

Society

JURNAL PENGABDIAN DAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT

Vol. 1, No. 2, April 2021, Hal. 78 - 178



UNIVERSITAS
Dinamika

Society (Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat) merupakan sebuah jurnal yang berisi tentang hasil pelaksanaan program pengabdian dan pemberdayaan masyarakat untuk semua bidang. Society dijadwalkan terbit dua kali dalam setahun yaitu April dan Oktober, diterbitkan universitas Dinamika pertama kali tahun 2020.

TEAM EDITORIAL

Editor In Chief:

- Musayyanah, S.ST., M.T dari Universitas Dinamika, Surabaya, Indonesia.

Editorial Advisory Board

- Bambang Hariadi, M.Pd dari Universitas Dinamika, Surabaya, Indonesia
- Karsam, M.A., Ph.D dari Universitas Dinamika, Surabaya, Indonesia
- Dr. Binar Kurnia Prahani, M.Pd dari Universitas Negeri Surabaya, Surabaya Indonesia
- Herry Agus Susanto dari Universitas Veteran Bangun Nusantara, Sukoharjo, Solo, Indonesia
- Niken Grah Prihartanti, SST, M.Kes dari Sekolah Ilmu Kesehatan Pemkab Jombang, Jombang, Indonesia
- Pungkas Subarkah, M.Kom dari Universitas Amikom Purwokerto, Purwokerto, Jombang

Managing Editor:

- Dr. M.J. Dewiyani Sunarto dari Universitas Dinamika, Surabaya, Indonesia.
- Edo Yonatan Koentjoro, S.Kom., M.Sc dari Universitas Dinamika, Surabaya, Indonesia.

Editorial Member:

- Fivitria Istiqomah, S.ST., M.Sc dari Institut Teknologi Sepuluh Nopember, Surabaya Indonesia
- Utama Alan Deta, S.Pd., M.Pd., M.Si dari Universitas Negeri Surabaya, Surabaya Indonesia
- Faridatun Nadziroh, S.ST., M.T dari Akademik Komunitas Semen Indonesia, Gresik, Indonesia.

Assistant Editor:

- Nuriva Anggraini, S.Kom dari Universitas Dinamika, Surabaya, Indonesia

Technical Handle:

- Daniel Rasya Putra, S.Kom dari Universitas Dinamika, Surabaya, Indonesia

Publisher:

- Universitas Dinamika

Website:

- <http://e-journals.dinamika.ac.id/index.php/society>

Email:

- society @dinamika.ac.id

Editor's Address:

- Raya Kedung Baruk No. 98 Surabaya

TABLE CONTENT

Pelatihan Strategi E-Commerce Bagi Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kecamatan Bubutan Kota Surabaya	78-84
Prawita Yani, Muktar Redy Susila, Wawan Cahyo Nugroho, Rizfanni Cahya Putri	
Pemberdayaan UKM yang Tergabung dalam Wanita Pengusaha Muslimah Indonesia (WPMI) Melalui Pembentukan Koperasi dan Pengembangan Website	85-92
Retnasari, Dianwicakasih Arieftiara, Masripah	
Bimbingan Teknis Pencatatan Transaksi Keuangan dalam Meningkatkan Daya Saing UKM Kabupaten Bojonegoro di Era Industri 4.0	93-101
Nenny Syahreenny, Emi Kusmaeni, Iffah Qonitah	
Perancangan Sistem Wahana Perkemahan Ramah dan Aman sebagai Daya Tarik Wisatawan Bumi Perkemahan Bedengan	102-107
Chusnana Insjaf Yogihati, Markus Diantoro, Nasikhudin, Sefia Kharen Gilar Tiana, Akhmad Al Ittikhad	
Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Kawula Muda Kota Surabaya Melalui GIBEI STIESIA Surabaya	108-121
Bambang Hadi Santoso, Yayah Atmajawati, Sasi Agustin	
Skrining Osteoporosis dengan Ultrasonografi Kalkaneus sebagai Upaya Pencegahan Patah Tulang Pada Usia Lanjut	122-134
Basuki Supartono, Sofia Wardhani, Prita Kusumaningsih	
Pengembangan Wahana Edukasi Rainbow Waterfall Salah Satu Spot Iconic Peningkatan Ekonomi Masyarakat Di Bumi Perkemahan Bedengan	135-141
Markus Diantoro, Nasikhudin, Chusnana Insjaf Yogihati, Ishmah Luthfiyah, Nadiya Ayu Astarini	
Pemberdayaan UMKM Rosela Asri Kelurahan Pacar Kembang Kecamatan Tambaksari Kota Surabaya	142-148
Triyonowati, Titik Mildawati, Ikhsan Budi Riharjo, Khuzaini	
Pengembangan Sentra Kuliner di Desa Candinegoro Kecamatan Wonoayu, Kabupaten Sidoarjo	149-154
Laily Endah Fatmawati, Gede Sarya, Dery Dwi Fitriansyah	
Kapabilitas Pelatihan Metode Statistika bagi Guru SMPN Sidoarjo	155-165
Lucia Ari Dinanti, Zakiatul W, Sri MR, Wahyu Wibowo, Lis DR, Mike Prastuti	
Gerakan Kembali ke Desa Melalui Peningkatan Keterampilan Masyarakat Desa Wisata Budaya	166-178
Tan Evan Tandiyono, IGN Anom Martua, Fawwas Rahmatullah, Dendi Arista Pratama	

Kata Pengantar

Puji syukur kehadiran Tuhan yang Maha Esa, karena atas berkat rahmat dan karuniaNya, jurnal **Society** dapat terbit sesuai dengan apa yang direncanakan.

Jurnal dengan nama **Society** merupakan sebuah jurnal yang berisi tentang hasil pelaksanaan program pengabdian dan pemberdayaan masyarakat untuk semua bidang. Dari hasil pelaksanaan tersebut diharapkan dapat dipublikasikan untuk memberikan pengetahuan bagi masyarakat luas tentang hasil yang didapat dari program pengabdian dan pemberdayaan masyarakat. Society diterbitkan dua kali (April dan Oktober) dalam satu tahun.

Kami Ucapkan terimakasih kepada Universitas Dinamika yang mendukung penuh atas terbitnya Jurnal **Society** : Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat. Kepada para pelaksana program pengabdian masyarakat yang telah mengirimkan hasil kegiatan pengabdian dan pemberdayaan masyarakat kepada redaksi Society, dan kami mengucapkan terimakasih kepada semua pihak, baik yang terlibat langsung maupun tidak.

Ketua Redaksi

Musayyanah, S.ST., M.T

Pedoman Penulisan

1. Naskah yang dikirim harus asli dan belum pernah dipublikasikan ditempat lain.
2. Naskah yang diterima tim harus berbahasa Indonesia dengan menggunakan Microsoft Word.
3. Artikel ditulis dalam ukuran A4, 1 Spasi, Jenis Font : Cambaria, Ukuran Font : 11 pt untuk isi artikel, dan margin 3 cm.
4. Penulisan artikel harus sesuai dengan *template* yang telah disediakan di *website* Society.
5. Format naskah harus berupa *.doc dan dikirim melalui *website* Society dengan akun yang telah terdaftar pada website tersebut. daftar akun melalui website Society yaitu <https://e-journals.dinamika.ac.id/index.php/society> klik tombol *register*, lalu *register* menjadi *author*.

Pelatihan Strategi *E-Commerce* Bagi Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kecamatan Bubutan Kota Surabaya

Prawita Yani^{1*}, Muktar Redy Susila², Wawan Cahyo Nugroho³, Rizfanni Cahya Putri⁴
^{1,2,3,4}STIESIA Surabaya

e-mail: prawitayani@stiesia.ac.id¹ muktarredysusila@stiesia.ac.id²,
wawancahyonugroho@stiesia.ac.id³ rizfannicahyaputri@gmail.com⁴

* Penulis Korespondensi: E-mail: prawitayani@stiesia.ac.id

Abstract

A strategy to broaden marketing channel of product selling needed to enhance competitiveness of Small Medium Enterprise (SME). One of distribution channel available recently is e-commerce. In this modern era, product can be sold through digital platform or used to be called e-commerce. Bubutan district is one of district in Surabaya which consist of senior citizens. Hence, workshop of e-commerce selling strategy absolutely needed to SME's enhancement and stability. SME owners in Bubutan district already received training material about e-commerce strategy to run their bussiness. After monitoring and evaluation activity, they have sufficient knowledge to broaden their marketing distribution channel through digital media and sell globally. However, to obtain sustain benefit, such workshop with specified material and longer duration need to be held.

Keywords: SME, e-commerce, workshop, monitoring

Abstrak

Untuk memperkuat daya saing Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) diperlukan suatu strategi guna memperluas marketing dari penjualan produk. Salah satu jalur distribusi dari penjualan produk saat ini adalah e-commerce. Di era modern ini, penjualan produk bisa dijual melalui platform digital atau atau yang biasa dikenal dengan sebutan e-commerce. Kecamatan Bubutan merupakan salah satu kecamatan yang ada di Kota Surabaya yang terdiri dari banyak para pelaku usaha yang usianya terbilang sudah tidak muda lagi. Oleh karena itu pelatihan e-commerce dan strateginya mutlak diperlukan bagi pengembangan dan kelangsungan usaha. Para pelaku usaha di Kecamatan Bubutan telah dilatih dengan materi strategi e-commerce untuk menjalankan usahanya. Setelah dilakukan monitoring dan evaluasi, para pelaku UMKM memiliki bekal yang cukup baik dalam memperluas jalur distribusi pemasarannya melalui media digital sehingga bisa menjual secara *global*. Namun, untuk bisa mendapatkan manfaat yang lebih berkesinambungan, pelatihan sejenis dan dengan materi yang lebih mendalam serta durasi yang lebih lama perlu dilakukan.

Kata kunci: UMKM, e-commerce, pelatihan, monitoring

PENDAHULUAN

Menurut Badan Pusat Statistik (2018), Kecamatan Bubutan Kota Surabaya termasuk wilayah geografis Kota Surabaya yang merupakan bagian dari Wilayah Surabaya Pusat, dengan ketinggian ± 4 (empat) meter di atas permukaan laut. Sektor lapangan usaha yang paling banyak di Kecamatan Bubutan Kota Surabaya merupakan industri makanan dan minuman serta industri *furniture* dan pengolahan lainnya.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan pelaku bisnis yang bergerak pada berbagai bidang usaha, yang menyentuh kepentingan masyarakat. Kemunculan sektor UMKM membawa pengaruh positif pada perekonomian. Usaha mikro dan usaha kecil terutama di Bubutan, Surabaya merupakan usaha informal yang mulai dimunculkan dengan melihat peluang yang ada di sekitarnya. Banyak sekali UMKM yang terdapat di Kecamatan Bubutan, di bawah naungan Paguyuban UMKM Kecamatan Bubutan dengan berbagai hasil produk UMKM (Iswara, 2018, p.2).

Pemerintah pada intinya memiliki kewajiban untuk turut memecahkan tiga hal masalah klasik yang kerap kali menerpa UMKM, yakni akses pasar, modal, dan teknologi (Nuari, 2010). Secara keseluruhan, terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan dalam melakukan pengembangan terhadap unit usaha UMKM, antara lain kondisi kerja, promosi usaha baru, akses informasi, akses pembiayaan, akses pasar, peningkatan kualitas produk dan SDM, ketersediaan layanan pengembangan usaha, pengembangan *cluster*, jaringan bisnis, dan kompetisi.

Menurut Wali Kota Risma, pembangunan ekonomi di Kota Surabaya 98 persen ditopang dari sektor UMKM, sisanya 2 persen dari perusahaan besar. Hal ini mampu terwujud karena Wali Kota Risma mengajarkan ilmu kepada pelaku UKM untuk bersaing melalui *Go Global Go Digital* (Jajeli, 2015). Artinya *Go Digital* dipilih untuk memasarkan produk lewat teknologi, sedangkan *Go Global* bekerjasama dengan desainer untuk membuat *packaging* dan *branding*. Selain itu, ada pembelajaran *go financial* yang mengajarkan pelaku UKM mencari bentuk-bentuk modal. Sehingga, lanjutnya, mereka mampu meningkatkan kapasitasnya untuk lebih luas mencari jaringan melalui teknologi.

Pemasaran UMKM di Kecamatan Bubutan yang cenderung dengan menggunakan metode konvensional akan sangat beresiko bagi kelangsungan usaha. Ketidakstabilan penjualan akan sangat mempengaruhi keberlanjutan. Di era teknologi modern ini, UMKM bisa memperluas jaringan pemasarannya dengan *e-commerce*. Pemanfaatan sistem informasi *e-Commerce* dapat membantu penjual dan pelanggan untuk melakukan proses transaksi jual beli dengan memanfaatkan media *online*. Selain itu biaya distribusi juga bisa dipangkas (Irhamni, 2016, p. 189).

Berdasarkan analisa situasi yang ada, tujuan abdimas akan berusaha menemukan solusi atas permasalahan mitra dengan memfokuskan pada perluasan jaringan pemasaran melalui pembekalan materi strategi pemasaran dengan *e-commerce*.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan abdimas ini terdiri atas 4 (empat) tahapan, yaitu identifikasi masalah, pelatihan mengenai materi strategi *e-commerce*, pendampingan dan *monitoring* evaluasi (*monev*) mengenai penerapan strategi *e-commerce* untuk memperluas jaringan pemasaran.

Pendekatan dilakukan terlebih dahulu dengan difasilitasi oleh STIESIA Surabaya melalui jaringannya di Kecamatan Bubutan. Dari kantor Kecamatan, tim abdimas diperkenalkan ke Ketua Paguyuban UMKM Kecamatan Bubutan. Proses selanjutnya adalah diskusi ringan mengenai maksud kedatangan tim abdimas. Selanjutnya di pertemuan berikutnya, tim abdimas beserta Ketua Paguyuban Kecamatan Bubutan dengan didampingi oleh pihak Kecamatan dan juga STIESIA Surabaya mendiskusikan secara rinci tahapan yang akan dijalankan.

HASIL dan PEMBAHASAN

Pada tahap identifikasi masalah, tim abdimas mengunjungi kantor Kecamatan Bubutan dan melakukan *interview* serta diskusi dengan pihak terkait yaitu Kecamatan dan Paguyuban UMKM. Tahapan ini diperlukan untuk menganalisa kebutuhan strategi *e-commerce* apa yang cocok diberikan kepada pelaku UMKM serta bagaimana cara yang paling efisien dan efektif untuk melatih dan mendampingi mereka. Para pelaku UMKM harus mampu melakukan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity and Threat*) secara sederhana terhadap produknya dan usaha pada umumnya (Amirullah, 2016).

Tahapan kedua adalah memberikan pelatihan mengenai strategi *e-commerce*. Sebelumnya *softcopy* maupun *hardcopy* dari materi sudah diberikan terlebih dahulu ke pihak Kecamatan selaku pihak yang membantu penyelenggaraan agar bisa digandakan

sesuai dengan peserta yang direncanakan. Materi pertama mengenai konsep dasar pemasaran dengan menitikberatkan pada bauran pemasaran. Menurut Kotler dalam bukunya, ada 4 (empat) faktor yang mempengaruhi strategi pemasaran perusahaan yaitu *demographic-economic environment*, *technological-natural environment*, *socio-cultural environment*, dan *political-legal environment*. Keempat faktor tersebut akan mempengaruhi bauran pemasaran yang akan mendefinisikan target dan *positioning* produk (Kotler, 2017). Materi ini diberikan oleh Prawita Yani, S.E., M.Ak. Materi pelatihan yang kedua adalah mengenai konsep *branding digital*. Dalam ekosistem digital seperti yang sekarang ini dihadapi, peran data sangat penting. Oleh karena itu materi kedua mengajarkan bagaimana mengumpulkan dan menggunakan data tersebut untuk meningkatkan penjualan di *platform digital* yang sebagian besar menggunakan media layar, seperti *handphone*, tablet, jam tangan pintar dan komputer (Young, 2017). Materi diberikan oleh Wawan Cahyo Nugroho, S.E, M.A. Materi ketiga adalah tentang pembuatan konten gambar di *e-commerce* dan media sosial dengan mengutip dari materi pelatihan oleh Google melalui Gapura Digital yang disampaikan oleh Muktar Redy Susila, S.Si., M.Si. Materi terakhir adalah mengenai pembuatan konten video di *e-commerce* dan media sosial dengan mengutip materi pelatihan yang sama dan diadakan oleh Google serta disampaikan oleh Rizfanni Cahya Putri, S.Si., M.Si.

Tahapan yang ketiga adalah mendampingi proses implementasi materi pelatihan oleh 20 orang pelaku UMKM yang menjadi peserta. Di tahapan ini, pelaku UMKM mencoba menerapkan bauran pemasaran, desain konsep pemasaran digital serta pembuatan gambar dan video demi menunjang terlaksananya *e-commerce* dari masing-masing pelaku usaha. Waktu pelaksanaan tahap ketiga diberi jarak seminggu dengan maksud untuk memberi waktu bagi peserta menyerap dan mempelajari materi pelatihan yang disampaikan di tahap kedua.

Tahapan terakhir dengan jangka waktu seminggu dari tahap ketiga, tim abdimas memonitor dan mengevaluasi penerapan *e-commerce* apakah sudah sesuai dengan materi pelatihan atau belum. Proses ini banyak difasilitasi dan didukung oleh Paguyuban UMKM Kecamatan Bubutan serta kantor Kecamatan Bubutan.

Berdasarkan tahapan yang dilakukan, pemahaman konsep pemasaran baik dasar maupun secara *digital* sudah bisa diterima dengan baik oleh para pelaku UMKM di Kecamatan Bubutan sebanyak 20 orang. Namun untuk pembuatan konten *e-commerce* masih memerlukan pelatihan dan pendampingan yang lebih intens. Hal ini terbukti tidak konsistennya para pelaku UMKM dalam mengunggah berbagai konten di *platform e-commerce*.

Tabel 1. Susunan acara pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat

Keterangan	Identifikasi Masalah	Pelatihan	Pendampingan	Monev
Hari	Selasa	Selasa	Rabu	Rabu
Tanggal	14 Januari 2020	21 Januari 2020	22 Januari 2020	29 Januari 2020
Tempat	Kecamatan Bubutan	Gedung Nasional Indonesia (GNI) Kecamatan Bubutan Kota Surabaya	Gedung Nasional Indonesia (GNI) Kecamatan Bubutan Kota Surabaya	Gedung Nasional Indonesia (GNI) Kecamatan Bubutan Kota Surabaya
Waktu	09.00 - selesai	10.00 - 12.00	09.00 - selesai	12.00 - 14.00
Pemateri	Narasumber: Kepala	Materi: Strategi E-Commerce	Narasumber: Rizfanni Cahya	Reviewer: Rizfanni Cahya

Keterangan	Identifikasi Masalah	Pelatihan	Pendampingan	Monev
	Kecamatan Bubutan		Putri, S.Si., M.Si Muktar Redy Susila, S.Si., M.Si Prawita Yani. S.E., M.Ak Wawan Cahyo Nugroho, S.E., M.A	Putri, S.Si., M.Si Muktar Redy Susila, S.Si., M.Si Prawita Yani. S.E., M.Ak Wawan Cahyo Nugroho, S.E., M.A
Jumlah Peserta	8 Orang	20 Orang	20 Orang	20 Orang



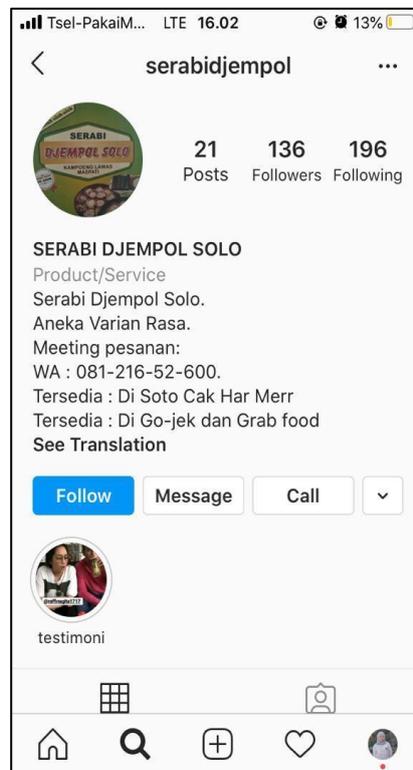
Gambar 1. Pertemuan identifikasi masalah di Kecamatan Bubutan
 (Sumber: Dokumentasi pribadi)



Gambar 2. Pelatihan strategi *e-commerce*
 (Sumber: Dokumentasi pribadi)



Gambar 3. Contoh produk pelaku UMKM saat pendampingan
(Sumber: Dokumentasi pribadi)



Gambar 4. Contoh akun media sosial salah satu peserta
(Sumber: www.instagram.com)

KESIMPULAN

Dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan di Kecamatan Bubutan Kota Surabaya memiliki kesimpulan sebagai berikut:

1. Para pelaku usaha UMKM Kecamatan Bubutan Kota Surabaya memiliki permasalahan dalam hal pemasaran secara *online* dalam menjalankan bisnis.

2. Pemasaran secara *online* dapat dilakukan menggunakan *instagram*, *whatsapp* dan aplikasi lainnya berbasis *online* dengan konten dan desain yang menarik pelanggan dan dengan konsistensi penerapan konsep pemasaran secara *digital*.
3. Desain dan label produk juga perlu diperhatikan dalam melakukan pemasaran secara *online* dikarenakan hal tersebut merupakan hal yang pertama kali menjadi perhatian pelanggan.
4. Etika dalam menjalankan bisnis juga menjadi hal penting yang dapat dipertahankan dalam menjaga komunikasi yang baik terhadap pelanggan dalam berjualan secara *online*.

Saran untuk para pelaku UMKM dibutuhkan pelatihan dan pendampingan akan mengenai strategi bisnis mereka guna dapat memberikan keuntungan yang lebih. Strategi yang digunakan bisa berdasarkan dari kebutuhan pelanggan, data penjualan, maupun kompetitor.

UCAPAN TERIMAKASIH

Pelatihan ini dapat berjalan dengan lancar dan baik karena peran serta dan dukungan dari beberapa pihak. Dalam kesempatan ini, kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya yang memfasilitasi pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat sebagai salah satu pemenuhan Tridharma Perguruan Tinggi.
2. Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M) yang telah mendampingi dan mengkoordinatori kegiatan pengabdian dengan beberapa UMKM di Surabaya.
3. Camat Bubutan Kota Surabaya yang bersedia menyediakan fasilitas tempat melaksanakan kegiatan pelatihan strategi *e-commerce* bagi pelaku UMKM.

Seluruh peserta yang hadir yang merupakan para pelaku UMKM telah bersedia dalam mengikuti kegiatan pelatihan strategi *e-commerce*.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Kota Surabaya. (2018). Kecamatan Bubutan Dalam Angka. Diakses pada November 5, 2020, dari <https://www.bps.go.id/>
- Iswara, U., Abdullah, & Kholifaturrohmah, H. (2018). Laporan Pengabdian Kepada Masyarakat Pelatihan Etika Bisnis Dan Pembukuan Sederhana Bagi Pelaku UMKM Di Kecamatan Bubutan Kota Surabaya. *STIESIA Surabaya*, 1-35.
- Nuari, A.R. (2018). Pentingnya Usaha Kecil Menengah (UKM) Untuk Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia. Unimed
- Jajeli, R. (2015, 31 Mei). Risma Berharap Pelaku UKM di Surabaya Go Global, Digital, and Financial. Detik Finance. Diakses dari <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-2929969/risma-berharap-pelaku-ukm-di-surabaya-ltigtgo-global-digital-and-financialligt>
- Irhamni, F., Khotimah, B.K., Satoto, B.D., (2016). Sistem Informasi *E-Commerce* Produk Unggulan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Batik. *Jurnal Ilmiah Nero*,3, 183-190
- Kotler, P., Armstrong, G. (2017). Prinsip-prinsip Pemasaran, Jilid 2. Jakarta: Erlangga
- Young, M. (2017). Ogilvy on Advertising in the Digital Age

Riyanto, A.D. (2019). Konten *Marketing & Copywriting* Untuk Bisnis Anda. Paper presented at Gapura Digital Workshop by Google, Surabaya.

Anhary, B.F. (2019). Membangun Merek dengan Video. Paper presented at Gapura Digital Workshop by Google, Surabaya.

Pemberdayaan UKM yang Tergabung dalam Wanita Pengusaha Muslimah Indonesia (WPMI) Melalui Pembentukan Koperasi dan Pengembangan *Website*

Retna Sari¹, Dianwicakasih Arieftiara², Masripah³
^{1,2,3}Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta
e-mail: retnasari@upnvj.ac.id¹, dianwicakasih@upnvj.ac.id², masripah@upnvj.ac.id³

Abstract

The MSME sector is proven to be the driver of the Indonesian economy, and in Indonesia the number of MSMEs owned and managed by women is quite significant and plays a big role in economic growth. Indonesian Muslim Women Entrepreneurs (WPMI) is one of the organizations that become a forum for MSMEs managed by women spread throughout Indonesia. Various problems faced by WPMI based on complaints to its members are capital difficulties when MSMEs want to develop their businesses. Limited resources so that there is a desire to synergize in concrete matters, namely as a medium of resource sharing. The need for legal entities so that MSMEs are able to compete to increase the scope of business and be able to compete to expand the reach of clients / customers, increase customer segmentation, such as large companies and government agencies. The need for display space for all products and information that are related to WPMI activities and all MSMEs are attractive and wide range based on information technology. Productivity efficiency of MSMEs in planning and calculating the price of product acquisition / cost of basic services, inventory management, financial management and accounting reporting in accordance with tax needs and fulfillment of MSME tax obligations. Solutions offered within 3 years are: the establishment of cooperatives, website development and various information systems that facilitate management, assistance in terms of financial management and taxation.

Keywords: MSME Empowerment; Establishment of Cooperatives; Website Development; MSME Information System Development; MSME Management Assistance

Abstrak

Sektor UMKM terbukti menjadi penggerak perekonomian Indonesia, dan di Indonesia jumlah UMKM yang dimiliki dan dikelola oleh wanita terbilang sangat signifikan dan berperan besar dalam perumbuhan ekonomi. Wanita Pengusaha Muslimah Indonesia (WPMI) merupakan salah satu organisasi yang menjadi wadah UMKM yang dikelola oleh wanita yang tersebar di seluruh Indonesia. Berbagai permasalahan yang dihadapi oleh WPMI berdasarkan keluhan pada anggotanya adalah kesulitan permodalan ketika UMKM ingin mengembangkan usaha mereka. terbatasnya sumber daya sehingga timbul keinginan untuk bersinergi dalam hal yang konkrit, yaitu sebagai media berbagi sumber daya (*resource sharing*). Perlunya badan hukum agar UMKM mampu bersaing meningkatkan lingkup usaha dan mampu bersaing memperluas jangkauan klien/pelanggan, meningkatkan segmentasi pelanggan, misalnya perusahaan besar maupun instansi pemerintah. Perlunya ruang *display* bagi produk dan informasi semua yang berkenaan dengan kegiatan WPMI maupun seluruh UMKM binaan yang menarik dan luas jangkauannya berbasis teknologi informasi. Efisiensi produktifitas UMKM dalam merencanakan dan menghitung harga perolehan produk/harga pokok jasa, manajemen persediaan, pengelolaan keuangan dan pelaporan akuntansi sesuai dengan kebutuhan pajak serta pemenuhan kewajiban perpajakan UMKM. Solusi yang ditawarkan dalam kurun waktu 3 tahun adalah: pembentukan koperasi, pengembangan *website* dan berbagai sistem informasi yang mempermudah pengelolaan, pendampingan dalam hal pengelolaan keuangan dan perpajakan.

Kata Kunci: Pemberdayaan UMKM; Pembentukan Koperasi; Pengembangan *Website*; Pengembangan Sistem Informasi UMKM; Pendampingan Pengelolaan UMKM

PENDAHULUAN

Di Indonesia, emansipasi wanita telah banyak kita lihat wujud nyata dan perannya dalam sejarah bangsa Indonesia sejak zaman perjuangan Ibu Kartini. Sampai dengan saat ini di berbagai daerah di Indonesia, wanita juga berperan sebagai penggerak perekonomian daerah maupun nasional. Hal ini didukung oleh penelitian Suharso et al. (2019) yang menyatakan bahwa wanita yang berwirausaha memiliki efek signifikan dalam pengurangan/pengetasan kemiskinan dan diakui sebagai kontributor utama ekonomi Indonesia berkelanjutan. Di berbagai daerah di Indonesia dapat kita temui pelaku usaha UMKM adalah wanita dengan beragam latar belakang dalam menjalankan usahanya, mulai dari membantu suami dalam memenuhi kebutuhan rumah tangga sampai dengan motif aktualisasi diri dan menyalurkan hobi mereka agar dapat dimanfaatkan oleh masyarakat. Menurut Brush dan Greene (2015), salah satu populasi pengusaha yang termasuk pertumbuhannya tercepat di dunia ialah pengusaha wanita.

Organisasi Wanita Pengusaha Muslimah Indonesia merupakan organisasi yang menjadi wadah ± 500 UMKM yang dimiliki dan dikelola oleh para wanita muslimah yang tersebar di berbagai wilayah di Indonesia. Ratusan UMKM tersebut bernaung di bawah WMPI tersebar di Propinsi Jakarta, Banten, Jawa Barat, Sumatra Selatan, Nusa Tenggara Barat, dan Jawa Timur. Sebelum bergabung pada WMPI pengusaha UMKM ini mengelola bisnisnya secara individu dengan sumber daya terbatas. Salah satu tujuan WMPI adalah sebagai wadah para pengusaha wanita untuk mengembangkan usaha mereka dengan berbagai program seperti edukasi, sinergi, *resources sharing* dan sebagainya. Sejak didirikan pada tahun 2015 WMPI berhasil mendapatkan kerja sama dengan berbagai instansi yang bermanfaat dalam meningkatkan usaha para UMKM dibawah naungannya seperti pelatihan akuntansi, sertifikasi halal, *workshop* PKP-PIRT, *packaging* dan *branding workshop digital marketing*, kurasi produk. Berbagai program yang telah terlaksana tersebut dirasa masih kurang mampu untuk meningkatkan omset serta mengembangkan usaha para pengusaha wanita muslimah dibawah naungan WMPI. Sesuai dengan koordinasi awal dengan para Dewan Pengurus Pusat WMPI yang berkedudukan di Jakarta, permasalahan yang dihadapi oleh UMKM binaan adalah:

1. Permasalahan bidang sosial ekonomi dan humaniora, yaitu kesulitan permodalan, keinginan untuk bersinergi dalam hal yang konkrit sebagai media berbagi sumber daya, dan perlunya badan hukum agar UMKM mampu meningkatkan segmen dan jangkauan operasinya, efisiensi produktifitas UMKM, manajemen persediaan, pengelolaan keuangan, pelaporan akuntansi dan pemenuhan kewajiban perpajakan UMKM. Sesuai dengan hasil penelitian Azizah dan Setyawati (2018), saat ini UMKM masih menghadapi permasalahan-permasalahan seperti kurang modal, sumber daya manusia lemah, kurangnya menguasai teknologi atau pasar yang mempengaruhi kinerja usaha.
2. Permasalahan bidang teknologi informasi dan komunikasi, yaitu perlunya ruang display bagi produk dan informasi semua yang berkenaan dengan UMKM maupun WMPI, otomatisasi penghitungan harga perolehan atau harga pokok, manajemen persediaan melalui *system* informasi akuntansi berbasis *website/aplikasi*.

Dari identifikasi masalah tersebut, maka kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah **"Pemberdayaan UKM yang Tergabung dalam Wanita Pengusaha Muslimah Indonesia (WMPI) Melalui Pembentukan Koperasi dan Pengembangan Website"**.

METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan uraian permasalahan yang telah diberikan, maka metode pelaksanaan kegiatan PKM selama meliputi:

1. Identifikasi awal dan koordinasi menyeluruh dengan seluruh *stakeholder*.

2. FGD dengan mengundang narasumber dari berbagai instansi seperti kementerian koperasi, pihak notaris/ahli hukum, dsb.
3. Pendampingan bagi Dewan Pengurus Pusat (DPP) dan Dewan Pengurus Cabang (DPC) WPMI serta UMKM dibawah naungan WPMI.
4. Pelatihan yang dirancang untuk mengembangkan kualitas SDM WPMI maupun UMKM.
5. Evaluasi dan *monitoring* pelaksanaan PkM.

Tahapan pelaksanaan dibagi dalam 3 (tiga) tahapan yaitu

1. Tahap Persiapan, meliputi
Koordinasi dengan mitra, survei pendahuluan dan kajian atas Undang-Undang serta aturan terkait. *Output* tahap persiapan adalah daftar *checklist* atas hal-hal yang diperlukan dalam pemberdayaan UMKM dibawah WPMI.
2. Tahap Pelaksanaan, meliputi:
FGD dan seminar atas pentingnya koperasi, system informasi, manajemen persediaan dan penghitungan harga pokok, pembentukan koperasi dan pengembangan *website*; Pendampingan bagi Dewan Pengurus Pusat (DPP) dan Dewan Pengurus Cabang (DPC) WPMI serta UMKM dibawah naungan WPMI; kegiatan pelatihan dirancang untuk mengembangkan kualitas SDM WPMI maupun UMKM. *Output* tahap pelaksanaan adalah pengembangan UMKM dalam hal kreatifitas dan peningkatan jangkauan operasional.
3. Tahap Monitoring dan Evaluasi. Meliputi:
Monitoring dilakukan untuk menilai ketercapaian hasil kegiatan dan potensi penyimpangan dari perencanaan. Evaluasi dilakukan untuk menilai apakah kegiatan PKM ini telah sesuai dengan tujuan penyelenggaraannya yaitu dapat memberdayakan UMKM dibawah WPMI.

HASIL dan PEMBAHASAN

Hasil Persiapan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM)

Dunia saat ini sedang mengalami wabah virus Covid-19 yang dimulai pada awal tahun 2020 sampai dengan saat ini dan belum dapat diprediksi akan berakhir sampai kapan. Kondisi tersebut menyebabkan tidak boleh berkumpulnya orang banyak demi mencegah penyebaran virus tersebut. PKM dilaksanakan melalui daring yang dimulai dengan pertemuan, koordinasi pelaksanaan dan berdiskusi melalui *zoom meeting/ video conference* dengan pihak WPMI.

Berikut ini disampaikan rincian pada tahap persiapan:

1. Melakukan studi pustaka mengenai pemasaran secara *online* dan *offline* produk-produk UKM yang masuk di dalam WPMI.
2. Melakukan rencana untuk pembentukan pendirian koperasi pusat WPMI. Menurut Ebue, Onyeze, dan Arinze (2015), koperasi adalah organisasi bisnis, meskipun tergolong dalam bentuk organisasi bisnis *non-profit*.
3. Melakukan pemetaan kebutuhan data untuk pembuatan *website* WPMI.

Hasil Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM)

Pelaksanaan pendampingan pembentukan pendirian koperasi dan pembuatan *website* dilakukan melalui *online* (daring). WPMI merupakan mitra yang berfokus pada pemasaran produk-produk UMKM di tingkat lokal yang tersebar di beberapa kota di Indonesia. Pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat, kami menjalin kerjasama untuk menuntaskan beberapa permasalahan yang dimiliki oleh WPMI yang menjadi hambatan

dalam pemasaran produk-produk jualnya baik melalui online maupun *offline* yang akan dibantu dalam penyelesaiannya diantaranya:

- Pembuatan *website*
- Pemasaran via *digital*
- Pembuatan akun dan penjualan via IG
- *Packaging* produk
- Membentuk *offline market*
- Produk WPMI belum *terdisplay* dengan baik
- Ongkos kirim yang masih tinggi
- Produk UMKM dari khas masing-masing kota/daerah

Dari beberapa permasalahan yang dihadapi oleh WPMI, maka kami akan segera membantu dalam menyelesaikan permasalahan tersebut. Selain itu, WPMI juga memiliki beberapa rencana dan target yang diharapkan dapat dibantu oleh tim pengabdian kepada masyarakat dari UPNVJ. Selain pembentukan website WPMI, pemasaran via *online* maupun *offline* maka WPMI juga berencana untuk mendirikan koperasi pusat sampai koperasi lokal di masing-masing kota. UPNVJ terus melakukan persiapan dan memfasilitasi dengan membantu dalam pengumpulan syarat-syarat yang dibutuhkan dalam pendirian koperasi yang berbadan hukum. Partisipasi anggota, komitmen anggota dan kemampuan inovasi memiliki pengaruh signifikan terhadap arah pengembangan koperasi (Rusyana, Fathoni, & Warso: 2016). Perihal yang dari awal sudah ditanamkan pada WPMI. Namun dengan adanya pandemi covid-19 maka kegiatan belum sepenuhnya dilakukan (masih dalam proses) dengan target dan jadwal yang direncanakan.

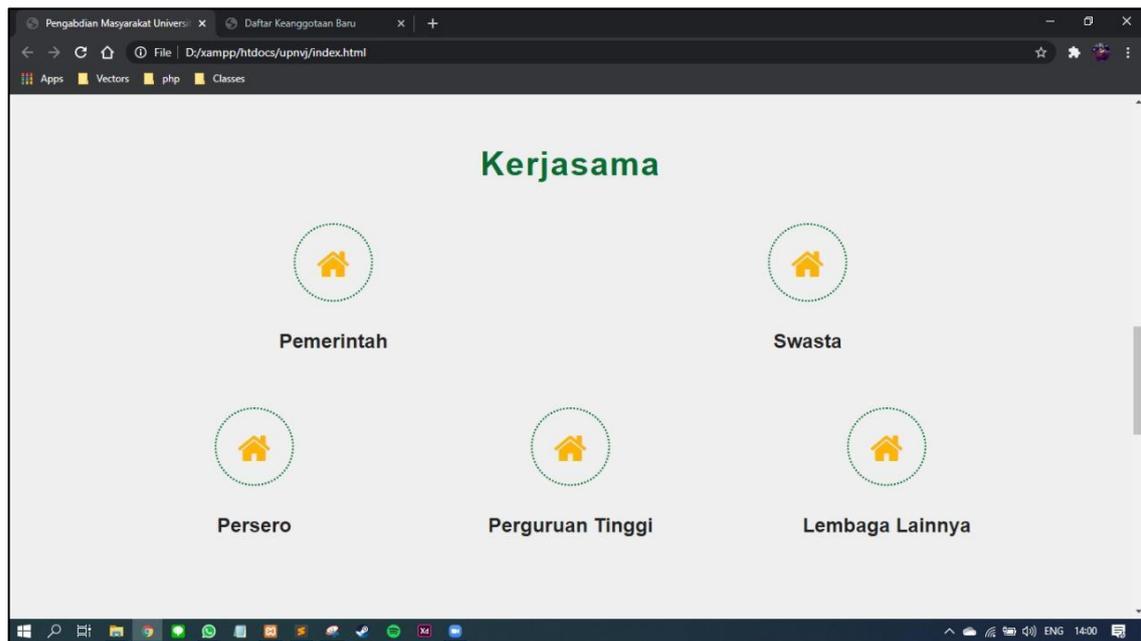
Tahap pelaksanaan dilakukan dalam 2 tahap secara tertulis. Tahap pertama pendampingan dalam rangka pembentukan pendirian koperasi dan pembuatan *website* dilakukan melalui *online* (daring). Kegiatan ini diharapkan dapat membantu dan memberikan kontribusi terhadap penyelesaian permasalahan yang ada dalam WPMI. Sasaran utama yaitu ada Peningkatan kemampuan dalam pemasaran produk UKM yang masuk di WPMI. Peserta kegiatan ini adalah sebanyak 6 perwakilan pelaku usaha yang tergabung dalam WPMI yang berada di beberapa kota. Kegiatan pendampingan juga terus berlangsung melalui *whatsapp group* untuk terus berkoordinasi dan memantau perkembangan sejauh mana program sudah berjalan. Waktu pelaksanaan tahap pertama dimulai pada bulan Mei sampai Juli 2020.

Tahap kedua dilakukan proses pengumpulan dokumen atau syarat-syarat yang dibutuhkan untuk melakukan pendirian koperasi pusat yang berbadan hukum. Selain itu pembentukan *website* juga sudah mulai berjalan dengan membuat kerangka atau menu terlebih dahulu.

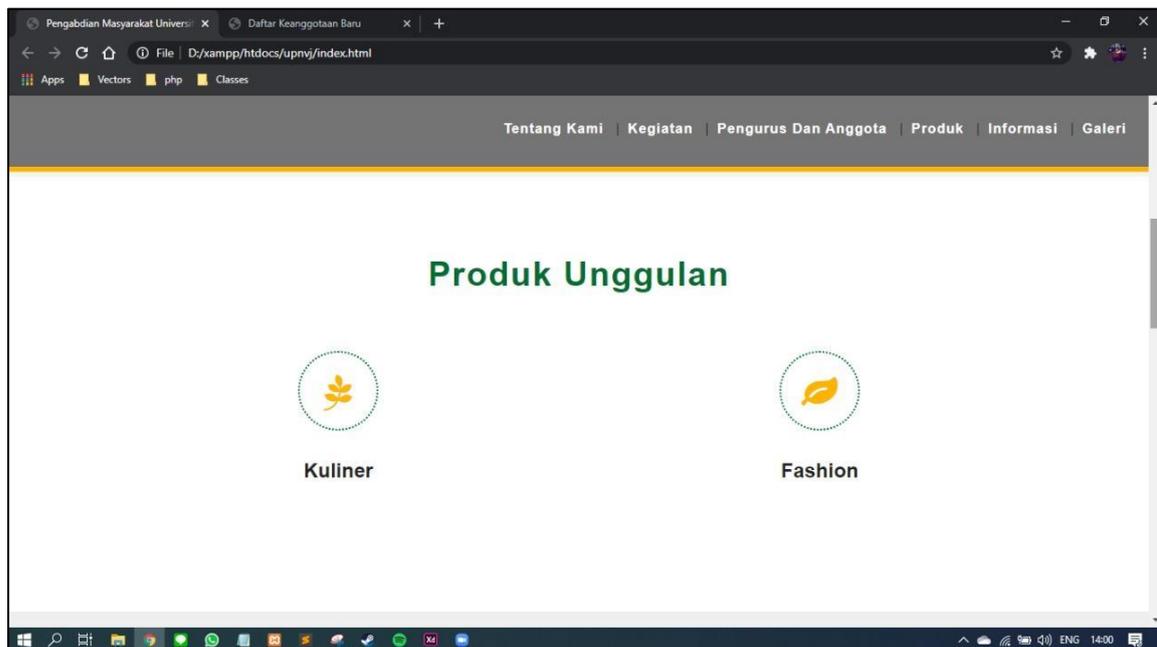
Proses pembuatan Website

Konfirmasi dari ketua WPMI, sejak pendirian WPMI telah memiliki alamat domain yaitu <http://dppwpmi.id/> namun karena beberapa alasan operasional maka *website* ini belum memiliki desain layout dan isi. Kegiatan PKM ini juga membantu pihak WPMI untuk memberikan masukan desain *website* yang informatif dan *user friendly*.

Tahap pembuatan *website* WPMI dimulai dari kerangka yang disajikan dibawah ini dengan menunggu kelengkapan data dari pihak WPMI. Berikut adalah tampilan awal desain *website* oleh tim pengembang *website* dari kelompok pelaksana kegiatan PKM.



Gambar 1. Disain Awal Tampilan Menu Kerjasama *Website* WPMI



Gambar 2. Disain Awal Tampilan Menu Produk Unggulan *Website* WPMI

Website ini akan menampilkan semua informasi yang lengkap mengenai organisasi WPMI maupun informasi mengenai masing-masing anggota, baik produk maupun informasi lain. Berdasarkan keterangan dari pengurus WPMI, organisasi ini memiliki mimpi untuk berkembang mengingat potensi yang ada, dan tidak menutup kemungkinan akan terjaring banyak anggota baru yaitu pengusaha muslimah di seluruh Indonesia yang akan bergabung. Oleh karena itu tim pelaksana kegiatan PKM ini mengusulkan kepada pengurus WPMI untuk menjadikan *website* ini sebagai *one-stop service and information*,

dengan demikian calon anggota baru WPMI dapat mendapatkan info lengkap dari *web* kemudian langsung mendaftar menjadi anggota dengan mengisi formulir pendaftaran yang tersemat didalam menu *website* seperti gambar berikut.

Daftar Keanggotaan Baru

Informasi Diri

Nama Lengkap: _____ Nomor: _____ Email: _____

Alamat Rumah: _____

Informasi Usaha

Nama Usaha: _____ Nomor Bisnis: _____ Business Number: _____

Billing Address: _____ Home Address: _____ Website: _____

Alamat Usaha: _____

Tujuan & Maksud Bergabung di WPMI: _____

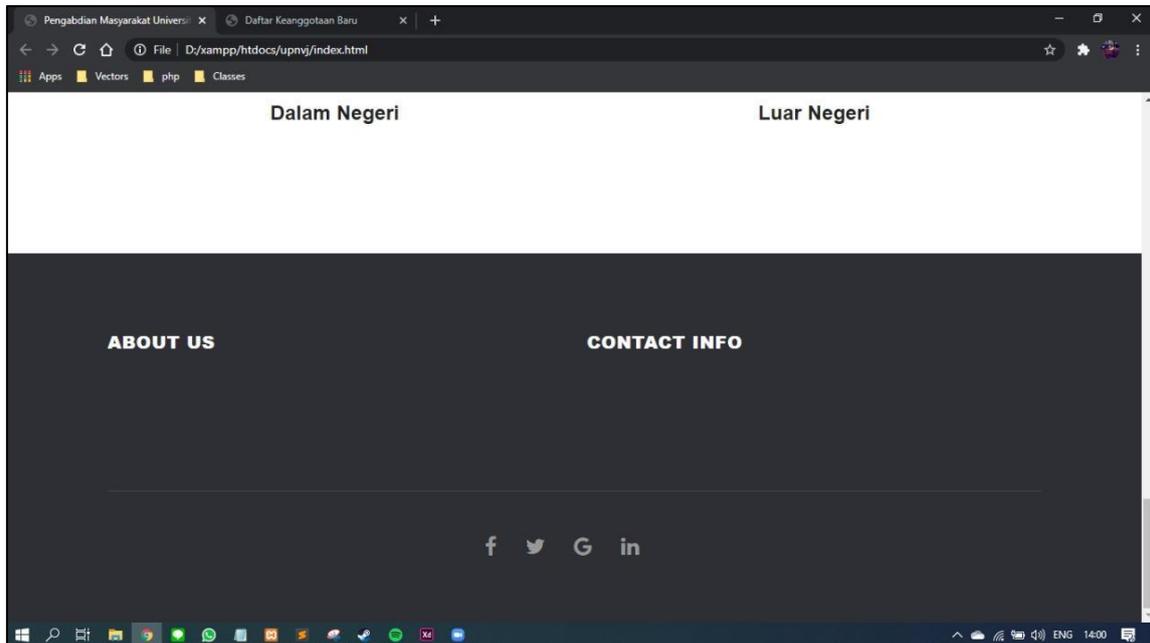
Level Keanggotaan

Basic Advance Profesional

SUBMIT NOW

Gambar 3. Disain Awal Tampilan Pendaftaran Anggota Baru di *Website* WPMI

Seiring dengan visi dan misi WPMI, organisasi ini berencana akan mengembangkan lingkup dan jangkauan kegiatannya tidak hanya di dalam negeri namun juga global. Untuk itu disain *website* disesuaikan pula untuk mengakomodir kebutuhan ini dengan menambahkan menu sebagai berikut:



Gambar 4. Desain Awal Tampilan Menu Lingkup Kegiatan/Peristiwa di *Website* WPMI

Sampai dengan saat ini mengingat jumlah anggota WPMI yang berjumlah ratusan, maka proses pengembangan *website* sedang berlangsung. Adapun kendala yang dihadapi dalam pengembangan *website* ini adalah terkumpulnya *database* untuk di masukkan kedalam *website* serta kesibukan dari para pengelola WPMI yang juga semuanya pengusaha dalam koordinasi pengembangan *web*.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami mengucapkan terimakasih kepada UPN Veteran Jakarta yang telah memfasilitasi dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat baik dari sisi pendanaan maupun fasilitas lainnya. Ucapan terima kasih juga kami sampaikan kepada Mitra kami yaitu Wanita Pengusaha Muslimah Indonesia (WPMI) atas kerjasamanya dalam melakukan penyuluhan pembentukan koperasi dan pembuatan *website* yang diharapkan dapat membantu dalam pengembangan kegiatan usaha WPMI yang berkelanjutan.

KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan bertujuan untuk mendampingi Pendirian Koperasi dan pembentukan *website* WPMI yang dikelola oleh beberapa pengelola unit bisnis yang sudah tergabung dalam WPMI tersebut. Pelaksanaan PkM ini diikuti oleh 6 perwakilan pengelola UKM yang sudah tergabung dalam WPMI yang berada dalam beberapa kota.

Hasil pelaksanaan PkM ini berjalan dengan lancar, dilihat dengan peningkatan pengetahuan dan kemampuan peserta pengelola unit bisnis dalam memahami transaksi bisnis dan pemasaran melalui *online* dan *offline*. Respon dari WPMI sangat positif dalam program kegiatan PkM ini karena dirasakan sangat membantu dalam pemasaran produk dengan pembentukan pendirian koperasi maupun pembentukan *website* WPMI. Peserta mengikuti seluruh tahapan kegiatan dengan semangat dan antusiasme yang tinggi, serta

dari umpan balik peserta, hampir seluruh peserta menghendaki diadakan kegiatan pendampingan di bidang lain yang bermanfaat bagi usaha mereka secara berkelanjutan

DAFTAR PUSTAKA

- Azizah, S.N., & Setyawati, H.A. (2018). Wanita dan Peranannya dalam Memajukan UMKM Batik di Kebumen. Prosiding Seminar Nasional LPPM, November, Purwokerto.
- Brush, C.G., & Greene, P.G. (2015). Women's Entrepreneurship. Wiley Encyclopedia of Management.
- Ebue, M.I., Onyeze, C.N., & Arinze, A. (2015). Poor Management and Accounting System as One of the Problems of Co-Operative Societies: A Survey of Some Selected Cooperative Societies in Enugu North Local Government Area.
- Perda No. 7 Tahun 2017 Tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah Provinsi Banten Tahun 2017-2022.
- Halim, W. 2017. Rancangan RPJMD Provinsi Banten 2017 - 2022. Tersedia pada <https://ppid.bantenprov.go.id/read/berita/5960/Gubernur-Banten-Wahidin-Halim-Program-OPD-dalam-RPJMD-Harus-Selaras-Dengan-Visi-Misi-Pemprov-Banten.html>. Diakses pada 7 September 2019 pk. 22.19 WIB.
- Haris, A. 2018. UMKM di Provinsi Banten Alami Peningkatan. Tersedia di <http://bisnisbanten.com/umkm-di-provinsi-banten-alami-peningkatan-ini-faktanya>. Diakses pada 7 September pk. 22.24 WIB.
- Rusyana, Fathoni, A., & Warso, M.M. (2016). Pengaruh Partisipasi, Komitmen dan Kemampuan Inovasi Anggota terhadap Arah Pengembangan Koperasi (Studi Empiris pada Koperasi Primer S-22 Kodam IV Diponegoro Kota Semarang). *Journal of Management*, Vol. 2, No.2.
- Suharso, P., Ani, H.M., Sukidin, Sedyati, R.N., Hartanto, W., & Mardiyana, L.O. (2019). Women Entrepreneurs in Jember: Effect of Social Capital and Virtual Geography. Paper dipresentasikan di The First International Conference on Environmental Geography and Geography Education (ICEGE), University of Jember, East Java, Indonesia.
- Anonymous. Pengertian koperasi serba usaha. Tersedia di <https://kementeriankoperasi.com/pengertian-koperasi-serba-usaha>. Diakses pada 7 September 2019. Pk.22.29 WIB

Bimbingan Teknis Pencatatan Transaksi Keuangan Dalam Meningkatkan Daya Saing UKM Kabupaten Bojonegoro di Era Industri 4.0

Nenny Syahrenny^{1*}, Emi Kusmaeni², Iffah Qonitah³

^{1,2,3}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

e-mail: nennysyahrenny@stiesia.ac.id¹, emikusmaeni@stiesia.ac.id², iffahqonitah@stiesia.ac.id³

* Penulis Korespondensi: E-mail: nennysyahrenny@stiesia.ac.id

Abstract

Micro, Small and Medium Enterprises in the industrial era 4.0 are still a solution for Indonesians to seek income. Even though they are suffering from increasing competition in business, Micro, Small and Medium Enterprises can still survive because of the tenacity and persistence of business owners. Bojonegoro, one of the districts in East Java Province, also has a large number of Micro, Small and Medium Enterprises. However, these Micro, Small and Medium Enterprises actors still have problems in general, namely not separating personal assets from their businesses, not knowing business developments because the information obtained only comes from sales turnover only. They do not record financial transactions and prepare financial reports on the grounds that they do not have knowledge of accounting and how to prepare these financial statements. Therefore, we provide a solution by holding Technical Guidance activities regarding recording financial transactions up to the preparation of Financial Statements in accordance with Financial Accounting Standards for Micro, Small and Medium Entities for Small and Medium Enterprises in Bojonegoro Regency. This activity went on smoothly and the participants became familiar with the recording of financial transactions and how to prepare financial reports in accordance with the Standards. This can be seen from the presence of participants who succeeded in answering the cases given by the resource persons. Participants who answered the questions correctly were given a book on Financial Accounting Standards for Micro, Small and Medium Entities.

Keywords: Micro, Small and Medium Enterprises, Financial Accounting Standard for Micro, Small and Medium Entities, record financial transactions, Financial Statement

Abstrak

Usaha Mikro Kecil dan Menengah di era industri 4.0 ini masih menjadi solusi bagi masyarakat Indonesia untuk mencari penghasilan. Meskipun didera persaingan yang semakin tinggi dalam usaha, Usaha Mikro Kecil dan Menengah masih dapat bertahan karena keuletan dan kegigihan dari pemilik usaha. Bojonegoro, salah satu Kabupaten di Provinsi Jawa Timur, juga memiliki Usaha Mikro Kecil dan Menengah dengan jumlah yang tidak sedikit. Namun pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah ini masih memiliki kendala pada umumnya, yaitu tidak memisahkan aset pribadi dengan usahanya, tidak mengetahui perkembangan usaha dikarenakan informasi yang didapat hanya berasal dari omzet penjualan saja. Mereka tidak mencatat transaksi keuangan dan menyusun Laporan Keuangan dengan alasan tidak memiliki pengetahuan mengenai Akuntansi dan bagaimana cara menyusun Laporan Keuangan tersebut. Oleh karena itu kami memberikan solusi dengan mengadakan kegiatan Bimbingan Teknis mengenai pencatatan transaksi keuangan sampai dengan penyusunan Laporan Keuangan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah kepada pelaku Usaha Kecil dan Menengah di Kabupaten Bojonegoro. Kegiatan ini berlangsung lancar dan peserta menjadi paham mengenai pencatatan transaksi keuangan dan bagaimana menyusun laporan keuangan sesuai dengan Standar. Hal ini dapat diketahui dari adanya peserta yang berhasil menjawab kasus yang diberikan oleh narasumber. Peserta yang menjawab pertanyaan dengan benar diberikan buku Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah.

Kata kunci: Usaha Mikro Kecil dan Menengah, Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah, pencatatan transaksi keuangan, Laporan Keuangan

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah masih menjawab permasalahan ekonomi di Indonesia kapanpun juga. Masyarakat Indonesia mempunyai ketekunan, keuletan, keterampilan dan inovasi yang kreatif dalam menjawab tantangan ekonomi di setiap krisis. Tahun 1998 dimana krisis moneter melanda Indonesia, banyak masyarakat tidak mempunyai pekerjaan karena di-PHK (Pemutusan Hubungan Kerja) oleh perusahaan tempatnya bekerja. Para pekerja yang terkena dampak krisis moneter tersebut akhirnya memutuskan membuka usaha sendiri dengan bekal keterampilan yang diperoleh ketika masih bekerja, sehingga saat itu mulai banyak bermunculan para pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah).

Sampai di tahun era industri 4.0 sekarang dimana semua perusahaan berusaha merubah strategi bisnis dan mengimplementasikan penggunaan teknologi, UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) masih bisa bertahan di tengah derasnya persaingan. Perkembangan UMKM pun juga semakin pesat dari tahun ke tahun. Menurut data dari Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur terdapat ada sekitar 3 jutaan UKM yang terdaftar di Jawa Timur saja.

Menjamurnya UMKM di Indonesia mendapat perhatian dari Pemerintah Negara ini. Berbagai program bantuan banyak diberikan kepada pelaku UMKM untuk meningkatkan daya saing. Pemerintah Indonesia di tahun 2016 mengeluarkan Peraturan Pemerintah mengenai Strategi Nasional Keuangan Inklusif dimana didalam strategi tersebut salah satu tujuannya adalah memberikan program pelatihan kepada UMKM.

Potensi UMKM cukup besar dalam menyumbang pendapatan domestik bruto, namun kelemahan dari UMKM masih juga belum teratasi dari tahun ke tahun sehingga banyak diantaranya yang pada akhirnya tidak lama dalam membuka usahanya. Kelemahan UMKM secara umumnya adalah rendahnya pendidikan, kurangnya pemahaman teknologi informasi, kendala penyusunan laporan keuangan.

Pada studi penelitian yang dilakukan Mulyani, Nurhayaty, dan Miharja (2019) disimpulkan bahwa para pelaku UMKM belum melakukan proses Akuntansi secara lengkap karena sulit dan rumit, namun sudah menerapkan pengumpulan bukti transaksi, masih mencampurkan uang pribadi dan usahanya, mengambil keputusan berdasarkan pengalaman karena tanpa Akuntansi mereka bisa berhasil. Kesimpulan penelitian Savitri (2018) menyatakan bahwa pelaku UMKM belum menerapkan pencatatan akuntansi, hanya mencatat pembelian bahan baku dan biaya. Penelitian Misnianningsih (2019) memberikan kesimpulan bahwa adanya keterbatasan waktu dan Sumber Daya Manusia yang membuat pelaku UMKM tidak mencatat transaksi kedalam Laporan Keuangan, ada pelaku UMKM melakukan pencatatan transaksi namun tidak sesuai dengan Standar. Hal ini sebelumnya diteliti oleh Sulistyowati (2017) yang menyatakan bahwa pelaku UMKM belum siap karena tidak memahami Standar Akuntansi Keuangan.

Jawa Timur, khususnya Kabupaten Bojonegoro memiliki UMKM lebih dari 2.000 yang tersebar di berbagai daerah Bojonegoro dan berbagai industri. Pelaku UMKM di Kabupaten Bojonegoro ada yang sudah lama berdiri, dan ada yang masih baru. Mereka berwiraswasta untuk mencari penghasilan dan ada yang untuk menambah penghasilan/ membantu suami mencari uang. Industri yang paling banyak di Bojonegoro adalah berupa jasa dan perdagangan.

Masalah yang dihadapi pelaku UMKM di Kabupaten Bojonegoro dalam mengembangkan usahanya adalah mereka tidak mengetahui kinerja dari usaha bisnisnya maju atau tidak. Informasi yang diperoleh adalah berdasar hasil penjualan saja. Jika dalam sebulan omzet mereka meningkat berarti dianggap kinerjanya bagus, namun jika menurun maka kinerjanya tidak bagus. Tidak jarang dari mereka untuk membeli barang dagang atau persediaan usahanya memakai uang rumah tangga sehingga mengganggu kehidupan

rumah tangga juga. Namun jika usahanya sedang meningkat penjualannya, hasilnya biasanya digunakan untuk kepentingan pribadi misalnya untuk berlibur atau untuk membeli *smartphone*, TV dan lain-lainnya.

Latar belakang pendidikan para pelaku UMKM di Kabupaten Bojonegoro rata-rata bukan Sarjana dan yang pernah kuliah bukan dari jurusan Akuntansi. Hal tersebut menimbulkan ketidaktahuan mereka mengenai pencatatan transaksi keuangan berdasarkan standar. Beberapa dari pelaku UMKM ada yang sudah mencatat transaksi keuangannya, namun masih sebatas transaksi penjualan dan pembelian saja dan banyak dari pelaku UMKM ini masih belum mengetahui Laporan Keuangan yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK).

Dewan Standar Akuntansi Keuangan Ikatan Akuntan Indonesia pada tahun 2009 menerbitkan SAK ETAP (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik) untuk dapat digunakan sebagai pedoman oleh entitas kecil dan menengah dalam menyusun Laporan Keuangan. Namun, dalam perkembangannya masih dirasa sulit oleh pelaku UMKM karena keterbatasan sumber daya manusia. Pada akhirnya diterbitkan SAK EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah) di tahun 2016 yang berlaku efektif 1 Januari 2018. Standar Akuntansi Keuangan EMKM ini lebih sederhana daripada SAK ETAP. Diharapkan dengan lebih sederhana dan mudah maka pelaku UMKM akan dapat menyusun Laporan Keuangan yang sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat di Kabupaten Bojonegoro ini dilaksanakan di bulan April tahun 2018. Kegiatan ini bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman kepada pelaku UMKM di Kabupaten Bojonegoro mengenai Akuntansi dan manfaat dari penyusunan Laporan Keuangan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan. Tujuan berikutnya dari kegiatan ini juga untuk mensosialisasikan Standar Akuntansi Keuangan EMKM kepada pelaku UMKM sehingga mereka dapat menyusun Laporan Keuangan sesuai dengan Standar yang telah ditetapkan oleh organisasi profesi Ikatan Akuntan Indonesia.

Adanya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan para pelaku UMKM dapat memahami dasar-dasar Akuntansi sehingga dapat menyusun Laporan Keuangan sesuai dengan SAK EMKM. Apabila pelaku UMKM telah mampu menyusun Laporan Keuangan sesuai SAK EMKM maka diharapkan dapat membuat keputusan berdasarkan informasi yang diperoleh dari Laporan Keuangan.

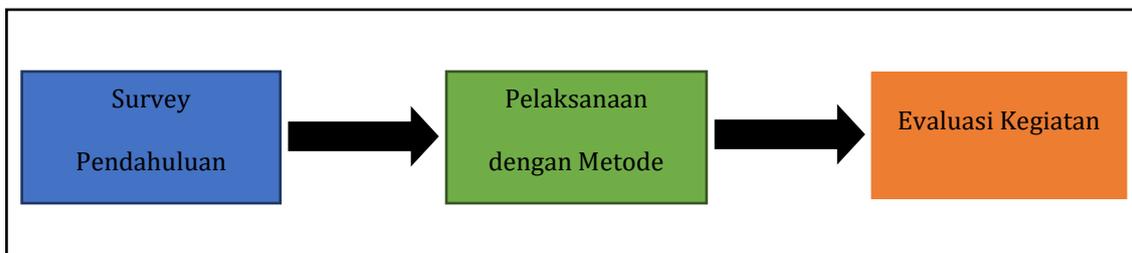
Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat berupa Bimbingan Teknis kepada Pelaku UMKM di Kabupaten Bojonegoro diharapkan dapat menjawab permasalahan yang selama ini menjadi kendala UMKM. Pelatihan Akuntansi dan penyusunan Laporan Keuangan masih dilakukan secara manual meski sekarang sudah memasuki era industri 4.0. Hal ini dikarenakan pelaku UMKM masih ada yang belum mempunyai data keuangan sebab belum mencatat transaksi keuangannya. Hasil penelitian Achadiyah (2019) menyatakan bahwa implementasi otomatisasi pencatatan akuntansi pada UMKM memiliki keterbatasan sulitnya identifikasi komponen Laporan Keuangan dikarenakan sebelumnya tidak ada pembukuan secara akuntansi dan tidak ada data-data.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah sosialisasi, pelatihan dan pendampingan. Tahapan dalam kegiatan pengabdian untuk mencapai tujuan adalah yang pertama dilakukan survey pendahuluan. Kami bekerjasama dengan Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur. Survey pendahuluan dilakukan oleh Dinkop UKM Provinsi Jawa Timur untuk mengetahui permasalahan yang ada sehingga kegiatan yang diberikan dapat menjadi solusi permasalahan.

Tahapan selanjutnya adalah melaksanakan bimbingan teknis kepada pelaku UMKM Kabupaten Bojonegoro yang bergerak di bidang jasa dan perdagangan. Peserta diberikan sosialisasi mengenai pemahaman dasar-dasar Akuntansi dan pentingnya Laporan Keuangan. Pelaku UMKM Kabupaten Bojonegoro diperkenalkan untuk mencatat transaksi keuangan dan menyusun Laporan Keuangan sesuai dengan SAK EMKM. Metode yang dipergunakan ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Kusuma, Indra Cahya dan Via Lutfiany (2018) bahwa pemahaman akuntansi merupakan variabel dominan dari implementasi SAK EMKM. Kemudian hasil penelitian dari Badria, Nuril dan Nur Diana (2018) menyatakan bahwa sosialisasi berpengaruh pada penggunaan SAK bersama-sama dengan persepsi.

Tahapan akhir dari bimbingan teknis ini adalah melakukan evaluasi. Tim melakukan evaluasi dengan cara membandingkan pemahaman peserta sebelum dan setelah kegiatan. Evaluasi ini dilakukan dengan memberikan pertanyaan kepada peserta dan memberikan hadiah kepada peserta yang dapat menjawab. Dari evaluasi tersebut dapat diketahui apakah kegiatan yang dilakukan sudah dapat memberikan solusi atas permasalahan.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan
(Sumber : Penulis)

HASIL dan PEMBAHASAN

Hasil kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan memberikan Bimbingan Teknis kepada Pelaku UKM di Kabupaten Bojonegoro telah sesuai dengan rencana yang telah disusun bersama tim. Pada tahapan pertama yaitu survey pendahuluan yang dibantu oleh Tim Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur dihasilkan bahwa pelaku UKM di Kabupaten Bojonegoro masih ada yang belum mencatat transaksinya. Adapun yang sudah mencatat transaksinya hanya sederhana saja, terbatas penjualan dan pembelian barang dagang maupun persediaan. Kemudian ada pelaku UKM yang hanya menyusun Laporan Laba Rugi saja dan rata-rata dari pelaku UKM Kabupaten Bojonegoro masih mencampur antara aset usaha dengan pribadi.

Bimbingan Teknis yang dilakukan berlangsung selama 2 hari. Kegiatan dilangsungkan di Hotel Dewarna Bojonegoro pada tanggal 10-11 April 2018. Bimbingan teknis ini diikuti oleh para pelaku UKM Kabupaten Bojonegoro dari industri jasa dan perdagangan (Gambar 2). Acara dibuka oleh tim dari Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur sekaligus membacakan *curriculum vitae* dari tim pengabdian kepada masyarakat kepada para peserta agar yakin bahwa mereka dilatih oleh Akuntan yang mempunyai kompetensi di bidangnya (Gambar 3). Peserta diberikan pemahaman Akuntansi dan pentingnya menyusun Laporan Keuangan terlebih dahulu. Kami memberikan motivasi juga kepada pelaku UKM untuk menyusun Laporan Keuangan dengan harapan pemilik usaha mempunyai kesadaran sendiri dalam mencatat transaksi keuangannya (Gambar 4). Sebelum kegiatan dimulai, peserta sudah diberikan materi yang

akan disampaikan supaya peserta dapat membacanya terlebih dahulu. Berikut adalah kegiatan pengabdian bersama peserta.



Gambar 2. Peserta Pelatihan Bimtek
(Sumber : Dokumen Pribadi Penulis)



Gambar 3. Pembukaan dan Perkenalan dari Dinkop UKM Provinsi Jawa Timur
(Sumber : Dokumen Pribadi Penulis)



Gambar 4. Penjelasan Dasar-Dasar Akuntansi dan Motivasi Kepada Peserta
(Sumber : Dokumen Pribadi Penulis)

Kemudian selanjutnya diberikan pengenalan mengenai penyusunan Laporan Keuangan berdasarkan SAK EMKM. Peserta diberikan contoh terlebih dahulu dimulai pencatatan transaksi kedalam jurnal sampai menjadi Laporan Keuangan yang sesuai dengan SAK EMKM. Setelah itu peserta diberikan kasus untuk dapat dikerjakan dan dapat mengajukan pertanyaan jika belum memahami (Gambar 5). Untuk mengetahui kemampuan peserta setelah diberikan pelatihan, maka peserta diminta untuk menjawab kasus yang diberikan. Bagi peserta yang dapat menjawab kasus tersebut akan diberikan hadiah berupa buku SAK EMKM (Gambar 6).

Pada sesi tanya jawab, ada peserta yang bertanya kenapa bimbingan teknis ini tidak langsung memanfaatkan teknologi yaitu dengan menggunakan komputer. Alasan kami memberikan bimbingan teknis ini dengan cara manual terlebih dahulu karena pengetahuan mengenai teknologi para peserta beragam, jadi tidak semua *familiar* dengan komputer. Kemudian alasan berikutnya adalah karena kami menginginkan agar peserta memahami secara sederhana dulu pencatatan transaksi keuangan sesuai dengan SAK EMKM. Harapan kami dapat menindaklanjuti bimbingan teknis ini kedepannya menggunakan teknologi komputer atau *smartphone* agar peserta dapat terbantu pekerjaannya dalam mencatat transaksi keuangannya.



Gambar 5. Penjelasan Penyusunan Laporan Keuangan sesuai SAK EMKM
(Sumber : Dokumen Pribadi Penulis)



Gambar 6. Peserta Mendapat Hadiah SAK EMKM
(Sumber : Dokumen Pribadi Penulis)

KESIMPULAN

Bimbingan Teknis pencatatan transaksi keuangan sesuai SAK EMKM merupakan salah satu solusi yang dapat diberikan agar pelaku UKM dapat meningkatkan daya saing di era industri 4.0. Pencatatan transaksi yang dilakukan dapat digunakan sebagai sumber informasi bagi pelaku UKM untuk lebih mengefisienkan biayanya, mengetahui perkembangan usahanya dan dapat membuat strategi bisnis kedepannya.

Pelaksanaan kegiatan ini berjalan dengan lancar, peserta mengikuti acara sampai selesai. Peserta juga antusias dalam bertanya dan menjawab kasus yang diberikan dimana di akhir acara terdapat peserta yang mendapat hadiah buku SAK EMKM karena berhasil menjawab. Setelah diberikan Bimbingan Teknis, pengetahuan peserta sudah bertambah menjadi paham mengenai pemisahan kekayaan pribadi dengan usaha, pencatatan transaksi yang berguna bagi mereka, dan manfaat dalam penyusunan laporan keuangan sesuai SAK EMKM. Pelaku UKM juga pada akhirnya mengetahui bahwa Laporan Keuangan yang disusun sangat sederhana daripada yang dibayangkan sebelumnya. Laporan Keuangan yang harus disusun oleh pelaku UKM hanya berupa Laporan Posisi Keuangan, Laporan Laba Rugi dan Catatan atas Laporan Keuangan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Atas Berkah dan Rahmat dari Allah Subhanahu Wa Ta'ala serta salam dan sholawat kami sampaikan kepada Nabi Muhammad Shalallahu Alaihi Wassalam sehingga kegiatan Bimbingan Teknis ini berjalan dengan lancar. Tidak lupa kami ucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang bekerjasama dan mendukung kegiatan ini. Terimakasih kepada Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Jawa Timur atas kerjasamanya dalam mewujudkan kegiatan Bimbingan Teknis kepada UKM Kabupaten Bojonegoro, kepada Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya yang memfasilitasi pelaksanaan kegiatan tersebut, kepada Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LP2M) STIESIA Surabaya yang telah membimbing untuk kegiatan Pengabdian Kepada

Masyarakat, serta kepada peserta yang bersedia meluangkan waktunya untuk hadir dan antusias untuk mengikuti acara tersebut dari awal hingga akhir.

DAFTAR PUSTAKA

- Achadiyah, B. N. (2019). Otomatisasi Pencatatan Akuntansi Pada UMKM. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 10(1).
<https://doi.org/10.18202/jamal.2019.04.10011>
- Andarsari, P. R., & Dura, J. (2018). IMPLEMENTASI PENCATATAN KEUANGAN PADA USAHA KECIL DAN MENENGAH (Studi pada Sentra Industri Kripik Tempe Sanan di Kota Malang). *Jurnal JIBEKA*, 12, 59-64.
<https://media.neliti.com/media/publications/262609-implementasi-pencatatan-keuangan-pada-us-334acce7.PDF>
- Badria, N., & Diana, N. (2015). persepsi pelaku UMKM dan sosialisasi SAK EMKM terhadap diberlakukannya laporan keuangan yang berbasis SAK EMKM. *Dk*, 53(9), 1689-1699.
- Diskopukm.jatimprov.go.id. Bank Data – Dinas Koperasi dan UKM Jatim. Diakses pada 3 November 2020, dari <https://data.diskopukm.jatimprov.go.id/>
- Kusuma, I. C., & Lutfiany, V. (2019). Persepsi UMKM Dalam Memahami SAK EMKM. *Jurnal Akunida*, 4(2), 1. <https://doi.org/10.30997/jakd.v4i2.1550>
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2016). *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah*. Jakarta.
- Misnianningsih, Lusy Nur. (2019). Penerapan Laporan Keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Pahandut Kota Palangkaraya. *Skripsi*. Palangkaraya: Institut Agama Islam Negeri Palangkaraya Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
- Mulyani, A. S., Nurhayaty, E., & Miharja, K. (2019). Penerapan Pencatatan dan Laporan Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM). *Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 219-226.
<https://doi.org/10.31294/jabdimas.v2i2.5818>
- Puspitaningtyas, Z. (2017). Pembudayaan Pengelolaan Keuangan Berbasis Akuntansi bagi Pelaku UKM. *Jurnal Akuntansi*, XXI(03), 361-372.
- Savitri, R. V. (2018). PENCATATAN AKUNTANSI PADA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (STUDI PADA UMKM MR . PELANGI SEMARANG)
Keywords: accounting records , UMKM Kata Kunci: Pencatatan Akuntansi , UMKM Corresponding author: 5(2), 117-125.
<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jmbi/article/view/20808/20499>
- Sulistiyowati, Y. (2017). Pencatatan Pelaporan Keuangan UMKM (Study Kasus Di Kota Malang). *Referensi: Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi*, 5(2), 49.
<https://doi.org/10.33366/ref.v5i2.831>
- Syahrenny, Nenny. (2020). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Sesuai SAK EMKM. Prosiding Seminar Nasional Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat. 13-17.
<http://snp2m.unim.ac.id/index.php/snp2m/article/view/404/249>

Perancangan Sistem Wahana Perkemahan Ramah dan Aman Sebagai Daya Tarik Wisatawan Bumi Perkemahan Bedengan

Chusnana Insjaf Yogihati^{1*}, Markus Diantoro², Nasikhudin³, Sefia Kharen Gilar Tiana⁴, Akhmad Al Ittikhad⁵

^{1,2,3,4,5} Universitas Negeri Malang, Jl. Semarang 5 Malang 65145, Indonesia
e-mail: chusnana.insjaf.fmipa@um.ac.id¹, Markus.diantoro.fmipa@um.ac.id²,
nasikhudin.fmipa@um.ac.id³, sefiakharen@gmail.com⁴, ittikhad@gmail.com⁵

* Penulis Korespondensi: E-mail: chusnana.insjaf.fmipa@um.ac.id

Abstract

The tourist area of Bumi Perkemahan Bedengan was located in Selokerto, Selorejo, Dau, Malang, East Java. It was opened in 2007 and was originally a mahogany tree nursery. The Bedengan camp area was currently a fairly educational camping area that combines elements of recreation with education or what was known as "Recreational Education". As a camping area, Bumi Perkemahan Bedengan was still not informative on the map of the camp area, and there was still a lack of directions. Visitors will certainly find a certain place if the information area was still lacking. Other problems were that the level of neatness and cleanliness was still low, where there were still many blocks of the camp area that still have dirt. There was also a lot of useless scrubs in the camping area, and there were still lots of logs scattered about. The solution was made the installation of camping that was friendly and safe as a tourist attraction and the convenience of visitors. In addition, it made the camping area more innovative as an educational camp so as to create friendly and safe "recreational education" facilities

Keywords: camp, Bedengan, safe, friendly, recreational education.

Abstrak

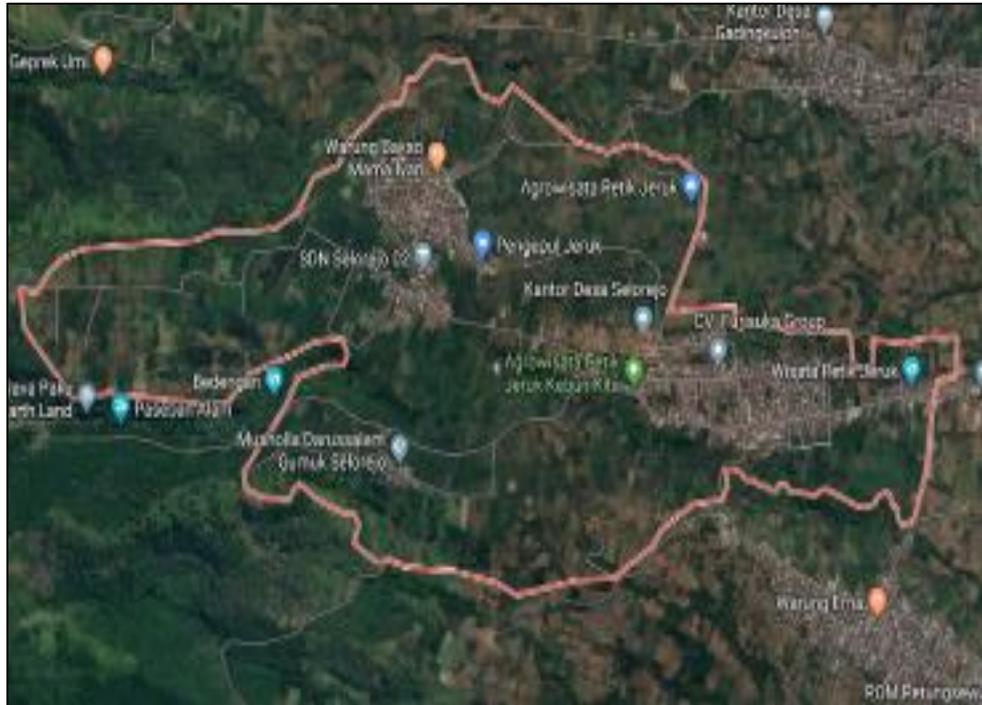
Kawasan wisata Bumi Perkemahan Bedengan terletak di Dusun Selokerto, Desa Selorejo, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang, Jawa Timur. Dibuka pada tahun 2007 dan awalnya merupakan tempat pembibitan pohon mahoni. Kawasan perkemahan Bedengan saat ini merupakan kawasan perkemahan yang cukup edukatif yang menyatukan unsur- unsur rekreasi dengan edukasi atau yang dikenal dengan "Pendidikan Rekreasi". Sebagai kawasan perkemahan, Bumi Perkemahan Bedengan masih belum informatif dalam pemetaan area perkemahan, dan masih kurangnya penunjuk arah. Pengunjung tentunya akan kesulitan menemukan spot tertentu bila informasi area masih kurang. Permasalahan lainnya juga tingkat kerapian dan kebersihan juga masih rendah dimana masih banyak blok-blok area perkemahan yang masih beralaskan tanah. Banyak dijumpai juga semak- semak belukar yang tidak berguna dan tidak seharusnya ada di area untuk berkemah, serta masih ditemukan banyak tumpukan kayu yang masih berserakan. Solusi yang mampu dilakukan yaitu dengan membuat instalasi wahana perkemahan yang ramah dan aman sebagai daya tarik wisatawan dan kenyamanan para pengunjung. Selain itu menjadikan kawasan perkemahan lebih inovatif sebagai perkemahan yang edukatif sehingga terwujudnya sarana "pendidikan rekreasi" yang ramah dan aman

Kata kunci: perkemahan, Bedengan, aman, ramah, pendidikan rekreasi.

PENDAHULUAN

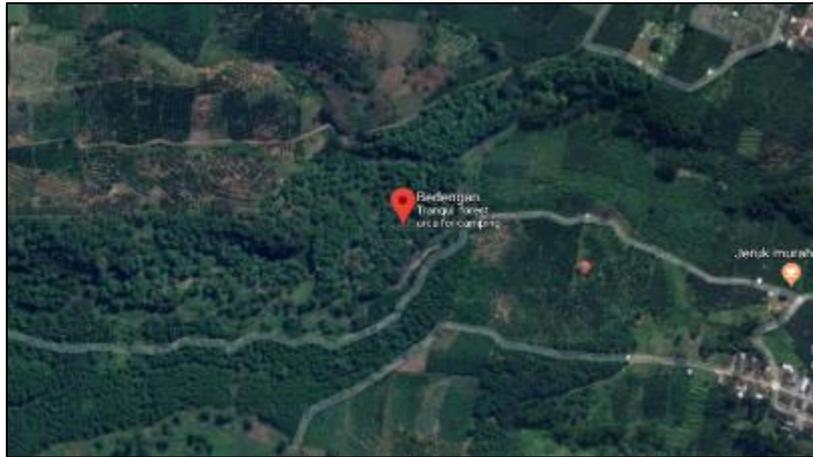
Bumi perkemahan Bedengan secara geografis terletak di Dusun Selokerto, Desa Selorejo, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang, Jawa Timur. Bumi perkemahan Bedengan merupakan salah satu bagian dari kawasan wisata Bedengan. Kawasan wisata Bedengan berjarak kurang lebih 25 km dari pusat kota Malang. Kawasan wisata Bedengan memiliki luas 13,7 Ha, sedangkan kawasan perkemahannya memiliki luas 2,5 Ha. Bedengan berada di kawasan yang memiliki topografi berbukit- bukit. Status kepemilikan Bedengan dimiliki

dan dikelola oleh Perhutani. Sementara itu pengolahan hariannya dilakukan oleh Lembaga Kemitraan Desa Pengolah Hutan (LKDPH) Desa Selorejo. LKDPH merupakan lembaga yang berada di bawah Kesatuan Pemangku Hutan (KPH) Kabupaten Malang (Sutadji, Nurmalasari, & Nafiah, 2020).



Gambar 1. Peta Satelit Desa Selorejo
(Sumber : Google Maps)

Desa Selorejo yang merupakan kawasan dataran tinggi, menjadikannya kawasan wisata yang sejuk dan asri. Penganjung yang datang akan disugahi pemandangan alam yang indah dan udara yang dingin. Memasuki kawasan wisata Bedengan, penganjung akan disambut pepohonan pinus. Kawasan wisata Bedengan memiliki akses jalan yang sudah bagus, sebab akses jalannya telah diperbaiki dari yang sebelumnya jalanan sangat sulit dilalui karena becek pada saat musim hujan. Kawasan wisata Bedengan dibuka pada tahun 2007 dan awalnya merupakan tempat pembibitan pohon mahoni ("Wahana Alam Bedengan," 2014). Hingga akhirnya berkembang menjadi kawasan wisata Bedengan yang menyuguhkan pemandangan alam yang asri dan dijadikannya sebagai kawasan perkemahan (Pertiwi, 2017). Sebagai kawasan perkemahan, Bumi Pekemahan Bedengan menjadi tempat yang ideal sebab lokasinya yang berdekatan dengan sumber air bersih. karena adanya sungai. Sungai kecil disekitar perkemahan menjadikannya nilai plus tersendiri bagi bumi perkemahan ini yang banyak memikat para penganjung (Sutadji et al., 2020).



Gambar 2. Kawasan Bumi Perkemahan Bedengan
(Sumber : Google Maps)

Kawasan perkemahan Bedengan saat ini hanya sebagai kawasan perkemahan yang cukup edukatif yang menyatukan unsur- unsur rekreasi dengan edukasi atau yang dikenal dengan “Pendidikan Rekreasi” (Satya, 2018). Rekreasi merupakan cangkupan dari arti luas mengenai pendidikan. Suatu pandangan kontemporer, yang disampaikan oleh Hutchinson menjelaskan bahwa rekreasi merupakan bagian integral dari proses pendidikan secara keseluruhan. Pandangan semacam ini di dasarkan pada asumsi bahwa proses belajar terdiri dari komponen-komponen yang dapat diterapkan dalam berbagai situasi rekreasi. Melalui pendidikan rekreasi, prinsip- prinsip pendidikan aktual dapat diterapkan yang meliputi motivasi, pemahaman, prestasi, dan transfer belajar melalui situasi lainnya oleh karena itu rekreasi merupakan wadah untuk mencapai tujuan pendidikan (Iva, 2013). Melalui potensi yang ada di kawasan rekreasi, maka kegiatan yang ada di dalamnya dapat digunakan sebagai sarana mengisi waktu luang dengan kegiatan yang positif yang mengarah pada kegiatan edukasi. Kawasan bumi perkemahan Bedengan akan lebih berpotensi sebagai sarana pendidikan rekreasi apabila fasilitas yang ada pada tempat wisata bumi perkemahan Bedengan menunjang tujuan tersebut (Raksun & Karnan, 2019).

Di bumi perkemahan Bedengan, tingkat kerapian dan kebersihan juga masih rendah dimana masih banyak blok- blok area perkemahan yang masih beralaskan tanah. Banyak dijumpai juga semak- semak belukar yang tidak berguna dan tidak seharusnya ada di area untuk berkemah, serta masih ditemukan banyak tumpukan kayu yang masih berserakan (Pertwi, 2017). Kondisi tersebut dapat berdampak pada keselamatan para pengunjung yang menginap di lokasi perkemahan sebab akan menjadi tempat untuk hewan- hewan liar berkunjung seperti ular. Kondisi buruk lainnya terjadi apabila musim hujan telah tiba, apabila hujan turun air hujan masih banyak yang menggenang disekitar tenda- tenda perkemahan. Genangan air memicu pertumbuhan nyamuk yang dapat mengganggu kenyamanan pengunjung, dan lebih parahnya lagi dapat membawa penyakit deman berdarah (Prasetyo & Yulianingsi, 2012).

Sebagai kawasan perkemahan, Bumi Perkemahan Bedengan masih belum informative dalam pemetaan area perkemahan, dan masih belum adanya penunjuk arah. Pengunjung tentunya akan kesulitan menemukan spot tertentu bila informasi area masih kurang. Permasalahan lainnya juga disebabkan kurangnya rambu penanda kondisi suatu tempat di kawasan perkemahan tersebut, hal ini dapat membahayakan pengunjung semisal pengunjung tidak mengetahui bahwa area tersebut memiliki bahaya semisal berupa lubang besar atau jurang (Nasihin, Kosasih, & Nurlaila, 2019).

Kurangnya infrastruktur dan fasilitas di Bumi Perkemahan Bedengan menjadi masalah bagi pengunjung. Kekurangan ini bukan hanya pada kuantitas namun lebih pada kualitas. Seperti kebersihan MCK yang masih kurang adalah salah satu contohnya. Jumlah yang memadai apabila kualitasnya buruk akan berdampak buruk bagi para pengunjung. Keberadaan MCK yang bersih merupakan salah satu kebutuhan dasar bagi para pengunjung, sebab pengunjung yang berniat berkemah akan berada di tempat Bumi Perkemahan Bedengan selama jangka waktu lebih dari satu hari. Oleh karena itu fasilitas MCK perlu diperhatikan bagi dari segi kuantitas dan kualitasnya (Pertiwi, 2017; ROHMAH, 2015).

Perbaikan infrastruktur dan penambahan fasilitas yang masih kurang di kawasan perkemahan menjadi inovasi penting sebagai upaya menjadikan kawasan perkemahan ini menjadi perkemahan yang edukatif sehingga terwujudnya sarana “pendidikan rekreasi” yang ramah dan aman. Pengunjung yang datang tidak hanya akan melepas penat dan mendapat suguhan pemanangan alam yang indah, namun juga mendapatkan sinergi untuk menjadi manusia yang lebih baik lagi. Konsep-konsep baru yang mampu menunjang berdirinya kawasan perkemahan Bedengan yang aman, ramah, dan edukatif perlu untuk dilakukan.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan dibagi dalam kurun waktu 1 tahun. Berikut adalah metode pelaksanaan yang akan dilakukan:

1. Identifikasi masalah

- Tim pengabdian, warga, dan pengolah Bumi Perkemahan Bedengan bersama-sama menemukan dan melihat ulang secara kritis potensi yang berhubungan dengan permasalahan di Bumi Perkemahan Bedengan
- Tim pengabdian, warga, dan pengolah Bumi Perkemahan Bedengan bersama-sama melakukan perencanaan waktu dan penentuan tempat yang tepat untuk pelaksanaan setiap program.

2. Analisis kebutuhan

Tim pengabdian, warga, dan pengolah Bumi Perkemahan Bedengan bersama-sama menentukan kebutuhan yang diperlukan dalam pelaksanaan program.

3. Penyusunan Program

Program yang menjadi prioritas adalah untuk:

- Menjadikan Bumi Perkemahan Bedengan sebagai wadah “Pendidikan Rekreasi”
- Program untuk mengantisipasi terdapatnya hewan liar di area perkemahan.
- Menambah dan memperbaiki fasilitas.

4. Pelaksanaan, monitoring, dan evaluasi program

5. Lokakarya Hasil dengan menghadirkan *stakeholder* program.

6. Pelaporan

HASIL dan PEMBAHASAN

Pada kegiatan pengabdian masyarakat ini, diimplementasikan di kawasan Bumi Perkemahan Bedengan yang berfokus pada perbaikan fasilitas area perkemahan dan pelatihan. Perbaikan area penempatan tenda menjadi fokus utama dalam pengabdian ini, dimana penempatan tenda tidak hanya beralasan tanah saja namun beralasan vapping sehingga menjadi lebih ramah dan aman untuk ditempati pengunjung yang berkemah. Pemilihan tempat disepakati bersama antara ketua penelitian dengan ketua pengelola kawasan Bumi Perkemahan Bedengan dengan mempertimbangkan pembangun wahana lainnya dari ketua kegiatan lainnya pula seperti yang ditunjukkan pada Gambar 3.



Gambar 3. Lokasi pembangunan penempatan tenda kemah
(Sumber : Dokumentasi pribadi)

Pada tanggal 27 Agustus 2020, dilakukan proses pembangunan paving sebagai pondasi alas tenda perkemahan. Tim pengabdian turut serta dalam proses pembangunan ini yakni menyerahkan dan pengarahannya desain yang diinginkan kepada Bapak Agus selaku pemimpin tim pembangunan paving perkemahan. Proses pertama dilakukan dengan meratakan tanah untuk membangun pondasi area pemavingan. Daerah yang divaving terdiri dari tiga unit yang masing-masing memiliki ukuran 4 x 2,5 m. Pondasi ditempatkan pada tanah yang tinggi, bertujuan agar mengurangi resiko terkenanya air yang diakibatkan oleh genangan air hujan, dengan demikian area perkemahan khususnya didalam tenda menjadi lebih bersih dan juga nyaman seperti ditunjukkan pada Gambar 4.



Gambar 4. Proses konstruksi pondasi area penempatan tenda
(Sumber : Dokumentasi pribadi)

Tempat pemasangan tenda perkemahan yang sudah jadi, selanjutnya tim pengabdian membeli dan memasang tenda yang sesuai dengan yang dirancang di proposal pengabdian. Tenda yang dipesan memiliki keunggulan dimana kain yang digunakan lebih tebal seperti yang ditunjukkan pada Gambar 5. Pemasangan tenda dilakukan pada tanggal 2 Oktober 2020. Pada kesempatan ini juga dilakukan uji coba oleh LP2M yang sekaligus menjadi tempat diadakannya monev.



Gambar 5. Hasil pemasangan tenda perkemahan
(Sumber : Dokumentasi pribadi)

KESIMPULAN

Wahana Perkemahan yang ramah dan aman sebagai daya tarik wisatawan dan kenyamanan para pengunjung Bumi Perkemahan Bedengan. Selain itu menjadikan kawasan perkemahan lebih inovatif sebagai perkemahan yang edukatif sehingga terwujudnya sarana “pendidikan rekreasi” yang ramah dan aman.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami mengucapkan banyak terimakasih kepada LP2M Universitas Negeri Malang yang telah mendanai kegiatan pengabdian masyarakat ini, pemerintah Dusun Selokerto, Desa Selorejo, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang, sebagai mitra pengabdian, dan pengurus Bumi Perkemahan Bedengan yang telah membantu dalam kegiatan pengabdian.

DAFTAR PUSTAKA

- Iva, S. (2013). Manajemen Pengolahan Fasilitas Outbound Objek Wisata Linggo Asri Sebagai Wahana Pendidikan Rekreasi di Kabupaten Pekalongan Tahun 2013. *Semarang: Pendidikan Jasmani Kesehatan dan Rekreasi Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Semarang*.
- Nasihin, I., Kosasih, D., & Nurlaila, A. (2019). Peningkatan Kapasitas Media Sosial Interpretasi Bumi Perkemahan Pasir Batang Desa Karang Sari Kecamatan Darma Kabupaten Kuningan, Jawa Barat, Indonesia. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(01), 1-10. <https://doi.org/10.25134/empowerment.v2i01.1786>
- Pertiwi, M. (2017). Bumi Perkemahan Bedengan, Cocok untuk Sarana Edukasi. Diambil dari <https://www.kompasiana.com/maiayahoo/5911a5af02b0bd894f04bc96/bumi-perkemahan-bedengan-cocok-untuk-sarana-edukasi?page=all/>
- Prasetyo, F. E., & Yulianingsi, W. (2012). PELATIHAN TRAINER OUTBOUND DALAM MENGEMBANGKAN DESA WISATA DI DESA BAJULAN KECAMATAN LOCERET KABUPATEN NGANJUK. <https://journal.unesa.ac.id/index.php/jpls/inde>, 1.
- Raksun, A., & Karnan, K. (2019). Pembinaan Masyarakat dalam Budidaya Tanaman Cabai Rawit dengan Sistem Bedengan Lahan dan Aplikasi Mulsa Plastik. *Jurnal Pengabdian Magister Pendidikan IPA*, 1(2), 1-7. <https://doi.org/10.29303/jpmpi.v1i2.240>
- ROHMAH, S. (2015). ANALISIS SEBARAN KESUBURAN TANAH DENGAN METODE POTENSIAL DIRI (SELF POTENTIAL) (Studi Kasus Daerah Pertanian Bedengan Malang) SKRIPSI Oleh : SITI ROHMAH.
- Satya, B. (2018). Wisata Edukatif, Mengenal alam di Bedengan Desa Selorejo Dau Malang. Diambil dari <http://arek-jagalan.blogspot.com/2018/01/wisata-edukatif-mengenal-alam-di-bedengan-selorejo-dau-malang.html/>
- Sutadji, E., Nurmalasari, R., & Nafiah, A. (2020). PENGEMBANGAN POTENSI WISATA KAWASAN BEDENGAN DENGAN PEMBANGUNAN FASILITAS RUMAH POHON UNTUK

WISATAWAN. 1(2), 107-112.

Wahana Alam Bedengan. (2014). Diambil 10 November 2020, dari GalamedialABS
website: <http://ngalam.id/read/4720/wana-wisata-alam-bedengan/>

Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Kawula Muda Kota Surabaya Melalui GIBEI STIESIA Surabaya

Bambang Hadi Santoso^{1*}, Yayah Atmajawati², Sasi Agustin³

^{1,2,3}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

e-mail: bambanghadisantoso@stiesia.ac.id¹, yayah@stiesia.ac.id², sasiagustin@stiesia.ac.id³

* Penulis Korespondensi: E-mail: bambanghadisantoso@stiesia.ac.id¹

Abstract

Through the program of "The Increase of Youngster Society of Surabaya City via GIBEI STIESIA Surabaya", it can be increased total number of opening account (OA) in Surabaya, so it can add total investor in Surabaya in capital market in Indonesia. Total number of OA in Surabaya is very limited, only 1.119 % of total population in Surabaya. Such condition influences on partnership GIBEI STIESIA – i.e. it is not easy to obtained local investor to increase the performance of GIBEI STIESIA. The solution will be done by conducting capital market socialization and education addressed to the society, mainly the youngsters (student of university and student of senior high school). This is necessary for the youngsters the understanding in capital market since they were young, so when they pass from the senior high school or university, they will be ready to invest their money in capital market. After they know capital market, finally they are aware its benefit, and therefore they decide to invest money in capital market in order to obtain welfare. The more the public invest in capital market it will achieve the public welfare, and also the capital market industry in Indonesia becomes great and equivalent with the capital market in the Asia – Pacific. Output of this activity: total number of OA of the public in Surabaya, mainly students, so it will increase the GIBEI STIESIA performance. Outcome: the welfare of the public in Surabaya increases by executing the above mentioned investment, in other words the public in Surabaya contributes the capital market industry especially in Surabaya.

Keywords: investor, opening account, capital market, public welfare

Abstrak

Melalui Program "Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Kawula Muda Kota Surabaya Melalui GIBEI STIESIA Surabaya" dapat ditingkatkan jumlah kepemilikan Rekening Efek (RE) di Surabaya, sehingga terdapat penambahan jumlah pemodal Surabaya yang turut serta meramaikan pasar modal Indonesia. Jumlah pemilik RE Surabaya sangatlah kecil, 1,119 % dari jumlah penduduk Surabaya. Kondisi tersebut berdampak pada mitra kerja: GIBEI STIESIA–tidak mudahnya mendapatkan pemodal lokal yang berpengaruh pada kinerja GIBEI STIESIA. Permasalahan diselesaikan dengan memberikan sosialisasi & edukasi pasar modal kepada masyarakat umum, terutama kawula muda (mahasiswa, pelajar). Kepada mereka diperlukan pemahaman sejak dini, sehingga saat mereka terjun ke masyarakat, siap melakukan investasi pasar modal. Setelah mengenali pasar modal, mereka akhirnya menyadari manfaatnya, sehingga akhirnya bersedia melakukan investasi pasar modal untuk mendapatkan kesejahteraan. Semakin banyak masyarakat melakukan investasi pasar modal, akan tercapai kesejahteraan masyarakat, di samping itu industri pasar modal Indonesia menjadi semakin besar untuk disetarakan pasar modal Asia Pasifik. Output kegiatan: bertambahnya jumlah RE masyarakat Surabaya, khususnya kalangan mahasiswa pelajar, sehingga dapat menaikkan kinerja GIBEI STIESIA. Outcome: semakin sejahteranya masyarakat Surabaya dengan melakukan investasi dimaksud, serta dapat dikatakan masyarakat Surabaya berkontribusi dalam menyemarakkan industri pasar modal, khususnya Surabaya.

Kata kunci: Pemodal, Rekening Efek, pasar modal, kesejahteraan masyarakat.

PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

Latar Belakang

Sejak tahun 1977 pasar modal di Indonesia diaktifkan kembali setelah mengalami vakum yang cukup lama. Karena mengalami vakum, maka pemahaman pasar modal pada masyarakat Indonesia belumlah seperti yang diharapkan, atau dapat dikatakan bahwa literasi masyarakat tentang pasar modal masih rendah (Dwidjosumarno, 2017).

Hal tersebut antara lain ditunjukkan oleh jumlah pemilik RE (Rekening Efek) di Kota Surabaya yang sangat kecil, yakni hanya sebanyak 31.718 penduduk (Dwidjosumarno, Nopember 2017), dan sementara itu jumlah penduduk Kota Surabaya per akhir tahun 2014 adalah sebanyak 2.833.924 orang (Jawa Timur dalam Angka, 2014), yang dengan demikian jumlah pemilik RE di Kota Surabaya hanya 1,119 % saja dari jumlah penduduk Kota Surabaya (Dwidjosumarno, Nopember 2017). Kondisi tersebut berdampak pada mitra kerja "GIBEI STIESIA Surabaya (Galeri Investasi Bursa Efek Indonesia – Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia – Surabaya)", yaitu tidak mudahnya mendapatkan pemodal (investor) lokal yang akhirnya berpengaruh pada kinerja GIBEI STIESIA Surabaya. PT Bursa Efek Indonesia meminta GIBEI STIESIA Surabaya untuk setidaknya di setiap tahun terdapat minimal 100 pembukaan RE serta dituntut adanya nilai transaksi perdagangan efek.

Sejauh ini masyarakat lebih mengenal serta memahami industri perbankan dan bukan pasar modal. Perusahaan-perusahaan dalam memenuhi kebutuhan sumber pendanaan juga lebih memilih mendapatkan sumber pendanaan melalui perbankan, dan demikian pula masyarakat pemilik modal (investor) lebih memilih melakukan investasi (baca: menyimpan uangnya) melalui perbankan dalam bentuk deposito.

Padahal pasar modal sebenarnya dapat dipakai sebagai alternatif bagi masyarakat pemodal untuk melakukan investasi, dan di samping itu pasar modal juga sebagai alternatif untuk mendapatkan pendanaan bagi perusahaan-perusahaan yang membutuhkan dana.

Padahal sebenarnya masyarakat dengan menanamkan dananya dalam bentuk deposito, hanya mendapatkan return (keuntungan) dalam jumlah yang tidak seberapa (saat ini berkisar 4 % per tahun). Sedangkan masyarakat yang melakukan investasi di pasar modal, mendapatkan return dalam jumlah yang lebih besar dari itu. Return investasi pada saham dapat berupa pembagian deviden dari perusahaan kepada masyarakat pemodal, selain berupa capital gain. Deviden adalah merupakan sebagian dari keuntungan (profit) perusahaan yang diberikan kepada masyarakat pemodal selaku pemilik saham dalam bentuk uang tunai (cash dividend), sedangkan capital gain adalah keuntungan yang didapat masyarakat pemodal yang berasal dari menjual saham pada harga yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan harga saham pada saat mereka membeli saham pada pertama kalinya. Sementara itu, bagi perusahaan-perusahaan, pasar modal merupakan sarana untuk mendapatkan sumber pendanaan di luar perbankan, yang malahan tidak memberatkan bagi mereka, dikarenakan mereka tidak perlu melakukan pembayaran bunga pinjaman sehubungan dengan pinjaman dana bank.

Pemahaman atau literasi mengenai hal – hal tersebut (manfaat dan pentingnya keberadaan pasar modal), baik bagi masyarakat pemilik modal maupun bagi perusahaan-

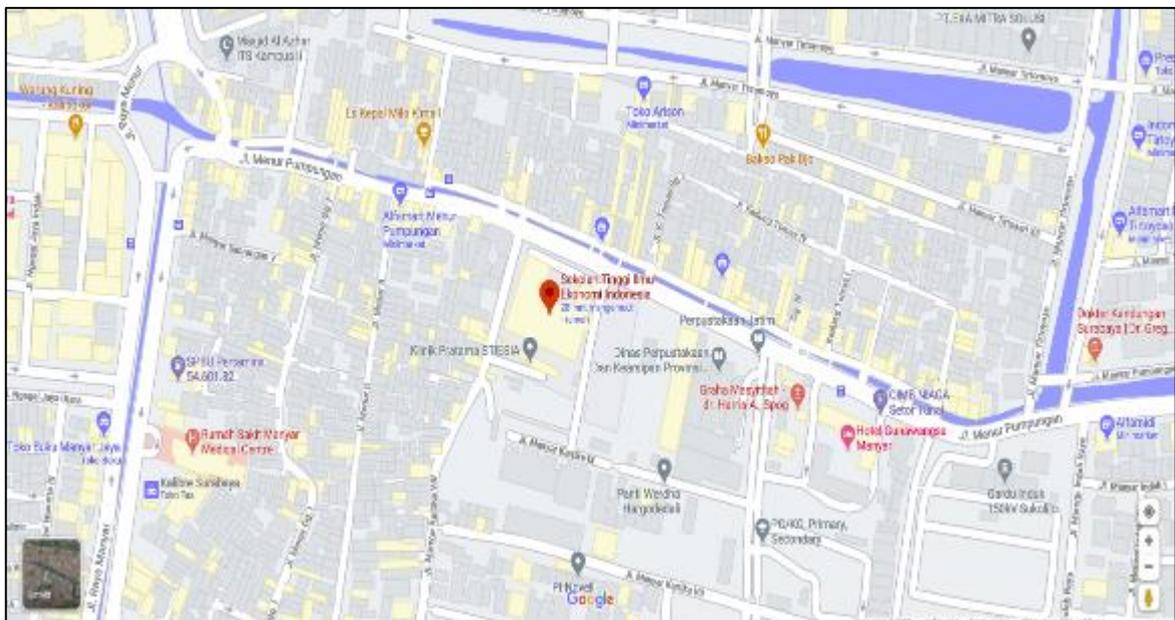
perusahaan, perlu diketahui oleh seluruh lapisan masyarakat melalui kegiatan sosialisasi & edukasi pasar modal, tidak terkecuali para kawula muda (mahasiswa dan pelajar). Pada saat literasi mengenai pasar modal telah terbentuk di masyarakat, maka masyarakat menjadi berkenan untuk melakukan investasi di pasar modal, yang ditandai dengan kesediaan melakukan pembukaan RE, yang pada akhirnya masyarakat menjadi sejahtera dengan melakukan investasi di pasar modal. Kegiatan peningkatan literasi pasar modal pada masyarakat dapat dilakukan oleh GIBEI STIESIA Surabaya.

Gambaran Mitra Kerja

Mitra kerja dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah GIBEI STIESIA Surabaya. GIBEI STIESIA Surabaya adalah merupakan salah satu GIBEI yang ada di Surabaya yang dalam menjalankan aktivitasnya diperlukan kolaborasi dengan PT Bursa Efek Indonesia dan PT Reliance Securities Indonesia Tbk. GIBEI ada banyak terdapat di kampus - kampus, yang keberadaannya diperlukan dalam rangka untuk melakukan sosialisasi & edukasi pasar modal di lingkungan sivitas akademika dan publik sebagai upaya untuk mendapatkan pemodal (investor) lokal yang nantinya akan dapat meramaikan pasar modal Indonesia. Maka dengan demikian, GIBEI STIESIA Surabaya dituntut kinerjanya oleh PT Bursa Efek Indonesia, yang di antaranya mencakup:

- Memberikan sosialisasi & edukasi pasar modal untuk meningkatkan literasi tentang pasar modal di kalangan masyarakat.
- Meningkatkan jumlah kepemilikan RE (Rekening Efek) yang dengan demikian menambah jumlah pemodal (lokal) di pasar modal Indonesia.
- Meningkatkan jumlah nilai transaksi perdagangan efek melalui GIBEI STIESIA Surabaya.
- Meningkatkan perolehan transaction fee pada GIBEI STIESIA Surabaya dan PT Reliance Securities Indonesia Tbk selaku mitra kerja GIBEI STIESIA Surabaya.

Berikut ini gambar peta lokasi mitra kerja "GIBEI STIESIA Surabaya":



Gambar 1. Peta Lokasi GIBEI STIESIA

Sumber: *Google Maps*

Sedangkan di bawah ini kantor GIBEI STIESIA Surabaya di Jalan Menur Pumpungan No. 30 - Surabaya, yang lokasinya menjadi satu dengan kampus STIESIA Surabaya.



Gambar 2. Kantor GIBEI STIESIA
Sumber: Dokumentasi GIBEI STIESIA

Berikut ini adalah situasi/suasana jual dan beli efek sejumlah mahasiswa di ruang perdagangan (trading room) GIBEI STIESIA Surabaya dan diskusi antara pialang (broker) dengan mahasiswa untuk membantu membuat keputusan jual dan beli efek:



Gambar 3. Situasi Jual/Beli Efek oleh Mahasiswa
(Sumber: Dokumentasi GIBEI STIESIA)



Gambar 4. Diskusi antara Pialang dengan Mahasiswa
(Sumber: Dokumentasi GIBEI STIESIA)

1.2. Tujuan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM)

Tujuan dilaksanakannya PKM Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Kawula Muda Kota Surabaya Melalui GIBEI STIESIA Surabaya dapat disebutkan sebagai berikut:

- Mengetahui sampai seberapa jauh masyarakat kawula muda Surabaya berniat berinvestasi di pasar modal.
- Memberikan pemahaman kepada masyarakat kawula muda Surabaya tentang pasar modal dan manfaat berinvestasi di pasar modal, serta tatacara dan strategi berinvestasi di pasar modal melalui kegiatan sosialisasi & edukasi.
- Menambah jumlah masyarakat kawula muda Surabaya yang bersedia melakukan pembukaan Rekening Efek, yang merupakan bukti bahwa mereka telah menjadi pemodal di pasar modal, setelah mereka memiliki literasi yang cukup tentang pasar modal dan investasi pada instrumen investasi pasar modal.
- Meramaikan pasar modal Indonesia karena bertambahnya jumlah Rekening Efek (jumlah pemodal) dan jumlah transaksi perdagangan efek di pasar modal Indonesia, khususnya Surabaya.

Dengan hal – hal tersebut di atas, diharapkan:

- Terbentuk/terkembangkannya sekelompok masyarakat muda yang mandiri, baik secara ekonomi dan sosial.
- Terciptanya ketenteraman dan kenyamanan dalam kehidupan bermasyarakat, khususnya masyarakat kawula muda, serta diharapkan dapat meningkatkan berbagai macam keterampilan, terutama keterampilan berfikir, dan bahkan keterampilan lainnya yang sangat diperlukan oleh masyarakat kawula muda, baik keterampilan yang berbentuk hard skill maupun softskill.

1.3. Permasalahan Mitra

Mitra dari kegiatan PKM ini adalah GIBEI STIESIA Surabaya. Permasalahan mitra adalah tidak mudahnya untuk mendapatkan pemodal, disebabkan masih terbatasnya literasi/pemahaman dari masyarakat mengenai pasar modal dan investasi di bidang pasar modal, yang mengakibatkan menjadi terbatasnya jumlah masyarakat yang bersedia membuka Rekening Efek sebagai tanda/bukti bahwa masyarakat telah menjadi pemodal di pasar modal Indonesia. Terbatasnya jumlah Rekening Efek juga membawa pengaruh pada jumlah nilai transaksi perdagangan efek melalui GIBEI STIESIA Surabaya.

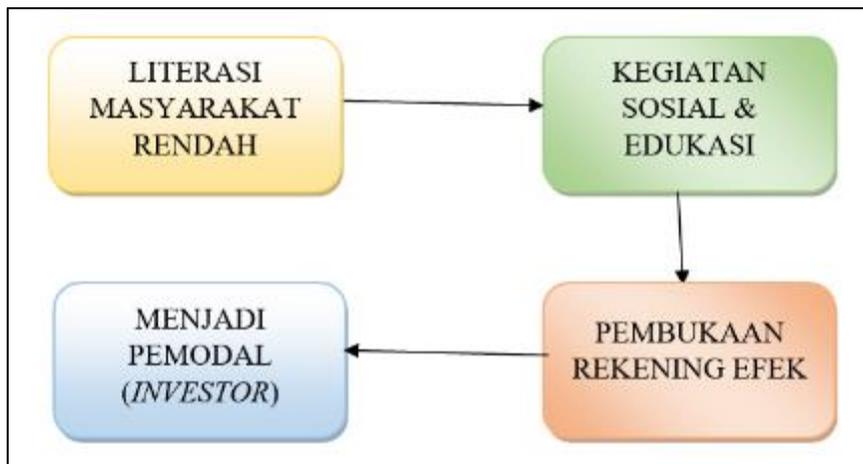
METODE PELAKSANAAN

Berisi deskripsi tentang proses perencanaan aksi bersama masyarakat (mitra).

2.1 Metode Pelaksanaan

Secara umum metode pelaksanaan dapat dilakukan sebagai berikut:

Memberikan pemahaman kepada masyarakat kawula muda (mahasiswa dan pelajar) melalui kegiatan sosialisasi & edukasi di bidang keuangan dan investasi di pasar modal sampai mereka bersedia untuk melakukan pembukaan Rekening Efek yang merupakan sarana untuk berinvestasi di pasar modal, yang apabila digambarkan dalam bentuk bagan alir sebagai berikut:



Gambar 5. Bagan Alir Metode Pelaksanaan

(Sumber: Dikembangkan oleh Tim Pengabdian Kepada Masyarakat)

Metode pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat yang berupa “Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Kawula Muda Kota Surabaya Melalui GIBEI STIESIA Surabaya” mengikuti run down yang terdapat pada tabel berikut ini:

Tabel 1. Metode Pelaksanaan

No	Kegiatan	Keterangan
1	Penyusunan <i>proposal</i> PKM	Cukup jelas
2	Pendekatan ke GIBEI STIESIA Surabaya dan masyarakat kawula muda (mahasiswa dan pelajar ke kampus - kampus dan sekolah - sekolah)	Melakukan <i>courtesy call</i> , kontak - kontak dan/atau surat menyurat
3	Observasi lapangan	Melakukan peninjauan lapangan ke GIBEI STIESIA Surabaya (selaku mitra kerja) serta masyarakat kawula muda (mahasiswa dan pelajar di kampus - kampus dan sekolah - sekolah)
4	Pelaksanaan kegiatan PKM	Melakukan kegiatan PKM kepada masyarakat kawula muda (mahasiswa dan pelajar) di Kota Surabaya
5	Penyiapan <i>draft</i> laporan PKM	Cukup jelas
6	Penyiapan laporan akhir PKM	Cukup jelas

Sumber: Tim Pengabdian Kepada Masyarakat

2.2 Partisipasi Mitra

Partisipasi mitra kerja “GIBEI STIESIA Surabaya” dalam pelaksanaan program adalah sebagai berikut:

- Menghubungi masyarakat kawula muda (mahasiswa dan pelajar) untuk menawarkan kegiatan sosialisasi & edukasi mengenai pasar modal dan investasi di pasar modal.
- Menyediakan program aplikasi perdagangan untuk melakukan transaksi jual dan beli instrumen investasi di pasar modal.

- Melakukan sosialisasi & edukasi pasar modal dan investasi di pasar modal (teori) yang dilanjutkan dengan melakukan pelatihan simulasi transaksi jual dan beli instrumen investasi pasar modal dengan menggunakan program aplikasi perdagangan kepada masyarakat kawula muda (mahasiswa dan pelajar).
- Membantu pelaksanaan pembukaan Rekening Efek (persiapan dokumen dan pengisian formulir aplikasi pembukaan Rekening Efek).
- Pelayanan pasca pembukaan Rekening Efek, yaitu pada saat pemodal telah memiliki Rekening Efek dan mulai melakukan (mengaplikasikan) transaksi jual dan beli instrumen investasi pasar modal, maka GIBEI STIESIA Surabaya bersama – sama dengan PT Reliance Securities Indonesia Tbk membantu mengarahkan para pemodal kawula muda (mahasiswa dan pelajar) dalam melaksanakan keputusan jual dan beli instrumen investasi pasar modal tersebut.

Partisipasi mitra kerja tentunya harus diikuti dengan hal – hal berikut ini:

- Masyarakat kawula muda (mahasiswa dan pelajar) mendukung pelaksanaan sosialisasi & edukasi yang ditawarkan GIBEI STIESIA Surabaya bekerjasama dengan PT Reliance Securities Indonesia Tbk dengan menghadiri kegiatan tersebut, baik secara *on line* dan/atau *off line*.
- Masyarakat kawula muda (mahasiswa dan pelajar) bersedia melakukan pembukaan Rekening Efek sebagai bukti bahwa mereka telah bersedia menjadi pemodal di pasar modal Indonesia.
- Masyarakat kawula muda (mahasiswa dan pelajar) bersedia menjadi pemodal yang aktif di pasar modal Indonesia.

2.3 Evaluasi

Evaluasi pelaksanaan program dan keberlanjutan program di lapangan setelah kegiatan PKM selesai dilaksanakan dapat dijabarkan sebagai berikut:

- Setelah berakhirnya kegiatan PKM ini, dilakukan evaluasi yang terutama menyangkut keefektifan/keberhasilan PKM, terutama efektivitas dari kegiatan perdagangan instrumen investasi pasar modal pada GIBEI STIESIA Surabaya.
- Setelah dinyatakan efektif berdasarkan pengamatan, akan diteruskan dengan melakukan kegiatan sosialisasi & edukasi pada masyarakat di luar mahasiswa dan pelajar, misalnya masyarakat dalam asosiasi profesi, seperti Asosiasi Dosen Republik Indonesia (ADRI), dan asosiasi profesi yang lain, semisal Ikatan Notaris Indonesia (INI).
- Melakukan kegiatan sosialisasi & edukasi pada kota – kota lain di luar kota Surabaya.

2.4 Jadwal Pelaksanaan PKM

Kegiatan PKM “Peningkatan Kesejahteraan Masyarakat Kawula Muda Kota Surabaya melalui GIBEI STIESIA Surabaya” berlangsung selama 9 bulan, dengan jadwal seperti dapat dilihat pada Tabel: Jadwal Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat. Setelah berakhirnya penyusunan *proposal*, kegiatan dimulai pada sekitar bulan Maret 2019 (selama 9 bulan, jadi terjadwal sampai dengan bulan Desember 2019), yang rincian jadwalnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2. Jadwal Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Nama Kegiatan	Bulan 1,2	Bulan 3,4	Bulan 5,6	Bulan 7,8	Bulan 9	Bulan 10	Bulan 11	Bulan 12
1. <i>Proposal</i>								
2. <i>Courtesy Call</i> ke								

Nama Kegiatan	Bulan 1,2	Bulan 3,4	Bulan 5,6	Bulan 7,8	Bulan 9	Bulan 10	Bulan 11	Bulan 12
Mitra Kerja dan ke Kampus - kampus serta ke Sekolah - sekolah Tingkat SMA (Sekolah Menengah Atas)								
3. Observasi								
4. Pelaksanaan Sosialisasi & Edukasi								
5. Draft Laporan								
6. Laporan Akhir (Final)								

Sumber: Tim Pengabdian Kepada Masyarakat

HASIL dan PEMBAHASAN

Setelah berakhirnya kegiatan sosialisasi & edukasi pasar modal dan investasi di pasar modal yang diikuti oleh mahasiswa dan pelajar sebagai kelompok masyarakat kawula muda, maka pada akhirnya mereka bersedia membuka Rekening Efek, sehingga sampai pada akhirnya mahasiswa dan pelajar dapat melakukan transaksi jual dan beli efek dengan nilai transaksi perdagangan efek (GIBEI STIESIA Surabaya, Pebruari, Maret, April, Mei, Juni, Juli, September, Nopember, Desember, 2019) sebagaimana dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 3. Nilai Transaksi Perdagangan Efek

Bulan & Tahun	Jumlah Nilai Transaksi (dalam Rupiah)
Januari 2019	40.312.400
Pebruari 2019	2.623.800
Maret 2019	33.308.300
April 2019	105.074.000
Mei 2019	215.206.200
Juni 2019	386.867.700
Juli 2019	644.163.900
Agustus	201.173.500
September 2019	282.295.000
Oktober 2019	163.763.300
Nopember 2019	Tidak tersedia data
Desember 2019	9.281.200

(Sumber: GIBEI STIESIA Surabaya & PT Reliance Securities Indonesia Tbk)

Dari tabel di atas nampak bahwa setelah dilakukannya kegiatan sosialisasi & edukasi, maka terjadi penambahan jumlah kepemilikan Rekening Efek dari masyarakat

pemodal, khususnya dari kalangan mahasiswa dan pelajar. Dengan demikian pada akhirnya terjadi penambahan nilai transaksi perdagangan efek, yang nampak perkembangannya dari waktu ke waktu (dari bulan ke bulan) selama tahun 2019 yang mengalami kenaikan. Pada bulan Maret 2019, terjadi kenaikan nilai transaksi dari sebesar Rp. 2.623.800 pada bulan Pebruari 2019 (GIBEI STIESIA Surabaya, Pebruari 2019) menjadi sebesar Rp. 105.074.000 (GIBEI STIESIA Surabaya, Maret 2019) dan kemudian mengalami kenaikan dengan sangat signifikan pada bulan – bulan Mei, Juni dan Juli 2019, masing – masing sebesar Rp. 215.206.200 (GIBEI STIESIA Surabaya, Mei 2019), Rp. 386.867.700 (GIBEI STIESIA Surabaya, Juni 2019), dan Rp. 644.163.900 (GIBEI STIESIA Surabaya, Juli 2019).

Sedangkan tabel berikut menunjukkan jumlah peserta sosialisasi dan edukasi yang pernah dilakukan mulai Maret 2019 sampai dengan Desember 2019 yang pada akhirnya membuahkan hasil terealisasinya pembukaan Rekening Efek dan nilai transaksi perdagangan efek yang semakin meningkat.

Tabel 4. Jumlah Peserta Sosialisasi & Edukasi Maret 2019 – Desember 2019

Tanggal, Bulan & Tahun	Sosialisasi & Edukasi	Jumlah Peserta
4 Desember 2019	Sekolah Pasar Modal	14
9 Desember 2019	Seminar Pasar Modal	98
11 Desember 2019	Sekolah Pasar Modal	9
13 Desember 2019	Seminar Pasar Modal	55
18 Desember 2019	Sekolah Pasar Modal	18
27 Desember 2019	Sekolah Pasar Modal	20
6 Nopember 2019	Sekolah Pasar Modal	7
13 Nopember 2019	Sekolah Pasar Modal	7
20 Nopember 2019	Sekolah Pasar Modal	10
27 Nopember 2019	Sekolah Pasar Modal	11
16 September 2019	Sekolah Pasar Modal	11
18 September 2019	Sekolah Pasar Modal	8
23 September 2019	Sekolah Pasar Modal	4
25 September 2019	Sekolah Pasar Modal	6
12 April 2019	Seminar Pasar Modal	75
27 Maret 2019	Beli Saham Bareng – bareng	80
Jumlah:		433 peserta

(Sumber: GIBEI STIESIA Surabaya)

Dengan jumlah peserta sejumlah 433 peserta yang hampir ke semuanya bersedia melakukan pembukaan Rekening Efek, sangat mendorong jumlah nilai transaksi perdagangan efek di GIBEI STIESIA Surabaya, seperti terlihat pada tabel sebelumnya (Tabel: Nilai Transaksi Perdagangan Efek), sedangkan pada tahun lalu jumlah peserta sosialisasi dan edukasi hanya sebesar 125 peserta (artinya terjadi peningkatan lebih dari 2 x lipat pada tahun 2019).



Dokumentasi berikut menunjukkan berbagai kegiatan sosialisasi & edukasi yang ditujukan kepada masyarakat kawula muda (mahasiswa dan pelajar), di antaranya mahasiswa dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya, mahasiswa dari Prodi Statistik Bisnis ITS (Institut Teknologi Sepuluh Nopember) Surabaya, dan pelajar SMK Muhammadiyah 1 di Surabaya. Kegiatan tersebut dilakukan secara off line (sebelum terjadi pandemi covid 19) dan secara on line (setelah terjadinya pandemi covid 19).

Gambar 6. Spanduk Pengabdian Kepada Masyarakat untuk Pelajar SMK
(Sumber: Dokumentasi GIBEI STIESIA)



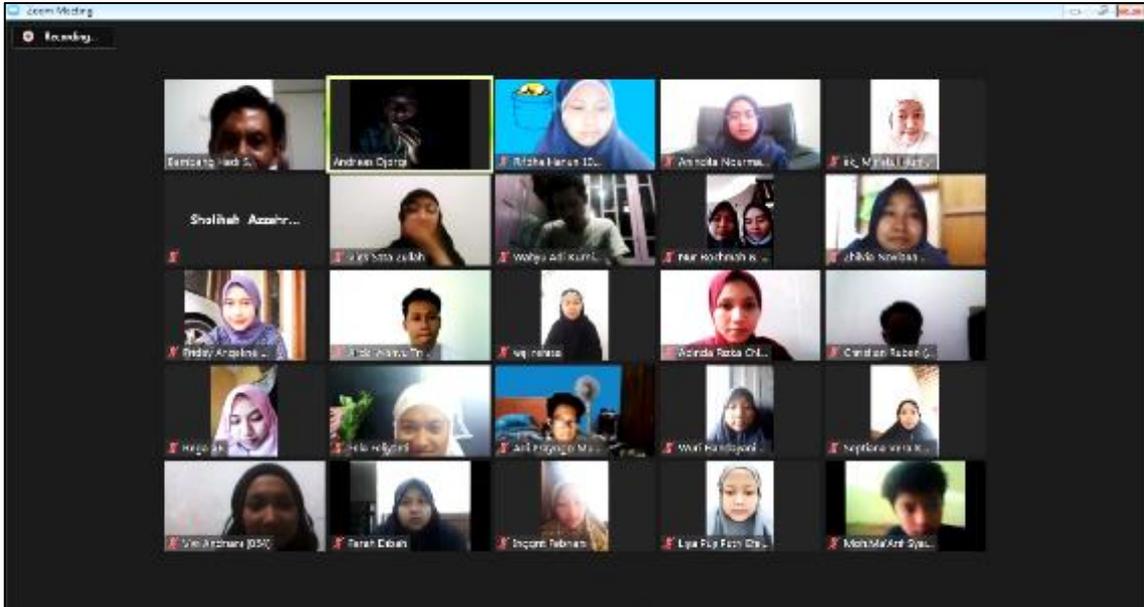
Gambar 7. Sosialisasi dan Edukasi kepada Pelajar SMK
(Sumber: Dokumentasi GIBEI STIESIA)



Gambar 8. Pemberian Materi kepada Pelajar SMK
(Sumber: Dokumentasi GIBEI STIESIA)

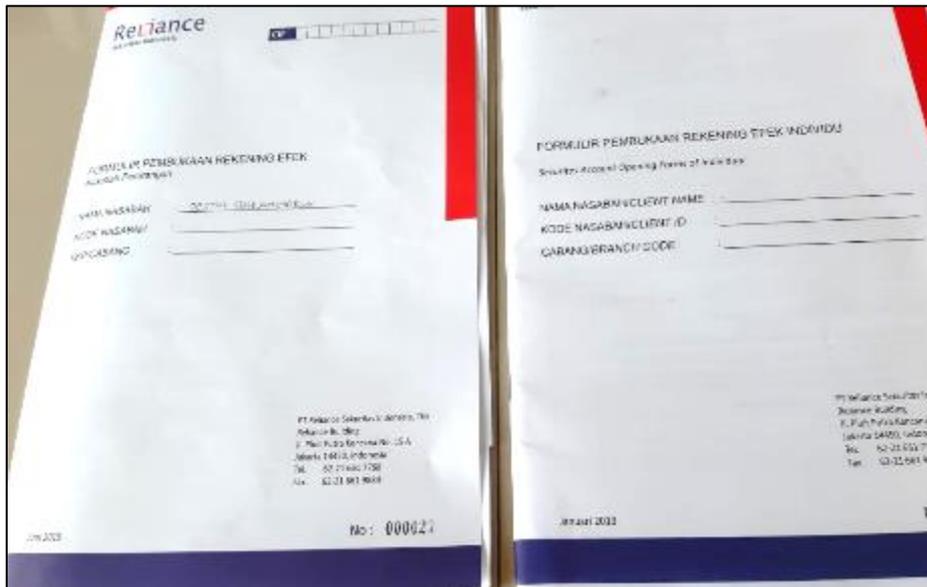


Gambar 9. Pemberian Materi secara *Online* untuk Peserta Umum
(Sumber: Dokumentasi GIBEI STIESIA)



Gambar 10. Peserta Umum Seminar secara *Online* melalui Aplikasi Zoom
(Sumber: Dokumentasi GIBEI STIESIA)

Dokumen di bawah adalah dokumen formulir aplikasi yang harus diisi oleh mahasiswa dan pelajar dalam rangka pembukaan Rekening Efek setelah mengikuti sosialisasi & edukasi pasar modal dan investasi di pasar modal melalui GIBEI STIESIA Surabaya:



Gambar 11. Formulir Aplikasi Pembukaan Rekening Efek
(Sumber: Dokumentasi GIBEI STIESIA)

Sedangkan dokumentasi di bawah ini menggambarkan suasana pengisian aplikasi pembukaan Rekening Efek oleh para pemodal dari kalangan mahasiswa yang dipandu oleh mitra kerja bersama – sama dengan PT Reliance Securities Indonesia Tbk:



Gambar 12. Suasana Pengisian Aplikasi Pembukaan Rekening Efek oleh Mahasiswa (Sumber: Dokumentasi GIBEI STIESIA)

KESIMPULAN

Simpulan dari hasil kegiatan pengabdian masyarakat secara singkat dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Masyarakat dari kalangan kawula muda (mahasiswa dan pelajar) menjadi faham akan bidang pasar modal dan investasi di pasar modal sampai mereka bersedia untuk melakukan pembukaan Rekening Efek yang merupakan sarana untuk dapat berinvestasi di pasar modal.
- Mitra kerja pada akhirnya dapat lebih memberikan layanan prima kepada masyarakat kawula muda (mahasiswa dan mahasiswa) pada saat mereka melakukan pembukaan Rekening Efek setelah mereka memahami bidang keuangan pasar modal dan investasi di pasar modal serta mempunyai niatan untuk berinvestasi di pasar modal.
- Mitra kerja pada akhirnya dapat lebih memberikan layanan yang prima setelah masyarakat kawula muda (mahasiswa dan pelajar) memiliki Rekening Efek (pasca pembukaan Rekening Efek).
- Terjadi kenaikan jumlah peserta kegiatan sosialisasi & edukasi melalui mitra kerja Galeri Investasi Bursa Efek Indonesia (GIBEI) – Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya di tahun 2019 dibandingkan dengan tahun sebelumnya.
- Terjadi penambahan nilai transaksi perdagangan efek dari bulan ke bulan selama tahun 2019, yang dengan demikian dapat meningkatkan kinerja mitra kerja (Galeri Investasi Bursa Efek Indonesia (GIBEI) – Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya.
- Adanya kenaikan nilai transaksi perdagangan efek membawa pengaruh pada kenaikan transaction fee jual maupun transaction fee beli yang diterima mitra kerja GIBEI STIESIA Surabaya dan juga PT Reliance Securities Indonesia Tbk.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik Propinsi Jawa Timur, *Jawa Timur dalam Angka 2014*.
- Dwidjosumarno, Bambang Hadi Santoso, Pengaruh *Job Stressor* dan *Stock Market Conditions* terhadap *Performance* dan *Turnover Intention* dengan *Incentive Reward* sebagai Variabel Moderasi (Studi pada Perantara Pedagang Efek Ekuitas di Surabaya, disertai, Program Doktor Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Airlangga, Surabaya, 2017.
- Dwidjosumarno, Bambang Hadi Santoso, The Analysis of Influence of Job Stressor upon Performance and Turnover Intention of Broker – Dealer of Equity Securities Companies in Surabaya, *International Journal of Scientific and Research Publications, Print Version, Volume 7, Issue 11, November 2017 Edition*.
- GIBEI STIESIA Surabaya, Laporan Bulanan Galeri Investasi Bursa Efek Indonesia–Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya Desember 2019, Desember 2019.
- GIBEI STIESIA Surabaya, Laporan Bulanan Galeri Investasi Bursa Efek Indonesia–Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya Nopember 2019, Nopember 2019.
- GIBEI STIESIA Surabaya, Laporan Bulanan Galeri Investasi Bursa Efek Indonesia–Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya September 2019, September 2019.
- GIBEI STIESIA Surabaya, Laporan Bulanan Galeri Investasi Bursa Efek Indonesia–Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya Juli 2019, Juli 2019.
- GIBEI STIESIA Surabaya, Laporan Bulanan Galeri Investasi Bursa Efek Indonesia–Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya Juni 2019, Juni 2019.
- GIBEI STIESIA Surabaya, Laporan Bulanan Galeri Investasi Bursa Efek Indonesia–Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya Mei 2019, Mei 2019.
- GIBEI STIESIA Surabaya, Laporan Bulanan Galeri Investasi Bursa Efek Indonesia–Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya April 2019, April 2019.
- GIBEI STIESIA Surabaya, Laporan Bulanan Galeri Investasi Bursa Efek Indonesia–Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya Maret 2019, Maret 2019.
- GIBEI STIESIA Surabaya, Laporan Bulanan Galeri Investasi Bursa Efek Indonesia–Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya Pebruari 2019, Pebruari 2019.

Skrining Osteoporosis dengan Ultrasonografi Kalkaneus Sebagai Upaya Pencegahan Patah Tulang Pada Usia Lanjut

Basuki Supartono^{1*}, Sofia Wardhani², Prita Kusumaningsih³
¹UPN "Veteran" Jakarta, Jl. RS Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta Selatan 12450
²UPN "Veteran" Jakarta, Jl. RS Fatmawati, Pondok Labu, Jakarta Selatan 12450
³RS Al Fauzan, Jl. Pedati No.3, Kramat Jati, Jakarta Timur 13540
e-mail: basuki@upnvj.ac.id¹, sofia_warhani@upnvj.ac.id², drprita@yahoo.com³
* Penulis Korespondensi: E-mail: basuki@upnvj.ac.id

Abstract

Background. Osteoporotic fractures in the elderly cause many complications and become an economic burden. The government has implemented prevention and treatment strategies but has not implemented osteoporosis screening strategies. If this is not done, the burden will become heavier in the future. Screening can be performed using a calcaneus ultrasound bone densitometry. This device is lightweight, portable, safe, comfortable, and accurate for bone screening. This tool is an alternative early diagnosis of osteoporosis as a strategy to prevent osteoporosis fractures in the elderly, especially for rural residents. Screening activities will have maximum results when using a collaborative approach involving various stakeholders.

Situation analysis. Tugu Village, Cimanggis District, Depok has many elderly populations who are at risk of fractures. This village has an Integrated Healthcare Center (Posbindu), but it has no osteoporosis prevention program.

Problem. There are no osteoporosis prevention activities for elderly villagers.

Solution. Community service activities in the form of an osteoporosis screening program involving the Integrated Guidance Post using a calcaneus ultrasound densitometry

Conclusion. The prevention of osteoporosis fracture in elderly villagers has been successfully carried out through bone screening using a calcaneus ultrasound bone densitometry in collaboration with the local Posbindu.

Keywords: community service, osteoporosis, fractures, elderly, calcaneus ultrasound densitometry

Abstrak

Latar Belakang. Patah tulang osteoporosis pada usia lanjut menimbulkan banyak komplikasi dan menjadi beban ekonomi. Pemerintah telah melakukan strategi pencegahan dan pengobatan namun belum melakukan strategi skrining osteoporosis. Bila hal ini tidak dilakukan maka beban tersebut akan semakin berat di masa mendatang. Skrining dapat dilakukan menggunakan alat pengukur densitas tulang ultrasonografi kalkaneus. Alat ini ringan, mudah dipindah-pindahkan, aman, nyaman dan hasilnya akurat untuk skrining tulang. Alat ini adalah alternatif diagnosis osteoporosis secara dini sebagai strategi pencegahan patah tulang osteoporosis pada kaum lanjut usia terutama bagi warga desa. Kegiatan skrining akan maksimal hasilnya bila menggunakan pendekatan kolaborasi dengan melibatkan berbagai pemangku kepentingan.

Analisis situasi. Kelurahan Tugu, Kecamatan Cimanggis, Depok mempunyai banyak warga lanjut usia yang berisiko patah tulang. Terdapat kegiatan pos pembinaan terpadu (Posbindu) namun tidak mempunyai program pencegahan osteoporosis.

Permasalahan. Belum adanya kegiatan pencegahan osteoporosis bagi warga desa lanjut usia.

Solusi. Kegiatan pengabdian masyarakat berupa skrining osteoporosis dengan melibatkan Pos

Pembinaan Terpadu menggunakan alat ultrasonografi kalkaneus.

Kesimpulan. Pencegahan osteoporosis wanita lansia di desa berhasil dilakukan melalui skrining tulang menggunakan alat ultrasonografi kalkaneus berkolaborasi dengan Posbindu setempat.

Kata Kunci: pengabdian masyarakat, osteoporosis, patah tulang, usia lanjut, ultrasonografi kalkaneus.

PENDAHULUAN

1.4. Latar Belakang Kegiatan

Osteoporosis adalah penyakit pengeroposan tulang yang menyebabkan tulang mudah patah. Pengeroposan terjadi karena kecepatan penghancuran tulang lebih dominan dibandingkan proses pembentukannya. Penyakit ini menyerang wanita dan pria, usia muda dan tua, namun jenis kelamin wanita dan usia lanjut lebih banyak terkena. Osteoporosis ini menyerang berbagai macam tulang namun paling sering tulang pergelangan tangan, tulang belakang, dan tulang sendi panggul. Osteoporosis dapat menyebabkan patah tulang walaupun dengan trauma minimal (Supartono, 2019). Setiap satu dari dua orang berusia 50 tahun ke atas hampir dipastikan mengalami penurunan kekuatan tulang, dan dewasa ini terdapat lebih dari 200 juta penderita osteoporosis di dunia (Goode et al., 2020). Badan Kesehatan Dunia (*WHO*) mengingatkan bahwa osteoporosis merupakan masalah besar bagi umat manusia (Supartono, 2019).

Patah tulang osteoporosis pada usia lanjut merupakan masalah utama kesehatan masyarakat. Satu dari dua wanita lanjut usia (lansia) dan satu dari tiga pria lansia berisiko mengalami patah tulang (Mora et al., 2020). Tulang yang tersering patah adalah tulang sendi panggul (Daraphongsataporn et al., 2020). Angka kejadiannya bervariasi sesuai dengan situasi di berbagai negara dunia (Kanis et al., 2012). Setiap tahun terdapat 1.500.000 kasus patah tulang (French & Emanuele, 2019) dan 200 juta diantaranya adalah kasus patah tulang sendi panggul (Sozen et al., 2017). Studi lain menyebutkan 700 kasus untuk setiap 100.000 penduduk (Daraphongsataporn et al., 2020) dan di Eropa diperkirakan terdapat 3.3 juta kasus pertahun (Upadhyaya et al., 2020). Di negara Asia angkanya mendekati itu, setiap tahun di India tercatat 250.000 kasus patah tulang panggul karena osteoporosis (Upadhyaya et al., 2020). Di Jepang setiap tahunnya terdapat penambahan 175.700 kasus baru, dimana 80% kasus adalah wanita lansia. Di Thailand tercatat 238 kasus per 100.000 penduduk (Daraphongsataporn et al., 2020).

Patah tulang sendi panggul menimbulkan banyak penyulit dan bahkan kematian. Pasien dengan patah tulang sendi panggul mempunyai risiko kematian enam kali lebih besar dibandingkan pasien yang tidak mempunyai patah tulang panggul. Secara umum angka kematiannya mencapai 10 - 15 % (Mora et al., 2020) sedangkan angka kematian setahun pasca patah tulang mencapai angka 20 % (Daraphongsataporn et al., 2020). Patah tulang ini menimbulkan beban ekonomi yang besar dan diperkirakan menghabiskan biaya mencapai 300 triliun pertahunnya (Mora et al., 2020).

Gambaran situasi masalah di Indonesia kurang lebih sama dengan di atas. Kementerian Kesehatan menyebutkan bahwa satu dari 4 wanita Indonesia mengalami osteoporosis dan wanita mempunyai risiko 4 kali lebih tinggi dari pria. Angka kejadiannya terus meningkat seiring dengan meningkatnya usia harapan hidup masyarakat dan bertambahnya jumlah penduduk lanjut usia (lansia) (Supartono, 2019). Penduduk lansia di Indonesia saat ini mencapai 25 juta orang atau sekitar 9.6 % dari total penduduk. Menurut jenis kelamin jumlah lansia wanita lebih banyak dari pria. Lansia Indonesia dibagi menjadi tiga kategori usia yaitu lansia muda (60-69 tahun), lansia madya (70-79 tahun) dan lansia tua (80 tahun ke atas). Lansia muda mendominasi jumlah lansia seperti

terlihat pada perbandingan jumlah penduduk lansia antara kelompok lansia muda, madya dan lanjut yaitu 6:3:1 (Badan Pusat Statistik, 2019).

Meskipun angka kejadian, beban kesehatan dan beban ekonomi akibat osteoporosis sangat tinggi namun penatalaksanaannya masih belum optimal. Belum preventif, masih kuratif dan prakteknya pun tidak maksimal. Ariana melaporkan hanya sepertiga pasien patah tulang yang dirawat dan hanya setengah pasien osteoporosis yang mendapat obat, dan hanya setengah pasien yang diberi obat tersebut patuh minum obat. Sejatinya masih terdapat kesenjangan pada penatalaksanaan osteoporosis dalam praktek sehari-hari (Mora et al., 2020). Risiko dan beban biaya penyakit osteoporosis sebenarnya lebih besar dari penyakit stroke, infark jantung dan kanker payudara namun sampai saat ini masih belum terlihat perubahan strategi. Apabila kondisi ini terus berlangsung maka beban kesehatan, sosial dan ekonomi akan semakin berat di masa mendatang. Perlu ada kesadaran untuk mengurangi beban krisis ini khususnya di kalangan praktisi kesehatan (French & Emanuele, 2019).

Peningkatan masalah osteoporosis tersebut belum diimbangi dengan peningkatan kualitas dan strategi pencegahannya (Goode et al., 2020). Kementerian Kesehatan sudah menyebutkan pencegahan dan pengobatan dalam penatalaksanaan osteoporosis di Indonesia namun belum menyebutkan skrining osteoporosis (Pusdatin Kemenkes RI, 2015). Padahal skrining ini sangat bermanfaat sebagai dasar penatalaksanaan osteoporosis untuk setiap individu. Skrining dapat dilakukan dengan menggunakan alat pengukur densitas tulang yaitu *DEXA bone densitometry (Dexa BMD)* atau *Calcaneal ultrasound* (French & Emanuele, 2019). Alat *Calcaneal ultrasound* mempunyai beberapa keuntungan dibandingkan dengan *Dexa BMD* diantaranya hasil ukur cukup akurat, bebas radiasi, murah, mudah penggunaannya dan mudah dipindah-pindahkan. Alat ini sangat ideal digunakan untuk populasi atau komunitas tertentu. Alat pengukur densitas tulang akan menghasilkan nilai t skor (Beerhorst et al., 2013). Skor tersebut dapat dikategorikan sesuai kriteria *International Osteoporosis Foundation (IOF)* menjadi normal (t score: ≤ -1), osteopenia (t score: $-1 - 2.5$), osteoporosis (t score: ≥ -2.5) dan osteoporosis berat (osteoporosis dengan patah tulang) (French & Emanuele, 2019). Sasaran skrining adalah setiap wanita usia menopause dan wanita pra menopause yang mempunyai faktor risiko. Jadi skrining tidak perlu menunggu sampai usia lansia (French & Emanuele, 2019). Menurut *IOF*, faktor risiko osteoporosis diantaranya adalah usia lanjut, jenis kelamin wanita, riwayat keluarga, riwayat patah, etnis, menopause, pemakaian obat steroid jangka panjang, rematik sendi, alkohol, merokok, indeks masa tubuh rendah, gizi buruk, asupan vitamin D kurang, gangguan makan, kurang olahraga, asupan kalsium kurang, dan sering jatuh (French & Emanuele, 2019). Pemahaman faktor risiko tersebut sangat penting untuk meningkatkan kualitas skrining osteoporosis. Studi terbaru menganjurkan agar skrining dilakukan lebih dini yaitu di usia 50 tahun baik wanita maupun pria. Kegagalan melakukan skrining berarti merencanakan kegagalan penatalaksanaan osteoporosis, dan hal itu membahayakan keselamatan pasien dan menambah beban kesehatan dan ekonomi masyarakat (Goode et al., 2020).

Strategi penting pencegahan osteoporosis adalah identifikasi faktor risiko, skrining, diagnosis dan terapi. Strategi tersebut sebaiknya dilaksanakan dengan pendekatan kolaborasi yaitu pendekatan yang melibatkan berbagai keahlian. Pendekatan ini sangat penting agar kita dapat memenangkan perang melawan osteoporosis dan komplikasi patah tulangnya (Goode et al., 2020). Pengelolaan patah tulang pada lansia cukup sulit dan membutuhkan biaya mahal. Mengingat hal tersebut sangatlah penting upaya pencegahan atau penurunan risiko patah tulang osteoporosis pada lansia khususnya wanita menopause. Apabila upaya ini berhasil maka kejadian patah tulang dapat dicegah sehingga

dapat meningkatkan kualitas hidup lansia dan mengurangi beban sosial dan ekonomi masyarakat dan bangsa.

1.5. Situasi Masalah

Depok adalah salah satu wilayah Provinsi Jawa Barat yang berbatasan dengan kampus Fakultas Kedokteran UPN Veteran Jakarta. Depok berpenduduk 2.330.330 jiwa (Badan Pusat Statistik Jawa Barat, 2019). Depok mempunyai 7 kecamatan salah satunya adalah Kecamatan Cimanggis, yang merupakan salah satu kecamatan dengan penduduk terpadat. Penduduk kecamatan Cimanggis tercatat sebanyak 324.343 jiwa dengan tingkat kepadatan 15.629 jiwa/km². Jumlah lansia di kecamatan Cimanggis tercatat sebanyak 17.064 jiwa atau 5.3 % dari total penduduk kecamatan. Lansia tersebut terdiri atas 8.800 lansia pria dan 8264 lansia wanita yang tersebar di 6 kelurahan, salah satu diantaranya adalah kelurahan Tugu. Kelurahan Tugu mempunyai 84.710 penduduk terdiri atas 42.914 pria dan 41.796 wanita yang tersebar di 19 rukun warga (RW) dan 172 rukun tetangga (RT). Kelurahan Tugu mempunyai 39 Posyandu. Di wilayah kecamatan Cimanggis maupun Depok terdapat beberapa fasilitas kesehatan, namun tidak tersedia fasilitas pemeriksaan densitas tulang (Badan Pusat Statistik Kota Depok, 2019).

Tabel 1. Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur Di Kecamatan Cimanggis, Depok, Jawa Barat

No	Kelompok Umur	Laki-Laki	Wanita	Jumlah
1	0 – 29	83607	83569	167176
2	30 – 44	42705	40794	83499
3	45 – 59	28722	27882	56604
4	60 – 69	6734	5529	12263
5	70 +	2066	2735	4801
	Jumlah	163834	160509	324343

(Sumber: Kecamatan Cimanggis Dalam Angka, 2019 (Badan Pusat Statistik Kota Depok, 2019))

Mengingat banyaknya jumlah lansia dan tidak tersedianya sarana pemeriksaan osteoporosis maka penulis tertarik melakukan kegiatan pengabdian masyarakat di lokasi tersebut. Kegiatan ini merupakan upaya pencegahan penyakit melalui skrining kekuatan tulang dan sosialisasi osteoporosis dengan pendekatan kolaborasi yaitu melibatkan dokter ahli, paramedis, kader kesehatan dan para lansia anggota Posbindu (Pos Binaan Terpadu). Posbindu adalah kegiatan masyarakat desa dalam membantu pemerintah melakukan kegiatan deteksi dini dan pemantauan faktor risiko penyakit tidak menular seperti penyakit degeneratif. Kegiatannya meliputi penggalan informasi faktor risiko penyakit, pemeriksaan tekanan darah, tinggi badan dan berat badan, kegiatan penyuluhan, olahraga dan rujukan (Kemenkes RI, 2012).

Sepanjang pengetahuan penulis ini adalah kegiatan pengabdian masyarakat pertama kali yang melaporkan skrining osteoporosis pada lansia dengan pendekatan kolaboratif menggunakan alat ultrasonografi kalkaneus. Tujuan utama kegiatan pengabdian ini adalah melakukan pencegahan osteoporosis pada lansia di kelurahan Tugu, Kecamatan Cimanggis Depok. Tujuan lain adalah meningkatkan pemahaman, sikap dan perilaku positif terhadap penyakit osteoporosis dan meningkatkan derajat kesehatan masyarakat Depok, Jawa Barat.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat berupa pencegahan penyakit osteoporosis dilakukan dengan melakukan skrining densitas tulang, sosialisasi osteoporosis dan pemantauan faktor risiko. Kegiatan dilakukan menggunakan pendekatan kolaborasi dengan melibatkan masyarakat dan warga lansia.

2.5 Kemitraan dengan Masyarakat

Kemitraan dengan masyarakat dilakukan dengan melakukan komunikasi intensif dengan salah satu Posbindu lansia dengan tujuan agar tercipta dukungan bagi kegiatan pencegahan penyakit osteoporosis. Posbindu tersebut adalah Posbindu Gelatik yaitu salah satu Posbindu di Rukun Warga (RW) 06, Kelurahan Tugu, Kecamatan Cimanggis, Depok.

Posbindu Gelatik berdiri sejak tahun 2008 dengan tujuan membantu pemerintah meningkatkan komunikasi sesama dan akses pelayanan kesehatan bagi lansia di desa. Posbindu ini beranggotakan 700 orang dan melayani masyarakat desa yang berjumlah sekitar 1000 kepala keluarga (KK). Kegiatannya dilakukan rutin setiap bulan, setiap tanggal 23 dari pukul 09.00 WIB sampai dengan pk 12.00 WIB. Kegiatan tersebut bekerjasama dengan Puskesmas setempat meliputi kegiatan penyuluhan kesehatan, pemeriksaan kesehatan dasar, dan pemeriksaan laboratorium sederhana. Kegiatan lainnya yaitu membantu anggota dan masyarakat yang membutuhkan rujukan ke Puskesmas.

2.6 Pengukuran Densitas Tulang Peserta

Pengukuran densitas tulang menggunakan alat pengukur densitas tulang ultrasonografi kalkaneus (Osteosys, Sonost 3000. (Gb.1). Sebelum digunakan alat terlebih dahulu dikalibrasi. Prosedur pemeriksaannya sebagai berikut. Berikan jel secukupnya pada pergelangan kaki peserta di bagian luar dan dalam. Letakkan kaki pasien tersebut di area pengukuran dan pasien diminta untuk menekan kaki sedemikian rupa sehingga sensor alat dapat mendeteksi densitas tulang. Proses pendeteksian berlangsung kurang lebih selama 1 menit, ditandai dengan munculnya gambar hasil densitas tulang. Gambar tersebut dapat dicetak, dan hasil pengukuran diberikan kepada peserta. Dengan demikian peserta dapat mengetahui densitas tulangnya dan selanjutnya diberi kesempatan untuk berkonsultasi tentang kekuatan tulangnya ke dokter pemeriksa.



Gambar 1. Alat *Osteosys* (*Bone Mass Densitometry*)
(Sumber: Laporan Abdimas 2019 (Supartono et al., 2019))

2.7 Sosialisasi Osteoporosis

Sosialisasi osteoporosis dilakukan dalam bentuk konsultasi hasil pengukuran densitas tulang peserta dengan dokter ahli, penjelasan pencegahan osteoporosis dan patah tulang, diskusi dan tanya jawab. Sosialisasi diberikan oleh narasumber pakar osteoporosis.

2.8 Pemantauan Faktor Risiko

Pemantauan faktor risiko dilakukan dengan metode diskusi terfokus (*Focus group discussion*). Diskusi dilakukan sebulan setelah kegiatan skrining dan sosialisasi osteoporosis. Fokus pembicaraan adalah pengelolaan faktor risiko sebagai alat deteksi dini dan pencegahan osteoporosis. Peserta kegiatan adalah peserta wanita lansia yang telah mengikuti kegiatan sebelumnya. Metode ini juga bermanfaat untuk memastikan sejauh mana peserta memiliki pengetahuan, sikap dan ketrampilan yang positif terhadap pencegahan penyakit osteoporosis dan pencegahan patah tulang pada wanita lansia.

HASIL dan PEMBAHASAN

3.1 Kemitraan dengan Posbindu

Kami berhasil membina kemitraan dengan Posbindu Gelatik. Pengurus Posbindu mengundang para anggota untuk mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat. Mobilisasi ini berhasil dilakukan berkat ketokohan ketua Posbindu, partisipasi aktif anggota dan kehadiran narasumber yang berpengalaman. Para anggota bersedia hadir di ruang pertemuan milik Posbindu walaupun hanya diberikan makanan kecil dan minuman ala kadarnya, tanpa uang transport.

3.2 Kegiatan Pengukuran Densitas Tulang

Kegiatan ini dihadiri 104 peserta. Usia peserta bervariasi yaitu termuda 38 tahun dan tertua 82 tahun, dan rerata usia 66 tahun. Tercatat peserta dewasa sebanyak 6 orang, pra lansia berjumlah 48 orang dan peserta lansia berjumlah 50 orang. Peserta wanita berjumlah 92 orang dan peserta laki 12 orang. Peserta wanita sebagian besar (94 %) sudah memasuki usia menopause (Tabel 1). Semua peserta diukur densitas tulangnya.

Tabel 2. Karakteristik Peserta Berdasarkan Usia, Jenis Kelamin dan Menopause

Karakteristik Peserta	
• Usia	
Dewasa	6
Pra Lansia	48
Lansia	50
• Jenis Kelamin	
Wanita	92
Pria	12
• Kategori menopause	
Pra menopause	6
Menopause	86

(Sumber: Laporan Abdimas 2019 (Supartono et al., 2019))

Pengukuran densitas tulang dilakukan menggunakan alat *Osteosys Sonost 3000*. Pengukuran dilakukan oleh staf medis RS Umum Al Fauzan, Jakarta dengan supervisi

dokter spesialis orthopaedi (Gb.1-3).Pelaksanaan pengukuran densitas tulang berjalan lancar dalam waktu kurang lebih dua jam.



Gambar. 2. Pengukuran Dan Hasil Pengukuran Densitas Tulang
(Sumber: Laporan Abdimas 2019 (Supartono et al., 2019))

3.3 Kegiatan Sosialisasi Osteoporosis dan Diskusi Pasca Kegiatan

Kegiatan sosialisasi dilaksanakan pada hari Jumat tanggal 20 September 2019 bertempat di ruang serbaguna milik Posbindu RW. 06, kelurahan Tugu, kecamatan Cimanggis, Depok (Gb.4). Kegiatan tersebut dipublikasikan di harian Republika cetak dan *on line* pada tanggal 27 September 2019. Sebulan kemudian pada tanggal 12 November 2019 dilakukan kegiatan berbentuk diskusi kelompok sebagai tindak lanjut ceramah sebelumnya. Fokus diskusi adalah pengelolaan faktor risiko osteoporosis pada lansia. Kegiatan dihadiri 28 peserta.



Gambar 3. Suasana kegiatan sosialisasi osteoporosis di ruang serbaguna. Peserta mengikuti dengan antusias, aktif bertanya dan berdiskusi.
(Sumber: Laporan Abdimas 2019 (Supartono et al., 2019))

3.4 Hasil Pengukuran Densitas Tulang Peserta

Pengukuran densitas tulang menghasilkan nilai yang bervariasi, nilai tertinggi - 0.9 dan terendah -4,4 dengan rerata -3,1. Selanjutnya nilai tersebut dikelompokkan menjadi kategori densitas yaitu normal, osteopenia, dan osteoporosis, selain itu juga dikelompokkan berdasarkan usia, jenis kelamin dan menopause.

Nilai Densitas Tulang Berdasarkan Usia dan Kategori Densitas

Hasil pengukuran densitas tulang peserta dikelompokkan dalam kategori densitas tulang dan kelompok umur dapat di lihat pada tabel 2 di bawah ini.

Tabel 3. Nilai Densitas Tulang Berdasarkan Umur Dan Kategori Densitas

	Normal	Osteopenia	Osteoporosis	Total
<45	0	2	4	6
45 - 59	2	8	38	48
60 - 69	0	7	33	40
70 - 80	0	2	7	9
80 +	0	0	1	1
	2	19	83	104

*Lansia muda: 60-69 tahun, Lansia madya: 70 – 80 tahun, lansia lanjut : 80 +

Densitas tulang peserta tidak ada yang normal kecuali pada kelompok pra lansia sedangkan pada kelompok lansia semuanya sudah mengalami penurunan densitas tulang. Kategori osteopenia sudah terlihat pada usia 45 tahun keatas yaitu pada kelompok umur 45 – 59 dan kelompok lansia muda dan lansia madya. Pada lansia tua sudah tidak osteopenia lagi karena sudah masuk kategori osteoporosis. Kategori osteopenia lebih banyak pada lansia yang lebih muda yaitu lansia madya (17.5 %) dibandingkan lansia tua (22.2 %).

Nilai Densitas Berdasarkan Umur, Kategori Densitas , dan Jenis Kelamin

Hasil pengukuran densitas tulang peserta dikelompokkan dalam kategori densitas sesuai dengan kelompok umur dan jenis kelaminnya seperti terlihat pada tabel 4 di bawah ini.

Tabel 4. Nilai Densitas Tulang Berdasarkan Kelompok Umur, Kategori Densitas Dan Jenis Kelamin

Umur	BMD	Wanita	Pria	Total
< 45	Normal	0	0	0
	Osteopenia	2	0	2
	Osteoporosis	4	0	4
45 – 59	Normal	2	0	2
	Osteopenia	8	0	8
	Osteoporosis	38	0	38
60 – 69	Normal	0	0	0
	Osteopenia	5	2	7
	Osteoporosis	27	6	33
70 – 79	Normal	0	0	0
	Osteopenia	0	2	2
	Osteoporosis	5	2	7
80 – 90	Normal	0	0	0
	Osteopenia	0	0	0
	Osteoporosis	1	0	1
Total		92	12	104

*Lansia muda: 60-69 tahun, Lansia madya: 70 – 80 tahun, lansia lanjut: 80 +
 (Sumber: Laporan Abdimas 2019 (Supartono et al., 2019))

Densitas tulang kategori normal sudah tidak ada lagi pada peserta lansia muda, madya dan lanjut baik pada wanita maupun pria. Densitas tulang kategori osteopenia terdapat pada peserta lansia muda wanita dan pria. Sementara pada kelompok lansia madya wanita sudah tidak ada lagi osteopeni namun pada pria masih didapatkan.

Nilai Densitas Tulang Peserta Pria

Hasil pengukuran densitas tulang peserta pria dikelompokkan dalam kategori densitas tulang dan kelompok usia seperti terlihat pada tabel 5 di bawah ini.

Tabel 5. Kategori Densitas Tulang Peserta Pria Berdasarkan Kelompok Lansia

	Normal	Osteopenia	Osteoporosis	Total
Lansia muda	0	2	6	8
Lansia madya	0	2	2	4
Lansia tua	0	0	0	0
	0	4	8	12

(Sumber: Laporan Abdimas 2019 (Supartono et al., 2019))

Densitas tulang peserta lansia pria tidak ada lagi yang berkategori normal. Baik pada kelompok lansia muda maupun lansia madya semuanya sudah mengalami penurunan densitas kategori osteopenia dan osteoporosis. Pada kelompok pria lansia 1 persentase osteopenia mencapai 25 % sedangkan pada kelompok lansia 2 persentase meningkat menjadi 50 %.

Nilai Densitas Tulang Peserta Wanita

Hasil pengukuran densitas tulang peserta wanita dikelompokkan berdasarkan kategori densitas dan kelompok lansia dapat dilihat pada tabel 6 di bawah ini.

Tabel 6. Kategori Densitas Tulang Peserta Wanita Berdasarkan Menopause Dan Usia Lansia

	Normal	Osteopenia	Osteoporosis	Total
Menopause	2	8	38	48
Lansia muda	0	5	27	32
Lansia madya	0	0	5	5
Lansia tua	0	0	1	1
	2	13	71	86

(Sumber: Laporan Abdimas 2019 (Supartono et al., 2019))

Seluruh peserta wanita mengalami penurunan densitas tulang baik pada kelompok pra lansia maupun lansia. Peserta wanita pra lansia masih ada yang mempunyai densitas berkategori normal walaupun jumlahnya hanya sedikit yaitu 4% dan sebagian besar peserta (96%) sudah mengalami penurunan densitas tulang baik osteopenia ataupun osteoporosis. Sedangkan pada kelompok lansia semua peserta tidak lagi mempunyai densitas tulang berkategori normal baik pada kelompok lansia 1, 2 dan 3. Tidak ada satupun peserta wanita lansia yang mempunyai densitas tulang berkategori normal. Pada kelompok pralansia dan lansia 1 masih terdapat gambaran osteopenia dengan persentase yang kurang lebih sama yaitu sekitar 15-16 %. Pada kelompok lansia 2 dan 3 semua

peserta wanita densitas tulangnya sudah tidak ada lagi yang osteopenia namun sudah osteoporosis.

Perbandingan Nilai Densitas Tulang Peserta Wanita dan Pria Lansia

Hasil pengukuran densitas tulang peserta dikelompokkan berdasarkan kategori densitas dan kelompok lansia antara peserta wanita dan pria dapat dilihat pada tabel 7 di bawah ini.

Tabel 7. Perbandingan Densitas Tulang Peserta Wanita Dan Pria Lansia

	Normal		Osteopenia		Osteoporosis		To tal
	Wanita	P ria	Wanita	Pri a	Wanita	Pri a	
Lansia muda	0	0	5	2	27	6	40
Lansia madya	0	0	0	2	5	2	9
Lansia tua	0	0	0	0	1	0	1
	0	0	5	4	33	8	50

(Sumber: Laporan Abdimas 2019 (Supartono et al., 2019))

Densitas tulang peserta lansia baik wanita maupun pria semuanya mengalami penurunan. Tidak ada satupun peserta lansia yang mempunyai densitas tulang berkategori normal. Pada kelompok lansia muda masih terdapat kategori osteopenia baik pada wanita (13%) dan pria (16 %). Pada peserta lansia wanita pada usia yang lebih lanjut atau lansia madya sudah tidak ada lagi yang berkategori osteopenia semuanya sudah berkategori osteoporosis. Sedangkan pada peserta lansia pria masih terdapat yang berkategori osteopenia yaitu 50%. Pada lansia tua sudah masuk kategori osteoporosis.

3.5 Pembahasan

Kegiatan skrining osteoporosis sangat terbantu dengan alat *Osteosys, Sonost 3000*. Alat tersebut terbukti mudah penggunaannya, aman, cepat dan nyaman memberikan hasil yang berkualitas. Alat tersebut sangat menguntungkan dan bermanfaat untuk kegiatan deteksi dini dan pencegahan osteoporosis masyarakat di desa. Pengukuran densitas tulang dengan alat tersebut sangat menarik perhatian warga masyarakat setempat karena prosesnya mudah, cepat, aman, dan nyaman serta hasilnya dapat langsung diketahui. Semua warga yang hadir dipersilakan mengikuti kegiatan tersebut dengan pertimbangan kegiatan ini dapat memberikan informasi, edukasi dan motivasi. Selanjutnya diharapkan mereka dapat menyebarkan luaskan sosialisasi pencegahan osteoporosis kepada keluarga, dan warga lainnya. Peserta yang hadir tidak hanya kaum lansia namun juga banyak peserta yang berumur 50 tahun dan mayoritas peserta tersebut sudah mengalami penurunan kekuatan tulang hasil ini menguatkan pentingnya skrining osteoporosis sejak usia 50 tahun (Goode et al., 2020).

Data hasil skrining menunjukkan bahwa densitas tulang peserta secara umum semakin menurun dengan bertambahnya usia. Penurunan densitas tulang dimulai dengan keadaan osteopenia dan bila tidak ada intervensi dapat berkembang ke tahap yang lebih parah yaitu osteoporosis. Osteopenia terlihat sudah terjadi pada kelompok peserta pra

lansia. Semua peserta lansia mengalami penurunan densitas tulang dan tidak ada satupun peserta lansia dengan kategori normal. Penurunan densitas tulang tersebut terjadi pada peserta wanita dan pria namun kondisinya berbeda. Pada lansia muda (60-70 tahun) baik wanita maupun pria masih terdapat peserta berkategori osteopenia. Namun pada lansia madya (70-80 tahun) semua peserta wanita sudah masuk kategori osteoporosis. Hal berbeda terjadi pada peserta pria dimana osteopenia dan osteoporosis baru terdapat pada kelompok lansia muda (60-70 tahun) dan proporsi osteoporosis semakin meningkat pada usia yang lebih lanjut. Data juga menunjukkan bahwa kondisi osteoporosis lebih cepat terjadi pada peserta wanita. Peserta wanita bahkan sudah mengalami penurunan densitas tulang baik sejak di usia pra lansia. Sebagian besar peserta menopause sudah mengalami osteopenia dan osteoporosis bahkan peserta yang osteoporosis jauh lebih banyak dari yang osteopenia. Hal ini menunjukkan pengaruh menopause terhadap penurunan kekuatan tulang. Pada wanita yang mengalami menopause, akan terjadi penurunan hormon estrogen sehingga menyebabkan penurunan aktivitas osteoblas dan peningkatan aktivitas osteoklas sehingga terjadi pengeroposan tulang. Memasuki masa lansia muda masih ada peserta wanita yang osteopenia namun memasuki lansia berikutnya (madya dan lanjut) sudah tidak ada lagi yang osteopenia semuanya sudah osteoporosis. Data ini menunjukkan bahwa secara umum densitas tulang peserta dipengaruhi faktor usia, semakin lanjut usia semakin menurun densitas tulangnya. Usia lansia menyebabkan penurunan kepadatan tulang seseorang (Supartono, 2019). Para lansia perlu menindaklanjuti hasil skrining ini dengan berkonsultasi dengan dokter ahli disamping juga perlu melakukan aktifitas fisik dan masukan nutrisi lainnya yang positif untuk kesehatan tulang (Resnasari, 2020; Waseso et al., 2018).

Hasil pengukuran densitas tulang dengan alat ultrasonografi kalkaneus ini tidak sejalan dengan teori yang ada dengan demikian hasil pengukurannya dapat dipercaya. Hal ini seperti disebutkan para peneliti sebelumnya (Beerhorst et al., 2013). Alat ukur tersebut sangat sesuai digunakan untuk skrining osteoporosis di masyarakat. Kegiatan skrining ini dapat memanfaatkan Posbindu, mengingat kegiatannya rutin dan teratur serta didukung Puskesmas. Posbindu merupakan salah satu sarana efektif dalam pencegahan penyakit osteoporosis berbasis kolaborasi. Posbindu dapat menjadi mitra potensial namun perlu pendekatan kepada anggotanya agar kegiatan ini dapat menjadi salah satu programnya mengingat skrining osteoporosis belum menjadi program resmi. Kiranya perlu di usulkan kepada pemerintah agar pencegahan osteoporosis termasuk salah satu program resmi kegiatan posbindu di seluruh Indonesia.

Materi sosialisasi osteoporosis mendapat tanggapan positif karena peserta menjadi tahu bahwa osteoporosis dapat dicegah dan disembuhkan. Kegiatan ini berhasil mengidentifikasi faktor risiko yang selanjutnya ditindaklanjuti dalam kegiatan Posbindu berikutnya. Skrining osteoporosis bersama Posbindu ini perlu dilanjutkan sebagai salah satu upaya pencegahan penyakit osteoporosis berbasis masyarakat. Harapannya dapat membuat para lansia tetap sehat dan kuat tulangnya sehingga dapat beraktifitas optimal mengisi waktu emas kehidupannya. Pada akhirnya dapat mengurangi beban kesehatan, sosial dan ekonomi masyarakat akibat penyakit osteoporosis.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dalam rangka pencegahan patah tulang pada wanita lansia berhasil dilaksanakan dengan baik di Posbindu Gelatik, Tugu, Cimanggis, dan Depok, Jawa Barat. Alat pengukur kekuatan tulang model jinjing (*portable*) terbukti dapat dioperasikan dengan aman, mudah dan nyaman untuk mengukur kekuatan tulang wanita lansia di desa pengabdian masyarakat. Peserta kegiatan memberikan tanggapan positif dan berpartisipasi aktif. Hasil pengukuran menunjukkan bahwa kekuatan tulang wanita

lansia yang berusia di atas 60 tahun mengalami penurunan. Hal ini mengingatkan pentingnya penapisan dini osteoporosis sebagai upaya mencegah kejadian patah tulang akibat osteoporosis di masyarakat. Kami sarankan perlunya intervensi bagi wanita lansia tersebut agar dapat mempertahankan kekuatan tulangnya. Intervensi tersebut diantaranya adalah nutrisi dan aktifitas fisik. Kegiatan penapisan osteoporosis ini perlu dilanjutkan berkala sebagai upaya pencegahan risiko patah tulang akibat penyakit osteoporosis khususnya bagi wanita lansia di desa.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami ucapkan terima kasih kepada para pihak yang telah membantu kegiatan pengabdian masyarakat ini. Kepada Universitas UPN Veteran Jakarta atas dukungan dananya. Kepada Ibu Herawati, Ketua Posbindu Gelatik Desa Tugu, Kecamatan Cimanggis, Depok, Jawa Barat sebagai mitra kegiatan. Kepada Direktur dan staf RSU Al Fauzan Jakarta yang memberikan peminjaman alat dan bantuan skrining osteoporosis.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2019). Katalog: 4104001. *Statistik Penduduk Lanjut Usia Di Indonesia 2019*, xxvi + 258 halaman.
- Badan Pusat Statistik Jawa Barat. (2019). *Provinsi Jawa Barat Dalam Angka* (p. 497). BPS Provinsi Jawa Barat.
- Badan Pusat Statistik Kota Depok. (2019). *Kecamatan Cimanggis Dalam Angka* (p. 86). BPS Kota Depok.
- Beerhorst, K., Tan, J., Tan, I. Y., Verschuure, P., & Aldenkamp, A. P. (2013). Dual-energy X-ray absorptiometry versus quantitative ultrasonography in diagnosing osteoporosis in patients with refractory epilepsy and chronic antiepileptic drug use. *Therapeutic Advances in Musculoskeletal Disease*, 5(2), 59-66. <https://doi.org/10.1177/1759720X13475851>
- Daraphongsatoporn, N., Saloa, S., Sriruanthong, K., Philawuth, N., Waiwattana, K., Chonyuen, P., Pimolbutr, K., & Sucharitpongpan, W. (2020). One-year mortality rate after fragility hip fractures and associated risk in Nan, Thailand. *Osteoporosis and Sarcopenia*, 6(2), 65-70. <https://doi.org/10.1016/j.afos.2020.05.005>
- French, K. D., & Emanuele, D. (2019). Osteoporosis: Increasing Screening and Treatment for Postmenopausal Women. *Journal for Nurse Practitioners*, 15(5), 347-350. <https://doi.org/10.1016/j.nurpra.2019.02.014>
- Goode, S. C., Wright, T. F., & Lynch, C. (2020). Osteoporosis Screening and Treatment: A Collaborative Approach. *Journal for Nurse Practitioners*, 16(1), 60-63. <https://doi.org/10.1016/j.nurpra.2019.10.017>
- Kanis, J. A., Odén, A., McCloskey, E. V., Johansson, H., Wahl, D. A., & Cooper, C. (2012). A systematic review of hip fracture incidence and probability of fracture worldwide. *Osteoporosis International*, 23(9), 2239-2256. <https://doi.org/10.1007/s00198-012-1964-3>
- Kemendes RI. (2012). Petunjuk Teknis Pos Pembinaan Terpadu Penyakit Tidak Menular (Posbindu PTM). *Ditjen Pengendalian Penyakit Dan Penyehatan Lingkungan, Kementerian Kesehatan RI*, 1-39. <http://p2ptm.kemkes.go.id/uploads/2016/10/Petunjuk-Teknis-Pos-Pembinaan-Terpadu-Penyakit-Tidak-Menular-POSBINDU-PTM-2013.pdf>
- Mora, A. N., Blazar, P. E., Rogers, J. C., & Earp, B. E. (2020). Patient Perceptions and Preferences for Osteoporosis Treatment. *Journal of Hand Surgery*, 45(2), 153.e1-153.e5. <https://doi.org/10.1016/j.jhsa.2019.01.018>
- Pusdatin Kemendes RI. (2015). Data dan Kondisi Penyakit Osteoporosis di Indonesia, Pencegahan dan Pengobatan. In *Kemendes RI* (Vol. 13, p. 73).

- Resnasari, S. D. (2020). The Correlation Between Low Body Mass Index (underweight) With Bone Strength On Eldery Women. *Saintika Medika*, 16(1), 14. <https://doi.org/10.22219/sm.vol16.smumm1.10598>
- Sozen, T., Ozisik, L., & Calik Basaran, N. (2017). An overview and management of osteoporosis. *European Journal of Rheumatology*, 4(1), 46–56. <https://doi.org/10.5152/eurjrheum.2016.048>
- Supartono, B. (2019). *Buku Panduan Kegiatan Pengabdian Masyarakat Penyuluhan Osteoporosis* (P. Kusumaningsih (ed.); First Edit, Vol. 1, Issue 1). Pusat Kajian Stem Cell Fakultas Kedokteran Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta.
- Supartono, B., Wardhani, S., & Puspareni, D. (2019). *Laporan Akhir Pengabdian Kepada Masyarakat Pencegahan Patah Tulang pada Perempuan Menopause Melalui Pemeriksaan Osteoporosis dan Sosialisasi di Pos Pembinaan Terpadu (Posbindu) RW 06, Kel. Tugu, Kec. Cimanggis, Kota Depok* (B. Supartono (ed.); Pertama).
- Upadhyaya, G. K., Iyengar, K., Jain, V. K., & Vaishya, R. (2020). Challenges and strategies in management of osteoporosis and fragility fracture care during COVID-19 pandemic. *Journal of Orthopaedics*, 21(June), 287–290. <https://doi.org/10.1016/j.jor.2020.06.001>
- Waseso, L. B., Supartono, B., & Fauziah, C. (2018). Physical Activity and The Strength of Bone in Menopause Patients in National Sports Hospital in 2017. *Berkala Kedokteran*, 14(1), 69. <https://doi.org/10.20527/jbk.v14i1.4587>

Pengembangan Wahana Edukasi Rainbow Waterfall Salah Satu Spot Iconic Peningkatan Ekonomi Masyarakat Dibumi Perkemahan Bedengan

Markus Diantoro^{1*}, Nasikhudin², Chusnana Insjaf Yogihati³, Ishmah Luthfiyah⁴,
Nadiya Ayu Astarini⁵

^{1,2,3,4,5}Universitas Negeri Malang, Jl. Semarang 5 Malang

e-mail: markus.diantoro.fmipa@um.ac.id¹, nasikhudin.fmipa@um.ac.id²,
chusnana.insjaf.fmipa@um.ac.id³, fiyaishmah99@gmail.com⁴, nadiyaayu24@gmail.com⁵

* Penulis Korespondensi: E-mail: markus.diantoro.fmipa@um.ac.id

Abstract

Bedengan Campsite is one of the Perhutani areas in Selokerto Hamlet, Selorejo Village, Dau District, Malang Regency. Selorejo Village has an area of 39.5 ha for settlements, 410,476 ha for agricultural areas, fields, and livestock crops, 2068.1 ha for the forest area surrounding the village, and 26.6 ha for office development areas and recreational facilities. Bumi Perkemahan Bedengan is one of the tourist destinations in Selorejo. There are several flaws in the Bendengan Campsite: the location is not strategic, it's far away from the center of the city, lack of publicity and iconic spot facilities. Those flaws cause Bendengan Campsite get less attention. A solution that can be done to increase visitors' interest is to create an installation of Rainbow Water Fall Ride as one of the educational iconic photo spot, which is used in the implementation of physical phenomena. Rainbow WaterFall is an educational vehicle by forming a rainbow due to the refraction of sunlight as it passes through the water droplets formed by the nozzle curtain and can turn on the RGB Flood Light at night.

Keywords: Dedication society, iconic spots rainbow waterfall, bedengan campsite

Abstrak

Bumi Perkemahan Bedengan merupakan salah satu kawasan perhutani di Dusun Selokerto, Desa Selorejo, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang. Desa Selorejo memiliki luas 39,5 ha untuk pemukiman, 410,476 ha untuk area pertanian, ladang, serta tanaman ternak, 2068,1 ha untuk area hutan yang mengelilingi desa, dan 26,6 ha untuk area pengembangan perkantoran dan sarana rekreasi. Bumi perkemahan Bedengan merupakan salah satu destinasi wisata di Selorejo. Kekurangan dari bumi perkemahan Bedengan yaitu lokasinya yang jauh dari pusat kota, tidak strategis, publikasi yang kurang, serta kurangnya fasilitas lain seperti spot iconic bumi perkemahan bedengan. Hal menyebabkan bumi perkemahan Bedengan kurang diperhatikan. Solusi yang mampu dilakukan untuk meningkatkan ketertarikan terhadap bumi perkemahan bedengan yaitu dengan membuat instalasi wahana Rainbow Water Fall sebagai salah satu wahana spot iconic foto sarana edukasi yang digunakan dengan penerapan fenomena fisika. Rainbow WaterFall merupakan wahana edukasi dengan membentuk pelangi akibat pembiasan cahaya matahari saat melewati butiran air yang dibentuk oleh nozzle curtain dan mampu menyalakan lampu sorot RGB Flood Light pada malam hari.

Kata Kunci: Pengabdian masyarakat, spot iconic *rainbow waterfall*, Bumi Perkemahan Bedengan

PENDAHULUAN

Bumi Perkemahan Bedengan merupakan salah satu destinasi wisata yang berlokasi di Dusun Selokerto, Desa Selorejo, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang. Lokasi ini terbilang terpencil sebab jarak dari pusat kota yaitu 25 kilometer. Desa Selorejo merupakan desa yang memiliki potensi besar dalam hal agrowisata. Secara astronomis, Desa Selorejo

berada pada 7°56'19.70" LS dan 112.65 BT ("Dau, Malang," 2019). Desa Selorejo tergolong dataran tinggi yang memiliki ketinggian 800-1200 dpl (dari permukaan laut) dengan luas perbukitan 333,76 ha. Desa Selorejo merupakan daerah pegunungan dengan tingkat curah hujan \pm 100 mm/tahun. Luas hutan 2068,1 ha yang tersebar mengelilingi desa Selorejo. Luas area perkantoran dan sarana rekreasi seluas 26,6 ha. Luas pemukiman \pm 39,5 ha dan luas area pertanian 410,47 ha terdiri dari tanah pertanian, ladang, serta peternakan. Desa Selorejo memiliki potensi sebagai wisata petik jeruk dan akan terus dikembangkan untuk menjadi ikon desa. Selain wisata petik jeruk, wisata lainnya yaitu taman wisata Selorejo dan bumi perkemahan Bedengan ("Dau, Malang," 2019). Bumi perkemahan Bedengan sebelumnya merupakan kawasan hutan Perhutani yang digunakan sebagai tempat pembibitan pohon dan tanaman. Berbagai benih ditanam di daerah ini mulai dari pohon durian, jeruk, rambutan, maupun tumbuhan keras lainnya. Pepohonan pinus yang masih lebat memenuhi area Bedengan membuatnya terlihat begitu asri dan sejuk (Kompasiana, 2010). Selain pepohonan, di daerah tepi Bedengan juga terdapat aliran sungai yang mengalir dari air terjun Brues.

Beberapa kekurangan dari bumi perkemahan Bedengan yaitu lokasinya yang jauh dari pusat kota dan tidak strategis, publikasi yang kurang, serta kurangnya fasilitas lain seperti spot foto dan dikarenakan letak dari coban brush yang sangat jauh. Hal menyebabkan bumi perkemahan Bedengan kurang diperhatikan. Solusi umum guna menjaga kontinuitas berjalannya wisata bumi perkemahan Bedengan yaitu dengan membuat pengadaan instalasi wahana baru yaitu *rainbow waterfall* sebagai salah satu wahana spot foto dengan background air terjun (Rudi, 2020). Wahana *rainbow waterfall* merupakan salah satu bentuk peningkatan ketertarikan terhadap perkemahan Bedengan sehingga mampu meningkatkan kunjungan. Penggunaan pelangi menjadi salah *spot iconic* ditunjukkan dari tingginya ketertarikan masyarakat dengan pengembangan wisata desa seperti pada tanjung pinang dan pengembangan desa wonosari sebagai kampung pelangi (Erfan Hartono, Dian Prima Safitri, 2019; Irwandi, Sabana, Kusmara, & Sanjaya, 2020). Hal ini dirasa cocok karena dapat mendukung kegiatan perkemahan yang dilakukan di bumi perkemahan Bedengan.

Wahana *rainbow waterfall* merupakan salah satu sarana edukasi yang digunakan dengan penerapan Fenomena Fisika. *Rainbow waterfall* merupakan wahana edukasi dengan membentuk pelangi akibat pembiasan cahaya matahari saat melewati butiran air, lalu cahaya mengalami pembelokan sehingga penyebaran terjadi. Karena air memiliki kepadatan yang lebih tinggi dari udara, cahaya yang melewati butir air akan mengalami perlambatan dan perubahan sudut datang. Fenomena ini dikenal sebagai pembiasan atau *refraction* (Etminan, 2005; Mihas, 2008). Cahaya matahari sendiri terdiri dari berbagai spektrum cahaya yang berinteraksi secara berbeda-beda terhadap fenomena pembiasan. Oleh karena itu, ketika mengenai butiran air, cahaya matahari akan terpecah menjadi beberapa warna. Perbedaan warna ini disebabkan oleh perbedaan sudut keluar dari tiap-tiap gelombang warna tersebut. Gelombang pendek seperti biru dan ungu akan memiliki perubahan sudut yang lebih tinggi dibandingkan dengan gelombang panjang seperti warna merah (Brahman, 2019). Hal inilah yang menyebabkan warna biru selalu berada di bawah dan warna merah selalu berada di atas pelangi. Jika sudut datang sinar matahari tepat, biasanya terletak pada sudut 42 derajat maka, akan terjadi pantulan internal di dalam butir air (Amalia, 2018). Sehingga, pada siang hari merupakan waktu yang tepat dalam membentuk pelangi.

METODE PELAKSANAAN

Metode didekati dengan menggunakan metode survei-eksperimen dan pelatihan agar lebih efektif dan efisien dalam mencapai target luaran (Hadiningrat, 2020). Tahap awal dilakukan dengan observasi yang bertujuan untuk menganalisis kebutuhan dan permasalahan berdasarkan situasi pada lokasi pengabdian. Tim melakukan kunjungan, pengecekan dan dokumentasi serta wawancara eksklusif dengan mitra. Tahap kedua dilakukan perencanaan rancang bangun set *Rainbow Waterfall* sesuai dengan Gambar 1.



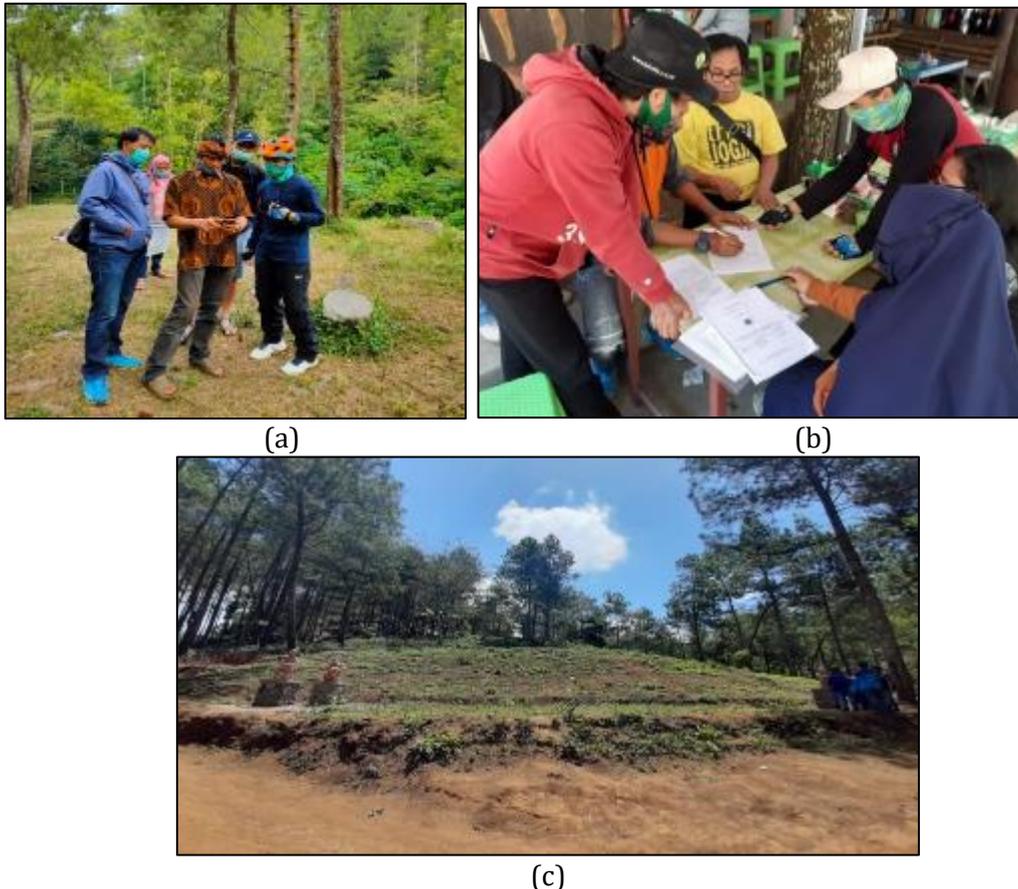
Gambar 1. Desain dan Rancang Bangun Set Rainbow Waterfall a) Konstruksi Rainbow WaterFall dan b) Instalasi Teknologi Rainbow WaterFall

Instalasi *Rainbow waterfall* kegiatan ini dilakukan dengan pembuatan konstruksi kolam, *rainbow*, *nozzle* dan *header curtain* secara langsung di lokasi. Tahap selanjutnya yakni, pengujian performa. Performa sistem diuji untuk mempertimbangkan set *Rainbow Waterfall* dapat digunakan atau tidak. Serah terima produk *Rainbow Waterfall* dilakukan oleh ketua tim bersama anggota kepada perwakilan pengelola Bumi Perkemahan Bedengan.

HASIL dan PEMBAHASAN

Observasi awal dilakukan untuk melakukan studi lapangan pembahasan peletakkan pembangunan *spot iconic rainbow waterfall* berdasarkan situasi lokasi

pengabdian sesuai arahan tim tata letak. Tim tata letak diperlukan untuk memetakan berbagai konstruksi yang akan dibangun kedepannya dan dilakukan pendampingan oleh penanggung jawab bumi perkemahan bedengan sesuai dengan Gambar 2.



Gambar 2. (a),(b) Pembahasan Peletakan Spot Iconic Rainbow WaterFall bersama penanggung jawab Bedengan, tim tata letak dan (c) Lokasi Peletakkan Spot Iconic Rainbow WaterFall

Setelah dilakukan studi lapangan menentukan lokasi peletakkan *spot iconic rainbow waterfall* diperlukan pembahasan keberlanjutan mengenai pembangunan konstruksi dan instalasi *rainbow waterfall* bersama mitra kepala proyek PT Alfian Mechatronics Innovation untuk pengadaan instalasi *rainbow waterfall* dengan teknologi *nozzle water curtain*, lampu sorot RGB dan pompa submersible 1 Hp (750W).



(a)



(b)



(c)

Gambar 3. (a) Instalasi *nozzle curtain* dan *header curtain* lengkung *rainbow waterfall*, (b) dan (c) Percobaan pompa submersible Anggota Mahasiswa dan Teknisi PT. Alfa Mechatronics Innovation

Gambar 3 menunjukkan bahwa percobaan instalasi *nozzle curtain* dan *header curtain* lengkung *rainbow waterfall* Observasi Lanjutan dilakukan dengan diskusi antara anggota mahasiswa dan Bapak Alfa selaku direktur PT. Alfa Mechatronics Innovation untuk pengadaan instalasi *rainbow waterfall* dengan teknologi *Nozzle Water Curtain*, Lampu Sorot RGB dan Pompa Submersible 1 Hp (750W). Pengujian performa *nozzle water curtain* dengan pompa submersible dan lampu sorot RGB untuk pengadaan *rainbow waterfall*.



(a)



(b)



(c)

Gambar 4. a), b) dan c) Penyerahan secara simbolik Spot Iconic Rainbow WaterFall Ketua Pengabdian Universitas Negeri Malang kepada Penanggung Jawab Bumi Perkemahan Bedengan

Proses Penyerahan secara simbolik spot *iconic rainbow waterfall* kepada penanggung jawab bumi perkemahan bedengan. Proyek pembangunan dilakukan dengan bantuan para penduduk sehingga mampu meningkatkan perekonomian disekitar bumi perkemahan bedengan.



(a)

(b)

Gambar 5. a) dan b) Instalasi Spot Iconic Rainbow WaterFall Universitas Negeri Malang dengan performa RGB IP 165 dan Nozzle Curtain Pada Malam Hari

Gambar 5 menunjukkan performa yang baik dengan kombinasi antara lampu *flood light* RGB IP 165 dan Nozzle Curtain yang baik sehingga memunculkan suasana yang indah

sebagai spot iconic. Sedangkan pada siang hari sesuai dengan gambar 4 menunjukkan *eye catching* yang mampu menarik perhatian para wisatawan. Dengan adanya spot iconic ini pada siang dan malam hari diharapkan mampu meningkatkan ketertarikan para wisatawan dalam mengunjungi wahana edukasi rainbow water fall.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan dapat disimpulkan penambahan wahana edukasi rainbow water fall mampu meningkatkan ketertarikan terhadap bumi perkemahan bedengan. Rainbow Water Fall merupakan wahana edukasi dengan membentuk pelangi akibat pembiasan cahaya matahari saat melewati butiran air yang dibentuk oleh nozzle curtain dan mampu menyalakan lampu sorot RGB Flood Light pada malam hari.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada LKDPH Wonorejo Lestari dan Pendanaan PNPB Universitas Negeri Malang serta kepada PT. Alfian Mechatronics Innovation.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, F. Z. (2018). CAHAYA MENGGUNAKAN CERTAINTY OF RESPON INDEX (CRI) PADA KELAS V DI SDN GUNUNGJATI 1 CAHAYA MENGGUNAKAN CERTAINTY OF RESPON INDEX (CRI) PADA KELAS V DI SDN GUNUNGJATI 1. *Central Library Of Maulana Malik Ibrahim State Islamic University Of Malang*, 1–127.
- Brahman, M. A. (2019). Monisme :pengetahuan yang membawa kebijaksanaan. *SPHATIKA*, X(1),1–9.
- Dau, Malang. (2019).
- Erfan Hartono, Dian Prima Safitri, K. F. (2019). Peran Pemerintah Daerah Dalam Membangun City Branding di Kota Tanjung Pinang (Studi Kasus Kampung Pelangi). *Spirit Publik Volume 14, Nomor 2, 2019*, 14(9), 103–110.
- Etminan, A. (2005). Index of Refraction. *Introduction to Optics*, 351–377. https://doi.org/10.1007/0-387-27598-3_8
- Hadiningrat, M. S. (2020). Edukasi Pembangkit Listrik Tenaga Surya Buatan “Integrated Solar Panel-Sensitized Solar Cell” Bagi Madrasah Aliyah NU Lekok dan Masyarakat Dusun Semongkrong, Pasinan, Pasuruan. *Jurnal Abdimas Berdaya: Jurnal Pembelajaran, Pemberdayaan Dan Pengabdian Masyarakat*, 3(02), 92. <https://doi.org/10.30736/jab.v3i02.59>
- Irwandi, E., Sabana, S., Kusmara, A. R., & Sanjaya, T. (2020). RESPON WARGA TERHADAP PERUBAHAN VISUAL. *ANDHARUPA: Jurnal Desain Komunikasi Visual & Multimedia*, 06(02), 187–203.
- Kompasiana. (2010). Bumi Perkemahan Bedengan, Cocok untuk Sarana Edukasi.
- Mihas, P. (2008). Developing ideas of refraction, lenses and rainbow through the use of historical resources. *Science and Education*, 17(7), 751–777. <https://doi.org/10.1007/s11191-006-9044-8>
- Rudi. (2020). Bumi Pelangi Jalaksana, Lukisan Pelangi di Kaki Ciremai.

PEMBERDAYAAN UMKM ROSELA ASRI KELURAHAN PACAR KEMBANG KECAMATAN TAMBAKSARI KOTA SURABAYA

Triyonowati^{1*}, Titik Mildawati², Ikhsan Budi Riharjo³, Khuzaini⁴
^{1,2,3,4}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia(STIESIA)Surabaya

e-mail: triyonowati@stiesia.ac.id¹, titikmildawati@stiesia.ac.id², ikhsanbudiriharjo@stiesia.ac.id³,
khuzaini@stiesia.ac.id⁴

* Penulis Korespondensi: E-mail: triyonowati@stiesia.ac.id

Abstract

Rosela Asri Handicraft UMKM Group, which is located in Pacar Kembang Village, Tambaksari District, Surabaya City, is one of the MSMEs with a micro-scale business that has the potential to be developed. The handicrafts that are produced include flannel and cotton creations, recycled products, delivery boxes, bags and wallets. Generally, the problems faced so far in micro businesses are the management of business finances that are still mixed with family finances and product marketing. So far, financial administration management has not been implemented optimally so that how much income is received and business expenses cannot be clearly identified. Increasing product sales using technology will be the best solution to help market the products produced by Rosela Asri MSMEs. Marketing through social media will make it easier for MSMEs to develop appropriate marketing strategies and supported by good financial management, it is hoped that it can maintain current business continuity in the post-COVID-19 pandemic and new normal and in the future. Based on the existing problems, training and mentoring are needed on simple bookkeeping and good marketing strategies. so that it is useful for improving the welfare of micro entrepreneurs.

Keywords: training, mentoring, financial management, marketing strategy

Abstrak

Kelompok UMKM Kerajinan Tangan Rosela Asri yang berada di Kelurahan Pacar Kembang, Kecamatan Tambaksari Kota Surabaya merupakan salah satu UMKM dengan skala usaha mikro memiliki potensi untuk dikembangkan. Kerajinan tangan yang diproduksi antara lain kreasi flannel dan katun, daur ulang, box hantaran, tas, dan dompet. Seperti pada umumnya usaha mikro, permasalahan yang dihadapi selama ini adalah pengelolaan keuangan usaha yang masih tercampur menjadi satu dengan keuangan keluarga dan pemasaran produk. Pengelolaan administrasi keuangan selama ini belum dapat dijalankan secara optimal sehingga berapa pendapatan yang diterima dan pengeluaran usaha belum dapat diidentifikasi dengan jelas. Peningkatkan penjualan produk dengan menggunakan teknologi akan menjadi solusi terbaik untuk membantu pemasaran produk yang dihasilkan UMKM Rosela Asri. Pemasaran melalui media sosial akan memudahkan UMKM untuk menyusun strategi pemasaran yang tepat dan didukung pengelolaan keuangan yang baik diharapkan dapat menjaga kelangsungan usaha saat ini pada masa pasca pandemi covid 19 dan new normal serta kedepannya. Berdasarkan permasalahan yang ada diperlukan pelatihan dan pendampingan tentang pembukuan sederhana dan strategi pemasaran yang baik. sehingga bermanfaat bagi peningkatan kesejahteraan hidup pengusaha mikro .

Kata Kunci : pelatihan , pendampingan, pengelolaan keuangan , strategi pemasaran

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan suatu usaha perdagangan yang dikelola oleh perorangan atau badan usaha yang termasuk kriteria usaha dalam lingkup kecil atau mikro. UMKM ini telah diatur dalam peraturan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Adapun pengertiannya adalah sebagai berikut; Usaha Mikro merupakan usaha produktif milik badan usaha atau perorangan dengan maksimal asset yang yang didapatkan untuk usaha tersebut adalah Rp. 50 juta sedangkan untuk maksimal omset

sebesar Rp 300 juta rupiah, Usaha Kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh badan usaha atau perseorangan yang bukan anak atau cabang perusahaan yang dimiliki dengan kriteria asset usaha kecil ini berkisar dari Rp 50 juta – Rp 500 juta, sedangkan kriteria omset berkisar dari Rp 300 juta sampai Rp 2,5 miliar rupiah, sedangkan Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha yang bukan cabang atau anak perusahaan yang dimiliki atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung, dengan usaha besar atau kecil dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan dengan kriteria asset Rp 500 juta–Rp 10 miliar serta kriteria omset Rp 2,5 miliar sampai Rp 50 Miliar.

Dalam kegiatannya, UMKM dapat membantu perekonomian Indonesia, karena melalui UMKM akan membentuk lapangan kerja baru, memberi kontribusi terhadap pertumbuhan dan peningkatan kesejahteraan serta meningkatkan devisa negara dengan melalui pajak badan usaha. UMKM mempunyai potensi yang masih dapat dikembangkan, baik dalam produktivitas maupun daya saing. Keberadaan UMKM dapat berfungsi untuk menciptakan teknologi, produk, dan jasa baru yang dapat menciptakan perubahan dan kompetisi pada Pasar. Selain itu UMKM juga sangat bermanfaat bagi pelaku usahanya sendiri yang mana ia dapat meningkatkan kesejahteraan hidupnya. Dalam prosesnya, ada beberapa UMKM yang dapat berkembang dan kemudian menjadi sukses, namun tak sedikit yang mengalami kegagalan bahkan tak beroperasi. Kesuksesan UMKM dipengaruhi oleh banyak faktor diantaranya adanya pemasaran, teknologi serta modal. Di era sekarang, kehidupan manusia hampir tidak bisa dipisahkan dari aktivitas *online* atau internet.

Hampir semua kalangan dan semua profesi membutuhkan akses ke internet untuk memudahkan aktifitas mereka termasuk juga buat pebisnis. Pebisnis membutuhkan akses internet atau *online* untuk menjaga pangsa pasar mereka bahkan untuk menambah target pasar. Tentu, aktifitas *online* juga bisa dijadikan strategi pemasaran tertentu untuk mendapatkan pelanggan lebih banyak lagi. Hal ini dipicu juga dengan merebaknya virus Covid-19 saat ini, banyak pelaku usaha yang menderita dengan adanya batasan keluar rumah dan karantina masing-masing membuat pelanggan semakin terasing dan tidakberdaya.

Krisis yang sedang berlangsung menekan para pebisnis UMKM untuk terus bertahan. Ada sebagian bisnis yang justru meningkat, sedangkan yang lainnya berjuang untuk hanya satu atau dua penjualan. Ini berarti bahwa pelaku usaha harus memikirkan kembali upaya apa yang akan dilakukan agar membuat bisnis tetap berjalan, yang pada akhirnya aktifitas *online* bisa dijadikan strategi pemasaran tertentu untuk mendapatkan pelanggan.

Kelompok UMKM Kerajinan Tangan Rosela Asri merupakan salah satu UMKM dengan skala usaha mikro memiliki potensi untuk dikembangkan yang termasuk salah satu usaha yang berjuang untuk hanya satu atau dua penjualan. UMKM ini bergerak di bidang kerajinan tangan dari berbagai bahan diantaranya kain, goni, dan kulit sintetis yang berada di Kelurahan Pacar Kembang, Kecamatan Tambaksari Kota Surabaya. UMKM ini terdiri dari sekelompok ibu- ibu rumah tangga yang memproduksi beraneka ragam kerajinan tangan. Kerajinan tangan yang diproduksi antara lain kreasi flannel dan katun, daur ulang, box hantaran, tas, dan dompet.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan ini adalah metode pelatihan dan pendampingan. Metode pelatihan dilakukan dengan memberikan materi mengenai bagaimana menjadi pengusaha kerajinan yang mempunyai daya saing ditengah persaingan dan kondisi pandemi covid 19. Pemaparan yang diberikan berupa

penyampaian materi yang berkaitan dengan pengadministrasian/pembukuan sederhana yang baik dan strategi pemasaran yang efektif. Pemaparan bertujuan agar peserta memiliki keterampilan pengelolaan keuangan dan pemasaran yang efektif dan efisien agar bisa meningkatkan kesejahteraan para pelaku bisnis di UMKM Rosela Asri Pacar Kembang Kecamatan Tambaksari Kota Surabaya. Pendampingan dilakukan setelah kegiatan pelatihan dengan memberikan contoh dan simulasi praktek pemasaran *online* dan administrasi keuangan /pembukuan keuangan sederhana.

HASIL dan PEMBAHASAN

Kelompok UMKM Kerajinan Tangan Rosela Asri merupakan salah satu UMKM dengan skala usaha mikro memiliki potensi untuk dikembangkan. UMKM ini bergerak di bidang kerajinan tangan dari berbagai bahan diantaranya kain, goni, dan kulit sintesis yang berada di Kelurahan Pacar Kembang, Kecamatan Tambaksari Kota Surabaya. UMKM ini terdiri dari sekelompok ibu- ibu rumah tangga yang memproduksi beraneka ragam kerajinan tangan. Kerajinan tangan yang diproduksi antara lain kreasi flannel dan katun, daur ulang, box hantaran, tas, dan dompet.

Sejak berdirinya UMKM Rosela Asri telah mampu menyerap tenaga kerja disekitarnya karena produknya adalah kerajinan tangan yang banyak dibutuhkan sebagai asesoris untuk pribadi, hantaran dan sovenir pernikahan. Pandemi covid 19 yang melanda dunia pada awal tahun 2020 berdampak pada keberlangsungan usaha UMKM Rosela Asri. Pelaksanaan kegiatan pelatihan pembekalan pada tgl 6 Agustus 2020 di kampus STIESIA Surabaya dan di lanjutkan dengan pendampingan secara berkala dan sesuai kebutuhan yaitu tentang administrasi keuangan/ pembukuan sederhana dan strategi pemasaran di UMKM Rosela Asri Kelurahan Pacar Kembang Kecamatan Tambaksari Kota Surabaya

Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia nomor 9 tahun 2020 tentang Pedoman Pembatasan Sosial Berskala Besar dalam rangka percepatan penanganan *corona virus disease 2019* (covid-19) yang dikeluarkan pada 30 April 2020. yang berisi larangan kepada masyarakat untuk berkumpul atau mengadakan kegiatan yang berpotensi mengundang kerumunan massa. Bentuk tindakan pengumpulan massa yang dimaksud antara lain : pertemuan sosial, budaya, berdampak pula usaha kerajinan UMKM Rosela Asri yang secara bertahap mengalami penurunan permintaan dan penjualan produk kerajinannya utamanya untuk keperluan seminar dan pernikahan serta sebagai souvenir pribadi.

Namun Keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia nomor: hk.01.07/menkes/328/2020 tentang Panduan Pencegahan dan Pengendalian *Corona Virus Disease 2019* (covid-19) di tempat kerja perkantoran dan industri dalam mendukung keberlangsungan usaha pada situasi pandemi dan Keputusan Menteri Dalam Negeri nomor 440- 830 tahun 2020 tentang Pedoman Tatanan Normal Baru Produktif dan Aman *Corona Virus Disease 2019* bagi aparatur sipil negara di lingkungan kementerian dalam negeri dan pemerintah daerah, bisa menjadi momentum bagi UMKM Rosela Asri untuk bangkit dalam kegiatan usahanya dengan mempersiapkan administrasi keuangan yang lebih baik dan strategi pemasaran yang lebih efektif guna menyongsong masa era *new normal* ini, agar permintaan dan penjualan hasil kerajinan meningkat

Seperti kita ketahui bersama bahwa pengelolaan/manajemen keuangan yang baik akan memudahkan sebuah bisnis manajemen dan menghindari bisnis dari risiko kebangkrutan. Mengacu pada Stoner (2009), manajemen keuangan adalah sekumpulan kegiatan dalam bentuk perencanaan dan pengambilan keputusan, mengatur, mengarahkan dan mengendalikan organisasi langsung tersebut sumber daya untuk mencapai tujuan organisasi tertentu secara efisien dan efektif. Pencatatan transaksi

keuangan yang akurat dan tepat akan membantu UMKM untuk mempersiapkan strategi keuangan yang efektif.(Laily.*et al.* 2020)

Strategi pemasaran yang bisa dilakukan UMKM pasca Pandemi Covid-19 adalah OBAT, yang pelaksanaannya mudah, biaya murah dan bisa memantu UMKM bertahan (Sujatmika, 2020). Strategi pemasaran tersebut harus didukung oleh kemasan produk dan labeling yang menarik. OBAT adalah singkatan dari kata-kata *Online*, Berantai, Antar dan Teman. Strategi pemasaran Antar dan Teman dan berantai sudah dilakukan oleh ibu-ibu pelaku bisnis di UMKM Rosela Asri Kelurahan Pacar Kembang Kecamatan Tambaksari Kota Surabaya, namun strategi pemasaran *online* belum pernah dilakukan.

Walaupun usaha mikro di industri kerajinan, pengusaha cenderung mengukur kinerja mereka dengan kriteria lain dan menemukan kesuksesan, antara lain kepuasan pelanggan(Kompulla, R., dan Reijonen, H.,2007), namun perlu juga mempertimbangkan manfaat Pemasaran *online* adalah : mengurangi biaya; jangkauan luas; membangun hubungan dan mengubah prospek menjadi pelanggan (Sujatmiko,2020). Mengurangi biaya karena biaya yang dikeluarkan relatif lebih hemat jika dibanding dengan memasang iklan di media massa dan mencetak *flyer* dalam jumlah yang banyak. Jangkauan luas dalam menargetkan kegiatan promosi yang lebih luas daripada pemasaran yang dilakukan *offline*.

Masalah UMKM dapat diatasi sebagian besar melalui *e-Commerce*, dan ini akan memungkinkan mereka untuk bersaing dengan saingan bisnis mereka yang lebih besar.(Asadullah Khaskheli dan Yun Jun, 2016). Membangun hubungan dalam artian pemasaran *online* dapat memberi hubungan ke konsumen aatau pelanggan yang ada dengan konten yang menarik untuk *remind* tentang produk yang ditawarkan. Mengubah prospek menjadi pelanggan, maka pemasaran *online* adalah cara yang bagus utuk mengumpulkan prospek yaitu konsumen umum, yang memiliki kemungkinan tinggi, atau memiliki potensi tinggi untuk melakukan pembelian terhadap produk (barang dan jasa) yang ditawarkan, menjadi pelanggan.

Beberapa kendala mungkin saja muncul dalam e-commerce seperti yang diutarakan oleh Asghar Afshar Jahanshahi, *et al.*(2013), yaitu adanya kendala, seperti kegagalan koneksi internet, kesulitan menggunakan / menemukan situs web. dan kurangnya dukungan pengguna. Namun dengan perkembangan teknologi informasi yang semakin masif, maka kendala tersebut dapat diminimalisir.

Materi pelatihan dan pendampingan yangdiberikan adalah:

1. Pelatihan dan pendampingan administrasi keuangan yang baik dengan penyusunan pembukuan sederhana bagi ibu-ibu pelaku usaha UMKM Rosela Asri,
2. Pelatihan dan pendampingan dalam mengemas produk agar menjadi menarik dan memberikan teknik labelling agar mudah dikenal konsumen, dan
3. Pelatihan dan pendampingan pelaksanaan strategi pemasaran yang efektif untuk iklan, penjualan atau pencitraan merek produk UMKM, baik *offline* maupun berbasis web (*online*) melalui media sosial, *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram*

Tabel 1 Daftar UMKM Rosela Asri Kelurahan Pacar Kembang Kecamatan Tambaksari Kota Surabaya

No	UMKM	PRODUK	NAMA PEMILIK
1	Zalsabillah Craft	Kreasi flanel dan katun	Ainur Rokhmah
2	D & Collection	Box hantaran dan Kreasi daur ulang goni	Haryana Indriasari
3	Bertynalia	Tas dan Dompot Souvenir	Bertynalia Puspita Ruus



Gambar 3 Produk Kerajinan Tangan UMKM Rosela Asri

KESIMPULAN

Ibu-ibu/ pelaku bisnis yang tergabung pada UMKM Rosela Asri merasa senang dan termotivasi untuk bangkit dan bergairah kembali untuk mengelola bisnis/usahanya. Peserta banyak yang bertanya tentang pengelolaan keuangan dengan pembukuan sederhana yang benar, dan strategi pemasaran yang efektif antara lain : labelling, kemasan serta pemasaran *online*.

Namun yang menjadi catatan bagi pendamping adalah sebagian besar ibu-ibu/ pelaku bisnis di UMKM Rosela Asri belum memahami administrasi/pembukuan sederhana dan strategi pemasaran yang efektif, terutama dalam menghadapi persaingan terutama pada masa pandemi dan new normal ini. Ibu-ibu/ pelaku bisnis yang tergabung dalam UMKM Rosela Asri masih beranggapan bahwa usaha/bisnis yang dilakukan hanya untuk mengisi waktu luang, dan mengesampingkan keuntungan / peningkatan kesejahteraan keluarga, sehingga tidak perlu pengelolaan yang efektif dan efisien Secara umum dapat dikatakan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada Ketua Paguyuban UMKM Rosela Asri Kelurahan Pacar Kembang Kecamatan Tambaksari Kota Surabaya. yang telah memberikan kepercayaan pada TIM STIESIA Surabaya untuk memberikan Pelatihan dan Pendampingan pada ibu-ibu / pelaku bisnis kerajinan pada UMKM Rosela Asri. Terimakasih juga disampaikan kepada Ketua STIESIA dan Kepala LP2M yang telah memberikan fasilitas sehingga kegiatan abdimas ini berjalan dengan lancar dan sukses

DAFTAR PUSTAKA

- Jahanshahi,A.A., Stephen X. Z, Alexander B. 2013. E-commerce for SMEs: empirical insights from three countries", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20 (4): 849-865, <https://doi.org/10.1108/JSBED-03-2012-0039>
- Keputusan Menteri Dalam Negeri nomor 440- 830 tahun 2020 tentang Pedoman Tata Normal Baru Produktif dan Aman *Corona Virus Disease* 2019 bagi aparatur sipil negara di lingkungan kementerian dalam negeri dan pemerintah daerah.
- Keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor : hk.01.07/menkes/328/2020 tentang Panduan Pencegahan dan Pengendalian *Corona Virus Disease* 2019 (covid-19) di tempat kerja perkantoran dan industri dalam mendukung keberlangsungan usaha pada situasi pandemi.
- Khaskheli, A., dan Yun, J. (2016). A Review on the Importance of E-Commerce for SMEs in Pakistan. *RISUS - Journal on Innovation and Sustainability* 7(1): 11 – 17
- Kompulla, R., dan Reijonen, H.,(2007), Perception of Success and its Effect on Small Firm performance, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14(4) : 689-701.
- Laily.N., Triyonowati., Wahidahwati., N.F.Asyik., Sukaris.S. 2020.Innovative Behavior To The Success Of Women Entrepreneurs Of Indonesian Batik.*International Journal Of Scientific & Technology Research* . 9 (6)
- Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia nomor 9 tahun 2020 tentang Pedoman Pembatasan Sosial Berskala Besar dalam rangka percepatan penanganan *corona virus disease* 2019 (covid-19)
- Pratiwi. 2012. *Menyusun Laporan Keuangan Sederhana dengan Microsoft Excel*. Media Ekonomi & Teknologi Informasi. 19(1): 64– 70.
- Stoner, J.A.F., 2009, *Manajemen*, Jakarta: Erlangga.
- Sujatmika, 2020, Webinar UMKM UPN Yogyakarta,
- Tjiptono,R. 2019. *Strategi Pemasaran : Prinsip dan Penerapan*, Edisi 1., Andi Offset, Yogyakarta.

Pengembangan Sentra Kuliner Di Desa Candinegoro Kecamatan Wonoayu, Kabupaten Sidoarjo

Laily Endah Fatmawati^{1*}, Gede Sarya², Dery Dwi Fitriansyah³

^{1,2,3} Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

e-mail: lailyendah@untag-sby.ac.id¹, gedesarya@untag-sby.ac.id², deryyansyah@gmail.com³,

* Penulis Korespondensi: E-mail: lailyendah@untag-sby.ac.id

Abstract

Candinegoro village located in Wonoayu District, Sidoarjo Regency, East Java. The village has a Hindu-style temple site, namely Candi Dermo which is a relic of the Majapahit Kingdom, Wangsa Hayam Wuruk which was founded in 1953. Related to the efforts of the Sidoarjo Regency Government in developing Candinegoro Village to become a Tourism Village, several village development plans are needed, one of which is development in the culinary center aspect. Candi Dermo is currently quite attractive for visitors where the average visitors reaches 90-125 people every month. The number of visitors is quite small than visitors from other temples in Indonesia. Candinegoro already has culinary area located on the river bank to the north of kemas road, candinegoro village along 200 m. However, the location of this culinary tour is not well organized, so that it does not attract visitors for culinary tours in that place. The lack of complete facilities and infrastructure at the culinary center causes residents to be less interested in traveling in this area. To overcome this problem, a culinary center design is carried out which is equipped with the supporting facilities and infrastructure needed in the realization of culinary center development.

Keywords: Dermo Temple, Tourist Village, Culinary center

Abstrak

Desa Candinegoro terletak di Kecamatan Wonoayu, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Desa tersebut memiliki situs candi bercorak Hindu yakni Candi Dermo yang merupakan peninggalan pada Masa Kerajaan Majapahit, Wangsa Hayam Wuruk yang berdiri pada tahun 1953. Terkait dengan usaha Pemerintah Kabupaten Sidoarjo dalam mengembangkan Desa Candinegoro menjadi Desa Wisata, diperlukan beberapa perencanaan pengembangan desa, salah satunya pengembangan dalam aspek sentra kuliner. Candi Dermo saat ini cukup menarik minat pengunjung dimana rata-rata pengunjung mencapai 90-125 orang tiap bulannya. Jumlah pengunjung ini cukup kecil dibandingkan dengan pengunjung dari Candi lainnya di Indonesia. Candinegoro sudah memiliki area kuliner yang berada di tepi sungai sebelah utara Jalan Kemas, Desa Candinegoro sepanjang 200 m. Namun lokasi wisata kuliner ini kurang tertata dengan baik sehingga kurang menarik pengunjung dalam berwisata kuliner di tempat tersebut. Kurang lengkapnya sarana dan prasarana yang ada pada pusat kuliner tersebut menyebabkan warga kurang tertarik untuk berwisata di area tersebut. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, maka dilakukan perancangan desain sentra kuliner yang dilengkapi dengan sarana dan prasarana penunjang yang diperlukan dalam realisasi pengembangan sentra kuliner.

Kata Kunci : Candi Dermo, Desa Wisata, Sentra Kuliner

PENDAHULUAN

Desa Candinegoro merupakan desa yang memiliki potensi wisata yakni Candi Dermo. Candi Dermo merupakan Candi yang dibuat pada Masa Kerajaan Majapahit, Wangsa Hayam Wuruk di tahun 1953. Candi Dermo merupakan salah satu wisata yang menjadi salah satu objek wisata tujuan warga Desa Candinegoro dan masyarakat sekitar untuk berwisata. Diketahui desa wisata merupakan harapan pemerintah untuk mencanakan Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) mandiri masyarakat dalam mensinergikan pasar wisata desa untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat

pedalaman. Pemerintah menggapai industri pariwisata desa sangat ramah dalam penyerapan sumber daya lokal yang bersifat Padat Karya.

Terkait dengan usaha Pemerintah Kabupaten Sidoarjo dalam mengembangkan Desa Candinegoro menjadi Desa Wisata, maka diperlukan adanya perencanaan pengembangan desa yang didukung dengan potensi desa untuk dapat menunjang aktivitas pariwisata di desa tersebut. Bila suatu Desa sudah memiliki potensi, namun tidak memiliki daya tarik tersendiri, maka hal tersebut dapat berpengaruh pada banyaknya pengunjung di Desa Wisata.

Desa Candinegoro memiliki potensi penunjang untuk Wisata Candi Dermo, yakni Sentra Kuliner / Pusat Kuliner. Letak sentra kuliner tersebut berada di tepi sungai sebelah utara jalan kemas desa candinegoro sepanjang 200 m. Adanya sentra kuliner ini diharapkan dapat menarik minat pengunjung desa khususnya ke Candi Dermo karena letaknya yang cukup dekat dengan lokasi Candi. Namun kenyataannya sentra kuliner ini bukan salah satu tujuan yang dituju oleh masyarakat yang berwisata ke Candi Dermo.

Sarana dan prasarana pariwisata merupakan salah satu indikator perkembangan pariwisata dimana objek pariwisata memiliki standar kelayakan menjadi daerah tujuan wisata, yakni kelayakan objek, akses, akomodasi, fasilitas, transportasi, pembelanjaan, dan sebagainya (Agusbushro, 2014). Berdasarkan latar belakang di atas, maka dilakukan perancangan desain sentra kuliner yang dilengkapi dengan sarana dan prasarana penunjang yang diperlukan dalam realisasi pengembangan sentra kuliner untuk mewujudkan salah satu kelayakan pemenuhan Desa Wisata di Desa Candinegoro, Kabupaten Sidoarjo.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan diawali dengan identifikasi permasalahan mitra, yakni dengan mengumpulkan bukti hasil survei pendahuluan dan wawancara sehingga diketahui bahwa masyarakat desa kurang mengetahui cara desain fasilitas bangunan dan kurangnya tempat yang layak dalam pengembangan usaha di bidang kuliner. Setelah mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh warga desa Candinegoro, maka dilakukan desain sentra kuliner sebagai acuan dalam pembangunan untuk menunjang Desa Candinegoro sebagai Desa Wisata.

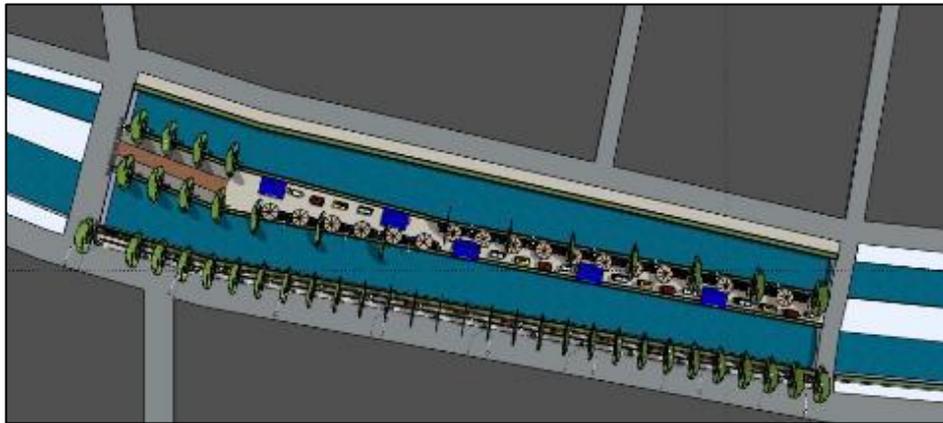
HASIL dan PEMBAHASAN

Kondisi eksisting lokasi pedestrian untuk rencana sentra kuliner di Desa Candinegoro Kabupaten Sidoarjo.



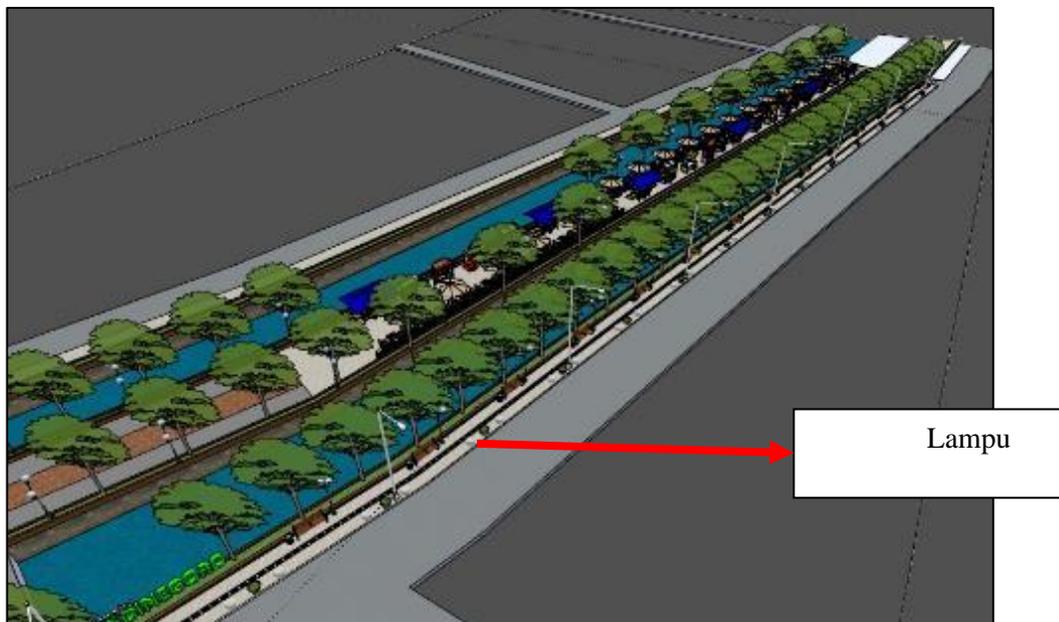
Gambar 1. Foto Lokasi Studi
(Sumber : Dokumentasi, 2020)

Rencana pembuatan sentra kuliner didasarkan pada perencanaan *Pedestrian Ways* dalam Perancangan Kota (2009) dimana sentra kuliner dibuat diatas pedestrian yang direncanakan memiliki elemen-elemen sesuai buku tersebut. Dari kajian yang telah dilakukan didapatkan hasil rencana layout sentra kuliner sebagai berikut:



Gambar 2. Layout sentra kuliner rencana
(Sumber : Rencana Desain, 2020)

Penempatan lampu penerangan jalan diletakkan setiap 12 meter, sedangkan untuk lampu [ejalan kaki diletakkan tiap 8 meter dengan ketinggian lampu 4 meter. Dilakukan juga penanaman vegetasi tambahan untuk mengurangi dampak polusi dan menciptakan lingkungan yang asri, serta memiliki fungsi agar lebih sejuk.



Gambar 3. Perspektif Sentra Kuliner Rencana
(Sumber : Rencana Desain, 2020)

Papan petunjuk arah sangat dibutuhkan dalam merencanakan suatu jalan akses menuju tempat wisata. Jalur penanda bagi kaum difabel cukup patut dipertimbangkan

mengingat kita hidup di lingkup masyarakat luas dan hidup dalam bertoleransi, sehingga adanya difable track dirasa cukup penting disediakan.



Gambar 4. Gambar Tampak Desain Pedestrian
(Sumber : Rencana Desain, 2020)

Didalam prasarana pendukung lain yang penting adalah tempat duduk untuk beristirahat dan tempat sampah. Kebutuhan tempat duduk selain untuk bersantai adalah untuk melepas lelah mengingat kapasitas kemampuan seseorang untuk berjalan kaki, sangat terbatas. Sehingga dibutuhkan tempat duduk untuk beristirahat sementara. Selanjutnya adalah tempat sampah yang sangat penting untuk memegang peranan penting dalam terjaganya kebersihan lokasi.



Gambar 5. Gambar Tampak Desain Pedestrian
(Sumber : Rencana Desain, 2020)

Rencana desain sentra kuliner direncanakan menggunakan konsep ruang luar (outdoor) dikarenakan area ini tidak boleh dibangun suatu bangunan, sehingga dibuat konsep sentra kuliner ruang terbuka seperti pada desain berikut ini :



Gambar 6. Gambar Desain Sentra Kuliner
(Sumber : Rencana Desain, 2020)

Pada Gambar 6 dapat dilihat bahwa konsep yang digunakan adalah ruang terbuka, dimana disini dapat membuka tempat untuk para pedagang yang menggunakan gerobak / mini kios untuk dapat berjualan disini dengan bangunan non permanen. Disini stakeholder dapat menyediakan layanan tempat duduk untuk kenyamanan pengunjung.



Gambar 7. Layout Rencana Pedestrian dan Sentra Kuliner
(Sumber : Rencana Desain, 2020)

KESIMPULAN

Dari hasil observasi dan rencana yang telah dilakukan, maka Desa Candinegoro dapat mengembangkan desa menjadi Desa Wisata dengan mengusung Candi Dermo sebagai sentral point lokasi wisata dan menggandeng sentra kuliner sebagai prasarana penunjang wisata untuk mewujudkan lokasi wisata yang layak dikunjungi, menimbulkan rasa senang, indah, nyaman, dan bersih, memiliki aksesibilitas yang tinggi, serta mengurangi kesenjangan ekonomi karena dibukanya lahan terbuka sentra kuliner.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Perangkat Desa Candinegoro, Kecamatan Wonoayu, Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur, atas kerjasama dan bantuannya terkait ijin dan informasi dalam terselenggaranya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, serta terima kasih kepada Pihak LPPM Untag Surabaya atas segala bantuan administratif yang diberikan sehingga pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini berjalan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Agusbushro. (2015). Analisis Kebutuhan Prasarana dan Sarana Pariwisata di Kawasan Taman Nasional Bunaken Kecamatan Bunaken Kepulauan Kota Manado. *Jurnal Spasial : Perencanaan Wilayah dan Kota*. Vol.2 No.2. 122 – 131
Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Provinsi Jawa Timur. Bidang Industri Pariwisata, Bagian 7 Tahun 2017
- Ghani, Y.A. (2017). Pengembangan Sarana Prasarana Destinasi Pariwisata Berbasis Budaya di Jawa Barat. *Jurnal Pariwisata*, Vol IV No.1. 22 – 31.
- Prayogi D. (2017). Pengembangan Potensi Wisata Kuliner Kota Malang Berbasis Sumber Daya Lokal, *Jurnal Pariwisata*, Vol 2, No. 1, 1-13
- Sari, D.M. (2015). Partisipasi Masyarakat dalam Mengembangkan Sarana Prasarana Kawasan Desa Wisata Borobudur, *Jurnal Modul* Vol.15 No.2, 133 – 139.
- Sugiono (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Wahyudi, I (2015). Pengembangan Sarana dan Prasarana daya Tarik Wisata. Inspire Consulting website: <https://cvinspireconsulting.com/pengembangan-sarana-dan-prasarana-daya-tarik-wisata/>

Kapabilitas Pelatihan Metode Statistika Bagi Guru SMPN Sidoarjo

Lucia Ari Dinanti¹, Zakiatul W², Sri Pingit W³, Sri MR⁴, Wahyu Wibowo⁵, Iis DR⁶, Mike Prastuti⁷
^{1,2,3,4,5}Departemen Statistika Bisnis, Fakultas Vokasi ITS, Surabaya
email: luciaridinanti@gmail.com^{1*}, zakia@its.ac.id², sripingitwulandari@gmail.com³,
mumpuni@statistika.its.ac.id⁴, wahyu.stk@gmail.com⁵, iisdewiratih@gmail.com⁶,
mike.prastuti@gmail.com⁷

Abstract

Approximately 64% of junior high school teachers in Sidoarjo have not done scientific publications, and about 95% never participated in the Statistical Method training required in Classroom Action Research (CAR) which is one of the techniques employed to improve learning and teaching. Therefore, the community service activity was carried out in the form of Statistical Method training for junior high school teachers in Sidoarjo. This activity aims to provide statistical analysis skills for CAR, consequently, the teachers will be able to improve the quality of learning and at the same time be equipped with the ability to publish a research article. The training was carried out with a combination of an online and offline training due to pandemic covid-19. Online learning consists of delivering the materials and assignment and offline learning in assisting activities. The results showed that 91% of participants who took part in both training could analyze the data according to the target. Furthermore, the t-test concludes the analytical ability of participants from the outside Sidoarjo subdistrict was 71.7, which was significantly higher at the 5% level compared to participants from the Sidoarjo subdistrict who only reached 64.6. Besides, the training process for participants from the outside Sidoarjo subdistrict is capable because the X and MR chart demonstrates a controlled chart with a capability index (Cp) of more than one, specifically Cp = 1.05. Meanwhile, the participant from Sidoarjo subdistrict is not capable because the Cp index only 0.23 less than one despite both charts showed it was controlled.

Keywords: CAR, capability index, X and MR chart

Abstrak

Sekitar 64% guru SMPN di Kabupaten Sidoarjo belum melakukan publikasi ilmiah dan sekitar 95% belum pernah mengikuti pelatihan Metode Statistika yang diperlukan dalam Penelitian Tindakan Kelas (PTK). Penelitian Tindakan Kelas adalah salah satu teknik yang dilakukan agar pembelajaran mengalami peningkatan dengan perbaikan secara berkala. Kegiatan Pengabdian Masyarakat dalam bentuk pelatihan Metode Statistika bagi guru SMPN di Kabupaten Sidoarjo ditujukan untuk memberi keterampilan analisis Statistika untuk PTK sebagai bahan publikasi, sehingga guru dapat meningkatkan kualitas pembelajaran. Pelatihan dilakukan dengan kombinasi metode daring untuk penyampaian materi karena Pandemi Covid-19, tetapi dikombinasikan dengan metode luring pada kegiatan asistensi untuk pendalaman materi secara berkelompok dengan mengikuti protokol kesehatan. Kegiatan pelatihan terdiri dari penyampaian materi kepada peserta kemudian pemberian tugas yang dipresentasikan. Hasil pelatihan menunjukkan 91% peserta yang mengikuti semua proses pembelajaran dan asistensi dapat menganalisis data sesuai target. Selanjutnya dengan Uji-t, disimpulkan bahwa kemampuan analisis peserta dari kelompok Luar Kecamatan Sidoarjo (LKS) mencapai 71,7, lebih tinggi secara signifikan pada level 5% dibandingkan peserta dari Kecamatan Sidoarjo (KS) yang hanya mencapai 64,6. Selain itu proses pelatihan bagi peserta kelompok LKS dikatakan kapabel karena peta X dan MR menunjukkan proses terkendali dengan indeks kapabilitas (Cp) lebih dari satu, yaitu Cp=1,05. Sedangkan proses pembelajaran bagi peserta kelompok KS tidak kapabel karena walaupun terkendali tetapi indeks Cp hanya mencapai 0,23.

Kata Kunci: Penelitian Tindakan Kelas, peta X, peta MR

PENDAHULUAN

Pendidikan merupakan satu dari 17 target Pembangunan Berkelanjutan. Isu strategis terkait dengan pendidikan adalah masih rendahnya kualitas Pendidikan di Indonesia (Hatta et al., 2020). Banyak faktor yang menjadi penyebab kualitas pendidikan rendah, salah satu penyebabnya adalah kurangnya penelitian mengenai proses pembelajaran di tingkat sekolah dasar dan menengah. Penelitian tentang proses pembelajaran sangat penting untuk menemukan metode pembelajaran terbaik yang dapat diterima dengan mudah oleh peserta didik. Untuk meningkatkan minat guru melakukan penelitian di bidang pembelajaran, saat ini salah satu persyaratan kenaikan pangkat bagi guru SMP negeri adalah membuat publikasi ilmiah (Noorjannah, 2015). Hal ini dimaksudkan untuk meningkatkan kemampuan guru untuk melakukan penelitian dalam bidang pembelajaran dan mempublikasikannya. Jika kemampuan guru meningkat maka diharapkan hasil proses pembelajaran pun akan meningkat.

Salah satu bentuk penelitian yang dapat dilakukan oleh guru adalah Penelitian Tindakan Kelas (PTK). Menurut (Sanjaya, 2016) Penelitian Tindakan Kelas adalah salah satu teknik yang dilakukan oleh guru di kelasnya sendiri agar pembelajaran mengalami peningkatan dengan perbaikan secara berkala. Kemudian, jika metode pembelajaran dapat diterima oleh peserta didik dengan mudah maka diharapkan hasil pembelajaran akan meningkat dengan demikian mutu pembelajaran pun akan meningkat serta menunjang hasil pembelajaran. Program Pengabdian kepada Masyarakat ini bermaksud untuk membekali guru-guru SMP negeri agar mampu menganalisis data dalam PTK dengan menggunakan metode Statistika, dalam bentuk pelatihan. Melalui pelatihan ini diharapkan guru mampu menerapkan metode Statistika yang sesuai dengan permasalahan yang dihadapi dalam PTK.

Saat ini jumlah SMP dibawah naungan Dinas Pendidikan kabupaten Sidoarjo adalah 178 sekolah yang terdiri dari 132 swasta dan 46 negeri, tersebar di 18 kecamatan. Jumlah guru SMPN yang berpendidikan S1 ada sekitar 71% dan sekitar 29% berpendidikan S2. Selain itu, 64% diantaranya belum pernah melakukan publikasi dan 95% belum pernah mengikuti pelatihan metode Statistik. Topik kegiatan Pengabdian pada Masyarakat yang diselenggarakan Lab Rekayasa dan Kualitas adalah Pelatihan Metode Statistik untuk Penelitian Tindakan kelas (PTK) bagi guru SMPN di kabupaten Sidoarjo. Adapun tujuan kegiatan ini adalah

1. Agar guru mempunyai pengetahuan dalam analisis data Statistik yang memadai sehingga dapat mendorong para guru untuk melakukan penelitian PTK yang dapat meningkatkan kualitas pembelajaran. Dalam hal ini diharapkan 80% peserta mampu melakukan analisis data dalam PTK sederhana.
2. Ingin diketahui apakah ada perbedaan yang signifikan kemampuan peserta pelatihan dari 2 kelompok SMPN di Luar Kecamatan Sidoarjo (LKS) dan di kecamatan Sidoarjo (KS), baik dari aspek rata-rata kemampuan peserta maupun kapabilitas proses pelatihan dengan target skor kemampuan analisis data adalah 60. Dalam hal ini, skor 60 setara dengan kemampuan analisis dengan 3 dari 5 metode Statistika yang diberikan.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Pelatihan Metode Statistika bagi guru SMP Negeri di Kabupaten Sidoarjo, direncanakan diselenggarakan pada pertengahan bulan Juli 2020 dengan metode Luring (tatap muka) selama 3 hari (24 jam). Dua hari pertama diisi dengan pemaparan materi, diikuti dengan asistensi selama satu minggu secara daring melalui email atau wa dan

diakhiri dengan presentasi peserta pada hari ke-3 setelah satu minggu asistensi. Materi yang dipresentasikan adalah tugas yang diberikan kepada peserta yaitu mencari data hasil pembelajaran siswa dari mata pelajaran yang dibinanya dan melakukan analisis data secara Statistik :

1. Apakah proses pembelajaran telah sesuai standar KKM yang ditetapkan
2. Apakah ada peningkatan proses pembelajaran dalam 2 periode berturut turut atau adakah perbedaan hasil belajar antara kelas parallel.
3. Jika membuat inovasi pembelajaran apakah metode pembelajaran yang baru lebih baik dari yang selama ini dilakukan?

Pandemi Covid-19 berdampak cukup besar terhadap pendidikan. Banyak negara yang telah memutuskan untuk menutup sekolah dan universitas untuk mengurangi penyebaran Covid-19 tidak terkecuali di Indonesia (Burgess & Sievertsen, 2020) sehingga menuntut sistem pembelajaran yang awalnya luring berubah menjadi pembelajaran daring. Menurut (Hadi, 2020), pembelajaran daring memiliki beberapa kekurangan diantaranya kurangnya pemahaman dalam konsep, terbatasnya kemampuan menggunakan platform aplikasi serta tidak meratanya akses internet di berbagai daerah. Namun (Sadikin & Hamidah, 2020) menyebutkan bahwa pembelajaran daring juga memiliki beberapa kelebihan diantaranya memiliki fleksibilitas dalam pelaksanaannya sehingga dapat mendorong munculnya kemandirian belajar dan motivasi untuk lebih aktif.

Pada bulan Juli-September 2020, Surabaya dan Sidoarjo berada dalam zona merah pandemi Covid-19. Akibatnya semua sekolah diliburkan dan jumlah guru yang diperkenankan bekerja dikantor hanya 30%. Sehingga kegiatan pelatihan mengalami perubahan metode pembelajaran yaitu dilakukan dengan metode daring dengan *zoom meeting* dan dilaksanakan selama satu minggu setiap hari selama 2 jam kecuali hari pertama selama 5 jam. Materi yang diberikan ada 6 topik yaitu : 1). Penelitian Tindakan kelas 2). Statistika Deskriptif, 3). Uji rata-rata satu populasi, 4). Uji rata-rata 2 populasi, 5). Korelasi dan Regresi linier sederhana, 6). Regresi linier berganda.

Banyak metode pembelajaran yang dapat digunakan dalam pelatihan (Afandi et al., 2013). Salah satunya adalah metode ceramah plus yaitu sistem pengajaran dengan menggunakan ceramah lisan dan disertai metode lainnya. Menurut (Satriani, 2018), metode mengajar ini menggunakan lebih dari satu metode misalnya:

1. Metode ceramah plus tanya jawab dan tugas: metode ini merupakan kombinasi metode ceramah, tanya jawab serta tugas. Metode ini dilakukan terlebih dahulu pemberian materi oleh guru lalu diikuti dengan tanya jawab antara guru dengan peserta didik dan diakhiri dengan pemberian tugas baik tugas individu maupun kelompok.
2. Metode ceramah plus diskusi dan tugas: Metode ini dilakukan dengan memberikan pokok bahasan secara lisan kemudian disertai dengan kesempatan diskusi dan pemberian tugas di akhir sesi.
3. Metode ceramah plus demonstrasi dan latihan: Metode ini merupakan gabungan dari penyampaian materi dengan memperagakan atau latihan atau percobaan. Dalam pelatihan ini diperagakan cara mengolah data dengan menggunakan excel melalui video.

Setelah pelatihan dengan metode daring, dilakukan pendalaman materi dalam bentuk asistensi dengan metode luring. Dalam kegiatan asistensi ini dilakukan tutorial terhadap tugas yang diberikan secara berkelompok. Jumlah kelompok berkisar antara 4 sampai 11 orang. Kegiatan asistensi dilaksanakan di 7 (tujuh) sekolah dengan ketentuan satu sekolah satu kelompok. Waktu pelaksanaan kegiatan antara tanggal 7-15 September 2020 dengan mengikuti protokol kesehatan, yaitu menjaga jarak, menggunakan masker,

mencuci tangan sesuai pedoman pengendalian penularan Covid-19 (Isbaniah, 2020). Jadwal pelatihan ditampilkan di Tabel 1.

Tabel 1. Jadwal Pelatihan Metode Statistika untuk PTK bagi guru SMPN Sidoarjo

Hari	Tanggal	Waktu	Materi
Metode Pembelajaran daring			
Senin	10/08/2020	08.00-12.00	PTK dan Statistika Deskriptif
Selasa	11/08/2020	09.00-11.10	Uji Rata-rata Satu Populasi
Rabu	12/08/2020	09.00-11.10	Uji Rata-rata Dua Populasi
Kamis	13/08/2020	09.00-11.10	Korelasi dan Regresi
Jumat	14/08/2020	09.00-11.10	Regresi Berganda
Latihan mandiri melalui video			
Metode Pembelajaran luring berkelompok			
			Asistensi kelompok -1 di SMPN 1 Kecamatan
Senin	07/09/2020	10.00-12.00	Sidoarjo
Senin	08/09/2020	13.00-15.00	Asistensi kelompok -2 di SMPN 1 Tarik Sidoarjo
			Asistensi kelompok -3 di SMPN 2 Kecamatan
Selasa	08/09/2020	10.00-12.00	Sidoarjo
Rabu	09/09/2020	10.00-12.00	Asistensi kelompok -4 di SMPN 1 Taman Sidoarjo
Kamis	10/09/2020	10.00-12.00	Asistensi kelompok -5 di SMPN 1 Candi Sidoarjo
Senin	14/09/2020	10.00-12.00	Asistensi kelompok -6 di SMPN 1 Waru Sidoarjo
Selasa	15/09/2020	10.00-12.00	Asistensi kelompok -7 di SMPN 1 Sedati Sidoarjo
Rabu	16/09/2020	2-8 jam	Persiapan presentasi
Kamis	17/09/2020	10.00-12.00	Presentasi Tugas
			Jumlah waktu pelatihan : minimal 33,67 jam

HASIL dan PEMBAHASAN

Setelah pelatihan, dilakukan penilaian terhadap tugas yang dikumpulkan. Dari 50 orang peserta hanya 34 orang yang mengikuti asistensi dan mengumpulkan tugas, sehingga skor penilaian hanya diberikan kepada yang mengikuti asistensi dan mengumpulkan tugas. Indikator penilaian tugas ditampilkan pada Tabel 2 sedangkan skor hasil penilaian untuk masing-masing kelompok dapat dilihat di Tabel 3a dan 3b. Dalam hal ini untuk melihat perubahan keterampilan setelah pelatihan, peserta dibagi menjadi 2 bagian yaitu peserta yang berasal dari SMPN di Kecamatan Sidoarjo (KS) dan peserta yang berasal dari SMPN di Luar Kecamatan Sidoarjo(LKS).

Tabel 2. Komponen Penilaian Kemampuan Peserta

No	Dekripsi komponen Penilaian	skor
K1	Mengikuti Asistensi	15
K2	Presentasi	2
K3	Pengumpulan Tugas	15
K4	Unggul (mendapat penghargaan)	5
K5	Data Analisis sudah terinstal	3
K6	Siap data tes/ujian mata pelajaran	3
K7	Dapat menampilkan analisis uji-t satu populasi.	3
K8	Merumuskan hipotesis	3
K9	Memahami arti output pada uji-t	4
K10	Dapat menampilkan analisis uji-t dua populasi	4
K11	Merumuskan hipotesis	3
K12	Interpretasi	3
K13	Memahami arti output pada uji-t	3
K14	Dapat menampilkan regresi sederhana	1
K15	Merumuskan hipotesis	1

K16	Memahami arti output pada utabel Anova	1
K17	Membuat model	1
K18	Mengerti kebaikan model	1
K19	Dapat menampilkan regresi berganda	1
K20	Merumuskan hipotesis	1
K21	Memahami arti output tabel anova	1
K22	Membuat model	1

Tabel 3a. Skor Kemampuan analisis peserta dari kelompok LKS

No	NPA	Wilayah	Asal Sekolah	Skor
1	NP-1	LKS	SMPN 2 Gedangan	84
2	NP-2	LKS	SMPN 2 Sedati	70
3	NP-3	LKS	SMPN 2 Sukodono	75
4	NP-4	LKS	SMPN 1 Waru	74
5	NP-5	LKS	SMPN 2 Waru	75
6	NP-6	LKS	SMPN 3 Waru	75
7	NP-7	LKS	SMPN 4 Waru	65
8	NP-8	LKS	SMPN 2 Wonoayu	90
9	NP-9	LKS	SMPN 1 Wonoayu	72
10	NP-10	LKS	SMPN 2 Luduran	70
11	NP-11	LKS	SMPN 1 Taman Sidoarjo	63
12	NP-12	LKS	SMPN 2 Taman Sidoarjo	75
13	NP-13	LKS	SMPN 1 Balongbendo	75
14	NP-14	LKS	SMPN 1 Balongbendo	63
15	NP-15	LKS	SMPN 2 Balongbendo	63
16	NP-16	LKS	SMPN 1 Tarik	63
17	NP-17	LKS	SMPN 1 Tarik	63
18	NP-18	LKS	SMPN 1 Tarik	75
19	NP-19	LKS	SMPN 1 Jabon	75
20	NP-20	LKS	SMPN-1 Candi	78
21	NP-21	LKS	SMPN 1 Tulangan	75
Rata-rata skor kemampuan analisis peserta kelompok LKS				71,7

*NPA= nama Peserta asistansi. NP-1= Nama Peserta ke-1, KS- Kecamatan Sidoarjo, LKS= Luar Kecamatan Sidoarjo

Tabel 3b. Skor Kemampuan analisis Peserta dari Kelompok KS

No	NPA	Wilayah	Asal Sekolah	Skor
1	NP-22	KS	SMPN 1 Kec Sidoarjo	56
2	NP-23	KS	SMPN 1 Kec Sidoarjo	56
3	NP-24	KS	SMPN 2 Kec Sidoarjo	56
4	NP-25	KS	SMPN 2 Kec Sidoarjo	84
5	NP-26	KS	SMPN 2 Kec Sidoarjo	63
6	NP-27	KS	SMPN 2 Kec Sidoarjo	63
7	NP-28	KS	SMPN 2 Kec Sidoarjo	63
8	NP-29	KS	SMPN 2 Kec Sidoarjo	63
9	NP-30	KS	SMPN 3 Kec Sidoarjo	63
10	NP-31	KS	SMPN 4 Kec Sidoarjo	63
11	NP-32	KS	SMPN 6 Kec Sidoarjo	84
12	NP-33	KS	SMPN 5 Kec Sidoarjo	63
13	NP-34	KS	SMPN 5 Kec Sidoarjo	63
Rata-rata skor kemampuan peserta				64,6

*NPA= nama Peserta asistansi. NP-1= Nama Peserta ke-1, KS- Kecamatan Sidoarjo, LKS= Luar Kecamatan Sidoarjo

Berdasarkan data di Tabel 2 rata-rata skor kemampuan peserta pelatihan adalah 69,35 dengan range antara 56 sampai 90. Selain itu, 91% peserta yang ikut asistensi telah melebihi nilai target yaitu 60. Hal yang menarik dari hasil penilaian tugas peserta adalah rata-rata skor nilai peserta dari SMPN di Luar Kecamatan Sidoarjo (LKS) 71,7 sedangkan rata-rata skor nilai peserta dari SMPN Kecamatan Sidoarjo (KS) hanya mencapai 64,6. Menurut (Walpole & Myers, 2012) jika ada 2 populasi yang berbeda dimana varians tidak diketahui, maka kesamaan 2 rata-rata nya diuji dengan menggunakan uji-t dan uji kesamaan varians menggunakan uji F.

Kemudian, berdasarkan data pada Tabel 3a dan 3b dan dengan menggunakan perumusan Hipotesis : $H_0 : \mu_{LKS} = \mu_{KS}$, terhadap $H_1 : \mu_{LKS} > \mu_{KS}$, dimana μ_{KS} = rata-rata skor kemampuan peserta dari SMPN Kecamatan Sidoarjo serta dengan menggunakan hasil pengolahan data Statistika Microsoft Excel diperoleh kesimpulan bahwa rata-rata kemampuan peserta dari SMPN Luar kecamatan Sidoarjo (LKS) lebih tinggi dibandingkan peserta SMPN dari Kecamatan Sidoarjo (KS). Perbedaan ini signifikan pada level 5% karena $p\text{-value} = 0,005165$ kurang dari 5% (Tabel 4a). Kesamaan varians skor kemampuan peserta dari Kecamatan Sidoarjo dan luar Kecamatan Sidoarjo diuji dengan menggunakan hipotesis $H_0 : \text{Var}_{(LKS)} = \text{Var}_{(KS)}$, dimana $\text{Var}_{(LKS)}$ adalah varians skor peserta dari Luar kecamatan Sidoarjo. Jika ditetapkan tingkat signifikan 5%, maka H_0 tidak ditolak karena $p\text{-value} = 0,172141$ yang nilainya lebih dari 5% diperoleh kesimpulan tidak ada perbedaan yang signifikan antara varians skor peserta LKS dan KS (Tabel 4b).

Tabel 4a. Uji-t Perbandingan rata-rata skor 2 kelompok SMPN di Sidoarjo

Keterangan	Kelompok Peserta SMPN Luar Kec Sidoarjo	Kelompok Peserta SMPN Kec Sidoarjo
Mean	72,28571	64,61538
Variansi	52,01429	82,92308
Observasi	21	13
<i>Pooled Variance</i>	63,60508	
Hipotesis perbedaan mean	0	
df	32	
t Stat	2,725273	
P(T<=t) one-tail*	0,005165	
t <i>Critical one-tail</i>	1,693889	

*p-value

Tabel 4b. Uji-F Perbandingan Varians 2 Kelompok SMPN di Sidoarjo

Keterangan	Kelompok Peserta SMPN Luar Kec Sidoarjo	Kelompok Peserta SMPN Kec Sidoarjo
Mean	72,28571	64,61538
Variansi	52,01429	82,92308
df	20	12
F	0,627259	
P(F<=f) one-tail*	0,172141	
F <i>Critical one-tail</i>	0,439062	

*p-value

Dalam hal kapabilitas proses pelatihan, menurut (Montgomery, 2020) suatu proses dikatakan kapabel bila memenuhi syarat, yaitu : terkendali secara statistik dan indeks kapabilitas lebih dari satu. Untuk menyelidiki proses pelatihan terkendali atau tidak digunakan peta X dan peta MR(*Moving Range*) karena jumlah data yang sedikit. Adapun batas kendali peta MR :

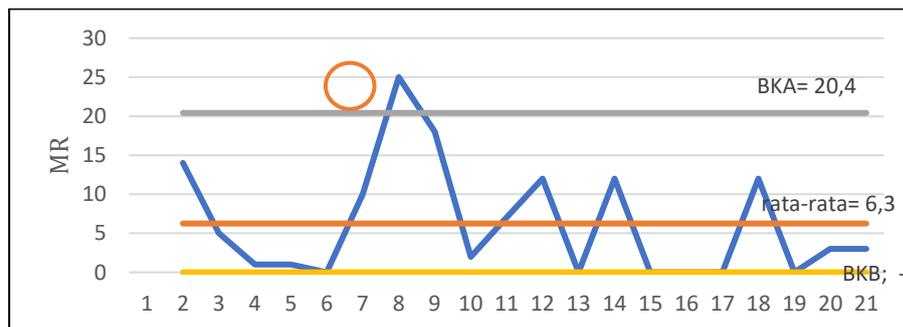
$$BKA_{MR} = D_4 \underline{MR} \text{ dan } BKB_{MR} = D_3 \underline{MR}, \quad (1)$$

Sedangkan batas kendali untuk peta X adalah :

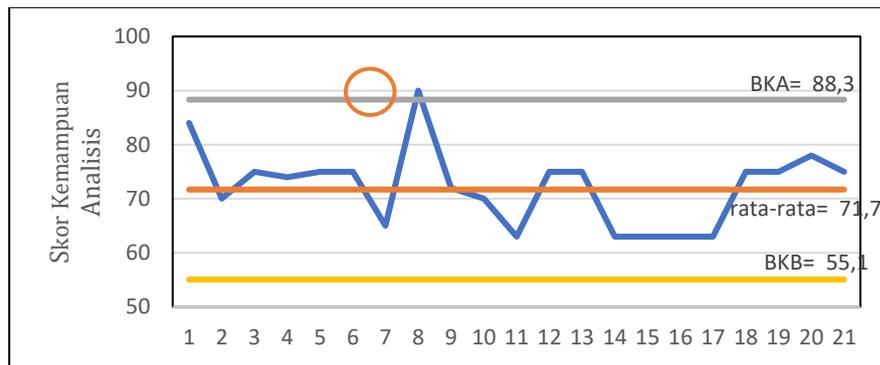
$$BKB_X = \underline{X} - \frac{3MR}{d_2} \text{ dan } BKA_X = \underline{X} + \frac{3MR}{d_2}. \quad (2)$$

Gambar 1a dan 1b harus dilihat bersama sama. Proses dikatakan terkendali bila tidak ada titik pengamatan yang berada di luar batas kendali baik pada peta X maupun pada peta MR. Dengan menggunakan data pada Tabel 3a, dibuat peta MR dan peta X. Gambar 1a menunjukkan peta MR dalam keadaan tidak terkendali karena ada titik pengamatan ke-8 ($MR_8=25$) berada di luar batas kendali $BKB_{MR}=0$ dan $BKA_{MR}=20,3$. BKA_{MR} dicari dengan menggunakan Persamaan (1). Dalam hal ini, MR adalah *moving range* yang dicari pada $n=2$ dan $D_4=3,267$ $D_3=0$ pada $n=2$. Peta X pada Gambar 1b. juga menunjukkan dalam keadaan tidak terkendali. Dengan menggunakan Persamaan (2) dan $d_2=1,128$ pada $n=2$, diperoleh $BKB_X=55,1$ dan $BKA_X=88,3$ dan rata-rata skor kemampuan peserta adalah 71,7. Dalam hal ini proses tidak terkendali karena ada satu titik di luar batas kendali, yaitu titik ke-8 yang merupakan peserta ke-8 memperoleh skor 90. Peserta ini memang peserta teraktif dan presentasi tugasnya terbaik, sehingga nilai nya paling tinggi. Selain itu, peserta tersebut sedang menempuh S2 dan kebetulan sedang mengambil tesis dan usianya masih muda, sehingga lebih mudah dalam menyerap materi pelatihan. Berdasarkan Gambar 1a dan 1b proses tidak terkendali karena ada peserta yang nilai jauh melebihi rata-rata kemampuan peserta lainnya.

Karena proses tidak terkendali secara statistik maka data ke-8 dihilangkan dan dibuat peta kendali yang baru dengan nama peta X_{baru-1} yang ditampilkan pada Gambar 2a dan 2b.

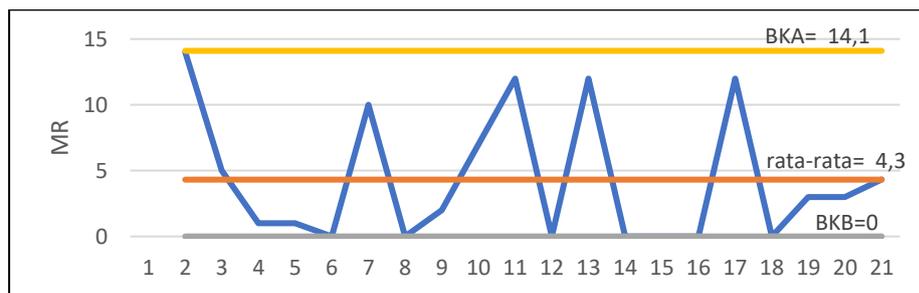


Gambar 1a. Peta MR Skor Kemampuan Analisis Peserta Kelompok LKS

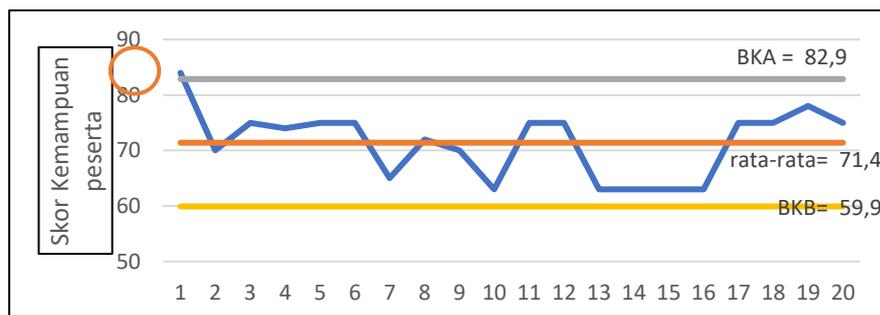


Gambar 1b. Peta X Skor Kemampuan Analisis Peserta Kelompok LKS

Peta MR pada Gambar 2a menunjukkan proses terkendali karena semua titik pengamatan berada dalam batas kendali, tetapi peta X pada Gambar 2b, menunjukkan proses masih belum terkendali karena ada data pertama bernilai 84, lebih tinggi dari nilai $BKA_x=81,4$. Data pertama adalah peserta yang skor tugas dan presentasinya juga baik karena peserta masih muda dan mempunyai kemampuan lebih dari peserta lainnya. Dengan demikian data pertama perlu dihilangkan juga, supaya variasi kemampuan peserta yang digambarkan lebih homogen.

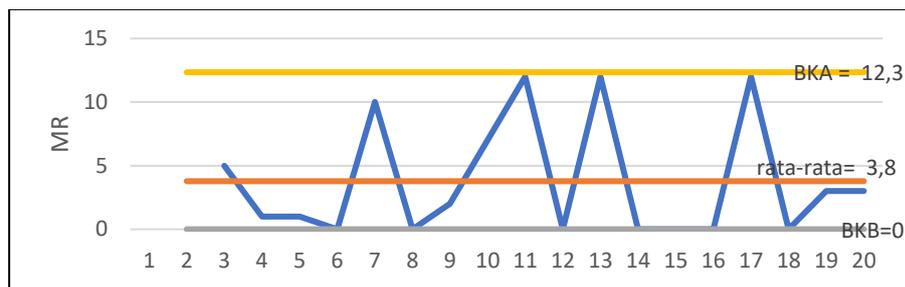


Gambar 2a. Peta MR_{baru-1} Skor Kemampuan Analisis Peserta Kelompok LKS

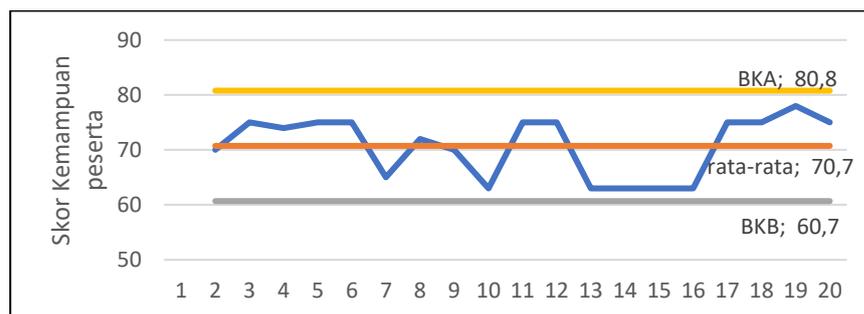


Gambar 2b. Peta X_{baru-1} Skor Kemampuan Analisis Peserta Kelompok LKS

Setelah data pertama di hilangkan, proses pelatihan terkendali karena peta MR dalam keadaan terkendali dengan MR rata-rata=3,8 dan BKA=12,3 dan BKB=0. Peta X pada juga dalam keadaan terkendali dengan BKB_x=60,7 dan BKA_x=80,8 dan rata-rata skor 70,7. Proses terkendali karena tidak ada titik yang di luar batas kendali . Lihat Gambar 3a untuk peta MR dan peta X dapa di lihat di Gambar 3b.



Gambar 3a. Peta MR_{baru-2} Skor Kemampuan Analisis Peserta Kelompok LKS



Gambar 3b. Peta X_{baru-2} Skor Kemampuan Analisis Peserta Kelompok LKS

Berdasarkan Gambar 3a dan 3b, karena proses sudah terkendali tanpa melibatkan 2 peserta dengan skor 84 dan 90, maka selanjutnya dihitung indeks kapabilitas proses C_p . Pada kasus dimana hanya ada satu batas spesifikasi yaitu Batas Spesifikasi Bawah (BSB) saja, maka perhitungan indeks kapabilitas dapat dicari dengan menggunakan persamaan (3) sebagai berikut

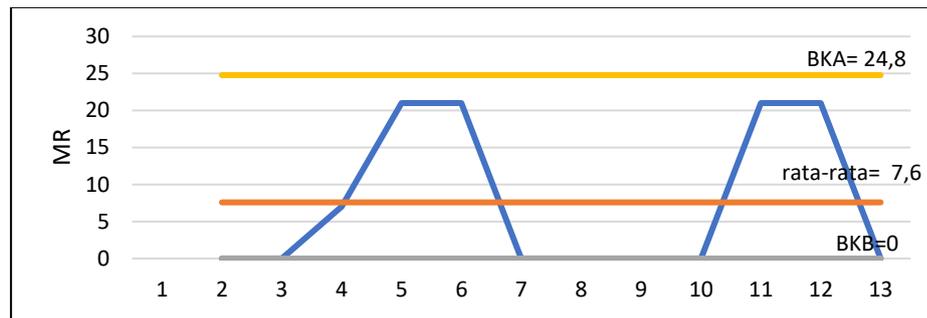
$$C_p = \frac{(rata-rata) - BSB}{3 * standar deviasi} \quad (3)$$

Dalam kasus pelatihan ini indeks kapabilitas cukup diwakili oleh indeks C_p karena dalam proses pelatihan kemampuan peserta mengikuti batas spesifikasi satu arah, yaitu BSB atau dapat dikatakan LTB (*Larger the better*) atau makin besar makin baik. Dalam hal ini indeks $C_p = C_{pk}$ (Rimantho & Athiyah, 2019) sudah mengimplementasikan untuk dua Batas Spesifikasi Atas (BSA) dan Batas Spesifikasi Bawah (BSB) pada kasus proses pembuatan produk di bidang farmasi, sehingga indeks kapabilitas yang muncul ada 2 yaitu indeks C_p dan C_{pk} . Dengan menggunakan persamaan (3) dan dengan menetapkan Batas Spesifikasi Bawah sebesar 60, serta standar deviasi $= MR_{bar}/d2 = 3,8/1,128 = 3,4$ maka diperoleh indeks C_p adalah

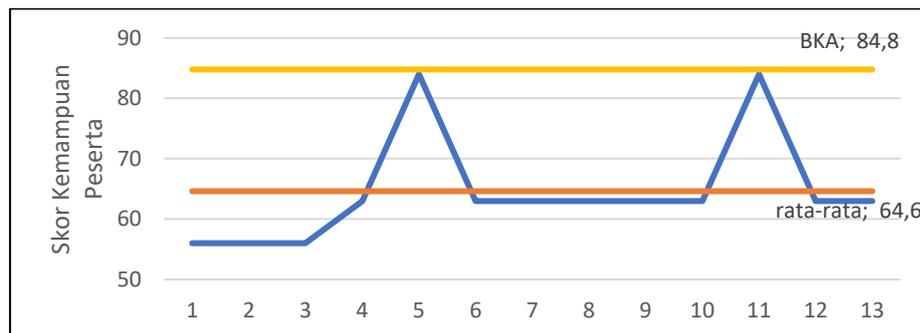
$$C_p = \frac{(70,7 - 60)}{3 * 3,4} = 1,05.$$

Dengan nilai tersebut maka proses pembelajaran dalam pelatihan Metode Statistika bagi peserta di kelompok SMPN dari Luar Kecamatan Sidoarjo (LKS) dapat dikatakan kapabel.

Selanjutnya akan di lihat bagaimana proses pembelajaran bagi peserta di lingkungan Kecamatan Sidoarjo (KS). Dengan menggunakan data pada Tabel 3b dan persamaan (1) dan (2) diperoleh $BKB_{MR} = 0$ dan $BKA_{MR} = 24,8$ dan MR rata-rata = 7,6. Proses pembelajaran bagi peserta di kelompok KS terkendali karena Peta MR pada Gambar 4a dan peta X pada Gambar 4b menunjukkan terkendali.



Gambar 4a. Peta MR Skor Kemampuan Analisis Peserta Kelompok LKS



Gambar 4b. Peta X Skor Kemampuan Analisis Peserta Kelompok KS

Indeks kapabilitas C_p dihitung dengan cara yang sama yaitu menggunakan persamaan (3) dan $BSB=60$ serta standar deviasi $=MR_{bar}/d_2=7,6/1,128=6,7$ maka indeks C_p adalah

$$C_p = \frac{(64,6-60)}{3 \cdot 6,7} = 0,228 \approx 0.23$$

Dengan Indeks $C_p=0,228$ maka dapat disimpulkan bahwa proses pembelajaran dalam pelatihan Metode Statistika bagi peserta di kelompok SMPN dari Kecamatan Sidoarjo tidak kapabel, karena walaupun terkendali tetapi indeks kapabilitas sangat rendah yaitu 0,228. Hal ini disebabkan pada hari pertama asistensi di SMPN1 Kecamatan Sidoarjo, peserta merasa cemas dengan situasi Pandemi Covid-19 dan peserta dari kelompok ini banyak yang sudah berumur 45 tahun ke atas.

KESIMPULAN

Sebagai kesimpulan dari kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat yang telah dilakukan di Kabupaten Sidoarjo adalah :

- Jumlah peserta yang telah dapat menerapkan metode Statistika dengan standar minimal mencapai 91% dari peserta yang mengikuti asistensi untuk pendalaman materi.
- Rata-rata kemampuan analisis statistika bagi peserta di kelompok SMPN yang berasal dari Luar Kecamatan Sidoarjo (LKS) lebih tinggi secara signifikan pada level 5% dibandingkan peserta dari SMPN Kecamatan Sidoarjo (KS) . Dalam hal ini rata rata skor kemampuan analisis dari Luar Kecamatan Sidoarjo (LKS) adalah 71,7 sedangkan skor kemampuan analisis statistika dari SMPN Kecamatan Sidoarjo (KS) hanya mencapai 64,6.
- Proses pembelajaran dalam pelatihan Metode Statistika bagi peserta di kelompok SMPN dari Luar Kecamatan Sidoarjo (LKS) telah kapabel, karena indeks C_p telah

melebihi satu, yaitu indeks $C_p=1,05$, sedangkan proses pembelajaran dari kelompok SMPN Kecamatan Sidoarjo (KS) tidak kapabel karena hanya mencapai 0,23 walaupun proses terkendali secara statistik.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih sebesar besarnya kepada Dinas Pendidikan Kabupaten Sidoarjo, khususnya kepada Bapak Rudi Pujiantoro, M.Pd. selaku Kabid SMP Diknas Kabupaten Sidoarjo dan mbak Fadila selaku nara hubung dalam kegiatan Pengabdian pada Masyarakat ini. Selain itu penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Kepsek SMPN 1 Kecamatan Sidoarjo, Kepsek SMPN2 Kecamatan Sidoarjo, Kepsek SMPN 1 Kecamatan Tarik Sidoarjo, SMPN 1 Kecamatan Taman Sidoarjo, Kepsek SMPN 1 Kecamatan Waru Sidoarjo, Kepsek SMPN 1 Kecamatan Candi Sidoarjo dan Kepsek SMPN 1 Kecamatan Sedati Sidoarjo yang telah menyediakan sekolahnya sebagai tempat untuk melakukan asistensi secara berkelompok. Selain itu ucapan terimakasih juga ditujukan kepada ITS yang telah memberikan dana bagi terselenggaranya Pengabdian Pada Masyarakat 2020 di Sidoarjo ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Afandi, M., Chamalah, E., Wardani, O. P., & Gunarto, H. (2013). Model dan metode pembelajaran. *Semarang: UNISSULA*.
- Burgess, S., & Sievertsen, H. H. (2020). Schools, skills, and learning: The impact of COVID-19 on education. *VoxEu. Org, 1*.
- Hadi, L. (2020). Persepsi Mahasiswa Terhadap Pembelajaran Daring di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Zarah, 8(2)*, 56-61.
- Hatta, A. M., Jaelani, L. M., & Taufany, F. (2020). *Panduan pengabdian kepada masyarakat (Abmas) dana ITS tahun 2020*. 1-93.
- Isbaniah, F. (2020). *Pedoman Pencegahan dan Pengendalian Corona Virus Disease (Covid-19)*.
- Montgomery, D. C. (2020). *Introduction to statistical quality control*. John Wiley & Sons.
- Noorjannah, L. (2015). Pengembangan Profesionalisme Guru melalui Penulisan Karya Tulis Ilmiah Bagi Guru Profesional di SMA Negeri 1 Kauman Kabupaten Tulungagung. *Jurnal Humanity, 10(1)*.
- Sadikin, A., & Hamidah, A. (2020). Pembelajaran Daring di Tengah Wabah Covid-19:(Online Learning in the Middle of the Covid-19 Pandemic). *Biodik, 6(2)*, 214-224.
- Sanjaya, D. R. H. W. (2016). *Penelitian tindakan kelas*. Prenada Media.
- Satriani, S. (2018). Inovasi Pendidikan: Metode Pembelajaran Monoton ke Pembelajaran Variatif (Metode Ceramah Plus). *Jurnal Ilmiah Iqra', 10(1)*.
- Walpole, R. E., & Myers, R. H. (2012). *Probability & statistics for engineers & scientists*. Pearson Education Limited.

Gerakan Kembali Ke Desa Melalui Peningkatan Keterampilan Masyarakat Desa Wisata Budaya

Tan Evan Tandiyono^{1*}, IGN Anom Maruta², Fawwas Rahmatullah³, Dendi Arista Pratama⁴

^{1,2,3,4} Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya/Fakultas Ekonomi & Bisnis

e-mail: tan@untag-sby.ac.id¹, anommaruta@untag-sby.ac.id²

*Penulis Korespondensi: E-mail: tan@untag-sby.ac.id

Abstract

Villages often get a bad stigma in people's minds, because there is an old paradigm that the village is the most residential area and is an often-boring area. This often comes to mind among both young people and young workers. The glitter of the city often trumps the simplicity of the village, so the level of urbanization from village to city from year to year is increasing. As a result, the village became increasingly abandoned and the city became more and more full. The implementation of this community service activity is carried out using skill training methods. In the implementation, participants were given motivation to have awareness of the importance of improving skills for village development and the importance of building themselves to prepare roads to be ready to compete in the development of cultural tourism villages. In addition, the community is given trainings that can improve the skills of the community to prepare the village in welcoming the change into a cultural tourism village. This activity is centered in Plunturan Village so that the soul of cultural tourism village development can start from the village level and more and more hamlets are starting to rise to participate in the development of cultural tourism villages. Therefore, each participant is given training materials on creative business planning with the utilization of natural resources and the addition of practical skills, ranging from analyzing business opportunities to product determination, financial management, and village cultural marketing. The sustainable plan of this program is the establishment of a business based on the potential of the local area and the empowerment of local communities as well as the marketing of quality regional superior products and preserving local culture. Hopefully, the village's business results can reach national and international markets and become a plus to build the village.

Keywords: Back to Village Movement, Skills Improvement, Cultural Village, Tourism

Abstrak

Desa seringkali mendapatkan stigma buruk didalam benak masyarakat, karena terdapat paradigma lama bahwa desa merupakan daerah tertinggal dan merupakan wilayah yang seringkali membosankan. paradigma lama bahwa desa merupakan daerah tertinggal dan merupakan wilayah yang seringkali membosankan. Hal ini seringkali muncul di dalam benak kalangan orang muda maupun tenaga kerja muda. Gemerlap kota seringkali mengalahkan kesederhanaan desa, sehingga tingkat urbanisasi dari desa ke kota dari tahun ke tahun makin meningkat. Akibatnya, desa menjadi makin ditinggalkan dan kota menjadi makin penuh. Pelaksanaan kegiatan pada pengabdian masyarakat ini, dilakukan dengan menggunakan metode pelatihan keterampilan. Dalam pelaksanaannya, peserta diberikan motivasi agar memiliki kesadaran akan pentingnya peningkatan keterampilan bagi pengembangan desa dan pentingnya membangun diri untuk mempersiapkan jalan agar siap bersaing dalam pengembangan desa wisata budaya. Selain itu, masyarakat diberikan pelatihan- pelatihan yang dapat meningkatkan keterampilan masyarakat untuk mempersiapkan desa dalam menyambut perubahan menjadi desa wisata budaya. Kegiatan ini dipusatkan di Desa Plunturan sehingga jiwa pengembangan desa wisata budaya dapat dimulai dari tingkat desa dan makin banyak dusun yang mulai bangkit untuk berpartisipasi dalam pengembangan desa wisata budaya. Oleh karena itu, setiap peserta diberikan materi pelatihan tentang perencanaan usaha kreatif dengan pemanfaatan sumber daya alam dan penambahan keterampilan-keterampilan praktis, mulai dari menganalisa peluang usaha sampai dengan penentuan produk, pengelolaan keuangan, serta pemasaran budaya desa. Rencana berkelanjutan

dari program ini adalah terbentuknya usaha yang berdasarkan potensi daerah lokal dan pemberdayaan masyarakat setempat serta pemasaran produk unggulan daerah yang berkualitas serta melestarikan kebudayaan lokal. Harapannya, hasil usaha desa tersebut bisa mencapai pasar nasional dan internasional serta menjadi nilai tambah untuk membangun desa.

Kata Kunci : Gerakan Kembali ke Desa, Peningkatan Keterampilan, Desa Budaya, Wisata

PENDAHULUAN

Desa Plunturan, kec Pulung Kabupaten Ponorogo merupakan wilayah yang memiliki berbagai produk budaya. Produk budaya tersebut diantaranya adalah : Reyog yang terdiri atas : reyog anak, reyog perempuan dan reyog taruna; Gajah-gajahan; Jathilan; Ganongan; Tledekan; Karawitan; Wayang kulit; Coke'an; Metik desa; Metri tandur; Campursari; Sego Angkruk. Berbagai produk budaya tersebut telah menjadi ciri khas masyarakat plunturan sebagai desa yang kaya akan seni tradisional yang masih dipertahankan hingga saat ini.

Namun yang menjadi problem adalah jumlah kelompok pelaku seni yang masih mempertahankan budaya kesenian daerah yang telah menjadi ciri khas Ponorogo tersebut ternyata tidaklah banyak. Berdasarkan data, ternyata kelompok pelaku seni yang ada di Ponorogo tidaklah banyak jumlahnya. Bahkan untuk beberapa kategori, malahan terlihat hanya menyisakan 1 kelompok masyarakat saja yang masih mempertahankannya. Apa yang akan terjadi ketika semua yang ada dikelompok tersebut telah lanjut usia dan tidak ada regenerasi kelompok baru atau usia muda ? maka sudah tentu seni budaya tersebut akan punah karena tidak adanya generasi pelestari yang baru.

Namun belakangan ini mulai muncul semangat baru dari kelompok masyarakat, terutama mereka yang berada di Desa Plunturan, Kecamatan Pulung, Kabupaten Ponorogo yang mendeklarasikan diri untuk mau memulai langkah maju dalam mengembangkan desa wisata budaya di wilayah tersebut agar dapat terciptanya lingkungan budaya yang kondusif bagi pengembangan dan pelestarian kebudayaan khas Ponorogo tersebut.

Hal ini mulai diperlihatkan dengan mulai masifnya usaha sosialisasi dan promosi kepada masyarakat lokal untuk mulai memperkenalkan kebudayaan asli Ponorogo dengan diadakannya Gelaran Kesenian Budaya setiap tahun. Namun hal ini ternyata masih dirasa kurang, karena keterbatasan kemampuan dalam pengolahan sumber daya alam dan keterampilan sumber daya manusia diberbagai aspek. Selain itu, kelompok masyarakat pelestari budaya mengalami kendala akibat serangan massif dari budaya asing nan modern yang mulai menggerus minat kaum muda taruna untuk menggeluti dunia seni budaya lokal yang dirasa sangat kuno dan jadul. Hal ini menjadi keprihatinan tersendiri bagi mereka penggiat kesenian daerah dalam melakukan regenerasi penerus pelestari budaya kesenian daerah khas Ponorogo tersebut. Oleh karena itu, mereka sangat mengharapakan bantuan dari pihak luar yang juga menaruh perhatian dalam pengembangan dan pelestarian kebudayaan khas daerah agar dapat menemukan solusi yang tepat dan benar.

Disisi lain, Kepunahan kebudayaan sudah ada didepan mata dan saat ini sedang dikejar oleh waktu sebelum kepunahan itu tiba. Kepunahan kebudayaan adalah sebuah akhir dari fase sebuah keadaan yang mulai dapat dirasakan saat ini. Dari yang semula ada menjadi tiada atau sirna, dari yang lahir kemudian menjadi hilang tanpa jejak, atau tergantikan oleh yang baru sehingga yang lama disingkirkan (dilupakan). Dalam beberapa aspek, kepunahan kebudayaan sering kali diidentikkan kerana ketiadaan peran (terutama mereka yang berkepentingan dan memegang kekuasaan serta memiliki pengetahuan lebih) yang menjaga hal-hal yang seharusnya diharapkan agar dapat tetap bertahan hidup atau eksis di tengah penggerusan jaman oleh budaya asing yang

menggantikan budaya lokal.

Oleh karena itu, pengabdian masyarakat ini terasa begitu urgensinya, sehingga merasa perlu untuk dilakukan secepat mungkin dalam melakukan gerakan aktif secara menyeluruh dan mendalam agar dimulainya arah pengembangan desa melalui gerakan kembali ke desa dengan melakukan peningkatan kapasitas keterampilan sumber daya manusia masyarakat desa sehingga dapat terwujudnya cita-cita pengembangan desa wisata budaya di Desa Plunturan, Kecamatan Pulung, Kabupaten Ponorogo.

METODE PELAKSANAAN

Melalui pendahuluan diatas, maka berikut adalah metode pelaksanaan yang ingin dicapai dari pengabdian masyarakat yang telah di laksanakan di Desa Plunturan, Kecamatan Pulung, Kabupaten Ponorogo, sebagai berikut :

Tabel 1. Metode Pelaksanaan

No	Kelompok Budaya	Kegiatan	Permasalahan	Target Solusi
1	Kesenian Tari Reyog, Jathilan, Gajah-gajahan, Genongan, dan Tledekan.	Regenerasi	Tidak adanya perencanaan program regenerasi yang konkrit untuk jangka pendek, menengah, dan panjang.	Merumuskan dan mencetuskan program regenerasi yang konkrit untuk jangka pendek, menengah, dan panjang.
2	Kesenian Tari Reyog, Jathilan, Gajah-gajahan, Genongan, dan Tledekan.	Promosi Budaya	Kurang kreatifnya promosi budaya membuat kebudayaan khas daerah menjadi kurang menarik dan membosankan.	Memberikan pelatihan kepada kaum muda dan taruna agar berperan aktif dalam ikut ambil bagian dalam mempromosikan budaya daerah melalui berbagai macam jenis media yang tersedia.
3	Kesenian Alat Musik Karawitan dan Coke'an	Kurikulum Pembelajaran dan Pelatihan	Tidak adanya kurikulum pembelajaran dan pelatihan yang jelas sehingga menyebabkan kesenian musik karawitan dan coke'an menjadi sulit untuk dipelajari dan kurang menarik minat dalam mempelajari.	Merumuskan dan mencetuskan kurikulum pendidikan kesenian musik karawitan dan coke'an sehingga mudah untuk dipahami dan terdapat sasaran target pencapaian yang jelas serta pendidikan kesenian yang mudah untuk dipelajari.
4	Kesenian Peran Wayang Kulit	Kurikulum Pembelajaran dan Pelatihan	Tidak adanya kurikulum pembelajaran	Merumuskan dan mencetuskan kurikulum

No	Kelompok Budaya	Kegiatan	Permasalahan	Target Solusi
			dan pelatihan yang jelas sehingga menyebabkan kesenian peran wayang kulit menjadi sulit untuk dipelajari dan kurang menarik minat dalam mempelajari.	pendidikan kesenian peran wayang kulit sehingga mudah untuk dipahami dan terdapat sasaran target pencapaian yang jelas serta pendidikan kesenian yang mudah untuk dipelajari.
5	Kesenian Musik Campur Sari	Kurikulum Pembelajaran dan Pelatihan	Tidak adanya kurikulum pembelajaran dan pelatihan yang jelas sehingga menyebabkan kesenian musik campur sari menjadi sulit untuk dipelajari dan kurang menarik minat dalam mempelajari.	Merumuskan dan mencetuskan kurikulum pendidikan kesenian musik campur sari sehingga mudah untuk dipahami dan terdapat sasaran target pencapaian yang jelas serta pendidikan kesenian yang mudah untuk dipelajari.
6	Upacara Adat Metik Desa dan Metri Tandur	Organizer dan Promosi Gelaran Budaya	Organizer yang tidak teratur dan pengaturan yang asal-asalan menyebabkan upacara adat menjadi kurang menarik dan kurang menjual sehingga tidak banyak pendatang yang tertarik untuk melihat. Belum lagi tidak adanya promosi yang kreatif menyebabkan kurang menarik minat wisata lokal maupun mancanegara.	Melakukan pelatihan keterampilan organizer upacara adat yang professional sehingga setiap upacara adat dapat berjalan dengan penuh kesakralan dan memiliki nilai seni yang tinggi dimata mereka yang datang untuk menyaksikannya. Promosi gelaran budaya maupun upacara adat yang masif dan terstruktur sehingga dapat mengundang banyak tamu lokal maupun mancanegara.
7	Tour Guide	Pelayanan Prima	Agar kebudayaan daerah bisa disajikan dalam	Mendokumentasikan dan menstruktur kebudayaan. Setiap

No	Kelompok Budaya	Kegiatan	Permasalahan	Target Solusi
			bentuk satu paket maka diperlukan pemandu yang bisa membawa tamu berkeliling dari satu tempat ke tempat lainnya. Pengetahuan sejarah dan filosofi dari masing-masing kesenian masih belum terdokumentasi dan belum terstruktur dengan baik.	pemandu yang ditugaskan harus mempelajari dan menguasai pengetahuan dan filosofi dari masing-masing kebudayaan yang ada. Setiap tempat dan lokasi diberikan petunjuk-petunjuk yang jelas sehingga memudahkan untuk melakukan kunjungan dari satu tempat ke tempat lain.
8	Keterampilan Berbahasa Asing (Bahasa Inggris)	Pelayanan Prima	Masyarakat masih belum mengenal bahasa asing dan lebih banyak menggunakan bahasa daerah.	Masyarakat diberikan pendidikan dan pelatihan berbahasa asing.
9	Keterampilan Penyambutan dan Mengurus Guest House	Pelayanan Prima	Masyarakat tidak paham dengan kebiasaan dan perilaku tamu-tamu dari dalam maupun luar negeri	Masyarakat diberikan pendidikan dan pengetahuan tentang berbagai macam kebiasaan dan perilaku tamu asing. Memberikan pelayanan terbaik.

(Sumber: Pelaksana kegiatan)

HASIL dan PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan menjelaskan tahapan atau langkah-langkah yang telah dilakukan untuk mengatasi permasalahan, yang memuat hal-hal berikut ini :

Tabel 2. Pelaksanaan Kegiatan

No	Kelompok Budaya	Kegiatan	Target Solusi	Metode Pelaksanaan
1	Kesenian Tari Reyog, Jathilan, Gajah-gajahan, Genongan, dan Tledekan.	Regenerasi	Merumuskan dan mencetuskan program regenerasi yang konkrit untuk jangka pendek, menengah, dan panjang.	Melakukan FGD dengan kelompok seni, identifikasi masalah, survei kelompok umur, dan melakukan FGD dengan karang taruna.
2	Kesenian Tari Reyog, Jathilan, Gajah-	Promosi Budaya	Memberikan pelatihan kepada kaum muda dan taruna agar berperan aktif dalam ikut ambil bagian dalam	Melakukan pembicaraan dengan stasiun radio dan kelompok

No	Kelompok Budaya	Kegiatan	Target Solusi	Metode Pelaksanaan
	gajahan, Genongan, dan Tledekan.		mempromosikan budaya daerah melalui berbagai macam jenis media yang tersedia.	<p>usaha perhotelan dan wisata, deal kerjasama antara kelompok seni dengan stasiun radion dan kelompok usaha perhotelan dan wisata.</p> <p>Melatih kaum karang taruna dalam memanfaatkan media sosial, internet, dan massa dalam mempromosikan kesenian budaya.</p> <p>Membangun website atau mengaktifkan kembali website yang sudah ada dengan menunjuk penanggung jawab.</p>
3	Kesenian Alat Musik Karawitan dan Coke'an	Kurikulum Pembelajaran dan Pelatihan	Merumuskan dan mencetuskan kurikulum pendidikan kesenian musik karawitan dan coke'an sehingga mudah untuk dipahami dan terdapat sasaran target pencapaian yang jelas serta pendidikan kesenian yang mudah untuk dipelajari.	<p>Melakukan pertemuan dengan kelompok seni dalam wadah FGD, merumuskan program pendidikan kesenian musik yang konkrit untuk jangka pendek, menengah, dan panjang.</p> <p>Membantu merumuskan program pelatihan keterampilan mengajar efektif, sehingga transfer ilmu dapat berjalan dengan lancar dan menyenangkan.</p> <p>Merumuskan</p>

No	Kelompok Budaya	Kegiatan	Target Solusi	Metode Pelaksanaan
				program sekolah khusus kesenian khas daerah sehingga program pendidikan tidak saja sebagai kegiatan sampingan, melainkan menjadi program yang terstruktur dan terprogram secara rapi sehingga sasaran dan capaian dapat teridentifikasi dengan jelas.
4	Kesenian Peran Wayang Kulit	Kurikulum Pembelajaran dan Pelatihan	Merumuskan dan mencetuskan kurikulum pendidikan kesenian peran wayang kulit sehingga mudah untuk dipahami dan terdapat sasaran target pencapaian yang jelas serta pendidikan kesenian yang mudah untuk dipelajari.	<p>Melakukan pertemuan dengan kelompok seni dalam wadah FGD, merumuskan program pendidikan kesenian musik yang konkrit untuk jangka pendek, menengah, dan panjang.</p> <p>Membantu merumuskan program pelatihan keterampilan mengajar efektif, sehingga transfer ilmu dapat berjalan dengan lancar dan menyenangkan.</p> <p>Merumuskan program sekolah khusus kesenian khas daerah sehingga program pendidikan tidak saja sebagai kegiatan sampingan, melainkan menjadi</p>

No	Kelompok Budaya	Kegiatan	Target Solusi	Metode Pelaksanaan
				program yang terstruktur dan terprogram secara rapi sehingga sasaran dan capaian dapat teridentifikasi dengan jelas.
5	Kesenian Musik Campur Sari	Kurikulum Pembelajaran dan Pelatihan	Merumuskan dan mencetuskan kurikulum pendidikan kesenian musik campur sari sehingga mudah untuk dipahami dan terdapat sasaran target pencapaian yang jelas serta pendidikan kesenian yang mudah untuk dipelajari.	<p>Melakukan pertemuan dengan kelompok seni dalam wadah FGD, merumuskan program pendidikan kesenian musik yang konkrit untuk jangka pendek, menengah, dan panjang.</p> <p>Merumuskan program pelatihan keterampilan mengajar efektif, sehingga transfer ilmu dapat berjalan dengan lancar dan menyenangkan.</p> <p>Merumuskan program sekolah khusus kesenian khas daerah sehingga program pendidikan tidak saja sebagai kegiatan sampingan, melainkan menjadi program yang terstruktur dan terprogram secara rapi sehingga sasaran dan capaian dapat teridentifikasi dengan jelas.</p>
6	Upacara Adat Metik Desa dan Metri Tandır	Organizer dan Promosi Gelaran	Melakukan pelatihan keterampilan organizer upacara adat yang professional sehingga	Melakukan pertemuan dengan kelompok seni dalam wadah FGD

No	Kelompok Budaya	Kegiatan	Target Solusi	Metode Pelaksanaan
		Budaya	<p>setiap upacara adat dapat berjalan dengan penuh kesakralan dan memiliki nilai seni yang tinggi dimata mereka yang datang untuk menyaksikannya.</p> <p>Promosi gelaran budaya maupun upacara adat yang masif dan terstruktur sehingga dapat mengundang</p>	<p>untuk merumuskan SOP pelaksanaan upacara adat yang terstandarisasi dengan benar sehingga mudah untuk dipelajari dan diturunkan kegenerasi berikutnya.</p> <p>Standarisasi upacara adat yang sudah ditetapkan, bisa dipakai untuk panduan dalam pelatihan organizer gelaran budaya dan upacara adat.</p> <p>Membantu menjembatani kerjasama dengan Pemerintah Daerah, kelompok pelaku</p>
7	Tour Guide	Pelayanan Prima	Mendokumentasikan dan menstruktur kebudayaan. Setiap pemandu yang ditugaskan harus mempelajari dan menguasai pengetahuan dan filosofi dari masing-masing kebudayaan yang ada. Setiap tempat dan lokasi diberikan petunjuk-petunjuk yang jelas sehingga memudahkan untuk melakukan kunjungan dari satu tempat ke tempat lain.	<p>Melakukan FGD dengan kelompok pelaku seni dan melakukan dokumentasi secara penuh setiap potongan sejarah dan filosofi dari masing-masing kebudayaan yang ada.</p> <p>Melakukan FGD dan workshop dengan para pemandu yang telah dipilih dan ditunjuk desa sebagai perwakilan yang memandu tamu dalam mengenalkan daerah dan budayanya.</p>
8	Keterampilan Berbahasa Asing (Bahasa Inggris)	Pelayanan Prima	Masyarakat diberikan pendidikan dan pelatihan berbahasa asing.	Melakukan beberapa kali kelas intensif dalam keterampilan berbahasa Inggris sehari-hari, dan

No	Kelompok Budaya	Kegiatan	Target Solusi	Metode Pelaksanaan
				melakukan kelas lanjutan untuk beginner.
9	Keterampilan Penyambutan dan Mengurus Guest House	Pelayanan Prima	Masyarakat diberikan pendidikan dan pengetahuan tentang berbagai macam kebiasaan dan perilaku tamu asing. Memberikan pelayanan terbaik.	Melakukan workshop dan penyuluhan bagaimana menyambut tamu dan mempelajari kebiasaan dan perilaku tamu-tamu asing. Melatih pemeliharaan rumah contoh yang dijadikan guest house.

(Sumber: Pelaksana kegiatan)

Pelaksanaan kegiatan yang dilaksanakan di Desa Plunturan Kecamatan Pulung Kabupaten Ponorogo dapat dibahas sebagai berikut :

1. Dengan melakukan penyuluhan umum tentang Urbanisasi.
 - a. Tim melakukan ceramah dengan memberikan motivasi dan dorongan agar warga mempunyai keinginan untuk memulai berwirausaha.
 - b. Tim melakukan survei dengan membagikan angket untuk meneliti dan menganalisa perkembangan pengetahuan audiens pasca penyuluhan.
 - c. Tim membuka kesempatan kepada audiens untuk melakukan konsultasi, baik untuk memulai usaha atau bagaimana mengembangkan usaha yang sudah ada.
 - d. Tim membagikan modul dan panduan untuk menjadi pegangan perangkat desa agar nantinya materi penyuluhan dapat tetap terpakai oleh warga selanjutnya.



Gambar 1. Kenduri Metri Tandur Yang Diikuti Masyarakat Desa Plunturan

2. Melakukan peningkatan keterampilan
 - a. Tim melakukan peraga tentang keterampilan-keterampilan apa saja yang diperlukan oleh warga berkaitan dengan kehidupan sehari-hari.

- b. Tim melakukan peraga tentang keterampilan-keterampilan apa saja yang diperlukan oleh warga berkaitan dengan kemampuan seni budaya.
- c. Tim membantu masyarakat dalam meningkatkan pengetahuan dan kemampuan dalam berbahasa Inggris.
- d. Tim membantu masyarakat dalam meningkatkan keterampilan di rumah contoh sebagai bagian dari pelayanan “guest house” kepada turis asing yang akan berkunjung.
- e. Tim membantu masyarakat dalam meningkatkan keterampilan dalam pelayanan prima sebagai “tour guide” untuk memandu turis asing mengenalkan budaya daerah.
- f. Tim membantu masyarakat dalam meningkatkan keterampilan dalam memandu turis dan bagaimana menyampaikannya kepada turis asing dengan baik dan benar.
- g. Tim melakukan peningkatan perbaikan taraf hidup layak masyarakat dengan menjaga kebersihan dan manajemen waktu.
- h. Tim membantu paguyuban pelaku seni dalam mendorong warga untuk berpartisipasi dalam kegiatan-kegiatan pelatihan seni budaya.
- i. Tim membantu pelaku dalam memasarkan dan mempromosikan kegiatan gebyar seni budaya.
- j. Tim mengundang anak-anak, remaja, dan pemuda desa dalam berperan aktif belajar kesenian asli daerah.



Gambar 2. Workshop Dengan Warga Dan Pelaku Seni

Dampak kegiatan yang dilaksanakan di Desa Plunturan Kecamatan Pulung Kabupaten Ponorogo adalah sebagai berikut :

1. Masyarakat mulai mengenal bahwa membuka diri terhadap orang asing bukan sebagai momok yang menakutkan.
2. Masyarakat termotivasi untuk terjun mengambil peranan untuk membantu desa menjadi desa wisata budaya.
3. Masyarakat termotivasi untuk mempromosikan budaya asli daerah dan ambil peranan dalam melakukan regenerasi kelompok pelaku seni budaya.
4. Masyarakat termotivasi untuk menjadi wirausahawan/wirausahawati yang mandiri dan kreatif.

5. Masyarakat mulai tahu bagaimana mengatasi kendala dan permasalahan yang dihadapi dalam memberikan pelayanan prima kepada turis asing.
6. Masyarakat memperoleh pengetahuan bagaimana mengelola “guest house” mereka dan mengembangkannya.
7. Masyarakat dibekali pengetahuan bagaimana melihat peluang dan merasakan hadirnya ancaman terhadap desa mereka.
8. Masyarakat dibekali keterampilan dalam melakukan riset dan menganalisa potensi daerah unggulan menjadi usaha unggulan.
9. Masyarakat dibekali keterampilan dan mengaplikasikan atau membuka usaha dan menjadi seorang entrepreneur sejati yang dapat menunjang pembangunan dan pengembangan desa.
10. Masyarakat dibekali keterampilan dalam berbahasa inggris, terutama anak-anak, remaja, dan pemuda desa.
11. Masyarakat dibekali keterampilan dalam berkomunikasi dan mengkomunikasikan daerah mereka kepada orang lain sebagai bagian dari desa wisata budaya.

Keberlanjutan kegiatan yang dilaksanakan di Desa Plunturan Kecamatan Pulung Kabupaten Ponorogo adalah sebagai berikut :

1. Mahasiswa yang memiliki minat untuk kembali ke Desa Plunturan diberi keleluasaan oleh desa dalam melakukan penelitian dan pengembangan kewirausahaan serta ambil bagian dalam pengembangan desa wisata lebih lanjut.
2. Masyarakat desa yang ingin dibantu dalam membangun dan mengembangkan usahanya diberikan keleluasaan untuk mengontaki Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya untuk dibimbing lebih lanjut.
3. Masyarakat desa yang ingin dibantu dalam memasarkan produk-produk unggulan mereka, dapat difasilitasi oleh Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya untuk menjadi mediator dalam memasarkan produk-produk lokal mereka.
4. Masyarakat desa yang terkendala dengan pembiayaan dapat menjalin kerjasama dengan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya dalam pendanaan pengembangan desa wisata budaya mereka.
5. Sampai pengabdian masyarakat selanjutnya, maka pihak desa akan terus mensosialisasikan dan melanjutkan trend positif ini demi mensejahterakan masyarakat desa.
6. Komunikasi antara pihak masyarakat Desa Plunturan dengan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya akan terus dibina dan dilanjutkan sampai kepada tahap implementasi lebih jauh.

KESIMPULAN

Melalui dilaksanakannya program desa wisata budaya di Desa Plunturan Kecamatan Pulung Kabupaten Ponorogo, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Tim berhasil melaksanakan program dan mengadakan gebyar kebudayaan dengan dihadiri beberapa perwakilan dari pihak duta asing sebagai mitra untuk masa depan bagi pengembangan Desa Wisata Budaya di Desa Plunturan.
2. Tim berhasil menyatukan visi dan persepsi masyarakat desa sehingga mau berpartisipasi untuk sekarang dan masa depan dalam pengembangan Desa Wisata Budaya.
3. Kegiatan kewirausahaan yang dibutuhkan oleh masyarakat desa berhasil dilaksanakan dan mereka mau untuk ikut maju bergerak untuk membuka lapangan kerja baru yang berkaitan dengan kesenian budaya daerah.
4. Masyarakat desa dengan dibantu oleh Tim Mahasiswa Pengabdian Masyarakat

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya dapat menjalin kerjasama dengan baik yang saling menguntungkan dan bermanfaat untuk mensejahterakan masyarakat desa.

5. Dukungan perangkat desa yang sangat luar biasa, juga menjadi hal penting sehingga pelaksanaan sosialisasi berjalan dengan lancar dan tertib.
6. Dukungan perangkat desa yang luar biasa juga ditunjukkan dengan kemauan untuk memobilisasi masyarakat desa agar mau datang menghadiri acara sosialisasi/penyuluhan.
7. Kegiatan berjalan dengan sangat lancar tanpa hambatan adalah karena kerja keras Tim yang solid dan tertata rapi sehingga acara berjalan sukses dan undangan yang hadir merasa puas.
8. Dukungan dari pihak Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya melalui LPPM juga banyak membantu terlaksananya acara ini, mulai dari pendanaan dan dukungan administratif yang cepat.
9. Pelaksanaan kegiatan mampu memberikan sumbangsih berharga bagi masyarakat desa dan juga Tim pelaksana kegiatan.
10. Antara Desa Plunturan dengan Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya makin terjalin hubungan yang hangat dan harmonis dengan harapan kedepannya hubungan ini dapat terus dilanjutkan oleh tim-tim berikutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Irawati, N., & Priyanto, S., E. (2018). Strategi Pengelolaan dan Pengembangan Desa Budaya di Yogyakarta. Prosiding Seminar Nasional Struktural. Yogyakarta.
- Moertopo, A. (1978). Strategi Kebudayaan, Centre for Strategic, and International Studies (CSIS). Jakarta.
- Putti, J. M., & Audrey C. (1990). Culture and Management : A Case Book. Singapore : Mc. Graw Hill Book Co.
- Peursen, V. (1988). Strategi Kebudayaan. Yogyakarta : Kanisius.
- Antara Made. (2015). Pengelolaan Pariwisata Berbasis Potensi Lokal. Pustaka Larasan. Bali.
- AJ, Muljadi. (2012). Kepariwisata dan Perjalanan. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Demartoto Argyo. (2009). Pembangunan Pariwisata Berbasis Masyarakat. Sebelas Maret University Press. Surakarta.
- Komariah, Neneng & Saepudin, Encang & Yusup, Pawit. (2018). Pengembangan Desa Wisata Berbasis Kearifan Lokal. Jurnal Pariwisata Pesona. 3. 10.26905/jpp.v3i2.2340.
- Rahmatillah, Tri & Insyah, Osy & Nurafifah, Nurafifah & Hirsan, Fariz. (2019). Strategi Pengembangan Desa Wisata Berbasis Wisata Alam dan Budaya Sebagai Media Promosi Desa Sangiang. Jurnal Planoeearth. 4. 111. 10.31764/jpe.v4i2.970.
- Ambo Rappe, Rohani & Mappangara, Suriadi & Ukkas, Marzuki & Faizal, Akhmad & Gatta, Ratnawati & Andriani, Irma. (2018). Strategi Promosi Dalam Pengembangan Desa Wisata Budaya Berbasis Masyarakat Di Desa Sanrobone, Kecamatan Sanrobone, Kabupaten Takalar. 9. 280-293.
- Widyaningsih, Heni. (2019). Pemberdayaan Masyarakat Dalam Pengembangan Desa Wisata Dan Implikasinya Terhadap Sosial Budaya Di Desa Sendangagung, Minggir, Sleman. Journal of Indonesian Tourism, Hospitality and Recreation. 2. 10.17509/jithor.v2i1.16433.

Society

JURNAL PENGABDIAN DAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT

Jalan Raya Kedung Baruk 98 Surabaya 60298

Email : society@dinamika.ac.id

Website : <http://e-journals.dinamika.ac.id/index.php/society>

e-ISSN 2745-4525



9 772745 452000

p-ISSN 2745-4568



9 772745 456008