasan ASEAN saling berlomba-lomba dalam rangka memajukan dan mengembangkan usahanya. Mereka yang memiliki bisnis dan usaha saling berkompetisi agar usaha mereka maju dan berkembang. Dalam hal ini UMKM memiliki pengaruh yang sangat besar dalam memajukan perekonomian negara. UMKM merupakan usaha yang bergerak di berbagai bidang dan bertujuan untuk kepentingan masyarakat, hal ini terbukti dengan adanya UMKM maka dapat mengurangi tingkat pengangguran di suatu negara.

Berdasarkan data BPS tahun 2010 populasi Usaha Mikro, Kecil, dan menengah (UMKM) adalah sebesar 54,11 juta unit atau 99,9% dari keseluruhan pelaku bisnis di Indonesia. UMKM memberikan kontribusi yang signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja, yaitu sebesar 97,27%. Sementara itu, kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 56,22%. Tahun 2011 populasi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sebesar 55,20 juta unit atau 99,99% dari keseluruhan pelaku bisnis di Indonesia. UMKM memberikan kontribusi yang signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja, yaitu sebesar 97,24%. Sementara itu, kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 58,05%. Tahun 2012 populasi usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sebesar 56,53 juta unit atau 99,99% dari keseluruhan pelaku bisnis di Indonesia. UMKM memberikan kontribusi yang signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja, yaitu sebesar 97,16%. Sementara itu, kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 59,08%. Tahun 2013 populasi usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sebesar 57,89 juta unit atau 99,99% dari keseluruhan pelaku bisnis di Indonesia. UMKM memberikan kontribusi yang signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja, yaitu sebesar 96,99 persen. Sementara itu, kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 60,34%. Bila dilihat dari perkembangan UMKM di Indonesia semakin tahun meningkat secara terus menerus. Menurut data Kementerian KUKM 2014 di dalam pemetaan UMKM di Indonesia jumlah UMKM saat ini telah mencapai +/- 57.900.787, ini menunjukkan bahwa perkembangan UMKM di Indonesia sangat tinggi (**Data BPS diolah, 2016**).

Dalam rangka memulihkan perekonomian di Indonesia, sektor UMKM memiliki peranan yang penting, sebagai contoh jumlah UMKM yang semakin meningkat dari tahun ke tahun sehingga hal tersebut mendorong pemerintah mengeluarkan berbagai kebijakan dalam rangka memajukan perkembangan UMKM di Indonesia. Kebijakan –kebijakan tersebut dimaksudkan agar meningkatkan potensi dan partisipasi UMKM dalam proses pembangunan. Sebagaimana kita ketahui bahwa kinerja UMKM yang paling terlihat adalah masih rendahnya kualitas produk, nilai tambah, dan juga produktivitas. Hal – hal tersebut akan memberikan dampak pada daya saing UMKMdalam menghadapi MEA.



Adanya MEA bagi negara Indonesia memberikan tantangan yang tidak hanya dalam lingkup domestik tetapi juga persaingan antar negara – negara ASEAN. Dalam persaingan ini tidak hanya harga, tetapi juga komoditi yang dipasarkan harus memiliki nilai jual yang tinggi. Melihat fenomena bahwa UMKM merupakan kelompok usaha yang memiliki peran yang cukup dominan dalam memajukan perekonomian, maka salah satu pencapaian dalam kesuksesan MEA dipengaruhi oleh kinerja dari UMKM tersebut. Kesiapan yang matang dari UMKM sangat diperlukan agar mereka dapat bersaing dengan usaha-usaha lainnya, namun melihat fenomena yang terjadi di Indonesia masih terdapat kendala-kendala UMKM dalam menjalankan usahanya, seperti keterbatasan akses pendanaan dari lembaga keuangan khususnya perbankan, sulitnya UMKM mendapatkan pinjaman modal dari bank dikarenakan oleh berbagai persyaratan administratif yang tidak bisa dipenuhi oleh sebagian besar UKM, selain itu permasalahan dari Sumber daya Manusia yang berada di UKM tersebut, sumber daya yang kompeten akan sangat berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

Berdasarkan penjelasan yang sudah dikemukakan diatas, maka disini peneliti tertarik untuk meneliti tentang “ Analisis faktor –faktor Penghambat Kinerja UMKM dalam menghadapi MEA ( masyarakat Ekonomi ASEAN), studi kasus pada UMKM Gerabah kasongan Yogyakarta “

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas, maka dapat dirumuskan beberapa masalah di dalam penelitian ini, yaitu faktor-faktor penghambat apa saja yang dapat mempengaruhi kinerja UMKM pada usaha kerajinan Gerabah Kasongan di Bantul Yogyakarta dalam menghadapi MEA? dan bagaimana solusinya bagi para pelaku UMKM Gerabah Kasongan di Bantul Yogyakarta dalam menghadapi permasalahan tersebut?

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini dilakukan adalah untuk mengetahui faktor-faktor penghambat yang dapat mempengaruhi kinerja UMKM pada usaha kerajinan Gerabah Kasongan di Bantul Yogyakarta dalam menghadapi MEA dan untuk mengetahui solusi yang harus dihadapi bagi para pelaku UMKM Gerabah Kasongan di Bantul Yogyakarta.

## **II. METODOLOGI PENELITIAN**

### **2.1. Obyek Penelitian**

Obyek penelitian ini adalah para pelaku UMKM usaha kerajinan Gerabah Kasongan yang berlokasi di daerah Bantul Yogyakarta, Jawa Tengah.

### **2.2. Data/Sumber Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari narasumber. Adapun metode pengumpulan data dalam

penelitian ini adalah dengan cara *indepth interview* yaitu dengan melakukan wawancara dan observasi atau pengamatan tentang aktivitas usaha tersebut.

### 2.3. Alat Analisis Yang Digunakan

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan analisis statistik deskriptif kualitatif. Menurut **Miles dan Huberman (1992)** dalam analisis data kualitatif terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjadi secara bersamaan yaitu: reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan atau verifikasi.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian terhadap salah satu UMKM Gerabah yang berlokasi di Daerah Kasongan Bantul Yogyakarta, maka dapat diketahui bahwa ada beberapa faktor- faktor penghambat yang mengakibatkan UMKM Gerabah di Kasongan Bantul, Yogyakarta kurang berkembang. Faktor- faktor tersebut antara lain faktor internal dan eksternal perusahaan. Adapun faktor-faktor internal perusahaan antara lain :

### 1. Permodalan

Sebagian besar UKM memiliki kesulitan administratif dalam meminjam dana di bank, sehingga mereka kebingungan dalam mencari tambahan modal untuk usaha mereka.

### 2. Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia merupakan salah satu faktor penting dalam menunjang keberhasilan UKM. Sumber Daya manusia yang kompeten akan berdampak pada pencapaian kinerja UMKM secara optimal. Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa masih banyak SDM yang belum memiliki kemampuan berbahasa Inggris dan belum mampu mengoperasikan aplikasi web, maka dari itu perlu adanya pelatihan bagi para pelaku usaha agar mereka lebih terampil karena dalam MEA ini persaingan tidak hanya dalam lingkup domestik tetapi juga mancanegara.

Adapun faktor-faktor eksternal yang menjadi penghambat UMKM dalam menghadapi tantangan MEA antara lain sebagai berikut :

### 1. Implikasi perdagangan bebas

Sebagaimana kita ketahui bahwa masyarakat ekonomi ASEAN atau *Asean Economic Community* yang dimulai pada tahun 2015 memiliki dampak bagi UKM. Dalam hal ini UKM dituntut untuk lebih meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan sehingga sesuai dengan frekuensi pasar global dengan standar kualitas yang unggul. UMKM perlu menerapkan inovasi dan kreativitas produk yang unggul sehingga mampu menciptakan produk yang memiliki daya saing dengan produk yang dihasilkan oleh UKM lainnya. Produk yang memiliki

keaktivitas yang tinggi tentunya akan memiliki nilai jual yang tinggi sehingga memiliki daya beli yang tinggi dibandingkan dengan produk lain.

## 2. Kebijakan Pemerintah

Salah satu yang menjadi faktor eksternal penghambat UMKM dalam menghadapi MEA adalah adanya kebijakan pemerintah yang sangat ketat dalam hal perizinan usaha. Masalah pengurusan perizinan usaha yang cukup sulit dialami oleh para UMKM sebagai salah satu persyaratan administratif yang lengkap dari badan usaha UMKM juga menjadi kendala bagi para UMKM untuk dapat berkembang dan berkelanjutan dalam menjalani kegiatan usahanya.

Berdasarkan faktor-faktor penghambat UMKM dalam menghadapi MEA yang meliputi faktor internal dan faktor eksternal tersebut, maka solusi yang dapat dilakukan oleh para UMKM Gerabah Kasongan Yogyakarta adalah sebagai berikut :

1. Para UMKM Gerabah Kasongan dapat diberikan kemudahan dalam mengajukan pinjaman mikro kredit untuk usaha kecil dan menengah yang saat ini sedang berkembang adalah Kredit Usaha Rakyat (KUR) dengan Bunga yang sangat ringan bagi para pengusaha kecil Gerabah Kasongan dengan jumlah pinjaman yang cukup untuk membuka usaha ini. Hal ini dapat dilakukan dengan melakukan kerjasama dengan pihak bank dalam menyalurkan program Kredit Usaha Rakyat (KUR) kepada para pelaku UMKM terutama pelaku UMKM Gerabah Kasongan di Yogyakarta. Dalam hal banyak lembaga pembiayaan yang membantu para UMKM dalam memberikan bantuan pinjaman modal usaha, seperti PNM, perbankan dengan memberikan fasilitas Kredit Usaha Rakyat (KUR), mikro kredit dengan bunga yang ringan agar para pelaku usaha UMKM dapat terhindar dari lintah darat yang biasanya memberikan tingkat bunga yang sangat tinggi.
2. Sumber daya manusia dalam hal ini para pengrajin Gerabah Kasongan dapat diberikan pendampingan dan pelatihan dalam bidang pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) guna meningkatkan kinerja yang baik dalam membuat dan memasarkan produk Gerabah Kasongan. Dalam melakukan kegiatan pendampingan dan pelatihan ini kepada para pelaku UMKM Gerabah Kasongan dapat melibatkan pihak perguruan tinggi dalam hal ini Dosen dan Mahasiswa sebagai salah satu bentuk kerjasama dalam melakukan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat. Dengan adanya pendampingan dan pelatihan dalam membuat Gerabah Kasongan dengan baik dapat membuat sumber daya manusianya menjadi terampil dan pelaku UMKM ini juga dapat menjalankan usaha ini secara mandiri.
3. Implikasi Perdagangan Bebas

Produk Gerabah Kasongan sebagai salah satu produk yang dihasilkan oleh UMKM harus dapat bersaing di dalam perdagangan bebas. Untuk dapat bersaing dengan para UMKM lainnya yang menghasilkan produk yang sama, maka para

pelaku UMKM Gerabah Kasongan harus dapat meningkatkan produk yang kreatif dan inovatif agar konsumen dapat tertarik dalam membeli produk Gerabah Kasongan.

#### 4. Kebijakan Pemerintah

Kebijakan pemerintah sangat berpengaruh bagi semua pelaku usaha terutama dalam membuka usaha baru yang membutuhkan perizinan yang ketat dari pemerintah. Bagi para pelaku UMKM sebaiknya diberikan kemudahan dalam membuat perizinan usaha, sehingga para UMKM dapat mempunyai kekuatan hukum yang kuat dalam mendirikan suatu usaha.

## IV. KESIMPULAN DAN SARAN

### 4.1. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan bahwa faktor-faktor penghambat UMKM dalam menghadapi MEA pada usaha kerajinan Gerabah Kasongan di Yogyakarta dipengaruhi oleh adanya faktor internal dan eksternal. Faktor internal usaha yang menjadi kendala atau penghambat, yaitu: faktor mendapatkan tambahan, kurangnya keterampilan bagi sumber daya manusianya, Sedangkan faktor eksternal usaha yang menjadi kendala atau penghambat, yaitu: implikasi perdagangan bebas dan kebijakan pemerintah. Perkembangan sektor usaha UMKM adalah tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat, namun dalam kebersamaan itu harus ada lembaga yang khusus bertanggung jawab untuk mengkoordinir dan melaksanakan semua kegiatan yang berkaitan dengan pertumbuhan dan pengembangan UMKM, yaitu suatu badan yang berfungsi untuk mengatasi masalah-masalah internal dan eksternal. Untuk itu perlunya penataan dan penyempurnaan kebijakan yang ada sekarang kepada kebijakan dan pelaksanaan yang lebih terkoordinasi, terintegrasi dan berkelanjutan. Kebijakan ini tentunya harus diikuti dengan komitmen yang kuat dari pemerintah. Tanpa komitmen yang kuat pembangunan UMKM tidak mempunyai arti karena UMKM dapat menciptakan peluang kerja yang cukup besar bagi tenaga kerja dalam negeri, sehingga sangat membantu upaya mengurangi pengangguran mengingat bahwa tahun ini MEA sudah mulai berlaku. Dengan adanya Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) setiap negara terutama negara dalam lingkup ASEAN harus dapat saling bersaing dan bekerjasama dengan baik, sehingga dapat saling memajukan tingkat ekonomi suatu negara baik dalam perdagangan nasional maupun internasional.

### 4.2. Saran

Adapun saran yang terdapat pada penelitian ini adalah bahwa para pelaku UMKM terutama pada usaha kerajinan Gerabah Kasongan di Yogyakarta sebaiknya

dapat mengelola Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan baik dan memperhatikan faktor internal dan eksternal yang mempengaruhinya. Apabila pengelolaan UMKM dilakukan dengan baik terutama dalam segala bidang guna pengembangan suatu usaha, maka akan memberikan keuntungan yang lebih baik, dapat memperluas usaha, dapat meningkatkan inovasi, kreasi dan daya saing dalam menghadapi MEA.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Indarti, Iin dan Anton. 2014. *Tantangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Dalam Menghadapi ASEAN Economic Community 2015*. 3<sup>rd</sup> Economic & Business Research Festival, Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Kristen Satya Wacana.
- Infokop Volume 21. Jakarta: *Kementerian Koperasi dan UKM*.  
-----<http://www.bps.go.id>
- Julita, Sari, Nurmala, Eka. 2011. Strategi Generik Porter Bagi UMKM Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) (Studi Kasus: Pada UMKM Di Kabupaten Deli, Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Kusumaastuti, Purnama, Asih, Maharani, Ega, dan Carmidah. 2015. Strategi dan Langkah-Langkah UMKM Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA). Magister Akuntansi Universitas Jenderal Soedirman.
- Munizu, Musran. 2014. *Strategi Peningkatan Kinerja dan Peran Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Pengolah Produk Berbasis Pangan di Kota Makassar*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Unhas (FEB-Unhas) Makassar. Buletin Ekonomi Vol. 8, No. 2, Agustus 2010 hal 70-170.
- Purwaningsih, Kusuma. 2015. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Dengan Metode Structural Equation Modeling (Studi kasus UKM berbasis Industri Kreatif Kota Semarang)*. Prosiding SNST ke-6 Tahun 2015, Fakultas Teknik Universitas Wahid Hasyim Semarang.
- Sudiarta, Kirya dan Cipta. 2014. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bangli*. e-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen (Volume 2 Tahun 2014) International Journal of Academic Research, Vol. 1, June, 2014, ISSN: 2348-7666.
- Susilo Sri Y. 2010. *Strategi Meningkatkan Daya Saing UMKM Dalam Menghadapi Implementasi CAFTA dan MEA*. Buletin Ekonomi Vol. 8, No. 2, Agustus 2010 hal 70-170, Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta.
- Tedjasuksmana, Budiarto. 2014. *Potret UMKM Indonesia Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN 2015*. The 7th NCFB and Doctoral Colloquium 2014 Towards a New Indonesia Business Architecture Sub Tema: "Business And Economic Transformation Towards AEC 2015"

Fakultas Bisnis dan Pascasarjana Universitas Katolik Widya Mandala  
Surabaya.

## **PROMOSI PENGEMBANGAN BERKELANJUTAN DI INDONESIA (Promoting Sustainable Community Development in Indonesia)**

Leonardi Lucky Kurniawan  
Politeknik Ubaya

### **ABSTRAK**

*Kesenjangan sosial merupakan masalah kompleks dan sangat menyolok di Indonesia. Pemicu utama masalah ini antara lain adalah kemiskinan dan terbatasnya lapangan kerja atau job opportunities. Berbagai upaya dan kebijakan telah dilakukan pemerintah untuk mengentas masalah kesenjangan sosial antara lain berupa pemberdayaan masyarakat melalui program capacity building. Pengamatan menunjukkan program pemberdayaan masyarakat belum membuahkan hasil optimal seperti yang diharapkan. Banyak sekali program yang dijalankan merupakan fragmented program (program sepotong-sepotong dan tidak tuntas) dan atau program yang kebanyakan berfokus pada hasil (result-oriented) dan kurang memperhatikan akar permasalahan yang sesungguhnya. Paper ini memaparkan dan menguraikan pentingnya pendekatan holistik dalam pemberdayaan masyarakat melalui sinergi kelembagaan dengan melibatkan berbagai institusi terkait antara lain meliputi perguruan tinggi, dunia usaha, pemerintah (pusat dan daerah) dan organisasi sosial yang bergerak di bidang usaha kesejahteraan sosial untuk mewujudkan transformasi (transformational change). Paper juga mengulas 5 (lima) pilar penting atau 5 Core Principles to Sustainable Development untuk mencapai pemberdayaan masyarakat yang berkelanjutan dalam menghadapi MEA dan globalisasi.*

Kata kunci : kesenjangan sosial, pendekatan holistik, sinergi kelembagaan, transformational change, pemberdayaan masyarakat berkelanjutan

### **I. PENDAHULUAN**

Indonesia adalah negara besar dengan jumlah penduduk yang besar dan kekayaan alam yang berlimpah. Laporan Badan Pusat Statistik (BPS) menyebutkan bahwa jumlah penduduk di Indonesia saat ini mencapai sekitar 250 juta yang tersebar di sekitar 6000 pulau. Penyebaran penduduk tidak merata. Beberapa propinsi atau daerah mempunyai jumlah penduduk sangat padat, sementara beberapa daerah lainnya sedikit, bahkan sangat sedikit jumlah penduduknya. Pertumbuhan dan perkembangan beberapa kota di Indonesia sangat cepat dan pesat sementara beberapa daerah khususnya di desa dan daerah terpencil sangat tertinggal dan jauh dari pengembangan. Selain kesenjangan dalam pengembangan daerah, kesenjangan antara penduduk yang kurang beruntung dibandingkan dengan mereka yang

memiliki kondisi sosial ekonomi yang jauh lebih baik sangat menonjol terutama di kota besar seperti Surabaya dan Jakarta. Di sebagian besar kota terdapat penumpukan angkatan kerja produktif yang menganggur dan menunggu peruntungan untuk mendapat pekerjaan.

Sebenarnya masalah kemiskinan, pengangguran dan kesenjangan telah mendapatkan perhatian dari pemerintah (pusat maupun daerah). Berbagai program telah diluncurkan pemerintah untuk membantu mengentaskan kemiskinan atau/ dan menekan pengangguran. Selain itu, lewat kegiatan baksos (bakti sosial), berbagai organisasi sosial dan keagamaan seringkali ikut memberikan bantuan bahan makanan atau kadang-kadang dana. Sejauh pengamatan penulis banyak program dan bantuan tersebut belum berhasil mengatasi kondisi kemiskinan dan kesenjangan secara tuntas dan tidak terencana untuk mengatasi akar permasalahan.

Paper ini bertujuan untuk membahas dan menganalisis model pengembangan masyarakat dengan pendekatan holistik untuk memberdayakan masyarakat. Paper mengulas kelemahan program pengabdian masyarakat yang sedang dan telah diterapkan dan memberikan masukan untuk membangun pengembangan masyarakat yang berkesinambungan. Diharapkan masukan dan saran bermanfaat untuk mengubah / memperbaiki kelemahan cara penerapan pengembangan masyarakat yang tidak menyentuh sampai ke akar permasalahan. Pengembangan masyarakat yang mensinergikan berbagai unsur potensial seperti pemerintah, dunia usaha, perguruan tinggi dan organisasi sosial/ LSM termasuk *host communities* (masyarakat setempat) merupakan kekuatan yang mempunyai dampak besar dalam pengembangan dan pemberdayaan masyarakat.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

Pengembangan Masyarakat Berkelanjutan (*Sustainable Community Development*) Pemahaman pengembangan masyarakat mencakup hal yang sangat luas. Rumusan konsep pengembangan masyarakat berbeda-beda antara ahli yang satu dengan yang lainnya. Berikut adalah beberapa definisi tentang pengembangan masyarakat oleh beberapa pakar.

*“The process of local decision-making and the development of programs designed to make their community a better place to live and work.”* (Huie, 1976)

*“A process of helping community people analyze their problems, to exercise as large a measure of community autonomy as is possible and feasible, and to promote a greater identification of the individual citizen and the individual organization with the community as a whole.”*  
(Warren, 1978)



*“An educational process designed to help adults in a community solve their own problems by group decision making and group action. Most community development models include broad citizen involvement and training in problem solving.” (Long, 1975)*

*“An educational approach which would raise levels of local awareness and increase confidence and ability of community groups to identify and tackle their own problems.” (Darby & Morris, 1975)*

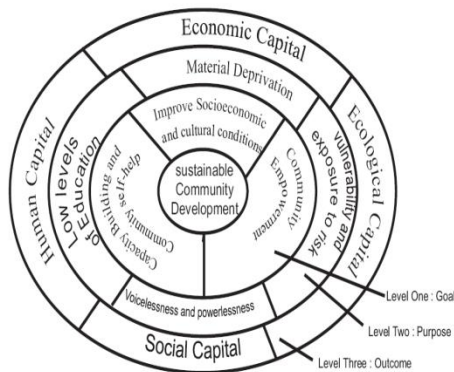
Menurut Combat Poverty Agency (2000), badan di Irlandia yang menangani pengentasan kemiskinan, *community development is a process whereby those who are marginalized and excluded are enabled to gain in self-confidence, to join with others and to participate in actions to change their situation and tackle the problems that face their community.*

Jones dan Silva (1991) membeberkan model pengembangan masyarakat yang merupakan integrasi dari *problem-solving*, *community building*, dan *systems interaction*. *Jones and Silva (1991) argue that successful community development efforts are more truly an integrated practice model of community development. They see this model as one that utilizes problem-solving (borrowing from the process model) to generate action; community building (drawing from elements of the social planning model) to establish broad ownership for that action; and systems interaction (bringing characteristics of the social action model) to give necessary direction to the action.*

United Nations World Commission on Environment and Development (WCED) dalam laporannya yang berjudul *Our Common Future* (1987) menegaskan *“Sustainable development is development which meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs.”* Esensi pengembangan masyarakat berkelanjutan adalah pengembangan sumberdaya potensial agar berdayaguna untuk memenuhi kebutuhan saat ini dan terus dapat bermanfaat untuk kebutuhan generasi masa depan.

Holmberg, 1992; Reed, 1997; Harris et al., 2001 sepakat bahwa *sustainable development* mengandung 3 aspek penting, yaitu aspek ekonomi, sosial dan lingkungan. Pendapat ini diperkuat oleh McCall, 2003; Pegg, 2006 dan World Bank, 2001 yang mengatakan bahwa *“Development encompasses the social, ecological, human, and political dimensions of state-society and business-society relationships”*.

Muthuri (2008, 56) memaparkan pendekatan multidimensional untuk *community development* seperti terlihat dalam gambar berikut :



Gambar 1. Pendekatan multidimensi dalam pengembangan masyarakat

Menurut Muthuri, tujuan pengembangan masyarakat berkelanjutan mencakup 3 hal yaitu peningkatan kondisi sosial ekonomi dan kondisi budaya, *capacity building* dan kemandirian, serta pemberdayaan masyarakat. (terlihat pada level 1). Untuk itu harus merespond masalah terkait dengan pendidikan, *material deprivation*, *vulnerability and exposure to risk*, dan ketakberdayaan (*voicelssness and powerlessness*) (level 2) yang kesemuanya berpotensi melemahkan pencapaian outcome yang diharapkan- *social capital* (*values* atau *resources* sebagai konsekuensi *personal* atau *business networks*), *economic capital* (pembangunan jalan, sarana komunikasi, employment dan lapangan kerja, kesehatan, perumahan), *ecological capital* (akses air bersih, udara dan lingkungan yang bersih dan sehat) dan *human capital* (pelatihan ketrampilan, kepemimpinan, membangun *entrepreneurial spirit*).

PBB menyelenggarakan *Sustainable Development Summit* (Konferensi Puncak Pengembangan Berkelanjutan) di New York pada bulan September 2015. 193 negara anggota PBB yang hadir telah menyepakati agenda untuk *Sustainable Development* yang berjudul '*Transforming Our World : the 2030 Agenda for Sustainable Development*'. Agenda berisi antara lain deklarasi, 17 *Sustainable Development Goals* dan 169 target dan merupakan kesepakatan bersama semua negara anggota untuk melakukan perencanaan untuk mengentas kemiskinan dan mengatasi berbagai kebutuhan sosial serta membangun pertumbuhan ekonomi selama kurun waktu 15 tahun (2015-2030) dengan landasan 5 pilar untuk pembangunan berkelanjutan (**5 P's**) yaitu ***people, planet, prosperity, peace, and partnership***.

*People*

*We are determined to end poverty and hunger, in all their forms and dimensions, and to ensure that all human beings can fulfil their potential in dignity and equality and in a healthy environment.* (mengentas kemiskinan dan kelaparan agar masyarakat terpenuhi kebutuhannya)

*Planet*

*We are determined to protect the planet from degradation, including through sustainable consumption and production, sustainably managing its natural resources and taking urgent action on climate change, so that it can support the needs of the present and future generations.* (menyelamatkan bumi dari kehancuran dan memelihara tersedianya sumber daya alam untuk generasi masa kini dan masa mendatang)

*Prosperity*

*We are determined to ensure that all human beings can enjoy prosperous and fulfilling lives and that economic, social and technological progress occurs in harmony with nature.* (menjamin manusia dapat hidup makmur dan berkecukupan di dalam lingkungan yang harmonis dengan alam)

*Peace*

*We are determined to foster peaceful, just and inclusive societies which are free from fear and violence. There can be no sustainable development without peace and no peace without sustainable development.* (mendukung masyarakat yang adil dan damai, bebas dari rasa takut dan kekerasan)

*Partnership*

*We are determined to mobilize the means required to implement this Agenda through a revitalised Global Partnership for Sustainable Development, based on a spirit of strengthened global solidarity, focussed in particular on the needs of the poorest and most vulnerable and with the participation of all countries, all stakeholders and all people.* (mengupayakan kerjasama global untuk pengembangan berkelanjutan dengan melibatkan partisipasi semua negara, semua *stakeholders* dan bahkan semua orang)

**III. PEMBAHASAN**

Meskipun rumusan konsep *community development* berbeda-beda antara ahli yang satu dengan yang lainnya, pada dasarnya *community development* merupakan suatu proses yang dirancang atau direncanakan untuk merubah atau melakukan pembaruan pada suatu komunitas dari kondisi tidakberdaya menjadi mandiri - proses membangun masyarakat melalui pemberdayaan masyarakat, perubahan perilaku masyarakat, dan pengorganisasian masyarakat. *Community development* merupakan konsep multidimensional yang mengintegrasikan tujuan ekonomis, tujuan sosial dan tujuan lingkungan secara seimbang.

## Pemberdayaan Masyarakat

Esensi pengembangan masyarakat adalah melakukan perubahan atau pembaruan pada suatu komunitas yang berada dalam kondisi tidak berdaya atau keterpurukan dengan pendekatan 'bottom-up'. Langkah awal yang harus dilakukan adalah melakukan analisis sosial untuk memahami akar permasalahan yang mendasar. Pemberdayaan masyarakat difokuskan pada terciptanya lingkungan masyarakat yang dapat menikmati kualitas hidup lebih baik, sehat, aman serta mempunyai kemampuan untuk memanfaatkan peluang, mampu mencari dan menangkap informasi serta mampu bertindak sesuai dengan situasi. Pendekatan pemberdayaan masyarakat yang diimplementasikan selama ini masih problem based. Padahal ketidakberdayaan masyarakat meliputi segala aspek, selain faktor pendidikan, juga faktor sosial dan ekonomi, serta kondisi lingkungan dan kebijakan – kebijakan yang kurang kondusif untuk menumbuhkan kreativitas dan produktivitas pelaku ekonomi mikro dan usaha kecil menengah dalam mengembangkan potensi lokal.

Sebagai negara yang memiliki jumlah penduduk yang besar, pola pemberdayaan masyarakat yang direkomendasikan di Indonesia adalah pola dengan konsep *Community Based Development* (CBD). CBD menjunjung tinggi aspirasi dan potensi masyarakat untuk melakukan kegiatan swadaya, yaitu pola pemberdayaan yang sifatnya *bottom-up intervention* yang menghargai dan mengakui bahwa masyarakat lapisan bawah memiliki potensi untuk memenuhi kebutuhannya, memecahkan permasalahannya, serta mampu melakukan usaha-usaha produktif dengan prinsip swadaya dan kebersamaan. CBD berfokus pada akar permasalahan yang muncul dari masyarakat itu sendiri. CBD adalah kegiatan pemberdayaan masyarakat melalui pemberian motivasi dan dorongan kepada masyarakat agar mampu menggali potensi dirinya dan berani bertindak memperbaiki kualitas hidupnya.

Konsep CBD berasumsi pemberdayaan masyarakat bisa berhasil apabila masyarakat ikut berpartisipasi. Pemberdayaan masyarakat merupakan proses pembangunan di mana masyarakat turut mengambil inisiatif untuk memperbaiki situasi dan kondisinya sendiri. Pola CBD melibatkan partisipasi masyarakat dalam setiap proses perencanaan dan pelaksanaan yang dilakukan. Dengan kata lain masyarakat harus ikut terlibat sebagai agen pembangunan atau sebagai motor penggerak dan bukan sekedar penerima manfaat (beneficiaries).

Pada era global perlu pemberdayaan yang menyeluruh yang mencakup aspek mikro dan makro, baik dari dalam diri maupun dari luar yang melibatkan segenap komponen masyarakat. Diperlukan pula pemimpin yang tidak hanya populis, akan tetapi juga mampu sebagai leader maupun manajer serta memiliki kekuatan moral. Untuk memajukan potensi daerah perlu bekal pengetahuan teknologi dan inovasi serta kreativitas kearah agropreneurship dan technopreneurship . Untuk itu perubahan pola berpikir dan bertindak serta kemampuan sebagai seorang entrepreneur diperlukan. Mencontoh kegiatan pemberdayaan yang berhasil di beberapa negara lain, maka pemberdayaan masyarakat perlu sejalan dengan kegiatan riset. Proses pemberdayaan yang melahirkan masyarakat yang memiliki sifat seperti

yang diharapkan harus dilakukan secara berkesinambungan dengan mengoptimalkan partisipasi masyarakat secara kolektif dan penuh tanggungjawab.

#### Penerapan Pemberdayaan Masyarakat

Berbagai pemangku kepentingan (*stakeholders*) di masyarakat memiliki peranan penting yang saling melengkapi (*complementing roles*) dalam pemberdayaan masyarakat. Selain pemerintah (pusat dan daerah), peranan dunia usaha, lembaga pendidikan (khususnya perguruan tinggi), asosiasi, kelompok agama, LSM dan organisasi lainnya semuanya diperlukan untuk bersinergi dan saling mendukung dalam merencanakan pembangunan secara utuh dan berkesinambungan.

#### Pemerintah

Sebenarnya pemerintah telah sangat peduli dengan masalah pemberdayaan. Hampir semua departemen memiliki program yang menggunakan istilah pemberdayaan. Misalnya Departemen Dalam Negeri dengan program IDT (Inpres Desa Tertinggal), P2KP (Program Penanggulangan Kemiskinan di Perkotaa), PPK (Program Pengembangan Kecamatan) yang sekarang berubah nama menjadi PNPM (Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri); Departemen Sosial dengan macam-macam program pemberdayaan fakir miskin, panti asuhan, Kementerian Negara Pembangunan Daerah Tertinggal. Demikian juga di Departemen Pertanian dan departemen lainnya. Sayangnya, di sini terlihat peran pemerintah yang tumpang tindih dan kurang terkoordinasi dengan baik sehingga terdapat program yang bersinggungan di beberapa departemen. Di sisi lain, pemerintah mempunyai keterbatasan, baik dari aspek dana, sdm dan expertise atau lainnya, sehingga tidak mungkin pemerintah berjalan sendiri mendominasi program pemberdayaan ini. Dukungan dan peranserta dunia usaha, lembaga pendidikan, dan organisasi lainnya diperlukan untuk memperkuat dan terus mengembangkan program pemberdayaan masyarakat. Dalam hal ini pemerintah harus mampu mengarahkan semua program dan kegiatan terkait selaras dan seiring dengan kebijakan pemerintah lainnya.

Pemerintah juga harus memastikan perannya sebagai motivator dan fasilitator untuk menggerakkan dan melancarkan/ memudahkan program pemberdayaan sampai berhasil. Pemerintah juga harus menjalankan fungsi pengawasan dan pembinaan agar program berjalan dengan konsisten dan berkesinambungan.

#### Dunia Usaha

Pembangunan masyarakat merupakan tanggungjawab bersama semua unsur yang ada di masyarakat kita termasuk dunia usaha. Pemerintah yang memang menurut Undang-Undang Dasar diamanatkan untuk mensejahterakan masyarakatnya tidak akan mampu berjalan sendiri tanpa dukungan elemen lain seperti misalnya dunia usaha atau perusahaan.

Perusahaan merupakan bagian (sub sistem) dari sistem sosial yang keberadaannya tidak bisa lepas dari lingkungan sosial dimana perusahaan berada. Perusahaan selayaknya memahami bahwa setiap perusahaan yang hadir di tengah komunitas

tertentu, akan menjadi bagian dari lingkungan sosial tertentu tersebut. Karena itu perusahaan atau dunia usaha diharapkan ikut memikul tanggung jawab mensejahterakan masyarakat dalam arti luas.

CSR (*Corporate Social Responsibility*) atau tanggungjawab sosial perusahaan merupakan sebuah konsep yang mendorong perusahaan untuk menyadari adanya keterikatan dalam lingkungan sosial dengan mempertanggungjawabkan akibat dari aktivitas perusahaan kepada pelanggan, karyawan, shareholders, masyarakat dan lingkungan dalam berbagai aspek. CSR memberi makna implentasi tanggung jawab dunia usaha turut mengembangkan masyarakat dan menjadi agen pengembangan masyarakat, khususnya masyarakat sekitar perusahaan. Tanggung jawab sosial bagi masyarakat sekitar bisa dalam bentuk kemitraan, pengembangan komunitas (misalnya pelatihan ketrampilan, atau pemberian dan, bina lingkungan atau layanan publik lainnya).

Kelemahan yang banyak terjadi selama ini adalah implementasi CSR berbentuk pemberian bantuan (berupa sembako atau sejenis) yang mengarah ke faktor kedermawanan/ charity. Kegiatan charity dianggap kurang tepat karena kapasitas masyarakat tidak beranjak dari kondisi semula atau tidak merubah kemampuan mereka bahkan sebaliknya menyebabkan dampak ketergantungan. Masyarakat semata-mata berharap selalu ada bantuan serupa. Program charity adalah program jangka pendek dan untuk masa sesaat.

Perguruan Tinggi

Undang-undang nomor 12 tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi mengatur perguruan tinggi wajib menyelenggarakan pendidikan/ pengajaran, penelitian dan pengabdian masyarakat. UU no 12 Pasal 58 menegaskan bahwa fungsi dan peran perguruan tinggi antara lain adalah sebagai wadah pembelajaran mahasiswa dan masyarakat, sebagai wadah pendidikan calon pemimpin bangsa dan sebagai pusat pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi.

Ada dua peran utama yang dapat dimainkan perguruan tinggi dalam mendukung pembangunan masyarakat di Indonesia yaitu perguruan tinggi sebagai agen perubahan (*agent of change*) dan sebagai penggagas dalam pengembangan. Sebagai agen perubahan perguruan tinggi diharapkan mampu memelopori perubahan dan berperan lebih progresif dalam mempengaruhi perubahan masyarakat secara lebih sistimatis dan berdampak luas di masa mendatang. Perguruan tinggi ikut berperan sebagai penggagas untuk mendorong perubahan kearah pengembangan yang integratif baik dalam aspek intelektual, maupun juga sosial ekonomiserta lingkungan.

Dengan fungsi dan peran tersebut maka lembaga-lembaga pendidikan tinggi di Indonesia adalah sentra pembangunan sumber daya manusia. Dalam menghadapi perubahan yang cepat di masyarakat di tengah-tengah perkembangan teknologi yang sangat cepat pula, perguruan tinggi harus mampu menjadi pelopor dalam pembinaan dan pengembangan sumber daya manusia yang terintegrasi.

Beberapa hal yang bisa dilakukan perguruan tinggi dalam pengembangan masyarakat antara lain:

Pertama, tradisi riset yang kuat di perguruan tinggi. Perguruan tinggi memiliki keunggulan dalam menerapkan riset untuk mengidentifikasi masalah serta mengevaluasi dampak atau efektifitas program. Kerap kali kesalahan dalam mengidentifikasi masalah adalah karena riset yang berjarak dengan objek yang menjadi bahan kajian. Dianjurkan penerapan riset partisipatif yang menempatkan masyarakat sebagai bagian dari upaya pencarian data atas problem-problem yang muncul.

Kedua, isu-isu yang terkait dengan bantuan substansi dalam gagasan ide, inovasi dan penerapan TTG (teknologi tepat guna) untuk mendukung proram pengembangan masyarakat yang lebih efektif.

Ketiga, fungsi pendampingan. Perguruan tinggi mempunyai sumberdaya potensial untuk berkolaborasi dan melakukan pendampingan baik dalam hal teknis ataupun lainnya misalnya penyusunan regulasi atau advokasi.

Keempat, hal-hal yang sifatnya jasa atau layanan akademik. Misalnya memberikan pelatihan, pembentukan bank data dan lainnya.

#### **IV. SARAN DAN KESIMPULAN**

Pengembangan masyarakat adalah hal kompleks multidimensi yang memerlukan pemikiran dari berbagai perspektif. Pemerintah, perguruan tinggi, lembaga sosial dan keagamaan, serta dunia usaha telah berperan aktif dan melakukan beragam upaya untuk pengembangan masyarakat. Sayang banyak program yang tidak berdampak seperti yang diharapkan. Sering kali program yang dilakukan berbentuk kegiatan baksos (bakti sosial) yaitu bantuan dengan dampak sesaat atau jangka pendek. Program semacam ini tidak akan memberdayakan masyarakat atau membuat mereka berupaya mandiri tetapi semakin membuat mereka selalu berharap menerima bantuan berikutnya atau selalu bergantung pada bantuan luar secara berkala. Yang lebih parah adalah kenyataan di lapangan bahwa sering kali santunan berbentuk pemberian dana atau bantuan sembako tidak diterima sepenuhnya oleh pihak yang layak dan pantas menerima. Kelemahan lainnya adalah kenyataan bahwa terlalu banyak program yang merupakan kegiatan incidental dan sepotong-sepotong (*fragmented program*) yang tidak direncanakan secara terpadu dan terkoordinasi dengan melibatkan berbagai instansi terkait. Kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa terlalu banyak program yang berjalan sendiri-sendiri tanpa koordinasi satu dengan lainnya.. Misalnya organisasi sosial merencanakan program sendiri. Perusahaan atau dunia usaha juga memikirkan program sendiri. Di pemerintah juga banyak program dengan sebutan pemberdayaan yang diterapkan di berbagai departemen tanpa koordinasi antar departemen. Di sini terlihat banyak program yang saling tumpang tindih dan bersinggungan bahkan tidak mampu mengatasi akar permasalahan.

Pengembangan masyarakat berkelanjutan bukanlah tanggung jawab pemerintah semata-mata. Diperlukan strategi kolaboratif (*collaborative strategies*) yang melibatkan berbagai unsur – dunia usaha, perguruan tinggi, LSM atau organisasi lainnya, bahkan masyarakat setempat (*host community*) karena masing-masing mempunyai potensi kekuatan untuk disinergikan dan diintegrasikan dalam mengatasi permasalahan pengembangan masyarakat berkelanjutan dengan tuntas. Mengutip keberhasilan di beberapa negara, penerapan pendekatan *community-based* sangat penting di mana masyarakat (*host community*) turut mengambil inisiatif untuk memperbaiki situasi dan kondisinya. Masyarakat harus ikut terlibat sebagai agen pembangunan atau sebagai motor penggerak dan bukan sekedar penerima manfaat (*beneficiaries*). Hal penting lainnya bahwa outcome pengembangan masyarakat berkelanjutan harus mampu mengatasi tidak saja masalah sosial dan ekonomi tetapi juga juga masalah lingkungan.

Beberapa pendekatan yang disarankan dalam implementasi pengembangan masyarakat berkelanjutan, antara lain :

1. Pendekatan potensi lingkungan – memperhatikan daya dukung lingkungan yang ada pada masyarakat setempat.
2. Pendekatan kewilayahan – mempertimbangkan dampak pengembangan terhadap wilayah yang akan dikembangkan.
3. Pendekatan manajemen - melakukan pendataan terhadap potensi, kekuatan dan kelemahan yang ada dalam masyarakat.
4. Pendekatan *community-based* - melibatkan partisipasi semua unsur di masyarakat untuk mengembangkan potensi mereka dalam memecahkan masalah yang ada.
5. Pendekatan system yang holistik – mengidentifikasi semua permasalahan, menganalisis akar permasalahan dan menemukan solusi yang efektif.

Pemerintah seharusnya lebih berperan sebagai inisiator, regulator dan fasilitator ketimbang pelaksana program. Pemerintah memberikan arahan kebijakan dan menerbitkan aturan-aturan yang jelas dan bijak sebagai acuan pelaksanaan program. Pemerintah menciptakan kondisi yang kondusif dalam pelaksanaan program serta ikut melakukan pengawasan dalam implementasi program sehingga program benar-benar berjalan sesuai indikator keberhasilan. Untuk implementasi program, pemerintah menggandeng dan melibatkan semua unsur - perguruan tinggi, dunia usaha dan organisasi sosial atau LSM dan masyarakat setempat.

#### DAFTAR KEPUSTAKAAN

- Blowfield, M. (2005). Corporate social responsibility: Reinventing the meaning of development. *International Affairs*, 3, 515-524.
- Dobie, Philip. 2002. Models for National Strategies: Building Capacity for Sustainable Development. *Development Policy Journal* 1: 1-18. <http://www.undp.org/capacity/resources.shtml> (27 January 2009).



- Hecht, Alan D. 1999. The Triad of Sustainable Development: Promoting Sustainable Development in Developing Countries. *Journal of Environment & Development* 8, no.2: 111-132.
- Hidayat, S. 2001. PEMBERDAYAAN EKONOMI RAKYAT : Sebuah Rekonstruksi Konsep CBD.PT. Pustaka Quantum, Jakarta
- Hersugondo.2009, Peran Dunia Usaha Dalam Mengurangi Angka Kemiskinan Di Indonesia.Fokus Ekonomi (FE), Vol.8, No.2 Agustus 2009, Hal.97 –105
- Idemudia, U. 2008. Conceptualising the CSR and development debate: Bridging existing analytical gaps. *Journal of Corporate Citizenship* 29:91–110.
- Jones, B. and J. Silva. 1991. *Problem Solving, Community Building, and Systems Interaction: An Integrated Practice Model for Community Development*. Journal of the Community Development Society. Vol. 22, No. 2: 1-21.
- Muthuri, J., Moon, J.& Idemudia,U. (2008). Corporate Innovation and Sustainable Community Development in Developing Countries. Sage Journals. Business & Society 51, no.3 (2012): 355-381
- Roseland, M. (2000). Sustainable community development: Integrating environmental, economic and social objectives. *Progress in Planning*, 54(2), 190-207.
- Suharto,E. 2011. PEMBERDAYAAN RAKYAT. Ceramah diklat PIM II. LAN, Jakarta
- Valentine, James U. 1998. *Capacity Building in Developing Countries: Human & Environmental Dimensions*. Greenwood Publishing Group, Inc. <http://www.ebrary.com.miman.bib.bth.se> (27 January 2009).
- Vermaak, N J. 2001. Rural financial schemes' contribution to community development. *Community Development Journal* 36(1): 42-52.
- World Commission on Environment and Development (WCED). 1987. *Our Common Future*. Oxford: Oxford University Press.

## SOSIALISASI PENERAPAN AKUNTANSI BAGI PELAKU USAHA KECIL DAN MENENGAH DI PADANG BARAT

Herawati<sup>1)\*</sup>, Yuhelmi<sup>2)</sup>, Dwi Fitri Puspa<sup>3)</sup>, Ethika<sup>4)</sup>  
Universitas Bung Hatta Padang  
hera\_devopi@yahoo.com

### ABSTRACT

*The contribution of Small and Medium business (UKM) to Indonesian economy is very instrumental. Similarly is the labor absorption. This accomplishment achieved by the management of UKM that has not been fully optimized, particularly in financial management. There are still many UKMs which do not have an informative financial management system. Most of the financial reports have a lot of weaknesses. It will be a huge potential when a good and right awareness of the need for SME financial management can be grown in the UKMs. In addition to improving business performance, it will also be a good start when UKMs intend to propose funds to banks and other funding sources which usually require financial report.*

*There are various limitations inherent to UKMs, especially from the aspect of its resources. Therefore, a good and easily implemented financial management is needed to find on the scale of UKM. Therefore, community service team of the faculty of Economics, University of Bung Hatta held socialization application of Accounting for Small and Medium Businesses in the sub district of West Padang West. Socialization was conducted by giving lectures and discussions that took place in the sub district office of Rimbo Kaluang Village, West Padang. There were 30 people attending the activity. The team that provided socialization materials was academicians who are specialized in accounting and management at the Faculty of Economics, University of Bung Hatta.*

**Keyword :** *Small and Medium business, financial reports, business performance, knowledge of accounting*

## I. PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Pertumbuhan ekonomi di era globalisasi ditandai dengan semakin berkembangnya dunia usaha di segala bidang. Bagi negara yang sedang berkembang seperti Indonesia, dituntut untuk bisa mengadakan serta mengantisipasi perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang ada serta mampu menjalankan roda perekonomian sehingga bangsa Indonesia tidak tertinggal dari negara lain.

Masalah yang dihadapi adalah semakin cepatnya laju pertumbuhan penduduk, akan tetapi penyediaan lapangan pekerjaan dari pemerintah maupun swasta sangat terbatas. Masyarakat dituntut memiliki keahlian dan kemampuan

untuk bersaing dalam dunia kerja. Dampak dari keterbatasan tersebut adalah semakin meningkatnya angka pengangguran, karena tidak mampu berkompetisi dan sebagai akibat terbatasnya lapangan pekerjaan yang tersedia.

Salah satu usaha untuk memperluas lapangan pekerjaan adalah dengan mengembangkan sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Pentingnya sektor UKM di Indonesia adalah untuk pemerataan perekonomian penduduk, dan untuk menunjang perkembangan sektor-sektor yang lain.

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu Negara atau daerah. Setidaknya ada tiga alasan yang mendasari negara berkembang memandang pentingnya keberadaan UKM, yaitu pertama karena kinerja UKM cenderung lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang produktif. Kedua, sebagai bagian dari dinamikanya, UKM sering mencapai peningkatan produktivitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi. Ketiga adalah karena sering diyakini bahwa UKM memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas dari pada usaha besar.

Sampai saat ini yang menjadi salah satu masalah yang harus dihadapi dalam mengembangkan usaha kecil adalah masalah permodalan, yang sebagian besar modal tersebut berasal dari modal sendiri. Untuk mengembangkan usahanya maka diharapkan adanya investasi dari pemerintah daerah maupun pusat dan pendanaan dari kreditur. Tetapi permasalahannya seringkali UKM terkendala dengan tidak adanya laporan keuangan yang sesuai standar, dan bahkan masih banyak usaha kecil menengah (UKM) yang belum menyelenggarakan pencatatan atas laporan keuangan usahanya. Akibatnya, mereka memang sulit mendapatkan kredit. Perlunya penyusunan laporan keuangan bagi UKM sebenarnya bukan hanya untuk kemudahan memperoleh kredit dari kreditur saja, tetapi juga untuk pengendalian aset, kewajiban dan modal serta perencanaan pendapatan dan efisiensi biaya-biaya yang terjadi yang pada akhirnya sebagai alat untuk pengambilan keputusan perusahaan.

Informasi akuntansi mempunyai pengaruh yang sangat penting bagi pencapaian keberhasilan usaha, termasuk bagi usaha mikro, kecil dan menengah. Informasi akuntansi yang berupa laporan keuangan dapat menjadi modal dasar bagi usaha kecil dan menengah untuk pengambilan keputusan – keputusan dalam pengelolaan usaha kecil, antara lain keputusan pengembangan pasar, pengembangan harga, dan lain – lain serta bermanfaat untuk mengintegrasikan keseluruhan aktivitas yang berhubungan dengan proses administrasi dan keuangan yang terjadi kedalam suatu sistem informasi akuntansi, sehingga dapat memberikan peningkatan control terhadap data keuangan perusahaan dan perbaikan tingkat keandalan informasi akuntansi.

Dengan adanya laporan keuangan, pemilik dapat memperhitungkan keuntungan yang diperoleh, mengetahui berapa tambahan modal yang dicapai, dan juga dapat mengetahui bagaimana keseimbangan hak dan kewajiban yang dimiliki. Sehingga setiap keputusan yang diambil oleh pemilik dalam mengembangkan

usahanya akan didasarkan pada kondisi konkret keuangan yang dilaporkan secara lengkap bukan hanya didasarkan pada asumsi semata.

Berdasarkan pengamatan penulis masih banyak usaha kecil menengah (UKM) di kota Padang yang belum menyelenggarakan proses akuntansi yang dimulai dari pencatatan atas transaksi sampai penyusunan laporan keuangan usahanya. Bahkan, ada juga yang tidak melakukan pencatatan sama sekali. Para pengusaha kecil dan menengah biasanya hanya mengerjakan pembukuan hanya sebatas pencatatan pendapatan dan pengeluaran saja. Akibatnya, mereka sulit mengetahui kemajuan usaha yang dikelolanya dan juga sulit untuk mendapatkan kredit dari kreditur untuk menambah modal kerjanya.

Berbagai keterbatasan yang melekat pada pelaku UKM, khususnya dari aspek sumber daya manusia yang memiliki pengetahuan akuntansi yang memadai dan pengelolaan keuangan yang mudah diterapkan di skala UKM perlu dicarikan jalan keluarnya. Kegiatan ini bertujuan untuk mensosialisasikan bagaimana pencatatan keuangan yang sesuai dengan prinsip akuntansi yang berterima umum, sehingga pengelolaan ukm akan menjadi semakin efektif dan efisien. di kecamatan Padang Barat.

## **1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah**

Dari uraian yang telah dikemukakan diatas, permasalahan yang muncul yaitu : kebanyakan dari pelaku UKM hanya mencatat jumlah uang yang diterima dan dikeluarkan, jumlah barang yang dibeli dan dijual, dan jumlah piutang atau utang. Namun pencatatan itu hanya sebatas pengingat saja dan tidak dengan format yang di inginkan oleh pihak yang membutuhkan terutama pihak kreditur, dan tidak dapat menyusun laporan keuangani sesuai dengan kaidah/standar akuntansi (SAK-ETAP).

## **1.3 Tujuan Kegiatan**

Setelah diadakan aktivitas pengabdian masyarakat tentang sosialisai penerapan akuntansi bagi pelaku usaha kecil dan menengah maka diharapkan :

1. Peserta kegiatan mempunyai pengetahuan tentang pencatatan keuangan bagi usaha kecil dan menengah sesuai dengan standar yang berlaku umum
2. Peserta kegiatan mampu menyusun laporan keuangan perusahaan baik untuk pihak intern perusahaan maupun untuk pihak ektern perusahaan dalam rangka memperoleh tambahan modal dari pihak kreditur
3. Peserta pelatihan mampu memahami dan menggunakan laporan keuangan untuk pengambilan keputusan bisnis seperti dalam penentuan harga pokok produk, penentuan harga jual produk, dan pengambilan keputusan untuk berinvestasi atau tidak,

#### 1.4. Manfaat Kegiatan

Manfaat kegiatan bagi peserta yang hadir dalam sosialisasi penerapan akuntansi bagi pelaku usaha kecil dan menengah sebagai berikut :

1. Menambah pengetahuan peserta tentang pencatatan keuangan dan penyajian laporan keuangan yang dapat dilakukan untuk pelaku usaha kecil dan menengah.
2. Dapat meningkatkan modal kerja perusahaan, karena perusahaan mampu menyusun laporan keuangan perusahaan sesuai dengan standar dalam rangka memperoleh tambahan modal dari kreditur seperti Perbankan dan lembaga keuangan lainnya.
3. Dapat meningkatkan kinerja perusahaan, karena dapat mengetahui posisi keuangan, hasil usaha perusahaan, dan posisi kas perusahaan.

#### 1.5. Objek Kegiatan

Objek dari kegiatan sosialisasi ini adalah masyarakat pelaku usaha kecil dan menengah yang berada di kecamatan Padang Barat dengan pertimbangan banyaknya usaha kecil dan menengah yang beroperasi di wilayah Padang Barat.

#### 1.6. Organisasi Pelaksana

##### Ketua Pelaksana

- a. Nama : Herawati.M.SE.,Msi.,Ak.CA
- b. Nik : 970 800 362
- c. Pangkat/Gol : Penata /III d
- d. Jabatan Fungsional : Lektor
- e. Bidang Keahlian : Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya
- f. Fakultas/Program Studi : FE Akuntansi
- g. Waktu untuk Kegiatan ini : 6 Bulan

##### Anggota I

- a. Nama : Yuhelmi.SE.MSi
- b. Nik : 950 800 383
- c. Pangkat /Gol/NIP : Pembina/IV A
- d. Jabatan Fungsional : Lektor
- e. Bidang Keahlian : Manajemen Keuangan
- f. Fakultas/Program Studi : FE/Manajemen

##### Anggota II

- a. Nama : Dr.Dwi Fitri Puspa,SE.,Msi.,Ak.CA
- b. Nik : 960 600 390
- c. Pangkat /Gol/NIP : Pembina/IV a
- d. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
- e. Bidang Keahlian : Akuntansi Keuangan dan Pasar Modal
- f. Fakultas/Program Studi : FE/Akuntansi

**Anggota III**

- a. Nama : Ethika.M.SE.,Msi.
- b. Nik : 980 800 368
- c. Pangkat/Gol : Penata/III d
- d. Jabatan Fungsional : Lektor
- e. Bidang Keahlian : Akuntansi Sektor Publik
- f. Fakultas/Program Studi : FE Akuntansi

**II.METODE PELAKSANAAN KEGIATAN****2.1.Peserta**

Kegiatan sosialisasi ini dilaksanakan pada hari Minggu tanggal 28 Juli 2013, bertempat di ruang pertemuan Kantor Kelurahan Rimbo Kaluang Padang Barat yang dilaksanakan dari pagi jam 09.00 sampai dengan siang hari jam 13.30

Peserta yang menghadiri acara sosialisasi ini berasal dari kalangan pelaku usaha kecil dan menengah yang sebagian besar berjualan di Pasar Pagi dan sekitar Gor Agus Salim. Jumlah peserta lebih kurang sebanyak 30 orang (daftar hadir peserta terlampir). Mereka ada yang berjualan makanan seperti berjualan soto, lotek, lontong, mie goreng dan mie rebus, cendol dll dan ada juga yang berjualan sayuran, ikan dipasar pagi dan ada juga yang membuka usaha berjualan sepeda motor bekas Hampir seluruh peserta masih sangat awam dengan akuntansi, selama ini yang dilakukan baru sekedar mencatat kas masuk dan kas keluar sehingga mereka sangat kesulitan sekali mengetahui tentang bagaimana perkembangan usaha mereka apakah sudah berlaba atau belum, selama ini laba rugi hanya baru dihitung dari selisih kas masuk dan kas keluar, hal ini sungguh sangat keliru sekali, dan juga mereka sulit menentukan harga jual yang akurat karena mereka tidak bisa menghitung harga pokok produknya., sehingga dalam menentukan harga jual berdasarkan perkiraan saja. Dan mereka juga tidak membuat catatan piutang kepada para lannganan dan masih banyak lagi yang lain terkait dengan masalah akuntansi. Peserta sangat antusias mengikuti ceramah ini dan penjelasan dari pembicara.Hal ini ditandai dengan banyaknya pertanyaan yang diajukan kepada penceramah seputar materi yang disampaikan,hal ini menunjukkan peserta sangat tertarik dengan materi yang kami sampaikan, bahkan mereka minta diberikan bimbingan tutorial untuk menyusun laporan keuangan perusahaan mereka.

**2.2. Metode Kegiatan**

Dalam rangka melakukan kegiatan sosialisasi penerapan akuntansi bagi pelaku usaha kecil dan menengah dilakukan dengan cara :

1. Memberikan kuesioner untuk mengevaluasi sejauhmana pengetahuan mereka tentang akuntansi
2. Ceramah sebagai cara untuk mentranfer pengetahuan akuntansi kepada peserta kegiatan. Segala tata cara, dan siklus akuntansi akan disampaikan kepada peserta

3. Pelatihan dalam bentuk pemecahan kasus terkait dengan pencatatan transaksi keuangan, penyusunan laporan keuangan dan interpretasi terhadap laporan keuangan
4. Diskusi sebagai wadah bagi peserta untuk mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang dapat mempertajam pemahaman mereka tentang penerapan akuntansi bagi usaha kecil dan menengah.

### **2.3. Rancangan Evaluasi**

Evaluasi akan dilakukan dengan membuat daftar pertanyaan yang akan dibagikan setelah ketiga kegiatan dilaksanakan untuk mengetahui sejauhmana pemahaman mereka sekarang terhadap pengetahuan akuntansi untuk pelaku usaha kecil dan menengah

### **2.4 Materi Sosialisasi**

Materi pengetahuan akuntansi yang diberikan kepada masyarakat meliputi :

1. Siklus Akuntansi, dimulai dari transaksi sampai dengan dihasilkan laporan keuangan
2. Akuntansi untuk perusahaan jasa
3. Akuntansi untuk perusahaan Dagang
4. Jurnal khusus untuk perusahaan dagang seperti Jurnal kas masuk , jurnal kas keluar, jurnal pembelian dan jurnal penjualan, dan jurnal umum.

Karena pada umumnya peserta bergerak dibidang usaha dagang, maka pembahasan lebih banyak porsinya pada pembahasan akuntansi untuk perusahaan dagang, seperti bagaimana menggunakan jurnal khusus yang terdiri dari jurnal pembelian, jurnal penjualan, jurnal penerimaan kas, jurnal pengeluaran kas, dan jurnal umum,. Selanjutnya juga diajar cara membuat pencatatan terhadap piutang untuk masing masing debitur (buku pembantu piutang), disamping itu juga diberikan pengetahuan tentang bagaimana menghitung harga pokok produk sehingga harga jual yang ditetapkan kepada konsumen tidak lagi berdasarkan perkiraan saja, dan tidak kalah pentingnya kami memberikan materi , tentang bagaimana cara menyusun laporan keuangan sesuai dengan kaedah atau prinsip akuntansi yang berlaku umum. Laporan keuangan yang kami ajarkan terdiri dari laporan laba-rugi. Laporan perubahan ekuitas, laporan posisi keuangan , laporan arus kas dan catatan atas laporan keuangan.

## **III.HASIL DAN PEMBAHASAN**

Kegiatan sosialisasi ini dilakukan dengan terlebih dahulu menyebarkan kuesioner yang berisi pertanyaan untuk mengetahui sejauhmana pengetahuan mereka tentang akuntansi, selanjutnya diberikan ceramah secara tutorial mengenai materi pengetahuan akuntansi, seperti apa itu akuntansi, bagaimana siklus akuntansi, bagaimana cara mencatat transaksi dalam buku jurnal khusus (Buku jurnal penerimaan kas, buku pengeluaran kas, buku jurnal penjualan, jurnal pembelian),

bagaimana cara menyusun laporan keuangan, baik untuk perusahaan jasa, maupun untuk perusahaan dagang, bagaimana cara membuat buku pembantu piutang, buku pembantu hutang dan cara membuat kartu stok.

### 3.1. Profil Peserta Sosialisasi

Peserta pengabdian masyarakat dengan tema sosialisasi penerapan akuntansi bagi pelaku usaha kecil dan menengah diikuti oleh masyarakat pelaku usaha kecil dan menengah yang beraktivitas di Pasar Pagi, dan Gor Agus Salim Raden Saleh Kota Padang. Jumlah Undangan yang disebar oleh perangkat Lurah sebanyak 50 orang dan yang memenuhi undangan sebanyak 30 orang atau sekitar 60%. Dari peserta yang hadir 83% berjenis kelamin perempuan dan sisanya 17% laki laki, dan kisaran umurnya 66% berumur diatas 35 tahun dan sisanya 34% berumur kurang dari 35 tahun, dan rata rata lamanya menjalankan usaha lebih dari 2 tahun dan sebagian besar mereka menjalankan usaha di sekitar Gor Agus Salim (60%) dan sisanya berjualan dipasar pagi 40%. Untuk lebih lengkap dapat dilihat pada tabel 3.1 dibawah ini :

**Tabel.3.1. Profil Responden**

No	keterangan	Jumlah	%
1	Jenis Kelamin		
	Laki-laki	5 orang	83%
	Perempuan	25 orang	17%
2	Umur		
	≥ 35 tahun	20 orang	66%
	≤ 35 tahun	10 orang	34%
3	Lamanya menjalan usaha		
	> 2 tahun	25 orang	83%
	< 2 tahun	5 orang	17% <sup>i</sup>

### 3.2. Dampak Sosialisasi Penerapan Akuntansi Bagi Pelaku Usaha Kecil dan Menengah

Untuk mengevaluasi pengetahuan akuntansi bagi pelaku usaha kecil dan menengah maka tim telah menyiapkan kuesioner terlebih dahulu yang terdiri dari 13 item pertanyaan yang dibagi atas dua kelompok yaitu : Pengetahuan akuntansi secara khusus (Deklaratif) dan pengetahuan akuntansi secara umum (Prosedural). Daftar pertanyaan yang ada dalam kuesioner dapat dilihat dibawah ini:



**Pengetahuan akuntansi secara khusus (Deklaratif)**

No	Pertanyaan	STS	TS	TB	S	SS
1	Persediaan merupakan bagian dari aktiva lancar					
2	Piutang merupakan bagian aktiva lancar					
3	Penjualan barang dagangan secara kredit dicatat sebagai debit pada akun piutang dagang dan kredit pada akun penjualan					
4	Jika barang yang dijual tidak sesuai dengan permintaan pembeli maka anda harus menerima pengembalian barang atau potongan harga					
5	Pendapatan bukan merupakan bagian dari aktiva lancar					
6	Hutang dagang bukan merupakan bagian aktiva lancar					
7	Pengembalian barang yang dibeli dan pengurangan harga termasuk pada harga pokok penjualan					

**Pengetahuan akuntansi secara Umum (Prosedural)**

No	Pertanyaan	STS	TS	TB	S	SS
1	Semakin Tinggi harga yang ditawarkan maka semakin rendah permintaan konsumen terhadap barang tersebut					
2	Setiap transaksi menggunakan faktur penjualan					
3	Setiap transaksi dicatat					
4	Setiap transaksi kredit dibuat buku pembantu piutang					
5	Transaksi penjualan dilakukan secara tunai dan kadangkala secara kredit					
6	Keuntungan terjadi bila penjualan lebih banyak dari biaya dan rugo terjadi pada saat penjualan kecil dari biaya.					

**3.3. Hasil Analisa Kuesioner Sebelum dan Sesudah Ceramah**

Dari hasil kuesioner yang kami sebarakan dapat diketahui bahwa pengetahuan peserta terhadap akuntansi masih sangat minim, hal ini dapat terlihat bahwa rata rata peserta menjawab pilihan sangat tidak setuju (STS) sebesar 85 % . , hanya 15% yang menjawab sangat setuju (SS). Hasil respon peserta untuk pertanyaan pertama yang menyatakan “ Persediaan merupakan bagian dari aktiva lancar” mereka menjawab STS (sangat tidak setuju), ini mengindikasikan bahwa mereka tidak mengerti akuntansi

Begitujuga untuk pertanyaan berikutnya “Setiap transaksi dicatat” pada umumnya mereka memilih jawaban STS (sangat tidak setuju) artinya mereka belum menyelenggarakan proses akuntansi, karena mereka belum mengerti akan pentingnya akuntansi. Yang mereka ketahui hanya bahwa keuntungan itu diperoleh dari selisih

kas masuk dan kas keluar, hal ini merupakan suatu kekeliruan besar, dan juga kalau ada hutang dan piutang hanya di catat dalam memori saja sehingga sering kali hal inilah menyebabkan timbul konflik.

#### **3.4. Evaluasi Ceramah pengetahuan akuntansi dan diskusi dengan peserta**

Tahap kedua aktivitas pengabdian adalah memberikan ceramah tentang pengetahuan akuntansi, materi ceramah yang kami berikan mulai dari pengetahuan tentang akuntansi, pembahasan kami meliputi : Ceramah tentang Siklus Akuntansi secara umum, Penyusunan laporan Keuangan, Akuntansi perusahaan jasa Akuntansi Perusahaan dagang, Jurnal Khusus dan Konsultasi manajemen.

Ceramah diberikan dengan bahasa yang sederhana dan mudah mereka cerna dan pahami. Istilah-istilah akuntansi dianalogikan dengan ilustrasi-ilustrasi sederhana sehingga mereka bisa memahami. Peserta ceramah memberikan perhatian penuh terhadap materi yang kami sampaikan. Hal ini terlihat dari keseriusan peserta mendengarkan ceramah dan tetap ditempat duduk sampai acara selesai. Acara sosialisasi yang melibatkan masyarakat awam mendapat respon yang positif

Peserta sangat aktif bertanya untuk setiap sesi yang ditawarkan. Hal ini menunjukkan peserta memang masih sangat awam tentang masalah akuntansi sehingga memiliki keingintahuan yang tinggi tentang materi ceramah yang disampaikan. Dari pertanyaan-pertanyaan yang diajukan umumnya peserta memang sangat membutuhkan pengetahuan akuntansi untuk mendukung bisnisnya, mereka tidak segan-segan bertanya secara bergantian apalagi pada saat kami menjelaskan tentang laporan keuangan, mereka nampaknya sangat antusias sekali bahkan mereka pengen kegiatan seperti ini akan terus dilakukan dan bahkan mereka minta tolong untuk dapat didampingi dalam membuat laporan keuangan.

Secara keseluruhan acara sosialisasi ini berjalan lancar dan mendapatkan dukungan dari lurah dan masyarakat peserta acara sosialisasi. Mereka merasa mendapat ilmu akuntansi yang sangat berharga yang sangat berguna untuk mendukung kegiatan bisnisnya dan mereka memperoleh wawasan yang luas tentang pentingnya akuntansi.

#### **IV. KESIMPULAN**

Sosialisasi pengetahuan akuntansi sangat bermanfaat bagi masyarakat luas karena informasi yang dihasilkan dari proses akuntansi berupa laporan keuangan sangat dibutuhkan, terutama dalam hal untuk mengetahui perkembangan atas kegiatan bisnis yang dikelolanya, dan juga, informasi akuntansi sebagai bahasanya bisnis dapat digunakan sebagai alat untuk pengambilan keputusan. dan juga laporan keuangan merupakan suatu persyaratan untuk memperoleh sumber pendanaan dari pihak luar.

Dari hasil sosialisasi melalui pengabdian masyarakat terlihat bahwa masyarakat terlihat sebagian besar belum mengetahui bagaimana melakukan proses

pencatatan sampai ke penyajian laporan keuangan sesuai dengan kaedah atau sesuai dengan standar yang berlaku umum. Mereka sangat antusias mengikuti materi ceramah yang diberikan dan sangat gencar mengajukan pertanyaan sebagai bukti bahwa masyarakat sangat membutuhkan pengetahuan akuntansi terutama untuk mengetahui kemajuan bisnis yang dia kelola dan juga untuk rencana mengembangkan usaha dan memperoleh pendanaan dari pihak kreditor.

Kedepan acara sosialisasi penerapan akuntansi ini perlu ditindak lanjuti dengan mengadakan pelatihan pelatihan ataupun kursus singkat tentang penerapan pengetahuan akuntansi untuk dunia usaha. Karena kami merasakan masyarakat betul betul sangat membutuhkan pengetahuan akuntansi untuk mendukung bisnis yang mereka kelola. Dan juga kalau dapat kegiatan ini tidak hanya berhenti sampai disini saja..

### DAFTAR PUSTAKA

- Anthony and Reece, 2008. *Management Control System*, New Jersey, Prentice Hall Inc. Englewood Clifts.
- Belkaoui, A.R, 2008. *Accounting Theory*, Fourth Edition, Business Press, Thomson Learning.
- Hansen, Don R., and Mowen, Maryanne M., 2008. *Akuntansi Manajemen*. Jilid 1, Edisi 7. Salemba Empat. Jakarta.
- Holmes, S., and Nicholls, D., 1988. *An Analysis of the Use of Accounting Information by Austalian Small Business*, *Journal of Small Business Management*, 26 (20).
- Indriantoro, Nur dan Supomo, Bambang, 2002. *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen*. Edisi Pertama, BPFE. Yogyakarta.
- Keiso, Donald E., Weygandt, Jerry J., Warfield, Terry D, 2010. *Akuntansi Intermediate*. Edisi Kesepuluh. Penerbit: Erlangga. Jakarta.
- Kuncoro, Mudrajad, 2003. *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. Penerbit: Erlangga. Jakarta.
- Peterson, R.A., G. Kozmetsky, and N.M. Ridgway, 1993. *Perceived Business Failures: A Research Note*, *American Journal of Small Business*.
- Sugiono, 2005. *Metode Penelitian Bisnis*. Penerbit: Alfabeta. Bandung.
- Suhairi, Yahya dan Haron, 2004. *Simposium Nasional Akuntansi VII (Desember)*: 296-307.
- Tambunan, Tulus, 2000. *Perusahaan Kecil dan Menengah di Indonesia*. Penerbit: Salemba Empat. Jakarta.
- Wichman, H., 1983. *Accounting and Marketing Key Small Business Problem*, *American Journal of Small Business*, Spring. Vol. VII. No. 4, 19-26.
- Sugiyono, 2006. *Metode Penelitian Bisnis*, Cetakan Keenam. Bandung: Alfabeta.
- Hermawan, Asep, 2006. *Penelitian Bisnis Paradigma Kuantitatif: Pedoman Praktis untuk Mahasiswa S1, S2, dan S3 Konsentrasi Pemasaran, Sumber Daya Manusia, Keuangan dan Manajemen Operasional*. Jakarta: Grassindo.

Sekaran, Uma, 2006. Metode Penelitian untuk Bisnis, Buku 2 Edisi 4, Jakarta: Salemba Empat

## PENGEMBANGAN SUVENIR LOKAL WISATA PANTAI KRAKAL

Murni Ramli<sup>1)</sup>\*, Nurmiyati<sup>2)</sup>, Yudi Rinanto<sup>3)</sup>

1) Prodi Pendidikan Biologi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Sebelas Maret, Surakarta

e-mail: mramlim04@fkip.uns.ac.id

### ABSTRAK

*Wisata Pantai Krakal adalah kawasan yang berada di Kabupaten Gunung Kidul DI Yogyakarta dengan kekhasan produk lokal berupa aneka makanan dari rumput laut, seperti ulva chips, dan suvenir berbasis produk biota laut, seperti kerang dan batu-batuan. Kendala yang dihadapi dalam usaha suvenir adalah kurangnya keterampilan dalam mengolah bahan baku lokal, dan kurangnya pengetahuan mitra tentang diversifikasi produk, teknik produksi, pengemasan, dan penjualan produk. Berdasarkan fakta tersebut, Tim Pengabdian kepada Masyarakat LPPM Universitas Sebelas Maret melakukan riset tindakan untuk mengubah pengetahuan penduduk lokal dalam pemanfaatan bahan baku lokal, dan memberikan keterampilan dan teknik pembuatan produk suvenir khas Pantai Krakal berbahan baku lokal. Peserta dari riset tindakan ini adalah KSP Sido Mulyo dan Pokdarwis Mutiara Emas Krakal. KSP Sido Mulyo beranggotakan 45 orang ibu yang sehari-harinya bekerja sebagai pedagang dan perajin makanan, dan peserta dari Pokdarwis adalah pemuda berusia 20 tahunan. Kegiatan berlangsung sejak bulan Juli 2016. Pengetahuan yang disampaikan adalah pemanfaatan bahan baku lokal secara bijaksana, peraturan dan ketentuan terkait untuk mencegah terjadinya kerusakan ekosistem perairan, dan aneka bahan baku potensial yang dapat dimanfaatkan. Keterampilan dan teknik pembuatan suvenir yang disampaikan adalah teknik pembuatan produk berbahan resin, dan pemanfaatan kerang dan biota laut setempat sebagai produk suvenir. Hasil tindakan menunjukkan adanya perubahan motivasi partisipan dari kelompok Pokdarwis dalam mengupayakan suvenir lokal, terdapatnya ide kreatif pemuda tentang diversifikasi produk dan kesadaran warga setempat untuk memanfaatkan bahan baku lokal secara bijaksana. Adapun peserta dari kelompok ibu-ibu pedagang lebih berminat pada pengembangan produk makanan, dan hanya beberapa orang yang serius akan menekuni produksi suvenir lokal.*

Kata kunci : wisata pantai, suvenir lokal, Pantai Krakal, Riset Tindakan

### I. PENDAHULUAN

Pantai Krakal merupakan salah satu pantai di wilayah Kabupaten Gunung Kidul Daerah Istimewa Yogyakarta. Merupakan salah satu kawasan pariwisata pantai andalan Kabupaten Gunung Kidul. Pantai ini masuk dalam daftar 67 tujuan wisata pilihan di Gunung Kidul dengan urutan ke-9. Andalan objek wisata Pantai Krakal adalah hamparan pasir putih indah membentang dengan berbagai jenis hewan dan tumbuhan laut (makro alga) di pinggir pantai. Pantai ini dikelola oleh Kelompok

Sadar Wisata (Pokdarwis) Mutiara Mas dan kelompok ibu-ibu pedagang yang tergabung dalam KSP Sido Mulyo.

Berdasarkan observasi dan informasi dari ketua kelompok pedagang, tidak ada warga Pantai Krakal yang membuat dan menjual souvenir dengan bahan baku lokal kawasan pantai. Padahal potensi yang dimiliki pantai ini cukup besar, jika masyarakatnya dapat mengolah dan mengemasnya menjadi produk yang bernilai jual tinggi. Salah satunya adalah pembuatan aneka souvenir khas Pantai Krakal dengan memanfaatkan potensi yang ada di sekitar lokasi.

Produk lokal seperti souvenir merupakan salah satu komponen destinasi wisata. Cooper (2002) menyatakan bahwa *destination* adalah elemen utama dalam sistem kepariwisataan, karena tujuan wisata akan mendorong dan memotivasi kunjungan, menjadi media bagi wisatawan untuk menjalani pengalaman baru, dan berperan dalam menimbulkan kenangan tentang wisata tersebut. Terkait komponen tujuan wisata, Cooper (1993) menyebutkan konsep 4 A, yaitu *Attraction, Accessibility, Amenities, dan Ancillary Services*. Sementara Buhalis (2000) menambahkannya menjadi 6A, yaitu *Attractions, Accessibility, Available Packages, Activities, dan Ancillary services*. Upaya pengadaan produk souvenir lokal adalah bagian dari *Ancillary services*.

Permasalahan/kendala yang dihadapi mitra terkait dengan penyediaan souvenir khas di Pantai Krakal adalah: 1). Mitra belum memiliki pengetahuan terkait pemanfaatan potensi kawasan pantai Krakal sebagai bahan baku pembuatan souvenir, 2). Mitra belum memiliki keterampilan terkait dengan pembuatan aneka souvenir, dan 3). Mitra mengalami keterbatasan dalam peralatan yang digunakan untuk memanfaatkan potensi kawasan pantai Krakal sebagai bahan baku pembuatan souvenir.

Upaya untuk mengubah kondisi pemahaman dan keterampilan masyarakat dari tidak paham dan tidak terampil terkait pembuatan produk souvenir lokal menjadi paham dan terampil dapat dilakukan dengan berbagai cara. Salah satu yang dianggap efektif adalah kegiatan penelitian tindakan (*action research*). Sebagaimana dinyatakan oleh Kemmis (2009) *action research* dibagi menjadi tiga, yaitu *technical action research, practice action research, dan critical action research*. Secara ringkas, Kemmis menggambarkan ketiganya sebagai berikut:

*There are also differences in the general purposes different kinds of action research projects serve. Carr and Kemmis (1986) distinguished three kinds of action research based on Habermas's (1972, 1974) theory of knowledge-constitutive interests: technical action research guided by an interest in improving control over outcomes; practical action research guided by an interest in educating or enlightening practitioners so they can act more wisely and prudently; and critical action research guided by an interest in emancipating people and groups from irrationality, injustice and harm or suffering.*

Berdasarkan kategorisasi tersebut, maka *action research* yang dapat dilakukan untuk mengubah pemahaman dan juga keterampilan mitra di Pantai Krakal adalah melalui *critical action research*. Bentuk *action research* ini menekankan pada terjadinya perubahan kondisi dari ketiadaan pengetahuan dan keterampilan terkait dengan produksi souvenir lokal Pantai Krakal, menjadi lebih tahu dan terampil.

Perubahan melalui *action research* tidak dapat berlangsung jika tindakan hanya dilaksanakan dalam periode yang pendek (2-3 kali pertemuan). Tetapi perubahan akan tampak apabila pemberian tindakan dilaksanakan dalam periode yang cukup lama (minimal 3 bulan). Perubahan signifikan terhadap pola pikir dan perilaku peserta memerlukan waktu yang lama, bahkan dapat tahunan.

Dalam upaya untuk mengubah pandangan masyarakat, tindakan pemberian pemahaman dalam bentuk perkuliahan dianggap kurang efektif. Strategi yang dianggap lebih baik adalah melalui *self-action* yang dilakukan oleh partisipan, yaitu mencoba secara mandiri mengenali apa yang dimiliki dan bagaimana mengembangkannya. Dengan demikian kegiatan ini akan berjalan dengan lebih efektif jika peserta mengalami proses belajar dan memahami permasalahan dengan cara berpikir investigatif, yang dilakukan secara berkelompok. Tugas dari Tim peneliti adalah memfasilitasi dan membantu masyarakat untuk menemukan akar masalah dan memikirkan tindakan pemecahannya secara bersama.

Target yang ingin dicapai dalam kegiatan Action Research ini adalah: 1) Mitra memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam memanfaatkan potensi Pantai Krakal menjadi aneka souvenir khas yang bernilai jual tinggi, 2) Dihasilkannya Design Souvenir Khas Pantai Krakal, 3) Mitra mampu menghasilkan beraneka ragam souvenir khas Pantai Krakal.

## II. METODE

Riset ini adalah *critical action research* yang menurut definisi yang dikembangkan oleh Stephen Kemmis (2009) adalah sebuah penelitian tindakan yang bertujuan untuk mengubah sebuah kondisi yang negatif, minus, atau belum maksimal menjadi lebih maksimal. Dalam kasus ini, kondisi yang dimaksud adalah ketidakadaan produk lokal yang merupakan salah satu komponen kepariwisataan di wilayah Kawasan Wisata Pantai Krakal, dan juga belum memadainya pengetahuan dan keterampilan stakeholder kepariwisataan terutama Kelompok Pedagang Wanita Pantai Krakal dan POKDARWIS dalam mengembangkan produk souvenir berbasis bahan dasar lokal.

Penelitian Tindakan Kritis (*Critical Action Research*) ini dilaksanakan dengan melibatkan Tim dari Universitas Sebelas Maret yang terdiri dari tiga orang dengan keahlian biologi, pendidikan biologi dan pertanian. Ketiganya telah memiliki pengalaman membina mitra, yaitu para pedagang wanita KSP Sido Mulyo yang beranggotakan 45 pedagang wanita, dan Pokdarwis Mutiara Mas sejak tahun 2013. Responden adalah ibu-ibu pedagang yang memiliki masa kerja 2 sampai lebih dari 10 tahun.

Beberapa produk yang mereka dagangkan adalah produk makanan dan minuman, produk suvenir seperti gantungan kunci dari kerang, baju, dan sewa peralatan untuk permainan di pantai. Produk suvenir yang didagangkan berasal dari hasil kerajinan satu orang anggota kelompok, dan juga berasal dari luar Pantai Krakal.

Tindakan yang diberikan kepada mitra dalam kegiatan penelitian ini adalah upaya mengubah pemikiran dan keterampilan mitra terkait dengan produksi suvenir lokal. Pertanyaan penelitian yang ingin dijawab melalui penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengetahuan dan keterampilan responden terkait dengan produk suvenir lokal Pantai Krakal sebelum kegiatan penelitian tindakan?
2. Bagaimana perubahan pengetahuan dan keterampilan responden terkait dengan produksi produk suvenir lokal Pantai Krakal setelah terjadinya penelitian tindakan?

Penelitian Tindakan Kritis dilaksanakan dengan tahapan sebagaimana disajikan di Tabel 1. Kegiatan pertama, yaitu pemetaan potensi dan kondisi riil produksi dan pemasaran suvenir Pantai Krakal dilaksanakan melalui kegiatan observasi, survey, penyebaran angket kepada semua anggota kelompok pedagang wanita dan Pokdarwis, wawancara kepada pedagang dan pembuat kerajinan. Setelah diperoleh informasi tentang potensi produk suvenir lokal Pantai Krakal, maka dilakukan kegiatan training untuk melatih peserta mengenali potensi bahan baku lokal, teknik produksi, dan pemasaran. Kegiatan training berlangsung sebanyak 2 kali pertemuan pada hari yang berbeda.

Metode pendekatan, prosedur kerja dan rencana pelaksanaan untuk mencapai tujuan dalam program ini dapat dibagi dalam beberapa tahap yaitu sebagai berikut: **Tahap 1. Sosialisasi.** Sosialisasi kegiatan dilakukan oleh Timpeneliti kepada mitra. Sosialisasi berupa pemaparan kegiatan yang akan di lakukan bersama antara tim pengabdian dengan mitra. **Tahap 2. Pelaksanaan Program.** Pelaksanaan program kegiatan melibatkan kerjasama aktif antara tim pengabdian dengan melibatkan mahasiswa sebagai fasilitator dan mitra sebagai objek sekaligus subjek pelaksana program kegiatan. Program yang akan dilakukan tim pengabdian bersama mitra berupa **Pelatihan pembuatan souvenir khas** dengan memanfaatkan potensi yang ada di Pantai Krakal. **Tahap 3. Pendampingan Berkelanjutan.** Pendampingan berkelanjutan bertujuan untuk memantau sekaligus mendampingi mitra dalam hal pengelolaan kegiatan secara keseluruhan. Baik dalam hal memproduksi souvenir maupun pemasaran produk. Dengan adanya pendampingan berkelanjutan ini diharapkan program kegiatan dapat berjalan dan terpantau dengan baik.

Tabel 1. Tahapan Pelaksanaan Tindakan (Juli-September 2016)



No	Kegiatan/Tindakan	Periode	Metode
1	Pemetaan potensi dan kondisi riil produksi dan pemasaran souvenir Pantai Krakal	2 kali	Observasi, survey, kuesioner, wawancara dan FGD kepada pelaku/mitra
2	Training pembuatan souvenir lokal Pantai Krakal	2 kali	Workshop dan praktek langsung pembuatan souvenir berbahan dasar resin dan bahan lokal, kerang, pasir, dan biji-bijian di pantai
3	Monitoring kegiatan produksi pasca pelatihan	1 kali	Pemantauan terhadap kegiatan produksi dan pemetaan kendala
4	Evaluasi untuk mengetahui perubahan pemahaman dan keterampilan partisipan	1 kali	FGD untuk memetakan perubahan pengetahuan dan keterampilan partisipan

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 3.1. Pemetaan Potensi dan Kondisi Riil Produk Souvenir Lokal Pantai Krakal

Pemetaan potensi lokal yang dapat dikembangkan menjadi produk souvenir, dan juga kondisi riil produksi dan pemasaran produk souvenir yang sudah berlangsung di Pantai Krakal disajikan pada Tabel 2. Berdasarkan hasil FGD dan pengisian kuesioner diketahui bahwa jenis souvenir yang diproduksi dan dipasarkan di Krakal berkisar pada bros, gantungan kunci sederhana, dan tirai yang seluruhnya berasal dari kerang, pasir pantai, dan kertas *yellow board*.

Bahan baku dari produk tersebut dengan mudah dapat diperoleh oleh pembuat di Pantai Krakal, namun keahlian untuk membuat produk souvenir tersebut terbatas hanya pada satu orang/keluarga. Jika produksi satu orang tersebut tidak memadai, maka pedagang souvenir akan mengambil dari daerah pantai lain di sekitar Pantai Krakal. Pembelian produk souvenir dari tempat lain dinamakan "kulakan", yaitu pedagang membeli dari produsen, dan menjualnya dengan keuntungan separuh dari harga beli. Semisal pedagang membeli dengan harga Rp. 10.000., per dua biji, maka produk tersebut selanjutnya akan dijual dengan harga Rp. 10.000,- per satu biji. Pedagang mengambil keuntungan dari beda harga penjualan dan pembelian untuk produk yang sama.

Tabel 2. Hasil pemetaan pemahaman mitra terkait produk souvenir lokal Pantai Krakal, potensi Sumber Daya Manusia dan potensi bahan baku lokal untuk pembuatan souvenir lokal sebelum pemberian tindakan

Pengetahuan tentang	Jawaban
Jenis suvenir	Bros Gantungan kunci (kura2, tokoh animasi Shaun the shep), pigura, tirai
Bahan dasar	Pasir pantai Kerang/kece Kertas yellow board
Sumber	Bahan diambil dari sekitar pantai krakal, Kulakan
Cara Mendapatkan	Kulakan
Sistem bagi keuntungan	Sistem keuntungannya dengan mengambil keuntungan sendiri dari selisih harga beli dengan harga jual. Misalnya pedagang membeli seharga Rp. 10.000/ dua biji, dijual menjadi Rp. 10.000/biji Diecer: beli dari produsen dalam bentuk kodian, dijual di Krakal dengan cara diecer per 6 buah (misalnya: penjualan tirai kerang)
Teknik pemasaran	Dijual berkeliling
Potensi pantai krakal yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku souvenir	Pasir pantai Kerang/kece Kertas yellow board
Pelatihan yang pernah diikuti	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pelatihan pembuatan souvenir berbahan baku sampah daur ulang (bipedal gunung kidul 2014, sekarang sudah tidak berlanjut)</li> <li>• Pelatihan membuat makanan berbahan dasar rumput laut (P2M UNS 2014)</li> <li>• Pelatihan pengelolaan potensi wisata pantai krakal (P2M UNS 2015)</li> </ul>
Potensi Sarana Produksi	Gerinda Cutter Cutter rotary Pistol tembak Penggaris besi panjang Penggaris besi siku Sealer

### 3.2. Perubahan Pemahaman Partisipan

Pemahaman mitra terkait potensi pengembangan produk souvenir lokal Pantai Krakal, tampaknya lebih berkembang pada saat tindakan telah dilaksanakan. Hanya ada tiga jenis produk yang diketahui partisipan pada saat kuesioner diajukan sebelum tindakan dilaksanakan, dan melalui *Focus Group Discussion* (FGD), partisipan dapat menggali pengetahuannya lebih dalam tentang kemungkinan produk souvenir yang dapat diproduksi di Pantai Krakaldan ide kreatif partisipan terkait produk souvenir lokal (Tabel 3).

Kegiatan FGD merupakan upaya untuk mendapatkan informasi sebanyak-banyaknya dari peserta FGD tentang suatu topik yang diangkat. Pada kegiatan penelitian tindakan ini, partisipan ditanya tentang pengetahuannya tentang potensi bahan lokal yang dapat dikembangkan menjadi produk souvenir lokal Pantai Krakal. Secara mandiri, setiap partisipan hanya menjawab maksimal tiga jenis bahan baku, namun melalui diskusi kelompok yang terarah, peserta saling menambah pengetahuan tentang persoalan yang ditanyakan, dan menjadikan input potensi bahan lokal yang dapat dikembangkan sebagai produk souvenir lokal bertambah.

Untuk menyadarkan partisipan tentang luasnya penggalian potensi bahan baku lokal untuk menjadi produk souvenir lokal, Tim Peneliti tidak menunjukkan dengan model mengulahi, namun partisipan saling melengkapi informasi yang mereka punyai. Dengan demikian, tindakan penyelenggaraan FGD dapat menjadi salah satu alternatif untuk menggali dan mengubah pemahaman partisipan tentang persoalan yang dibahas.

Tabel 3. Respon dan jawaban partisipanterkait produk souvenir lokal Pantai Krakal setelah pemberian tindakan

Item yang ditanyakan	Jawaban partisipan
Jenis Souvenir yang diusulkan oleh peserta	Jenis souvenir yang ingin dibuat: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Gantungan kunci berbahan dasar resin. Gantungan kunci didesain dengan menampilkan ikon-ikon dan pemandangan alam pantai Krakal yang dilengkapi dengan sejarah Pantai Krakal. Selain itu, kelompok juga menerima pesanan gantungan kunci custom dari para wisatawan. Biasanya wisatawan berfoto dilokasi Pantai Krakal dengan menggunakan jasa fotografer dari Pokdarwis. Foto yang diperoleh ini kemudian di print, lalu diaplikasikan dalam gantungan kunci berbahan dasar resin. Butuh waktu lebih kurang 15 sampai dengan 25 menit untuk pembuatan gantungan kunci ini.</li> <li>2. Aneka hiasan biota laut yang diawetkan dalam resin. Awetan biota laut yang dibuat biasanya berupa cangkang kepiting, cangkang udang maupun hewan Echinodermata.</li> <li>3. Hiasan dinding berupa jam yang dihias dengan pasir antai dan kerang</li> <li>4. Tempat pensil</li> <li>5. Celengan</li> <li>6. Gantungan kunci berbahan dasar kerang</li> <li>7. Hiasan dan gantungan kunci botol</li> </ol>
Bahan baku yang potensial	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pasir pantai:menghias pigura, wadah tisu, dan souvenir lainnya</li> </ol>

2. Kerang/kece: menghias pigura, wadah tisu, dan souvenir lainnya, bahan baku tirai, gantungan kunci
3. Kepompong: isian souvenir dari resin
4. Hewan laut (kelomang, udang, kuda laut, kepiting, ikan dll): isian souvenir dari resin
5. Sisa-sisa kulit kerang dr rumah makan sea food: menghias pigura, wadah tisu, dan souvenir lainnya, gantungan kunci
6. Daun pandan: anyaman pandan misal dompet, topi, tas
7. Buah cemara: menghias pigura, wadah tisu, dan souvenir lainnya, bahan baku tirai, gantungan kunci
8. View Pantai Krakal (latar belakang/isian gantungan kunci dari resin)
9. Tanaman yang dipress kering
10. Kertas karton gulung\*
11. Botol kaca bekas\*
12. Resin\*
13. Ikon/pemandangan alam pantai Krakal

Sumber	Bahan berupa pasir, kerang dan biota laut diambil dari sekitar pantai
Cara mengadakan souvenir	Membuat sendiri
Teknik Pemasaran	Dijual berkeliling dan dipromosikan melalui blog, dan sosial media
Skill yang ingin dikembangkan	Sablon kaos dan printing Pelatihan memasak, menjahit

Keterangan: Item dengan tanda \* adalah item yang harus didatangkan dari luar Pantai Krakal

Wawasan pengetahuan partisipan tentang pengembangan produk souvenir lokal Pantai Krakal menunjukkan perubahan cukup besar pasca tindakan. Pengetahuan untuk mengidentifikasi lebih banyak bahan baku lokal yang dapat diubah menjadi produk souvenir menjadi bertambah, setelah partisipan diajak untuk berpikir memetakan semua pengetahuan mereka tentang kekayaan alam di wilayah Pantai Krakal. Dari aneka kekayaan alam tersebut, partisipan selanjutnya diminta memikirkan ragam souvenir yang bisa dibuat. Arahan berpikir seperti ini menghasilkan ide-ide baru produk souvenir khas Pantai Krakal.

Selain menggali potensi bahan baku lokal untuk pembuatan souvenir, para peserta juga berdiskusi tentang keberlanjutan ketersediaan bahan baku tersebut jika hendak memproduksi souvenir dalam jumlah besar. Sebagian besar peserta telah memahami aturan pemerintah daerah terkait dengan konservasi wilayah dan keanekaragaman lokal, misalnya larangan mengambil pasir di kawasan pantai yang ada di Yogyakarta,

dalam jumlah sedikit ataupun banyak. Para peserta berdiskusi dan mempertanyakan kebolehan menggunakan pasir, batu karang dan biota laut sebagai bahan souvenir.

Berdasarkan diskusi tersebut, dapat disimpulkan bahwa para peserta memiliki kesadaran yang tinggi untuk menjaga lingkungan tempat tinggalnya, dan telah berupaya untuk menjadi warga negara yang taat aturan. Hasil ini menunjukkan adanya *side effect* yang perlu dipikirkan oleh Tim Peneliti dalam memperbaiki tindakan ke depan, yaitu perlu memperhatikan aspek keberlanjutan produksi, dan keamanan keragaman lingkungan setempat, sehingga dalam tindakan selanjutnya perlu mendatangkan narasumber dari pihak yang menguasai aturan lingkungan hidup dan pemanfaatan sumber daya lokal untuk tujuan produksi.

Pada kegiatan monitoring dan evaluasi, didapati beberapa kendala yang ditemui partisipan ketika membuat produk souvenir yang dilatihkan, yaitu pada kesulitan membuat cetakan resin untuk biota laut berukuran besar, membuat produk yang rapi dengan standar ukuran yang sama. Terkait dengan pengatasan masalah ini, kelompok wanita pedagang cenderung pasif dan belum dapat berinisiatif untuk belajar secara mandiri ke tempat lain. Sebaliknya kelompok pemuda Pokdarwis memiliki semangat yang tinggi untuk mencoba dan menemukan formula yang tepat, serta belajar secara mandiri kepada pengusaha serupa. Hal ini dapat dipahami karena kelompok wanita pedagang tidak memiliki pengetahuan dan skill untuk mengakses informasi online, sedangkan kelompok pemuda sangat adaptif dengan perkembangan IT.

Partisipan dari kelompok wanita pedagang lebih cenderung untuk bergerak dan berusaha dalam bidang pembuatan makanan, karena sebelumnya mereka telah mengikuti pelatihan pemanfaatan makro alga sebagai produk pangan khas Pantai Krakal. Sehingga hanya sedikit yang mengaku berminat pada pengembangan souvenir, sebab pembuatannya memerlukan keterampilan, ketekunan dan waktu yang banyak.

Dari hasil FGD, partisipan menyepakati untuk mengembangkan beberapa produk yang dilatihkan, yaitu pembuatan hiasan meja dari bahan resin dan biota laut, pembuatan gantungan kunci khas Krakal dari bahan resin dan tanaman pantai, dan pemanfaatan kerang dan pasir sebagai bahan pigura, celengan, dan gantungan kunci. Namun, produk souvenir yang mereka buat sudah dikembangkan dari bentuk dan pola dasar yang dilatihkan. Terlihat adanya kreativitas peserta dalam mendesain produknya. Kegiatan produksi sementara dipusatkan di dua lokasi, yaitu rumah peserta yang telah berpengalaman membuat souvenir.

#### **IV. KESIMPULAN**

Kegiatan penelitian tindakan untuk memperbaiki pengetahuan dan keterampilan mitra di Pantai Krakal telah berhasil mengubah pemahaman partisipan terkait dengan bahan baku lokal yang berpotensi menjadi produk souvenir, teknik dan keterampilan membuat souvenir lokal bertambah. Sekalipun belum menemukan desain yang paling baik, namun para peserta telah berhasil mengumpulkan ide terkait produk dengan kekhasan Krakal.

Ada perbedaan respon peserta dari kelompok ibu-ibu pedagang dan pemuda Pokdarwis. Minat dan motivasi mengembangkan produk souvenir lokal lebih nyata terlihat pada pemuda Pokdarwis, sedangkan di kelompok ibu pedandang, hanya 2-5 orang yang berminat mengembangkan usaha ini ke depan.

Pada kegiatan penelitian tindakan selanjutnya direkomendasikan untuk memberikan masukan pengetahuan kesadaran lingkungan dan pemanfaatan bahan lokal secara bijak untuk menjamin sustainability produksi. Kegiatan ini dapat dilakukan dengan bekerja sama dengan Dinas Lingkungan Kabupaten atau Kementerian Lingkungan Hidup.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Kegiatan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat ini didanai oleh Hibah IbM Universitas Sebelas Maret, tahun 2016.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Buhalis, D. 2000. Distribution Channel in the Changing Travel Industry. *International Journal of Tourism*. Vol 2(5) : 357-359
- Cooper, C. 2002. Sustainability and Tourism Vision. Paper Presented at VII. Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administracion Publica, Lisboa, Portugal, 8-10 Oct 2002. Diunduh dari <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/CLAD/clad0044548.pdf>, pada tanggal 4 Juni 2014.
- Cooper, C., Fletcher, J., Gilbert, D., Shepherd, R., & Wanhill, S. 1998. *Tourism principles and practice* (2nd ed). Harlow: Longman
- Kemmis, S. 2009 Action research as a practice-based practice. *Educational Action Research*. 17(3): 463-474, DOI: 10.1080/09650790903093284

## PEMBERDAYAAN REMAJA MASJID MELALUI “GERAKAN REMAS BERWIRSAUSAHA”

Yeasy Darmayanti, Novia Rahmawati, Suryadimal, Yunilma, Dandes Rifa.  
Dosen Universitas Bung Hatta

[yeasydarmayanti@bunghatta.ac.id](mailto:yeasydarmayanti@bunghatta.ac.id); [novirahma\\_titi@yahoo.com](mailto:novirahma_titi@yahoo.com);  
[suryadimal2004@yahoo.com](mailto:suryadimal2004@yahoo.com); [dandesrifaziohr@gmail.com](mailto:dandesrifaziohr@gmail.com);

### ABSTRACT

*Societies mental and spiritual damage is already very alarming. It can be seen from the cases of drug, free sex, abortion and HIV AIDS. Based on these conditions, the mosque as the central development and empowerment take an important role in order to develop the program for the youth of the mosque's societies. The youth of the mosque's societies is one of several unit of the mosque's organization. The youth of the mosque's societies activity is needed by mosque organization. The youth of the mosque's societies is able to give a different touch-characteristic to find their identities.*

*The youth of the mosque's societies is a positive choice to educate the youth to be more creative and productive based on religious values as the driving force of all of their activities. Creating products and new ways are part of creativity. The Creativities of The youth of the mosque's societies is the economic missionary, which is a positive activities and provide economic value added. The purpose of this research is (1) to find the pattern of economic creativity of The youth of the mosque's societies (2) to implement Entrepreneurship in the Youth society. The expected result is to born the creative young generation whose have the religious values.*

**Keywords:** *Empowerment, Youth Mosque, Da'wah Economics, Entrepreneurial Movement,*

### ABSTRAK

*Kerusakan mental dan spiritual masyarakat, khususnya generasi muda penerus bangsa sudah sangat memprihatinkan. Hal tersebut dapat dilihat dari maraknya kasus penyalahgunaan narkoba, seks bebas yang berujung pada aborsi, serta penyebaran HIV AIDS yang sangat marak di usia remaja. Belum lagi sikap mental malas, inferior dari bangsa lain, tidak mau bekerja keras, ingin serba instan dan hal-hal lain yang menyebabkan bangsa ini akan menjadi bangsa yang punah di muka bumi ini. Berangkat dari kondisi tersebut, maka masjid sebagai sentral pengembangan dan pemberdayaan masyarakat, mengambil satu peran penting yaitu mengembangkan sayap dakwah dengan target pemuda dan remaja. Remaja masjid merupakan salah satu dari beberapa stake holder dari sebuah organisasi masjid. Pengurus masjid, disadari atau tidak, ternyata membutuhkan peran remaja masjid dalam setiap langkah dan gerak aktivitasnya. Remaja masjid mampu memberikan sentuhan yang berbeda sesuai dengan karakteristiknya yang tengah dalam proses pencarian jati diri, cenderung labil dan memiliki semangat yang meluap ingin menonjolkan jati dirinya.*

*Organisasi Remaja Masjid (REMAS) merupakan pilihan positif dalam rangka pembinaan remaja, karena tanpa mengurangi ciri khas remaja untuk berkreasi dan berkarya, organisasi remaja masjid memberikan wadah yang positif yaitu kreatifitas dengan tetap menjunjung nilai-nilai agama sebagai penggerak semua aktivitas tersebut. Menciptakan produk dan cara baru merupakan bagian dari kreativitas manusia yang menuntut keuletan dan daya cipta yang tinggi untuk melahirkan ide-ide mencari peluang bagi pengembangan ide tersebut. Kreativitas kewirausahaan remaja masjid adalah gerakan dakwah ekonomi yang dilaksanakan oleh para remaja yang bertujuan untuk mengisi waktu luang mereka dengan aktivitas yang positif dan memberikan economic value added bagi mereka. Pengabdian ini bertujuan untuk (1) menemukan pola kreatifitas ekonomi remaja masjid (REMAS), (2) melaksanakan aksi Gerakan Ekonomi REMAS Berwirausaha. Hasil yang diharapkan adalah terciptanya generasi muda yang memiliki kreatifitas dengan tetap menjunjung nilai-nilai agama .*

**Kata Kunci:** *Pemberdayaan, Remaja Masjid, Dakwah Ekonomi, Gerakan Wirausaha,*

## **I. PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Kegiatan**

Masjid merupakan salah satu institusi keagamaan terbesar dalam komunitas muslim. Keberadaannya tersebar di seluruh pelosok tanah air. Kehadiran masjid dalam satu lingkungan masyarakat setidaknya-tidaknya menjadi identitas bagi keberadaan komunitas muslim di lingkungan tersebut. Walaupun dengan intensitas yang berbeda, di Indonesia banyak di temui organisasi kemasyarakatan yang tumbuh di masjid. Salah satu yang menonjol adalah organisasi Remaja Masjid (*REMAS*). Mereka melatih kemampuan berorganisasi dalam rangka melakukan kegiatan remaja yang positif, terarah dan membina kelompok mereka menjadi muslim terdidik, berakhlak dan berkarakter, suatu kontribusi yang sangat berarti dalam upaya pembentukan masyarakat muslim madani masa depan.

Remaja Masjid (*REMAS*) mempunyai potensi sebagai agen perubahan dalam pengembangan pemuda di Indonesia, hal ini dikarenakan:

1. Jumlah pemuda Islam merupakan komponen terbesar dari masyarakat.
2. Usia pemuda merupakan usia produktif dengan idealisme serta kekuatannya.
3. Pemuda adalah generasi penerus dengan pengetahuan terkini.

Meskipun demikian potensi yang ada ini, tidak serta merta membuat organisasi Remaja Masjid (*REMAS*) menjadi bergairah, artinya organisasi ini *hidup segan mati tak mau*. Pada banyak masjid, organisasi ini hanya menjadi simbol, pelengkap struktur organisasi masjid. Pada beberapa masjid, organisasi ini hanya melaksanakan aktivitas wirid remaja bulanan saja, tidak ada aktivitas atau usaha produktif yang dapat dilakukan yang dapat memotivasi mereka untuk bergerak dinamis dan tidak salah arah. Untuk remaja usia produktif, mereka membutuhkan aktivitas-aktivitas masjid yang mengusung program-program yang kreatif, variatif, dan inovatif. Akan



tetapi hal tersebut sulit dilakukan karena tidak adanya kerjasama antar remaja masjid untuk memacu perkembangan untuk lebih berkualitas serta kurang adanya kader pelopor yang mendorong aktivitas ini untuk bergerak.

Aktifitas wirausaha adalah sebuah aktivitas dakwah ekonomi yang dilakukan oleh seseorang untuk melihat dan menilai kesempatan-kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber daya-sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat dan mengambil keuntungan dalam rangka meraih sukses. Kewirausahaan pada hakikatnya adalah sifat, ciri dan watak seseorang yang memiliki kemauan dalam mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif. Sedangkan yang dimaksudkan dengan seorang wirausahawan adalah orang-orang yang memiliki kemampuan melihat dan menilai kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber daya yang dibutuhkan untuk mengambil tindakan yang tepat, mengambil keuntungan serta memiliki sifat, watak dan kemauan untuk mewujudkan gagasan inovatif ke dalam dunia nyata secara kreatif dalam rangka meraih sukses (Suryana 2003).

Secara epistemologis, sebenarnya kewirausahaan hakikatnya adalah suatu kemampuan dalam berpikir kreatif dan berperilaku inovatif yang dijadikan dasar, sumber daya, tenaga penggerak, tujuan, siasat dan kiat dalam menghadapi tantangan hidup. Seorang wirausahawan tidak hanya dapat berencana, berkata-kata tetapi juga berbuat, merealisasikan rencana-rencana dalam pikirannya ke dalam suatu tindakan yang berorientasi pada sukses. Maka dibutuhkan kreatifitas, yaitu pola pikir tentang sesuatu yang baru, serta inovasi, yaitu tindakan dalam melakukan sesuatu yang baru.

Kegiatan ini sejalan dengan misi pemerintah yang menargetkan pada tahun 2014 rasio kewirausahaan nasional mencapai 2 persen, yang salah satu strategi dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah adalah mendorong generasi muda untuk menjadi wirausaha. Untuk mendukung misi pemerintah tersebut, maka fungsi masjid sebagai sarana pembinaan umat adalah tempat yang paling tepat untuk melaksanakan implementasi *Pemberdayaan Masyarakat Melalui Gerakan Remaja Masjid (REMAS)-Dakwah Ekonomi*. Gerakan ini diharapkan dapat mempercepat pembangunan ekonomi secara menyeluruh, mengoptimalkan gerakan remaja yang bermanfaat untuk lingkungan dan dirinya sendiri.

## 1.2. Urgensi (Keutamaan) Kegiatan

Sampai saat ini belum banyak peneliti yang melakukan *pemberdayaan masyarakat melalui gerakan remaja masjid berdakwah ekonomi*. Para ahli menjelaskan bahwa remaja adalah mereka yang berusia 13 – 18 tahun, usia dimana seseorang sudah melampaui masa kanak-kanak, namun masih belum cukup matang untuk dapat dikatakan dewasa. Mereka berada pada masa transisi, mencari jati diri. Tidak sedikit kita dengar banyak terjadi kenakalan remaja, seperti penyalahgunaan narkoba, seks bebas, tawuran antar pelajar, dan lain sebagainya. Banyak faktor penyebab kenakalan pada remaja tersebut, bisa berasal dari internal (seperti krisis identitas dan kontrol diri yang lemah) ataupun dari faktor

eksternal (seperti dampak perceraian orang tua, pergaulan yang salah, lingkungan tempat tinggal yang kurang baik, dan lain sebagainya).

Selain tempat peribadatan, masjid juga mempunyai fungsi sebagai sarana pembinaan umat. Masjid memiliki potensi yang sangat besar untuk mencegah perilaku-perilaku tidak baik yang muncul pada remaja. Salah satunya adalah dengan memberikan aktivitas-aktivitas positif dan berdampak besar bagi masa sekarang dan masa depan para remaja. Dakwah ekonomi merupakan sesuatu yang menarik dan bersifat mendasar, dan jika diprogramkan dengan baik akan berdampak dalam skala yang lebih luas bagi kemakmuran bangsa.

## II. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian ini dilakukan di Mushalla As-Sakinah yang berlokasi di Komplek Cemara II Gunung Pangilun Kecamatan Nanggalo Padang. Lokasi ini dipilih karena merupakan lokasi hunian baru yang umumnya masyarakat pendatang yang didominasi oleh pasangan muda dan anak-anak yang berada pada usia SD, SLTP, dan SLTA. Di Komplek ini belum terbentuk organisasi remaja, sehingga setelah menamatkan SD para anak-anak tidak lagi berkumpul di masjid karena tidak ada lagi kewajiban dari Pemerintah Kota untuk melaksanakan pendidikan agama/TPQ-TQA. Sehingga ukhuwah antar merekapun menjadi renggang setelah menamatkan SD dan tidak adanya wadah positif bagi para remaja dalam menjalani masa pubertitas mereka.

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan pada saat Pesantren Ramadhan tahun 2014, dengan alasan para remaja 100% pasti berkumpul di mushalla untuk kegiatan wajib Pemerintah Kota Padang yaitu pelaksanaan Pesantren Ramadhan. Sehingga efisien dan lebih efektif dalam pelaksanaannya.

Pada penelitian ini tahapan analisis akan digunakan metode dan kriteria analisis sebagai berikut:

1. *Untuk menganalisis pola kreatifitas remaja masjid* dilakukan dengan cara melakukan sosialisasi kewirausahaan terhadap remaja masjid. Dengan kegiatan sosialisasi ini diharapkan ditemukan pola kreatifitas remaja di Mushalla As-Sakinah.
2. *Melaksanakan gerakan dakwah ekonomi remaja masjid.* Memberikan pelatihan kewirausahaan kepada remaja masjid.

## III. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1. Demografi Kader Remaja Masjid/Mushalla

Mushalla As-Sakinah merupakan mushalla yang terletak di pusat Komplek Cemara II, dan dimanfaatkan tidak saja oleh warga komplek Cemara, tetapi juga oleh masyarakat komplek sekitarnya seperti warga Komplek ITP, Komplek Bayamas, penduduk Kampung Koto (penduduk pribumi), dan komplek-komplek lain sekitarnya.

Aktifitas mushalla selain digunakan untuk ibadah sholat, juga digunakan sebagai TPQ-TQA untuk anak-anak SD. Setelah menamatkan SD, umumnya siswa SLTP dan SLTA hanya mengikuti wirid remaja yang merupakan program Departemen Kepemudaan Mushalla As-Sakinah. Akan tetapi aktifitas ini lebih sering sepi karena program ini tidak disusun oleh organisasi remaja, tetapi oleh para orang tua sehingga wirid remaja ini monoton dan jauh dari kreatifitas remaja.

Wacana pembentukan organisasi remaja mushalla telah diapungkan pada saat Pesantren Ramadhan 2013 oleh masyarakat dan pengurus, akan tetapi belum terbentuk karena tidak adanya penggerakannya. Sehingga pada tahun 2014, peneliti mencoba meminta alokasi waktu pada panitia pesantren untuk melaksanakan sosialisasi Gerakan Kewirausahaan pada seluruh peserta pesantren (SD, SLTP, dan SLTA). Walaupun yang akan bergabung pada organisasi Remaja Masjid adalah remaja pada tingkatan SLTP dan SLTA (atau yang berusia antara 13 sampai 18 tahun), akan tetapi peneliti berargumen, sosialisasi ini juga berguna bagi anak SD yang juga akan bergabung diorganisasi ini 1 atau 2 tahun ke depan.



Dari pelaksanaan sosialisasi tersebut diketahui jumlah remaja di lingkungan mushalla sebanyak 37 orang, yang terdiri dari 11 orang laki-laki dan 26 orang perempuan. Dilihat dari sisi pendidikannya terdiri dari 16 orang SLTA dan 21 orang SLTP. Berikut demografi kader Remaja Mushalla As-Sakinah

Tabel 1. Demografi Kader Remaja Mushalla As-Sakinah

No.	Keterangan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	<b>Jenis Kelamin</b>		
	Laki-Laki	11	29,73
	Perempuan	26	70,27
2	<b>Pendidikan</b>		
	SLTP	21	56,76
	SLTA	16	43,24
3	<b>Usia</b>		
	11 s.d 15 tahun	23	62,16
	15 s.d. 18 tahun	14	37,84

Sumber: data olahan, 2014

### 3.2. Menemukan Pola Kreatifitas Ekonomi Remaja Melalui Sosialisasi Gerakan Kewirausahaan

Kegiatan sosialisasi dilakukan pada saat kegiatan Pesantren Ramadhan pada hari Kamis, tanggal 1 Agustus 2013 jam 8.00 wib bertempat di Mushalla As-Sakinah Komplek Cemara II Gunung Pangilun. Acara dihadiri oleh lebih kurang 90 orang siswa dari tingkatan SD hingga SLTA dan para guru. Kegiatan sosialisasi ini didesign lebih komunikatif sehingga semua remaja menjadi tertarik.

Adapun materi yang disampaikan dimulai dari 1). Perkembangan dakwah dikalangan remaja sejak decade 90'an hingga sekarang; 2). Perlunya ditumbuhkan jiwa *entrepreneurship* pada remaja sejak dini. Adapun rincian materinya, adalah sebagai berikut;

#### 1. Perkembangan dakwah di kalangan remaja

Perkembangan dakwah, khususnya dikalangan pemuda dan remaja sejak decade 90'an telah mengalami peningkatan yang cukup pesat. Hingga hari ini, kegiatan keislaman di berbagai lembaga pendidikan masih aktif digerakkan oleh badan rohani Islam dan lembaga dakwah kampus. Pesertanya terbilang banyak, walaupun pada beberapa tempat mengalami stagnansi dalam hal kuantitas maupun kualitas.

Disisi lain, remaja masjid perkotaan sebagai salah satu sarana dakwah, tidak menikmati pertumbuhan yang signifikan seperti yang dialami dakwah remaja dan pemuda dalam institusi pendidikan. Kejadiannya cenderung monoton, terpaku pada penyelenggaraan hari-hari besar Islam dan berbagai kegiatan lain yang memiliki mainstream yang sama dengan ciri khas dakwah yang dimiliki oleh dakwah dalam institusi pendidikan.

Dampaknya dapat terlihat pada beberapa remaja masjid besar diperkotaan yang mengalami kemunduran dalam hal kuantitas dan kualitas aktivitasnya. Dan untuk menyikapi stagnansi ini, para aktivis remaja harus membenahi diri, tidak saja dari segi kemasannya, tetapi juga sarana dakwah yang menuntut diferensiasi dan inovasi yang sesuai dengan target dakwahnya yang memiliki perubahan terus menerus dalam trend dan hobinya.

Dalam mengelola remaja masjid/mushalla perkotaan sebagai sarana dakwah, para aktivisnya tidak boleh lagi mengadopsi pola manajemen organisasi tradisional dan harus mulai mengadopsi pola manajemen yang profesional seiring berkembangnya zaman karena di sisi lain, para kompetitornya (kegiatan selain dakwah) yang juga menasar segmen remaja, telah dari jauh-jauh hari menerapkan pendekatan manajemen kegiatan dan organisasi profesional.

## **2. Menumbuhkan jiwa entrepreneurship pada remaja sejak dini**

Inovasi dan mindset entrepreneurial adalah hal mutlak yang harus dimiliki para aktivis remaja masjid. Perkembangan trend dalam dunia remaja seharusnya menjadi fokus dan perhatian khusus. Idealnya, para aktivis remaja masjid/mushalla adalah trend setter, tetapi bila hal itu belum mungkin dilakukan, setidaknya para aktivis dapat mengantisipasi dan menanggapi trend yang ada dengan baik. Aktifitas yang dapat dilakukan diantaranya membedah isu entrepreneurship, tidak saja sekedar mengadakan seminar *Islamic Entrepreneurship*, tetapi lebih jauh lagi mengangkat tema *social entrepreneurship* dan mengadakan lomba *business plan* beserta talkshow yang dihadiri pembicara-pembicara ternama, bahkan hingga *social entrepreneurship project* yang digagas dan dibina oleh remaja masjid/mushalla yang bersangkutan.

### **3.3. Aksi Gerakan Ekonomi “Remas Berwirausaha”**

Dengan pertimbangan kegiatan sosialisasi yang dilakukan ditengah pesantren Ramadhan (bulan puasa) dan di Bulan Agustus (peringatan hari kemerdekaan), maka peneliti membuat gerakan yang tidak terlalu mengganggu kegiatan pesantren dan tetap dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan remaja Mushalla As Sakinnah yaitu dengan membuat *Gerakan 1000 kantong sampah* serta praktek menciptakan produk-produk kreatif seperti pembuatan kerajinan tangan, souvenir dan bros.



Sampah yang dikumpulkan baru sampah kertas yang kemudian didaur ulang dengan cara menjadikannya bubur kertas. Kemudian dengan ditambah dengan campuran gypsum, dibentuklah berbagai gantungan kunci, kotak pensil, dan pigura foto, yang kemudian dihias dengan beraneka ragam warna-warna khas remaja.

Hasil kerajinan daur ulang tersebut kemudian dijual pada bazaar yang diadakan di Mushalla As Sakinnah dengan harga yang terjangkau bagi dompet remaja, dimana hasil penjualan tersebut dimasukkan sebagai modal awal bagi kas remaja Mushalla As Sakinnah.

#### IV. SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pemberdayaan remaja masjid yang telah dilakukan di Mushalla As Sakinnah baru pada tahapan awal dari kegiatan penumbuhkan jiwa entrepreneur pada remaja. Terdapat beberapa kelemahan dari kegiatan ini yaitu benturan kegiatan dengan kegiatan pesantren ramadhan, kurang optimalnya karena dilaksanakan dibulan puasa, dan masih banyaknya para remaja yang beranggapan bahwa kewirausahaan adalah bakat sehingga masih banyak yang belum bersungguh-sungguh untuk melaksanakannya.

Untuk kegiatan yang akan datang, disarankan agar pihak Pembina remaja di Mushalla As Sakinnah lebih sering mendatangkan narasumber-narasumber terkait bagaimana menumbuhkan jiwa entrepreneur, kerjasama tim, dan tema-tema lain yang lebih membunai pada jiwa remaja.

## V. DAFTAR PUSTAKA

- Ayub, Moh E, 1997, *Manajemen Masjid*, Jakarta: Gema Insani Press.
- Kao, John. *Entrepreneurship Creativity & Organization Text, Case and Reading*. New Jersey : Prentice Hall
- Lubis, Satria Hadi. 2005. *Strategi Dakwah Kontemporer Remaja Masjid*. Jakarta, DKI Jakarta
- Meredith, Geoffrey G. 2002. *Kewirausahaan: Teori dan Praktek*. Jakarta : PPM
- Munandar. 1988. *Kreativitas Sepanjang Masa*. Jakarta : Pustaka Sinar Harapan
- Mustaming, Syaifuddin.(...). *Fungsi Masjid dan Peranannya Sebagai Pusat Ibadah dan Pembinaan Umat*. From [http://www. Sultra.kemenag.go.id](http://www.Sultra.kemenag.go.id)
- Pralandono, Yoda A. 2009. *Pemberdayaan Masjid Sebagai Pusat Pensejahteraan Masyarakat*.
- Remaja Islam Sunda Kelapa (RISKA). 2005. *Peran Remaja Dalam Memakmurkan Masjid*. Padang, Sumatera Barat.
- Supriyanto, Juni, 2008, *Organisasi Pemuda Remaja Masjid (OPRM) dan Image Building*, from <http://www.mfirmansyah.wordpress.com>
- Suryana. 2003. *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat
- <http://belajarpsikologi.com/>
- <http://www.datastatistik-indonesia.com>

**PEMBERDAYAAN PEREMPUAN “APAR” SEBAGAI UPAYA  
PENINGKATAN KETERLIBATAN MASYARAKAT DALAM  
PENGEMBANGAN KAWASAN KONSERVASI PENYU  
DESA APAR KOTA PARIAMAN SUMATERA BARAT**

Yeasy Darmayanti<sup>1</sup>, Harfiandri Damanhuri<sup>2</sup>, Daniati Putri<sup>3</sup>

Dosen Universitas Bung Hatta

[yeasydarmayanti@bunghatta.ac.id](mailto:yeasydarmayanti@bunghatta.ac.id); [d.harfiandri@yahoo.com](mailto:d.harfiandri@yahoo.com);

[daniati\\_puttri@bunghatta.ac.id](mailto:daniati_puttri@bunghatta.ac.id)

**ABSTRAK**

*Pemberdayaan masyarakat adalah sebuah konsep pembangunan ekonomi yang merangkum nilai-nilai sosial. Konsep ini mencerminkan paradigma baru pembangunan, yakni bersifat “people centered, participatory, empowering, and sustainable”. Konsep ini lebih luas dari hanya semata-mata memenuhi kebutuhan dasar (basic needs) atau menyediakan mekanisme untuk mencegah proses pemiskinan lebih lanjut (safety net), akan tetapi juga menjadi alternative development, yang menghendaki “inclusive democracy, appropriate economic growth, gender equality and intergenerational equity”. Pengembangan kawasan konservasi penyu Desa Apar menjadi kawasan wisata pendidikan menjadi celah bagi perempuan “Apar” untuk mengambil peran dalam pengembangan kawasan dan sekaligus meningkatkan kesejahteraan keluarganya melalui penyediaan souvenir/cenderamata khas penyu. Metode yang dilakukan dalam konsep pemberdayaan ini adalah: 1). Melakukan pemetaan perempuan di kawasan Desa Apar; 2). Merencanakan program pemberdayaan yang akan dilakukan; 3). Melaksanakan program pemberdayaan di kawasan Desa Apar. Hasil yang diharapkan terlaksananya program pemberdayaan pada perempuan “Apar” di kawasan Desa Apar dalam bentuk pelatihan pembuatan souvenir khas kawasan konservasi penyu.*

Kata kunci: Pemberdayaan Perempuan, Konservasi, Kesejahteraan Keluarga.

**ABSTRACT**

*Community empowerment is an economic development concept that summarizes the social values. This concept reflects the new paradigm of development, which is "people centered, participatory, empowering, and sustainable". This concept is broader than merely satisfy basic needs or provide a mechanism to prevent the further impoverishment (safety net), but also into alternative development, which requires "inclusive democracy, appropriate economic growth, gender equality and intergenerational equity". Development of turtle conservation area of Apar village became a tourist area of education into the gap for "Apar women" taking the role into regional developmen while improve the welfare of*



*their families through the souvenir availability / turtle gift. The concept methode or this empowerment are : 1). Mapping the women in the Apar village; 2). Planning for the empowerment program that will be carried out; 3). Implement the empowerment program in the area of the apar village . Expected result is implementation the empowerment program into the Apar woman in case produce the specific gifts from the turtle conservation area.*

Key Words: Woment Empowerment, Conservation, Welfare

## I. PENDAHULUAN

Pengelolaan ekosistem melalui upaya konservasi telah dipahami sebagai upaya seimbang untuk perlindungan, pelestarian dan pemanfaatan ekosistem secara berkelanjutan. Satu atau lebih tipe ekosistem dapat ditetapkan sebagai kawasan konservasi perairan, pesisir dan pulau-pulau kecil yang dalam pengelolaannya dilakukan dengan sistem zonasi. Seiring dengan perkembangan desentralisasi, konservasi tidak lagi hanya menjadi kewenangan pemerintah pusat saja, Pemerintah daerah juga diberi kewenangan dalam mengelola kawasan konservasi di wilayahnya. Sistem zonasi yang memberi ruang pemanfaatan untuk perikanan berkelanjutan dan pariwisata bahari serta kewenangan desentralisasi pengelolaan telah menjadi paradigma baru pengelolaan kawasan konservasi perairan, pesisir dan pulau-pulau kecil di Indonesia.

Kota Pariaman merupakan salah satu kota yang terletak di pesisir pantai barat Sumatera dengan ketinggian antara 2 sampai dengan 35 meter diatas permukaan laut dengan luas daratan 73,36 km<sup>2</sup> dengan panjang pantai ± 12,73 km serta luas perairan laut 282,69 km<sup>2</sup> dengan 4 buah pulau-pulau kecil diantaranya Pulau Ujung, Pulau Tengah, Pulau Angso dan Pulau Kasiak. Wilayah pesisir dan pulau kota Pariaman merupakan daerah peneluran penyu yang bertelur sepanjang tahun, dengan musim puncaknya sekitar bulan Desember-Maret. Jenis penyu yang banyak ditemukan di kawasan ini adalah penyu lekang (*lepidochelys olivacea*), penyu hijau (*chelonian mydas*) dan penyu sisik (*eretmochelys imbrata*). Berangkat dari kondisi tersebut Pemerintah Kota Pariaman telah menunjukkan komitmennya dengan menjadikan kawasan pesisir Kota Pariaman menjadi kawasan konservasi perairan daerah Kota Pariaman dengan Surat Keputusan Walikota Pariaman No. 334/523/2010 tanggal 20 Oktober 2010.

Desa Apar merupakan desa yang terletak di Kecamatan Pariaman Utara, merupakan desa yang dijadikan kawasan konservasi penangkaran penyu. Di desa ini, setiap tahunnya KKP Kota Pariaman melaksanakan pelepasan penyu sebagai usaha pelestarian penyu dengan instansi Pemerintah ataupun kunjungan dari luar daerah sebagai bukti besarnya kepedulian terhadap pelestarian hewan langka ini dan kedepannya, Pemerintah Kota Pariaman berusaha untuk menjadikan Desa Apar menjadi kawasan wisata penyu dan wisata pendidikan penyu.



**Gambar 1.** Penakaran Tukik di UPT. Konservasi Penyu Desa Apar



**Gambar 2.** Pelepasan Tukik dan Kunjungan Pendidikan dari Perguruan Tinggi dan Wisatawan

Terkait dengan pengembangan kawasan tersebut, Pemerintah Kota Pariaman melalui SKPD terkait telah menyiapkan sarana dan prasarana pendukung dengan tetap mengakomodasi kepentingan dari aspek ekologi, ekonomi, dan sosial budaya. Adapun bentuk dukungan tersebut antara lain:

1. Dinas Kelautan dan Perikanan sejak tahun 2007 terus berbenah dalam memperkuat Kawasan Konservasi Perairan, termasuk didalamnya penyelamatan dan upaya pelestarian spesies langka (*Penyu*) melalui penangkaran telur penyu di Pusat Penangkaran Penyu. Tahun 2013 dibentuklah UPT. Konservasi Penyu dan pulau-pulau yang berada di kawasan pencadangan yang mempunyai fungsi utama sebagai perlindungan sistem penyangga kehidupan, pengawetan keanekaragaman jenis flora dan fauna serta pemanfaatan yang lestari.

2. Dinas Pekerjaan Umum telah melakukan pengaspalan jalan menuju kawasan konservasi, telah memasang lampu penerangan jalan menuju gerbang kawasan konservasi, lapangan parkir, dan beberapa unit gazebo tempat peristirahatan.
3. Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan Kota Pariaman, walaupun masih dalam tahapan perencanaan, akan membentuk Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) yang berfungsi sebagai pusat informasi wisata, memberikan informasi lengkap kepada wisatawan yang berkunjung ke Desa Apar, dan PLUT juga dilengkapi dengan galery dan pusat cinderamata, yang menyediakan kebutuhan souvenir-souvenir khas Kota Pariaman dan khas kawasan konservasi penyu (seperti: gantungan kunci, keset, sandal, dompet, dan sebagainya yang desainnya berbentuk penyu).
4. Dinas Pariwisata, dengan mengembangkan wisata pendidikan ke Pusat UPT. Konservasi Penyu Desa Apar.

Pengembangan kawasan konservasi tersebut, tentunya akan berdampak pada masyarakat disekitar kawasan. Dampak positif yang terlihat adalah timbulnya aktivitas ekonomi yang dilakukan oleh masyarakat lokal, seperti adanya unit-unit usaha yang dikelola oleh masyarakat seperti penjual kripik udang, penjual mie instan, bakso dan sosis bakar.

Untuk mendongkrak peningkatan kunjungan wisata di daerah tersebut, yang tidak kalah penting untuk dipersiapkan adalah souvenir/cinderamata khas penyu. Sehingga dirasa perlu untuk melatih masyarakat lokal, khususnya perempuan yang tidak saja berdampak terhadap ketersediaan souvenir di lokasi objek wisata, tetapi juga berdampak pada peningkatan ekonomi keluarga masyarakat disekitar kawasan tersebut.

## **II. METODE**

Dalam melakukan pemberdayaan pada perempuan di kawasan konservasi Desa Apar, peneliti melakukan beberapa langkah aktifitas: 1) Melakukan pemetaan perempuan di kawasan Desa Apar; 2). Merencanakan program pemberdayaan yang akan dilakukan; 3). Melaksanakan program pemberdayaan terhadap perempuan "Apar" di kawasan Desa Apar. Penelitian ini dilakukan 1 Juni sampai dengan 31 Agustus 2014, dan berlokasi di Desa Apar Kecamatan Pariaman Timur Kota Pariaman Propinsi Sumatera Barat.

## **III. HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **3.1 Pemetaan Perempuan Nelayan Desa Apar**

Kawasan objek wisata Konservasi Penyu Desa Apar tepatnya berada di Dusun 2 Desa Apar Kecamatan Pariaman Utara. Dusun 2 memiliki 130 kepala keluarga yang rentang usianya 29 tahun sampai dengan diatas 58 tahun. Usia

terbanyak berada pada kisaran 35-40 tahun. Tingkat pendidikan terakhir umumnya lulusan Sekolah Menengah Pertama (SMP) dengan rata-rata pendapatan diatas Rp. 2.500.000,- per bulan, dengan jenis pekerjaan rata-rata adalah berdagang dan menjadi tukang.

Dari hasil survey dilapangan, diketahui bahwa sejak tahun 2013 telah terbentuk “Komunitas Padusi Apar Kota Pariaman” yang menjadi binaan FPIK Universitas Bung Hatta dan Dinas Kelautan dan Perikanan Kota Pariaman. Adapun struktur organisasi komunitas ini adalah sebagai berikut:

**Tabel 1** Komunitas Padusi Apar Kota Pariaman

No	Nama	Umur	Pekerjaan	Pendidikan Terakhir	Jumlah Anak	Alamat
1	Nicke Novelia (Ketua)	26 Th.	IRT	SKM	2 Org	Desa Apar
2	Anizar (Anggota)	37 Th.	IRT	SD	3 Org	Pasir Ampalu
3	Reni Sopia (Anggota)	32 Th.	IRT	SMA	2 Org	Desa Apar
4	Zurni (Anggota)	60 Th.	IRT	SD	6 Org	Desa Apar
5	Yuniarti (Anggota)	34 Th.	IRT	SMA	2 Org	Desa Apar
6	Darkasmi (Anggota)	39 Th.	IRT	SMP	4 Org	Desa Apar
7	Afri Yendrita (Anggota)	41 Th.	IRT	SD	4 Org	Desa Apar
8	Desmawati (Anggota)	34 Th.	IRT	SD	1 Org	Pasir Ampalu
9	Arlinawati (Anggota)	44 Th.	IRT	SD	3 Org	Pasir Ampalu

*Sumber: Hasil pengolahan data*

Sehingga aktifitas pemberdayaan ini diputuskan sebagai proses melanjutkan binaan terhadap komunitas tersebut, dengan alasan mereka telah memiliki struktur organisasi yang jelas dan merupakan lanjutan pembinaan Universitas Bung Hatta.

### 3.2 Perencanaan Program Pembinaan Perempuan “Apar”

Pembangunan (pedesaan) yang efektif berasal dari perencanaan yang baik. Dengan demikian kegiatan pemberdayaan masyarakat yang efektif sudah seharusnya melalui perencanaan program yang baik. Dan Mardikanto (1993) menyatakan perencanaan program sebagai suatu upaya perumusan, pengembangan, dan pelaksanaan program-program. Dalam perencanaan program, sedikitnya terdapat tiga pertimbangan yang menyangkut: hal-hal, waktu, dan cara kegiatan yang direncanakan itu dilaksanakan.

Oleh karenanya beberapa pokok pikiran yang perlu diperhatikan dalam perencanaan program pemberdayaan masyarakat adalah:

1. Merupakan suatu proses yang berkelanjutan.
2. Proses pengambilan keputusan tersebut berdasarkan fakta dan sumber daya yang ada.
3. Dirumuskan secara bersama oleh penyuluh dengan masyarakat sarannya, dengan didukung oleh para spesialis, praktisi, dan penentu kebijakan.

4. Meliputi perumusan tentang keadaan, masalah, tujuan, dan cara pencapaian tujuan, yang dinyatakan secara tertulis.
5. Harus mencerminkan perubahan kearah kemajuan.

Berdasarkan kondisi dilapangan dan hasil diskusi dengan pihak UPT Konservasi, hal yang paling mendesak untuk segera disiapkan adalah penyediaan souvenir sebagai pelengkap kawasan menjadi kawasan wisata, serta banyaknya masyarakat perempuan yang berstatus ibu rumah tangga yang dapat diberikan pelatihan pembuatan souvenir khas kawasan konservasi penyu. Dan *outcome*-nya tidak saja menguntungkan dari sisi pemerintah daerah, tetapi juga menguntungkan bagi masyarakat sekitar kawasan tersebut.

### 3.3 Pelaksanaan Program Pembinaan Perempuan “Apar”

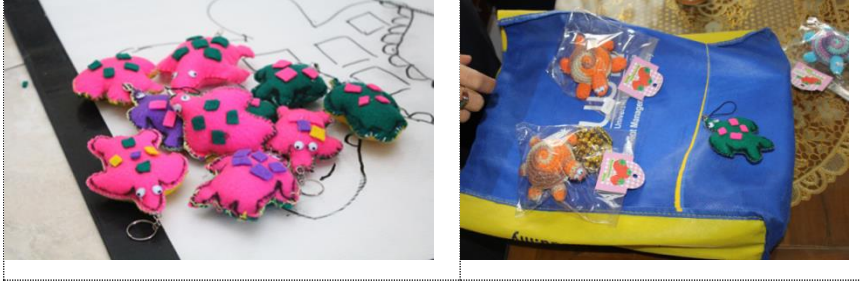
Dari hasil diskusi dengan Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan Kota Pariaman, di kawasan Konservasi akan dibentuk Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) yang berfungsi sebagai pusat informasi wisata, memberikan informasi lengkap kepada wisatawan yang berkunjung ke Desa Apar, dan PLUT juga dilengkapi dengan galery dan pusat cinderamata, yang menyediakan kebutuhan souvenir-souvenir khas Kota Pariaman dan khas kawasan konservasi penyu (seperti: gantungan kunci, keset, sandal, dompet, dan sebagainya yang desainnya berbentuk penyu). Hal ini menjadi peluang bagi perempuan “Apar” untuk meningkatkan *skill*-nya dan memiliki pasar yang jelas tempat pelemparan produknya.

Adapun kebutuhan bahannya adalah 1) kertas karton untuk membuat pola; 2) beraneka warna kain flannel; 3). Benang dengan beraneka warna; 4) mata-mata mainan; 5) gantungan besi buat digantungkan ke mainan penyu tersebut. Aktifitas pertama yang dilakukan adalah pembuatan pola penyu, dengan besaran yang beragam. Untuk hal tersebut digunakan kertas karton sebagai wadah pola. Kemudian dilanjutkan dengan memindahkan pola tersebut ke kain flannel.



**Gambar 3.** Pembuatan Pola dan Pengguntingan Kain Flannel

Setelah itu kain flannel yang telah berbentuk penyu dijahit dengan menggunakan tusuk feston. Tusuk feston adalah cara menjahit yang paling sering digunakan saat membuat aneka kerajinan dari kain flannel. Selain tusuk feston, juga dapat dikombinasikan dengan tusuk jelujur dan tusuk tikam jejak.



**Gambar 4.** Hasil Pelatihan Pembuatan Cenderamata Khas Penyu.

#### IV. SIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pembuatan souvenir terus dilakukan oleh anggota kelompok Padusi Desa Apar binaan Universitas Bung Hatta dan Dinas Kelautan dan Perikanan Kota Pariaman melalui kegiatan pemberdayaan sebagaimana yang digambarkan diatas. Aktifitas pelatihan harus sering dilakukan karena dibutuhkan keterampilan untuk membuat jahitannya menjadi rapi. Selain itu juga dibutuhkan inovasi-inovasi terhadap produk, seperti membuatnya dari jenis bahan yang lain, atau membuat bentuk lain dari cenderamata, tidak saja hanya berupa gantungan kunci, akan tetapi lebih dikembangkan seperti kotak pensil, kotak tissue, gambar dinding, dan sebagainya.



**Gambar 5.** Foto Bersama dengan Komunitas Padusi Desa Apar.

Faktor lain yang harus dikembangkan adalah pemasaran produk. Jika produksi ditingkatkan, maka menjadi perlu dipikirkan pasar yang lebih luas dan beragam. Karena kondisi ini akan meningkatkan semangat para anggota dan akhirnya berdampak terhadap kesejahteraan mereka.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Chambers, R. (1985). *Rural Development: putting the last first*. London, New York Longman.
- Friedman, John. (1992). *Empowerment The Politics of Alternative Development*. Blackwell Publishers, Cambridge. USA.
- Mardikanto, Totok. 1993. *Konsep Konsep Pemberdayaan Masyarakat*. Solo: UNS Press
- Surat Keputusan Walikota Pariaman No. 334/523/2010 tanggal 20 Oktober 2010

## **PROGRAM ENTREPRENEUR CAMPUS SEBAGAI UPAYA MENCIPTAKAN WIRUSAHA BARU DIPOLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA**

Bainil Yulina\*, Pridson Mandiangan, Paisal,  
Politeknik Negeri Sriwijaya, Palembang  
e-mail : [byulina@gmail.com](mailto:byulina@gmail.com)

### **ABSTRAK**

*Perguruan Tinggi sebagai salah satu mediator dan fasilitator terdepan dalam membangun generasi muda bangsa yang mempunyai kewajiban dalam mengajarkan, mendidik, melatih dan memotivasi mahasiswanya sehingga menjadi generasi cerdas, mandiri, kreatif, inovatif dan mampu menciptakan berbagai peluang pekerjaan dan usaha. Sebagai wujud Tridharma Perguruan Tinggi Politeknik Negeri Sriwijaya menerapkan strategi Entrepreneur Campus dengan menyusun kurikulum kewirausahaan dan menjadi matakuliah tersendiri, kendala yang dihadapi sangat sulit mahasiswa yang tertarik berwirausaha. Strategi yang dilakukan Politeknik Negeri Sriwijaya dengan mengembangkan Program Mahasiswa Wirausaha secara melembaga dan melalui Pendanaan Iptek bagi Kewirausahaan telah melahirkan Inkubator Bisnis sebagai wadah pembinaan. Adanya program Kewirausahaan ini menciptakan banyak kerja sama dengan Institusi baik pemerintah, Perbankan, BUMN dan UKM. Sebagai peserta atau tenant adalah mahasiswa aktif dan alumni yang mempunyai minat atau yang sudah berbisnis. Metode yang diterapkan menjadi peserta atau tenant melalui tahapan seleksi dengan mengajukan rencana bisnis, seleksi peserta, pendampingan oleh mentor dari Pemerintah pusat dan daerah, Perbankan, BUMN dan UKM. Untuk mengevaluasi kegiatan yang dilakukan diadakan monitoring kegiatan oleh pihak Pemerintah pusat dan perguruan Tinggi. Program Kewirausahaan telah membentuk unit usaha sebanyak 204 orang dari Program Mahasiswa Wirausaha dan 68 orang dari Inkubator Bisnis yang melahirkan wirausaha-wirausaha baru. Beberapa prestasi dan penghargaan diperoleh yaitu peringkat I Wirausaha Muda Mandiri bidang Kuliner Tingkat Nasional, Mahasiswa Pelopor Kewirausahaan Sumatera Selatan, Kewirausahaan Mahasiswa Indonesia antar Perguruan Tinggi se Indonesia. Dengan adanya kegiatan Entrepreneur Campus telah melahirkan wirausaha-wirausaha muda yang tidak mustahil akan menghasilkan Entrepreneur sukses negeri ini yang mampu meningkatkan ekonomi kerakyatan dan pergerakan pasar lokal sehingga tercipta peluang kerja yang akhirnya menjadi bangsamandiri dan tidak tergantung pada Negara asing.*

Kata Kunci : program, entrepreneur campus, wirausahabaru



## I. PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu pendidikan dan pengajaran, penelitian dan pengabdian kepada masyarakat merupakan rambu-rambu proses pendidikan di perguruan tinggi yang tidak dapat ditawar lagi untuk dipraktikkan oleh setiap perguruan tinggi kepada masyarakat. Hasil Survei Sosial Ekonomi Nasional (Susenas) oleh Badan Pusat Statistik (BPS) Maret 2010 menyebutkan bahwa jumlah penduduk miskin di Indonesia sebanyak 39,05 juta atau 17,75 persen dari total 222 juta penduduk. Penduduk miskin Indonesia bertambah empat juta orang dibanding yang tercatat pada Februari 2009. Angka pengangguran berada pada kisaran 10,8% sampai dengan 11% dari tenaga kerja yang masuk kategori sebagai pengangguran terbuka. Bahkan mereka yang lulus perguruan tinggi semakin sulit mendapatkan pekerjaan karena tidak banyak terjadi ekspansi kegiatan usaha. Dalam keadaan seperti ini, masalah pengangguran termasuk yang berpendidikan tinggi akan berdampak negatif terhadap stabilitas ekonomi, sosial dan kemasyarakatan.

Kondisi tersebut didukung pula oleh kenyataan bahwa sebagian besar lulusan perguruan tinggi adalah lebih sebagai pencari kerja (*job seeker*) dari pada pencipta lapangan pekerjaan (*job creator*). Hal ini bisa jadi disebabkan karena sistem akademik dan pembelajaran yang diterapkan di perguruan tinggi saat ini bukan menyiapkan lulusan yang siap menciptakan lapangan pekerjaan. Indeks *Entrepreneurial activity* diterjemahkan sebagai individu aktif dalam memulai bisnis baru dan dinyatakan dalam persen total penduduk aktif bekerja. Semakin tinggi indeks *Entrepreneurial activity* maka semakin tinggi *level of entrepreneurship* suatu negara (Boulton dan Turner, 2005).

Untuk menumbuhkembangkan jiwa kewirausahaan, diperlukan suatu usaha nyata yang terprogram dalam kurikulum pada perguruan tinggi atau universitas. Pembekalan dan penanaman jiwa *entrepreneur* pada mahasiswa ternyata belum dapat memotivasi untuk melakukan kegiatan kewirausahaan. Pengalaman yang diperoleh di bangku kuliah belum dapat ditindaklanjuti setelah lulus, sehingga belum mampu melahirkan wirausaha baru yang berhasil menciptakan lapangan kerja sekaligus menyerap tenaga kerja (Dikti, 2008).

Potensi wirausaha (*entrepreneur*) di kalangan mahasiswa sangat penting dan strategis untuk digali dan dikembangkan sebagai upaya pengentasan kemiskinan, penyerapan tenaga kerja, serta peningkatan kesejahteraan masyarakat. Berkembangnya wirausaha baru di kalangan mahasiswa diharapkan dapat memperluas kesempatan kerja sehingga dapat meningkatkan kualitas hidup masyarakat secara umum. Harapan ini dapat diwujudkan apabila didukung oleh komitmen yang kuat dari semua pihak untuk menggali dan memberdayakan potensi mahasiswa dalam berwirausaha. Pengembangan usaha baru di kalangan mahasiswa, bisa dimulai dari berskala yang terendah yaitu skala mikro-kecil. Kemudian bergerak menuju usaha menengah dan .tidak menutup kemungkinan, jika usaha yang dijalankan berjalan dengan baik dan mendapat respon pasar yang bagus, maka bisa

menjadi usaha skala besar. Program IbK membina mahasiswa untuk diarahkan menjadi wirausaha-wirausaha baru di lingkungan masyarakat. Tujuan besarnya program IbK adalah melahirkan pengusaha-pengusaha baru dari lingkungan kampus yang kedepan diharapkan dapat berkontribusi bagi kegiatan ekonomi di masyarakat. Polsri bercita-cita mewujudkan masyarakat (termasuk civitas akademika di dalamnya, mahasiswa) yang berdaya saing tinggi, berdaya secara Ekonomi serta mencapai kesejahteraan.

Pengembangan dan pembangunan jiwa *entrepreneur* dapat dilakukan baik di dunia bisnis maupun di dunia Perguruan Tinggi. Di Perguruan Tinggi, dapat dilakukan tidak hanya bagi mahasiswa akan tetapi juga bagi dosen dengan tujuan untuk (1) menciptakan wirausaha baru yang mandiri, (2) meningkatkan keterampilan manajemen usaha bagi masyarakat industri, (3) menciptakan metode pelatihan kewirausahaan yang cocok bagi mahasiswa PKMK/mahasiswa wirausaha yang akan mendorong tumbuhnya motivasi berwirausaha dengan meningkatkan pemahaman manajemen dan membuat rencana bisnis atau studi kelayakan usaha. Dengan demikian peluang untuk menciptakan wirausaha baru akan semakin besar yang pada gilirannya akan menciptakan dan meningkatkan lapangan pekerjaan. Selain itu berbagai potensi perguruan tinggi (dosen, mahasiswa serta sarana dan prasarana) berpeluang besar untuk membangun budaya *entrepreneur* sebagai cikal bakal untuk membangun kemandirian dan daya saing bangsa.

Penerapan Program kewirausahaan-an di Politeknik Negeri Sriwijaya telah berjalan lama, sejak tahun 2002 mata kuliah kewirausahaan diterapkan pada 9 jurusan ,baru pada tahun 2008 semua jurusan menerapkan sebagai mata kuliah pokok . Pengembangan Kewirausahaan dilakukan dengan menyusun silabus dan modul kewirausahaan. Program Mahasiswa Wirausaha yang dicanangkan Dikti telah memunculkan mahasiswa wirausaha yang siap untuk menjadi wirausaha baru dari tahun 2009 sampai 2016 mahasiswa wirausaha sebanyak 416 orang yang mendapatkan fasilitas dana start up dari Dikti dari sejumlah tersebut sebagian mahasiswa sudah menjadi alumni.Untuk menjembatani wadah berwirausaha dikembangkan Inkubator Bisnis pada tahun 2013 yang telah menghasilkan 70 wirausaha .Kondisi ini menunjukkan pentingnya konsep pengembangan kewirausahaan .

Politeknik Negeri Sriwijaya memiliki satu kampus yaitu Kampus Bukit Besar. Adanya kampus di pusat kota Palembang, memberi peluang dan potensi bagi masyarakat maupun civitas akademis disekitar lokasi kampus untuk menciptakan berbagai usaha di sekitar kampus, misalnya kantin yang melayani kebutuhan makanan dan minuman bagi civitas akademika Polsri, serta photo copy dan penjualan aksesoris dan fashion lainnya. Untuk memasarkan produk yang dihasilkan, mahasiswa membuka warung atau kedai makanan di kantin Polsri dan sekitarnya.Event Bazar pada Expo dies natalis Politeknik Negeri Sriwijaya setiap tahun yang diadakan digunakan sebagai moment menjual dan sarana promosi .

Setiap tahun juga Politeknik Negeri Sriwijaya mengikuti pameran kewirausahaan Politeknik se Indonesia yang telah berpartisipasi sebanyak 4 kali.

### **1.2. Target diharapkan dari kegiatan ini antara lain :**

- a) Terselenggaranya kegiatan jasa layanan kepada UMKM sesuai dengan target rencana kegiatan yang telah disepakati bersama antara Polsri dan UMKM
- b) Terbinanya UMKM untuk menjadi industri yang lebih kreatif dan komersial.

### **1.3. Manfaat kegiatan ini**

- a) Memanfaatkan potensi SDM (dosen dan mahasiswa) dan aset lebih optimal dalam interaksi proses pembelajaran.
- b) Peningkatan kapasitas dan kualitas UMKM .
- c) Pencitraan Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Polsri.
- d) Memperkuat hubungan kemitraan
- e) Memperoleh insentif sebagai alat motivasi dosen dan mahasiswa
- f) Terjadinya proses alih teknologi tradisional menjadi inovatif

### **1.4. Luaran dari kegiatan ini adalah :**

- a) Terbentuknya wirausaha baru mandiri berbasis ipteks sebanyak 5 orang setiap tahunnya.
- b) 80 persen calon wirausaha tahun pertama menjadi wirausaha baru.
- c) Adanya jasa atau produk Wirausaha Baru (WUB) mahasiswa yang memiliki keunggulan ipteks..
- d) Artikel Ilmiah.

## **II. METODE PELAKSANAAN**

Metode Pelaksanaan yang digunakan dalam rangka Program Pengembangan Kewirausahaan Kampus (Entrepreneur Campus) di Politeknik Negeri Sriwijaya dilakukan dengan beberapa tahapan antara lain :

### **1. Inventarisasi calon Tenant**

Dalam rangka mencari dan mewadahi calon tenant, maka perlu dilakukan inventarisasi terkait calon tenant. Dalam pola ini calon tenant sudah dilakukan identifikasi melalui pola yang ada, selanjutnya akan dilakukan inventarisasi mengenai jumlah tenant yang akan direkrut dan pengelompokan klasifikasi jenis dan bidang usaha yang dijalankan oleh para tenant. Proses seleksi ini dilakukan dengan cara membuat standarisasi terkait calon tent yang sedang merintis atau sudah menjalankan usaha. Penilaian dan seleksi didasarkan atas studi kelayakan usaha dan calon tenant. Dengan cara ini maka akan didapatkan calon tenant yang berkualitas mengingat banyaknya calon tenant yang berminat dan memiliki jenis bidang usaha yang beragam.

2. Bimbingan Kewirausahaan ;Sebagai tindak lanjut dari calon tenant yang sudah diseleksi dan diinventarisir maka tahap selanjutnya adalah dilakukannya bimbingan kepada calon tenant yang nantinya diharapkan dapat menghasilkan wirausahawan yang mandiri dan profesional. Bimbingan terhadap calon tenant dilakukan oleh tim yang berasal dari pihak pengelola (Tim Iptek) yang terdiri dari unsur dosen kewirausahaan dan mentor kewirausahaan dan juga dari tim perusahaan mitra yang melakukan pembinaan dan bimbingan, pembinaan dan bimbinganjuga diberikan oleh mitra dalam kegiatan ini yang berasal dari kalangan perbankan.Disini akan dilakukan oleh pihak Bank Mandiri selaku bank yang banyak melakukan kerja sama dan menaungi kegiatan kewirausahaan khususnya dikalangan mahasiswa perguruan tinggi.  
Adapun kegiatan bimbingan kewirausahaan dapat dilakukan dengan cara :
  - a. Aspek pemasaran; Bimbingan terkait aspek pemasaran disini diberikan oleh pihak perusahaan mitra dan juga pihak pengelola yang berkompentensi terkait kiat-kiat melakukan pemasaran produk yang dihasilkan oleh tenant dalam merintis usahanya serta dalam rangka menghadapi persaingan bisnis.
  - b. Aspek pembiayaan;Bimbingan dalam aspek pembiayaan dilakukan oleh pihak bank yang terkait . Dalam hal ini ditekankan pada pengelolaan keuangan dan akuntansi pembukuan terkait bidang usaha yang dijalankan oleh tenant. Disamping itu akan diberikan bimbingan berkaitan dalam hal proses pengajuan kredit terkait bidang usaha yang dijalankan oleh tenant kedepannya.
  - c. Aspek produksi; Pola bimbingan untuk aspek produksi dilakukan oleh perusahaan mitra yang mana disesuaikan dengan jenis dan bidang usaha yang dirintis oleh tenant.Dalam bimbingan ini diarahkan untuk mengoptimalkan hasil dari produk tenant yang nantinya diharapkan dapat meningkatkan kualitas dan kuantitas yang dihasilkan guna meningkatkan volue produksi dari usaha tenant.
  - d. Legalitas usaha; Bimbingan terkait dengan status dan aspek hukum dalam usaha yang dilakukan oleh tenant,dilakukan oleh dosen kewirausahaan atau dosen yang mengajar pada materi yang sama, Dalam metode ini tenant akan diberi wawasan dan bimbingan terkait dengan pilihan statusbadan usaha yang nakan dpilih oleh tenant, karena hal tersebut berkaitan dengan tanggung jawab hukum suatu badan usaha baik yang berbadan hukum maupun yang tidak berbadan hukum.
3. Magang kewirausahaan di perusahaan mitra;Sebagai kegiatan bimbingan dan konsultasi bisnis, maka para tenant akan diprogramkan magang pada perusahaan mitra berdasarkan jenis dan bidang usaha yang dijalankan oleh tenant. Pihak perusahaan mitra telah memberi kesanggupan untuk magang ditempat perusahaan mitra sesuai dengan kebutuhanpihak tenant dan melakukan pembimbingan bersama dengan tim pengelola untuk dapat memberikan pengalaman baru dan aplikasi dari proses pembimbingan kepada tenant.

4. Business opportunity dengan perusahaan mitra; Program business opportunity , merupakan konsep sederhana yang dibuat oleh tim pengelola Iptek bagi Kewirausahaan dengan memadukan kerja sama antara perusahaan mitra dengan para tenant dengan konsep bapak angkat bagi perusahaan mitra, yang mana perusahaan
5. mitra menjadi induk dari tenant yang akan menjadi mitra bisnis yang saling menguntungkan bilamana kegiatan bisnisnya sama dan sejenis. Secara kongkrit dapat dilaksanakan dengan konsep perusahaan hulu dan hilir, artinya para tenant yang memiliki jenis usaha yang sama dan sejenis dengan perusahaan mitra dan sebagainya. Dengan konsep ini para pihak yang terlibat dapat diuntungkan dan tanpa terjadi persaingan yang tidak sehat.
6. Monitoring dan evaluasi tenant; Monitoring dan evaluasi tenant dilakukan dengan melihat dari berbagai aspek, baik aspek sosial, produksi, pemasaran ,keuangan dan sebagainya. Metode monitoring dan evaluasi terkait kegiatan usaha yang dilakukan tenantdengan *time Schedule* berdasarkan laporan berkala yang dapat dibuat berdasarkan pantauan secara mingguan dan bulanan.Program monitoring dilalukan dengan cara mewajibkan tenant membuat laporan. Kegiatan laporan akan ini akan disupervisi oleh perusahaan mitra dan tim pengelola Iptek bagi Kewirausahaan.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dengan adanya program pengembangan Kewirausaha bagi Politeknik Negeri Sriwijaya merupakan sebuah langkah maju dalam pengembangan kewirausahaan yang akhirnya dapat menciptakan wirausaha baru. Mengutip pendapat Powers and Douglass (2008), menyimpulkan bahwa Perguruan Tinggi dalam perpektif kewirausahaan dapat dijadikan sebagai penyumbang teknologi inovasi yang masih baru dan belum ditemukan atau digunakan orang lain . Dengan adanya Inkubator Bisnis didapatkan wadah berbagai kegiatan pendampingan ( Coaching ) kepada tenant, ini membuktikan juga bahwa untuk menghasilkan wirausaha khususnya di Politeknik Negeri Sriwijaya tidak cukup sampai dengan kegiatan Program Mahasiswa Wirausaha yang telah berjalan sejak tahun 2009, tetapi yang lebih penting pengetahuan praktisnya, Sebagaimana hasil penelitian Astuti, dkk (2008) yang menyatakan Model Inkubator bisnis yang tepat untuk mengembangkan softskill adalah dengan memberikan pengetahuan peraktis lebih banyak dibandingkan dengan memberikan teori.Inkubator menjalankan fungsi intermediasi sekaligus melakukan penguatan terhadap *tenant/* calon wirausaha baru dan produk/ jasa inovatif yang akan dikembangkan melalui pelayanan penyediaan tempat sebagai sarana pengembangan usaha, akses permodalan, pelatihan, pendampingan, dan bimbingan kewirausahaan. Upaya ini diharapkan sebagai suatu langkah keberpihakan pada para pelaku UKM/IKM di Indonesia. Referensi lainnya menjelaskan bahwa Inkubator merupakan suatu media pengembangan ide-ide yang didasarkan pada pengetahuan baru, metode-metode dan produk-produk yang

dihasilkan. Inkubator semacam ini dapat ditemukan di perguruan tinggi, laboratorium, penelitian, sekolah medis, kelompok kreatif dan korporasi besar dimana berbagai bakat intelektual di ikat dengan tujuan mengkomersialisasikan teknologi baru, transfer teknologi ke pasar, atau mempercepat proses inovasi ke implementasi. Dalam kaitan ini ada beberapa produk dari tenant yang sudah diproduksi dan merupakan produk unggulan Inkubator bisnis dikarenakan pempek ini menggunakan bahan baku kentang , tetapi peluang pasarnya sangat besar dan disukai oleh masyarakat di kota Palembang dan sekitar serta dikirim keluar kota Palembang. Pempek Kentang juga telah beberapa kali mendapatkan penghargaan dari pihak perbankan, seperti Bank Mandiri, Bank BI dan apresiasi dari bapak Gubernur Propinsi Selatan.



**Gambar 1. Sertifikat dan Penghargaan Yang diperoleh Tenant**

Hasil yang diperoleh dari kegiatan Ini merupakan sinergi para pihak yaitu :

Tabel 1.Sinergi Para Pihak dalam Pengembangan Wirausaha

Kegiatan	Peran Polsri	Peran UKM	Peran Pemerintah	Peran Mahasiswa
	Seleksi	Tenant		

Nara sumber	Tim Penilai	Tim Penilai	Peserta calon tenant	
Start Up Bisnis	Fasilitas/Mentor	Mentor	Pemberi dana	Tenant
Pendampingan	Fasilitas/Mentor	Mentor	Pemberi dana	Tenant
Evaluasi	Data		Evaluator	data
Pelaporan	Pelaksana		Evaluator	

Sumber : Diolah dari Laporan Kegiatan IbK 2014-2016 dan Laporan PMW 2015

## IV. KESIMPULAN DAN SARAN

### 4.1. Kesimpulan

Perguruan Tinggi sebagai salah satu mediator dan fasilitator terdepan dalam membangun bangsa berkewajiban mengajarkan, mendidik, melatih dan memotivasi mahasiswanya menjadi generasi cerdas yang mandiri, kreatif, inovatif dan mampu menciptakan peluang pekerjaan. Untuk itu berbagai program kegiatan menuju Ke Program Entrepreneur University dapat dilaksanakan dan dikembangkan untuk melahirkan entrepreneur muda yang akhirnya dapat mengangkat bangsa ini dari berbagai keterpurukan

#### 4.2. Saran

Untuk menciptakan wirausaha terutama dari Perguruan Tinggi tidak cukup hanya memberikan teori dan workshop kepada mahasiswa, tetapi diperlukan pendampingan (Coaching) dari para pendamping (Coach) di berbagai aspek yang mempengaruhi. Untuk itu sebagai sumbang saran terutama kepada pihak Dikti untuk memberikan peluang Hibah Pengembangan Kewirausahaan terutama kepada Perguruan Tinggi yang mendapatkan Hibah Program Mahasiswa Wirausaha sebagai kelanjutan dari program tersebut. Disisi lain Dikti dapat memberi peluang dalam rangka memotivasi adanya penelitian terkait Model Pembinaan dan pengembangan program kewirausahaan di Indonesia, yang mungkin dapat diterapkan dalam rangka mewujudkan tumbuhnya wirausaha di Indonesia.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Antonim, Wiwan Kobar, 2008, *Mengurangi Pengangguran Terdidik*, Jakarta, <http://jurnalnasional.co.id>, diakses tanggal 15 maret 2015.
- Armando Mahler, 2011, *Peran Polsri Dalam Menghasilkan SDM Yang Berkarakter Dan Profesional*, PT Freeport Indonesia, Jakarta
- Asri Ikasmi riani, dkk, 2005, *Dasar – dasar Kewirausahaan*, UNS pers. Joglosemar, 9 Oktober 2011
- Atosoewarno, Soewito, 2009, *Strategi Pembelajaran yang Berwawasan Entreprenurship*, Jurnal Manajemen pendidikan Tinggi Berwawasan Entreprenur, Yogyakarta,
- Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan, UGM
- Astuti, Mary, 2008, *Penumbuhan Jiwa Entrepreneurship pada mahasiswa melalui pembelajaran*, Jurnal Manajemen pendidikan Tinggi Berwawasan Entreprenur, Yogyakarta, Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan, UGM
- Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kemendikbud RI, 2011. *Rencana Strategis Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi 2010-2014*
- Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kemendikbud RI. 2011. *Pedoman Pengabdian Kepada Masyarakat*.
- Harsono, 2009, *Pengembangan Metoda Pembelajaran yang Berwawasan Entrepreneurship*, Jurnal Manajemen pendidikan Tinggi

- Berwawasan Entreprenur, Yogyakarta, Lembaga Pembinaan dan Pengembangan Pendidikan, UGM
- Kasmir, 2007, *Kewirausahaan*, Raja Grafindo persada, Jakarta
- Majid, Abdul (2007), *Perencanaan Pembelajaran*, Bandung, Rosda Karya
- Panduan Pelaksana Program Peningkatan Kemampuan Dosen dalam pendidikan Kewirausahaan*, 2011, Dirjen PT. Kemendiknas.
- Puji Astuti, Eny Endah, dkk, 2008, Perpaduan Antara Teori dengan Praktek Pada Model Inkubator Bisnis. *Makalah*.
- Powers, Joshua.B and Patricia P.Mc.Douglas, 2008. University Start Up Information and Teknologi Licensing With Firms That Go Public : A Resource- Based View Of Academic Entrepreneurship. *Journal Of Business Venturing* .No. 20. pp. 291-311.
- Rhenald Kasali, dkk, 2010, *Modul Kewirausahaan Untuk program Strata 1*, PT. Mizan Republika.
- Sukidjo, 2012, *Membudidayakan kewirausahaan* WUNY. Majalah Imiah Populer Tahun XII, No.1, Januari 2011, Universitas Negeri Jogjakarta.
- Yulina, Bainil, 2014, Laporan Akhir Ipteks Bagi Kewirausahaan ( IbK) di Politeknik Negeri Sriwijaya, Jakarta.
- Yulina, Bainil, 2014, Pengaruh Karakter Wirausaha dan Sikap Wirausaha Terhadap Perilaku Kewirausahaan ( Studi Pada Mahasiswa Wirausaha Polstri )
- Yusi, Syahirman, 2013, Entrepreneur Student Program (ESP): Solusi Strategi mengatasi Pengangguran Terdidik di Indonesia, jurnal Ekonomi dan Pembangunan, vol II no.3 Maret 2013
- , 2015, Program Mahasiswa Wirausaha ( PMW) tahun 2015, Dirjen Pembelajaran dan Kemahasiswaan Kementrian Riset Teknologi dan Perguruan Tinggi, Jakarta.



## **Pelatihan Metode Coaching Transformatif untuk Peningkatan Kinerja Staf Yayasan Dian Mandiri Tangerang**

*Rudy Pramono*  
Universitas Pelita Harapan  
[rudy.pramono@uph.edu](mailto:rudy.pramono@uph.edu)

### **ABSTRAK**

*Kinerja Staff yang tinggi merupakan salah satu kunci dalam kemajuan organisasi, terutama organisasi non laba yang didasari dengan kesukarelaan, tidak sepenuhnya berdasarkan insentif berupa finansial. Oleh karena itu perlu adanya sumber motivasi lain sebagai dasar staf mereka bekerja. Yayasan Dian Mandiri merupakan salah satu lembaga yang mengembangkan usaha mikro melalui penyediaan modal usaha, pelatihan dan pendampingan usaha. Lebih dari 52.000 klien aktif dilayani oleh lebih dari 300 staf. Oleh karenanya memerlukan staf yang mampu menjaga motivasi tetap tinggi untuk mendukung kinerjanya. Pelatihan metode coaching transformatif diadakan pada bulan Maret 2016 untuk karyawan tingkat supervisor dan manager, agar mereka dapat mengimplementasikan metode transformatif dalam mengembangkan motivasi diri dan staf yang dipimpinya. Pelatihan ini berlangsung selama satu hari selama 3 sesi yang diikuti oleh 36 peserta dengan materi tentang pengenalan profil kinerja staf, metode coaching dan coaching transformatif dengan menggunakan model Lewin, unfreeze, transform, dan freeze, sehingga peserta mempunyai mental yang tangguh dalam bekerja. Sebelum pelatihan kepada para peserta mengisi pre test yang sudah disiapkan dan diakhir pelatihan mengisi post test. Dari hasil pelatihan ini menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan dan ketrampilan peserta dalam mempraktekkan metode coaching transformatif pada diri sendiri, staf dan orang sekitarnya agar tetap mempunyai motivasi bekerja yang tinggi dalam organisasi nir laba.*

Kata Kunci : Metode coaching, transformatif, kinerja staf, model Lewin, tangguh bekerja

### **I. Pendahuluan**

Yayasan Dian Mandiri (Diman) didirikan pada tahun 1998 di wilayah perkotaan Tangerang, Indonesia; sebagai wujud respon atas krisis finansial yang terjadi di Indonesia. Bekerja sama dengan USAID dan OI-Network, Diman telah mengembangkan methodologi TRUST BANK yang berfokus pada penyediaan pengembangan usaha mikro (MED, micro enterprise development). MED meliputi pemberian pinjaman tanpa jaminan, pelatihan, pendampingan, dan pengembangan kepemimpinan untuk memberdayakan masyarakat miskin.

Hingga tahun 2015, Diman telah melayani lebih dari 52,458 klien aktif yang tersebar di wilayah Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi),

Banten, Nanggroe Aceh Darussaleem, Yogyakarta dan Jawa Barat. Melalui ke-22 kantor cabangnya, Diman tetap berkomitmen untuk menjadi aset bagi bangsa Indonesia sesuai dengan visinya mentransformasi Kehidupan melalui Pengembangan Usaha Mikro. Tahun 2016 Diman akan memperluas wilayah kerjanya di Jawa Barat, Surabaya, dan Sumatera.

Diman mempunyai visi untuk melakukan transformasi kehidupan melalui pengembangan usaha mikro dan mengurangi tingkat kemiskinan di Indonesia. Untuk mewujudkan visi tersebut, maka misi yang dikembangkan adalah : mengurangi tingkat kemiskinan melalui pengembangan usaha mikro, menjadi aset bagi masyarakat, mengembangkan kemampuan karyawan, menjangkau masyarakat di pulau jawa , sumatera dan kalimantan

Kinerja organisasi diukur dari tercapainya visi misinya, yang ditandai dengan indikator yang telah ditetapkan oleh organisasi tersebut. Untuk mewujudkan dan meningkatkan kinerja organisasi dari waktu ke waktu, organisasi perlu didukung oleh sumber daya yang memadai, terutama sumber daya manusia. Oleh karena itu Sumber Daya Manusia (SDM) di Diman terus dijaga dan dikembangkan, ditingkatkan kuantitas dan kualitasnya, di samping juga kuantitas dan kualitas anggota dan kelompok binaan sehingga mereka dapat meningkatkan kesejahteraan mereka dan mampu bekerja dengan optimal. Cara yang dapat dilakukan dilakukan untuk meningkatkan kualitas SDM adalah melalui kegiatan training/pelatihan yang terstruktur dan berkesinambungan, sehingga kompetensi atau skill baik *soft* maupun *hard* tiap karyawan menjadi terstandar sesuai dengan kebutuhan dan tingkat kerjanya masing-masing. Pengembangan atau peningkatan kompetensi setiap karyawan menjadi kunci utama agar kinerja karyawan dan organisasi dapat meningkat. Pengembangan sumber daya manusia berkaitan dengan tersedianya kesempatan dan pengembangan belajar, membuat program-program training yang meliputi perencanaan, penyelenggaraan, dan evaluasi atas program-program tersebut (Armstrong, 1994:504)

Kebutuhan tenaga-tenaga terampil sudah merupakan tuntutan yang tidak dapat ditunda lagi. Di masa persaingan dan permasalahan yang semakin meningkat saat ini, pimpinan organisasi perlu lebih menyadari bahwa memiliki SDM yang handal harus dilakukan secara terus-menerus. Salah satu caranya adalah melalui pendidikan dan pelatihan SDM (diklat). Pendidikan dan pelatihan SDM yang direncanakan sesuai dengan analisis kebutuhan akan dapat menghasilkan tenaga-tenaga SDM yang handal. Di samping itu, pendidikan dan pelatihan SDM akan dapat mempercepat (akselerasi) dalam meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan sikap semua karyawan. Oleh karena itu peranan pendidikan dan pelatihan adalah hal yang penting bagi setiap organisasi.

Di lain pihak, dengan adanya pendidikan dan pelatihan juga akan dapat meningkatkan kinerja karyawan. Kinerja merupakan suatu fungsi dari motivasi dan kemampuan. Untuk menyelesaikan tugas atau pekerjaan, seseorang harus memiliki derajat kesediaan dan tingkat kemampuan tertentu. Kesediaan dan keterampilan

seseorang tidaklah cukup efektif untuk mengerjakan sesuatu tanpa pemahaman yang jelas tentang apa yang akan dikerjakan dan bagaimana mengerjakannya. Salah satu cara yang cepat untuk dapat menghasilkan karyawan yang memiliki kemampuan dan keterampilan yang memadai adalah dengan memberikan program pendidikan dan pelatihan SDM yang tepat, terencana dan terus menerus. Sehingga dapat disimpulkan bahwa peningkatan kemampuan para karyawan yang akan berdampak pada kinerja karyawan dapat dilakukan melalui pendidikan dan pelatihan.

Pada kegiatan pelatihan dan survey sebelumnya yang diselenggarakan pada tanggal 26 November 2015 (Pramono, 2015), menunjukkan bahwa sebagian besar peserta (109 responden dengan persentase 45.6%) memiliki kapasitas kerja yang meningkat. Namun, sebanyak sepertiga dari total responden berada pada tingkat kapasitas kerja yang labil (78 responden dengan persentase 32.6%). Data tersebut kemudian diikuti dengan sebanyak 40 responden (16.7%) yang memiliki kapasitas kerja tinggi, sebanyak 8 responden (3.4%) memiliki kapasitas kerja rendah, dan sebanyak 4 responden memiliki kapasitas kerja yang sangat tinggi (1.7%). Dalam kuesioner ini tidak ada responden yang memiliki kapasitas kerja sangat rendah (0%).

Untuk menindaklanjuti upaya peningkatan kinerja staf ini, maka kegiatan peningkatan kapasitas karyawan ini diadakan bagi para supervisor dan manager Yayasan Dian Mandiri agar mampu melakukan pendampingan (*coaching*) bagi staf atau bawahan mereka agar dapat meningkatkan kinerja mereka sendiri, karyawan yang berada dalam pembinaannya dan mitra binaan. Seiring dengan kerjasama bidang Pengabdian kepada Masyarakat yang merupakan bagian dari Tri Dharma Perguruan Tinggi, penulis terpanggil untuk turut ambil bagian untuk membuat pelatihan *coaching* dengan pendekatan transformatif, agar dapat dipraktekkan para manager dan supervisor Diman dalam rangka untuk meningkatkan kinerja staf dan organisasi.

## II. Materi dan Metode

Kegiatan ini dilaksanakan pada tanggal 11 dan 18 Maret 2016 yang diikuti oleh 36 orang staff dari Yayasan Dian Mandiri pada tingkat supervisor dan manager, bertujuan untuk :

- 1) Memberikan keterampilan dan pengetahuan untuk mengevaluasi dan menganalisis secara kritis profil kapasitas diri dan staf.
- 2) Memberikan pengetahuan dan ketrampilan untuk melakukan perencanaan, tindakan, pengamatan dan evaluasi proses transformasi kapasitas diri dan staff.
- 3) Memberikan pengetahuan dan ketrampilan untuk melakukan proses pencairan (*unfreeze*), memindahkan (*transform*) dan membekukan (*freeze*) dalam *coaching* transformatif.

Hasil yang diharapkan dari kegiatan ini:

- 1) Peserta memiliki keterampilan dan pengetahuan untuk mengevaluasi dan menganalisis secara kritis profil kapasitas diri dan staf.
- 2) Peserta memiliki pengetahuan dan ketrampilan untuk melakukan perencanaan, tindakan, pengamatan dan evaluasi proses transformasi kapasitas diri dan staff.
- 3) Peserta memiliki pengetahuan dan ketrampilan untuk melakukan proses pencairan (unfreeze), memindahkan (transform) dan membekukan (freeze) dalam coaching transformatif.
- 4) Peserta dapat meningkatkan kualitas kerja masing-masing.

Metode yang digunakan dalam pelatihan ini adalah memberikan pengetahuan, kesadaran dan mendorong para peserta untuk mempraktekan metode coaching transformatif untuk meningkatkan kinerja. Evaluasi diadakan sebelum dan sesudah pelatihan untuk mendapatkan umpan balik dari peserta pada pelaksanaan pelatihan ini.

### III. Hasil dan Pembahasan

Menurut Campbell, dkk (1990) motivasi kerja berkaitan dengan arah atau tujuan tingkah laku, kekuatan respons, dan kegigihan untuk berperilaku tingkah laku. Di dalam motivasi kerja berkaitan dengan dorongan (drive), kebutuhan (need), rangsangan (incentive), ganjaran (reward), penguatan (reinforcement), ketetapan tujuan (goal setting), harapan (expectancy), dan sebagainya. Sumber motivasi seseorang berkaitan dengan sesuatu yang dianggap bernilai (value) atau sering disebut harta (capital) yang diyakini menjadi sumber kekuatan dan kelangsungan kehidupan seseorang atau sekelompok orang. Secara umum ada beberapa jenis yang dikelompokkan dalam harta yang berharga (kapital), yaitu:

1. Kapital alam, seperti: tanah, ternak, air, udara dsb
2. Kapital fisik, seperti: rumah, mobil, alat elektronik dsb.
3. Kapital finansial, seperti: uang, surat berharga, polis asuransi dsb.
4. Kapital sosial, seperti: keluarga, tetangga, teman, perusahaan, organisasi dsb
5. Kapital manusia, seperti: tubuh fisik, kesehatan, pendidikan, ketrampilan, dsb
6. Kapital spiritual, seperti: semangat hidup, kebahagiaan hidup, keberhasilan, cara dan indikator keberhasilan dsb.

Oleh karena itu dalam pelatihan ini peserta diajarkan mengevaluasi dan menganalisis secara kritis sumber nilai dan kekuatan kerja mereka, apakah kapital alam, fisik, finansial, sosial, manusia atau spiritual. Sesuai dengan nilai-nilai yang berlaku di masyarakat saat ini, pada umumnya yang menjadi sumber motivasi kerja utama para staf karyawan Diman adalah untuk mendapatkan kapital finansial berupa gaji atau bonus. Sebagai lembaga non profit yang menyediakan layanan dalam bidang pembiayaan usaha bagi pengusaha mikro, dapat dimengerti apabila yang menjadi nilai utama dan menjadi indikator penilaian kinerja karyawan dan organisasi. Bagi

karyawan yang berhasil mencapai indikator yang ditentukan diberikan insentif dan bonus berupa uang dan wisata. Namun demikian berdasarkan survey yang dilakukan pada 239 karyawan hanya sebagian kecil karyawan yang dapat mencapainya, dan sebagian besar cenderung kinerjanya rata-rata, seperti yang ditampilkan dalam Tabel 1.

Tabel 1. Evaluasi Kinerja Staf

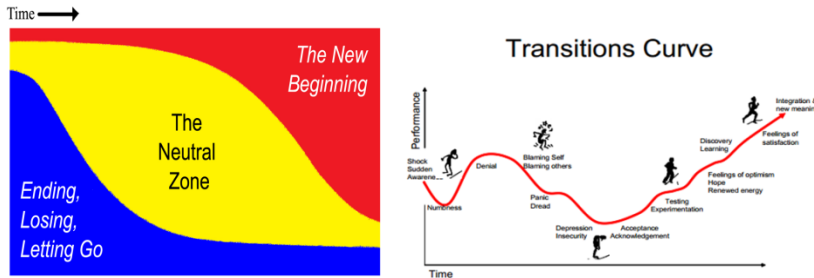
Skor	Kategori Kinerja	Frequency	Percent
10 – 19 (M1)	Kinerja sangat rendah	0	0
20 – 29 (M2)	Kinerja rendah	8	3.4
30 – 39 (M3)	Kinerja labil	78	32.6
40 – 46 (M4)	Kinerja meningkat	109	45.6
47 – 54 (M5)	Kinerja tinggi	40	16.7
55 – 60 (M6)	Kinerja sangat tinggi	4	1.7
Jumlah		239	100

Sumber : (Pramono, 2015)

Hal ini dapat disimpulkan bahwa insentif berupa finansial dan hadiah fisik belum sepenuhnya mampu mendorong peningkatan kinerja staf secara keseluruhan. Bahkan insentif untuk meningkatkan kinerja ini telah menimbulkan ketergantungan pada sebagian besar karyawan dan terutama menggerus nilai-nilai utama sebagai organisasinir laba yang didasarkan pada kesukarelawanan. Oleh karena itu organisasi perlu melakukan upaya untuk mencairkan pengaruh nilai kapital finansial ini sebagai sumber motivasi kerja utama pada karyawan dan organisasi, dengan menempatkan nilai spiritual yaitu keberhasilan (bingkai pikiran berhasil) dengan indikator utama keberhasilan wacana berhasil dalam penilaian kinerja staf dan organisasi. Oleh karena itu pelatihan ini menggunakan metode Kurt Lewin mengidentifikasi tiga tahap perubahan yang masih dasar dari banyak pendekatan saat ini, yaitu mencairkan, transisi dan membekukan nilai baru.

Sebuah kecenderungan dasar orang adalah untuk berada pada situasi dan kondisi dimana mereka memiliki relatif aman dan merasa mempunyai kendali dan kepastian terhadap situasi dan kondisi yang terjadi. Dalam membangun diri mereka, mereka melekatkan identitas mereka dengan lingkungan mereka. Hal ini menciptakan suatu ikatan nyaman dan menghindari adanya perubahan. Alternatif perubahan yang menawarkan manfaat yang dianggap lebih bernilai, akan menyebabkan ketidaknyamanan. Oleh karena itu untuk dapat meningkatkan kinerja, maka diperlukan pengelolaan perubahan menghadapi kenyamanan dan ketidaknyamanan yang akan terjadi dengan selalu menjaga indikator nilai utama seseorang. Dalam perubahan yang bersifat transformatif, berkaitan dengan perubahan nilai utama yang

sebelumnya dianggap baik menuju nilai utama yang dianggap “terbaik”, sehingga kapasitas kerja seseorang akan meningkat. Proses perubahan akan melewati proses seperti dalam gambar 1.



Gambar 1 Proses Perubahan Transformatif

Untuk mewujudkan peningkatan kinerja di waktu mendatang diperlukan kekuatan yang mendesak dan menarik sehingga seseorang bersedia untuk melakukan perubahan memindahkan mereka dari ini 'kenyamanan' situasi dan upaya yang signifikan untuk melakukan 'Unfreeze' dan melepaskan indikator kunci sebelumnya dan mulai bergerak menuju indikator kunci yang baru. Hal ini biasanya membutuhkan *Pushmethods* untuk mendapatkan mereka bergerak, setelah Tarik metode tarik yang dapat digunakan untuk membuat tetap bergerak.

Istilah 'siap mengubah' sering digunakan untuk menggambarkan orang-orang yang dicairkan dan siap untuk mengambil langkah berikutnya. Beberapa orang siap untuk perubahan sementara yang lain masih memerlukan waktu lebih lama untuk melepaskan realitas saat nyaman mereka saat ini.

#### A. Tahap Pencairan (Unfreeze)

*Unfreezing* (pencairan) merupakan tahap pertama dari transisi perubahan menurut model Lewin, di mana orang-orang disadarkan dari situasi tidak siap untuk melakukan perubahan menjadi lebih siap dan bersedia untuk membuat langkah perubahan.

Beberapa teknik yang dapat dilakukan untuk melakukan pencairan antara lain :

- 1) *Burning Platform*: mengekspose atau menciptakan krisis.
- 2) *Challenge*: Memberikan inspirasi untuk mencapai sesuatu yang luar biasa.
- 3) *Command*: Perintahkan mereka untuk bergerak melakukan !
- 4) *Evidence*: Berikan bukti dan akibatnya yang sulit untuk diabaikan.
- 5) *Destabilizing*: Goncangkan dari zona nyaman mereka.
- 6) *Education*: Ajari mereka untuk berubah.
- 7) *Management by Objectives (MBO)*: Perintahkan untuk melakukan, namun bukan bagaimana.

- 8) *Restructuring*: Disain ulang organisasi untuk mendukung perilaku perubahan.
- 9) *Rites of Passage*: Tetap berjaga untuk menolong ikatan masa lalu.
- 10) *Setting Goals*: Berikan mereka tujuan tertentu.
- 11) *Visioning*: Berhasil dengan baik, visi bekerja untuk menciptakan perubahan.
- 12) *Whole-System Planning*: Setiap orang terlibat dalam perencanaan secara bersama-sama.

#### B. Tahap Transisi (Transform)

Bagian penting dari Model Lewin bahwa perubahan akan berakibat pada tanda-tanda psikologis (lihat gambar 1) , yang merupakan adalah sebuah perjalanan bukan sebuah langkah yang sederhana. Perjalanan ini mungkin tidak sesederhana itu dan orang tersebut mungkin perlu melalui beberapa tahapan kesalahpahaman sebelum mereka sampai ke sisi lain.

Sebuah perangkat klasik dalam perubahan bagi para pemimpin untuk menghabiskan waktu lebih lama pada perjalanan pribadi mereka sendiri dan kemudian mengharapkan orang lain (pengikutnya) untuk melakukan terlebih dahulu.

Proses transisi membutuhkan waktu oleh karena itu komitmen pemimpin menjadi penting dan ketika seluruh organisasi berubah akan muncul kesalahpahaman dan reaksi yang berbeda-beda. Beberapa bentuk pembinaan, coaching, konseling atau dukungan psikologis lainnya akan membantu melewati proses transisi ini. Meskipun transisi mungkin sulit bagi individu, sering bagian yang paling sulit adalah untuk memulai. Bahkan ketika seseorang yang sudah dibekukan dan siap untuk perubahan, langkah pertama bisa sangat menakutkan. Transisi juga bisa menjadi perangkat menyenangkan dan, orang menjadi nyaman dalam situasi sementara di mana mereka tidak bertanggung jawab atas bahaya pada saat kerja normal dan di mana berbicara tentang perubahan bisa diganti dengan tindakan nyata.

Kurt Lewin menguraikan tiga fase memberikan fase utama perubahan. Setelah kondisi akhir dicairkan, pertanyaan berikutnya adalah bagaimana Anda menjaga agar tetap menuju arah yang ditentukan menghadapi apapun yang terjadi..

- a. *Boiling the Frog*: Perubahan kecil-kecil yang tidak dirasakan.
- b. *Challenge*: Berikan inspirasi untuk mencapai sesuatu yang luar biasa.
- c. *Coaching*: Dukungan psikologis pada eksekutif.
- d. *Command*: Perintahkan mereka apa yang harus dilakukan.
- e. *Education*: Ajarkan mereka, satu langkah pada suatu waktu.
- f. *Facilitation*: Gunakan fasilitator untuk mengarahkan pertemuan tim..
- g. *First Steps*: Membuatnya mudah untuk melakukan.
- h. *Involvement*: Berikan mereka peran penting.
- i. *Management by Objectives (MBO)*: Perintahkan untuk melakukan, namun bukan bagaimana melakukannya.
- j. *Open Space*: Orang-orang berbicara tentang apa yang menjadi perhatian mereka..
- k. *Re-education*: Latihlah mereka dengan pengetahuan dan ketrampilan baru..
- l. *Restructuring*: Desain ulang organisasi untuk mendukung perilaku perubahan.

- m. Shift-and-Sync: Melakukan perubahan sedikit kemudian berhenti untuk menstabilkan.
- n. Spill and Fill: Buatlah gerakan incremental menuju organisasi yang baru..
- o. Stepwise Change: Buatlah tindakan menjadi kecil-kecil secara terus menerus.
- p. Whole-System Planning: Libatkan setiap orang dalam perencanaan..

### C. Membekukan (*Refreezing*)

Di ujung lain dari perjalanan, tujuan akhir adalah untuk 'membekukan', meletakkan dasar lagi dan mendirikan tempat baru stabilitas.

Dalam prakteknya, refreezing mungkin menjadi proses yang lambat sebagai transisi jarang berhenti bersih, tapi pergi lebih dalam cocok dan mulai dengan ekor panjang potongan-potongan. Ada hal-hal yang baik dan buruk tentang ini.

Dalam organisasi modern, tahap ini sering agak tentatif sebagai perubahan berikutnya mungkin menjadi sekitar sudut berikutnya. Apa yang sering didorong, maka, lebih dari keadaan di mana pembekuan tidak pernah benar-benar tercapai (secara teoritis membuat unfreezing berikutnya lebih mudah). Bahaya dengan ini bahwa banyak organisasi telah menemukan bahwa orang jatuh ke dalam keadaan shock perubahan, di mana mereka bekerja pada tingkat yang rendah dari efisiensi dan efektivitas karena mereka menunggu perubahan berikutnya. "Ini tidak layak 'adalah ungkapan umum ketika diminta untuk meningkatkan apa yang mereka lakukan.

Membekukan adalah tahap ketiga dalam proses perubahan transisi Lewin, di mana orang-orang yang diambil dari keadaan berada di masa transisi dan pindah ke keadaan stabil dan produktif.

Berikut adalah beberapa cara untuk mewujudkannya:

- a. *Burning Bridges*: Pastikan tidak ada jalan kembali.
- b. *Evidence Stream*: Tunjukkan berulang-ulang perubahan sungguh-sungguh telah terjadi pada hal yang paling utama..
- c. *Golden Handcuffs*: Berikan penghargaan dalam sesuai pencapaian mereka..
- d. *Institutionalization*: Bangun perubahan dalam sistem dan struktur formal organisasi.
- e. *New Challenge*: Ajaklah mereka melihat masa depan.
- f. *Rationalization Trap*: Ajaklah bertindak dan sadarkan tindakan mereka.
- g. *Reward Alignment*: Berikan penghargaan sesuai dengan perilaku yang diharapkan.
- h. *Rites of Passage*: Gunakan kebiasaan formal untuk konfirmasi perubahan..
- i. *Socializing*: Bangun kebiasaan dalam struktur sosial organisasi.

Dalam pelatihan coaching mengajarkan, membimbing, memberikan instruksi kepada peserta agar memperoleh ketrampilan atau metode baru dalam melakukan sesuatu untuk mencapai suatu sasaran yang dikehendaki yaitu peningkatan kinerja. Langkah-langkah yang dilakukan dalam melakukan coaching antara lain

1. Menjelaskan tujuan dan kepentingan dari diskusi



- Jelaskan secara spesifik situasi yang ingin Anda diskusikan dan alasannya
- Mengacu pada data dan informasi (fakta) mengenai situasi
- 2. Mendiskusikan dan menjelaskan detail mengenai diskusi
  - Mencari informasi (input)
  - Mengumpulkan data dan fakta
  - Menjelaskan informasi
- 3. Menyepakati hasil yang diharapkan
  - Bertanya kepada peserta apa hasil yang ingin dicapai dalam situasi tersebut
- 4. Mendiskusikan cara yang paling efektif untuk menangani situasi tersebut
  - Mengajukan pertanyaan terbuka, misalnya:
  - Bagaimana menurut Anda cara yang terbaik untuk ... ?
  - Apa yang akan Anda lakukan untuk ... ?
  - Apa yang akan Anda katakan untuk ... ?
- 5. Menyimpulkan tindakan yang harus diambil
  - Simpulkan tindakan yang akan diambil dan periksa apakah bawahan telah mengerti
- 6. Tunjukkan kepercayaan dan keyakinan Anda dan tetapkan tanggal untuk follow-up
  - Tunjukkan keyakinan Anda bahwa dia (bawahan) akan mampu menangani situasi
  - Tunjukkan kesediaan Anda untuk membantu dan mendukungnya
  - Tetapkan tanggal untuk follow-up

Pelatihan ini diikuti oleh 36 orang pimpinan madya Yayasan Dian Mandiri seringkat manager cabang dan manager di kantor pusat. Pelatihan diberikan dalam tiga sesi, dengan materi sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi profil kinerja staf atau karyawan
2. Mengidentifikasi siklus kinerja karyawan
3. Kepemimpinan situasional untuk meningkatkan kinerja
4. Metode coaching untuk meningkatkan kinerja
5. Revolusi mental untuk peningkatan kinerja
6. Teknik mencairkan ikatan-ikatan beban yang menurunkan kinerja
7. Teknik memindahkan fokus (tujuan) yang akan meningkatkan kinerja
8. Teknik mempertahankan fokus (tujuan) agar mempunyai kinerja yang tinggi.

Sebelum pelatihan diadakan evaluasi diri melalui *pre test* dan setelah pelatihan diadakan evaluasi (post test) dengan hasil seperti dalam tabel di bawah ini.

Tabel 2. Evaluasi Kegiatan Pelatihan Metode Coaching

No	Indikator	Sebelum	Sesudah	Perbedaan
1	Kemampuan mengidentifikasi profil kinerja staf atau karyawan anda	7.08	8.69	1.61

2	Pemahaman siklus kinerja dan kurva S staf atau karyawan	5.69	8.31	2.62
3	Pengetahuan kepemimpinan situasional untuk meningkatkan kinerja staf atau karyawan	5.92	8.38	2.46
4	Pengetahuan tentang cara untuk meningkatkan kinerja diri dan staf	6.23	8.23	2.00
5	Pemahaman tentang metode coaching untuk meningkatkan kinerja staf atau karyawan	5.00	8.00	3.00
6	Pemahaman langkah-langkah dan hambatan dalam melakukan coaching	4.77	8.31	3.54
7	Pemahaman tentang jenis-jenis ikatan harta yang berpotensi menurunkan kinerja	4.31	8.23	3.92
8	Apakah anda mengetahui Metode unfreeze dan dampak bila kehilangan harta anda	5.92	8.77	2.85
9	Apakah anda mengetahui metode memindahkan harta ke harta paling berharga sehingga dapat mempunyai kinerja tinggi	4.31	8.46	4.15
10	Apakah anda mengetahui metode untuk mempertahankan (freeze) agar mempunyai kinerja tinggi	4.15	8.15	4.00

Sumber : Pramono, 2016

Dari Tabel 2 di atas menunjukkan bahwa rata-rata pengetahuan peserta tentang metode ini sebelum dilakukan pelatihan berada pada skor 5.338 dan setelah pelatihan rata-rata pengetahuan peserta meningkat menjadi 8.353, sehingga ada peningkatan pengetahuan sebesar 3.015 (dari skala 1 – 10).

#### IV. Kesimpulan

Pelatihan untuk meningkatkan kinerja karyawan dengan menggunakan pendekatan perubahan Kurt Lewin mengidentifikasi tiga tahap perubahan yang masih dasar dari banyak pendekatan saat ini, yaitu mencairkan indikator lama, transisi dan membekukan indikator baru. Proses transisi perubahan membutuhkan waktu oleh karena itu komitmen pemimpin menjadi penting dan ketika seluruh organisasi berubah akan muncul kesalahpahaman dan reaksi yang berbeda-beda. Beberapa bentuk pembinaan, coaching, konseling atau dukungan psikologis lainnya akan membantu melewati proses transisi ini.

Coaching merupakan proses untuk membantu orang lain untuk belajar, menciptakan atmosfer bagi orang lain untuk belajar, membuat orang lain untuk bertanya dan membantu orang lain untuk berubah untuk meningkatkan kinerja. Hambatan-

hambatan yang dihadapi pada saat melakukan coaching adalah terjadinya kesalahpahaman, mencermahi peserta, waktu yang terbatas, telah melakukan diskusi (coaching) beberapa kali namun kinerja bawahan tidak membaik, kehilangan arah dan kurangnya komitmen untuk menjalankan suatu tugas yang penting untuk dilakukan. Evaluasi terhadap peserta menunjukkan bahwa rata-rata pengetahuan peserta tentang metode coaching ini terjadi peningkatan dan ketrampilan peserta untuk melakukan metode coaching, perlu ada komitmen peserta dan organisasi untuk melakukannya dalam aktivitas mereka sehari-hari agar peningkatan kinerja dapat terwujud.

### **Daftar Pustaka**

- Armstrong, Michael. 1994. Seri Pedoman Manajemen, Manajemen Sumber Daya Alam. Jakarta:Gramedia
- Campbell, J. P. 1990 . Modeling the performance prediction problem in industrial and organizational psychology. In M. D. Dunnette & L. M. Hough (Eds.), Handbook of Industrial and Organizational Psychology (pp. 687-732). Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press, Inc.
- Hasibuan, Malayu S. P. 2008. Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: PT. Bumi Aksara
- Lewin, Kurt (1947a).Frontiers in Group Dynamics: I. Concept, Method and Reality in Social Science; Social Equilibria and Social Change. Human Relations. 1, 5-41.
- Lewin, Kurt (1947b).Frontiers in Group Dynamics: II. Channels of Group Life, Social Planning and Action Research. Human Relations. 1, 5-41.
- Pramono, Rudy dkk, 2016, Pelatihan Metode Coaching Transformatif untuk Peningkatan Kinerja Staf, Laporan kegiatan pengabdian masyarakat, LPPM Universitas Pelita Harapan.
- Pramono, Rudy, 2015, Survey Kinerja Karyawan Dian Mandiri, Laporan penelitian LPPM Universitas Pelita Harapan

## **Peningkatan Daya Saing Sumber Daya Manusia Pariwisata Melalui Sosialisasi Tentang Peran Kompetensi di Kupang**

Nila Krisnawati<sup>ii</sup>

**ABSTRAK** : Industri pariwisata akan berkembang pesat jika terdapat dukungan dan keterlibatan dari masyarakat lokal. Kupang dengan daya tariknya sebagai salah satu destinasi wisata di Indonesia kenyataannya memiliki kelemahan dalam hal ketersediaan sumber daya manusia (SDM) yang kompeten. Pengembangan SDM ini mutlak diperlukan agar dapat bersaing di arena internasional. Dengan latar belakang ini, Kementerian Pariwisata bekerjasama dengan lembaga pendidikan formal maupun non formal seperti universitas, lembaga profesional pariwisata Indonesia maupun asosiasi pariwisata, melakukan upaya peningkatan wawasan dan kesadaran tentang daya saing, melalui sosialisasi secara bertahap dan berkelanjutan. Indikator yang digunakan untuk menilai SDM pariwisata di Kupang ini adalah seberapa jauh mereka menghayati tujuh (7) unsur (sapta pesona) pendukung keberhasilan aktivitas kepariwisataan. Ketujuh komponen tersebut adalah aman, tertip, bersih, sejuk, indah, ramah, dan kenangan. Sapta pesona mesti menjadi kultur dan spirit yang dihayati secara konsisten oleh penduduk lokal, yang dilanjutkan dengan tahap sosialisasi terhadap kompetensi yang dibutuhkan oleh SDM untuk meningkatkan pelayanan kepada para wisatawan yang berkunjung ke Kupang. Metode yang digunakan untuk melakukan sosialisasi ini adalah melalui dialog dan sosialisasi. Kajian ini memberikan suatu model komunikasi dalam mensosialisasikan kebijakan pemerintah kepada masyarakat terhadap peran kompetensi untuk meningkatkan daya saing SDM Pariwisata di Kupang. Dengan demikian tujuan dari kajian ini adalah untuk mengetahui model komunikasi yang efektif dalam mensosialisasikan kebijakan kepada SDM pariwisata di Kupang. Berdasarkan beberapa aktivitas dan pendekatan yang dilakukan, ditemukan fakta bahwa model komunikasi dalam program sosialisasi kompetensi SDM pariwisata di Kupang terdiri dari model komunikasi langsung (one step flow model), komunikasi kelompok (two step flow model) serta komunikasi tidak langsung (multi step flow model). Model ini dijadikan usulan bagi mitra kementerian pariwisata dalam melakukan berbagai program sosialisasi pada masa yang akan datang.

**Kata Kunci** : Daya Saing SDM, Kompetensi, Sapta Pesona, Pariwisata

<sup>i</sup>Universitas Swiss German, [nila.hidayat@sgu.ac.id](mailto:nila.hidayat@sgu.ac.id)

## I. Pendahuluan

Dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional Tahun 2010–2014 sektor Pariwisata berpeluang menarik minat wisatawan mancanegara sekaligus menjadikan Indonesia sebagai destinasi unggulan dunia. Tapi di sisi lain pariwisata Indonesia akan menghadapi persaingan yang semakin ketat untuk merebut pangsa pasar pariwisata dunia, diantaranya melalui daya saing sumber daya manusia (SDM). Damanik dan Weber (2006: 11) menyampaikan bahwa dua hal penting yang dapat ditawarkan oleh SDM bidang pariwisata meliputi produk dan jasa. Produk wisata adalah semua produk yang diperuntukkan bagi atau dikonsumsi oleh seseorang selama melakukan kegiatan wisata, baik hotel maupun sarana lainnya. Hal yang kedua adalah jasa, yaitu layanan yang diterima tamu maupun wisatawan ketika mereka memanfaatkan produk tersebut. Proses pemberian jasa inilah yang mengkaitkan kompetensi dan daya saing seorang SDM.

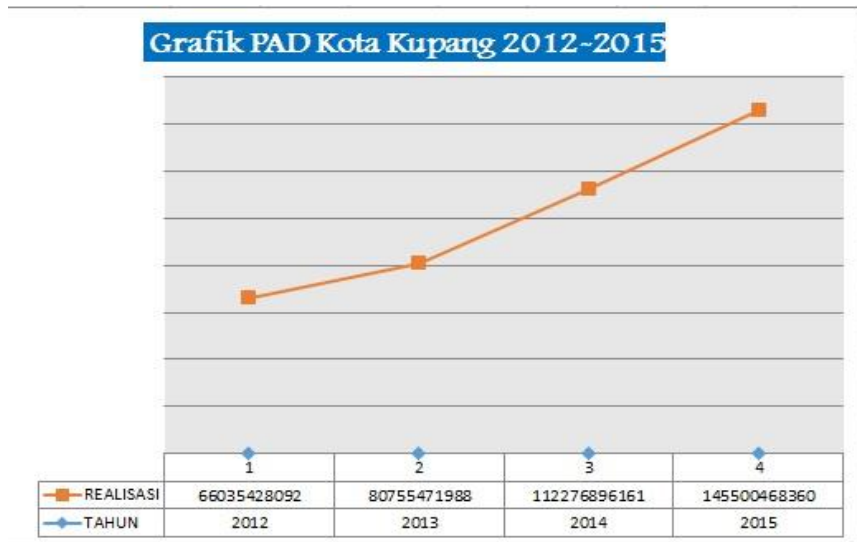
Peran dan fungsi daya saing SDM ini semakin penting, seiring dengan diberlakukannya *Mutual Recognition Agreement (MRA)* untuk negara ASEAN sejak awal tahun 2016 ini. *Mutual Recognition Agreement* (Perjanjian Untuk Penyetaraan), disingkat *MRA* ini adalah pengaturan saling pengakuan antara dua atau lebih pihak/negara atas kualitas dan kompetensi SDM/tenaga kerja, yang salah satunya adalah bidang pariwisata. *MRA* merupakan bagian dari kesepakatan yang telah dilakukan oleh negara-negara ASEAN dalam menerapkan *Asean Economic Community (AEC)* atau Masyarakat Ekonomi ASEAN. Tujuan dari *MRA* ini adalah memberikan fasilitasi atas terjadinya mobililitas tenaga terampil bidang pariwisata ke berbagai negara ASEAN. Selain itu, melalui *MRA* maka akan terjadi pertukaran informasi tentang pengalaman di dalam pendidikan dan pelatihan berbasis kompetensi para tenaga profesional pariwisata, serta memberikan kesempatan untuk melakukan kerjasama serta pembangunan kapasitas di seluruh negara anggota ASEAN. Tujuan tersebut memberikan dampak positif bagi pengembangan kualitas SDM pariwisata bagi seluruh negara yang tergabung dalam ASEAN.

Kegiatan Pengabdian Masyarakat terkait dengan telah diberlakukannya *AEC* ini adalah penting dilaksanakan oleh pemerintah Indonesia dengan menggandeng berbagai *stakeholder*, termasuk didalamnya adalah para praktisi dan akademisi yang memiliki tanggung jawab moral dan sosial untuk meningkatkan kompetensi sumber daya manusia bidang pariwisata. Dibawah koordinasi Deputi Menteri Bidang Pengembangan Sumber Daya Manusia, Kementerian Pariwisata Indonesia, dibentuklah suatu tim yang bertugas melakukan sosialisasi *MRA* dan Peran Penting Kompetensi SDM ke berbagai daerah di Indonesia, baik ke daerah yang diduga masih jauh pemahamannya akan pentingnya kompetensi SDM maupun daerah yang menjadi destinasi potensial pariwisata Indonesia. Tim terdiri dari unit internal Deputi Bidang Pengembangan SDM, asosiasi pariwisata terkait serta unsur akademisi dengan kepakaran bidang manajemen hotel dan pariwisata.

Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah untuk berperan menjadi mitra aktif pemerintah dalam hal ini Kementerian Pariwisata, dengan menjalankan program sosialisasi kompetensi SDM yang dilakukan secara sistematis dan berkelanjutan. Tujuan lainnya adalah untuk memberikan bantuan teknis kepada masyarakat pariwisata di daerah-daerah dalam bentuk pelatihan dan pengembangan terkait peningkatan kualitas SDM bidang pariwisata, serta memonitor dan melakukan harmonisasi pelaksanaan sertifikasi kompetensi bagi daerah-daerah di Indonesia yang keberadaannya telah lebih maju di bandingkan yang lain. Program ini adalah sesuai dengan yang diamanatkan oleh undang yaitu UU No 10/09 Pasal 53 : ayat (1) : tenaga kerja di bidang kepariwisataan memiliki standar kompetensi; ayat (2) standar kompetensi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilakukan melalui sertifikasi kompetensi PP No. 52 Thn 2012 : Skema KKNI dan kualifikasi okupasi nasional bidang kepariwisataan diatur dengan Peraturan Menteri.

Dengan berlakunya MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN), idealnya tenaga kerja pariwisata berlomba-lomba untuk mengikuti sertifikasi kompetensi ini, akan tetapi pada kenyataannya kurangnya sosialisasi dan kaitannya dengan kompetensi, membuat banyak pihak yang kurang *aware* terhadap MRA ini. Menurut laporan yang disampaikan World Bank (2015), kesenjangan terbesar pada kualitas pekerja terampil Indonesia terletak pada penguasaan bahasa Inggris (44%), penguasaan komputer (33%), keterampilan perilaku (30%), keterampilan berpikir kritis (33%), dan ketrampilan dasar (13%). Hal ini menjadi dasar terhadap upaya peningkatan kompetensi SDM di Indonesia termasuk di dalamnya sektor perhotelan dan pariwisata, melalui sosialisasi peningkatan kompetensi.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 22 tahun 1978 tanggal 18 September 1978 Kupang diresmikan menjadi Kota Administrasi Kupang oleh Menteri Dalam Negeri Amir Mahmud. Selanjutnya melalui Undang Undang No. 5 tahun 1996 tanggal 25 April 1996, Kupang diresmikan sebagai Kota Madya Daerah Tingkat II. Jabatan Walikota pertama dipegang oleh S. K. Lरिक ([www.kupangkota.go.id](http://www.kupangkota.go.id)). Kupang menjadi salah satu daerah di Indonesia yang cukup potensial dilihat dari tingkat pendapatan daerahnya, yang menunjukkan kenaikan, sebagaimana tercermin pada grafik 1 berikut;



Grafik 1. Pendapatan Asli Daerah Kupang

Sumber : Dinas Pendapatan Daerah Kupang, 2015

Dari data di atas dapat dijelaskan bahwa dari tahun 2012 hingga 2015, Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kupang mengalami kenaikan yang cukup signifikan. Hal ini mengindikasikan hal yang sangat positif terhadap pengembangan dan pembangunan kota Kupang. Pertumbuhan PAD yang baik tersebut, tidak serta merta menggambarkan potensi dan kualitas SDM di kota tersebut. Pada kenyataannya pengembangan pada sektor sumber daya manusia di Kupang masih perlu mendapatkan perhatian, khususnya terkait dengan keberadaan kompetensi SDM khususnya di bidang pariwisata.

Indikator sederhana untuk menilai kondisi umum dan keberadaan SDM masyarakat di daerah tujuan wisata, termasuk di daerah Kupang adalah seberapa jauh mereka menghayati tujuh (7) unsur sapta pesona sebagai pendukung keberhasilan aktivitas kepariwisataan. Ketujuh komponen tersebut adalah aman, tertib, bersih, sejuk, indah, ramah, dan kenangan. Perwujudan tujuh elemen ini tentu membutuhkan kondisi SDM yang handal. Walaupun obyek wisata melimpah, jika tidak cerdas dan kreatif dalam mengimplementasikan sapta pesona, maka hal tersebut tidak memberikan dampak positif bagi kemajuan suatu daerah. Demikian pula halnya dengan kondisi SDM di Kupang.

Pemaparan tersebut diatas menjadi dasar yang kuat, mengapa dilakukan program sosialisasi terhadap pentingnya peran kompetensi SDM di Kupang, dalam turut meningkatkan daya saing bagi seluruh SDM pariwisata di Indonesia.

## II. Metode

Metode yang digunakan untuk melakukan sosialisasi ini adalah melalui dialog dan sosialisasi. Menurut Vander Zande dalam Ihromi (2004: 30), sosialisasi adalah proses interaksi sosial melalui mana kita mengenal cara-cara berpikir, berperasaan dan berperilaku sehingga dapat berperan secara efektif dalam masyarakat.

Kajian ini memberikan suatu model komunikasi dalam mensosialisasikan kebijakan pemerintah kepada masyarakat Kupang pada umumnya serta kepada SDM pariwisata yang terkait terhadap peran kompetensi untuk meningkatkan daya saing SDM Pariwisata di Kupang.

Adapun yang menjadi unit observasi dalam program ini adalah masyarakat Kupang yang mewakili guru/dosen lembaga pendidikan pariwisata, instansi/unit pariwisata terkait seperti dinas pariwisata daerah maupun propinsi, asosiasi pariwisata terkait seperti PHRI, maupun badan terkait pariwisata lainnya.

## III. Hasil dan Pembahasan

### Sekilas Tentang Sejarah Kota Kupang

Asal mula nama Kupang sesungguhnya diambil dari nama Raja Helong “*Nai Koepan*” atau “*Lai Koepan*” yang menguasai dan memerintah wilayah ini sebelum kedatangan Bangsa Barat (Portugis dan Belanda). Sebelum kedatangan kekuasaan Asing pada abad 16 (tahun 1561) di Kota Kupang telah ada Pemerintah Helong yang dipimpin oleh Raja bernama Koen Lai Bissi. Tanggal 29 Desember 1645 Padri Portugis yang bernama Antonio Desao Jasinto mendarat di Kupang selanjutnya membangun benteng pertahanan yang disebut Ford Concordia yang sekarang ditempati Batalyon Infantri 743 Kodam Udayana.

Pada tahun 1653 VOC Belanda merebut benteng Concordia dan menempatkan Openhoof J. Van Der Haiden sebagai pimpinan. Tanggal 23 April 1886 oleh Residen Greeve ditetapkan batas Kota Kupang seluas 2 km<sup>2</sup> yang diumumkan dalam Lembaran Negara Nomor 171 Tahun 1886. Tahun 1949 Kota Kupang berstatus Heminte dengan Walikota I (Pertama) Bapak Th. Y. Messakh, (almarhum). Melalui Surat Keputusan Menteri Dalam Negeri Nomor PUD.5/16/46 tanggal 22 Oktober 1955 Kota Kupang disamakan statusnya menjadi Kecamatan, sementara penetapan Wilayah Kota Kupang ditetapkan dalam surat Keputusan Gubernur Kepala Daerah Tingkat I Propinsi Nusa Tenggara Timur, Nomor 17/1969, tanggal 12 Mei 1969.

### Pentingnya Daya Saing SDM Pariwisata

Beberapa faktor yang mempengaruhi daya saing pada sektor pariwisata antara lain meliputi kemampuan berinteraksi, pembelajaran organisasi, sumber daya manusia dan teknologi informasi (Ioncica *et al.* 2008). Sumber daya manusia itu sendiri merupakan salah satu faktor penting sebagaimana diungkapkan oleh



Werner & Schuler (2012) bahwa SDM yang professional akan menerapkan proses bisnis, perubahan serta konsultasi dan pembelajaran dengan sesama SDM lainnya, untuk bersama membangun dan menciptakan suatu nilai (*value*) bagi perusahaan. Saleem dan Perweez (2012) juga menguatkan pernyataan tersebut bahwa fungsi SDM sangat penting dalam memfasilitasi para karyawan di hotel terutama dalam mengembangkan kebijakan, proses perekrutan karyawan, proses seleksi dan pengembangan perencanaan SDM dalam perusahaan.

Dari pemaparan tersebut dapat disimpulkan bahwa SDM di subsektor perhotelan memegang peran penting dalam organisasi termasuk dalam isu-isu strategis lainnya yang terintegrasi dalam berbagai kebijakan maupun praktek bidang SDM. SDM juga memegang peran penting dalam proses komunikasi perusahaan yang melibatkan partisipasi seluruh karyawan, termasuk berbagai program retensi karyawan yang sangat vital bagi perusahaan.

Kondisi dimana ditemukan fakta terhadap masih rendahnya daya saing tersebut dapat dilihat dari jumlah tenaga kerja yang telah memiliki sertifikasi kompetensi. Peningkatan kualitas layanan yang diberikan oleh tenaga kerja bidang perhotelan dalam dunia kepariwisataan melalui program sertifikasi menjadi bagian penting dalam pembangunan SDM kepariwisataan di tanah air.

Berdasarkan data Kementerian Pariwisata, jumlah tenaga kerja pariwisata yang tersertifikasi baru mencapai 121.520 orang dari total 375.000 orang. Jumlah ini masih terlampau sedikit dibanding negara ASEAN lain. Untuk siap berkompetisi, paling tidak dibutuhkan 50% tenaga kerja sudah mengantongi sertifikasi. (*Bisnis.com*, 2014). Tahun 2015 ini Kementerian Pariwisata (Kemenpar) menargetkan sebanyak 250.000 sumber daya manusia bidang pariwisata sudah tersertifikasi hingga tahun 2019, termasuk didalamnya SDM perhotelan. (*Kompas*, Maret 2015).

### **Bentuk dan Kegiatan Sosialisasi Terhadap Masyarakat Kupang**

Difinisi yang dijelaskan oleh Berger (dalam Kamanto, 2004 : 23) terhadap sosialisasi bahwa sosialisasi adalah “*a process by which a child learns to be a participant member of society*”. Sosialisasi merupakan suatu proses melalui mana seorang anak belajar menjadi seorang anggota yang berpartisipasi dalam masyarakat. Terdapat empat (4) agen sosialisasi yang utama, yaitu keluarga, kelompok bermain, media massa, dan lembaga pendidikan sekolah.

Sosialisasi dapat berjalan dengan baik, dalam suatu pengelolaan jaringan sosial yang baik pula. Jaringan sosial terjadi berkat adanya keterkaitan (*connectedness*) antara individu dan komunitas. Keterkaitan mewujud di dalam beragam tipe kelompok pada tingkat lokal maupun di tingkat lebih tinggi. Jaringan sosial yang kuat antara sesama anggota dalam kelompok mutlak diperlukan dalam menjaga sinergi dan kekompakan. Apalagi jika kelompok sosial kapital itu bentuknya kelompok formal.

Proses sosialisasi sangat terkait dengan penyesuaian diri. Menurut J. Piaget dalam Hanum, Farida (2011: 54), proses penyesuaian diri ada dua pola, yaitu:

- a. Individu mengubah diri untuk menyesuaikan dengan lingkungan, yang disebut akomodasi
- b. Individu mengubah lingkungan untuk disesuaikan dengan dirinya yang disebut asimilasi.

Proses sosialisasi merupakan bentuk dari proses penyesuaian diri yang pertama, yaitu akomodasi. Seorang individu dalam proses akomodasi ini mengubah diri mereka untuk menyesuaikan dengan lingkungannya yang memiliki aturan-aturan atau norma-norma yang mengatur tingkah laku dalam lingkungan sosial tersebut. Orang yang masuk ke dalam lingkungan tersebut harus menyesuaikan diri dengan aturan-aturan yang berlaku dan mengikat setiap individu yang ada dalam masyarakat tersebut (Khairuddin, 1985: 82).

Proses sosialisasi yang terjadi di Kupang bertujuan untuk :

1. Meningkatkan *awereness* bagi masyarakat khususnya yang terkait bidang pariwisata terhadap pentingnya peran kompetensi bagi SDM pariwisata pada era MEA, dimana akan terjadi serbuan berbagai tenaga kerja terampil dari negara ASEAN.
2. Membantu melakukan bimbingan dan pengarahan yang perlu dilakukan bagi masyarakat Kupang secara sistimatik dan berkelanjutan, dengan memperhatikan kondisi yang saat ini terjadi di Kupang. Misalnya ; tingkat pendidikan yang masih rendah, akan tetapi masyarakat cenderung memiliki angka partisipasi belajar yang cukup tinggi. Sehingga hal ini menjadi dasar atau fondasi yang sangat baik untuk dilakukan bimbingan dan pengarahan.
3. Mengajak berperan serta dalam melakukan sertifikasi kompetensi. Bagi SDM Kupang yang telah bekerja di berbagai perusahaan terkait pariwisata seperti hotel, travel agent, restoran dan sebagainya, maka akan dilakukan pendekatan dengan para pengelola usaha tersebut, agar dapat didaftarkan dalam program pelatihan sertifikasi kompetensi. Setelah melalui tahap bimbingan, pengarahan dan pelatihan, maka akan dilakukan uji kompetensi terhadap para pekerja tersebut bekerja sama lembaga sertifikasi kompetensi, yang dikkordinatori oleh dinas pariwisata setempat.

Proses sosialisasi itu sendiri dilakukan dengan beberapa tahap yaitu :

1. Berkoordinasi secara internal, dengan Bapak H.M. Ahman Sya, selaku Deputi Bidang Pengembangan Kelembagaan Kepariwisata, serta Bapak Dr.Wisnu Bawa Tarunajaya, SE.MM., yang berkantor di gedung film Lt. 4.
2. Penentuan dan konfirmasi tempat dan jadwal serta pembicara. Dalam hal ini salah satu pembicara yang ditugaskan adalah penulis. Adapun untuk wilayah yang ditentukan adalah daerah Kupang, Nusa Tenggara Timur. Durasi kegiatan dilakukan secara sistimatis dengan memperhatikan waktu dan

efektifitas kegiatan, yaitu selama dua hari. Untuk kemudian dilakukan evaluasi dan monitoring kegiatan, terhadap langkah dan rencana selanjutnya setelah dilakukannya proses sosialisasi.

3. Melakukan konfirmasi dengan pihak Dinas Pariwisata di Kupang, yaitu Ibu Dra. Ester Muhu, MM selaku Kepala Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kupang. Dalam hal ini, akan ditentukan peserta yang diundang dan hadir dalam kegiatan tersebut.
4. Konfirmasi tempat dilakukan juga bersamaan dengan konfirmasi peserta, yaitu dilakukan di hotel Naka Kupang. Adapun peserta yang hadir kurang lebih 78 orang dari berbagai unsur seperti ; sekolah pariwisata, hotel dan restoran, asosiasi pariwisata seperti PHRI, Ikatan Pemandu Wisata, IFBEC, HAFLA dan dinas pariwisata setempat.
5. Memberikan presentasi tentang sejarah singkat MRA dan peran penting kompetensi bagi SDM oleh nara sumber yang dalam hal ini adalah penulis. Kegiatan dibuka oleh paparan singkat dari perwakilan kementerian pusat, dilanjutkan pembukaan oleh Ka.Dinas Kebudayaan dan Pariwisata Kupang.
6. Melakukan Tanya Jawab terhadap beberapa pertanyaan yang krusial terkait peran dan bagaimana melakukan uji kompetensi bagi SDM pariwisata terkait di Kupang.
7. Penutupan oleh perwakilan dinas kebudayaan dan pariwisata Kupang.

### **Bentuk Komunikasi Dalam Program Sosialisasi Kompetensi di Kupang**

Berdasarkan beberapa aktivitas dan pendekatan yang dilakukan, ditemukan fakta bahwa model komunikasi dalam program sosialisasi kompetensi SDM pariwisata di Kupang terdiri dari model yaitu :

- a. komunikasi langsung (*one step flow model*),
- b. komunikasi kelompok (*two step flow model*)
- c. komunikasi tidak langsung (*multi step flow model*).

Terkait model komunikasi yang digunakan dalam proses sosialisasi ini, maka proses ini akan sangat terkait dengan komunikasi massa. Model dalam suatu komunikasi merupakan penggambaran tentang suatu realita yang dibuat sesederhana mungkin.

Menurut Devito (2011) ada beberapa keuntungan yang dapat diperoleh ketika kita mempelajari suatu model komunikasi, yaitu:

1. Model memiliki fungsi mengorganisasikan, artinya model dapat mengurutkan dan menghubungkan satu sistem dengan sistem lainnya serta dapat memberikan gambaran yang menyeluruh.
2. Model dapat membantu menjelaskan sesuatu dengan menyajikan informasi secara sederhana, artinya tanpa model, informasi tersebut dapat menjadi sangat rumit.

3. Dengan model dimungkinkan adanya perkiraan hasil atau jalannya suatu kejadian. Model dapat dijadikan sebagai dasar bagi pernyataan terhadap berbagai alternatif dan membantu membuat hipotesis suatu penelitian.

Adapun implementasi model komunikasi yang dilakukan dalam proses sosialisasi “Pentingnya Peran Kompetensi SDM Pariwisata di Kupang”, terdiri dari kombinasi ketiga model yaitu ;

#### 1. Model komunikasi satu tahap (*one step flow of communication*)

Media massa → Komunikasikan

Model ini mengasumsikan bahwa media massa sangat berpengaruh besar terhadap khalayak. Khalayak diasumsikan sangat pasif, menerima pesan yang disampaikan oleh media massa. Dalam model ini hanya ada satu tahap, dari sumber langsung ke komunikasikan sehingga model ini disebut model satu tahap.

Tim Kementerian pariwisata di pusat (Jakarta) bekerja sama dengan Dinas Pariwisata Kupang, untuk melibatkan Pos Kupang dan Kupang Tribusnews untuk meliput maupun mengangkat berita terkait pentingnya kompetensi dan dampaknya terhadap peningkatan daya saing SDM Pariwisata termasuk di Kupang.

#### 2. Model komunikasi dua tahap (*two step flow of communication*)

Sumber → Komunikasikan → Pesan → Media Massa → Opinion Leader → komunikasikan

Proses komunikasi dimulai oleh sumber atau media, akan tetapi ternyata tidak semua orang memahami isi pesan yang disampaikan mengingat formalitas isi berita yang terlalu “tinggi”. Dalam model ini kemudian dikenal adanya *opinion leader* atau pemuka pendapat. Pemuka pendapat adalah orang yang memahami lebih isi pesan media massa, atau orang yang mempunyai akses yang lebih besar ke media massa dibandingkan dengan individu lain. Proses pertama, seperti yang dijelaskan sebelumnya, adalah proses komunikasi massa dan proses kedua dari *opinion leader* ke khalayak umum adalah proses komunikasi interpersonal.

Apabila hanya mengandalkan tokoh saja, maka proses sosialisasi di Kupang tidak akan berjalan dengan baik, khususnya dalam mencapai tujuan jangka panjang yang diinginkan. Penggunaan tokoh tertentu, dikhawatirkan akan bersifat subjektif dan tidak sesuai dengan pihak lain yang berbeda prinsip dan pemikiran.

#### 3. Model yang ketiga adalah model Komunikasi Banyak Tahap (*multi step flow of*

*communication*)

Sumber → Media Massa →komunikasikan →komunikasikan → komunikasikan

Jika dibandingkan dengan yang lain, maka model ini lahir dengan pertimbangan bahwa dalam masyarakat terjadi proses sosial. Perspektif hubungan sosial inilah berpengaruh terhadap proses penyebaran pesan yang disampaikan media massa. Model ini merupakan model yang paling efektif digunakan, karena menggabungkan beberapa hal dalam model komunikasi satu tahap dan dua tahap. Pada model pertama khalayak bersifat pasif, tapi ternyata khalayak aktif mencari informasi yang dia butuhkan dan menyampaikan kepada yang lain. Proses sosial ini menjadi salah satu yang melatar belakangi lahirnya model komunikasi banyak tahap

Pesan yang kuat dan jelas terhadap “Pentingnya Peran Kompetensi SDM Pariwisata” yang disampaikan secara kolaboratif dari dinas pariwisata setempat dengan agamawan menjadi sangat efektif dilakukan di Kupang. Melalui tokoh adat dan agama, banyak hal yang dapat diselesaikan dengan baik. Sosialisasi dengan mengajak tokoh agama dan perwakilan usaha serta pemerintah, akan sekaligus mampu memecahkan masalah-masalah teknis yang terjadi dalam proses sosialisasi ini.

#### **IV. Simpulan**

Model komunikasi yang efektif digunakan dalam program sosialisasi “Pentingnya Peran Kompetensi SDM PARIwisata di Kupang”, adalah Model yang ketiga adalah model Komunikasi Banyak Tahap (*multi step flow of communication*).

Hal ini lebih lanjut akan dijadikan usulan bagi mitra kementerian pariwisata dalam melakukan berbagai program sosialisasi pada masa yang akan datang di Kota Kupang, Nusa Tenggara Timur.

#### **Daftar Pustaka**

- Damanik, Jainanton, dan Helmut F.Weber. 2006. Perencanaan Ekowisata. Dari Teori ke Aplikasi. Yogyakarta : Penerbit Andi.
- Hanum, Farida. 2011. *Sosiologi Pendidikan*. Yogyakarta : Kanwa Publisher.
- Ihromi, T.O., 2004, Bunga Rampai Sosiologi Keluarga, Jakarta : Yayasan Obor Indonesia.
- Ioncica, M., Tala, M., Brindusoiu, C., & Ioncica, D. (2008). The Factors of Competitiveness in the Hospitality Industry and the Competitive Strategy of Firms. *Annals of the University of Oradea, Economic Science Series*, 17(2), 213-218.
- Kamanto, Sunarto., (2004). *Pengantar Sosiologi* (edisi ketiga). Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia.

- Khairuddin H. 1985. *Sosiologi Keluarga*. Yogyakarta : Nurcahaya.
- Saleem,S.Mohamed, Perwez, Syed Khalid (2012) ; *The Human Resources Role And Challenges In The Hotel Sector In Kanyakumari, Tamil Nadu, International Journal of Management Research And Review*, Oct 2012/ Volume 2/Issue 10/Article No-9, ISSN: 2249-7196, 1758-1763.
- Werner S, Schuler RS, Jackson SE.(2012), *Human Resources Management. 11th edition*, South – Western Cengage Learning.

**Internet :**

- [www.kupangkota.go.id](http://www.kupangkota.go.id), diakses pada Agustus 2016
- <http://travel.kompas.com/read/2015/01/31/092800827/Target.Kemenpar.250.000.SDM.Pariwisata.Tersertifikasi> diakses pada 2 Agustus 2016
- <http://industri.bisnis.com/read/20141204/12/379808/mea-2015-kemenpar-pacu-sertifikasi-tenaga-pariwisata>, diakses pada 10 April 2015
- <http://travel.kompas.com/read/2015/03/24/094553127/Gubernur.Bali.Dukung.Program.Sertifikasi.Pelaku.Pariwisata>, diakses pada 23 Juli 2016

**BUDIDAYA ‘LIMAU’ TRADISIONAL BERBASIS KOPERASI<sup>\*)</sup>**

Oleh: Dr. Drs. H. Welya Roza, M.Pd.

S1 PING & S2 Pindo, Universitas Bung Hatta Padang,

HP 081267153718, 081261697719; e-mail: [welyaroza@yahoo.co.id](mailto:welyaroza@yahoo.co.id)

**Abstrak**

Mayoritas masyarakat Maninjau ‘terbius berat’ usaha budidaya ikan dalam ‘Karamba’ jala apung selama tiga dasawarsa terakhir. Padahal, aktifitas ekonomi itu tidak mampu mengangkat kesejahteraan mereka. Melalui makalah ini, diinisiasi program yang menginspirasi dan memotivasi masyarakat untuk juga ‘melirik’ ekonomi produktif-kreatif dan berorientasi ekspor. Mereka diajak mengolah lahan kosong dan terlantar, termasuk yang dilanda bencana ‘galodo’ di perbukitan kawasan Maninjau yang subur dengan rata-rata temperatur sejuk. Secara individu, ada petani yang telah mengolah sebagian kebun dan lahan itu. Adalah sangat positif jika usaha sebagian kecil petani itu diimbangi dengan pengelolaan oleh kelompok masyarakat (kopmas) serta berbasiskan koperasi (sekolah dan koperasi unit desa). Berbekal pendanaan Hibah KKN-PPM tahun 2016 (Juli—September), 30 orang mahasiswa Universitas Bung Hatta diberdayakan untuk membudidayakan 1500 bibit limau (Kapeh, Puruik, Sundai, Kambiang, Kesturi, dan Kunci) di 21 sekolah (9 SD, 7 SLTP, 6 SLTA) di 4 (empat) Nagari/Jorong (Koto Malintang, Koto Kaciak, Bayua, Maninjau) dari 9 (sembilan) nagari di Maninjau. ‘Pilot Project’ budidaya ‘Limau’ berbasis koperasi sekolah itu mampu meningkatkan partisipasi masyarakat sekolah khususnya. Hal itu disebabkan adanya manfaat nyata program, antara lain, sebagai: (i) ajang pembelajaran kontekstual bagi siswa/mahasiswa di bidang agrobisnis, (ii) pengelolaan usaha andalan yang efektif, efisien, dan berhasil-guna melalui pembinaan koperasi, (iii) upaya mewujudkan sekolah gratis/beasiswa, dan (iv) penyedia dana pendukung usaha produktif lain di masyarakat. Sebagai kelanjutannya, budidaya limau diarahkan ke semua 9 (Sembilan) nagari berbasis koperasi unit desa (KUD) di Kecamatan Tanjung Raya Maninjau.

**Kata Kunci : Pembudidayaan ‘Limau’, Pemberdayaan, Pembinaan Koperasi, Pilot Project**

**I. Pendahuluan**

Kecamatan Tanjung Raya, dengan ibu-kotanya Maninjau, adalah salah satu dari 16 (enam belas) kecamatan di Kabupaten Agam, Provinsi Sumatera Barat. Kecamatan tersebut adalah Baso, Ampek Angkek, Tilatang Kamang, Kamang Magek, Palupuah, Canduang, Banuhampu, Sungai Pua, IV Koto, Malalak, Matur, Palembang, Lubuak Basuang, Tanjung Raya, Ampek Nagari, Tanjung Mutiara, yang dilengkapi dengan sebanyak 82 (delapan puluh dua) nagari, dan 467 (empat ratus enam puluh tujuh) jorong. Kecamatan Tajung Raya sendiri memiliki 9 (sembilan) nagari dan 53 (lima puluh tiga) jorong.

Luas Kecamatan Tanjung Raya adalah 150,76 KM<sup>2</sup> dan berada pada ketinggian 471 m di atas permukaan laut. Kondisi geografis ini membuat kawasan, yang dikelilingi perbukitan yang masih hijau, menjadi sangat subur. Pemukiman penduduk berada di sepanjang pesisir tepian Danau Maninjau. Luas danau adalah 9.950 ha. Jumlah penduduk yang mendiami kawasan ini adalah sebanyak 36.846 orang yang terdiri dari 18.151 laki-laki dan 18.695 perempuan.

Potensi sumber daya alam yang dominan di Maninjau adalah danau, persawahan, dan perbukitan. Mayoritas penduduk menunjang perekonomian mereka dengan bekerja di bidang pertanian sebagai petani sawah atau bercocok tanam, pembudidaya ikan/berkaramba, dan berkebun, selain sebagai pedagang dan pegawai serta pemilik restoran dan penginapan. Kecamatan Tanjung Raya, Maninjau, juga dikenal luas sebagai daerah pariwisata. Ironisnya, sebanyak 2.126 kepala keluarga (KK) penduduk di Maninjau masih dikategorikan miskin karena belum meratanya sistem pembangunan serta masih minimnya pendapatan, khususnya, yang diperoleh dari hasil berkaramba.

Walaupun tidak mampu mengangkat kesejahteraan masyarakat, pengelolaan Karamba tetap saja dijalankan. Selain itu, mayoritas pengelola karamba bukanlah penduduk setempat, danau tercemar berat sehingga warna air danau berubah menjadi hijau, berbau amis, dan bahkan ada yang merasakan gatal-gatal di kulit setelah bersentuhan dengan air danau, turis tidak dapat lagi menikmati kebersihan dan keindahan air danau, termasuk untuk mandi. Dampaknya, kunjungan turis pun menurun drastis sehingga banyak penginapan dan rumah makan gulung tikar. Sering pula terjadi 'Tuba' di danau ini atau kondisi rutinitas ikan mati akibat berkurangnya oksigen di dalam air yang diserap gas amoniak produk letusan tumpukan pakan dan kotoran ikan di dasar danau selain disebabkan tumpahan belerang dasar danau karena status danau yang vulkanis. Yang terakhir ini menyebabkan kerugian besar-besaran (milyaran) di pihak pengusaha dan penduduk sebagai pekerjaanya.

Sudah tidak terhitung jumlah solusi alternatif untuk mengatasi persoalan danau yang dijelaskan di atas dari berbagai kalangan dicobaterapkan (mulai dari masyarakat, LSM, pemerintah, sampai LIPI). Namun demikian, belum ada satupun usulan itu yang mampu memecahkan akar masalah sampai saat ini. Usulan perubahan paradigma (sebuah mega proyek pembangunan) juga tidak direspon pemerintah dan dewan perwakilan rakyat. LSM Pemuda Tanjung Raya (Roza, 2003) mengusulkan supaya diubah paradigma berkaramba di danau (dihapus sama sekali) menjadi pengelolaan perikanan darat yang diawali dengan pembangunan kincir air berkonstruksi menara di tiap 1 (satu) km jaraknya di tepi danau (total jumlahnya bisa sebanyak 15 buah). Air dinaikkan ke puncak menara dan ketika diturunkan bertugas memutar turbin yang menghasilkan energi terbarukan (listrik murah dan gratis untuk masyarakat), lalu air itu ditampung di penampungan pertama sebelum didistribusikan pada kolam-kolam dan sawah (penampungan kedua). Selepas dari kolam dan sawah, air ditampung pada penampungan ketiga untuk disuling terlebih dahulu sebelum masuk kembali ke danau dalam bentuk yang sudah bersih. Pemilik



kolam-kolam adalah kelompok masyarakat dan harus di bawah koordinasi perkoperasian, bukan perorangan.

Pada sisi lain, banyak sawah dan kebun di semua perbukitan selingkar danau tidak lagi diolah, ditelantarkan termasuk yang terkena peristiwa 'galodo'. Hanya sebagian kecil masyarakat yang masih bersawah sekedar untuk memenuhi kebutuhan beras masyarakat setempat.

Di antara sedikit tokoh setempat yang secara individual dan diam-diam kembali melirik sawah dan kebun untuk diolah dalam 5 (lima) tahun terakhir adalah sebagai berikut. *Barlen Yusuf St. Marajo*, telah berhasil membudidayakan 'Limau' di kebunnya di Jorong Koto Baru Kenagarian Duo Koto dalam skala menengah. *Meliardi* (mantan Wali Nagari Maninjau) memelihara Sapi Semental di Kukuban Kenagarian Maninjau; hal yang sama juga dilakukan *H. Bachtiar Chamsyah* (mantan Mensos) di Kenagarian Bayua, kampuang orang tuanya. Sedangkan *Mairizal* dikenal luas sebagai penggiat kegiatan pariwisata, peternakan, dan budidaya berbagai jenis tanaman (mahoni, surian, jabon, pokat, sirsak, limau, tomat, dan cabe) di Jorong Gasang Maninjau. Yang terakhir ini juga memasok barang bekas yang bisa disulap orang asing jadi barang antik di luar negeri. Yang lagi marak pula saat ini sebagai usaha pribadi masyarakat adalah penyediaan bibit ikan di persawahan, di sepanjang tepian Danau Maninjau.

Untuk menyikapi berbagai persoalan yang terkait erat dengan dampak pengelolaan karamba dan menyokong aktifitas individu sejumlah tokoh yang dijelaskan di atas, upaya pemberdayaan terpadu (kopmas) dan teratur sangat diperlukan oleh masyarakat. Pemberdayaan tersebut, memang, akan berlangsung dalam waktu yang lama dan secara bertahap. Berbekal dukungan sumber daya manusia dan, terutama, sumber daya alam yang potensial membuat upaya pemberdayaan, melalui hibah KKN "Pembudidayaan 'Limau' berbasis Koperasi Sekolah di Kecamatan Tanjung Raya Maninjau, telah menghasilkan respon yang sangat positif. Faktor-faktor seperti sekolah yang mudah dijangkau karena berlokasi di tengah perkampungan dan di tepi jalan besar, sekolah biasanya memiliki pagar sehingga relatif aman dari binatang piaraan, lazim memiliki koperasi dan unit usaha seperti toko/kedai sekolah, berada di bawah koordinasi pengawas/pemerintah, dan sudah memiliki sarana dan prasarana komunikasi membuat upaya pemberdayaan masyarakat akan sangat berdaya- dan berhasilguna. Sebagai upaya kelanjutan, pada gilirannya, budidaya limau perlu diarahkan ke semua 9 (Sembilan) nagari berbasis koperasi unit desa (KUD) di Kecamatan Tanjung Raya Maninjau.

## II. Metode

Persiapan dua program yang paralel dan terkait, program hibah KKN-PPM tahun 2016 dan KKN-PPM mahasiswa Universitas Bung Hatta, dilakukan bersamaan dan beriringan. Yang pertama dikelola Tim dosen Universitas Bung Hatta (*Dr. Drs. H. Welya Roza, M.Pd; Dr. Drs. H. Muslim Tawakal, S.H, M.Pd; Dr. Erman*

Har, M.Si), sementara yang kedua dikoordinasi oleh LPPM melalui Ketua pengelola KKN-PPM Universitas Bung Hatta Padang.

Pada akhir Februari 2016, diterima keputusan Kemristek Dikti dengan surat bernomor 0299/E3/2016 dan tanggal 27 Januari 2016 tentang pemenang hibah KKN-PPM 2016. Bupati/ Wabup Kabupaten Agam telah merespon dengan merekomendasi Kepala Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Pemerintahan Nagari (BPM-PN) bertemu Tim dosen untuk membahas rencana pelaksanaan hibah KKN di dalam rapat pada hari Selasa tanggal 29 Maret 2016 di Lubuk Basung, ibukota Kabupaten Agam. Kemudian, pertemuan lengkap untuk mendiskusikan rencana pelaksanaan hibah KKN secara rinci dilakukan pada hari Selasa tanggal 5 April 2016 di ruang rapat dan di bawah koordinasi Sekda Agam beserta dinas-dinas terkait (Diknas, Dipertahutbun, Koperindag) dan Tim dosen.

Sementara pada sisi lain, tahapan-tahapan yang dilalui adalah sebagai berikut:

- (i) Tim dosen mengelompokkan 30 orang mahasiswa KKN-PPM (16 laki-laki and 14 perempuan) untuk tinggal dan melaksanakan program di 4 (empat) nagari/jorong selepas mereka memperoleh pembekalan dari LPPM dan Pengelola KKN-PPM Universitas Bung Hatta. Kegiatan survai tempat tinggal mahasiswa dan koordinasi dengan walnag/waljor dilaksanakan pada hari Kamis tanggal 16 Juni 2016.
- (ii) UPTD dan Pengawas Pendidikan Kecamatan Tanjung Raya mengidentifikasi sekolah berlahan kosong serta yang memiliki Koperasi Sekolah.

Hasil pengelompokan lokasi kerja mahasiswa sesuai dengan hasil identifikasi sekolah berlahan kosong dan berkoperasi adalah sebagai berikut.

#### **Kelompok I: 5 sekolah & 7 org mahasiswa (5 Prodi)**

No.	Nama Sekolah	Nama Mahasiswa	Keterangan
1.	SMA N 1 Tj Raya	Putri Rahmadani Akt	<b>Ketua</b> <i>Stevany Wulandary</i>
2.	SMP N 1 Maninjau	Rike Yolanda Siregar Pindo	
3.	MAN 1 Maninjau	Trys Setiani PGSD	
4.	MTs S Panyinggahan	Rahmadani PGSD	
5.	SD N 18 Nagari	Novita Sari Pjsk	
6.		Stevany Wulandary Kimia	
7.		Yulita Sari Sipil	

Nama-nama sekolah yang terpilih adalah SMA N 1 Tj Raya, SMP N 1 Maninjau, MAN 1 Maninjau, MTs S Panyinggahan, SD N 18 Nagari (5 sekolah). Rumah tempat tinggal berada di **Kenagarian Maninjau (Jorong Gasang)** dengan

7 orang mahasiswa pada 5 Prodi: (1) Putri Rahmadani Akt, (2) Rike Yolanda Siregar Pindo, (3) Trys Setiani PGSD, (4) Stevany Wulandary Kimia, (5) Rahmadani PGSD, (6) Novita Sari Pjsk, (7) Yulita Sari Sipil. Pemandu yang ditugaskan adalah Bertha (Gasang, Maninjau), dan Azmi St Makmur (Sei Batang)

**Kelompok II: 7 sekolah & 7 org mahasiswa (6 Prodi)**

No.	Nama Sekolah	Nama Mahasiswa	Keterangan
1.	MAN Pasar Rabaa Koto Kaciak	<i>Yola Trisnawati EP</i>	<b>Ketua</b> <i>Delvi Indrayeni</i>
2.	SMK N Tj Raya Kandis	<i>Delvi Indrayeni Mnj</i>	
3.	Pesantren Al Muttaqien Balai Belo	<i>Miranti Flowerini Akt</i>	
4.	SMP N 2 Maninjau	<i>Novi Octaniani A Pindo</i>	
5.	SD N 20 Balai Belo	<i>Intan Permata Sari PGSD</i>	
6.	SD N 32 Paninjauan	<i>Elvita Sari PGSD</i>	
7.	MTs N Tj Raya Pasa Rabaa	<i>Yuni Aulia Hasibuan Sipil</i>	

Nama-nama sekolah yang terpilih adalah SMK N Tj Raya Kandis, MAN Pasar Rabaa Koto Kaciak, Pesantren Al Muttaqien Balai Belo, SMP N 2 Tj Raya, SD N 20 Balai Belo, SD N 32 Paninjauan, MTs N Tj Raya (7 sekolah); Rumah tempat tinggal berada di **Kenagarian Koto Kaciak (Jorong Balai Belo)** dengan 7 orang mahasiswa pada 6 Prodi: (8) *Yola Trisnawati EP*, (9) *Delvi Indrayeni Mnj*, (10) *Miranti Flowerini Akt*, (11) *Novi Octaviani A Pindo*, (12) *Intan Permata Sari PGSD*, (13) *Yuni Aulia Hasibuan Sipil*, (14) *Elvita Sari PGSD*. Dan pemandu adalah *Reni Elwiza* (Kandis), *Ivalina D* (Rabaa), *Zetrizel & Iqlil Imam* (Balai Belo)

**Kelompok III: 5 sekolah & 8 org mahasiswa (5 Prodi)**

No.	Nama Sekolah	Nama Mahasiswa	Keterangan
1.	SMA N Agam Cendekia Muko-Muko	<i>Lazuardi Nur Hk</i>	<b>Ketua</b> <i>Lazuardi Nur</i>
2.	SD N 38 Lb Sao	<i>Robbi Tamara Hk</i>	
3.	SD N 34 Dama Gadang	<i>Erland Jumaatil Syafdani Mnj</i>	
4.	SD N 24 Koto Malintang	<i>Arif Afdhal Bahri Mnj</i>	
5.	SD N 29 Koto Malintang	<i>Romy Putra Akt</i>	
6.		<i>Fauzan Riandi Ahmad Hk</i>	

7.		<i>Agri Pratama Indra Ars</i>	
8.		<i>Afdal Dinil HaqI PSP</i>	

Nama-nama sekolah yang terpilih adalah SMA N Agam Cendekia Muko-Muko, SD N 38 Lubuak Sao, SD N 34 Dama Gadang, SD N 24 Koto Malintang, SD N 29 Koto Malintang (5 sekolah). Rumah tempat tinggal berada di **Kenagarian Koto Malintang (Jorong Pauah Taruko)** dengan 8 orang mahasiswa pada 5 Prodi: (15) *Lazuardi Nur Hk*, (16) *Robbi Tamara Hk*, (17) *Erland Jumaatil Syafdani Mnj*, (18) *Arif Afdhal Bahri Mnj*, (19) *Romy Putra Akt*, (20) *Fauzan Riandi Ahmad Hk*, (21) *Agri Pratama Indra Ars*, (22) *Afdal Dinil Haq PSP*. Dan pemandu adalah Dt. Indo Kayo (Balai Belo)

#### Kelompok IV: 5 sekolah & 8 org mahasiswa (5 Prodi)

No.	Nama Sekolah	Nama Mahasiswa	Keterangan
1.	SMP N 3 Maninjau	<i>Eki Saputra Mesin</i>	<b>Ketua</b> <i>Agusmansyah Putra</i>
2.	SMP Muhammadiyah	<i>Jecky Sandra Abd Sipil</i>	
3.	SD N 16 Sawah Rang Salayan	<i>Randu Amsirman Hk</i>	
4.	SD N 37 Kampuang Jambu	<i>Syukur Hari Yondra Putra Pmat</i>	
5.		<i>Faisal Al Riyadi Hk</i>	
6.		<i>Muhd. Rezki Salmi Mnj</i>	
7.		<i>Indahman Mnj</i>	
8.		<i>Agusmansyah Putra Hk</i>	

Nama-nama sekolah yang terpilih adalah SMP N 3 Maninjau, SMP Muhammadiyah, SD N 37 Kampuang Jambu, SD N 16 Sawah Rang Salayan (5 sekolah). Rumah tempat tinggal berada di **Kenagarian Bayur (Jorong Kapalo Koto)** dengan 8 orang mahasiswa pada 5 Prodi: (23) *Eki Saputra Mesin*, (24) *Jecky Sandra Abd Sipil*, (25) *Randu Amsirman Hk*, (26) *Syukur Hari Yondra Putra Pmat*, (27) *Faisal Al Riyadi Hk*, (28) *Muhd. Rezki Salmi Mnj*, (29) *Indahman Mnj*, (30) *Agusmansyah Putra Hk*. Sementara pemandu adalah *Lindawati* (Bancah Maninjau) & *Deswita* (Bayua).

(iii) Tim dosen melakukan sosialisasi tentang budidaya limau kepada sekolah terpilih di bawah koordinasi Camat Kec. Tanjung Raya Maninjau dan Yanti, S.Hum staf PPM PN Kab Agam pada hari Selasa tanggal 3 Mei 2016 dengan nara sumber *Dr. Erman Har, M.Si* (Pendidikan Biologi FKIP Universitas Bung

- Hatta) dan *Dr. Yumarni, M.Si.* (Dekan Fakultas Kehutanan Universitas Muhammadiyah Sumbar) sekaligus survai ke lokasi penanaman jeruk di 5 (lima) sekolah yang terjangkau (SMA N 1 Tanjung Raya, SMK N Tanjung Raya, SMA N Agam Cendekia, dan 2 SD N). Pada saat ini, rombongan Tim dosen dan nara sumber adalah *H. Welya Roza, H. Muslim Tawakal, Erman Har, dan Yumarni.*
- (iv) Tim dosen melakukan survai rumah yang akan ditempati mahasiswa dan bertemu Wali Nagari/Wali Jorong di Kenagarian Maninjau, Bayur, Koto Kaciak, dan Koto Malintang pada hari Kamis tanggal 16 Juni 2016 di bawah koordinasi Korkab KKN PPM Kab Agam (*Dr. Sanidjar P, S.H, M.Hum*) dan 3 (tiga) orang mahasiswa (Afdal Dinil Haq, Intan Permata Sari, dan Jeky Sandra Abd). Tim dosen terdiri dari *H. Welya Roza dan H. Muslim Tawakal.*
- (v) Tim dosen juga mesosialisasikan budidaya Limau kepada 30 mahasiswa peserta KKN PPM tahun 2016 pada hari Kamis tanggal 23 Juni 2016 di ruang sidang FKIP Universitas Bung Hatta Padang dengan nara sumber *Dr. Erman Har, M.Si* (PBio FKIP BHU) dan *Dr. Yumarni, M.Si.* (Dekan Fak Kehutanan Univ. Muhmdy. Sumbar) sekaligus melakukan survai ke beberapa kebun jeruk Kesturi di Aie Dingin—Lb Minturun, Padang. Tim dosen dan nara sumber terdiri atas *H. Welya Roza, H. Muslim Tawakal, Erman Har, dan Yumarni.*
- (vi) Dosen pembimbing lapangan atau DPL (*Dr. Drs. H. Welya Roza, M.Pd.*) mengantar mahasiswa KKN PPM ke 4 Nagari Kec. Tj Raya Maninjau pada hari Kamis-Sabtu tanggal 14-16 Juli 2016. Jam keberangkatan adalah pukul 08.00-12.30 WIB. Sesampai di tempat tujuan, DPL dan mahasiswa diterima, masing-masing, di Koto Malintang oleh Seknag, di Koto Kaciak oleh *Wardana/Waljor Balai Belo*, di Bayua oleh *Waljor*, di Gasang oleh Ibu *Upik/pemilik rumah*). DPL diiringi perwakilan mahasiswa diterima secara resmi oleh Sekcam *Yaneti* dan Walnag Koto Kaciak *Syaiful* di Kantor Camat sekaligus menyerahkan bola volley + net dan bola kaki. Catatan penting pada tahapan ini adalah sebagai berikut:
- rombongan DPL dan mahasiswa KKN PPM ke Kecamatan tanjung Raya dilepas paling awal oleh rektor dan pimpinan pada jam 8.00.
  - di terminal Pariaman, 2 (dua) bus ditahan petugas dan harus membayar TPR Rp. 20.000)
  - diterima Sekcam dan Walnag Kt. Kaciak di Knt. Camat pukul 13.45—14.30 WIB
  - makan siang di Bukik Lambuik Bayua
  - DPL mencek rumah bermasalah di Koto Malintang (perlu membeli pipa air 25 m X Rp. 6.000 = Rp. 150.000.-) dan di Bayua (hanya ada WC umum).
  - pada hari Jumat tanggal 15 Juli 2016, DPL dan Kepala UPTD *Januir* bertemu *Iqbal*, staf koperindag Agam dan mendiskusikan rencana sosialisasi badan hukum koperasi sekolah di Kecamatan Tanjung Raya Maninjau.

-pada hari Sabtu tanggal 16 Juli 2016, DPL mengarahkan mahasiswa bertemu Walnag/ Waljor dan sekolah. Sore hari, DPL dan mahasiswa menghadiri pertemuan resmi dengan Waljor, Bamus Nagari, ninik mamak, tokoh masyarakat, pemuda Balai Belo yang dilanjutkan dengan diskusi Proker mahasiswa. DPL kembali ke Padang jm 16.30 WIB. Diperoleh informasi dari mahasiswa dan Waljor + UPTD, pemandu bahwa sekolah sudah membuat lubang dan mengisinya dengan pupuk kandang sampai hari Jumat tanggal 22 Juli 2016.

- (vii) Kegiatan Monev pertama dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 23 Juli 2016 sekaligus menyerahkan 445 batang bibit limau serta 200 batang buah-buahan (Tahap I) dari Padang yang diantar langsung ke Posko Utama di Jorong balai Belo Nagari Koto Kaciak. Bibit diambil, yang dikoordinasikan dengan H. Muslim Tawakal dan Yumarni, di Lubuak Minturun dan Dinas Perkebunan Provinsi Jl. Raden Saleh. DPL dan mahasiswa mendistribusikan bibit kepada masing-masing sekolah yang ditanamkan mulai hari Senin tanggal 25 Juli 2016.
- (viii) Monev kedua dilaksanakan pada hari Jumat tanggal 29 Juli 2016. Bantuan 250 batang bibit limau melalui Dipertahutbun Agam diantar langsung ke Posko Utama di Jorong Balai Belo Koto Kaciak. DPL, anggota Tim dosen *H. Muslim T*, dan mahasiswa kembali untuk Tahap II mendistribusikan bibit ke sekolah untuk juga langsung ditanamkan.
- (ix) Sementara penanaman dan perawatan limau dan buah-buahan dilakukan sekolah bersama mahasiswa, DPL dan mahasiswa mengkoordinir kegiatan sosialisasi badan hukum koperasi sekolah yang dilakukan Diperindagkop Agam pada hari Selasa tanggal 2 Agustus 2016 di ruang pertemuan Kantor Camat Kecamatan Tanjung Raya Maninjau.
- (x) DPL melakukan penjemputan mahasiswa KKN-PPM tahun 2016 pada hari Sabtu tanggal 13 Agustus 2016. Mahasiswa yang bertempat tinggal di 4 (empat) nagari dikonsentrasikan di 2 (dua) nagari/jorong, yakni Koto Kaciak dan Maninjau dengan alasan kepraktisan.
- (xi) Walaupun kegiatan mahasiswa untuk KKN-PPM sudah usai, Tim Hibah melakukan pendistribusian bibit lomau untuk Tahap III, yaitu sebanyak 300 batang pada hari Minggu-Senin tanggal 21-22 Agustus 2016. Artinya, jumlah bibit yang sudah didistribusikan sampai Tahap III adalah sebanyak 995 (Sembilan ratus Sembilan puluh lima) batang, di samping 200 batang buah-buahan.
- (xii) Tim hibah KKN berencana melakukan Monev kemajuan tumbuhnya Limau sekaligus menyerahkan tambahan bibit limau (500 batang) untuk terakhir kalinya (Tahap IV) pada hari Kamis tanggal 13 Oktober 2016.

### III. Hasil dan Pembahasan

- 1) Pertama, Tim dosen berhasil membangun dan menjalin sinergi antara Universitas Bung Hatta dan Pemda melalui Kepala Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Pemerintah Nagari (BPM-PN) Kabupaten Agam. Respon positif dan dukungan sepenuhnya telah diberikan Pemda Kabupaten Agam beserta seluruh jajaran terkait.
- 2) Kedua, pelaksanaan Hibah KKN-PPM tahun 2016 di Kecamatan Tanjung Raya Maninjau telah menghasilkan peningkatan kesadaran masyarakat setempat akan potensi ekonomis Limau dan potensi sumber daya alam lokal. Bahwa potensi Limau, saat ini, bukan lagi sekedar dibutuhkan untuk memenuhi keperluan rumah tangga, tetapi juga sudah merupakan komoditi ekspor yang bakal menghasilkan manfaat ekonomi tinggi.
- 3) Ketiga, kesadaran masyarakat akan potensi limau dan potensi sumber daya daerah sekaligus dianggap berhasil mengalihkan perhatian masyarakat untuk mengelola ekonomi produktif selain hanya berkaramba.
- 4) Keempat, penanaman Limau berbasis Koperasi sekolah menunjukkan bahwa Tim dosen dan mahasiswa KKN-PPM tahun 2016 menggalang peningkatan partisipasi sekolah dan pihak terkait dalam pemberdayaan masyarakat.
- 5) Kelima, Tim dosen dan mahasiswa melaksanakan Hibah KKN-PPM tahun 2016 dalam bentuk penanaman bibit Limau (kapas, kesturi, sundai, purut, kambing, kunci) dan bibit buah-buah dan tanaman hutan lainnya.
- 6) Akhirnya, hibah KKN-PPM tahun 2016 mewujudkan penerapan potensi pembinaan Universitas Bung Hatta di masyarakat, khususnya, dalam program dan aktifitas agroindustri dan perkoperasian (koperasi sekolah dan koperasi unit desa).

### IV. Simpulan

Program dalam bingkai Hibah KKN-PPM tahun 2016, telah direspon oleh Bupati/Wabup dan Sekda melalui Kepala Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Pemerintahan Nagari (BPM-PN) serta dinas terkait sampai pada Camat, Walnag, Waljor, tokoh masyarakat, dan pihak lain di Kabupaten Agam dengan sangat positif. Tim hibah memperoleh dari Pemda, secara maksimal, keuangan waktu berkoordinasi/berkonsolidasi, ruang pertemuan, pendampingan di lapangan, juga kesediaan mereka menyiapkan surat-surat/dokumen yang diperlukan. Disdik menyeleksi dan menetapkan secara resmi 22 sekolah lokasi penanaman bibit. Dipertahutbun Kabupaten Agam memberikan kontribusi, di antaranya, penyediaan 250 batang bibit Limau (kesturi, nipis, purut, sundai). Jumlah keseluruhan bibit

Limau yang telah ditanam di 21 sekolah (9 SD, 6 SLTP, dan 6 SLTA) adalah sebanyak 1500 batang. Selain bibit Limau tradisional, Tim hibah juga menyebarkan puluhan batang bibit buah-buahan (durian, nangka, pokat) dan pepohonan (surian, ketaping, mahoni) kepada masyarakat di 4 (nagari/jorong) sebagai lokasi KKN PPM tahun 2016 di Kecamatan Tanjung Raya, Maninjau.

Disperindagkop Kabupaten Agam telah mensosialisasikan badan hukum bagi koperasi sekolah se-Kecamatan Tanjung Raya Maninjau pada hari Selasa tanggal 2 Agustus 2016. Hanya saja, pengawasan budidaya Limau oleh khusus koperasi SD, untuk tahap awal, dipercayakan kepada Koperasi Pegawai Negeri (KPN) Kecamatan Tanjung Raya. Ada dua alasan kaitannya dengan kebijakan tersebut: (i) jumlah guru di hampir tiap sekolah paling banyak hanya 15 orang; sementara aturan batas minimal anggota koperasi yang akan dibentuk adalah 20 orang dan (ii) biaya pengurusan badan hukum yang ditetapkan para notaris cukup mahal dan bervariasi, berkisar pada harga Rp. 500.000.- sampai dengan 2.000.000.- rupiah. Sementara itu, budidaya Limau berbasis koperasi untuk SLTP dan SLTA akan bisa dijalankan karena masing-masing sekolah sudah memiliki koperasi dan siap untuk diuruskan badan hukumnya.

Model pemberdayaan masyarakat melalui budidaya Limau tradisional berbasis koperasi sekolah di Kecamatan Tanjung Raya Maninjau akan berhasilguna kalau budidaya ini dapat pula dimasyarakatkan secara berkelanjutan di tahun-tahun berikutnya. Pemasyarakatan demikian berbentuk budidaya Limau tradisional berbasis Koperasi Unit Desa (KUD) di Nagari dan Jorong se-Kecamatan Tanjung Raya Maninjau, bahkan dikembangkan ke kecamatan/nagari/jorong lain di Kabupaten Agam dan 15 (lima belas) kabupaten/kota lain di Provinsi Sumbar.

## Daftar Pustaka

- Pandua Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat. **2016**. Edisi X.  
Jakarta: Kemenristekdikti.
- Poster PKM-CSR. **2016**.
- Roza, Welya. **2016**. *Draft Laporan Kemajuan Hibah KKN PPM*. Padang:  
Universitas Bung Hatta



