

Society

JURNAL PENGABDIAN DAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT

Vol. 2, No. 2, April 2022, Hal. 89 - 175



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.
- Prof.Dr. Herry Agus Susanto, M.Pd 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, Indonesia.
- Dr. I Gusti Made Sanjaya, M.Si dari Universitas Negeri Surabaya, Surabaya, Indonesia.

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

Membangun Kesadaran dalam Mendukung Keberlangsungan Pemberian ASI Eksklusif sebagai Upaya untuk Meningkatkan Kualitas Hidup Perempuan	89-102
Firdawsyi Nuzula, Maulida Nurfaizria Oktaviana, Rizki Yulia Purwitaningtyas	
Upaya Peningkatan Kualitas Hidup Masyarakat di Masa Pandemi Covid-19 Melalui Program KKM UIN Mengabdi	103-109
Rasmuin	
Peningkatan Berbahasa Inggris Melalui <i>Story Telling</i> Di TPQ Al Kaustar 1	110-114
Arini Hidayah, Budi Purnomo, Ika Oktaria Cahyaningru, Eka Susyowati	
Program Penyuluhan Posyandu Remaja tentang Kesehatan Mental dan Memahami Pentingnya Menjaga Kesehatan di Tengah Pandemi Covid-19 Di Karangsemanding	115-121
Putu Arik Herliawati	
Cegah Penularan Covid-19 Melalui Program Penyuluhan Cuci Tangan pada Anak Di Desa Ngelele Kecamatan Sumobito Kabupaten Jombang	122-126
Styan Wahyu Diana	
Optimasi Digital Marketing Communication Bagi UMKM	127-138
Monika Teguh, Grace Angelica Phieter, Sarah Marceline	
Pelatihan Studentpreneurship sebagai Upaya Peningkatan <i>Lifeskill</i> dan Efikasi Diri dalam Berwirausaha pada Pelajar SMA/SMK di Jawa Timur	139-146
Rahma Kusumandari, Isrida Yul Arifiana	
Edukasi Perilaku Hidup Sehat dengan Mengonsumsi Makanan Berbasis Tanaman Pada Masa Pandemi Covid-19	147-155
Latifahtur Rahmah	
Strategi Peningkatan Penjualan Melalui Pemasaran Digital bagi UMKM	156-164
Ulfah Setia Iswara, Teguh Gunawan Setyabudi, Dian Palupi, Wahidahwati, Suwitho	
<i>Skill Upgrading</i> untuk Meningkatkan Kompetensi Siswa dan Guru Di SMK Kristen Petra	165-175
Handy Wicaksomo, Indar Sugiarto, Tience Debora Valentina	

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.

Membangun Kesadaran Dalam Mendukung Keberlangsungan Pemberian ASI Eksklusif Sebagai Upaya Untuk Meningkatkan Kualitas Hidup Perempuan

Firdawsyi Nuzula^{1*}, Maulida Nurfazriah Oktaviana², Rizki Yulia Purwitaningtyas³

^{1,2,3}Akademi Kesehatan Rustida

e-mail: nuzulafirdawsyi@gmail.com¹, maulida.octavia88@gmail.com²,
rizkipurwitaningtyas@gmail.com³

* Penulis Korespondensi: E-mail: nuzulafirdawsyi@gmail.com

Abstract

Public awareness and concern about exclusive breastfeeding is still quite low in Indonesia. The importance of support from family and people around is considered very significant to help increase motivation for mothers to exclusively breastfeed their babies until the age of 6 months to improve the quality of life of mothers and babies. The objectives of PKM are 1) increasing knowledge about exclusive breastfeeding, 2) improving breast care skills, 3) improving lactation massage skills, 4) improving skills in providing and presenting breast milk. The target audience of PKM is a group of mothers with toddlers aged 0-6 months and pregnant women in the third trimester. The PKM method is collaborating with relevant agencies, to inform the holding of PKM on Exclusive Breastfeeding. The results of PKM activities are 1) Mother's knowledge about the importance of exclusive breastfeeding is good 84%, knowledge of oxytocin massage is good 79%, knowledge of expressing breast milk, storing, and preparing breast milk is good 89%, 2) Skills in performing breast care are good 89%, 3) Skills in doing lactation massage is good 95%, 4) Skills in providing and presenting breast milk is good 90%. Mother's knowledge and skills about exclusive breastfeeding is one of the most important factors influencing child development, optimizing brain neurodevelopment, providing immune substances against disease, and creating emotional bonds between mother and baby. PKM outputs are 1) PKM books/modules "Guidelines for Exclusive Breastfeeding", 2) Scientific Articles. The conclusion of community service activities is that all mothers can provide exclusive breastfeeding to their babies at least until the baby is 6 months old. Suggestions need to follow up and monitor the knowledge and behavior of mothers in giving exclusive breastfeeding to their babies.

Keywords: Breastfeeding mothers, exclusive breastfeeding, quality of life.

Abstrak

Kesadaran dan kepedulian masyarakat tentang pemberian ASI eksklusif masih cukup rendah di Indonesia. Pentingnya dukungan keluarga dan orang sekitar dinilai sangat signifikan untuk membantu meningkatkan motivasi bagi ibu-ibu untuk memberikan ASI secara eksklusif pada bayinya sampai usia 6 bulan guna untuk meningkatkan kualitas hidup ibu dan bayinya. Tujuan dari PKM adalah 1) meningkatkan pengetahuan tentang ASI eksklusif, 2) meningkatkan keterampilan perawatan payudara, 3) meningkatkan keterampilan pijat laktasi, 4) meningkatkan keterampilan menyediakan dan menyajikan ASIP. Khalayak sasaran PKM adalah kelompok ibu-ibu yang mempunyai anak balita dengan usia 0-6 bulan dan ibu-ibu hamil pada trimester tiga. Metode PKM yaitu bekerjasama dengan dinas terkait, untuk menginformasikan diadakannya PKM tentang ASI Eksklusif. Hasil kegiatan PKM adalah 1) Pengetahuan Ibu tentang pentingnya ASI Eksklusif baik 84%, pengetahuan pijat oksitosin baik 79%, pengetahuan memerah ASI, menyimpan serta menyiapkan ASIP baik 89%, 2) Keterampilan dalam melakukan perawatan payudara baik 89%, 3) Keterampilan dalam melakukan pijat laktasi baik 95%, 4) Keterampilan dalam menyediakan dan menyajikan ASIP baik 90%. Pengetahuan dan keterampilan ibu tentang ASI Eksklusif salah satu faktor terpenting yang mempengaruhi tumbuh kembang anak, mengoptimalkan perkembangan saraf otak, memberikan zat-zat kekebalan terhadap penyakit dan mewujudkan ikatan emosional antara ibu dan bayinya. Luaran PKM adalah 1) Buku/modul PKM "Pedoman ASI Eksklusif", 2) Artikel Ilmiah. Kesimpulan kegiatan pengabdian kepada masyarakat semua ibu dapat memberikan ASI Eksklusif kepada bayinya minimal hingga usia bayi 6 bulan

Saran perlu adanya tindak lanjut dan monitoring pengetahuan dan perilaku ibu-ibu dalam memberikan ASI eksklusif kepada bayinya.

Kata Kunci: Ibu menyusui, ASI eksklusif, Kualitas hidup.

PENDAHULUAN

Sustainable Development Goals (SDGs) memiliki target yang harus dicapai salah satunya menurunkan angka kematian anak. Indikator yang harus dicapai menurunnya *Angka Kematian Bayi* (AKB) menjadi 12/1000 kelahiran hidup di tahun 2030. Upaya yang dapat dilakukan untuk menurunkan tingkat kematian bayi tersebut antara lain adalah dengan pemberian ASI secara eksklusif. *World Health Organization* (WHO) dan *United Nations International Children's Emergency Fund* (UNICEF) menyarankan pemberian ASI pada bayi sampai dengan usia dua tahun, sedangkan *American Academy Of Pediatric* (AAP) merekomendasikan pemberian ASI eksklusif dari usia 0 bulan sampai usia 6 bulan dan dilanjutkan sampai usia bayi di atas satu tahun (Ida, 2012).

Air susu ibu (ASI) satu-satunya nutrisi ideal yang mengandung gizi tinggi yang sangat bermanfaat untuk kesehatan dan meningkatkan imunitas bayi, oleh karena itu setiap negara merekomendasikan bayi untuk mendapatkan ASI eksklusif selama enam bulan tanpa memberikan makanan tambahan lain termasuk air minum dan susu formula. Tetapi capaian pemberian ASI secara eksklusif di Indonesia belum mencapai angka yang diharapkan. Angka capaian untuk pemberian ASI eksklusif masih 35% (Kemenkes RI, 2019).

ASI merupakan makanan terbaik bagi bayi pada awal usia kehidupannya. Sayangnya, sampai saat ini masih sedikit ibu yang memberikan ASI eksklusif selama enam bulan dan dilanjutkan hingga dua tahun dengan makanan pendamping ASI (MPASI) pada anak. Sebagai makanan terbaik bayi, tetapi kenyataannya masyarakat belum memanfaatkan ASI sepenuhnya, bahkan terdapat kecenderungan terjadi pergeseran penggunaan susu formula pada sebagian kelompok masyarakat (Aziezah & Adriani, 2013).

Setiap anak berhak untuk mendapatkan ASI secara eksklusif karena melalui pemberian ASI akan mempererat ikatan antara ibu dan anak yang menjadi kunci untuk peningkatan kualitas hidup bukan hanya pada bayi melainkan juga kualitas hidup dari ibunya. ASI sebagai nutrisi bayi terbaik dan tidak dapat tergantikan dengan makanan dan minuman lain. Pemberian ASI eksklusif dipercaya memiliki kontribusi yang besar terhadap tumbuh kembang dan daya tahan tubuh anak. Anak yang diberikan ASI secara eksklusif akan tumbuh dan berkembang secara optimal (Kemenkes RI, 2017). ASI juga dipercaya mengandung zat kekebalan yang akan melindungi bayi dari berbagai penyakit infeksi, bakteri, virus, parasit, dan jamur (Mawaddah, 2015). Untuk itu, informasi dan manfaat pemberian ASI harus selalu disosialisasikan ke seluruh lapisan masyarakat di Indonesia.

Pengetahuan, sikap, dan motivasi seorang ibu masih menjadi faktor utama perilaku pemberian ASI eksklusif. Selain itu, dukungan keluarga baik orang tua, mertua, suami, serta orang terdekat lainnya serta dukungan tenaga kesehatan masih menjadi faktor eksternal penting dalam pemberian ASI secara eksklusif. Sifat ASI yang kaya nutrisi dan mencegah bayi dari gizi buruk dan stunting telah diketahui oleh sebagian besar ibu, namun pada kenyataannya banyak ibu-ibu yang tidak mau memberikan ASI karena alasan tertentu.

Menyusui menjadi dasar kehidupan awal bagi seorang anak. Menurut peraturan yang tertulis mengenai pemberian ASI eksklusif telah tertuang dengan jelas dalam Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2009 tentang Kesehatan dan Peraturan Pemerintah Nomor 33 Tahun 2012 tentang Pemberian Air Susu Ibu Eksklusif. Kedua peraturan tersebut menyebutkan wajibnya ibu memberikan ASI secara eksklusif selama enam bulan yang didukung oleh pengadaan fasilitas laktasi di berbagai tempat. Pemberian ASI eksklusif tidak hanya mengandalkan pengetahuan dan sikap positif. Ketersediaan fasilitas dan waktu untuk

memberikan ASI pada bayi menjadi hal lain yang perlu dipertimbangkan. Namun apabila tersedia waktu dan fasilitas ibu tidak mau menyusui bayinya maka perlu ditelusuri faktor lain yang mempengaruhi ibu. Dukungan dari keluarga dalam perawatan bayi juga mempengaruhi ibu dalam pemberian ASI secara eksklusif.

Alasan utama ibu tidak konsisten memberikan ASI adalah ketakutan ibu akan kecukupan ASI yang bisa diproduksi. Selama ibu mengonsumsi makanan bergizi, dan selama terdapat rangsangan dari mulut bayi, maka ASI secara otomatis akan terus dapat diproduksi. Namun ada pengaruh psikologis ibu pada peningkatan produksi ASI, sehingga harapannya ibu yang menyusui bayinya, diharapkan ibu untuk selalu bahagia dan dihindarkan dari emosi negatif. Besarnya campur tangan keluarga dalam perawatan bayi juga mempengaruhi ibu dalam praktik pemberian ASI eksklusif ini. Maka dari itu peran keluarga dan suami untuk mendukung menyusui sangat dibutuhkan, khususnya suami. Suami berperan memberi dukungan secara moral dan psikis selama ibu menyusui. Dukungan suami sangat berpengaruh dalam pemberian ASI secara eksklusif, terbukti secara ilmiah dari beberapa penelitian yang dilakukan baik di Indonesia maupun di dunia.

Alasan berbeda terjadi pada ibu bekerja yang menyusui. Sebagian besar ibu menyusui berada pada usia produktif sehingga banyak ibu menyusui yang bekerja. Waktu bekerja dan tekanan dalam pekerjaan menjadi faktor penghambat ibu yang bekerja untuk memberikan ASI eksklusif. Tidak tersedianya tempat untuk laktasi baik dalam memerah ASI ataupun tempat untuk menyimpan ASI sementara mempengaruhi motivasi ibu. Keterbatasan waktu ibu bekerja mampu menghambat proses pemerahan ASI dimana waktu istirahat hanya cukup dipergunakan untuk isihoma.

Pemberian ASI eksklusif tidak hanya mengandalkan pengetahuan dan sikap positif. Ketersediaan fasilitas dan waktu untuk memberikan ASI pada bayi menjadi hal lain yang perlu dipertimbangkan. Namun apabila tersedia waktu dan fasilitas ibu tidak mau menyusui bayinya maka perlu ditelusuri faktor lain yang mempengaruhi ibu. Beberapa alasan yang sering disampaikan oleh ibu tidak menyusui bayinya dikarenakan beberapa sebab seperti kurangnya pengetahuan ibu tentang ASI eksklusif, ibu bekerja, bahkan ada beberapa budaya yang memberikan bayinya makanan tambahan lebih dini yang diturunkan dari orang tua atau mertua dan sulit untuk ditolak oleh ibu.

Keadaan Masyarakat Dusun Tlogosari sangat mendukung untuk dilakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat Membangun Kesadaran dalam Mendukung Keberlangsungan Pemberian ASI Eksklusif Sebagai Upaya untuk Meningkatkan Kualitas Hidup Perempuan. Di Dusun Tlogosari terdapat beberapa posyandu antara lain posyandu Telaga Warna, Telaga Biru dan Telaga Sarangan akan tetapi hanya di posyandu Telaga Warna yang terdapat KP ASI dengan satu motivator ASI yang bertanggung jawab dalam satu dusun. Banyaknya ibu-ibu dengan anak usia kurang dari 6 bulan yang tidak memberikan ASI secara eksklusif kepada anaknya dengan berbagai macam alasan, bahkan beberapa dari mereka telah mendapat pendampingan dari motivator ASI.

Alasan beberapa ibu muda di posyandu Telaga Warna tidak memberikan ASI kepada anaknya karena alasan yang berbeda-beda. Salah satu ibu primipara yang tak lain merupakan keponakan dari motivator ASI sendiri tidak berkenan memberikan ASI secara eksklusif sejak bayi perempuannya lahir dan menggantikan dengan susu formula dengan alasan ketakutan menjadi gemuk. Ibu tersebut menyatakan secara langsung jika menyusui akan membuatnya banyak makan yang mengakibatkan berat badannya akan meningkat. Salah satu ibu multipara di posyandu yang sama juga tidak bersedia memberikan ASI secara eksklusif melainkan mencampur dengan susu formula apabila berada diluar rumah, karena menurutnya menyusui bayinya sama dengan membuka aurat dan hal tersebut termasuk dosa besar menurut keyakinannya.



Gambar 1. Potret ibu-ibu yang mengikuti Posyandu

Sedangkan pada posyandu Telaga Biru terdapat beberapa ibu-ibu yang tidak memberikan ASI eksklusif karena berbagai alasan. Ibu pertama mengatakan tidak mau menyusui anaknya karena takut payudaranya menjadi kendor, orang tua dari ibu tersebut tidak berani menasehati karena dianggap anaknya lulusan sarjana keperawatan dan kini telah menjadi seorang perawat yang berpengalaman. Alasan lain dari seorang ibu yang bekerja karena tidak telaten untuk memompa ASI jika sedang bekerja.

Pengabdian kepada masyarakat ini terdiri dari 1 mitra yaitu posyandu telaga warna yang memiliki anggota sebanyak 52 orang dengan anak balita yang aktif mengikuti posyandu dengan 1 motivator ASI.

METODE PELAKSANAAN

1. Metode Pendekatan

Melihat permasalahan yang dihadapi oleh mitra maka langkah-langkah yang dilakukan untuk mencapai tujuan dan sasaran kegiatan ini maka mengadakan pelatihan/*workshop* peningkatan pengetahuan, praktek langsung dalam pijat oksitosin (laktasi), perawatan payudara, cara pemerah ASI, menyimpan dan menyajikan ASIP. Pelatihan ini akan dibimbing oleh narasumber dari Posyandu Telaga Warna dan didampingi oleh tim pelaksana Akademi Kesehatan Rustida Banyuwangi.

2. Rencana Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat

Kegiatan ini dilaksanakan pada bulan September-November 2019. Langkah-langkah kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat adalah:

a. Persiapan Program

Persiapan program Pendidikan dan pelatihan ASI eksklusif yang pertama dilakukan adalah melakukan pendekatan dengan Desa dan motivator ASI yang ada di Kecamatan Sempu sekaligus melakukan survey. Survey lokasi dilakukan dengan mengumpulkan data lokasi mana yang paling membutuhkan dan strategis untuk dilaksanakannya pelatihan ASI eksklusif. Data yang dibutuhkan adalah jumlah ibu menyusui, jumlah bayi dan balita dan juga sumber daya motivator ASI yang ada didesa tersebut agar pelaksanaan program pendidikan ASI eksklusif dapat berjalan dengan lancar.

Penilaian strategis lokasi dilakukan dengan melihat mempertimbangkan kondisi posyandu dan masalah kesehatan yang terjadi. Persiapan peralatan dan bahan yang dibutuhkan meliputi penentuan media yang paling tepat untuk sosialisasi kepada ibu-ibu yang memiliki bayi dan materi informasi yang mudah untuk diserap oleh ibu-ibu. Pelaksanaan program Pendidikan ASI eksklusif mencakup juga melakukan perjanjian dengan kepala desa dan motivator ASI serta bidan desa untuk mendukung dan membantu kelancaran jalannya program hingga pelaksanaan program berakhir.

b. Persiapan Alat

Persiapan alat yang dibutuhkan dalam acara pelatihan yang terdiri dari Pendidikan kesehatan dan praktek adalah: laptop, LCD, Layar, Karpet, sound system, microphone, buku modul, peralatan untuk praktek pijat oksitosin, perawatan payudara, merah ASI, menyimpan dan menyajikan ASIP.

c. Rencana Pelaksanaan Program

Rencana pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yaitu pendidikan kesehatan dan praktek pijat oksitosin, perawatan payudara serta merah ASI, menyimpan dan menyajikan ASIP. Dilaksanakan di Posyandu Telaga Warna dengan kriteria sarana dan prasarana memadai. Setiap posyandu diambil berdasarkan usia anak yakni antara 0-2 tahun dan total yang mengikuti pendidikan kesehatan sebanyak 21 orang ditambah 1 motivator ASI dan 1 Bidan Desa agar mengetahui program yang telah dilakukan. Program dijalankan oleh tim Akademi Kesehatan Rustida. Kegiatan pendampingan dimulai dengan menggunakan metode yang diterapkan meliputi ceramah (audiovisual dan gambar), demonstrasi dan redemonstrasi.

Pendampingan yang dilaksanakan yaitu Pendidikan kesehatan untuk ibu-ibu yang memiliki anak usia 0-2 tahun. Kegiatan ini diharapkan bermanfaat untuk mencapai persamaan persepsi antara tim pelaksana program dengan peserta sasaran tentang informasi yang diberikan dan pelatihan yang telah dilakukan.

d. Evaluasi

Evaluasi dilakukan dalam dua tahap yaitu evaluasi jangka pendek dan jangka panjang

- 1) Evaluasi jangka pendek yaitu evaluasi yang dilakukan setelah acara pelatihan dengan cara ibu-ibu diberikan pertanyaan singkat terkait materi yang telah diberikan. Evaluasi ini dilaksanakan untuk mengetahui keefektifan dari program ASI eksklusif dan untuk mengetahui tingkat pemahaman ibu-ibu terhadap materi yang diberikan.
- 2) Evaluasi jangka Panjang yaitu dilakukan pada minggu ke-10 setelah pendidikan kesehatan diberikan. Evaluasi ini untuk mengetahui apakah pendidikan kesehatan dan demonstrasi yang diberikan bermanfaat dan dilaksanakan di rumah. Selain itu, untuk mengukur keberhasilan kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah lembar observasi tentang ibu-ibu, motivator ASI dan Bidan Desa.

HASIL dan PEMBAHASAN

1. Karakteristik Ibu berdasarkan Pemberian ASI

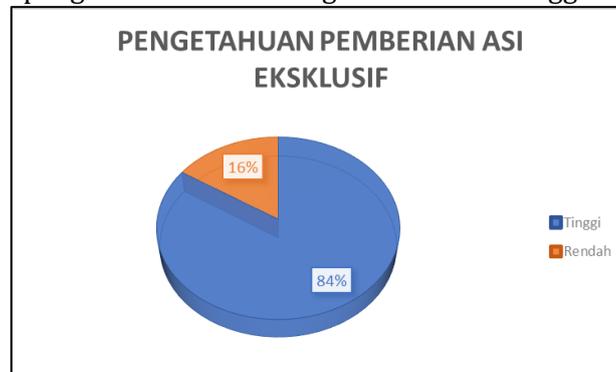
Berdasarkan hasil survey karakteristik ibu dalam memberikan ASI dapat diketahui bahwa jumlah ibu yang memberikan ASI tidak eksklusif (63%) lebih banyak dibandingkan dengan yang memberikan ASI Eksklusif yaitu sekitar (37%).



Gambar 2. Karakteristik Ibu berdasarkan Pemberian ASI

2. Pengetahuan Ibu tentang ASI Eksklusif

Berdasarkan diagram pie dibawah setelah mendapatkan pedidikan kesehatan dari tim pelaksana bahwa pengetahuan ibu tentang ASI Eksklusif tinggi sebanyak 84%.



Gambar 3. Pengetahuan Ibu tentang Pemberian ASI Eksklusif

3. Pengetahuan ibu tentang pijat oksitosin

Berdasarkan gambar dibawah diketahui bahwa pengetahuan ibu tentang pijat oksitosin tinggi sebesar 75% setelah diberikan Pendidikan dan praktek pijat oksitosin.



Gambar 4. Pengetahuan Ibu tentang Pijat Oksitosin

4. Pengetahuan ibu tentang perawatan payudara

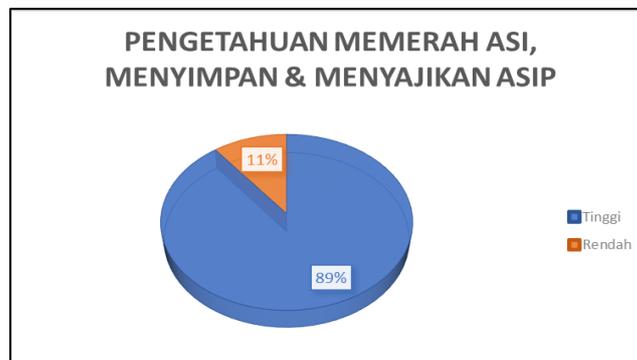
Berdasarkan gambar dibawah diketahui bahwa pengetahuan ibu tentang perawatan payudara tinggi sebesar 79% setelah diberikan Pendidikan dan praktek perawatan payudara.



Gambar 5. Pengetahuan Ibu tentang Perawatan Payudara

5. Pengetahuan ibu tentang memerah ASI, menyimpan dan menyajikan ASIP

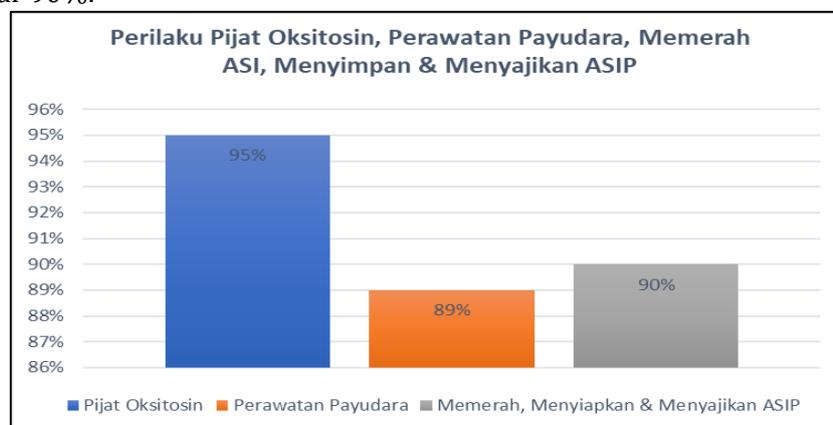
Berdasarkan gambar dibawah diketahui bahwa pengetahuan ibu tentang memerah ASI, menyimpan dan menyajikan ASIP tinggi sebesar 89% setelah diberikan Pendidikan dan praktek.



Gambar 6. Pengetahuan Ibu tentang Memerah ASI, Menyimpan dan Menyajikan ASIP

6. Perilaku ibu tentang pijat oksitosin, perawatan payudara dan memerah ASI, menyimpan serta Menyajikan ASIP

Berdasarkan gambar dibawah perilaku ibu tentang pijat oksitosin sebesar 95%, perawatan payudara sebesar 89% sedangkan memerah ASI, menyimpan dan menyajikan ASIP sebesar 90%.



Gambar 7. Perilaku Pijat Oksitosin, Perawatan Payudara dan Memerah ASI, Menyimpan & Menyajikan ASIP

Pembahasan dari penelitian dapat diketahui bahwa pengetahuan ibu tentang ASI eksklusif, pijat oksitosin, perawatan payudara, memerah ASI, menyimpan serta menyajikan ASIP sebagian besar tinggi dan perilaku tentang pijat oksitosin, perawatan payudara, memerah ASI, menyimpan serta menyajikan ASIP sebagian besar dapat melakukan.

Kualitas yang diberikan sejak dini merupakan penentu kualitas SDM dimasa yang akan datang. Peningkatan pembangunan manusia masa depan dimulai dengan pembinaan anak saat ini, maka persiapan untuk masa yang akan datang anak perlu dipersiapkan agar anak dapat tumbuh dan berkembang seoptimal mungkin sesuai dengan usia kemampuannya berdasarkan tumbuh kembang. Menurut teori dan beberapa penelitian salah satu faktor terpenting yang mempengaruhi tumbuh kembang anak adalah pemberian Air Susu Ibu (ASI). Pemberian ASI dapat mengoptimalkan perkembangan saraf otak, memberikan zat-zat kekebalan terhadap penyakit dan mewujudkan ikatan emosional antara ibu dan bayinya (Sofietje, 2016). Berikut merupakan jenis-jenis ASI berdasarkan sifat dan kandungan gizi yang terkandung dalam ASI sebagai berikut:

1. *Foremilk*

Foremilk adalah ASI yang keluar dari payudara ibu diawal atau pertama sesi menyusui atau dipompa. *Foremilk* umumnya bertestur lebih encer atau cair dengan warna putih yang memiliki kadar air tinggi dan mengandung banyak protein, laktosa, nutrisi lainnya meskipun rendah lemak dan kalori. Tetapi mampu membantu perkembangan otak bayi, memberi energi dan untuk menghilangkan rasa haus bayi *Foremilk* disimpan pada saluran penyimpanan dan keluar pada awal menyusui. *Foremilk* merupakan ASI yang keluar pada lima menit pertama (Astutik, 2014).

2. *Hindmilk*

Hindmilk merupakan cairan ASI yang mengandung tinggi lemak yang memberikan banyak zat tenaga / energi dan diproduksi menjelang akhir proses menyusui atau dipompa. *Hindmilk* keluar setelah *foremilk* habis saat menyusui hampir selesai, sehingga bisa diartikan *foremilk* sebagai minuman pertama bayi dan *hindmilk* sebagai makanan. Jenis air susu ini sangat kaya, kental, dan penuh lemak dan vitamin. *Hindmilk* mengandung lemak 4-5 kali dibanding *foremilk*. *Foremilk* dan *hindmilk* tidak diproduksi sendiri-sendiri, melainkan sebuah proses yang berkelanjutan, yang sama-sama penting diberikan pada bayi (Astutik, 2014).

Sedangkan menurut stadium laktasi ASI dibedakan menjadi tiga bagian berikut ini:

1. Kolostrum

Kolostrum merupakan pertama untuk bayi baru lahir yang keluar dari payudara ibu, sebelum air susu ibu (ASI) keluar. Kolostrum ini memiliki peranan penting bagi kesehatan bayi, salah satunya untuk membantu memperkuat daya tahan tubuh bayi. Kolostrum sudah mulai diproduksi sejak masa kehamilan sekitar bulan ke 7 kehamilan, disekresi oleh kelenjar payudara yang terbentuk mulai dari hari pertama sampai keempat. Pada awal menyusui, kolostrum yang keluar hanya sedikit (sesendok teh), warna dan tekstur kolostrum sedikit berbeda dari ASI, kolostrum berwarna kuning keemasan dengan tekstur lebih kental. Produksi kolostrum pada kondisi normal sekitar 10-100 cc dan terus meningkat setiap hari sampai sekitar 150-300 ml/24 jam. Kolostrum lebih banyak mengandung protein dan zat anti infeksi 10-17 kali lebih banyak dibandingkan dengan ASI matur, tetapi kadar karbohidrat dan lemak lebih rendah. Komposisi dari kolostrum dari hari ke hari selalu berubah. Rata-rata mengandung protein 8,5%, lemak 2,5%, karbohidrat 3,5%, *corpusculum colostrum*, garam mineral (K, Na dan Cl) 0,4%, air 85,1%, leukosit sisa-sisa epitel yang mati dan vitamin yang larut dalam lemak. Selain itu, terdapat zat yang menghalangi hidrolisis protein sebagai zat anti yang terdiri atas protein tidak rusak (Astutik, 2014). Fungsi kolostrum adalah memberikan gizi dan proteksi yang terdiri atas zat sebagai berikut:

- a. *Imunoglobulin*, protein yang diproduksi oleh sel dalam system kekebalan tubuh untuk melawan alergi, melapisi dinding usus yang berfungsi untuk mencegah penyerapan protein yang mungkin menyebabkan alergi (Astutik, 2014). Dibandingkan dengan ASI matur yang protein utamanya adalah *casein*, pada *colostrum* protein utamanya adalah *globulin* sehingga dapat memberikan daya perlindungan tubuh terhadap infeksi (Marmi, 2012).
- b. *Laktoferin* merupakan bagian dari protein yang secara alamiah terdapat dalam ASI, paling tinggi kadarnya pada kolostrum dan sampai 6 bulan pertama ASI. Kandungan zat besi yang rendah pada kolostrum dan air susu ibu akan mencegah perkembangan bakteri *patogen*, serta membantu daya tahan tubuh bayi agar terhindar dari berbagai penyakit infeksi (Astutik, 2014).
- c. *Lisosom* berfungsi sebagai anti bakteri dan juga menghambat pertumbuhan berbagai virus. Kadar lisosom pada kolostrum dan air susu jauh lebih besar kadarnya dibanding susu sapi (Astutik, 2014).
- d. Faktor *antitripsin* berfungsi menghambat kerja *tripsin* sehingga akan menyebabkan *imunoglobulin* pelindung tidak akan dipecah oleh *tripsin* (Astutik, 2014).
- e. *Lactobasillus* ada di dalam usus bayi dan menghasilkan berbagai asam yang mencegah pertumbuhan bakteri *patogen*. Untuk pertumbuhannya, *Lactobasillus* membutuhkan gula yang mengandung nitrogen yaitu *factor bifidus*. Faktor *bifidus* ini terdapat di dalam kolostrum dan air susu ibu. Faktor bifidus tidak terdapat dalam susu sapi (Astutik, 2014).

Tabel 2 Kandungan dan Manfaat Kolostrum

Kandungan Kolostrum	Manfaat Kolostrum
Kaya Antibodi	Melindungi bayi terhadap infeksi dan alergi
Banyak sel darah putih	Melindungi bayi terhadap infeksi
Pencahar	Membersihkan air ketuban dan membantu mencegah bayi kuning (ikterik)
Faktor-faktor pertumbuhan	Membantu usus bayi berkembang lebih matang, mencegah alergi dan keadaan intoleransi
Kaya vitamin A	Mempengaruhi keparahan infeksi, mencegah penyakit mata pada bayi

Sumber: Ida, 2012

2. ASI Transisi

Merupakan ASI peralihan dari kolostrum sampai menjadi ASI yang mantur, ASI yang keluar setelah kolostrum sampai sebelum menjadi cairan ASI matang. disekresikan pada hari ke empat sampai hari kesepuluh. Pada tahap ini, kadar protein makin merendah, sedangkan kadar karbohidrat dan lemak semakin tinggi. Pada masa ini, volume ASI semakin meningkat kadar lemak, laktosa dan vitamin larut air lebih tinggi, dan kadar protein mineral lebih rendah serta mengandung lebih banyak kalori daripada kolostrum (Hesti Widuri, 2013). Volume ASI juka akan makin meningkat dari hari ke hari (Marmi, 2012) sehingga pada waktu bayi berumur 3 bulan dapat diproduksi kurang lebih 800 ml/hr.

3. ASI Matang (*Mature*)

ASI matur merupakan ASI yang diekskresikan oleh kelenjar payudara pada hari ke sepuluh dan seterusnya, yang dikatakan komposisinya relatif konstan (Sabayang 2013). ASI matur merupakan makanan bayi satu satunya yang paling baik hingga umur 6 bulan. Volume ASI matur lebih banyak jika di dibandingkan dengan kolostrum dengan warna putih kekuningan dan tidak kental seperti kolostrum. ASI matur mengandung semua nutrisi yang di butuhkan oleh bayi hingga usia 6 bulan. ASI matur mengandung *zat antimicrobial* yang melindungi bayi dari infeksi dan tidak menggumpal jika di panaskan (Zakiyah, 2012).

Hal ini sangat dipengaruhi juga oleh kemauan ibu untuk memberikan ASI secara eksklusif kepada bayinya agar bayi mendapatkan nutrisi secara optimal. Beberapa faktor yang berhubungan dengan pemberian ASI eksklusif ialah faktor predisposisi yang mencakup pengetahuan individu, sikap, kepercayaan, tradisi, norma sosial dan unsur-unsur lain yang terdapat dalam diri individu dan masyarakat, selain itu terdapat pula faktor pendukung dalam pemberian ASI eksklusif seperti tersedianya sarana pelayanan kesehatan dan kemudahan untuk mencapai dan faktor pendorong yaitu sikap dan perilaku petugas kesehatan (Green, 1980).



Gambar 1.2 Situasi saat pelaksanaan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan peningkatan pendidikan dan keterampilan bagi ibu-ibu tentang ASI eksklusif, dimana diberikan penyuluhan tentang konsep menyusui, tahapan ASI, manfaat ASI serta teknik menyusui yang baik dan benar. Pemberian praktik untuk pijat oksitosin dilakukan dengan teknik demonstrasi secara langsung dengan menjelaskan langkah demi langkah penatalaksanaan serta manfaatnya, merawat payudara baik yang sehat maupun yang sedang mengalami bendungan ASI maupun mastitis serta cara memerah ASI, menyimpan serta menyajikan ASIP yang dilaksanakan pada ibu-ibu yang mengikuti posyandu dengan menggunakan berbagai media agar tujuan tercapai. Media yang digunakan yaitu media visual yang digunakan saat memberikan Pendidikan kesehatan tentang ASI eksklusif, media peraga yang digunakan untuk melatih ibu-ibu saat melakukan perawatan payudara, pijat oksitosin dan memerah ASI, menyimpan serta menyajikan ASIP. Berikut tentang tata kelola manajemen laktasi.

Air Susu Ibu Perah (ASIP) didapatkan dengan cara memerah payudara baik dengan menggunakan alat maupun secara langsung menggunakan tangan, yang kemudian disimpan dalam tempat berupa plastik steril ataupun botol yang kemudian bisa diberikan kepada bayi. ASI perah pada umumnya diberikan pada bayi saat ibu tidak berada disamping bayi atau dalam keadaan tertentu misal saat bayi belum bisa menyusui secara langsung karena keadaan puting ibu (terlalu besar, lecet atau datar/invertet).

Memerah ASI juga diperlukan pada saat payudara masih terasa penuh setelah selesai menyusui ataupun ketika ibu tidak bersama bayi (misal; kerja). Akan tetapi ASI perah juga bisa dimanfaatkan untuk dicampurkan dengan makanan bayi sebagai upaya untuk memperlancar pencernaan.

1. Saat yang tepat untuk memerah ASI
 - a. Ketika menyusui bayi pada satu payudara, maka pada payudara yang lain dipompa. Hal ini dapat dilakukan apabila produksi ASI mencukupi. Manfaat memompa pada saat bersamaan dengan menyusui juga mampu merangsang meningkatkan produksi ASI.
 - b. Dilakukan pada saat setelah selesai menyusui dan dirasa payudara masih keras, maka perlu dilakukan pengosongan maka ASI akan lebih cepat berproduksi kembali.
 - c. Melakukan pemerahan ASI ketika anda bekerja atau bepergian tanpa membawa bayi anda, maka perlu dilakukan pemerahan secara rutin minimal setiap 2-3 jam dan tidak menunggu sampai payudara terasa penuh, karena akan lebih sulit dilakukan pemerahan ketika payudara sudah terjadi pembengkakan dan akan terasa nyeri. Pemompaan yang rutin mampu meningkatkan produksi ASI (Kemenkes RI, 2015).
2. Manfaat memerah ASI
 - a. Merangsang pengeluaran ASI pada keadaan payudara sangat bengkak, puting sangat lecet dan pada bayi yang tidak dapat diberikan minum secara langsung.
 - b. ASI diperah apabila ibu tidak sedang bersama bayi pada saat bayi waktu nya minum ASI.
 - c. Untuk meningkatkan produksi ASI, payudara dikompres dengan air hangat dan dipijat dengan lembut sebelum memerah ASI
 - d. Memerah yang dilakukan secara rutin dapat meningkatkan produksi ASI
 - e. ASI yang diperah secara rutin, dianjurkan menggunakan kantong plastik yang didesain khusus untuk menyimpan ASI, yang pada ujungnya terdapat perekat untuk menutupnya. ASI juga bisa disimpan dalam botol kaca yang didesain khusus untuk menyimpan ASI yang telah disteril terlebih dahulu. Pada setiap kantong ASI/botol kaca ASI harus diberi label tanggal dan waktu memerah (IDAI, 2014).
3. Cara Memerah ASI
 - a. Cara memerah ASI dengan Tangan
 - 1) Gunakan wadah/tempat yang bersih terbuat dari plastik atau bahan metal untuk menampung ASI.
 - 2) Cuci tangan terlebih dahulu menggunakan sabun, air mengalir dan kemudian duduk dengan sedikit mencondongkan badan ke depan.
 - 3) Payudara dipijat dengan lembut dari dasar payudara ke arah puting susu.
 - 4) Rangsang puting susu dengan ibu jari dan jari telunjuk anda.
 - 5) Letakkan ibu jari dari bagian atas sebelah luar areola (pada jam 12) dan jari telunjuk serta jari tengah di bagian bawah areola (pada jam 6).
 - 6) Tekan jari-jari ke arah dada, kemudian pencet dan tekan payudara diantara jari-jari, kemudian lepaskan, dorong ke arah puting seperti mengikuti gerakan mengisap bayi. Ulangi hal ini berulang-ulang.
 - 7) Hindari menarik atau memeras terlalu keras. Bersabarlah karena mungkin pada awalnya akan memakan waktu yang agak lama.
 - 8) Ketika ASI mengalir lambat, gerakkan jari di sekitar areola dan berpindah-pindah tempat, kemudian mulai memerah kembali.
 - 9) Ulangi prosedur ini sampai payudara menjadi lembek dan kosong.
 - 10) Menggunakan kompres hangat atau mandi dengan air hangat sebelum memerah ASI akan membantu pengeluaran ASI.
 - b. Cara memerah ASI dengan Pompa Manual

Apabila ibu memilih memerah ASI menggunakan pompa maka harus diperhatikan cara penggunaan pompa dengan tepat, karena penggunaan pompa yang tidak tepat dapat membuat puting payudara menjadi merekah, lecet samapai berdarah. Beberapa pompa ASI dapat melukai jaringan payudara dengan memecahkan pembuluh kapiler dan menyebabkan perdarahan bawah kulit. Adapun kondisi payudara mengeluarkan darah

yang tergolong normal, biasanya terjadi pada beberapa minggu pertama proses menyusui. Pada kondisi normal, anda tidak akan merasakan nyeri dan darah ini segera menghilang dalam beberapa hari. Darah yang muncul belum tentu diartikan sebagai cedera payudara, melainkan disebabkan oleh peningkatan aliran darah pada payudara. Untuk mengatasi masalah tersebut ibu bisa mengoleskan beberapa tetes ASI pada area yang terluka sebelum menyusui/memompa.

Pompa manual bisa dijadikan pilihan untuk memerah ASI apabila ibu hanya perlu memerah sekali-kali, karena apabila ibu memompa setiap akan menyusui maka kemungkinan tangan akan mengalami kelelahan dan dalam jangka waktu lama bisa mengakibatkan cedera pada tangan karena memompa setidaknya setiap 2 jam sekali. Penggunaan pompa manual akan membutuhkan latihan, keterampilan, dan koordinasi. Penerapan teknik memerah ASI kombinasi antara menggunakan tangan secara langsung dengan penggunaan pompa manual dapat meningkatkan produksi ASI dan lebih efektif apabila dibandingkan dengan memerah menggunakan pompa saja. Cara memerah ASI menggunakan tangan hingga keluar tetesan-tetesan pertama lalu diikuti dengan penggunaan pompa manual sambil memijat payudara. Pilihlah pompa manual yang memenuhi standart nasional (Sebayang, 2013).

c. Cara memerah ASI dengan Pompa Elektrik

Bagi sebagian ibu menyusui, pompa elektrik merupakan pilihan yang praktis. Terlebih apabila ibu menggunakan pompa elektrik ganda sehingga bisa memerah ASI dari kedua payudara sekaligus. Pompa elektrik lebih menghemat waktu dan mampu menghasilkan lebih banyak ASI. Berikut beberapa hal yang perlu diperhatikan saat memerah ASI dengan pompa elektrik (Astutik, Yuli Reni, 2015)

1) Memilih pompa yang tepat

Sebaiknya ibu harus cermat dalam memilih pompa, karena pompa sangat berpengaruh terhadap jumlah ASI yang dihasilkan, waktu yang dibutuhkan dalam memompa dan kenyamanan ibu saat memompa. Pastikan pompa yang ibu pilih yang sesuai dengan standar nasional.

2) Rutin memompa

Mempompa ASI menyesuaikan dengan jadwal bayi menyusui. Bayi baru lahir biasanya minum susu ASI setiap 2-3 jam (8-12 kali per hari). Berarti ibu juga harus rajin dalam memompa tiap 2-3 jam sekali. Lakukan pompa selama 10-15 menit setiap kalinya. Ketidakteraturan memompa dapat mengurangi produksi ASI serta mengakibatkan terjadinya bendungan ASI.

Saat memompa, dapat ditemukan juga *let down reflex* yaitu saat air susu keluar dengan sendirinya. Tetapi *let down reflex* biasanya terjadi beberapa saat setelah dipompa. Lanjutkan memompa sampai tidak ada ASI yang keluar dari payudara. Ibu juga dapat menambahkan durasi setiap kali memompa 1-2 menit lebih lama.

3) Metode *power pump*

Terdapat sebuah metode yang disebut dengan *power pump* untuk meningkatkan produksi ASI yang dipompa. Perlu diingat bahwa metode ini bukan sebagai pengganti jadwal pompa yang biasanya ibu lakukan. Metode ini digunakan sebagai strategi untuk meningkatkan produksi ASI. Metode ini dilakukan dengan cara membuat payudara kosong sehingga akan memberikan sinyal ke tubuh untuk meningkatkan produksi ASI.

Untuk melakukan *power pump*, sediakan waktu selama satu jam setiap harinya (misalnya pada tiap jam 7 pagi) dan lakukan pola memompa seperti berikut:

- a) Pompa selama 20 menit; istirahat selama 10 menit
- b) Pompa selama 10 menit lagi; istirahat selama 10 menit
- c) Pompa selama 10 menit lagi; kemudian selesai

Dalam metode ini, berarti ibu melakukan pompa selama 40 menit dalam total waktu 60 menit. Setelah itu, lakukan pompa sesuai jadwal rutin yang biasa dilakukan. Sebagian besar ibu merasakan hasil dari metode *power pump* ini setelah 3-7 hari.

4) Posisi saat memompa

Posisikan diri Anda dalam posisi yang nyaman. Usahakan ibu tetap dekat dengan bayi. Ketika ibu dekat dengan bayi, hal tersebut dapat meningkatkan ASI dan memicu terjadinya *let down reflex* ketika memompa. Posisi yang tegap juga mampu melancarkan proses pemerahan, akan tetapi perlu diingat keadaan tubuh harus dalam keadaan rileks. *Let down reflex* juga bisa didapati dengan cara menggabungkan satu payudara disusukan langsung ke anak dan satu payudara dihubungkan dengan pompa. Posisi yang tidak nyaman tidak hanya mempengaruhi produksi ASI tetapi juga akan menimbulkan rasa sakit pada payudara (Wiji, Rizki Natia, 2013).

4. Cara Menyajikan ASIP

- a. Keluarkan botol/kantong ASI beku dari freezer, masukkan ke dalam kulkas bawah setidaknya 12-24 jam sebelum digunakan.
- b. Hindari meletakkan ASI perah dari freezer langsung ke suhu ruangan.
- c. Jangan memanaskan ASI perah langsung ke dalam panci yang mendidih/ memasaknya langsung.
- d. Jangan menggunakan microwave dan memasak ASI untuk mencairkan atau menghangatkan ASI.
- e. Sebelum ASI diberikan kepada bayi, kocoklah ASI dengan perlahan untuk mencampur lemak yang telah mengapung.
- f. ASI perah yang sudah diminum bayi sebaiknya diminum sampai selesai, kemudian sisanya dibuang.
- g. ASI perah yang sudah dikeluarkan jangan dimasukkan ke dalam freezer kembali.

Pada dasarnya masyarakat menyadari bahwa ASI perah lebih banyak mendatangkan manfaat baik bagi kesehatan dirinya maupun anaknya, akan tetapi sebagian besar dari mereka tidak mengetahui bagaimana cara mengelolanya, mulai dari cara pemerahan, menyimpan maupun menyajikannya. Mereka merasa khawatir apabila salah mengelola akan membahayakan anaknya, serta keterbatasan untuk membeli alat pemerahan susu maupun fasilitas pendukung lainnya seperti *freezer*, kantung ASI/botol ASI.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan, dapat diambil kesimpulan dan saran antara lain:

1. Pengetahuan ibu-ibu baik setelah diberikan Pendidikan kesehatan tentang ASI eksklusif sebesar 84%, pijat oksitosin sebesar 75%, perawatan payudara sebesar 79%, dan pemerahan ASI, menyimpan serta menyiapkan ASIP sebesar 89%.
2. Perilaku ibu-ibu baik setelah diberi peragaan tentang pijat oksitosin sebesar 95%, perawatan payudara sebesar 89%, pemerahan ASI, menyimpan dan menyajikan ASIP didapatkan hasil sebesar 90%.
3. Saran kegiatan PKM selanjutnya perlu adanya observasi tindak lanjut, monitoring pengetahuan dan perilaku ibu-ibu dalam memberikan ASI eksklusif kepada bayinya.

DAFTAR PUSTAKA

- Astutik., R.Y. (2014). *Payudara dan Laktasi*. Jakarta: Salemba Medika
- Astutik, Yuli Reni. 2015. *Asuhan Kebidanan Masa Nifas dan Menyusui*. Jakarta Timur: CV Trans Info Media.

- Aziezah, N., & Adriani, M. (2013). *Differences in consumption level and nutritional status between infants with exclusive and non-exclusive breast-feeding*. Media Nutrition Indonesia, 9(1), 78.
- Green, L.et.al. 1980. *Health Education Plan ning*. Mayfield Publishing Company. California.
- IDAI. 2013. Nilai Nutrisi Air Susu Ibu. ([Http://www.Idai.Or.Id/Artikel/Klinik/Asi/Nilai-Nutrisi-Air-Susu-Ibu](http://www.Idai.Or.Id/Artikel/Klinik/Asi/Nilai-Nutrisi-Air-Susu-Ibu)).
- IDAI. (2014). *Memerah dan Menyimpan Air Susu Ibu (ASI)*. 9–11.
- Ida. (2012). *Faktor-Faktor yang Berhubungan dengan Pemberian Asi Eksklusif 6 Bulan*. Modul Panduan ASI Eksklusif 51 di Wilayah Kerja Puskesmas Kemiri Muka Kota Depok Tahun 2011. Tesis
- Kemenkes RI. (2015). *Infodatin ASI*. Pusat Data dan Informasi Kementerian Kesehatan RI.
- Kemenkes RI. (2017). *Pedoman Penyelenggaraan Program ASI (PAS) Sedunia*.
- Kementrian Kesehatan Republik Indonesia. (2019). *Inilah Sepuluh Manfaat ASI*. www.kemendes.go.id.
- Margawati, A., Mexitalia, M., & Setyarini Any. (2014). *Pengaruh pemberian asi eksklusif dan non eksklusif terhadap mental emosional anak usia 3-4 tahun*. Jurnal Gizi Indonesia, 4, 16–21.
- Marmi. (2012). *Asuhan Neonatus, Bayi, Balita dan Anak Prasekolah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Mawaddah. 2015. *Efektifitas Pijat Oksitosin dan Perawatan Payudara Terhadap Kelancaran Produksi ASI pada Ibu Post Sectio Caesaria di RSAD*. Mataram: Fakultas Ilmu Kesehatan UNW Mataram Jurusan Kebidanan
- Profil kesehatan indonesia. (2018). *Provil Kesehatan Indonesia 2018*. <https://doi.org/10.1002/qj>
- Sofietje B. Pangkerego, A. Joy. M. Rattu & Lydia Tendean. 2016. *Faktor-Faktor yang Berhubungan dengan Pemberian ASI Eksklusif 6 Bulan di Wilayah Kerja Puskesmas Lansot Kecamatan Tomohon Selatan*.
- Wiji, Rizki Natia. (2013). *ASI dan Panduan Ibu Menyusui*. Yogyakarta: Nuha Medika.
- Zakiyah. (2012). *Faktor-Faktor yang Berhubungan dengan Pemberian Asi Eksklusif di Kelurahan Semanan Kecamatan Kalideres Jakarta Barat Tahun 2012*. Skripsi.

Upaya Peningkatan Kualitas Hidup Masyarakat di Masa Pandemi Covid-19 Melalui Program KKM UIN Mengabdi

Rasmuin^{1*}

¹Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Ilmu Tarbiyah UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
e-mail: muin@uin-malang.ac.id

*Penulis Korespondensi: E-mail: muin@uin-malang.ac.id

Abstract

Covid 19, which began to spread to Indonesia since the beginning of 2020, has had a negative impact on all lines of social life in this country. Starting from social, economic, educational and religious all feel the same impact from this pandemic. The economy has stalled, education has been disrupted, religious rituals cannot be carried out freely and there are many more effects of this virus that originated in Wuhan, China. In the world of education, the implementation of education which was originally carried out face-to-face was all shifted to an online model so that there were many obstacles in the process. Serving Work Lecture (KKM) which is a compulsory subject for students of UIN Maulana Malik Ibrahim Malang is also affected by the current epidemic. The KKM, which students usually go directly to in groups to villages in the Greater Malang area, is now being carried out independently from their respective homes. The KKM DR UIN Serving 2021 was carried out by taking the big theme of health, especially campaigns regarding covid prevention, empowerment of UMKM and religious moderation. From this program, the residents of Plumbon Village have been able to make mask connectors as a new product and are able to make hand sanitizers independently. In addition, religious moderation education delivered at TPQ to children during service is expected to be able to prevent the seeds of intolerance and radicalism from an early age.

Keywords: UIN Mengabdi, Covid 19, Community Empowerment

Abstrak

Covid 19 yang mulai menyebar ke Indonesia sejak awal tahun 2020 telah memberikan dampak negatif dalam segala lini kehidupan bermasyarakat di negara ini. Mulai dari sosial, ekonomi, pendidikan dan keagamaan semuanya merasakan dampak yang sama dari pandemi ini. Perekonomian tersendat, pendidikan terganggu, ritual keagamaan yang tidak bisa dilakukan dengan bebas dan masih banyak lagi efek dari virus yang berasal dari Wuhan China ini. Dalam dunia pendidikan, pelaksanaan pendidikan yang semula dilaksanakan secara tatap muka semuanya dialihkan ke model dalam jaringan sehingga banyak sekali kendala dalam prosesnya. Kuliah Kerja Mengabdi (KKM) yang menjadi mata kuliah wajib bagi mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang juga terkena imbas dari wabah yang sedang melanda. KKM yang biasanya mahasiswa terjun langsung secara berkelompok ke desa-desa wilayah Malang Raya kini dilakukan secara mandiri dari rumah masing-masing. KKM DR UIN Mengabdi 2021 ini dilaksanakan dengan mengambil tema besar mengenai kesehatan khususnya kampanye mengenai pencegahan covid, pemberdayaan UMKM dan moderasi beragama. Metode pelaksanaan KKM ini adalah diawali dengan survei lokasi dan sosialisasi program kerja kepada masyarakat. Setelah itu baru dilaksanakan pelatihan dan pendidikan pada waktu yang telah ditentukan dan diakhiri dengan evaluasi program. Dari program pengabdian ini para pelaku UMKM dan warga Desa Plumbon telah mampu untuk membuat manik-manik berupa konektor masker sebagai produk baru bagi pengusaha manik-manik serta mampu membuat *hand sanitizer* secara mandiri. Selain itu pendidikan moderasi beragama yang disampaikan di TPQ kepada anak-anak selama pengabdian diharapkan mampu untuk mencegah bibit-bibit intoleran dan radikalisme sejak dini.

Kata kunci: UIN Mengabdi, Covid 19, Pemberdayaan Masyarakat

PENDAHULUAN

Berdasarkan survei yang dilaksanakan oleh BPS masyarakat menengah ke bawah yang terdiri dari masyarakat miskin, rentan miskin, dan pekerja sektor informal menjadi

salah satu yang paling merasakan dampak wabah covid-19 (Fitriani, 2020). Penyebaran yang begitu massif menyebabkan seolah-olah denyut nadi kehidupan berhenti sejenak pada masa-masa awal virus ini masuk ke Indonesia. Program Kuliah Kerja Mengabdi Dari Rumah (KKM DR) yang dilaksanakan oleh UIN Maulana Malik Ibrahim Malang memberikan tugas kepada mahasiswa untuk berusaha memberikan kontribusi terhadap daerah asalnya baik dalam bidang keagamaan, kesehatan maupun pemberdayaan ekonomi.

Desa adalah satu bentuk kesatuan masyarakat atau entitas kecil yang memiliki kewenangan untuk mengatur dan mengurus kepentingan masyarakat setempat berdasarkan asal-usul dan adat istiadat setempat yang diakui oleh pemerintahan. Setiap desa memiliki kekuatan dalam bentuk budaya, kearifan lokal yang unik sehingga memunculkan keunikan dan keragaman yang menjadi ciri khas serta melekat sebagai identitas. Desa adalah sebuah perwujudan geografis (wilayah) yang ditimbulkan oleh unsur-unsur fisiografis sosial, ekonomi, politik, dan kultural dalam hubungan dan pengaruh timbal baliknya dengan daerah-daerah lain di sekitarnya.

Salah satu desa yang menjadi lokasi pengabdian dari mahasiswa KKM DR UIN Mengabdi adalah Desa Plumbon Gombang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang. Secara administratif, wilayah Desa Plumbon Gombang memiliki lima Dusun, 5 RW dan 22 RT. Secara keseluruhan, Desa Plumbon Gombang luasnya 173,860 Hektare. Pada tahun 2018, total ada 928 KK dengan jumlah total 3.498 orang dan kini sudah ada 1.128 Kepala Keluarga (KK) (Triharjo, 2021). Desa ini merupakan salah satu sentra produksi manik-manik terbesar di Indonesia yang produknya sudah terkenal bahkan sampai keluar negeri. Bahkan desa ini termasuk salah satu desa kebanggaan Pemerintah Kabupaten Jombang.

Sebagai salah satu wilayah sentra manik-manik terbesar di Indonesia tentunya desa ini juga merasakan dampak dari mewabahnya covid-19. Hal yang paling dirasakan secara langsung tentunya adalah menurunnya omset dari para pelaku UMKM. Menurut Muhammad Kodri ketua Asosiasi Pengusaha Manik (APMA) pandemi Covid-19 yang telah berlangsung setahun menyebabkan 60-an pengrajin gulung tikar. Sebelum pandemi pasar manik-manik mampu menembus ke 10 negara di Asia dan Eropa. Kini omset penjualan pasca Covid-19 menurun drastis hanya sebesar 300 juta perbulan dari sebelumnya yang mampu mencapai Rp 1,5 miliar sampai Rp 1,8 miliar (Syafii, 2021).

Oleh karena itu mahasiswa KKM UIN Mengabdi berusaha untuk memberikan sedikit kontribusi untuk menggairahkan kembali industri manik-manik ini. Selain fokus pada pemberdayaan UMKM, kesehatan dan moderasi beragama juga menjadi bidang garapan mahasiswa selama satu bulan mengabdi.

METODE PELAKSANAAN

Pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan di Desa Plumbon Gombang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang ini dilakukan melalui beberapa tahapan sebagai berikut.

1. Survei lokasi

Sebelum pengabdian dilaksanakan terlebih dahulu dilakukan survei terhadap lokasi yang akan dijadikan sebagai tempat pengabdian. Survei ini untuk mengidentifikasi bentuk pengabdian yang paling tepat dilakukan. Dengan adanya survei ini pengabdian akan bisa dilaksanakan dengan baik sesuai dengan kebutuhan masyarakat sehingga manfaatnya bisa dirasakan secara langsung.

2. Sosialisasi

Setelah survei dilakukan maka langkah selanjutnya adalah sosialisasi kegiatan kepada masyarakat. Hal ini penting dilakukan agar pengabdian yang akan kita laksanakan bisa diketahui oleh warga dan bisa terlaksana dengan baik.

3. Pelaksanaan Pendidikan dan Pelatihan

Setelah sosialisasi kepada masyarakat selesai tahap berikutnya adalah pelaksanaan pengabdian. Pengabdian ini meliputi pendidikan dan pengajaran yang dilaksanakan di TPQ serta pelatihan pembuatan manik-manik dan *hand sanitizer* yang diikuti oleh ibu-ibu PKK sekaligus pelaku usaha manik-manik di Desa Plumbon Gombang.

4. Evaluasi

Evaluasi dilakukan guna mengetahui kekurangan dan hambatan yang terjadi di lapangan selama kegiatan berlangsung. Evaluasi dilakukan melalui angket kepada peserta pelatihan.

HASIL dan PEMBAHASAN

Terdapat tiga program utama yang dilaksanakan oleh mahasiswa KKM DR UIN Mengabdi 2021 di desa Plumbon Gombang ini. Ketiga program utama tersebut selengkapnya diuraikan sebagai berikut.

A. Pemberdayaan UMKM

Desa Plumbon Gombang kecamatan Gudo Jombang, Jawa Timur merupakan salah satu sentra pembuatan manik-manik terbesar di Indonesia. Ciri khas yang membedakan dengan pembuatan manik-manik di daerah lain yaitu kreativitas pelaku usaha yang memanfaatkan limbah daur ulang sebagai bahan baku. Ciri khas tersebut mendorong terciptanya nilai budaya yang kemudian menarik pengunjung untuk mendatangi lokasi, dan menjadi *role model* bagi desa sekeliling untuk menciptakan produktivitas.

Sebagai salah satu sentra manik-manik terbesar di Indonesia tentunya para pelaku UMKM di Desa Plumbon Gombang ini sangat merasakan dampak wabah covid-19 yang melanda seluruh dunia. Produk yang dipasarkan oleh masyarakat Plumbon Gombang sebelumnya berbentuk gantungan kunci, kalung, bros, gelang, dan cincin yang dijual secara ecer dan grosir. Penjualan dilakukan dengan membuka ruko di halaman sekitar rumah. Setelah diketahui jenis-jenis produk buatan pelaku UMKM tersebut mahasiswa KKM berinisiatif untuk menyusun program kerja yang sesuai dengan situasi dan kondisi saat ini. Salah satu program kerja yang adalah pembuatan konektor masker. Konektor masker merupakan pengait masker yang digunakan untuk mempermudah pemakaian ketika menggunakan jilbab. Pembuatan konektor masker ini terinspirasi dari penegakan protokol kesehatan selama pandemi yang mewajibkan semua orang untuk mengenakan masker. Problemnya adalah masker yang beredar dipasaran mayoritas berbentuk *earloop* sehingga bagi wanita muslim akan kesulitan untuk mengenakan masker.

Mahasiswa KKM melakukan *workshop* pelatihan pembuatan konektor masker ini terhadap para pelaku UMKM di desa Plumbon Gombang. *Workshop* ini mendapatkan apresiasi yang cukup baik dari para pelaku UMKM. Tentunya pelaksanaan *workshop* ini telah melalui persetujuan dari satgas covid-19 dan lurah setempat. *Workshop* ini dilaksanakan dengan mengundang 30 orang ibu-ibu anggota PKK dan tetap mematuhi protokol kesehatan.

Pelaksanaan *workshop* dimaksudkan untuk memberikan pelatihan agar ibu-ibu memiliki kemampuan untuk membuat konektor masker sendiri dari bahan dasar yang mudah mereka temui yaitu manik-manik dengan harga bahan dasar yang relatif murah namun memiliki harga jual yang cukup tinggi dan mampu bersaing di pasaran. Acara berjalan dengan lancar, adanya ide kreatif ini akhirnya mengembangkan variasi produk pemasaran di Desa Plumbon. Kegiatan *workshop* ini dilakukan pada Jum'at, 25 Desember 2020 pukul 15.00 WIB bertempat di Balai Desa Plumbon.

B. Pembuatan *Hand Sanitizer*

Kegiatan lain yang dilakukan oleh kelompok KKM-DR selain pembuatan konektor masker adalah pelatihan pembuatan *hand sanitizer*. Pandemi covid-19 menyebabkan pola

kehidupan masyarakat mengalami perubahan yang signifikan. Penerapan protokol kesehatan seperti mencuci tangan, memakai masker, dan menjaga jarak menyebabkan kebiasaan mencuci tangan masyarakat harus dibiasakan agar penyebaran virus dapat dihentikan. Mencuci tangan dengan air mengalir dapat dikatakan sedikit lebih memakan waktu, dan untuk mempersingkatnya banyak masyarakat yang lebih nyaman menggunakan *hand sanitizer*. Selain waktu yang lebih singkat, penggunaan *hand sanitizer* juga dirasa lebih praktis daripada harus mencuci tangan dengan air dan mengeringkannya menggunakan handuk. Cairan *hand sanitizer* berfungsi untuk mengurangi *pathogen* pada tangan (Desiyanto & Djannah, 2013). Cairan ini mengandung alkohol sebagai salah satu pembasmi *pathogen* atau mikroba pada tangan. Penggunaan *hand sanitizer* merupakan salah satu langkah preventif penyebaran covid-19, karena tangan merupakan salah satu organ yang paling rentan terkena *pathogen* maupun mikroba (Susilo, Erwiyani, & Hati, 2020). Pembuatan *hand sanitizer* dapat dilakukan sendiri di rumah.



Gambar 1. *Hand Sainitizer*

Pembuatan *hand sanitizer* membutuhkan beberapa bahan antara lain *ethanol* 96%, *gliserol* 98%, H₂O₂ 3% dan *aquades* (Fatimah & Ardiani, 2018). Sedangkan alat yang digunakan dalam pembuatan *hand sanitizer* antara lain gelas ukur 1000 ml (1 liter), *beaker glass*, batang pengaduk, dan botol *spray*. Langkah pembuatan *hand sanitizer* yang pertama yaitu menyiapkan gelas ukur dengan ukuran 1000 ml (1 liter), kemudian memasukkan *ethanol*/alkohol 96% ke dalam *beaker glass* sebanyak 833,3 ml atau 3,5 gelas + 1 sendok teh. Langkah ketiga dilakukan dengan dengan menambahkan *hydrogen peroksida* ke dalam gelas ukur sebanyak 41,7 ml atau setara dengan 2 sendok makan + 2,5 sendok teh. Keempat, tambahkan *gliserol* ke dalam gelas ukur sebanyak 14,5 ml atau setara dengan 1 sendok makan. Kelima, menambahkan *aquades* atau air rebus ke dalam gelas ukur sebanyak 110 ml, kemudian cairan yang telah dicampur dimasukkan ke dalam botol *spray* dan siap untuk digunakan. Setiap campuran bahan memiliki fungsi masing-masing. *Ethanol* 96% berfungsi untuk membunuh kuman, virus, dan bakteri. *Gliserol* 98% berfungsi untuk menjaga kelembaban pada kulit. H₂O₂ berfungsi sebagai antiseptik, dan *aquades* berfungsi sebagai pelarut (Supriningrum dkk., 2021). Kegiatan pelatihan pembuatan *hand sanitizer* dilaksanakan pada hari Sabtu, 16 Januari 2021 dan bertempat di balai desa Plumbon Gambang. Kegiatan dihadiri kurang lebih 30 peserta.

C. Pembinaan Siswa TPQ

Mahasiswa KKM juga turut berkontribusi dalam pelaksanaan pembelajaran di TPQ. Mereka memberikan bimbingan pada TPQ yang ada untuk mengembangkan dan mengoptimalkan metode pembelajaran. Kegiatan lain yang dilakukan di TPQ Al-Ikhlas yaitu belajar makhorijul huruf, mengaji, menulis huruf hijaiyah, hafalan surat pendek, dan bacaan sholat disertai praktiknya. TPQ Al-Ikhlas memiliki dua kelas, yaitu kelas iqro 1,2, dan 3, kemudian kelas iqro 4, 5, 6, dan Al-Qur'an. TPQ Al-Ikhlas memprioritaskan pembelajaran mengenal bacaan Al-Qur'an. Akan tetapi sistem pembelajaran tersebut memicu kejenuhan sehingga santri mengalami kesulitan dalam memahami materi yang disampaikan oleh ustadzah. Hal ini dilatarbelakangi oleh kurangnya tenaga pengajar di TPQ Al-Ikhlas dan kurangnya variasi metode pembelajaran.



Gambar 3. Proses Pendidikan di TPQ

Langkah pertama dilaksanakan pengenalan dan proses pendampingan yang lebih intensif, hal ini dimaksudkan untuk menumbuhkan rasa nyaman dalam proses pembelajaran sehingga meminimalisir santri kehilangan fokus selama proses pembelajaran. Jika biasanya satu pengajar membimbing satu kelas sehingga pembelajaran kurang terfokus maka dengan bantuan dari mahasiswa KKM proses pembelajaran dikelompokkan lagi menjadi kelompok-kelompok kecil agar proses kegiatan belajar mengajar menjadi efektif. Pengembangan metode ini disambut dengan baik oleh pengelola TPQ Al-Ikhlas. Pengembangan metode yang selanjutnya adalah mengenalkan santri mengenai *makharijul* huruf dengan metode yang paling mudah diingat. Teknisnya yaitu guru memberikan contoh bacaan yang benar pada huruf-huruf tertentu dan dibaca berkali-kali. Anak-anak diminta untuk menirukannya bersama-sama sampai *makhraj* huruf benar. Kemudian satu persatu anak-anak diminta untuk mempraktikkan bacaan serta di berikan pertanyaan diakhir pertemuan. Pengembangan metode ini dikatakan efektif karena memicu semangat santri untuk menjawab dengan benar. Pengembangan metode yang selanjutnya yaitu dengan memberikan bacaan-bacaan sholat dan menunjuk salah satu santri secara bergantian.

Seluruh upaya pengembangan metode pembelajaran tidak lepas dari dukungan wali murid dalam mewujudkannya demi terciptanya generasi muda yang religius dan berkarakter serta siap terjun dalam masyarakat setempat. Dalam pelaksanaan pembelajaran di TPQ ini mahasiswa juga menyelipkan materi-materi tentang moderasi beragama. Hal ini sangat penting dilakukan dengan maksud untuk memberikan pondasi sejak dini kepada anak-anak tersebut. Materi tentang moderasi beragama ini salah satunya disampaikan melalui *story telling*. Karakter anak biasanya suka mendengarkan cerita-cerita yang disampaikan oleh orang lain sehingga cara ini dipilih dan dianggap efektif. Menanamkan moderasi beragama pada anak perlu diberikan sejak dini sehingga anak akan mampu memiliki sifat-sifat moderat dan mencegah timbulkan paham radikal di kemudian

hari(Yuliana, Lusiana, Ramadhanyaty, Rahmawati, & Anwar, 2021). Menanamkan sikap moderasi beragama sejak dini ini yang dibangun melalui keteladanan dan pembiasaan akan mampu mencegah mereka terpapar paham-paham radikalisme(Hidayah & Azizah, t.t.).

KESIMPULAN

Kehadiran Mahasiswa KKM DR UIN Mengabdi 2021 dirasakan oleh masyarakat dapat memberikan kontribusi positif bagi mereka. Program kerja yang telah disusun oleh mereka mendapatkan sambutan positif dari berbagai kalangan. Dengan bantuan dari Satgas covid-19, pemerintah desa setempat, dan warga, seluruh program kerja ini dapat terlaksana dengan baik. Berkat adanya mahasiswa KKM variasi dari produk manik-manik bertambah satu lagi yaitu konektor masker. Produk yang memang saat ini banyak dibutuhkan di pasaran. Dengan bertambahnya variasi produk konektor masker ini diharapkan mampu untuk kembali meningkatkan omset para pelaku UMKM yang mengalami penurunan selama pandemi. Selain itu pelatihan pembuatan *hand sanitizer* secara mandiri juga sangat bermanfaat bagi mereka. Warga jadi memiliki kemampuan untuk memproduksi *hand sanitizer* dengan bahan-bahan yang banyak tersedia. Pembuatan *hand sanitizer* ini otomatis mampu untuk mengurangi pengeluaran dimasa pandemi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih terhadap LP2M UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memprogramkan KKM UIN Mengabdi pada tahun ini meskipun dalam masa pandemi. Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada Para Perangkat Desa Plumbon Gombang Kecamatan Gudo Kabupaten Jombang yang telah berperan aktif selama proses pengabdian ini. Tidak lupa ucapan terima kasih kepada Mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang yang berasal dari lokasi KKM UIN Mengabdi ini yang juga banyak membantu suksesnya pelaksanaan program ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Desiyanto, F. A., & Djannah, S. N. (2013). Efektivitas Mencuci Tangan Menggunakan Cairan Pembersih Tangan Antiseptik (Hand Sanitizer) Terhadap Jumlah Angka Kuman. *Jurnal Kesehatan Masyarakat (Journal of Public Health)*, 7(2), 75–82. <https://doi.org/10.12928/kesmas.v7i2.1041>
- Fatimah, C., & Ardiani, R. (2018). Pembuatan Hand Sanitizer (Pembersih Tangan Tanpa Air) Menggunakan Antiseptik Bahan Alami. *Prosiding Seminar Nasional Hasil Pengabdian*, 336–343.
- Fitriani, F. F. (2020). BPS: Masyarakat Miskin dan Pekerja Sektor Informal Paling Terdampak Covid-19. Diperoleh dari dari bisnis.com website: [https://ekonomi.bisnis.com/read/20200602/9/1247570/bps-masyarakat-miskin-dan-pekerja-sektor-informal-paling-terdampak-covid-19-](https://ekonomi.bisnis.com/read/20200602/9/1247570/bps-masyarakat-miskin-dan-pekerja-sektor-informal-paling-terdampak-covid-19)
- Hidayah, V. R., & Azizah, N. (t.t.). *Implementasi Nilai-Nilai Moderasi Beragama melalui Kegiatan Mengaji Al Qur ' an di TPQ Nurul Khikmah*. 159–167.
- Supriningrum, R., Tinggi, S., Kesehatan, I., Tinggi, S., Kesehatan, I., Helmidanora, R., ... Kesehatan, I. (2021). *Pelatihan Pembuatan Hand Sanitizer di Kantor Dinas Perindustrian Kota Samarinda*. 5(01), 119–124.
- Susilo, J., Erwiyani, A. R., & Hati, A. K. (2020). Pembekalan Hand Hygiene dan Pelatihan Pembuatan Hand Sanitizer Lidah Buaya (Aloe vera L.). *Indonesian Journal Of Community Empowerment (IJCE)*, 2(1), 11–20.
- Syafii, M. (2021). Kiat Perajin Manik-manik di Jombang Bertahan Selama Pandemi Covid-19. Diperoleh dari dari Kompas website: <https://regional.kompas.com/read/2021/03/22/142606378/kiat-perajin-manik-manik-di-jombang-bertahan-selama-pandemi-covid-19?page=all>

- Triraharjo, M. (2021). Mengenal Plumbon Gombang, Desa Kebanggaan Jombang yang Sudah Mendunia. Diperoleh dari 25 Januari 2021, dari Radar Jombang website: <https://radarjombang.jawapos.com/read/2020/06/23/200653/mengenal-plumbon-gombang-desa-kebanggaan-jombang-yang-sudah-mendunia>
- Yuliana, Lusiana, F., Ramadhanyaty, D., Rahmawati, A., & Anwar, R. N. (2021). Moderasi Beragama Untuk Mencegah Radikalisme Pada Anak Usia Dini. *Seminar Nasional Paedagoria*, 1(September), 9–15.

Peningkatan Berbahasa Inggris Melalui *Storytelling* Di TPQ Al Kautsar 1

Arini Hidayah^{1*}, Budi Purnomo², Eka Susylowati³, Ika Oktaria Cahyaningrum⁴

^{1,2,3,4}Fakultas Bahasa dan Sastra, Universitas Surakarta
e-mail: ariniunsa@gmail.com¹, budipurnomo989@yahoo.co.id²,
esusylowati@gmail.com³, ikaoktaria1@gmail.com⁴

* Penulis Korespondensi: E-mail: ariniunsa@gmail.com

Abstract

The purpose of community service entitled improvement in English through storytelling at TPQ Al Kautsar 1 is to provide storytelling training to increase understanding of English at TPQ Al Kautsar 1 students. The problem faced by students is understanding English is that students have never received storytelling material religion taught at TPQ Al Kautsar 1. The step taken in this community service is to conduct a series of storytelling training activities for students to provide training to TPQ Al Kautsar students 1. The conclusion of the results of community service is that there is an increase in understanding of English in TPQ Al Kautsar students 1. Indications of improvement the understanding of English in TPQ Al Kautsar 1 which 10 students can be seen based on observations made by the community service team.

Keywords: increased understanding, storrtelling, English

Abstrak

Tujuan pengabdian kepada masyarakat yang berjudul peningkatan berbahasa Inggris melalui *storytelling* di TPQ Al Kautsar 1 adalah memberikan pelatihan *storytelling* agar meningkatkan pemahaman berbahasa Inggris pada santri TPQ Al Kautsar 1. Permasalahan yang dihadapi oleh santri adalah para santri belum pernah mendapatkan materi *storytelling* agama yang diajarkan di TPQ Al Kautsar 1. Langkah yang dilakukan adalah melakukan serangkaian kegiatan pelatihan *storytelling* kepada mahasiswa untuk memberikan pelatihan kepada santri TPQ Al Kautsar 1. Kesimpulan hasil pengabdian kepada masyarakat adalah terdapat peningkatan pemahaman berbahasa Inggris dalam memahami *storytelling* pada santri TPQ Al Kautsar 1. Indikasi peningkatan pemahaman berbahasa Inggris ada 10 santri TPQ Al Kautsar 1 terlihat peningkatan berdasarkan observasi yang dilakukan oleh tim pengabdian kepada masyarakat.

Kata kunci: Peningkatan Pemahaman, *Storytelling*, Bahasa Inggris.

PENDAHULUAN

Kemampuan berbicara bahasa Inggris pada zaman milenial ini merupakan kemampuan yang wajib dimiliki oleh setiap milenial, termasuk santri yang belajar agama di TPQ Al Kautsar 1 (Hidayah, 2019; Tantri et al., 2019). Masih banyak santri TPQ Al Kautsar 1 yang belum bisa mahir dalam berbicara Bahasa Inggris dan kurang dalam pengetahuan Bahasa Inggris. Ada banyak santri TPQ Al Kautsar 1 yang khawatir kalau berbicara Bahasa Inggris akan dipermalukan oleh santri lain. Budaya Indonesia banyak mengajarkan Bahasa Inggris tradisional yakni pengajaran yang pusatnya guru atau pengajar (Dini, 2021; Karina, 2017; Masita, 2021). Pengajaran yang berpusat pada guru membuat santri menjadi pendengar dan hanya menuruti apa yang diperintahkan oleh guru (Bulan & Kasman, 2018). Akan tetapi hasilnya santri menjadi pasif dalam pembelajaran dan santri tidak bisa mengungkapkan kemampuan berbicara Bahasa Inggris. Kegiatan belajar mengajar santri di TPQ Al Kautsar 1 tidak pernah diberi pelajaran agama yang mengandung pelajaran Bahasa Inggris. Agar membuat santri TPQ Al Kautsar 1 lebih percaya diri dalam berbicara Bahasa Inggris, maka tim pengabdian kepada masyarakat berusaha menggunakan metode pembelajaran pelatihan *storytelling* kepada santri TPQ Al Kautsar 1. Kegiatan pengabdian

kepada masyarakat yang berjudul peningkatan berbahasa Inggris melalui *storytelling* di TPQ Al Kautsar 1 bertujuan untuk memberikan pelatihan *storytelling* agar meningkatkan pemahaman berbahasa Inggris pada santri TPQ Al Kautsar 1.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang berjudul pelatihan *storytelling* agar meningkatkan peningkatan pemahaman berbahasa Inggris pada santri TPQ Al Kautsar 1 untuk meningkatkan meningkatkan kemampuan Bahasa Inggris dan membantu motivasi agar santri TPQ Al Kautsar 1 lebih percaya diri dalam berbicara bahasa Inggris dilakukan beberapa langkah yang akan dipaparkan sebagai berikut:

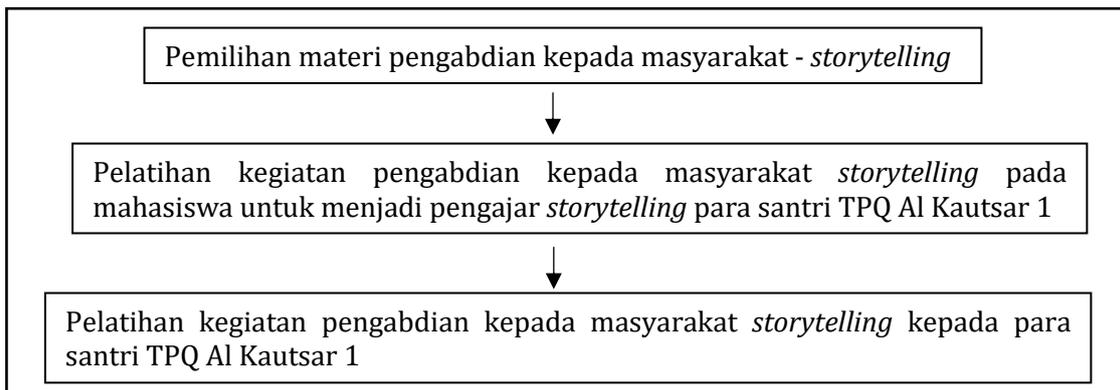


Diagram 1. Langkah-langkah Pengabdian Kepada Masyarakat

a. Pemilihan materi pengabdian kepada masyarakat - *storytelling*

Materi pengabdian kepada masyarakat - *storytelling* yang digunakan adalah cerita atau kisah para Nabi (Mahliatussikah, 2016) yang sudah dikenal oleh masyarakat luas sehingga para santri tidak memerlukan belajar tentang cerita para Nabi karena biasanya di sekolahan diberikan pelajaran agama yang diberi pelajaran kisah para Nabi. Walaupun kisah para Nabi tersebut cukup panjang, kisah para Nabi harus disingkat oleh tim pengabdian kepada masyarakat agar ceritanya tidak terlalu lama atau pendek. Kisah para Nabi yang digunakan untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat melalui *storytelling* mengandung pesan moral dan nilai agama sehingga para santri TPQ Al Kautsar 1 dapat mengambil hikmah yang bisa dipetik dari kisah para Nabi.

b. Pelatihan kegiatan pengabdian kepada masyarakat *storytelling* pada mahasiswa untuk menjadi pengajar *storytelling* para santri TPQ Al Kautsar 1.

Step pertama yang dilakukan yakni memilih dan menyeleksi mahasiswa Sastra Inggris Universitas Surakarta sebagai pelatih *storytelling* untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat *storytelling* pada mahasiswa untuk menjadi pengajar *storytelling* para santri TPQ Al Kautsar 1. Syarat mutlak agar menjadi pelatih *storytelling* adalah mahasiswa Sastra Inggris Universitas Surakarta harus mempunyai kemampuan berbahasa Inggris dengan baik dan pernah mengikuti kegiatan atau ekstrakurikuler baik di dalam dan luar Universitas Surakarta. Terdapat 2 pengajar *storytelling* yang terpilih dari mahasiswa Sastra Inggris Universitas Surakarta. Setelah terpilihnya 2 pengajar *storytelling*, kemudian tim pengabdian kepada masyarakat memberikan pelatihan bagi pengajar *storytelling* yang akan diterjunkan di TPQ Al Kautsar 1. Pelatihan bagi pengajar *storytelling* selama 1 hari di kantor Sastra Inggris, Fakultas Bahasa dan Sastra, Universitas Surakarta. 2 pengajar *storytelling* yang dipilih dari mahasiswa Sastra Inggris Universitas Surakarta diberikan pelatihan tentang bagaimana pengucapan kata-kata dalam teks cerita atau kisah para Nabi dan diberikan contoh bagaimana pengucapan kata-kata teks cerita yang benar oleh tim pengabdian kepada masyarakat.

c. Pelatihan kegiatan pengabdian kepada masyarakat *storytelling* kepada para santri TPQ Al Kautsar 1.

Tim pengabdian kepada masyarakat menentukan hari pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat *storytelling* kepada para santri TPQ Al Kautsar 1 pada hari Jumat pada tanggal 21 Februari 2020. Tim pengabdian kepada masyarakat dan 2 mahasiswa pengajar *storytelling* datang ke lokasi pengabdian kepada masyarakat di TPQ Al Kautsar 1 di Masjid At Taqwa yang beralamat Ngares, Kadireso, Teras, Boyolali untuk melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat *storytelling* kepada para santri TPQ Al Kautsar 1 untuk meningkatkan kemampuan berbahasa Inggris. Peserta pelatihan kegiatan pengabdian kepada masyarakat *storytelling* kepada para santri TPQ Al Kautsar 1 adalah 10 santri TPQ Al Kautsar 1 yang mengikuti kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat *storytelling* kepada para santri TPQ Al Kautsar 1 dibagi menjadi 2 kelompok, sehingga satu pelatih *storytelling* agar lebih fokus dalam memberikan pengajaran kepada santri TPQ Al Kautsar 1. Tiap-tiap kelompok dapat menentukan teks bacaan para Nabi yang berbahasa Inggris untuk dibacakan kepada santri TPQ Al Kautsar 1. Selama dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat *storytelling* kepada para santri TPQ Al Kautsar 1, pelatih bisa memberikan pelajaran kepada santri TPQ Al Kautsar 1 dengan pelafalan kosakata Bahasa Inggris yang benar, menunjukkan ekspresi wajah dalam bercerita, dan memperagakan yang sesuai isi ceritanya.



Gambar 1. Pembukaan Kegiatan Pelatihan Peningkatan Pemahaman Berbahasa Inggris pada Santri TPQ Al Kautsar 1



Gambar 2. Proses Kegiatan Pelatihan Peningkatan Pemahaman Berbahasa Inggris pada Santri TPQ Al Kautsar 1



Gambar 3. Penutupan Kegiatan Pelatihan Peningkatan Pemahaman Berbahasa Inggris pada Santri TPQ Al Kautsar 1

HASIL dan PEMBAHASAN

Banyak santri TPQ Al Kautsar 1 yang terlihat tidak percaya diri dalam berbahasa Inggris sebelum kegiatan pelatihan peningkatan pemahaman berbahasa Inggris pada santri TPQ Al Kautsar 1. Banyak para santri TPQ Al Kautsar 1 tidak percaya diri dalam mengekspresikan apa yang mereka rasakan atau ingkan melalui kegiatan percakapan berbahasa Inggris. Dalam kegiatan pelatihan kegiatan pengabdian kepada masyarakat *storytelling* kepada para santri TPQ Al Kautsar 1 terlihat santri lebih percaya diri dan termotivasi dalam mengungkapkan ekspresinya dalam ujaran berbahasa Inggris.

Komisi Nasional Dewan Guru Bahasa Inggris dalam (Ariani & Hariyono, 2019) menyatakan bahwa definisi *storytelling* adalah kegiatan mendongeng. *Storytelling* merupakan kegiatan yang berkaitan dengan menceritakan sebuah cerita untuk satu atau lebih pendengar. *Storyteller* melakukan interaksi dua arah dengan pendengar, lalu menuturkan kisah dalam *storytelling*. *Storyteller* bercerita dengan menggunakan kosakata, permainan suara, dan gerakan. *Storyteller* mengatur ritme suara agar dapat memunculkan respon pendengar. Baik *listener* maupun *storyteller* sedang menyusun rangkaian gambar cerita dalam pikiran yang berasal dari makna yang terkait melalui kosakata, gerak tubuh, dan suara dari *storyteller*. Berdasarkan pengalaman yang diambil dalam *storytelling* yang dapat memberi kesempatan kepada pendengar agar dapat mengekspresikan imajinasi dan ide kreatif (Mustoip, 2018). (Devi, 2011) menerangkan ada sembilan manfaat ketika dalam melakukan *storytelling*, yaitu : (1) merangsang kemampuan berpikir pada anak, (2) memberi kesenangan, kegembiraan, kenikmatan serta membangkitkan imajinasi pada anak, (3) memberi pengalaman baru dan mengembangkan wawasan pada anak, (4) mengembangkan kemampuan dan berbicara pada anak, (5) menghubungkan kata-kata dengan imajinasi, (6) membangun visualisasi anak, (7) mempelajari sifat dan karakter, (8) inspirasi dari macam-macam kepribadian serta, (9) mengembangkan kemampuan analisis.

Cara belajar berbahasa Inggris dengan cara melibatkan semua santri TPQ Al Kautsar 1 dapat menumbuhkan kepercayaan diri para santri TPQ Al Kautsar 1 agar berbicara dalam berbahasa Inggris. Ketersediaan bahan ajar dalam kegiatan pelatihan peningkatan pemahaman berbahasa Inggris pada santri TPQ Al Kautsar 1 dapat digunakan untuk memecahkan masalah kekurangan bahan ajar untuk kegiatan *storytelling* di TPQ Al Kautsar 1.

KESIMPULAN

Kesimpulan hasil pengabdian kepada masyarakat adalah terdapat peningkatan pemahaman berbahasa Inggris melalui praktek *storytelling* pada santri TPQ Al Kautsar 1. Indikasi peningkatan pemahaman berbahasa Inggris pada santri TPQ Al Kautsar 1 terlihat berdasarkan observasi yang dilakukan oleh tim pengabdian kepada masyarakat bahwa ada 10 santri dari 13 santri TPQ Al Kautsar 1 terlihat peningkatan pemahaman Bahasa Inggris. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam peningkatan pemahaman berbahasa Inggris pada santri TPQ Al Kautsar 1 melalui praktek *storytelling* dapat meningkatkan ilmu pengetahuan Bahasa Inggris secara tidak langsung.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada pengurus dan para santri TPQ Al Kautsar 1 yang telah memberikan dukungan sebagai tempat kami dalam melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Terima kasih kepada LP2M Universitas Surakarta yang telah memberikan izin kepada kami sehingga dapat melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan lancar. Terima kasih kepada Program Studi Sastra Inggris Fakultas Bahasa dan Sastra yang telah mendukung dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Ariani, L., & Hariyono, D. S. (2019). Storytelling sebagai metode dalam mengembangkan kemampuan berbahasa pada anak prasekolah. *Prosiding Seminar Nasional & Call Paper Psikologi Pendidikan*, 36–44.
- Bulan, A., & Kasman, K. (2018). Critical Discourse Analysis of Ahok's Speech in Kepulauan Seribu. *Transformatika: Jurnal Bahasa, Sastra, Dan Pengajarannya*, 2(1), 50. <https://doi.org/10.31002/transformatika.v2i1.555>
- Devi, S. (2011). *Jadikan Anak Anda Jenius*. Gramedia Pustaka Utama.
- Dini, J. (2021). Problematika pembelajaran daring dan luring anak usia dini bagi guru dan orang tua di masa pandemi Covid 19. *Jurnal Obsesi: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, 5(2), 1825–1836.
- Hidayah, A. (2019). Frase Nomina Pelaku Endosentris Atributif Bahasa Inggris di Bidang Kantor Depan (Front Office) Hotel. *Haluan Sastra Budaya*, 3(2), 105–117.
- Karina, A. R. (2017). *Menjadi penyiar radio profesional (studi deskriptif komunikasi interpersonal pada mahasiswa ilmu komunikasi fakultas ilmu sosial dan ilmu politik universitas jenderal soedirman yang bekerja sebagai penyiar radio di kota purwokerto)*. Universitas Jenderal Soedirman.
- Mahliatussikah, H. (2016). Analisis Kisah Nabi Yusuf dalam Al-Quran Melalui Pendekatan Interdisipliner Psikologi Sastra. *Arabi: Journal of Arabic Studies*, 1(2), 75–89.
- Masita, E. (2021). Multikulturalisme dan Interkulturalisme dalam Pengajaran Bahasa Inggris Di Indonesia. *ISoLEC Proceedings*, 5(1), 240–246.
- Mustoip, S. (2018). *Implementasi Pendidikan Karakter*.
- Tantri, S. H., Pratiwi, V. U., Solikhah, I., & Handayani, S. (2019). *English Linguistics, Literature, and Education (IJELLE) " A Critical Discourse Analysis of Car Advertisements in Television ." 1(1), 9–16.*

Program Penyuluhan Posyandu Remaja tentang Kesehatan Mental dan Memahami Pentingnya Menjaga Kesehatan di Tengah Pandemi Covid-19 Di Karangsemanding

Putu Arik Herliawati^{1*}, Cindy Elisa Lukita Sari², Faridatul Muzamah³, Dwi Wahyu Septiani⁴, Sherly Nur Fitri Jannah⁵, Eka Sulastris Ningsih⁶

¹Prodi Profesi Bidan Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Pemkab Jombang,
^{2,3,4,5,6}Prodi Sarjana Kebidanan Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Pemkab Jombang
e-mail: ariherliana25@gmail.com¹

*Penulis Korespondensi: E-mail: ariherliana25@gmail.com

Abstract

Due to the increasing number of cases of reproductive problems in adolescents today, coupled with the Covid-19 pandemic condition which can lead to negligence of adolescents in maintaining reproductive hygiene, it has the potential to cause health problems for young women in orphanages. The purpose of this service activity is to increase the knowledge and critical thinking of young women about the physical changes of adolescents at home and to increase the knowledge of young women about hygiene management during menstruation during the Covid-19 pandemic. The activity was carried out face-to-face on September 13, 2021, using the lecture method. The lecture method was chosen to provide an explanation of the management of menstrual hygiene during the Covid-19 pandemic and the introduction of adolescent physical changes while at home. The question-and-answer method was also implemented so that participants could gain more knowledge about the material presented. The results of the activity showed an increase in the knowledge, understanding, and ability of participants in understanding the material presented. The post-test results showed an increase in the percentage of up to 100% for questions related to knowledge about menstruation which is said to be normal when it occurs while at home, physical changes that occur in a person when they are teenagers, and how to clean menstruation during Covid-19. It is hoped that activities like this will often be carried out in other areas to achieve the goal of adolescent reproductive health awareness in a pandemic.

Keywords: covid-19 pandemic, menstruation, health, youth, reproductive problems, counseling

Abstrak

Karena adanya peningkatan jumlah kasus masalah reproduksi pada remaja saat ini, ditambah dengan kondisi pandemi Covid-19 yang dapat menyebabkan kelalaian remaja dalam menjaga kebersihan reproduksi berpotensi menimbulkan masalah kesehatan pada remaja putri di panti asuhan. Tujuan kegiatan pengabdian ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan berpikir kritis remaja putri tentang perubahan fisik remaja di rumah serta untuk meningkatkan pengetahuan remaja putri tentang manajemen kebersihan saat menstruasi selama masa pandemi Covid-19. Kegiatan dilaksanakan secara tatap muka pada tanggal 13 September 2021 dengan menggunakan metode ceramah. Metode ceramah dipilih untuk memberikan penjelasan tentang manajemen kebersihan menstruasi selama pandemi Covid-19 dan pengenalan perubahan fisik remaja selama di rumah. Metode tanya jawab juga dilaksanakan agar peserta dapat menggali pengetahuan lebih banyak tentang materi yang disampaikan. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan pengetahuan, pemahaman, dan kemampuan peserta dalam memahami materi yang disampaikan. Hasil *post-test* menunjukkan adanya peningkatan persentase sampai 100% untuk pertanyaan terkait pengetahuan tentang menstruasi yang dikatakan normal apabila terjadi selama di rumah, perubahan fisik yang terjadi pada seseorang jika beranjak remaja, dan cara kebersihan menstruasi selama Covid-19. Diharapkan kegiatan seperti ini akan sering dilakukan di daerah lain demi mencapai tujuan kesadaran kesehatan reproduksi remaja dalam kondisi pandemi.

Kata kunci: Kesehatan, Remaja, Masalah Reproduksi, Menstruasi, Pandemi Covid-19, Penyuluhan

PENDAHULUAN

Pengetahuan kesehatan reproduksi diperlukan agar seseorang memiliki sikap dan tingkah laku yang bertanggung jawab mengenai proses reproduksinya sendiri, dapat melakukan berbagai tindakan pencegahan sedini mungkin, melakukan tindakan pengobatan bila memiliki permasalahan dengan sistem proses, dan fungsi alat reproduksi (Arianti, 2016). Pentingnya pendidikan atau edukasi kesehatan tentang kesehatan reproduksi terutama remaja putri yang baru menginjak masa remaja (Kurniasih & Komariah, 2017). Program pendampingan yang dirancang mengombinasikan isu kesehatan reproduksi dan isu pemanfaatan media (Kencanawati, 2017). Program kegiatan yang dilaksanakan oleh tim meliputi kesehatan reproduksi dan pendampingan kesehatan reproduksi remaja (Widyastuti & Vidiadari, 2021).

Secara psikologis remaja mulai mengalami masa peralihan yang membutuhkan arahan serta bimbingan termasuk berkaitan dengan kesehatan reproduksinya (Aini, n.d.). Perubahan yang terjadi pada remaja, baik secara fisik, sosial, maupun psikologis, menuntut remaja untuk memahami pertumbuhan dan perkembangan yang mereka alami agar mereka mampu melewati masa remajanya dengan baik (Buzarudina, 2016).

Tidak sedikit remaja yang belum mampu menerima banyak nya perubahan yang dialaminya (Astutik, 2016). Remaja masih belum siap menghadapi perubahan – perubahan yang muncul baik itu fisik dan psikisnya (Susanto, 2017). Mereka harus mampu beradaptasi dengan segala perubahan yang mereka alami (Ariyanti et al., 2019). Remaja lebih banyak tertutup terkait hal reproduksi nya kepada orang tua atau orang disekitarnya (Tresiana et al., 2019).

Kurangnya pengetahuan remaja terkait kebersihan alat reproduksi selama menstruasi dapat menyebabkan infeksi saluran reproduksi (Sulistyaningtyas et al., 2016). Remaja putri rentan sekali terhadap infeksi organ reproduksi yang disebabkan kurangnya perilaku dalam merawat kebersihan diri terutama saat mengalami menstruasi (Kusmiran, 2017). Remaja putri memiliki tingkat perhatian yang rendah terhadap kesehatan reproduksi. Berdasarkan data WHO tahun 2010, angka kejadian infeksi saluran reproduksi (ISR) tertinggi di dunia adalah pada usia remaja (35%-42%) dan dewasa muda (27%-40%). Angka prevalensi kandidiasis (25%-50%), bacterialvaginosis (20%-40%) dan trichomoniasis (5%-15%) (Sari & Badar, 2019).

Dalam kondisi pandemik saat ini, infeksi menjadi perhatian khusus dalam setiap bidang. Di dunia kesehatan, pencegahan infeksi sudah bukan hal yang baru lagi. Tetapi bagi remaja masih sedikit kesadaran mereka dalam mencegah infeksi khususnya di bidang reproduksi (Rusman, 2021). Oleh karena itu dianggap penting memberikan penyuluhan atau edukasi terhadap remaja tentang bagaimana menjaga kesehatan reproduksi nya agar tidak terpapar infeksi dan kesadaran pola hidup sehat selama masa pandemi (Rahmayanti et al., 2020).

METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan analisa situasi dan juga permasalahan yang ada, maka kegiatan pemberian penyuluhan kesehatan tentang pentingnya menjaga kesehatan pada remaja di masa pandemi Covid-19 adalah solusi yang ditawarkan pada kegiatan pengabdian masyarakat ini. Pendidikan kesehatan diberikan secara tatap muka. Langkah-langkah dan strategi akan disampaikan lebih dalam di dalam tabel seperti penyuluhan tentang kesehatan mental remaja, permainan anak-anak, dan melatih konsentrasi remaja. Setelah mengikuti kegiatan pengabdian masyarakat diharapkan peserta memahami pentingnya menjaga kesehatan pada remaja di masa pandemi Covid-19. Adapun tujuan khusus dari penyuluhan ini adalah:

1. Penyuluhan tentang perubahan fisik remaja selama di rumah, dan

2. Penyuluhan tentang manajemen kebersihan menstruasi selama pandemi Covid-19.

HASIL dan PEMBAHASAN

Berikut adalah gambaran dari hasil kegiatan Posyandu Remaja Program Penyuluhan di Desa Karangsemanding, Perak Jombang.

Tabel 1. Kegiatan Penyuluhan Posyandu Remaja Program Penyuluhan di Desa Karangsemanding, Perak Jombang.

No	Waktu	Lokasi	Capaian
1	Minggu, 13 September 2021	Balai Desa Karangsemanding Perak Jombang	Penyuluhan Posyandu Remaja Tentang Kesehatan Mental Pada Remaja dan didapatkan hasil bahwa 50% dari remaja yang hadir mengalami gangguan kesehatan mental.

Pada hari Minggu pagi sekitar jam 09.00 WIB, kegiatan berlangsung di Balai Desa dengan 25 peserta yang seluruhnya kader-kader posyandu. Kegiatan diawali dengan penyuluhan dari tim penyuluh, dan dilanjutkan dengan tanya jawab seputar kesehatan mental pada remaja. Dan dilanjutkan dengan mengajak remaja-remaja bermain *game*.



Gambar 1. Penyampaian materi tentang kesehatan mental remaja



Gambar 2. Permainan dengan anak-anak posyandu remaja



Gambar 3. Pembagian konsumsi ke anak-anak posyandu remaja

Orang tua remaja sering tidak mengetahui atau memahami perubahan yang terjadi sehingga tidak menyadari bahwa anak mereka telah tumbuh menjadi seorang remaja, bukan lagi anak yang selalu dibantu. Orang tua menjadi bingung menghadapi labilitas emosi dan perilaku remaja, sehingga tidak jarang terjadi konflik di antara keduanya. Adanya konflik yang berlarut-larut merupakan stresor bagi remaja yang dapat menimbulkan berbagai permasalahan yang kompleks baik fisik, psikologik maupun sosial termasuk pendidikan (Jannah, 2017). Kondisi seperti ini apabila tidak segera diatasi dapat berlanjut sampai dewasa dan dapat berkembang ke arah yang lebih negatif (Fitriani, 2021). Antara lain dapat ditimbulkan masalah maupun gangguan kejiwaan dari yang ringan sampai berat. Apalagi pada kenyataannya perhatian masyarakat lebih terfokus pada upaya meningkatkan kesehatan fisik semata, kurang memperhatikan faktor non fisik (intelektual, mental emosional dan psikososial) (Haqi, 2019).



Gambar 4. Melatih konsentrasi anak-anak

Pada permasalahan psikologis banyak partisipan yang mengalami permasalahan psikologis. Selain usia dan jenis kelamin, dijarah juga data mengenai perubahan aktifitas selama pandemi Covid-19. Pada kelompok perubahan jam tidur, didapatkan hasil bahwa sebagian besar remaja mengalami perubahan jam tidur selama Pandemi Covid-19 (Yulianti et al., 2020). Pada para remaja yang memiliki perubahan jam tidur (baik jam tidur bertambah atau berkurang) memiliki jumlah remaja yang mengalami permasalahan psikologis yang lebih banyak dibandingkan dengan remaja yang tidak mengalami permasalahan psikologi (Humirah et al., 2021).

Dilakukan uji beda dengan menggunakan *Mann-Whitney* pada dua kelompok diperoleh p-value sebesar 0,025 ($p < 0,05$). Dari pengujian ini menunjukkan bahwa partisipan yang mengalami perubahan jam tidur (bertambah atau berkurang) dan tidak mengalami perubahan jam tidur. Terdapat perbedaan pada kedua kelompok dimana kelompok yang memiliki perubahan jam tidur memiliki kecenderungan lebih tinggi untuk mengalami permasalahan psikologis. Perubahan jam tidur seperti jam tidur yang terlambat dan kurangnya jam tidur pada remaja selama pandemi Covid-19 dapat dipengaruhi oleh *screen time* yang lebih lama dari biasanya serta tidak ada aktivitas keluar rumah untuk bersekolah pada pagi hari (Ananta et al., 2021). Adanya perubahan aktivitas jam tidur seperti kurangnya jam tidur atau durasi tidur yang kurang teratur dapat membuat remaja lebih mudah mengalami permasalahan psikologis.



Gambar 5. Foto bersama dengan anak-anak posyandu remaja beserta kadernya

KESIMPULAN

Kegiatan penyuluhan posyandu remaja ini dilakukan di masa pandemi Covid-19 yang dilaksanakan di Desa Karangsemanding, Perak Jombang yang dilakukan secara tatap muka dengan memperhatikan protokol kesehatan. Melalui kegiatan pengabdian ini, tim melihat bahwa terdapat peningkatan pemahaman dan pengetahuan keberadaan jenis-jenis dilihat dari respons evaluasi para remaja yang lebih memahami materi penyuluhan yang telah kami berikan dengan menggunakan *Mann-Whitney* pada dua kelompok yaitu partisipan yang mengalami perubahan jam tidur (bertambah atau berkurang) dan tidak mengalami perubahan jam tidur. Terdapat perbedaan pada kedua kelompok dimana kelompok yang memiliki perubahan jam tidur memiliki kecenderungan lebih tinggi untuk mengalami permasalahan psikologis. Media sosial dan fungsinya, hasil data menyebutkan adanya perubahan jam tidur seperti jam tidur yang terlambat dan kurangnya jam tidur pada remaja selama pandemi Covid-19 dapat dipengaruhi oleh *screen time* yang lebih lama dari biasanya (Widyastuti & Vidiadari, 2021).

Hasil dari penyuluhan posyandu remaja dimasa Pandemi Covid-19 di Desa Karangsemanding, Perak Jombang, memperoleh kesimpulan bahwa kegiatan penyuluhan dilakukan sangat bermanfaat bagi masyarakat di Desa Karangsemanding karena dari hasil evaluasi para remaja dapat memahami dengan benar perubahan fisik yang dihadapi serta bagaimana cara menjaga kebersihan reproduksinya. Walaupun saat ini kita masih dihadapkan dengan situasi pandemi kami tetap mematuhi protokol kesehatan yang berlaku. Kegiatan pengabdian masyarakat ini berhasil mencapai tujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan berpikir kritis remaja putri tentang perubahan fisik remaja

di bidang teori serta penyampaian materi hasilnya cukup baik dan dapat diterima oleh masyarakat.

Penulis menyimpulkan bahwa sebagian besar remaja mengalami permasalahan psikologis selama pandemi Covid-19. Remaja mengalami permasalahan psikologi yang berhubungan dengan *distres* psikologis dan disfungsi sosial seperti merasakan kurangnya konsentrasi dalam belajar, remaja juga merasa seperti berada dibawah tekanan dan kurang dapat menikmati aktivitas sehari-hari. Remaja perempuan yang mengalami perubahan jam tidur (baik yang lebih lama maupun berkurang dari biasanya) memiliki kecenderungan yang lebih besar untuk mengalami permasalahan psikologis. Sehingga, penulis berharap selama pandemi remaja perempuan diberikan perhatian yang lebih dibandingkan dengan remaja laki-laki. Serta pola tidur juga harus diperhatikan agar tidak berdampak pada kondisi psikologis dan masalah sosial selama pandemi Covid-19.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Kepala Desa dan para kader posyandu remaja Desa Karangsemanding, Perak Kabupaten Jombang yang telah memberi dukungan terhadap pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Aini, N. (n.d.). Faktor Rendahnya Kesadaran Remaja Tentang Kesehatan Reproduksi. *Jurnal Ilmiah Keperawatan*, 898.
- Ananta, R., Syamsudin, A. S., Arifuddin, A., & Rakhmawati, N. A. (2021). Analisis Hubungan Rerata Screen Time Ponsel, Bidang Pekerjaan dengan Rerata Jam Tidur Di Masa Pandemi. *Jurnal Sisfokom (Sistem Informasi Dan Komputer)*, 10(2), 150–154.
- Arianti, S. I. (2016). Pembelajaran kesadaran kesehatan reproduksi pada siswa SMALB/C (Tunagrahita). *Jurnal Ilmiah Guru Caraka Olah Pikir Edukatif*, 16(01).
- Ariyanti, K. S., Sariyani, M. D., & Utami, L. N. (2019). Penyuluhan Kesehatan Reproduksi Remaja Untuk Meningkatkan Pengetahuan Siswa di SMP Negeri 3 Selemadeg Timur. *Indonesian Journal of Community Empowerment (IJCE)*, 1(2).
- Astutik, F. Z. (2016). Hubungan Antara Penguasaan Materi Sistem Reproduksi dengan Kesadaran Kesehatan Reproduksi pada Siswa Kelas XI IPA MA Negeri 1 Semarang. IAIN Walisongo.
- Buzarudina, F. (2016). Efektivitas penyuluhan kesehatan reproduksi remaja terhadap tingkat pengetahuan siswa sman 6 kecamatan pontianak timur tahun 2013. *Jurnal Mahasiswa PSPD FK Universitas Tanjungpura*, 3(1).
- Fitriani, R. K. (2021). Hubungan Antara Tingkat Stres Dengan Kejadian Dismenore Primer Pada Remaja di Kabupaten Ponorogo. Universitas Airlangga.
- Haqi, M. H. (2019). Gambaran status mental (stres, kecemasan, dan depresi) pada korban pasca gempa berdasarkan periode perkembangan (remaja, dewasa, dan lansia) di Desa Pendua Kabupaten Lombok Utara. Universitas Airlangga.
- Humirah, L. A., Hidayati, B. N., Pratiwi, E. A., Romadonika, F., & Wasliah, I. (2021). Hubungan Penggunaan Gadget dan Kejadian Insomnia pada Remaja Saat Pandemi Covid-19. *Jurnal Keperawatan*, 13(2), 381–386.
- Jannah, M. (2017). Remaja dan tugas-tugas perkembangannya dalam islam. *Psikoislamedia: Jurnal Psikologi*, 1(1).
- Kencanawati, D. A. P. M. (2017). Pesan Kesehatan Reproduksi Remaja Pada Majalah Gadis. *Jurnal Info Kesehatan*, 15(1), 193–203.
- Kurniasih, N., & Komariah, N. (2017). Peta Pencarian Informasi Kesehatan Reproduksi Remaja Kota Bandung Berdasarkan Jenis Kelamin, Latar Belakang Pendidikan, Status Sosial dan Ekonomi.

- Kusmiran, E. (2017). *Hubungan peran teman sebagai sumber informasi kesehatan reproduksi dengan sikap remaja mengenai hubungan seksual pranikah*. Universitas Gadjah Mada.
- Rahmayanti, R., Wahyuni, F., Yazia, V., Handayani, D., & Hasni, H. (2020). Pentingnya Menjaga Kesehatan Di Masa Pandemi Covid-19 Pada Remaja Di Pantii Aisyiyah Lubuk Minturun. *Abdimas Galuh*, 2(2), 158–164.
- Rusman, A. D. P. (2021). Pelayanan Kesehatan Reproduksi di Masa Pandemi Covid-19. *optimisme menghadapi tantangan pandemi covid-19: Gagasan Dan Pemikiran Dosen Fakultas Ilmu Kesehatan Universitas Muhammadiyah Parepare*, 110.
- Sari, D. P., & Badar, M. (2019). Hubungan Hygienitas Vagina dengan Kejadian Candidiasis Vaginalis pada Remaja di Puskesmas Tanjung Sengkuang Kota Batam Tahun 2018. *Prosiding SainsTeKes*, 1, 58–64.
- Sulistyaningtyas, S., Tamtomo, D., & Suryani, N. (2016). Pengaruh penyuluhan kesehatan terhadap sikap remaja dalam merawat organ reproduksi. *Jurnal Penelitian Humaniora UNY*, 21(2), 124254.
- Susanto, T. (2017). Pengaruh terapi keperawatan keluarga terhadap tingkat kemandirian keluarga dengan permasalahan kesehatan reproduksi pada remaja di kelurahan Ratujuaya Kecamatan Pancoran Mas Kota Depok. *Jurnal Keperawatan*, 1(2).
- Widyastuti, D. A. R., & Vidiadari, I. S. (2021). Pemanfaatan Media untuk Meningkatkan Kesadaran Perempuan terhadap Kesehatan Reproduksi. *JPPM (Jurnal Pendidikan Dan Pemberdayaan Masyarakat)*, 8(1), 18–29.
- Yulianti, M. S., Ratananingsih, T., & Peni, T. (2020). *Kuantitas dan Kualitas Tidur Anak Pada Masa Pandemi COVID-19*.

Cegah Penularan Covid-19 Melalui Program Penyuluhan Cuci Tangan pada Anak Di Desa Ngelele Kecamatan Sumobito Kabupaten Jombang

Styan Wahyu Diana^{1*}, Devi Nur Laila², Sevita Febiola³, Siti Zumrotun⁴, Tazkia Farah Feralfi⁵

¹Prodi Profesi Bidan Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Pemkab Jombang

^{2,3,4,5}Prodi Sarjana Kebidanan Sekolah Tinggi Ilmu Kesehatan Pemkab Jombang

e-mail: styandiana45@gmail.com¹

*Penulis Korespondensi: E-mail: styandiana45@gmail.com

Abstract

The increase in cases of COVID-19 in children is due to a lack of knowledge and attitudes of children towards one of the health protocols, namely hand washing. The purpose of this community service is to increase children's understanding and attitudes towards proper hand washing so as to reduce cases of COVID-19 in children. This community service will be held on October 17, 2021 in Ngelele Village, Sumobito District, Jombang Regency with the target of children. This counseling program was carried out in three stages, namely the delivery of handwashing materials from the counseling team, and followed by demonstrations and handwashing practices by extension participants. Overall, the handwashing counseling program went well while still adhering to health protocols. The result of this outreach program is that participants are able to understand and practice handwashing properly according to the material provided. It is hoped that the practice of washing hands properly can become a habit for children even until the COVID-19 pandemic ends so that the spread of various diseases is prevented and improves the health status of children.

Keywords: Children, Covid-19, Hands Washing, Prevention, Counseling

Abstrak

Meningkatnya kasus COVID-19 pada anak disebabkan karena kurangnya pengetahuan dan sikap anak terhadap salah satu protokol kesehatan yaitu cuci tangan. Tujuan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk meningkatkan pemahaman dan sikap anak terhadap cuci tangan yang benar sehingga dapat mengurangi kasus COVID-19 pada anak. Pengabdian masyarakat ini dilaksanakan pada tanggal 17 Oktober 2021 di Desa Ngelele Kecamatan Sumobito Kabupaten Jombang dengan sasaran anak-anak. Program penyuluhan ini dilaksanakan dengan tiga tahapan, yaitu penyampaian materi cuci tangan dari tim penyuluhan, dan dilanjutkan dengan demonstrasi serta praktik cuci tangan oleh peserta penyuluhan. Secara keseluruhan program kegiatan penyuluhan cuci tangan ini berjalan baik dengan tetap mematuhi protokol kesehatan. Hasil program penyuluhan ini adalah peserta mampu memahami dan mempraktikkan cuci tangan dengan benar sesuai materi yang diberikan. Praktik cuci tangan dengan benar ini diharapkan dapat menjadi kebiasaan anak bahkan sampai pandemi COVID-19 ini berakhir sehingga penyebaran virus berbagai penyakit dicegah dengan baik dan meningkatkan derajat kesehatan anak.

Kata kunci: Anak, Covid-19, Cuci Tangan, Pencegahan, Penyuluhan

PENDAHULUAN

Corona Virus Disease (COVID-19) merupakan salah satu penyakit yang menyerang sistem pernapasan dan hingga saat ini COVID-19 telah menimbulkan wabah di negara-negara di dunia. Penyakit ini disebabkan oleh virus yang dikenal dengan SARS-CoV-2 (*Severe Acute Respiratory Syndrome Corona Virus-2*) (Sajed & Amgain, 2020).

Hingga bulan Januari 2021 kasus terkonfirmasi COVID-19 di Indonesia mencapai 870.000 kasus dengan presentasi kesembuhan 81% dan 19% diantaranya meninggal dunia (WHO, 2021). COVID-19 menyerang berbagai lapisan masyarakat baik orang dewasa maupun anak-anak. Secara global, kasus COVID-19 anak lebih sedikit daripada COVID pada

dewasa namun COVID-19 pada anak terus mengalami kenaikan (Sohrabi et al., 2020; Yoldas & Yoldas, 2020)(Wu & McGoogan, 2020).

Penularan COVID-19 dapat terjadi secara langsung maupun tidak langsung. Penularan langsung melalui droplet dan kontak langsung dari manusia, sedangkan penularan tidak langsung melalui benda yang terkontaminasi dan melalui udara (Yuan et al., 2020). Tingginya angka kejadian COVID-19 pada anak disebabkan oleh kurangnya pengetahuan dan sikap anak terhadap pelaksanaan protokol kesehatan yang salah satunya adalah mencuci tangan (Sambo et al., 2021).

Cuci tangan merupakan salah satu strategi untuk mengurangi resiko penularan COVID-19 dan untuk melindungi masyarakat yang rentan seperti anak-anak (Chen et al., 2020). Cuci tangan merupakan langkah pertama untuk menghentikan penyebaran infeksi seperti COVID-19 (CDC, 2020). Sayangnya masyarakat Indonesia belum memiliki kebiasaan cuci tangan yang baik, bahkan 50,2% perilaku cuci tangan dilakukan dengan tidak benar (Kemenkes, 2018), hal ini disebabkan karena masih banyak masyarakat Indonesia yang belum memahami cara cuci tangan dengan benar (Sambo et al., 2021). Untuk meningkatkan pengetahuan ini dapat dilakukan sosialisasi tentang pentingnya cuci tangan dan demonstrasi disertai praktik langsung cara mencuci tangan dengan benar dimana harapannya dapat meningkatkan kesadaran masyarakat dan membangun kebiasaan cuci tangan sejak dini dalam pencegahan penularan COVID-19 (Putri, 2020). Penelitian sebelumnya yang dilakukan Sinaga et al (2020) juga mendukung adanya sosialisasi cuci tangan dimana didapatkan hasil kegiatan tersebut bahwa masyarakat memahami cara cuci tangan yang benar dan mampu membiasakan melakukan cuci tangan dengan baik.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis memandang perlu dilakukan kegiatan pengabdian masyarakat dalam bentuk penyuluhan dan praktik cuci tangan secara langsung agar masyarakat memahami dan mampu melaksanakan cuci tangan dengan benar untuk mencegah penularan COVID-19.

METODE PELAKSANAAN

Program penyuluhan cuci tangan di Desa Ngelele Kecamatan Sumombito Kabupaten Jombang dilaksanakan selama 1 hari, pada tanggal 17 Oktober 2021 di kediaman salah satu tokoh masyarakat setempat .

Tahap awal kegiatan dimulai dengan persiapan alat dan melakukan koordinasi dengan tokoh masyarakat setempat untuk mengadakan pendampingan dalam program penyuluhan cuci tangan. Tahap kedua yaitu penyuluhan cara mencuci tangan yang benar dan tahap terakhir yaitu demonstrasi cuci tangan dan dipraktikkan langsung oleh semua peserta.

HASIL dan PEMBAHASAN

Kegiatan penyuluhan cuci tangan berlangsung di kediaman tokoh masyarakat Desa Ngelele Kecamatan Sumobito Kabupaten Jombang diikuti sebanyak 15 peserta yang seluruhnya adalah anak-anak.

Tabel 1 Kegiatan Pengabdian Masyarakat Program Penyuluhan Cuci Tangan di Desa Nglele

No	Waktu	Lokasi	Capaian
1.	Minggu, 17 Oktober 2021	Kediaman tokoh masyarakat di Desa Ngelele Kecamatan Sumobito Kabupaten Jombang	Penyuluhan, demonstrasi dan praktik langsung cuci tangan dengan benar pada anak

Kegiatan dilakukan dengan tiga tahapan, tahap pertama adalah persiapan alat dan koordinasi dengan tokoh masyarakat setempat, dimana tim melakukan advokasi dengan kepala Desa Ngelele Kecamatan Sumobito Kabupaten Jombang sehingga disepakati untuk pelaksanaan penyuluhan cuci tangan yang benar pada tanggal 17 Oktober 2021.

Kemudian tahap kedua adalah penyampaian materi cuci tangan dari tim penyuluhan, langkah cuci tangan yaitu (1) Nyalakan kran dan basahi tangan, ambil sabun secukupnya, lalu usap dan gosok perlahan telapak tangan dengan gerakan memutar; (2) gosok punggung tangan kanan dan kiri secara bergantian; (3) gosok sela-sela jari dengan gerakan menyilang; (4) secara bergantian bersihkan ujung jari dengan posisi yang saling mengunci; (5) gosok dan putar kedua ibu jari secara bergantian; (6) letakkan ujung jari di telapak tangan kemudian gosok perlahan, sehingga kuku bersentuhan dengan sabun (Sugiarto et al., 2019). Tahap terakhir adalah demonstrasi cuci tangan disertai praktik langsung oleh peserta.



Gambar 2. Praktik Cuci Tangan oleh Peserta Penyuluhan

Pelaksanaan praktik cuci tangan yang benar dapat dipengaruhi oleh faktor pengetahuan (Amar, 2019). Penyuluhan yang disertai dengan demonstrasi adalah upaya untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat khususnya anak-anak dalam mempraktikkan cuci tangan dengan benar (Kalsum, 2018)

Hal ini terbukti bahwa setelah diberikan penyuluhan dan demonstrasi cara cuci tangan yang benar anak-anak terlihat sangat bersemangat. Mereka mengikuti setiap langkah-langkah cuci tangan dengan benar, dan mampu mempraktikkan cuci tangan sendiri.

Penerapan cuci tangan dalam perilaku pola hidup bersih dan sehat adalah tanggung jawab masing-masing individu, keluarga dan lingkungan (Susiaty et al., 2021), sehingga tim pelaksana program penyuluhan ini juga berpesan kepada orang tua peserta penyuluhan untuk selalu membiasakan cuci tangan dengan benar dalam kegiatan sehari-hari.

KESIMPULAN

Secara keseluruhan program kegiatan penyuluhan cuci tangan pada anak di Desa Ngelele Kecamatan Sumobito Kabupaten Jombang berjalan dengan baik dengan tetap mematuhi protokol kesehatan. Hasil program penyuluhan ini adalah peserta mampu memahami materi cuci tangan yang diberikan dan peserta mampu mempraktikkan cuci tangan dengan benar sesuai materi yang diberikan. Praktik cuci tangan dengan benar ini diharapkan dapat menjadi kebiasaan anak bahkan sampai pandemi COVID-19 ini berakhir sehingga dapat meningkatkan daya tahan tubuh dan menjaga kesehatan anak.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada tokoh masyarakat Desa Ngelele Kecamatan Sumobito Kabupaten Jombang yang telah memberikan ijin serta dukungan dalam program penyuluhan cuci tangan ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Amar, R. Y. (2019). Hubungan Pengetahuan Dengan Perilaku Kebiasaan Cuci Tangan Pakai Sabun Pada Siswa SD Negeri 101893 Bangun Rejo Kecamatan Tanjung Morawa. *Skripsi. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara*.
- Chen, X., Ran, L., Liu, Q., Hu, Q., Du, X., & Tan, X. (2020). Hand hygiene, mask-wearing behaviors and its associated factors during the COVID-19 epidemic: A cross-sectional study among primary school students in Wuhan, China. *International journal of environmental research and public health*, 17(8), 2893.
- Kalsum, U. (2018). Penyuluhan Tentang Perilaku Hidup Bersih Dan Sehat Dengan Mencuci Tangan Di SMPN 13 Jakarta Timur. *Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat (Pamas)*, 2(2), 8–13.
- Kemkes. (2018). Laporan hasil riset kesehatan dasar (Riskesdas) Indonesia tahun 2018. *Jakarta: Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan Kemkes RI*, 5–10.
- Putri, R. N. (2020). Indonesia dalam Menghadapi Pandemi Covid-19. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, 20(2), 705. <https://doi.org/10.33087/jiubj.v20i2.1010>
- Sajed, A. N., & Amgain, K. (2020). Corona Virus Disease (COVID-19) Outbreak and the Strategy for Prevention. *Europasian Journal of Medical Sciences*, 2(1), 1–3. <https://doi.org/10.46405/ejms.v2i1.38>
- Sambo, M., Beda, N. S., Odilaricha, Y. C., & Marampa, L. (2021). Pengaruh Edukasi Tentang Protokol Kesehatan Terhadap Pengetahuan dan Sikap Pencegahan Penularan Covid-19 pada Anak Usia 10-12 Tahun. *Nursing Care and Health Technology Journal (NCHAT)*, 1(2), 72–80.
- Sinaga, L. R. V., Munthe, S. A., & Bangun, H. A. (2020). Sosialisasi perilaku cuci tangan pakai sabun di desa sawo sebagai-bentuk kepedulian terhadap masyarakat ditengah mewabahnya virus covid-19. *Jurnal Abdimas Mutiara*, 1(2), 19–28.
- Sohrabi, C., Alsafi, Z., O'neill, N., Khan, M., Kerwan, A., Al-Jabir, A., Iosifidis, C., & Agha, R. (2020). World Health Organization declares global emergency: A review of the 2019 novel coronavirus (COVID-19). *International journal of surgery*, 76, 71–76.
- Sugiarto, S., Berliana, N., Yenni, M., & Wuni, C. (2019). Peningkatan Pengetahuan Siswa tentang Cuci Tangan yang Baik dan Benar di SDN 37/I Kecamatan Bajubang. *Jurnal Pengabdian Harapan Ibu (JPHI)*, 1(2), 59–64.
- Susiati, S., Tahir, S. Z. Bin, Hajar, I., & Tenriawali, A. Y. (2021). Optimalisasi Masyarakat Desa Namlea Dalam Menghadapi Tanggap Darurat Pandemi Covid-19. *Journal of Community Dedication and Development (Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 1(1), 50–59.
- World Health Organization. (2021). *Indonesia Country Overview*. <https://covid19.who.int/region/searo/country/id>
- Wu, Z., & McGoogan, J. M. (2020). Characteristics of and Important Lessons from the Coronavirus Disease 2019 (COVID-19) Outbreak in China: Summary of a Report of 72314 Cases from the Chinese Center for Disease Control and Prevention. *JAMA - Journal of the American Medical Association*, 323(13), 1239–1242. <https://doi.org/10.1001/jama.2020.2648>
- Yoldas, M. A., & Yoldas, H. (2020). Pediatric COVID-19 disease: a review of the recent literature. *Pediatric annals*, 49(7), e319–e325.
- Yuan, L., Zhi, N., Yu, C., Ming, G., Yingle, L., Kumar, G. N., Li, S., Yusen, D., Jing, C., & Dane, W.

(2020). Aerodynamic characteristics and RNA concentration of SARS-CoV-2 aerosol in Wuhan hospitals during COVID-19 outbreak. *BioRxiv*.

Optimasi *Digital Marketing Communication* Bagi UMKM

Monika Teguh^{1*}, Grace Angelica Phieter², Sarah Marceline³
^{1,2,3}Universitas Ciputra Surabaya

e-mail: monika.teguh@ciputra.ac.id¹, gangelica01@student.ciputra.ac.id²,
smarceline@student.ciputra.ac.id³

*Penulis Korespondensi: E-mail: monika.teguh@ciputra.ac.id

Abstract

Indonesia is currently being shaken by a pandemic that affects various sectors. One of the great presentations is the MSME owners. Many MSME owners still rely on traditional trading methods, so that when there is social distancing, they find it difficult to manage their business. Many of them were forced to close the business because they are no longer able to make sales during this pandemic. Of course, this problem must be solved because MSMEs are one of the important economic supports for Indonesia. One way to solve this problem is to optimize digital marketing communications. By opening new channels for marketing communication, it will open opportunities for MSME actors to acquire new customers who cannot be obtained by traditional methods. In this community service activity, a team from the Faculty of Communication and Media Business, Universitas Ciputra Surabaya helped optimize digital marketing communications for MSME called Relajarse_id, who were also affected by the pandemic. Optimization is done through two media, namely Instagram and Shopee. Things to do include providing steppingstone such as creating an account, completing account descriptions, and preparing photos, as well as providing training to manage these media. The results of this activity showed an increase in awareness, where many new consumers who previously did not know Relajarse_id became aware of its existence. Then there is also an increase in engagement, where Relajarse_id owners can connect with consumers more easily through the features in the application. In the end, there was an increase in sales from Relajarse_id which was able to maintain the existence of Relajarse_id during the difficulty of surviving in this pandemic.

Keywords: Digital Marketing Communication, Instagram, MSME, Shopee

Abstrak

Latar belakang dari dilaksanakannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah karena adanya kebutuhan bagi UMKM Relajarse_id untuk mempertahankan bisnisnya di tengah pandemi. Indonesia saat ini sedang diguncang oleh pandemi yang mempengaruhi berbagai sektor. Salah satu yang terdampak secara hebat adalah para pelaku UMKM, termasuk Relajarse_id. Relajarse_id masih mengandalkan cara berdagang tradisional, sehingga ketika terjadi pembatasan sosial mereka kesulitan untuk mengelola usahanya. Salah satu cara untuk mengatasi masalah ini adalah dengan mengoptimalkan *digital marketing communication*. Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah membuka saluran baru untuk meningkatkan komunikasi pemasaran Relajarse_id. Dengan adanya saluran *digital marketing communication* baru, akan membuka peluang bagi Relajarse_id untuk memperoleh pelanggan baru yang tidak dapat tersentuh dengan cara-cara tradisional. Metode kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan oleh tim dari Fakultas Ilmu Komunikasi dan Bisnis Media, Universitas Ciputra Surabaya. Dilakukan optimalisasi *digital marketing communication* melalui dua media yaitu Instagram dan Shopee. Hal yang dilakukan antara lain memberikan *steppingstone* seperti membuat akun, melengkapi keterangan akun, dan menyiapkan foto-foto, serta memberikan pelatihan untuk pengelolaan dari media-media tersebut. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan peningkatan pada *awareness*, di mana banyak konsumen baru yang sebelumnya tidak mengenal Relajarse_id jadi mengetahui keberadaannya. Kemudian juga terjadi peningkatan *engagement*, di mana pemilik Relajarse_id dapat berhubungan dengan para konsumen dengan lebih mudah melalui fitur-fitur yang ada dalam aplikasi. Ujungnya terjadi peningkatan *sales* dari Relajarse_id yang mampu menjaga eksistensi dari Relajarse_id di tengah sulitnya bertahan pada masa pandemi ini.

Kata kunci: Digital Marketing Communication, Instagram, Shopee, UMKM.

PENDAHULUAN

Saat ini dunia sedang menghadapi pandemi yang disebabkan oleh COVID-19 (*Corona Virus Disease 2019*). Penyakit ini pertama kali dideteksi di Tiongkok, namun dengan cepat menyebar ke berbagai negara di dunia, termasuk juga di Indonesia. Kasus COVID-19 di Indonesia telah terdeteksi sejak Maret 2020 dan masih belum terselesaikan sampai dengan saat ini (Agustus 2021). Dalam menghadapi pandemi ini, pemerintah memberlakukan berbagai kebijakan seperti *social distancing*, protokol kesehatan, dan juga pembatasan aktivitas di luar rumah (Teguh & Dewi, 2020). Kebijakan *social distancing* dan pembatasan kegiatan ini merupakan langkah darurat yang harus diambil oleh pemerintah untuk menjaga agar penularan COVID-19 tidak semakin meluas dan memakan banyak korban. Namun di sisi yang lain, kebijakan ini mau tidak mau berdampak kepada banyak pihak. Salah satunya yang mengalami dampak cukup buruk adalah Usaha Mikro Kecil Menengah atau UMKM.

Dengan pembatasan sosial, mau tidak mau kegiatan produksi, distribusi, dan pemasaran produk mengalami gangguan, sehingga berdampak negatif terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan data yang dihimpun oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (KemenkopUKM), terdapat 37.000 UMKM yang terdampak oleh kebijakan di masa pandemi ini. 56 persen dari UMKM tersebut mengalami penurunan penjualan yang tentunya berdampak terhadap penghasilan mereka. Penurunan penjualan ini pada akhirnya berdampak juga pada pembiayaan untuk kelangsungan UMKM tersebut. Terdapat 22 persen yang akhirnya mengalami kesulitan pembiayaan. Selain itu masih ada 15 persen yang mengalami masalah dengan distribusi mereka, dan 4 persen kesulitan untuk mendapatkan bahan baku. Kesulitan ini pada akhirnya menekan para pelaku UMKM hingga tidak jarang membuat mereka harus mengurangi karyawan, hingga menutup usahanya. Tidak sedikit juga UMKM yang dulunya menjalankan usaha dengan berhutang pada bank akhirnya terlilit oleh hutang itu karena usahanya terdampak pandemi (Pakpahan, 2020).

Padahal keberadaan UMKM ini sangat penting bagi perekonomian Indonesia. Sampai dengan tahun 2018 saja, UMKM telah mendominasi lebih dari 99 persen unit usaha di Indonesia, dan menyerap sampai dengan 97% tenaga kerja. UMKM juga berkontribusi pada Produk Domestik Bruto sektor usaha sebesar lebih dari 61 persen. Terhadap ekspor non-migas UMKM berkontribusi sebanyak lebih dari 14%. Sedangkan dalam kontribusi investasi, UMKM berperan menyumbangkan lebih dari 60 persen. Keberadaan UMKM yang sangat krusial bagi perekonomian Indonesia ini sangat terancam terutama di sektor-sektor makanan, minuman, industri kreatif, dan pertanian (Thaha, 2020). Hal ini tentunya harus menjadi perhatian karena jika UMKM runtuh satu per satu, maka perekonomian Indonesia akan turut runtuh bersamaan dengan UMKM. Perlu adanya berbagai solusi untuk menghadapi pembatasan sosial yang membuat pelaku UMKM kesulitan untuk beraktivitas secara tatap muka tradisional.

Salah satu solusi untuk menghadapi permasalahan ini adalah mendorong UMKM untuk dapat melakukan kegiatan secara digital, terutama untuk kegiatan pemasarannya. Usaha-usaha yang sudah menggunakan teknologi digital dalam proses pemasarannya terbukti mampu tetap bergerak meskipun di masa pandemi. Namun memang masih ada tantangan yang harus dihadapi oleh para pelaku UMKM di mana banyak diantara mereka yang belum fasih menggunakan teknologi informasi dan komunikasi. Banyak pelaku UMKM yang tidak familiar dengan penggunaan internet, *website*, maupun *marketplace*. Padahal dengan menggunakan teknologi ini, produk-produk mereka dapat dipasarkan lebih luas dan tidak terbatas di wilayah sekitar mereka saja. Hal ini juga sangat membantu di masa pandemi saat proses pemasaran tidak dapat dilakukan secara tatap muka (Marlinah, 2020).

Transformasi UMKM Indonesia ke ekosistem digital menjadi tidak terlewatkan karena dampak dari pandemi. Penggunaan saluran-saluran pemasaran melalui *online*

marketplace seperti Go-Food, Grab-Food, Shopee, Tokopedia, BukaLapak, dan lain-lain membuka peluang untuk menjaga arus penjualan meski di tengah pandemi. Selain itu pengenalan produk maupun interaksi melalui saluran-saluran digital seperti *website*, media sosial antara lain Instagram, Facebook, serta aplikasi *chatting* antara lain Whatsapp, Line juga mampu mendorong penjualan UMKM. Selain berguna untuk memecahkan masalah pemasaran dan penjualan yang terganggu di masa pandemi, ekosistem digital juga dapat menolong UMKM dengan masalah-masalah lain. Misalnya masalah perolehan bahan baku. Selama pandemi, pemasok bahan baku yang dikenal oleh UMKM banyak yang tidak beroperasi sebagaimana sebelumnya. Namun dengan memanfaatkan informasi pemasok yang ada di internet, maka para pelaku UMKM bisa memperoleh alternatif pemasok bahan baku. Bukan hanya itu, UMKM juga dapat melakukan pengembangan dan inovasi dari informasi-informasi yang mereka peroleh di internet. Maka dari itu perubahan UMKM tradisional menuju ke dunia digital perlu untuk terus didorong (Wijoyo & Widiyanti, 2020).

Menteri Koperasi dan UKM juga turut menyarankan para pelaku UMKM untuk menggunakan internet dalam rangka mempertahankan usaha. Secara khusus internet dapat dimanfaatkan untuk strategi pemasaran maupun *branding* produk. Jika pelaku UMKM sudah dapat membuka pasar baru melalui *e-marketing*, maka mereka dapat meningkatkan produktivitasnya. Salah satu media termudah yang dapat dipergunakan UMKM adalah media sosial. Media sosial tidak memerlukan banyak biaya dan juga mudah untuk dikelola. Selain itu pengguna aktif dari media sosial juga cukup banyak, sehingga dapat mendorong terjadinya *engagement* dengan para calon konsumen (Awali & Rohmah, 2020). Hal ini dirasa sesuai dengan pelaku UMKM tradisional yang ingin beralih ke ekosistem digital. Seiring berjalannya waktu dan pelaku UMKM makin fasih dengan teknologi, maka dapat ditingkatkan kegiatan *digital marketing communication* bagi UMKM.

Digital marketing communication merupakan salah satu instrumen kunci untuk ekspansi dari suatu usaha. Di pasar global saat ini, di mana Teknologi Informasi Komunikasi sekarang tersebar luas, saluran informasi dan komunikasi utama adalah saluran digital. Secara khusus *digital marketing communication* memungkinkan untuk menargetkan arus komunikasi secara tepat, menentukan peluncuran dan penerimaannya secara rinci, dan mengintervensi secara khusus pada konten, sehingga menjamin bahwa komunikasi yang dipromosikan dapat menjadi komunikasi yang berdampak pada minat aktif audiens. Maka dari itu digitalisasi pada proses komunikasi pemasaran menjadi salah satu kunci dalam bertahan dan berkembang di dunia global (Corniani, 2006).

Internet bisa menjadi senjata untuk menciptakan ikatan antara konsumen dan merek. Hal ini mendorong komunikasi pemasaran digital dikembangkan menjadi alat untuk menciptakan hubungan jangka panjang antara pemasar dan konsumen potensial. Interaksi adalah kunci utama yang harus ditonjolkan melalui komunikasi pemasaran melalui koneksi internet. Konsumen sering terpengaruh oleh informasi yang tersedia di internet, terutama melalui kolom komentar atau ulasan yang ditulis oleh konsumen lain. Komentar dan review tersebut kemudian membentuk tingkat kepercayaan calon konsumen untuk memilih produk dengan alasan *review* yang ditulis oleh seorang yang memiliki pengalaman langsung dengan produk lebih dapat dipercaya. Hal inilah yang disebut dengan *E-WOM (Electronic Word of Mouth)* yang dapat tercipta dari komunikasi pemasaran digital. Selain itu, media sosial juga berguna dalam komunikasi pemasaran suatu produk karena dapat menjadi sumber produk yang memungkinkan sebagai preferensi konsumen dalam memilih dan menindaklanjuti produk. Media sosial juga berfungsi sebagai media untuk gambar, video dan opini konsumen tentang pengalaman mereka selama mengonsumsi produk dan layanan. Penggunaan jejaring sosial akan mengubah cara menelusuri informasi tentang produk karena media sosial mempermudah pencarian informasi tentang suatu produk.

Maka dari itu keberadaan komunikasi pemasaran digital sudah tidak lagi dapat diabaikan untuk keberlangsungan eksistensi UMKM (Yoga et al., 2019).

Salah satu UMKM yang beroperasi di Makassar, Sulawesi Selatan dalam bidang *furniture*, khususnya pembuatan *beanbag*, dengan nama usaha Relajarse_id juga turut mengalami dampak dari pandemi. Sebelum pandemi, Relajarse_id melakukan penjualan secara tradisional dan sudah sedikit menggunakan media sosial yaitu Instagram, namun belum dimaksimalkan. Semenjak pandemi, Relajarse_id mengalami penurunan omzet sehingga harus memikirkan cara lain untuk bertahan. Berikut adalah foto dari produk Relajarse_id:



Gambar 1. Produk dari Relajarse_id
(Sumber: Relajarse_id, 2021)

Relajarse_id menjual *beanbag* dan juga memberikan layanan pembersihan dan perbaikan bagi *beanbag* yang mengalami kerusakan. Dalam penjualan *beanbag*, Relajarse_id melayani penjualan ke seluruh Indonesia yang terjangkau oleh kurir. Produk *beanbag* Relajarse merupakan produk *pre-order* yang akan dibuat sesuai pesanan pelanggan. Pelanggan dapat memilih motif kain *beanbag* serta ukuran *beanbag* yang sudah disediakan oleh Relajarse_id dan akan dibuatkan secara *custom* sesuai pesanan. Relajarse_id selama ini dijalankan oleh dua orang pemilik yaitu Arnold Subagyo dan Yosua Freddy Tjamdinata. Mereka biasa menyingkat nama mereka menjadi AY, sehingga Relajarse_id disebut sebagai karya dari AY.

Dalam menghadapi tantangan di masa pandemi, Relajarse_id bekerjasama dengan Fakultas Ilmu Komunikasi dan Bisnis Media, Universitas Ciputra Surabaya (FIKOM UC) untuk mengembangkan komunikasi pemasaran digitalnya. Pengembangan ini bertujuan untuk membuka *channel* komunikasi pemasaran digital baru yang belum pernah dimiliki oleh Relajarse_id maupun mengoptimalkan *channel* yang sudah ada. Dengan dibukanya *channel* baru dan dioptimalkannya *channel* yang sudah ada, maka dampak yang diharapkan adalah adanya peningkatan penjualan dari produk-produk Relajarse_id, yang akan bermuara pada keberlangsungan usaha Relajarse_id.

METODE PELAKSANAAN

Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat bersama dengan UMKM Relajarse ini, terdapat dua hal yang dilakukan oleh tim FIKOM UC, yaitu membuka akun baru di *e-commerce* Shopee, serta mengoptimalkan Instagram dari Relajarse_Id.

Instagram Relajarse_id sudah dibuat sebelumnya namun belum dijalankan secara optimal. Tim dari FIKOM UC tetap menyarankan Relajarse_id untuk mengoptimalkan Instagram karena Instagram merupakan media sosial yang mudah dioperasikan, serta memiliki keunggulan visual sehingga menarik bagi berbagai calon konsumen. Media sosial ini juga memiliki fitur *Direct Message*, *comment*, *share*, dan *Live* yang membuat penjual dapat dengan mudah menyebarkan informasi dan memperoleh *feedback* dari konsumen (Setiawan & Sama, 2020).

Sedangkan pembuatan akun di *marketplace* Shopee dilakukan karena *marketplace* ini memiliki pasar yang sangat besar di Indonesia. Sampai dengan kuartal III tahun 2020, Shoppe masih menjadi *marketplace* dengan pengunjung terbanyak di Indonesia. Jumlah pengunjung Shoppe juga dapat mencapai sampai 96,5 juta orang (Jayani, 2020). Maka dari itu menjual produk di *marketplace* ini dapat memperluas pasar dari Relajarse_id. Selain itu pemilik dari Relajarse_id sendiri juga lebih menyukai *user interface* dari Shoppe dibanding *marketplace* lainnya, sehingga tim FIKOM UC membantu Relajarse_id untuk memulai membuka akun di Shopee.

Adapun periode kerjasama antara tim FIKOM UC dengan Relajarse_id adalah 4 bulan, mulai Maret 2021 hingga Juni 2021. Langkah-langkah yang dilakukan oleh tim UC FIKOM terdiri dari beberapa tahapan sebagai berikut:

1. *Internal Situation Analysis*

Analisis situasi internal dilakukan melalui wawancara dengan kedua pemilik Relajarse_id. Dalam wawancara ini, tim FIKOM UC mencari tahu kondisi dari poduk Relajarse_id, apa saja yang sudah tersedia, dan apa *value* yang ditawarkan. Kemudian juga dicari tahu tentang harga yang diberikan dan kemungkinan-kemungkinan promosi yang dapat dilakukan. Setelah itu tim FIKOM UC juga mempelajari cara distribusi yang sanggup dilaksanakan oleh Relajarse_id. Berikutnya adalah mempelajari kemampuan sumber daya manusia Relajarse_id dalam melakukan pengelolaan terhadap *digital marketing communication*.

Dari analisis situasi internal ini diketahui bahwa Relajarse_id memproduksi *beanbag* dengan tiga jenis ukuran yaitu S, M, dan L. Terdapat berbagai motif yang terus berganti sesuai dengan ketersediaan *stock* bahan baku dari Relajarse_id. Harga jual *beanbag* berkisar antara Rp 209.000-329.000. Keunggulan utama dari *beanbag* Relajarse_id adalah dibuat secara *custom*, di mana pelanggan bisa memilih motif dan ukuran *beanbag*. Keunggulan lainnya ada pada bahan yang digunakan, yaitu kain roberto pada bagian dalam, dan kain katun pada bagian luar, Bahan kain roberto tebal, tidak mudah robek, dan tahan air sehingga membuat *beanbag* awet. Sedangkan bahan kain katun cenderung mudah dibersihkan dan lembut di kulit. Isi dari *beanbag* juga dibuat dari butiran *styrofoam* yang dapat menyesuaikan bentuk tubuh sehingga memberikan kenyamanan saat penggunaan. Dalam hal promosi, sejauh ini masih banyak menggunakan kegiatan promosi *offline*, terutama *word of mouth* dari kenalan Relajarse_id. Distribusi yang dapat dilakukan adalah melalui jasa logistik karena *bean bag* berukuran cukup besar. Sedangkan sumber daya manusia yang ada saat ini sudah dapat menggunakan Instagram, namun belum terlalu fasih untuk penggunaan *marketplace* dan membutuhkan arahan.

2. *External Situation Analysis*

Analisis situasi eksternal dilakukan melalui *benchmarking* terhadap pasar dan kompetitor yang menjual produk sejenis. Berdasarkan hasil pantauan dari tim FIKOM UC, *beanbag* masih diminati oleh pasar sebagai pengganti *furniture* seperti sofa ataupun kursi. Hal ini dikarenakan *furniture* jenis tersebut lebih mahal dan lebih membutuhkan *space* ruang. Permintaan *bean bag* juga akan meningkat seiring dengan banyaknya hunian berukuran kecil seperti apartemen maupun rumah minimalis yang *space* nya terbatas. Maka

dari itu usaha *beanbag* masih dapat dikembangkan karena masih memiliki peluang yang cukup baik.

Sedangkan dalam hal kompetitor, *bean bag* dijual pada kisaran harga mulai Rp 99.000 – 475.000, bergantung bahan dan ukuran. Jika dibandingkan dari segi harga, produk Relajarse_id berada di tengah, jadi bukan yang paling murah maupun yang paling mahal. Namun jika dibandingkan dari segi kualitas, maka harga dari Relajarse_id dapat diterima karena menggunakan bahan-bahan yang premium.

3. Persiapan Implementasi *Digital Marketing Communication*

Sebelum dilaksanakan implementasi *digital marketing communication*, tim FIKOM UC merancang strategi yang akan dijalankan. Strategi tersebut mencakup *timeline* untuk pelaksanaan, panduan desain konten yang akan digunakan, dan promosi yang dapat dilakukan oleh Relajarse_id di *platform* digital. Setelah strategi selesai dirancang, strategi tersebut dikomunikasikan kepada pemilik dari Relajarse_id karena nantinya tim FIKOM UC akan memberikan *steppingstone* awal, namun pengelolaan jangka panjang akan dilaksanakan sendiri oleh pemilik Relajarse_id. Kemudian tim FIKOM UC memberikan edukasi terkait cara penggunaan *Instagram Ads* dan *marketplace* Shopee kepada pemilik Relajarse_id.

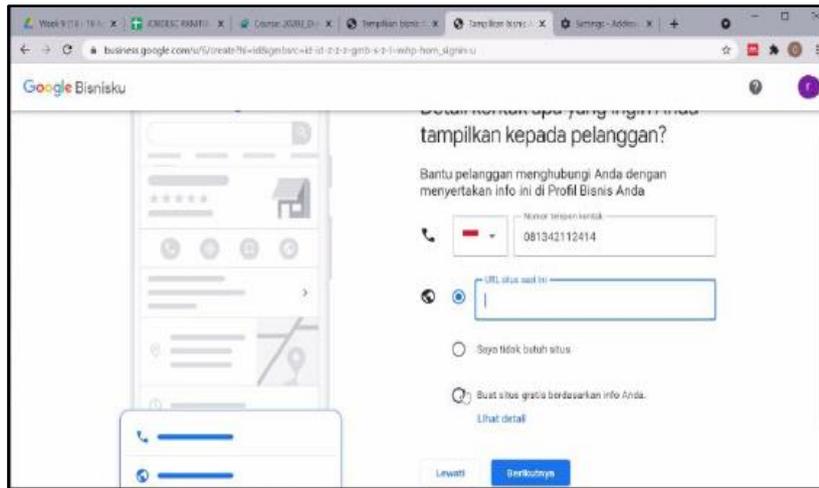
Berikutnya tim FIKOM UC juga turut membuat logo bagi Relajarse_id. Selama ini Relajarse_id belum memiliki logo yang pasti. Padahal logo merupakan salah satu komponen penting dalam melakukan komunikasi pemasaran digital. Logo yang konsisten diperlukan untuk menunjukkan profesionalitas dari perusahaan. Maka dari itu tim FIKOM UC membuat logo bagi Relajarse_id dengan meminta masukan dari para pemilik. Berdasarkan masukan dari para pemilik, logo Relajarse_id diharapkan lebih menonjolkan produk *beanbag*, nama pemilik dan nama Relajarse_id sendiri. Maka dari itu logo baru yang dibuat dan disepakati dengan pemilik Relajarse_id adalah sebagai berikut:



Gambar 2. Logo Baru Relajarse_id
(Sumber: Relajarse_id, 2021)

Nantinya logo ini akan diaplikasikan di unggahan-unggahan dari Relajarse_id baik di Instagram maupun di Shopee. Hal ini untuk menjadi penanda dari produk-produk Relajarse_id agar terdistingsi dari produk sejenis di pasaran.

Tim FIKOM UC juga melakukan *setting* pada Google My Business untuk Relajarse_id. Hal ini diperlukan agar lokasi dari toko Relajarse_id dapat dicari di *search engine* Google, serta akan muncul pada Google Maps. Berikut adalah gambar proses pembuatan profil pada Google My Business:



Gambar 3. Pembuatan Profil Google My Business untuk Relajarse_id

Keberadaan Google My Business ini akan membantu agar UMKM dapat lebih dipercaya oleh calon konsumen dan terlihat lebih profesional. Selain itu bagi kegiatan *digital marketing communication* sendiri, keberadaan profil bisnis di Google Maps dibutuhkan untuk dapat dideteksi oleh aplikasi penjualan maupun aplikasi logistik.

4. Optimalisasi Media Sosial Instagram

Optimalisasi media sosial Instagram dilakukan mulai dengan pembuatan *timeline* pengelolaan. Tim FIKOM UC membuatkan contoh kalender di mana dalam kalender tersebut diberikan ide-ide untuk membuat tema-tema serta berbagai jenis konten yang dapat diunggah ke Instagram secara berkala. Berikut adalah kalender pengelolaan Instagram yang dibuat tim FIKOM UC untuk pengelolaan Instagram selama satu bulan:

Apr-21							IG
							Planning
							Finalize
							Upload
							Branded Content
							Upsell Product
							Flexible
							Tips
							Quotes
SUNDAY - 11	MONDAY - 12	TUESDAY - 13	WEDNESDAY - 14	THURSDAY - 15	FRIDAY - 16	SATURDAY - 17	IG STORY - Flexible
IG FEED - Coming Soon	IG FEED & STORY - Unggahan Pusa	IG FEED - Apa itu Beasbag?	IG FEED - Foto Produk (Product Only)	IG FEED - Pilihan Menu - Ukuran Beasbag	IG FEED - How to Order (Barcode)		
Planning (Creating Design)	Upload - 2	Upload - 3	Upload - 4	Upload - 5	Upload - 6	Planning (Creating Design)	
SUNDAY - 18	MONDAY - 19	TUESDAY - 20	WEDNESDAY - 21	THURSDAY - 22	FRIDAY - 23	SATURDAY - 24	IG FEED - Quotes Chirix
IG FEED - Manfaat Menggunakan Beasbag	FAQ	IG FEED - Games Interaktif (Temukan Perbedaan)	IG FEED - Hari Kართ	IG FEED - Tips Pencampuran Beasbag	IG FEED - Foto Produk (Product with Model)		
Upload - 7	Planning (Photoshoot)	Upload - 9	Upload - 10	Upload - 11	Upload - 12	Upload - 13	
SUNDAY - 25	MONDAY - 26	TUESDAY - 27	WEDNESDAY - 28	THURSDAY - 29	FRIDAY - 30	SATURDAY - 1	IG FEED - How Beasbag
IG FEED - Tips Membuat Rumah Aesthetic (Menggunakan Beasbag)	IG FEED - Testimon	IG STORY - Flexible	IG FEED - Quotes Beasbag	IG FEED - Sounding Platform Ecommerce	IG FEED - Fakta Beasbag		
Upload - 14	Planning (Photoshoot)	Upload - 16	Upload - 17	Upload - 18	Upload - 19	Upload - 20	
Planning (Creating Design)	Upload - 15	Upload - 16	Upload - 17	Upload - 18	Upload - 19	Planning (Creating Design)	

Gambar 4. Kalender Pengelolaan Instagram Relajarse_Id

Pada kalender tersebut diberikan 2 kunci utama dalam perencanaan pengelolaan Instagram. Kunci pertama adalah penjadwalan proses yang perlu dilakukan dari awal sampai dengan mengunggah konten. Proses yang perlu dijadwalkan antara lain perencanaan, finalisasi, dan mengunggah. Masing-masing proses diberikan warna yang berbeda dan dituliskan tanggal pelaksanaannya pada kalender. Kemudian kunci kedua adalah jenis konten yang dapat diunggah. Jenis konten yang disarankan dapat berupa informasi tentang produk, penawaran-penawaran dari produk, tips-tips, *quotes* atau kata

mutiara, dan konten fleksibel seperti ucapan hari raya. Jenis-jenis konten ini sudah direncanakan selama minimal satu bulan ke depan. Secara ideal, disarankan ada minimal satu konten yang diunggah setiap harinya. Hal ini dikarenakan kecepatan unggahan dari pengguna Instagram sangat tinggi. Maka dari itu agar akun terlihat aktif, maka unggahan juga harus dilakukan secara konsisten setiap harinya.

Tim FIKOM UC juga mengingatkan terdapat beberapa hal utama dalam mengoptimalkan *digital marketing communication* melalui Instagram yaitu konsistensi dan tampilan. Dalam hal konsistensi, pengelola Instagram wajib secara konsisten mengunggah konten-konten informatif untuk menimbulkan *trust* dari calon konsumen. Karena akun Instagram yang tidak diperbaharui secara berkala akan menimbulkan kecurigaan bahwa usaha tersebut sudah tidak lagi beroperasi. Sedangkan tampilan sangat penting untuk menarik perhatian pengguna Instagram. Tampilan unggahan yang menarik, informatif, dan mudah dipahami akan mendorong pengguna Instagram untuk mencari tahu lebih lanjut mengenai produk maupun akhirnya membeli produk. Tampilan juga perlu diperhatikan agar koheren satu sama lain dalam segi desain, sehingga tidak terlihat rapi. Selain itu jenis unggahan juga perlu dibuat bervariasi agar selalu ada hal baru yang bisa menarik perhatian konsumen.

Selain memperbaiki konsistensi dan tampilan unggahan, dalam optimalisasi Instagram juga dilakukan promosi melalui Instagram Ads. Hal ini dilakukan untuk memperoleh perhatian lebih luas dari pengguna Instagram. Pengguna aktif Instagram jumlahnya sangat banyak di Indonesia, namun karena ada algoritma khusus dari aplikasi Instagram, maka tidak mudah untuk mendapatkan perhatian di antara banyak sekali unggahan setiap harinya. Maka dari itu penggunaan Instagram Ads menjadi penting. Hal lain yang menjadi keunggulan Instagram Ads adalah *budget* yang dapat disesuaikan. Semakin besar *budget* yang dikeluarkan, maka akan semakin luas juga jangkauan dari iklan yang dipasang. Tim FIKOM UC disini mengajarkan cara memilih unggahan yang tepat untuk dipromosikan beserta tata cara melakukan promosi di Instagram. Unggahan yang baik untuk diiklankan adalah yang menunjukkan produk dengan jelas, bisa juga disertai dengan *sales promotion* seperti diskon untuk menarik perhatian lebih banyak calon konsumen. Sedangkan dalam pengoperasian fitur Instagram Ads, tim FIKOM UC mengajarkan dari awal, mulai pemilihan *audience* sasaran hingga proses pembayaran. Dengan pelatihan yang diberikan, pemilik Relajarse_id jadi dapat menggunakan fitur Instagram Ads ini secara mandiri.

5. Pembuatan Akun *Marketplace* Shopee

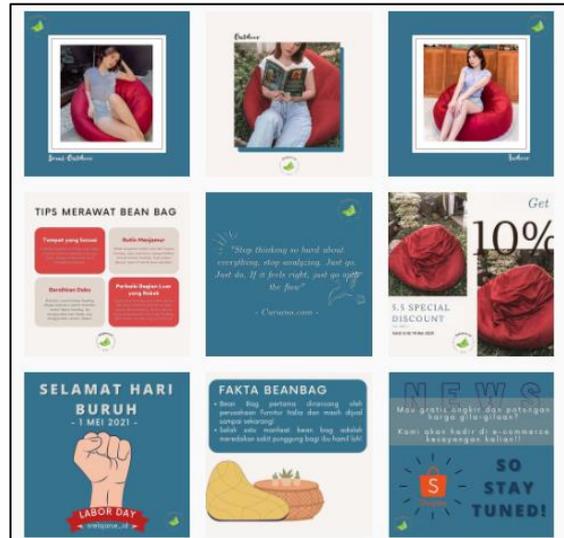
Dalam penggunaan *marketplace Shopee*, dikarenakan pemilik sama sekali belum memahami cara penggunaan aplikasi Shopee untuk berjualan, maka tim FIKOM UC melakukan pembuatan akun dari awal. Dimulai dari pembuatan akun dengan melengkapi biodata atau informasi tentang toko. Kemudian menambahkan keterangan tentang toko dan juga melengkapi bagian *Frequently Asked Questions (FAQ)*. Tim FIKOM UC lalu membantu pemilik untuk mengambil foto yang akan diunggah di akun Shopee karena foto yang baik dan menunjukkan detail produk sangat dibutuhkan untuk penjualan di *marketplace*. Setelah itu foto-foto yang sudah diambil diunggah ke Shopee sesuai dengan kategori produk. Produk tersebut kemudian dilengkapi juga dengan keterangan produk seperti detail ukuran, bahan, dan opsi pengiriman.

Setelah itu tim FIKOM UC mengajarkan cara mengoperasikan akun Shopee tersebut, seperti menerima pesanan, membalas pertanyaan pada *chat*, dan melakukan pengiriman barang yang dibeli. Tim FIKOM UC juga mengingatkan kepada pemilik Relajarse_id bahwa akun Shopee dapat ditingkatkan setelah adanya penjualan berkala, serta bergantung dari program-program yang sedang dijalankan oleh aplikasi Shopee sendiri. Maka dari itu pemilik harus memeriksa informasi terbaru secara berkala, membalas pertanyaan

pelanggan secara teratur, dan melayani pembelian pelanggan dengan baik. Nantinya jika semakin banyak transaksi yang sudah terjadi dan banyak yang memberikan *feedback* positif maka akan lebih banyak keuntungan yang bisa diberikan toko seperti gratis ongkos kirim maupun *cashback*.

HASIL dan PEMBAHASAN

Setelah melakukan optimasi terhadap akun Instagram @relajarse_id terdapat beberapa hasil yang nampak dari optimalisasi ini. Pertama adalah dari segi tampilan, seperti dapat dilihat dari gambar berikut ini:

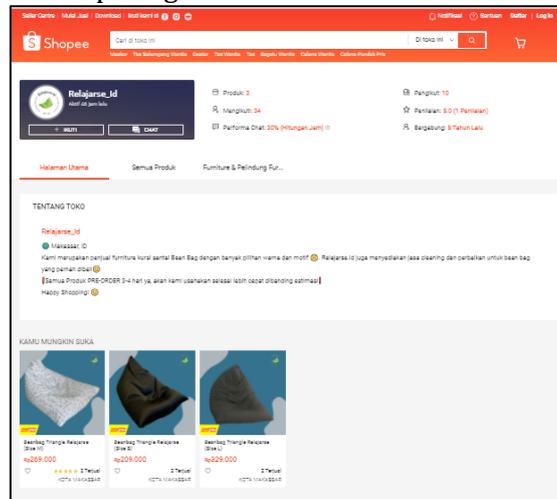


Gambar 5. Tampilan Instagram Relajarse_id
(Sumber: Instagram Relajarse_id, 2021)

Tampilan dari Instagram Relajarse_id menjadi meningkat dari segi desain. Saat ini Instagram Relajarse_id telah memiliki konsistensi dalam hal warna, font yang digunakan, maupun gaya desain. Hal ini membuat Instagram Relajarse_id lebih nyaman dilihat dan lebih menarik. Selain itu unggahan di Instagram Relajarse_id juga sudah lebih bervariasi. Selain menampilkan produk, unggahan Instagram juga menunjukkan promosi seperti diskon harga, tips-tips yang berguna, sampai dengan informasi umum seperti ucapan selamat pada hari-hari tertentu.

Selain dari segi tampilan, jumlah pengikut akun Instagram Relajarse_id sudah meningkat sebanyak dua kali lipat selama masa periode kerjasama. Diharapkan ke depan jumlah pengikutnya akan terus bertambah seiring dengan pengelolaan yang lebih baik. Selain jumlah pengikut, interaksi pada akun Instagram Relajarse_id juga turut mengalami peningkatan. Hal ini nampak dari beberapa hal, yaitu jumlah *like* dan *comment* pada unggahan yang meningkat, jumlah *viewers* pada Instagram Stories yang meningkat, serta meningkatnya *direct message* atau pesan langsung yang masuk pada *chat* akun Instagram Relajarse_Id. Peningkatan interaksi ini juga tentunya membawa hal yang positif, di mana penjualan dari Relajarse_id turut meningkat seiring dengan peningkatan interaksi dari pengguna Instagram. Banyak pengguna yang dulunya tidak mengenal Relajarse_id jadi mengetahui keberadaan Relajarse_id karena Instagram Ads yang dipasang. Hal ini mendorong mereka untuk mencari tahu lebih jauh tentang produk Relajarse_id hingga akhirnya melakukan pembelian. Bahkan sudah mulai bermunculan calon konsumen yang berasal dari luar kota Makassar yang mendapatkan informasi dari Instagram Relajarse_id.

Hasil dari pembentukan akun Relajarse_id pada *marketplace* Shopee adalah sebuah akun aktif yang sudah dapat dipergunakan untuk melakukan proses jual-beli *online*. Akun Shopee tersebut dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 6. Tampilan Shopee Relajarse_id
(Sumber: Shopee Relajarse_id, 2021)

Tim FIKOM UC membantu pemilik Relajarse_id untuk *setting* awal akun, mulai dari membuat akun untuk penjual, memberikan logo toko sebagai *profile picture*, mengisi nama dan kontak toko, memberi keterangan tentang toko, sampai mengunggah produk dan keterangan produknya.

Dari akun Shopee ini, Relajarse_id memperoleh *exposure* yang lebih besar karena basis pengguna *Shopee* cukup besar di Indonesia. Jika dicari dengan kata kunci seperti *beanbag*, maka calon pembeli akan bisa menemukan Relajarse_id. Dari aplikasi *Shopee* juga, Relajarse_id mendapatkan pelanggan baru. Pelanggan yang dulunya sama sekali tidak mengetahui Relajarse_id, berkat akun *Shopee* ini jadi dapat membeli produk Relajarse_id dengan mudah.

Dalam hal manfaat, terdapat manfaat yang dirasakan oleh kedua belah pihak yaitu pemilik Relajarse_id dan Tim FIKOM UC yang bekerjasama dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Bagi pemilik Relajarse_id manfaat yang diperoleh adalah peningkatan pada pengelolaan usahanya, di mana usahanya yang dulu belum bisa menjangkau konsumen dari luar Makassar, dengan adanya *digital marketing communication* menjadi lebih dikenal dan bisa mendapatkan lebih banyak konsumen. Hal ini tentunya juga bermanfaat bagi peningkatan penjualan yang akan mendukung eksistensi UMKM Relajarse_id di masa pandemi maupun persiapan pasca pandemi.

Sedangkan bagi Tim FIKOM UC, kegiatan ini bermanfaat sebagai praktik langsung dari keilmuan yang dipelajari. Para dosen mendapatkan studi kasus yang nantinya dapat digunakan dalam membuat tulisan ilmiah maupun bahan pengajaran. Sedangkan bagi mahasiswa, bekerjasama dengan UMKM secara langsung memberikan mereka kesempatan untuk mempraktikkan ilmu yang telah dipelajari di kelas. Hal ini menjadi pengalaman berharga sekaligus portofolio bagi mereka dalam persiapan memasuki dunia kerja kelak.

Dalam hal dampak, terdapat tiga jenis dampak yang utamanya dirasakan oleh Relajarse_id yaitu *awareness*, *engagement*, dan *sales*. Dalam hal *awareness*, Relajarse_id yang dulunya hanya dikenal oleh orang-orang di sekitar kedua pemiliknya, kini dikenal lebih banyak orang melalui media Instagram dan *Shopee*. Para calon kosumen dari luar kota Makassar juga jadi mengetahui keberadaan Relajarse_id. Kemudian dalam hal *engagement*, Relajarse_id kini lebih mudah berhubungan dengan calon konsumen maupun

konsumennya. Dengan fitur-fitur yang tersedia dalam aplikasi Instagram dan Shopee, para konsumen dapat berinteraksi langsung dengan pemilik Relajarse_id serta dapat memberikan rekomendasi bagi produk Relajarse_id kepada orang lain. Terakhir tentunya adalah dampak pada peningkatan *sales*. Penjualan dari Relajarse_id meningkat dengan terbukanya saluran-saluran pemasaran yang baru.

KESIMPULAN

Sejauh ini, dapat disimpulkan bahwa program optimasi *digital marketing communication* bagi UMKM Relajarse_id telah membawa dampak positif. Relajarse_id yang merupakan sebuah UMKM yang belum terlalu berkembang, mengalami kesulitan akibat kondisi pandemi. Awalnya Relajarse_id hanya mengandalkan penjualan langsung tatap muka di tokonya, maupun menawarkan kepada kenalan dan orang di sekitar. Namun karena adanya pembatasan sosial, maka bentuk pemasaran tersebut sudah tidak lagi relevan. Maka dari itu perlu dikembangkan cara-cara pemasaran lain yang efektif untuk tetap dijalankan di masa pandemi ini. Cara pemasaran yang ditawarkan dalam kegiatan ini adalah *digital marketing communication*.

Digital marketing communication adalah kegiatan komunikasi pemasaran menggunakan saluran-saluran digital. Adapun secara khusus kegiatan yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah mengoptimalkan akun Instagram dan Shopee sebagai saluran komunikasi pemasaran. Hasilnya adalah terciptanya *awareness* yang membuat Relajarse_id lebih dikenal oleh masyarakat luas, *engagement* yang mempermudah Relajarse_id berhubungan dengan pelanggannya, serta peningkatan pada *sales* atau penjualan yang menjaga eksistensi Relajarse_id.

Ke depannya Relajarse_id harus terus mengelola media yang sudah dibentuk ini. Pemilik Relajarse_id perlu tetap menjaga agar konten-konten di Instagram secara konsisten terbaharui, serta layanan pada aplikasi Shopee terus dapat ditingkatkan. Jika memungkinkan, ke depan masih terbuka peluang untuk mengembangkan media-media lain yang dapat digunakan untuk saluran komunikasi pemasaran digital.

Program optimasi *digital marketing communication* ini juga dapat dilakukan bagi UMKM lain yang mengalami masalah serupa. UMKM yang masih bergantung pada penjualan tatap muka tradisional harus didorong untuk beradaptasi ke ekosistem digital untuk membantu mereka tetap eksis menghadapi dampak dari pandemi ini. Pembuatan *steppingstone* awal, seperti membuka akun, menyiapkan foto produk, serta pelatihan untuk mengelola saluran komunikasi pemasaran digital perlu dilakukan untuk mendorong UMKM agar makin berkembang. Diharapkan ke depannya UMKM Indonesia juga dapat lebih bersaing di pasar global dengan pemahaman akan pengelolaan *digital marketing communication*.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Relajarse_id yang telah bersedia menjadi mitra pelaksana dan pengguna dari kegiatan pengabdian ini. Tidak lupa juga penulis mengucapkan terima kasih kepada Fakultas Ilmu Komunikasi dan Bisnis Media Universitas Ciputra Surabaya yang telah memberi dukungan terhadap pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Awali, H., & Rohmah, F. (2020). Urgensi Pemanfaatan E-Marketing Pada Keberlangsungan Umkm Di Kota Pekalongan Di Tengah Dampak Covid-19. *BALANCA : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(1), 1-14. <https://doi.org/10.35905/balanca.v2i1.1342>
- Corniani, M. (2006). Digital Marketing Communication. *Symphonya. Emerging Issues in Management*, 2, 41-61. <https://doi.org/10.4468/2006.2.04corniani>

- Jayani, D. H. (2020). *Shopee, E-Commerce dengan Pengunjung Situs Tertinggi Kuartal III 2020*. Databoks.Katadata.Co.Id. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2020/11/20/shopee-e-commerce-dengan-pengunjung-situs-tertinggi-kuartal-iii-2020>
- Marlinah, L. (2020). Peluang dan Tantangan UMKM Dalam Upaya Memperkuat Perekonomian Nasional Tahun 2020 Ditengah Pandemi Covid 19. *Jurnal Ekonomi*, 22(2), 118-124.
- Pakpahan, A. K. (2020). Covid-19 Dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional*, 0(0), 59-64. <https://doi.org/10.26593/jihi.v0i0.3870.59-64>
- Setiawan, W., & Sama, H. (2020). Penerapan Digital Marketing Menggunakan Instagram Pada Toko Indoraya Furniture. *Conference on Business, Social Sciences and Innovation Technology*, 1(1), 401-408. <https://journal.uib.ac.id/index.php/cbsit/article/view/1442/944>
- Teguh, M., & Dewi, N. N. A. S. U. (2020). KOMIK KITA SI BINSIA SEBAGAI ALAT KOMUNIKASI TNI PADA MASA PANDEMI COVID-19. In *Media, Komunikasi Dan Informasi di Masa Pandemi COVID-19* (pp. 549-561). MBridge Press.
- Thaha, A. F. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia. *JURNAL BRAND*, 2(1), 147-153. <https://ejournals.umma.ac.id/index.php/brand>
- Wijoyo, H., & Widiyanti. (2020). Digitalisasi UMKM Pasca Pandemi COVID-19 di Riau. *Prosiding Konferensi Nasional Administrasi Negara Sinagara 2020 - Inovasi Dalam Mewujudkan SDG's Pada Era Post Pandemi*, 12-16.
- Yoga, I. M. S., Korry, N. P. D. P., & Yulianti, N. M. D. R. (2019). Information Technology Adoption on Digital Marketing Communication Channel. *International Journal of Social Sciences and Humanities*, 3(2), 95-104. <https://doi.org/10.29332/ijssh.v3n2.297>

Pelatihan *Studentpreneurship* sebagai Upaya Peningkatan *Lifeskill* dan Efikasi Diri dalam berwirausaha pada Pelajar SMA/SMK di Jawa Timur

Rahma Kusumandari^{1*}, Isrida Yul Arifiana², Ulfa Setia Agustin³, Ainul Fadilah⁴
^{1,2,3,4}Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

e-mail: rahmakusumandari@untag-sby.ac.id¹, akukakiss@gmail.com²

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

Abstract

Towards the era of the Global Economy 2025, the Indonesian government is preparing steps to support the community in entrepreneurship as well as realizing the nawacita of the President of the Republic of Indonesia. Education about the basics of entrepreneurship has been taught in schools from an early age. Therefore, this service program is carried out to complement the material that has been obtained at school by holding studentpreneurship training for students to improve life skills and self-efficacy in entrepreneurship for high school and vocational high school students in East Java. This program is expected to prepare participants to live in a competitive world, hone their talents to become entrepreneurs, and increase participants' self-efficacy in entrepreneurship. This studentpreneurship training module is prepared using the ADDIE approach. The training is conducted online and after attending the training, each participant is required to put the results of the training into practice by creating a business concept in the form of a business plan and business model canvas that participants can do independently. Based on the tasks collected by the participants, it appears that they can think creatively and innovatively in making business plans and business model canvases. These results indicate that the training provided has an impact on the life skills of the participants. In addition, the results of the pretest and posttest showed that there was a difference between self-efficacy scores in entrepreneurship before and after the training.

Keywords: entrepreneurship self-efficacy, high school/vocational high school students, life skills, studentpreneurship training

Abstrak

Menjelang era Ekonomi *Global 2025*, pemerintah Indonesia sedang menyiapkan langkah-langkah untuk mendukung masyarakat dalam berwirausaha sekaligus mewujudkan nawacita Presiden RI. Pendidikan tentang dasar-dasar wirausaha sudah mulai diajarkan di sekolah-sekolah sejak dini. Oleh karena itu, program pengabdian ini dilakukan untuk melengkapi materi yang sudah didapatkan di sekolah dengan mengadakan pelatihan *studentpreneurship* bagi pelajar untuk meningkatkan *lifeskill* dan efikasi diri dalam berwirausaha kepada siswa SMA dan SMK di Jawa Timur. Program ini diharapkan dapat mempersiapkan peserta untuk hidup di dunia yang penuh persaingan, mengasah bakat menjadi pengusaha, dan meningkatkan efikasi diri peserta dalam berwirausaha. Modul pelatihan *studentpreneurship* ini disusun menggunakan pendekatan ADDIE. Pelatihan dilakukan secara daring dan setelah mengikuti pelatihan, masing-masing peserta diwajibkan untuk mempraktikkan hasil pelatihan dengan membuat konsep bisnis berupa *business plan* dan *business model canvas* yang bisa peserta lakukan secara mandiri. Berdasarkan tugas yang dikumpulkan oleh peserta tampak bahwa mereka dapat berpikir kreatif dan inovatif dalam pembuatan *business plan* dan *business model canvas*. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pelatihan yang diberikan memberikan dampak pada *lifeskill* yang dimiliki peserta. Selain itu, hasil *pretest* dan *posttest* menunjukkan bahwa ada perbedaan antara skor efikasi diri dalam berwirausaha sebelum dan sesudah pelatihan.

Kata kunci: Efikasi Diri Berwirausaha, *Lifeskill*, Pelatihan *Studentpreneurship*, Siswa SMA/SMK

PENDAHULUAN

Pemerintah sedang menggalakkan usaha untuk mempersiapkan potensi sumber daya manusia Indonesia sejak dini agar mampu memiliki daya saing yang tinggi. Salah satu alasannya adalah karena pada periode tahun 2012 hingga tahun 2035 Indonesia memiliki potensi sumber daya manusia dengan populasi usia produktif yang jumlahnya luar biasa (Kominfo, 2012). Pada periode ini generasi penerus bangsa yang berada pada usia produktif merupakan aset yang sangat bernilai sehingga perlu dikelola dan dimanfaatkan dengan baik agar dapat menjadi insan yang berkarakter, cerdas, kompetitif, serta menjadi bonus demografi (*demographic dividend*) yang sangat berharga. Disisi lain, era ekonomi global yang akan datang pada tahun 2025 membuat pemerintah Indonesia menyiapkan langkah-langkah untuk mendukung masyarakat dalam berwirausaha, sekaligus mewujudkan nawacita Presiden RI. Upaya yang dilakukan pemerintah untuk mempersiapkan potensi sumber daya manusia ini menyasar lapisan masyarakat sampai ditataran pelajar sehingga mereka dapat siap lebih dini.

Pendidikan tentang dasar-dasar wirausaha perlu mulai diajarkan di sekolah-sekolah sejak dini. Kurikulum pendidikan kewirausahaan yang dikembangkan untuk para pelajar bertujuan untuk membekali pelajar untuk memiliki *lifeskill* dan *business relevant skill* sehingga bisa menjadi bekal untuk kemandiriannya. Arifah dan Nurhayati (2020) menyebutkan bahwa *lifeskill* yang dilatih termasuk 1) berpikir kreatif dan inovatif 2) berpikir kritis dan menyelesaikan masalah 3) manajemen waktu 4) manajemen resiko dan 5) manajemen sumber daya manusia. Lalu *business-relevant skill* yang dilatih termasuk 1) manajemen produksi 2) manajemen keuangan 3) manajemen pemasaran dan 4) manajemen proses bisnis.

Pendidikan kewirausahaan sejak dini mendukung terciptanya pengusaha-pengusaha muda yang sukses. Berdasarkan data ekonografik dari katadata (katadata.co.id) pada tahun 2018, sudah terdapat 992 startup di Indonesia dengan para pendiri (*founder*) yang masih berada pada usia 25-38 tahun. Para pendiri start up tersebut menyebutkan bahwa mereka mulai belajar tentang bisnis dan kewirausahaan sejak usia pelajar.

Berwirausaha membutuhkan keberanian dalam mengambil peluang dan risiko yang ada. Oleh karena itu dibutuhkan keyakinan diri yang kuat terhadap kemampuan yang dimiliki. Keyakinan ini biasa disebut dengan efikasi diri. Bandura (1997) menyebutkan bahwa efikasi diri merupakan keyakinan seseorang terhadap kemampuan yang dimilikinya untuk mengelola dan melakukan serangkaian tindakan yang diperlukan untuk memenuhi tugasnya. Efikasi diri memiliki dampak yang bermacam-macam. Beberapa keyakinan mempengaruhi serangkaian tindakan yang dipilih, seberapa besar usaha yang diberikan selanjutnya, berapa lama akan bertahan dalam menghadapi hambatan atau kegagalan, ketabahan pada kemalangan, pola pikir yang membantu atau menghalangi, seberapa banyak stres dan depresi yang dialami dalam memenuhi tuntutan lingkungan, dan tingkat pencapaian yang disadari. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Riwayati dan Gunadi (2015) menunjukkan bahwa efikasi diri mempengaruhi minat berwirausaha pada siswa SMA kelas XII. Hal ini juga sejalan dengan hasil penelitian dari Evaliana (2015) bahwa efikasi diri merupakan faktor dominan yang mempengaruhi minat berwirausaha pada siswa. Fenomena yang tampak, menjadi wirausaha bukanlah hal yang diminati oleh remaja (Iriantini, Herawati, & Giyana, 2021). Salah satu penyebabnya adalah kurangnya efikasi diri dari para remaja, karena mereka merasa belum memiliki pengetahuan akan kewirausahaan dan tidak ada pendampingan dari pihak-pihak yang kompeten (Ashoer, Pramukti, & Ramdhani, 2019).

Yohana dalam Hasmidyani (2018) mengatakan bahwa dalam memulai sebuah usaha, sangat penting untuk membuat rencana usaha untuk mengidentifikasi kebutuhan konsumen, atribut produk, memastikan berbagai aspek perusahaan seperti produksi,

distribusi, harga dan pemasaran. Hasmidiyani juga membuktikan bahwa pelajar yang telah diberikan pelatihan penyusunan rencana usaha (*business plan & business model canvas*) memiliki hasil usaha yang lebih signifikan, dikarenakan mereka lebih memahami tentang tujuan dan proses usaha mereka. Akan tetapi, sebagian besar pelatihan kewirausahaan yang diberikan kepada siswa lebih banyak memberikan materi yang bersifat teknis dalam berwirausaha dan belum memberikan materi tentang pengetahuan yang diperlukan dalam menemukan ide dan merencanakan ide bisnisnya. Seperti yang dilakukan oleh Irianti, Herawati, & Giyana (2021) yang memberikan pelatihan pembuatan *frozen food* bagi siswa SMK. Selain itu, banyak pelatihan kewirausahaan yang bertujuan meningkatkan minat atau motivasi peserta dalam berwirausaha, sebagaimana yang dilakukan (Sunarmintyastuti, dkk, 2001; Marsono, Sulistyani, & Lathifah, 2020; Tahirs & Rambulangi, 2020). Disisi lain, pelatihan yang diberikan oleh Isabella & Sanjaya (2021) memberikan nuansa materi yang berbeda, yaitu pengelolaan keuangan pada bisnis *online shop*.

Berdasarkan kajian diatas, pengabdian bermaksud untuk melakukan program pelatihan kepada pelajar SMA/SMK yang diberi tajuk Pelatihan *Studentpreneurship* dengan tujuan untuk meningkatkan *lifeskill* dan efikasi diri dalam berwirausaha bagi pelajar SMA/SMK di Jawa Timur. Pelatihan ini akan diberikan kepada para siswa SMA/SMK dengan yang ada di Jawa Timur secara daring melalui *platform zoom*. Metode yang dilakukan dalam pelatihan ini akan menggabungkan antara webinar, studi kasus, atau lewat rekaman video untuk disimak atau dipelajari oleh peserta dan kemudian mendiskusikannya dengan panduan pertanyaan-pertanyaan yang disiapkan oleh fasilitator. Setelah pelatihan, peserta diharapkan mempraktikkan hasil yang diperoleh dalam pelatihan dengan membuat konsep bisnis berupa *business plan* dan *business model canvas* yang akan dikirimkan kepada pengabdian sebagai bukti bahwa peserta telah memahami dan mempraktikkan isi materi seluruhnya.

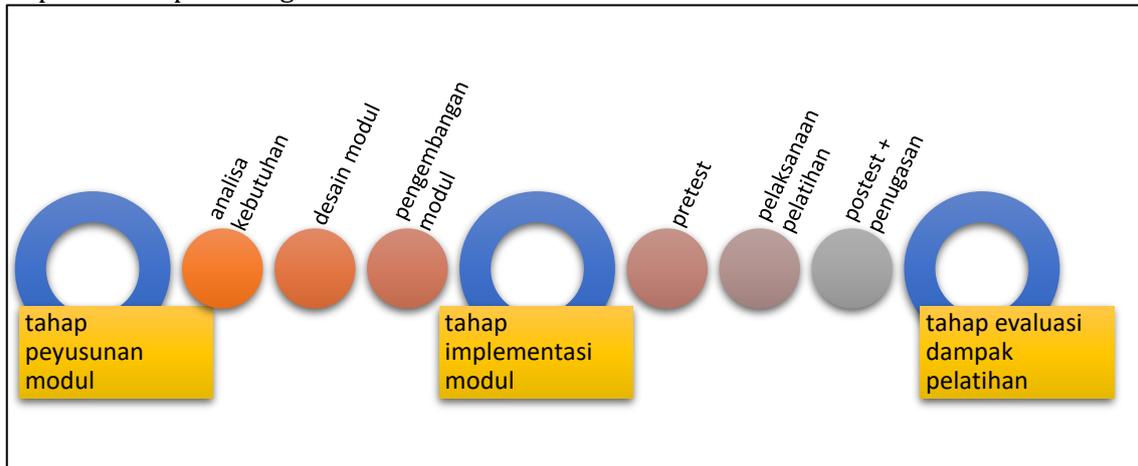
METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan program pengabdian masyarakat ini terbagi ke dalam tiga tahapan, yaitu: 1) penyusunan modul pelatihan, 2) implementasi dari modul pelatihan, dan 3) evaluasi pada dampak pelatihan. Penyusunan modul pelatihan *studentpreneurship* dilakukan menggunakan pendekatan instruksional *ADDIE Approach* (Carliner, 2015). Pendekatan ini menyebutkan ada 5 tahapan yang dilakukan dalam mengembangkan program pelatihan, yaitu analisis, desain, pengembangan, pelaksanaan dan evaluasi.

Tahapan pertama adalah tahapan analisis. Pada tahap ini dilakukan analisis kebutuhan pelatihan, seperti materi apa yang sesuai, bahasa penyampaian, dan sumber daya yang dibutuhkan. Pada tahapan ini perlu dikaji tentang karakteristik pelajar sehingga dapat disusun desain pembelajaran yang sesuai. Tahapan kedua adalah menyusun desain pelatihan, yaitu menyusun alur pelatihan yang akan dijalankan dan menyusun rangkaian aktivitas selama pelatihan. Tahapan ketiga adalah pengembangan yaitu tahapan menyusun materi-materi pelatihan dengan perlengkapan dan peralatan yang jelas serta memastikan materi yang digunakan. Selanjutnya, dilakukan uji coba sebelum tahap 4 atau pelaksanaan dilakukan. Tahapan terakhir adalah melakukan evaluasi pada program yang telah dilaksanakan.

Setelah modul pelatihan disusun, langkah selanjutnya adalah menentukan alat ukur untuk melihat dampak dari pelatihan yang dilakukan. Selanjutnya, pelaksanaan pelatihan *studentpreneurship* dilaksanakan secara daring dalam beberapa tahapan. Tahapan pertama adalah pemaparan materi melalui zoom selama 8 jam, kemudian sesi penugasan dimana peserta diminta praktek membuat rencana bisnisnya dalam waktu satu minggu, lalu hasil dari tugas ini dibahas dalam acara *live* di instagram. *Platform* media daring dalam program ini menggunakan media yang familiar bagi para pelajar.

Efektivitas pelatihan yang diberikan terhadap peningkatan *lifeskills* peserta dilihat dari proses pengumpulan tugas dan hasil dari tugas yang dikerjakan oleh peserta. Sedangkan dampak pelatihan terhadap efikasi diri peserta dalam berwirausaha akan dilihat dengan skala efikasi diri yang diberikan sebagai *pretest* dan *posttest*. Data yang diperoleh akan dianalisis menggunakan SPSS dengan teknik t-test. Alur dari pelaksanaan program ini dapat dilihat pada diagram berikut:



Gambar 1. Alur Pelaksanaan Program

HASIL dan PEMBAHASAN

Tahapan pertama dari program pelatihan ini yang merupakan pemaparan materi melalui zoom dilaksanakan pada tanggal 7 Agustus 2021 dengan durasi 8 jam. Materi yang disajikan meliputi materi yang bertujuan untuk meningkatkan efikasi diri peserta dalam berwira usaha, yaitu *studentpreneur mentality*, dan materi yang bertujuan untuk meningkatkan *lifeskills* dalam berwirausaha yang terdiri dari: *creative and innovation idea*, *business model canvas*, dan *cost structure*. Berikut adalah poster dari kegiatan yang telah dilaksanakan:



Gambar 2. Poster Kegiatan

Program dilaksanakan oleh tim pengabdi berhasil menjangring 61 remaja di sekitar Jawa Timur sebagai peserta. Hampir seluruh peserta berasal dari SMK dan hanya ada 1 peserta yang berasal dari MAN. Peserta pelatihan berasal dari beberapa kota dan kabupaten di Jawa Timur sebagaimana yang terlihat pada tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Data Deskriptif Peserta Program

	Jumlah	%
Jenjang pendidikan		
SMK	60	98,4%
MAN	1	1,6%
Kota/Kabupaten Asal		
Surabaya	32	52,4%
Brebes	2	3,3%
Lahat	1	1,6
Gresik	1	1,6
Trenggalek	25	41,1%

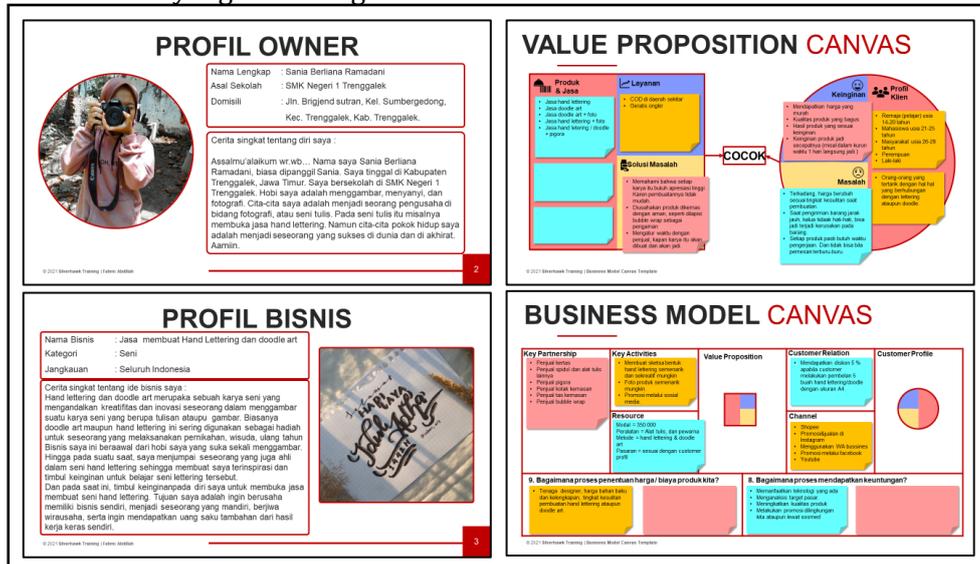
Masing-masing materi disajikan dalam waktu 45 menit ditambah 30 menit sesi diskusi atau tanya jawab. Proses pemaparan materi ini dilakukan secara daring melalui platform zoom. Meskipun dilakukan secara daring, proses penyajian materi disajikan seinteraktif mungkin dengan memperhatikan keterlibatan peserta selama proses pelatihan. Untuk menghindari kejenuhan, selama proses pelatihan juga diselipkan kegiatan *ice breaking* dan *energizing*.



Gambar 3. Proses Pelatihan Melalui Zoom

Meskipun proses pemaparan materi berdurasi lama, peserta tetap antusias dari awal sampai akhir karena banyak dari mereka yang sudah memiliki pengalaman berwirausaha. Tahap kedua dari pelatihan ini adalah para peserta diberikan tugas untuk membuat *business canvas* dengan *template* yang sudah disediakan. Proses pengerjaan tugas diberikan waktu selama satu minggu. Berdasarkan proses penugasan dan pengumpulan tugas yang dilakukan oleh peserta dapat dilihat dampak pelatihan pada *lifeskills* yang dimiliki. *Lifeskills* yang dimaksudkan mengacu pada aspek *lifeskills* yang disebutkan oleh

Arifah dan Nurhayati (2002), yang meliputi munculnya ide-ide yang kreatif dan inovatif pada business model canvas yang dibuat oleh peserta, dan perencanaan pada proses pengelolaan bisnis yang dirancang.



Gambar 4. Contoh Hasil Tugas Peserta

Untuk mendapatkan kesimpulan yang lebih terukur mengenai hasil pelatihan ini, maka tim pelaksana meminta peserta mengisi skala efikasi diri berwirausaha pada saat sebelum dan sesudah pelatihan. Dengan demikian akan dapat dilakukan analisis pada hasil pengisian skala tersebut.

Hasil analisis pada skor efikasi diri berwirausaha menunjukkan bahwa terdapat perbedaan pada rata-rata skor efikasi diri pada peserta pada saat sebelum dan sesudah pelatihan. Hasil analisis menggunakan SPSS diperoleh nilai t sebesar -3.666 dengan taraf signifikansi 0.001 ($p < 0.01$), artinya terdapat perbedaan yang signifikan pada pengetahuan peserta sebelum dan sesudah pelatihan. Dengan kata lain, program pelatihan *studentpreneurship* efektif untuk meningkatkan efikasi diri peserta dalam berwirausaha. Peningkatan efikasi diri peserta ini diharapkan dapat menjadi mediator bagi tumbuhnya motivasi dalam berwirausaha. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Anggraeni & Nurcaya (2006) yang menyebutkan bahwa efikasi diri memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap niat berwirausaha.

Untuk lebih detailnya, hasil analisis pada skor efikasi diri berwirausaha pada peserta dapat dilihat pada tabel 2.

Tabel 2. Hasil analisis skor efikasi diri

	Mean	t	Df	Sig. (2-tailed)
Pair 1 PRETEST - POSTEST	-4.513	-3.666	38	.001

Testimoni yang diberikan peserta setelah pelatihan juga bernada positif. Mereka menyebutkan bahwa mendapatkan banyak manfaat dan inspirasi untuk kegiatan kewirausahaan yang akan dilakukan selanjutnya. Selain itu, peserta menyebutkan bahwa materi yang disampaikan mudah diserap dan dipahami. Peserta juga menilai pembawaan *training* yang diberikan sangat menyenangkan.

KESIMPULAN

Hasil dari kegiatan pengabdian ini menunjukkan bahwa program pelatihan *studentpreneurship* efektif untuk meningkatkan *lifeskill* dan efikasi diri dalam berwirausaha. Peningkatan *lifeskills* yang dimiliki oleh peserta tampak dari hasil-hasil tugas yang dikumpulkan seminggu setelah teori pelatihan disampaikan. Sedangkan peningkatan skor efikasi diri tampak dari hasil analisis perbedaan skor efikasi diri sebelum dan sesudah pelatihan. Tampak perbedaan rata-rata skor peserta sebelum dan sesudah pelatihan sebesar - 4,513, dimana efikasi diri peserta setelah pelatihan lebih tinggi dibandingkan sebelum pelatihan ($p = 0,001$; $p < 0,01$).

Modul pelatihan *studentpreneurship* yang disusun oleh tim dalam program ini terbukti memberikan dampak yang efektif bagi peserta pelatihan, oleh karena itu modul ini dapat direkomendasikan untuk diaplikasikan pada kelompok subyek yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraeni, D. A., & Nurcaya, I. N. (2016). Peran efikasi diri dalam memediasi pengaruh pendidikan kewirausahaan terhadap niat berwirausaha. *E-Jurnal Manajemen Unud*, 5(4), 2424 - 2453, ISSN: 2302-8912.
- Arifah, Z., & Nurhayati, S. (2020). Membangun karakter kewirausahaan melalui *studentpreneurship* era revolusi industri 4.0. *ASNA: Jurnal Kependidikan Islam dan Keagamaan*, 2(2), 2716 - 3105.
- Ashoer, M., Pramukti, A., & Ramdhani, M. R. (2019). Pelatihan pengembangan jiwa kewirausahaan pada siswa/i SMA. *Jurnal Pengabdian Bina Ukhuwah*, 1(1), 1-7.
- Carliner, S. (2015). *Training Design Basic 2nd Edition*. London: Association for Talent Development, ASIN B01J02084C.
- Evaliana, Y. (2015). Pengaruh efikasi diri dan lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha siswa. *Jurnal Pendidikan Bisnis dan Manajemen*, 1(1), 61 - 70.
- Hasmidayani, D., Fatimah, S., & Firmansyah. (2018). Mengembangkan jiwa kewirausahaan generasi muda melalui pelatihan penyusunan rencana usaha. *Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan*, 7(9).
- Iriantini, D. B., Herawati, W., & Giyana. (2021). Pelatihan kewirausahaan bagi siswa SMK Kartini Surabaya. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana Mengabdikan Untuk Negeri*, 4(1), 76-82, E-ISSN: 2621-7147.
- Isabella, A. A., & Sanjaya, P. N. (2021). Pelatihan kewirausahaan "pengelolaan keuangan bisnis online shop era digital". *ANDASIH Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 2(1), 15 - 21, E-ISSN: 2745-8938.
- Katadata. (2019). Retrieved from Ekonografik Generasi "Y" Founder Startup Indonesia: <https://katadata.co.id>, diakses pada 21 April 2021 pukul 21.17
- Kominfo. (2012). Retrieved from Siapa Mau Bonus? Peluang Demografi Indonesia: https://web.kominfo.go.id/sites/default/files/users/12/FA_Buku_Siapa_Mau_Bonus_Final_Web.pdf, diakses pada 21 April 2021 pukul 21.00
- Marsono, S., Sulistyani, L., & Lathifah, I. (2020). Pelatihan kewirausahaan dalam mewujudkan kemandirian ekonomi bagi siswa sekolah menengah kejuruan (SMK) PGRI di Surakarta. *Wasana Nyata: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 4(2), 131-136, E-ISSN: 2580-8443.
- Riwayati, A., & Gunadi, T. (2015). Pengaruh efikasi diri terhadap minat berwirausaha sekolah menengah program keahlian rekayasa perangkat teknologi informasi dan komunikasi. *Cooperation*, 6(1).
- Saputra, Y. N. (2011). Pengembangan kurikulum kewirausahaan di Sekolah Menengah Pertama. *Jurnal Pendidikan dan Kebudayaan*, 17(5).

- Sunarmintyastuti, L., Prabowo, H. A., Narsih, D., Suprpto, H. A., & Vernia, D. M. (2021). Peran pelatihan kewirausahaan dan minat siswa yayasan tahfidzul Ar-Rahmani Tangerang Selatan. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 7(2), 90 - 95, doi: 10.5281/zenodo.4659002.
- Tahirs, J. P., & Rambulangi, A. C. (2020). Menumbuhkan minat berwirausaha melalui pelatihan kewirausahaan bagi siswa SMK. *Community Development Journal*, 1(2), 125 - 129, E-ISSN 2721-4990.

Edukasi Perilaku Hidup Sehat dengan Mengonsumsi Makanan Berbasis Tanaman Pada Masa Pandemi Covid-19

Latifahtur Rahmah^{1*}, Zaldy Iskandar², Irra Chrisyanti Dewi³

^{1,2,3} Akademi Kuliner dan Patiseri OTTIMMO Internasional

e-mail: latifahturrahmah@ottimmo.ac.id¹

* Penulis Korespondensi: E-mail: latifahturrahmah@ottimmo.ac.id

Abstract

The COVID-19 pandemic has significantly affected student behavior in buying food and beverages. Healthy eating patterns can be chosen based on plant-based foods. Education about plant-based food was held at SMKN 8 Surabaya. There are a total of 35 student representatives consisting of 5 different skill competencies, namely multimedia, hospitality, catering, beauty, and fashion. Education about plant-based food at SMKN 8 Surabaya is carried out using the lecture method with power point media, discussions and presentations. The education session went smoothly, all participants listened well, the question and answer session went well because the students were enthusiastic about asking questions. In the task session with the discussion method, students can present well about the menu for a day which consists of breakfast, lunch, dinner, and snacks in accordance with the concept of plant-based food. From the results of the evaluation, it was found that an average of 100% of the participants could answer the questions well. After being educated about plant-based foods, it is hoped that students can make healthy eating menus that can be selected based on plant-based foods and consume them regularly. Plant-based foods are very good for consumption because they bring benefits in terms of students physical health, psychological health of students, providing animal rights to creating environmental protection.

Keywords: Education, Plant Based Food, Students.

Abstrak

Pandemi COVID-19 secara signifikan mempengaruhi perilaku pelajar dalam membeli makanan dan minuman. Pola konsumsi makan yang sehat dapat dipilih berpedoman pada *plant based food* atau makanan berbasis tanaman. Edukasi mengenai makanan berbasis tanaman diadakan di SMKN 8 Surabaya. Terdapat total 35 perwakilan siswa yang terdiri dari 5 kompetensi keahlian yang berbeda yaitu multimedia, perhotelan, jasa boga, tata kecantikan, dan tata busana. Edukasi mengenai makanan berbasis tanaman di SMKN 8 Surabaya dilakukan dengan menggunakan metode ceramah dengan media *power point*, diskusi dan presentasi. Sesi pemberian edukasi berjalan dengan lancar semua peserta mendengarkan dengan baik, sesi tanya jawab berjalan baik karena siswa antusias bertanya. Pada sesi tugas dengan metode diskusi siswa dan siswi dapat mempresentasikan dengan baik mengenai menu makan dalam sehari yang terdiri dari makan pagi, makan siang, makan malam, dan camilan yang sesuai dengan konsep makanan berbasis tanaman. Dari hasil evaluasi didapatkan hasil rata-rata 100% peserta dapat menjawab pertanyaan dengan baik. Setelah diadakan edukasi mengenai makanan berbasis tanaman diharapkan siswa dan siswi dapat membuat menu makan yang sehat yang dapat dipilih didasarkan pada makanan berbasis tanaman dan mengonsumsinya secara teratur. Makanan berbasis tanaman sangat baik untuk dikonsumsi karena membawa manfaat dalam hal kesehatan fisik siswa, kesehatan psikologis siswa, memberikan hak-hak hewan hingga menciptakan perlindungan lingkungan.

Kata Kunci: Edukasi, Makanan Berbasis Tanaman, Siswa.

PENDAHULUAN

Kantor Negara China Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) mulai memberikan informasi terkait kasus *pneumonia* dengan etiologi yang tidak diketahui di Kota Wuhan, Hubei. Kondisi tersebut ditetapkan sebagai virus corona jenis baru (2019-nCoV) yang

belum pernah terdeteksi sebelumnya. Selanjutnya, penyakit yang disebabkan oleh 2019-CoV itu diberi nama COVID-19. Keesokan harinya, WHO menyatakan penyakit itu sebagai pandemi (Huang et al., 2020).

Kebiasaan makan di berbagai negara telah berubah sebagai akibat dari situasi pandemi COVID-19. Situasi pandemi menimbulkan masalah kelebihan berat badan dan konsekuensi kesehatannya. Pentingnya untuk membudayakan perilaku positif terkait makanan yang dikembangkan selama isolasi mandiri, terutama yang terkait dengan frekuensi makan, kualitas dan jenis makanan (Skotnicka et al., 2008). Kebiasaan makanan berkaitan dengan masalah kesehatan dan kesejahteraan memegang peranan dalam hidup (Marks et al., 2001). Penelitian telah memberikan hasil yang menyatakan bahwa konsumsi makanan sampah atau *junk food* berakibat buruk bagi kesehatan karena kebanyakan makanan sampah memiliki kadar garam, gula hingga lemak, terlalu tinggi kadarnya sehingga berdampak buruk untuk tubuh. Selain makanan yang dikonsumsi saat ini, kebiasaan konsumsi makanan pada saat muda akan memberi akumulasi dampak kepada tubuh di masa depan. Terdapat salah satu tindakan yang tepat untuk memelihara Kesehatan badan yaitu dengan mengonsumsi makanan tinggi bernutrisi dan tinggi antioksidan yang berguna bagi Kesehatan tubuh (Obisesan, 2011).

Pandemi COVID-19 secara signifikan mempengaruhi perilaku konsumsi makanan pelajar. Sejak WHO menyatakan COVID-19 sebagai pandemi, banyak perubahan dalam kehidupan masyarakat. Layanan pesan antar makanan memudahkan masyarakat luas hingga siswa - siswi memilih untuk mengonsumsi makanan cepat saji. Tingginya konsumsi makanan cepat saji dapat memicu terjadinya obesitas, yang dalam beberapa penelitian diketahui memiliki hubungan dengan kejadian COVID-19, tingkat keparahannya, dan kematian akibat COVID-19 bahkan di kalangan anak muda. Makanan tersebut tinggi kalori, sodium dan lemak. Edukasi dan sosialisasi mengenai gizi seimbang perlu ditingkatkan untuk mencegah masalah obesitas di masa pandemi COVID-19 (Sabilla & Mustakim, 2021). Obesitas menjadi salah komorbid yang dikaitkan dengan keparahan gejala COVID-19 dikarenakan Obesitas sendiri dapat menyebabkan gangguan kardiovaskular, gangguan respirasi, gangguan imun, dan juga inflamasi kronis (Adimara dkk, 2021).

Kebiasaan makan yang sehat salah satunya adalah dengan mengonsumsi makanan berbasis tanaman yang tinggi akan nutrisi dan antioksidan. Makanan berbasis tanaman berarti mengonsumsi makanan jenis tanaman atau nabati dan menghindari jenis makanan hewani, seperti makanan yang berbahan utama daging dan susu. Diet dengan makanan berbahan tanaman bisa menggunakan biji-bijian, sayuran, umbi, buah-buahan semua. Diet makanan berbasis tanaman adalah *vegan* namun memiliki sedikit fleksibilitas dalam implementasinya. Melakukan diet makanan berbasis tanaman tidak sulit karena makanan berbahan tanaman sangat mudah ditemui. Dengan melakukan makanan berbasis tanaman bisa mendapatkan nutrisi serta antioksidan yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan tubuh dan diharapkan menjadi sehat. Menurut dokter hingga peneliti bahwa dengan melakukan diet berbasis makanan berbahan tanaman baik untuk kesehatan tubuh. Semakin seseorang memiliki persentase konsumsi makanan berbasis tanaman yang tinggi dapat meminimalkan risiko obesitas hingga penyakit jantung, kanker dan diabetes (Hever, 2011).

Manfaat makanan berbasis tanaman terhadap manusia telah dibahas dengan baik dalam beberapa dekade terakhir. Makanan berbasis tanaman adalah pilihan yang baik karena telah ditunjukkan bahwa diet membawa manfaat dalam hal kesehatan fisik, kesehatan psikologis, hak-hak hewan dan perlindungan lingkungan. Terdapat tujuh faktor yang mempengaruhi makanan herbal, termasuk: masalah kesehatan, spiritualitas, kecintaan terhadap hewan, masalah lingkungan, pengetahuan makanan, skema makanan mewah dan hubungan sosial (Nguyen et al., 2020). Berdasarkan uraian tersebut maka perlu diadakan edukasi mengenai makanan berbasis tanaman di SMKN 8 Surabaya.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan penyuluhan Edukasi mengenai makanan berbasis tanaman ini diawali dengan menjalin hubungan dengan pihak sekolah SMKN 8 Surabaya. Pertemuan dengan pihak SMKN 8 membahas kesiapan siswa untuk menerima edukasi. Hasil kerja sama tersebut adalah pihak SMKN 8 bersedia mempersiapkan tempat yang longgar sesuai protokol kesehatan sebagai fasilitas edukasi. Pihak SMKN 8 Surabaya juga bersedia menghadirkan perwakilan antar jurusan sejumlah 2 orang per kelas. Terdapat total 35 perwakilan siswa yang terdiri dari 5 kompetensi keahlian yang berbeda yaitu tata kecantikan, multimedia, jasa boga, perhotelan dan tata busana. Setelah diadakan edukasi mengenai makanan berbasis tanaman di SMKN 8 Surabaya diharapkan perwakilan siswa dapat menyebarkan ilmunya pada teman sekelasnya yang lain.

Edukasi mengenai makanan berbasis tanaman di SMKN 8 Surabaya dilakukan dengan menggunakan metode ceramah dengan media *power point* dan diskusi. Terdapat satu dosen berperan sebagai narasumber edukasi. Hari Jumat, 24 September 2021 pada pukul 08.00- 11.00 WIB. Untuk mengetahui pemahaman pengetahuan peserta maka dilakukan pengambilan tes evaluasi menggunakan google form diakhir acara. Diakhir acara peserta juga diberikan kesempatan untuk menyampaikan pesan dan kesan di Google Form.

HASIL dan PEMBAHASAN

Sebelum acara di mulai pengabdian telah menyiapkan pertanyaan terkait dengan 5 pokok bahasan utama yang kemudian dijawab oleh narasumber. Penyuluhan ini di bagi menjadi 3 sesi. Sesi pertama yaitu pemberian edukasi dengan menggunakan media *power point* sesi kedua tanya jawab dan sesi ke tiga diskusi kelompok yang dilanjutkan presentasi hasil diskusi antar kelompok.

Pelaksanaan penyuluhan Edukasi mengenai makanan berbasis tanaman di SMKN 8 Surabaya dibagi menjadi 5 pokok bahasan utama yaitu: 1) Pengertian makanan berbasis tanaman; 2) Konsep makanan berbasis tanaman; 3) Manfaat makanan berbasis tanaman; 4) Jenis makanan berbasis tanaman; dan 5) Pembuatan menu makanan berbasis tanaman.

Terdapat Pemberlakuan protokol kesehatan dalam kondisi *new normal* saat ini. *New normal* merupakan transisi yang berhubungan dengan budaya kesehatan yang ada disaat pandemi COVID-19 dimana terjadi perubahan sosial dalam hal persepsi masyarakat dalam menjalankan prosedur kesehatan (Muhyiddin, 2020). Terdapat beberapa perubahan dalam upaya pemberian edukasi seperti pengecekan *social distancing* dengan cara menjaga jarak satu dengan yang lain dan penggunaan alat pelindung diri seperti masker dengan benar tanpa dilepas-lepas. Pemberlakuan protokol kesehatan terlihat pada Gambar 1 berikut.



Gambar 1. Peserta teringat memenuhi protokol kesehatan saat edukasi makanan berbasis tanaman.

Setelah dilakukan pengecekan sesuai protokol Kesehatan di masa pandemi covid-19 selanjutnya penyuluh melakukan pengenalan dan pemberian materi dengan menggunakan media *power point*. Edukasi oleh salah satu dosen Akademi Kuliner dan Patiseri OTTIMMO Internasional dapat dilihat pada Gambar 2 berikut.



Gambar 2. Pemberian edukasi makan berbasis tanaman di SMKN 8 Surabaya

Penyuluhan ini dibagi menjadi 3 sesi. Sesi pertama yaitu pemberian edukasi dengan metode menggunakan *power point*. Makanan berbasis tanaman adalah diet yang fokus terhadap konsumsi makanan nabati namun juga mencakup sejumlah kecil produk hewani yang masih menawarkan manfaat nutrisi dan kesehatan (Bilgin, 2021).

Makan berbasis tanaman telah menjadi populer sebagai konsep untuk mengurangi jejak lingkungan dari pola makan dan meningkatkan kesehatan manusia dan kesejahteraan hewan. Meskipun persentase vegetarian dan vegan rendah dibandingkan dengan omnivora, jumlah mereka telah meningkat secara signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Penggunaan produk pangan non-hewani selain alternatif daging juga meningkat dan kecenderungan ini merupakan peluang bagi industri pangan. Selain itu, pemilihan dan kombinasi makanan yang memadai penting untuk mencapai penerimaan konsumen sekaligus mencegah efisiensi gizi pada mereka yang memilih jenis diet ini (Alcorta et al., 2021).

Faktor penghambat yang paling sering dilaporkan dari diet makanan berbasis tanaman adalah kenikmatan makan daging dan kesulitan untuk menghentikan konsumsi daging. Ini diikuti dengan pertimbangan kesehatan, misalnya, kurangnya berbagai bahan dalam makanan. Faktor kenyamanan dan rasa juga merupakan insentif penting, serta sifat yang tidak relevan dari beberapa sumber informasi nutrisi nabati. Selain itu, hambatan sosial, diskriminasi negatif, dan efek negatif pada kesehatan mental yang terkait dengan mereka juga dapat menjadi penghalang, seperti juga hambatan keuangan (Fehér et al., 2020). Secara tradisional, produk makanan berbasis tanaman dipasarkan terutama kepada konsumen yang mengikuti pola makan vegan atau vegetarian dan oleh karena itu secara ketat mengecualikan produk hewani tertentu dari pola makan mereka. Namun, peningkatan signifikan dalam permintaan produk nabati tidak didorong oleh vegan atau vegetarian, tetapi oleh flexitarian: kelompok konsumen yang beragam namun besar yang secara aktif berusaha mengurangi konsumsi produk hewani mereka ke tingkat yang berbeda-beda (Gebhardt, 2020).

Manfaat utama nutrisi makanan berbasis tanaman adalah banyak faktor yang terkait dengan pengurangan risiko pengembangan berbagai penyakit kronis. Manfaat kesehatan makanan berbasis tanaman (penurunan tingkat lemak tubuh dan obesitas, peningkatan kandungan nutrisi penting, dan pengurangan faktor risiko yang menyebabkan penyakit) (Fehér et al., 2020). Pendapat lain mengenai jenis manfaat kesehatan dari pola konsumsi makanan berbasis tanaman yaitu; 1) Menurunkan kolesterol, tekanan darah, dan gula darah; 2) Pembalikan atau pencegahan penyakit jantung Umur lebih Panjang, 3) Berat badan lebih sehat; 4) Risiko kanker dan diabetes yang lebih rendah; 5) Dapat memperlambat perkembangan jenis kanker tertentu; 6) Gejala *arthritis rheumatoid* yang lebih baik; 7) Obat yang lebih sedikit; 8) Biaya makanan yang lebih rendah, 9) Baik untuk lingkungan (Pollan, 2013).

Memang, ada banyak makanan berbasis tanaman yang banyak komponen pelindung tubuh didalamnya dan proses teknologi yang sangat beragam diterapkan padanya. Secara global, pola makanan berbasis tanaman merupakan sumber yang kaya akan komponen pelindung dari semua jenis asalkan pemrosesan yang diterapkan pada makanan tidak terlalu *drastic* (Gebhardt, 2020).

Terdapat 8 jenis makanan berbasis tanaman menurut Price (2018) yang dijelaskan lebih detail pada Tabel 1 berikut.

Tabel 1. Jenis- jenis Makanan Berbasis Tanaman

NO	Kategori	Contoh
1.	Tanaman Tidak bertepung	Bayam, wortel, kembang kol, asparagus, kacang hijau, kubis brussel, seledri, terong, jamur, bawang merah, bawang putih, tomat, selada, kacang polong gula, labu musim panas, paprika, artichoke, kubis, mentimun, kangkung, lobak, sawi, sawi, brokoli, bok choy
2.	Tanaman bertepung	Kentang, ubi, labu musim dingin, jagung, kacang hijau, singkong, pisang raja
3.	Buah-buahan	Apel, jeruk, pisang, beri, melon, pepaya, anggur, mangga, nanas, kiwi, aprikot, persik, nektarin
4.	Kacang, Kacang polong, Lentil atau Daging Alternatif yang tinggi protein	Makanan utuh: Kacang merah, kacang hitam, garbanzo, pinto, edamame (kedelai hijau), kacang polong hijau dan hitam, tahu, tempe Diproses: Kedelai olahan, bubuk protein tanaman atau roti
5.	Kacang dan Biji	Almond, kacang mete, biji bunga matahari, kenari, pistachio, biji rami, biji chia, selai kacang
6.	Bulir Utuh	Biji-bijian utuh: Oat, beras merah atau liar, soba, barley, gandum utuh, gandum hitam, bulgar, quinoa, farro, millet, sorgum Biji-bijian olahan: roti gandum utuh, sereal gandum utuh tanpa pemanis, tortilla gandum utuh, gandum utuh atau pasta nasi
7.	Lemak dan minyak	Makanan berlemak utuh: Alpukat, zaitun Minyak olahan: Canola, minyak zaitun extra virgin, minyak

NO	Kategori	Contoh
8.	Susu Alternatif	kelapa dan minyak biji rami Susu tanpa pemanis, seperti kedelai, almond, beras, dan rami (cari merek yang diperkaya dengan vitamin B12); kedelai, nasi dan keju susu almond

(Sumber: Price, 2018)

Sesi kedua yaitu tanya jawab. Peserta diberi kesempatan untuk bertanya mengenai materi makanan berbasis tanaman. Peserta terlihat antusias bertanya mengenai materi. Terlihat dari Gambar 3 berikut.



Gambar 3. Peserta memberikan pertanyaan mengenai makan berbasis tanaman.

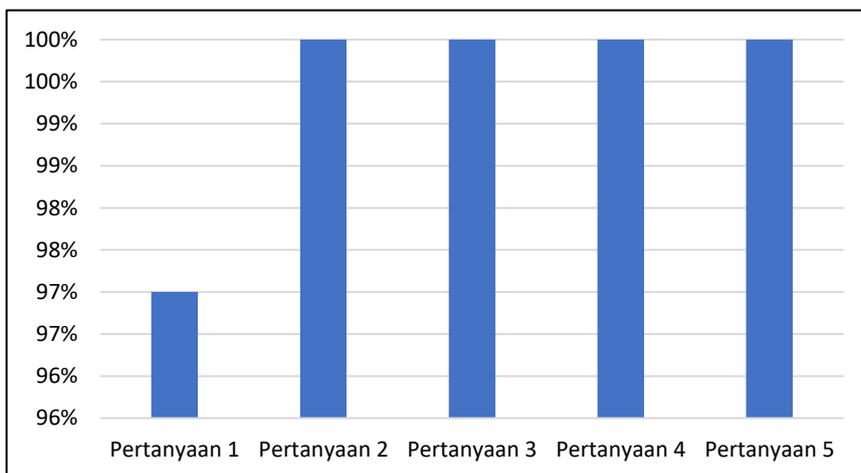
Sesi terakhir yaitu diskusi kelompok yang dilanjutkan presentasi hasil diskusi antar kelompok. Pertama-tama siswa dibagi menjadi 8 kelompok. Dalam 1 kelompok ada yang terdiri dari 6 dan 5 siswa. Pada proyek kelompok ini siswa diberi tugas untuk membuat menu makan dalam sehari yang terdiri dari makan pagi, makan siang, makan malam, dan camilan yang sesuai dengan konsep makanan berbasis tanaman

Dalam pembuatan menu makanan berbasis tanaman menggunakan metode piring sepiringan untuk membagi makanan dengan cara yang mudah dan sehat. Sarapan dapat mengonsumsi *oatmeal*, *quinoa*, atau *barley* dengan kacang, buah, dan almond tanpa pemanis, nasi, rami, atau susu kedelai. Rekomendasi selanjutnya adalah membuat *smoothie* dengan satu sendok makan pisang, susu almond tanpa pemanis, dan bisa menambahkan segenggam bayam atau sayuran berdaun hijau lainnya. Selanjutnya makan siang, pertama-tama mengisi $\frac{1}{2}$ piring dengan sayuran non-tepung. lalu isi $\frac{1}{4}$ piring dengan biji-bijian yang sehat atau sayuran bertepung, selanjutnya isi $\frac{1}{4}$ piring dengan protein nabati, terakhir tambahkan buah, salad, dan 1 ons kacang. Sedangkan untuk Makan malam dapat dengan menikmati salad porsi besar sayuran non-tepung yang dimasak dengan kacang dan kentang atau gandum utuh (Pollan, 2013). Dengan diberikan beberapa edukasi makan berbasis tanaman siswa dan siswi SMKN 8 dapat membuat menu dan di presentasikan dengan sangat baik yang dapat terlihat pada Gambar 4 berikut.



Gambar 4. Presentasi mengenai menu makan berbasis tanaman di SMKN 8 Surabaya.

Pada akhir acara penyuluhan peserta diberi tes evaluasi dengan diberi *link* Google Form. Jumlah tes evaluasi yang diberikan yaitu sebanyak 5 butir. Evaluasi mengenai makanan berbasis tanaman pertanyaan pertama mengenai pengertian makanan berbasis tanaman, pertanyaan kedua mengenai konsep makanan berbasis tanaman, pertanyaan ketiga mengenai manfaat makanan berbasis tanaman, pertanyaan keempat mengenai jenis makanan berbasis tanaman dan pertanyaan kelima mengenai pembuatan menu makanan berbasis tanaman. Hasil dari tes evaluasi terdapat pada diagram batang Gambar 4 dibawah ini.



Gambar 4. Hasil evaluasi edukasi makanan berbasis makakan di SMKN 8

Dari hasil evaluasi didapatkan hasil rata-rata 100% peserta dapat menjawab pertanyaan namun pada pertanyaan pertama terdapat beberapa siswa tidak dapat menjawab pertanyaan karena dibingungkan antara makanan berbasis tanaman dan vegetarian.

Konsumsi makanan berbasis tanaman memiliki keuntungan oleh apa yang disebut Model *SHOULD*, dimana: (1) S mengacu pada *spirituality and social relationships* atau spiritualitas dan hubungan sosial; (2) H mengacu pada *Health* atau masalah kesehatan; (3)

O mengacu pada *outlook on life* yaitu pandangan hidup; (4) U mengacu pada *understanding of human body structures* atau pemahaman tentang struktur tubuh manusia; (5) L mengacu pada *love towards animals* atau cinta terhadap hewan; dan (6) D mengacu pada *diet knowledge* atau pengetahuan diet (Nguyen et al., 2020).

KESIMPULAN

Pola konsumsi makan yang sehat dapat dipilih berpedoman pada makanan berbasis tanaman. Makanan berbasis tanaman berarti mengonsumsi makanan nabati dan menghindari produk hewani. Diet berdasarkan tanaman berbasis makanan dapat menggunakan sayuran, buah, umbi, kacang dan biji. Pengabdian masyarakat dengan metode edukasi mengenai makanan berbasis tanaman dilaksanakan di SMKN 8 Surabaya. Terdapat total 35 perwakilan siswa yang terdiri dari 5 kompetensi keahlian yang berbeda yaitu tata kecantikan, multimedia, jasa boga, perhotelan dan tata busana. Edukasi mengenai makanan berbasis tanaman dengan menggunakan metode ceramah menggunakan media *power point* hingga diskusi dan presentasi. Sesi pemberian edukasi berjalan dengan lancar semua peserta mendengarkan dengan baik, sesi tanya jawab berjalan baik karena siswa antusias bertanya dan pada sesi diskusi siswa dan siswi dapat mempresentasikan dengan baik mengenai menu makan dalam sehari yang terdiri dari makan pagi, makan siang, makan malam, dan camilan yang sesuai dengan konsep makanan berbasis tanaman.

Dari hasil evaluasi didapatkan hasil rata-rata 100% peserta dapat menjawab pertanyaan dengan baik. Setelah diadakan edukasi mengenai makanan berbasis tanaman di SMKN 8 Surabaya, perwakilan siswa dapat membuat menu makanan berbasis tanaman dan menjadikannya konsumsi sehari-hari. Makanan berbasis tanaman sangat baik untuk dikonsumsi karena membawa manfaat dalam hal kesehatan fisik, kesehatan psikologis, hak-hak hewan, perlindungan lingkungan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih kepada LPPM Akademi Ottimmo dan SMKN 8 Surabaya yang telah memberikan *support* dalam pelaksanaan edukasi mengenai *plant based food* atau makanan berbasis tanaman.

DAFTAR PUSTAKA

- Adimara, A., Prahasanti, K., & Airlangga, M. P. (2021). Obesitas Mempengaruhi Tingkat Keparahan Pasien COVID-19. *Online) Jurnal Ilmiah Kedokteran Wijaya Kusuma*, 10(2), 222–242.
- Alcorta, A., Porta, A., Tárrega, A., Alvarez, M. D., & Pilar Vaquero, M. (2021). Foods for Plant-Based Diets: Challenges and Innovations. *Foods*, 10(2), 1–23. <https://doi.org/10.3390/foods10020293>
- Bilgin, P. (2021). *The Plant-Based Plan*. Belgium: Alpro Foundation.
- Fehér, A., Gazdecki, M., Véha, M., Szakály, M., & Szakály, Z. (2020). A Comprehensive Review Of The Benefits Of and The Barriers To The Switch To A Plant-Based Diet. *Sustainability (Switzerland)*, 12(10), 1–18. <https://doi.org/10.3390/su12104136>
- Gebhardt, B. (2020). *Plant-Based For The Future Insights On European Consumer Scope Of This Study*. EIT Food.
- Hever, J. (2011). *The Complete Idiot ' S Guide To Plant Based Nutrition* . USA : Penguin Group.
- Huang at all(2020). Clinical Features Of Patients Infected With 2019 Novel Coronavirus In Wuhan, China. *The Lancet*, 395(10223), 497–506. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(20\)30183-5](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(20)30183-5)

- Marks, G. C., Webb, K., Rutishauser, I. H., & Riley, M. (2001). Monitoring Food Habits In The Australian Population Using Short Questions BT. National Food And Nutrition Monitoring And Surveillance Project.
- Muhyiddin. (2020). Covid-19, New Normal, dan Perencanaan Pembangunan Di Indonesia. *Jurnal Perencanaan Pembangunan: The Indonesian Journal Of Development Planning*, 4(2), 240–252. <https://doi.org/10.36574/jpp.v4i2.118>.
- Nguyen, T. L., Tai, D. H., Hien, L. T., Quynh, D. M., & Son, P. N. (2020). A Novel Model To Predict Plant-Based Food Choice-Empirical Study In Southern Vietnam. *Sustainability (Switzerland)*, 12(9), 1–25. <https://doi.org/10.3390/su12093847>.
- Obisesan, O. (2011). General Health And Safety Tips In The African Perspective. Xlibris Corporation.
- Pollan, M. (2013). The Plant-Based Diet. In Kaiser Permanente Patient Information Leaflet. KAISER PERMANENTE.
- Price, D. (2018). Whole Food Plant Based Interview. Yavapai Regional Medical.
- Sabilla, M., & Mustakim, M. (2021). Fast Foods Consumption Among Public Health Students In Dki Jakarta Province During Covid-19 Pandemic. *Al Insyirah International*. 213–225.
- Skotnicka, M. K. K., Kłobukowski, F., And, E. W., & Małgorzewicz, S. (2008). Dietary Habits Before And During The COVID-19 Epidemic In Selected European Countries Dietary Habits Before And During The COVID-19 Epidemic In Selected European Countries. 1–11.

Strategi Peningkatan Penjualan Melalui Pemasaran Digital bagi UMKM

Ulfah Setia Iswara^{1*}, Teguh Gunawan Setyabudi², Dian Palupi³, Wahidahwati⁴, Suwitho⁵
^{1,2,3,4,5}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya
e-mail: ulfahsetiaiswara@stiesia.ac.id^{1*}, teguhgunawan@stiesia.ac.id², dianpalupi@stiesia.ac.id³,
wahidahwati@stiesia.ac.id⁴, suwitho@stiesia.ac.id⁵
* Penulis Korespondensi: E-mail: ulfahsetiaiswara@stiesia.ac.id

Abstract

The economic condition due to Covid 19 has a very significant impact on various aspects of life. In particular, MSMEs as the pillar of the economy must be able to survive in the midst of increasingly uncertain conditions. SMEs face various obstacles. Sales of MSME products that have decreased must find the right solution. This community service activity is carried out at the MSME Macro Coffee Roastery, which is located in Sumpalsari District, Jember Regency. This business is engaged in processing raw coffee beans into mature coffee beans and ground coffee. The coffee products produced are of various types, namely Robusta, Arabica, and Liberica coffee. Business turnover, which fell 40%, forced management to find ways to increase sales, one of which was through digital marketing. The ease of doing transactions digitally is currently growing management awareness to market their coffee products digitally as well. The selected application to introduce coffee products with Tokopedia and Shopee. In addition, social media support for Instagram and Facebook is expected to further introduce coffee products so as to increase sales. The method used is through interviews, observation and continuous training and mentoring. The results show that there is a potential for increased sales through digital marketing carried out by Macro Coffee Roastery. The implication of this community service activity is to increase the sales strategy of Macro Coffee Roastery coffee products through digital marketing.

Keywords: Digital Marketing, Increase Sales, Macro Coffee Roastery

Abstrak

Kondisi perekonomian masyarakat akibat pandemi Covid 19 membawa dampak yang sangat signifikan diberbagai aspek kehidupan masyarakat. Khususnya UMKM sebagai tonggak perekonomian harus bisa bertahan ditengah kondisi perekonomian yang semakin tidak menentu. Berbagai kendala dihadapi oleh para pelaku UMKM. Penjualan produk UMKM yang mengalami penurunan signifikan harus dicari solusi yang tepat. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan di UMKM *Macro Coffee Roastery* yang berlokasi di Jalan Mastrip Kecamatan Sumpalsari Kabupaten Jember. Usaha ini bergerak di bidang pengolahan biji kopi mentah menjadi biji kopi matang dan kopi bubuk. Produk kopi yang dihasilkan beragam jenis, yakni kopi Robusta, Arabika, dan Liberika. Omzet usaha yang turun sebesar 40% di tengah masa pandemi membuat manajemen harus mencari cara untuk meningkatkan omzet penjualan, salah satunya melalui pemasaran secara digital. Kemudahan dalam bertansaksi secara digital saat ini menumbuhkan kesadaran manajemen untuk memasarkan beragam produk kopinya secara digital pula. Aplikasi yang dipilih untuk memperkenalkan produk kopi adalah dengan Tokopedia dan Shopee. Selain itu, dukungan media sosial yakni Instagram dan Facebook diharapkan semakin memperkenalkan produk kopi sehingga mampu untuk meningkatkan penjualan. Metode yang digunakan melalui wawancara, observasi dan pelatihan dan pendampingan secara berkelanjutan. Hasilnya menunjukkan bahwa ada potensi kenaikan penjualan melalui pemasaran digital yang dilakukan oleh *Macro Coffee Roastery*. Implikasi kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah meningkatkan strategi penjualan produk kopi *Macro Coffee Roastery* melalui pemasaran digital.

Kata kunci: *Macro Coffee Roastery*, Pemasaran Digital, Peningkatan Penjualan

PENDAHULUAN

Kopi dikenal sebagai komoditi ekspor yang dibutuhkan masyarakat di dunia. Perkembangan produksi kopi dunia terus mengalami peningkatan. Indonesia berada di posisi empat produsen kopi di Indonesia. Persebaran tanaman kopi di Indonesia berawal di Pulau Jawa khususnya Provinsi Jawa Timur. Daerah yang tercatat sebagai penghasil kopi terbesar di wilayah Jawa Timur meliputi Banyuwangi, Bondowoso, Blitar, Jember, Kediri, Lamongan, Malang, Probolinggo dan Situbondo (Razi, 2019). Jumlah pengusaha kopi terus mengalami peningkatan seiring dengan perkembangan yang signifikan atas permintaan kopi dan semakin menjamurnya usaha warung dan *café* yang menjual kopi.

Kabupaten Jember merupakan daerah yang sangat cocok untuk menanam kopi. Kopi yang cocok dengan topografis daerah ini yaitu jenis kopi robusta, arabika dan liberika. Kabupaten Jember sebagai salah satu penghasil kopi memiliki jenis kopi yang khas dan unik ditanam dari biji kopi di Lereng Argopuro. Dari 31 kecamatan ini, 27 diantaranya memiliki perkebunan kopi (Retnowati, 2020). Luas area perkebunan kopi robusta milik negara di Kabupaten Jember sebesar 3.497 Ha dengan jumlah produksi 2.268 ton. Perkebunan kopi arabika milik negara sebesar 753 Ha dengan jumlah produksi 625 ton (Direktorat Jenderal Perkebunan, 2018).

Macro Coffee Roastery yang berlokasi di Jalan Mastrip Kecamatan Sumbersari Kabupaten Jember dipilih sebagai lokasi pengabdian masyarakat karena usaha ini memiliki potensi untuk berkembang seiring dengan semakin meningkatnya minat dan hobi masyarakat menikmati kopi. Ciri khas dari produksi kopi ini yakni bahan baku biji kopi mentah yang diperoleh secara langsung dari para petani lokal di Kabupaten Jember. Jenis produk kopi yang dihasilkan meliputi kopi Robusta, Arabika dan Liberika. Keistimewaan lainnya, peralatan yang digunakan untuk mengolah biji kopi mentah adalah hasil rancangan pemilik sendiri. Adapun konsumen dari produk kopi tidak hanya berasal dari masyarakat di kota Jember namun juga dinikmati oleh konsumen di kota lainnya.

Dalam menjalankan bisnis pengolahan kopi ini tidak selalu berjalan lancar. Berbagai kendala dihadapi antara lain masalah penjualan. Omzet penjualan produk kopi *Macro Coffee* Roastery saat ini mengalami penurunan yang cukup signifikan sebesar 40%. Hal ini tidak terlepas dari adanya pandemi Covid 19 yang melanda dunia dan berdampak bagi seluruh aspek kehidupan masyarakat. Kebijakan pemerintah diberlakukan guna menekan semakin bertambahnya kasus Covid 19. Dampak dari kebijakan pemerintah berubah Pembatasan Sosial Skala Besar (PSBB) di tahun 2020 dan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) di tahun 2021 membuat aktivitas masyarakat dibatasi. Hal ini berpengaruh pada kehidupan perekonomian masyarakat. Daya beli masyarakat yang turun menyebabkan permintaan kopi juga mengalami penurunan.

Aktivitas pemasaran (*marketing*) yang dilakukan sebuah perusahaan penting untuk dikoordinasikan dan diarahkan untuk mencapai tujuan perusahaan umumnya dan tujuan bidang pemasaran khususnya. Perencanaan pemasaran bertujuan untuk memberikan pendekatan yang sistematis dan rapi bagi perusahaan dengan cara: 1) Menyeimbangkan dan menyelaraskan kegiatan pemasaran yang menjamin tercapainya tujuan dan sasaran; 2) Menggunakan cara-cara berusaha di bidang pemasaran secara insentif dan optimal; dan 3) Pengendalian yang cepat, tepat, dan teratur atas catatan, gagasan atau pemikiran serta usaha-usaha atau aktivitas pemasaran dalam perusahaan (Kotler dan Keller, 2013). Manajemen *Macro Coffee* Roastery harus mencari jalan keluar atas masalah pemasaran penjualan produk agar usaha dapat terus bertahan. Salah satu cara yang diambil adalah melakukan perencanaan pemasaran dan memasarkan produk kopi secara digital/online di tengah kondisi sekarang. Menurut Chaffey dan Chadwick (2016:11) "*Digital marketing is the application of the internet and related digital technologies in conjunction with traditional communications to to achieves marketing objectives*". Artinya *Digital Marketing* merupakan

aplikasi dari internet dan berhubungan dengan teknologi digital dimana didalamnya berhubungan dengan komunikasi tradisional untuk mencapai tujuan pemasaran. Menurut Novianti (2021) terdapat beberapa strategi pemasaran online yang paling efektif dan efisien yakni: (1) *Personal Branding*; (2) *Content Marketing*; (3) *Search Engine Optimization*; (4) Optimisasi Konversi; (5) *Social Media Marketing*; (6) *E-mail Marketing*; dan (7) *Whatsapp Marketing*. Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan di *Macro Coffee Roastery* bertujuan untuk membantu manajemen dalam merumuskan strategi peningkatan penjualan melalui pemasaran digital. Adapun pemasaran digital yang dimaksud adalah melalui media sosial dan aplikasi e-commerce.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini melalui wawancara, observasi dan pelatihan dan pendampingan secara berkelanjutan. Langkah awal yang dilakukan adalah survey awal tentang kondisi *Macro Coffee Roastery* yang memiliki potensi untuk terus berkembang namun menghadapi banyak kendala khususnya terkait dengan pemasaran. Selanjutnya dilakukan wawancara dengan manajemen usaha dilakukan guna mengumpulkan informasi tentang kondisi usaha dan diketahui bahwa pendapatan atas penjualan produk kopi mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Observasi juga dilakukan untuk mengetahui situasi usaha *Macro Coffee Roastery*. Observasi menunjukkan adanya sebuah proses pengamatan dan pencatatan fenomena secara sistematis, logis, rasional dan objektif (Arifin, 2011). Setelah diketahui bahwa terdapat permasalahan yang dihadapi oleh usaha *Macro Coffee Roastery* yakni turunnya omzet penjualan yang disebabkan kurang optimalnya kegiatan pemasaran maka selanjutnya akan dicarikan solusi guna pemecahan masalah tersebut. Tahapan berikutnya adalah memberikan pelatihan yang bertujuan merumuskan strategi pemasaran apa yang sesuai diterapkan pada usaha kopi ini. Dengan kondisi saat ini yang mengharuskan tidak adanya kontak fisik membuat manajemen dan tim pengabdian masyarakat memilih menggunakan pemasaran secara digital melalui *e-commerce* dan media sosial untuk mempromosikan produk kopi untuk meningkatkan penjualan. Pendampingan serta *monitoring* dan evaluasi secara berkelanjutan juga dilakukan untuk menilai efektivitas atas penggunaan media penjualan online dan media sosial untuk meningkatkan penjualan produk kopi.

HASIL dan PEMBAHASAN

Macro Coffee Roastery sebagai objek kegiatan pengabdian masyarakat berlokasi di Jalan Mastrip No 110B, Kecamatan Sumbersari, Kabupaten Jember. Awal mula berdirinya usaha ini karena melihat perkembangan gaya hidup masyarakat yang gemar menikmati kopi. Semakin berkembangnya usaha kopi seiring dengan menjamurnya warung-warung kopi yang banyak memesan kopi ke *Macro Coffee Roastery*. Kegiatan wawancara yang dilakukan dengan pemilik diperoleh informasi bahwa selama masa pandemi omzet usaha mengalami penurunan sekitar 40%. Perlunya upaya untuk meningkatkan kembali omzet penjualan, salah satu caranya melalui pemasaran digital. *Digital marketing* sebagai “penggunaan teknologi digital untuk menciptakan komunikasi terpadu, terarah dan terukur yang membantu memperoleh dan mempertahankan pelanggan sambil membangun hubungan yang lebih mendalam dengan mereka” (Hestanto, 2021). Penggunaan internet menjadi salah satu pusat online *digital marketing* dan media pemasaran yang sangat kuat, terjangkau dan efektif untuk mendapatkan umpan balik langsung dengan proses interaksi dan *monitoring* yang lebih mudah (Hestanto, 2021). Jalur pemasaran secara digital adalah sebuah sistem berbasis internet yang mampu menciptakan, mempercepat, dan mentransmisikan nilai produk dari produsen ke konsumen melalui jaringan komputer

secara digital (Tiaminen dan Karjaluto, 2015). Dalam pemasaran digital ada beberapa langkah untuk merumuskan strategi pemasaran digital yang tepat sebagai berikut: 1) Memahami tujuan bisnis dalam melakukan pemasaran digital; 2) Mengetahui pemirsa online dan memahami perilaku mereka; 3) Mengetahui dimana pemirsa online lebih banyak berinteraksi dimana, ini akan berkaitan dengan *ads placement*; 4) Merumuskan anggaran yang tepat untuk biaya *digital marketing*; 5) Mengukur kinerja pemasaran digital dan melakukan penyesuaiannya; 6) Melakukan otomatisasi pemasaran digital untuk tetap terhubung dengan para pelanggan. Pentingnya manajemen pemasaran yang baik menurut Kotler dan Keller (2013) bertujuan untuk menciptakan permintaan, meningkatkan keuntungan, menciptakan pelanggan baru, memuaskan pelanggan, dan menciptakan citra yang baik di mata publik.

Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan melalui tahapan wawancara dengan pemilik usaha, observasi dan pengumpulan data penjualan produk kopi, pemberian materi pelatihan dan pendampingan berkelanjutan serta evaluasi atas penggunaan pemasaran digital melalui Tokopedia dan Shopee untuk meningkatkan penjualan kopi usaha *Macro Coffee Roastery*. Penggunaan media sosial terus ditingkatkan sebagai upaya memperkenalkan produk kepada konsumen.

Lokasi usaha yang dekat dari pusat kota dan dekat pusat pendidikan serta banyaknya permintaan kopi membuat usaha ini terus mengalami perkembangan yang signifikan. Usaha kopi ini dirintis oleh pemilik di sebuah tempat dengan konsep rumah kopi, dimana didalamnya kita bisa melihat proses pengolahan kopi dan ada tempat warung kopi untuk menjual produk kopinya. Adapun tempat usaha *Macro Coffee Roastery* disajikan pada gambar berikut.



Gambar 1. *Macro Coffee Roastery*

Macro Coffee Roastery bergerak di bidang pengolahan biji kopi mentah menjadi biji kopi matang dan kopi bubuk. Jenis kopi yang diproduksi adalah kopi robusta, arabica dan liberika. Adapun produk kopi yang dihasilkan beragam jenisnya antara lain disajikan pada tabel 1 berikut.

Tabel 1. Jenis Produk Kopi

No	Kategori	Produk Kopi
1	Arabika	Flores Bajawa Ijen Aceh Gayo Bali Kintamani

No	Kategori	Produk Kopi
		Toraja Sapan Mandailing Jember Durjo
2	Robusta	Jember Sidomulyo Jember Tanggul R. Argopuro Klungkung Raung Kopi Lanang Jember

(Sumber: *Macro Coffee Roastery*)

Usaha pengolahan kopi ini memiliki tempat penyimpanan bahan baku dan tempat produksi sendiri. Bahan baku berupa biji kopi mentah diperoleh dari para petani kopi khususnya petani lokal di Kabupaten Jember. Biji kopi mentah khas daerah lain didatangkan langsung dari tempat asalnya. Gudang tempat penyimpanan biji kopi diatur suhunya sedemikian rupa agar bahan baku tidak mengalami kerusakan. Alat-alat untuk produksi kopi mentah menjadi kopi matang dan biji kopi didesain sendiri oleh pemilik. Berikut disajikan gambarnya.



Gambar 2. Bahan baku biji kopi mentah
(Sumber: *Macro Coffee Roastery*)



Gambar 3. Alat pemisah biji kopi dan kulit
(Sumber: *Macro Coffee Roastery*)



Gambar 4. Mesin sangrai
(Sumber: *Macro Coffee Roastery*)

Mesin sangrai merupakan hasil karya rancangan pemilik yang mampu melayani permintaan sangrai dari kedai-kedai kopi di Jember. Dengan adanya mesin sangrai buatan sendiri ini, kualitas kopi olahan tidak kalah dengan kopi lainnya (Arizona, 2016). *Macro Coffee Roastery* juga menyediakan kopi kemasan yang ditawarkan dalam bentuk biji kopi dan bubuk. Biji kopi matang dan kopi bubuk diletakkan pada tempat yang tutup rapat untuk menjaga kualitas produk. Untuk kopi bubuk dikemas menjadi beberapa ukuran mulai 100gr, 250gr, 500gr dan 1000gr. Berikut contoh kemasan produk kopi bubuk yang akan dijual.



Gambar 5. Kopi bubuk
(Sumber: *Macro Coffee Roastery*)



Gambar 6. Tempat menyimpan biji kopi matang
(Sumber: *Macro Coffee Roastery*)

Tahapan proses produksi dilalui guna memperoleh produk kopi yang berkualitas. Selanjutnya dalam kegiatan penjualan, *Macro Coffee Roastery* menggunakan media sosial antara lain Instagram dan Facebook untuk mempromosikan produk kopi. Whatsapp juga aktif dioptimalkan untuk menerima pesanan dan merespons para konsumen yang bertanya tentang produk kopi. Berikut tampilan dari media sosial Facebook dan Instagram *Macro Coffee Roastery*.



Gambar 7. Tampilan Facebook



Gambar 8. Tampilan Instagram

Kegiatan promosi melalui media sosial ditambah dengan penjualan secara *online* melalui *e-commerce* dirasa manajemen semakin meningkatkan volume penjualan. Di tengah kondisi perekonomian masa pandemi yang mengalami penurunan menyebabkan konsumsi masyarakat atas kopi juga mengalami penurunan. Omzet penjualan usaha mengalami penurunan sangat signifikan diangka 40%. Dampak penurunan ini mau tidak mau membuat manajemen mencari solusi bagaimana caranya tetap bertahan. Produksi kopi juga ikut berkurang seiring dengan menurunnya permintaan kopi. Manajemen menerapkan strategi penjualan melalui pemasaran secara digital untuk mendorong naiknya volume penjualan. Aplikasi Tokopedia dan Shopee digunakan oleh manajemen untuk menjual produk kopi.

Optimalisasi penggunaan *e-commerce* ini diharapkan memberikan manfaat guna meningkatkan penjualan *Macro Coffee Roastery*. Berikut tampilan Tokopedia dan Shopee *Macro Coffee Roastery*.



Gambar 9. Tampilan Tokopedia



Gambar 10. Tampilan Shopee

Dengan digunakannya media sosial untuk pemasaran kopi diharapkan dapat meningkatkan penjualan produk kopi *Macro Coffee Roastery*.

KESIMPULAN

Manajemen UMKM *Macro Coffee Roastery* melakukan aktivitas penjualan melalui pemasaran digital dengan aplikasi Tokopedia dan Shopee. Hasil penjualan dengan dukungan media social mampu meningkatkan 10% penjualan. Respons atas permintaan penjualan kopi melalui Tokopedia dan Shopee harus terus ditingkatkan untuk mendukung capaian omzet penjualan yang diharapkan. Dukungan media sosial yakni Instagram dan Facebook diharapkan semakin memperkenalkan hasil produk kopi sehingga dapat lebih dikenal oleh masyarakat dan mampu untuk meningkatkan omzet penjualan. Aplikasi e-commerce lainnya juga dapat digunakan oleh manajemen untuk meningkatkan penjualan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat STIESIA Surabaya dan Manajemen *Macro Coffee Roastery* yang telah mendukung upaya peningkatan kinerja UMKM untuk terus semakin berkembang.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, Z. (2011). *Evaluasi Pembelajaran Prinsip, Teknik, dan Prosedur*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Arizona, N. (2016). *Macro Coffee Roastery: Mesin Sangrai Rancangan Sendiri*. Diakses dari: <https://www.minumkopi.com/macro-coffee-roastery-mesin-sangrai-rancangan-sendiri/>.
- Chaffey, D. dan E. Chadwick. (2016). *Digital Marketing: Strategy, Implementation and Practice*. 6th Edition. United Kingdom: Pearson Education Limited.
- Direktorat Jenderal Perkebunan. 2018. *Statistik Perkebunan Kopi Indonesia 2017-2019*. Diakses dari: <https://ditjenbun.pertanian.go.id>.
- Hestanto. (2021). *Strategi Pemasaran dalam Digital Marketing*. Diakses dari: <https://www.hestanto.web.id/strategi-pemasaran-dalam-digital-marketing>.
- Kotler, P. dan K. L. Keller. (2013). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 13. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Novianti, R. (2021). *Pahami 7 Strategi Pemasaran Online yang Paling Efektif dan Efisien*. Diakses dari: <https://blog.evermos.com/6-strategi-pemasaran-online/>.
- Razi, Fathor. (2019). *Tiga Daerah Penghasil Kopi Terbesar di Jawa Timur*. Diakses dari: <https://www.jatimpos.id/kabar/tiga-daerah-penghasil-kopi-terbesar-di-jatim-b1Xdb9bfd>.
- Retnowati, Y. D. (2020). *Keanekaragaman Kopi Robusta (Coffea Canephora), Arabika (Coffea Arabica), dan Liberika (Coffea Liberica) di Perkebunan Milik Rakyat Kabupaten Jember Berbasis Internet Access*. *Skripsi*. Universitas Muhammadiyah Jember.
- Taiminen, H.M. dan Karjaluo, H. (2015), "The usage of digital marketing channels in SMEs", *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 22(4), 633-651.

***Skill Upgrading* untuk Meningkatkan Kompetensi Siswa dan Guru di SMK Kristen Petra**

Handy Wicaksono^{1*}, Indar Sugiarto², Tience Debora Valentina³
^{1,2}Teknik Elektro, Universitas Kristen Petra, ³Psikologi, Universitas Udayana
e-mail: handy@petra.ac.id¹, indi@petra.ac.id², tiencedebora@unud.ac.id³
* Penulis Korespondensi: E-mail: handy@petra.ac.id

Abstract

Competencies of students and teachers at SMK Kristen Petra need to be improved so they can deal with the future challenges. After doing preparation, soft skill training (theme: the importance of responsibility, ready to face the challenges) and hard skill training (related with PLC) are done virtually, followed by giving the PLC training to school and assisting the participants to get competence certificate in the field of PLC. Most of the participants suggest that the trainings are useful to improve responsibility dan readiness to face the challenges (53.3 % are strongly agree, 46.7 % are agree) and develop knowledge and skill in PLC Programming (46.7 % are strongly agree, 46.7 % are agree). A PLC training kit is donated to SMK Kristen Petra to be used as an experimental medium at school. The training and assistance are proven to be effective as two teachers are succeeded in getting certificate competency from BNSP.

Keywords: Competency, Soft Skill, Training, PLC

Abstrak

Kompetensi siswa dan guru SMK Kristen Petra perlu ditingkatkan untuk dapat menghadapi tantangan di masa mendatang. Setelah melakukan persiapan, pelatihan *soft skill* (dengan tema: pentingnya tanggung jawab dan berani menghadapi tantangan) dan *hard skill* (terkait pemrograman *Programmable Logic Controller* – PLC) dilakukan secara *online*, diikuti dengan penyerahan *training kit* PLC serta pendampingan untuk peserta (guru) yang akan mengikuti sertifikasi kompetensi bidang PLC. Para peserta menilai pelatihan – pelatihan tadi bermanfaat dan tepat sasaran untuk meningkatkan tanggungjawab dan keberanian menerima tantangan (53.3 % sangat setuju, dan 46.7 % setuju) serta untuk meningkatkan pengetahuan dan *skill* dalam pemrograman PLC (46.7 % sangat setuju, 46.7 % setuju). Sebuah *training kit* PLC juga telah dihibahkan ke SMK Kristen Petra untuk media eksperimen di sekolah. Pelatihan dan pendampingan terbukti efektif karena dua orang guru yang telah mengikuti pelatihan berhasil mendapatkan sertifikat dari BNSP setelah melalui uji kompetensi.

Kata kunci: Kompetensi, Pelatihan, PLC, Soft Skill

PENDAHULUAN

Ada cukup banyak masalah yang dihadapi SMK. Industri manufaktur yang sedang agak lesu karena pandemi Corona mengakibatkan menurunnya serapan lulusan SMK di dunia kerja. Pandemi ini juga mengakibatkan terganggunya kondisi ekonomi dari para orang tua siswa, yang dapat membuat siswa tidak dapat melanjutkan pendidikannya. Selain itu SMK saat ini masih menjadi pilihan ke dua bagi masyarakat (Richard, 2018), dimana hal ini dapat mengakibatkan turunnya jumlah siswa SMK dan menurunkan kepercayaan diri mereka.

Selain kurang percaya diri, ada beberapa masalah *softskill* yang dimiliki oleh para lulusan SMK seperti kurangnya kemampuan untuk belajar hal – hal baru, kurangnya kemampuan presentasi dan komunikasi, kurangnya kemampuan *team work*, dan lain sebagainya.

Selain *soft skill*, *hard skill* juga menjadi hal yang penting di sini. Sebenarnya SMK telah melakukan praktikum di bidang terkait, namun masih ada ketidakpercayaan dari masyarakat terhadap kompetensi lulusan SMK karena belum adanya semacam sertifikasi

resmi dari pemerintah. Juga masih ada permasalahan terkait ilmu yang kurang up to date dengan perkembangan teknologi. Link and match antara SMK dengan dunia kerja juga masih harus dilakukan. Beberapa proyek pengabdian masyarakat telah dilakukan untuk melatih siswa – siswi SMK, diantaranya pada bidang: penggunaan *software* AutoCAD (Polonia dkk, 2021), web *design* (Kristanto dkk., 2019), dan jaringan komputer (Imron dkk., 2021).

SMK yang menjadi mitra kami ialah SMK Kristen Petra merupakan sekolah menengah kejuruan yang holistik, inspiratif dan berprestasi dengan sepenuh hati bagi Tuhan dan sesama. Sekolah yang terletak di Jl. Jemur Andayani XVI/16-18 Surabaya ini memiliki 4 peminatan: Teknik Komputer dan Jaringan, Teknik Permesinan, Teknik Elektronika Industri, dan Teknik Kendaraan Ringan. Target mitra PKM kali ini akan fokus ke siswa dan guru bidang minat Teknik Elektronika Industri, sesuai dengan bidang utama ketua dan anggota 1 tim pengusul.

Dari berbagai persoalan yang dihadapi sekolah, tim pengusul dan pihak SMK Kristen Petra memilih beberapa persoalan yang dikategorikan sebagai prioritas dan perlu diselesaikan segera:

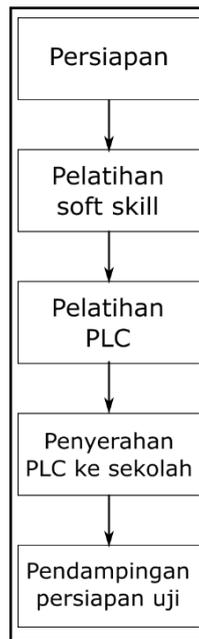
1. Kurangnya softskill lulusan SMK
2. Kurangnya kepercayaan masyarakat akan kompetensi lulusan SMK
3. Materi dan peralatan untuk pembelajaran yang kurang up-to-date

Tiga persoalan di atas dipilih karena (berdasar hasil diskusi tim dengan sekolah) sifatnya urgent untuk mempersiapkan siswa – siswa SMK untuk siap memasuki dunia kerja. Selain itu permasalahan di atas sifatnya “internal”, atau dalam scope tanggung jawab sekolah, sehingga pihak sekolah (dibantu tim pengusul) masih bisa melakukan perbaikan.

Tim pengusul menawarkan beberapa solusi untuk menjawab persoalan prioritas di atas, sebagai berikut. Untuk mengatasi kurangnya soft skill dari lulusan SMK, maka kami merencanakan untuk memberikan pelatihan soft skill bagi siswa – siswa SMK. Selain itu juga diadakan pelatihan pemrograman Programmable Logic Controller (PLC), salah satu pengendali industri yang populer, untuk meningkatkan kompetensi siswa dan guru. Kedua pelatihan diadakan secara online mengingat kondisi pandemi. Selain itu juga akan diberikan sebuah PLC training kit ke sekolah, sehingga siswa dan guru dapat menerapkan apa yang telah dipelajari di pelatihan online. Para siswa SMK yang menyelesaikan pelatihan mendapatkan sertifikat, sehingga dapat membantu mereka dalam mencari pekerjaan di masa mendatang (Zubaedah, 2018). Sedangkan dua orang guru juga akan didanai untuk mendapatkan sertifikat kompetensi bidang PLC dari BNSP.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan abdimas meliputi lima tahapan: persiapan, pelatihan *soft skill*, pelatihan pemrograman PLC, penyerahan PLC *training kit* ke sekolah, dan pendampingan persiapan untuk mendapatkan sertifikat kompetensi. *Flow chart* ditampilkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Flow chart pelaksanaan abdimas

Persiapan: Sebelum pelatihan, tim abdimas melakukan beberapa hal: menyiapkan materi pelatihan soft skill, menyiapkan materi pelatihan pemrograman PLC, dan menyiapkan sistem web yang akan digunakan untuk pelatihan online. Sementara itu, pihak sekolah juga melakukan beberapa persiapan sebagai berikut: mendata siswa dan guru yang akan mengikuti program skill upgrading, memastikan semua siswa dan guru dapat mengikuti seluruh rangkaian program (secara online dan offline), menyiapkan komputer dan jaringan internet di sekolah, jika ada siswa dan guru yang ingin mengikuti pelatihan online dari sekolah

Pelatihan Soft Skill: Di awal akan diadakan pelatihan soft skill secara online yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas pribadi siswa. Sub tema yang disepakati oleh pihak sekolah dan tim pengusul ialah: bertanggung jawab, dan berani menghadapi tantangan. Pelatihan ini akan diberikan secara online oleh salah satu anggota tim yang merupakan dosen program studi Psikologi. Pelatihan soft skill diberikan di depan untuk memberi motivasi tambahan bagi para peserta untuk mengikuti rangkaian pelatihan pemrograman PLC yang cukup panjang.

Pelatihan Pemrograman PLC: Berikut ini materi pelatihan pemrograman PLC yang diambil dari salah satu buku teks PLC (Wicaksono, 2009):

- Konsep automasi sistem berbasis PLC
- PLC hardware
- Pemrograman bit PLC
- Instruksi Timer dan Counter PLC

Pelatihan akan dilakukan secara online, dimana trainer memberikan pelatihan secara live melalui Zoom (synchronous). Selain itu, para peserta dapat mengakses video – video pelatihan (asynchronous) melalui web: <https://akudemi.com> yang sudah disiapkan oleh tim.

Penyerahan PLC training kit ke sekolah: Tim abdimas akan memberikan sebuah PLC training kit ke sekolah, sehingga siswa dan guru dapat mencoba secara langsung materi – materi yang diberikan saat pelatihan online. Selain itu, ke depan akan diadakan sertifikasi untuk guru SMK, dimana training kit ini dapat dijadikan alat untuk praktek saat ujian sertifikasi.

Pendampingan Persiapan Sertifikasi Kompetensi bidang PLC: Tim abdimas akan memberikan pendampingan lanjutan untuk menyiapkan dua orang guru dalam mengikuti uji kompetensi untuk mendapatkan sertifikat kompetensi dari BNSP.

HASIL dan PEMBAHASAN

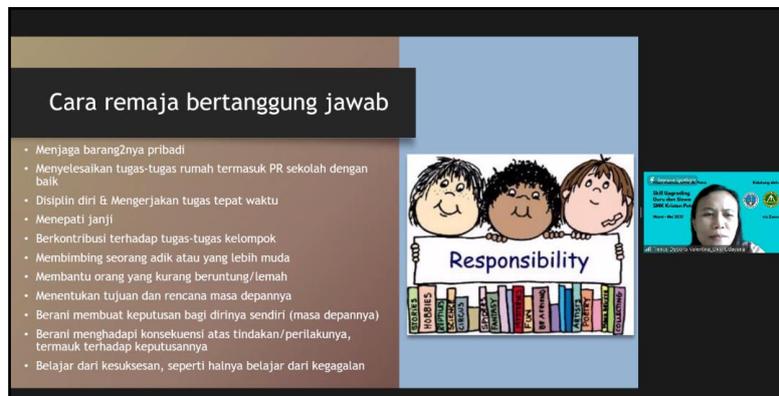
Bagian berikut menunjukkan hasil dan pembahasan dari kegiatan abdimas yang telah dilakukan

Pelatihan Soft Skill: Pelatihan pertama yang diberikan kepada para siswa ialah pelatihan Soft Skill yang diadakan dua kali oleh anggota tim, dengan detail sebagai berikut: Materi 1: The Power of Responsibility

Pelatihan ini diadakan pada tanggal 18 Maret 2021, 15.00 – 16.30 WIB dengan tujuan mengajarkan siswa untuk tidak menyalahkan orang lain dan memiliki tanggung jawab pribadi yang akan bermanfaat untuk masa depan mereka nantinya. Siswa diajak untuk berdiskusi melalui studi kasus dan film pendek. Respons siswa cukup baik dan mereka memberikan jawaban – jawaban yang positif dan konstruktif terkait topik ini. 15 orang siswa dan guru menghadiri sesi ini. Berikut ini beberapa screenshot yang diambil saat pelatihan.

Materi 2: Menghadapi Tantangan

Pelatihan ini diadakan pada tanggal 25 Maret 2021, 15.00 – 16.30 WIB dengan tujuan untuk menyiapkan para siswa untuk berani menghadapi tantangan, bahkan yang tampak terlalu berat sekalipun. Para siswa diajak menyimak film pendek dan paparan dari pembicara terkait topik ini. Para siswa memberi respons yang baik saat berdiskusi dengan pembicara. 18 orang siswa dan guru mengikuti pelatihan ini. Gambar 2 – 4 menunjukkan beberapa screenshot yang diambil saat pelatihan.



Gambar 2. Screenshot materi pelatihan soft skill 1



Gambar 3. Screenshot materi pelatihan soft skill 2

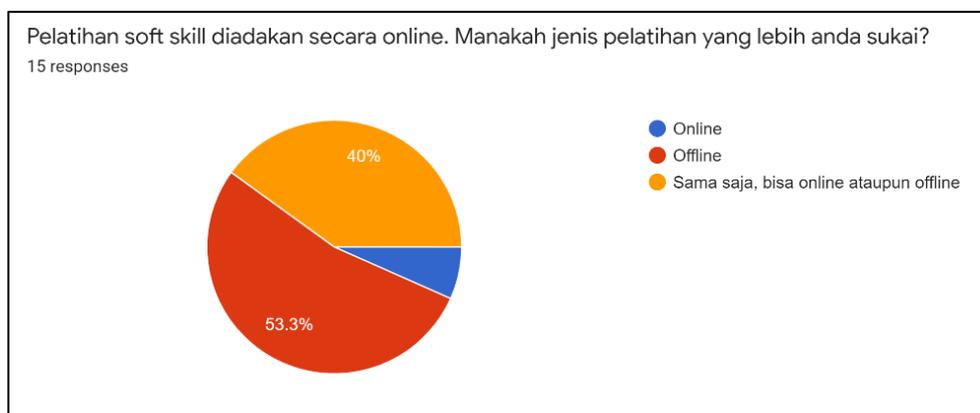


Gambar 4. Screenshot peserta pelatihan soft skill 2

Dari hasil survey yang melibatkan 15 orang peserta (12 siswa dan 3 guru), 53.3 % menyatakan sangat setuju, dan 46.7 % menyatakan setuju jika pelatihan soft skill ini bermanfaat dan tepat sasaran untuk meningkatkan rasa tanggung jawab dan keberanian menghadapi tantangan, khususnya bagi para siswa SMK Kristen Petra. Terkait mode pelatihan, 53.3 % menyatakan lebih menyukai pelatihan offline, 6.7 % memilih online, sedang 40 % menyatakan tidak ada perbedaan antara pelatihan online maupun offline. Gambar 5 dan 6 menunjukkan hasil survey dalam pie chart.



Gambar 5. Survey tentang manfaat pelatihan soft skill



Gambar 6. Survey tentang mode pelatihan soft skill

Pelatihan Pemrograman PLC: Pelatihan Pemrograman PLC diadakan 5 kali dengan pembagian materi seperti yang tampak pada Tabel 1:

Tabel 1. Jadwal dan materi pelatihan

Tanggal	Materi	Jumlah peserta
8 April 2021	Pengenalan automasi sistem	13 orang
22 April 2021	Pengenalan relay dan PLC	11 orang
6 Mei 2021	Pengenalan PLC Modicon M221	14 orang
3 Juni 2021	Pengenalan Machine Expert Basic	13 orang
17 Juni 2021	Addressing dan penggunaan coil dan contact untuk pemrograman	10 orang

Pada pertemuan pertama, peserta diajarkan tentang konsep automasi sistem berbasis PLC. Komponen – komponen dan cara kerja sistem otomatis dijabarkan di sini. Kemudian peserta juga mempelajari cara kerja, jenis – jenis dan kegunaan relay. Relay penting dipelajari karena perannya untuk mengendalikan sistem otomatis sebelum era mikroprosesor. Di bagian terakhir dijelaskan apa kelebihan PLC dibanding relay sehingga PLC menggantikan relay sebagai kontroler. Terminologi pada relay juga sering digunakan di dunia PLC.

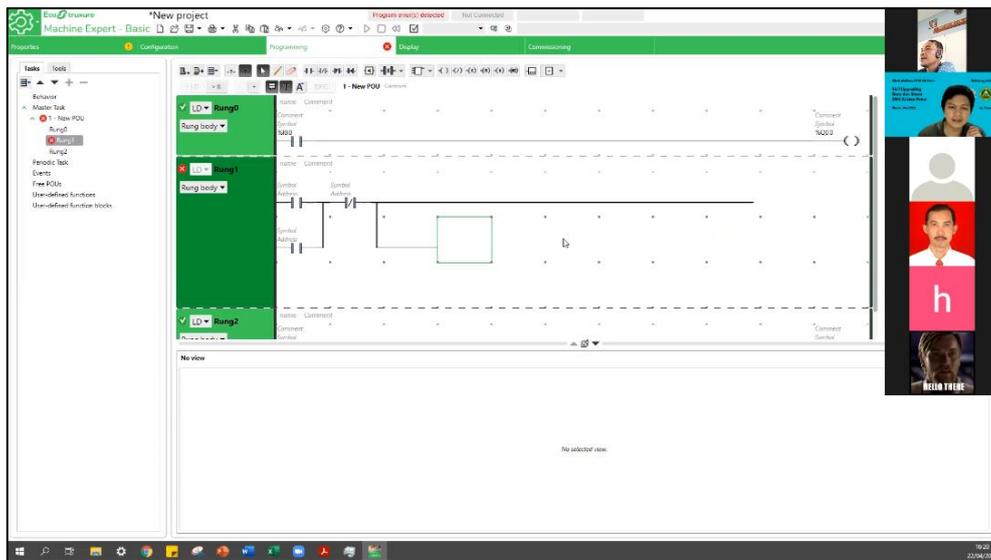
Pada pertemuan ke dua, peserta mulai diperkenalkan definisi PLC, jenis – jenis PLC dan komponen – komponen penyusunnya. Selain itu juga akan dijelaskan tentang keluarga PLC M221 yang akan digunakan selama pelatihan. Ada beberapa tipe PLC M221 yang dibedakan berdasar fitur, dan kelengkapan bagiannya. Machine Expert Basic sebagai software pemrogram PLC (yang sifatnya free) akan diperkenalkan pada peserta. Fitur, menu, serta mekanisme untuk download program ke PLC juga dijelaskan di sini.

Addressing PLC akan dijelaskan berikutnya, dan pemrograman dengan coil dan contact akan langsung dicoba dengan latihan – latihan. Gerbang – gerbang logika juga diberikan untuk dicarikan padanannya dengan PLC. Teknik self holding dan interlocking, serta penggunaan special coil dan contact juga dilakukan di sini. Penggunaan instruksi timer dan counter akan menjadi bagian akhir yang diberikan.

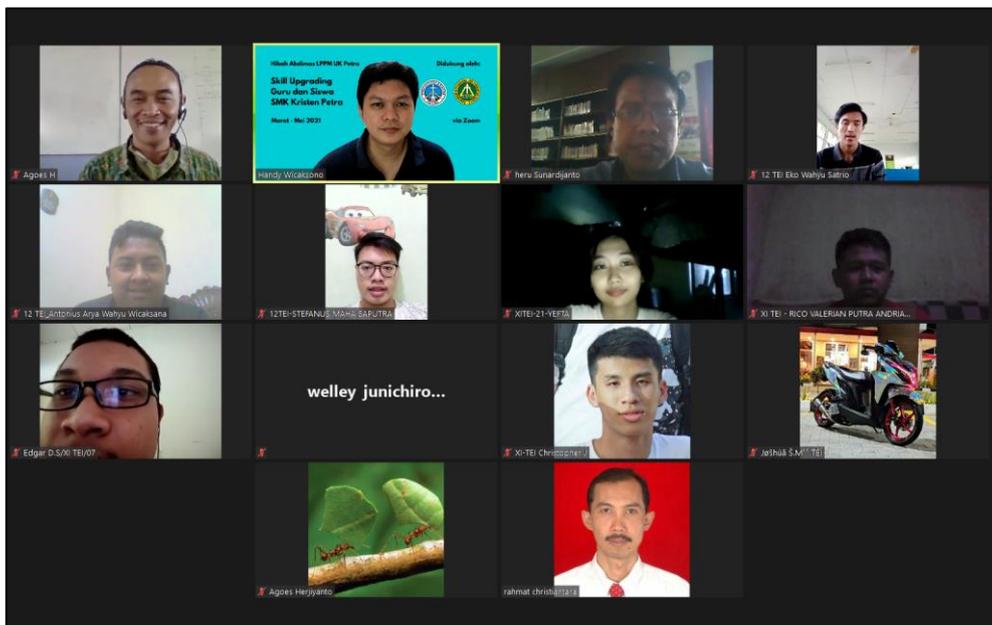
Pelatihan diadakan secara *live* melalui Zoom dimana *trainer* menyampaikan materi dan menunjukkan cara penggunaan *software* Machine Expert Basic secara langsung kepada siswa dan guru SMK Kristen Petra. Selain konsep, juga diberikan latihan – latihan, dengan harapan para peserta dapat lebih memahami logika pemrograman dengan PLC. Gambar 7 – 9 menunjukkan beberapa *screenshot* tampilan saat pelatihan PLC online.



Gambar 7. Screenshot presentasi PLC

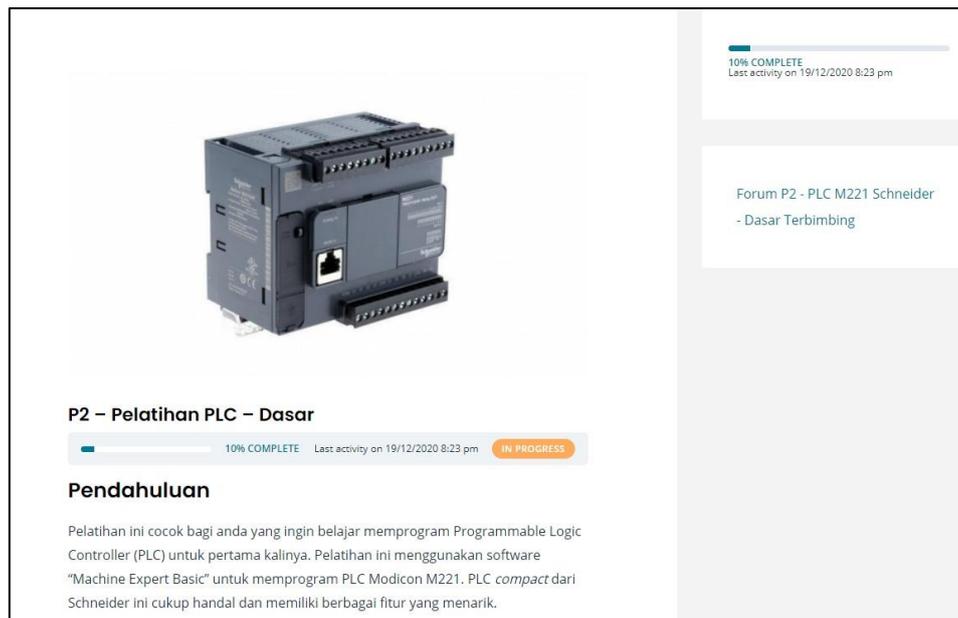


Gambar 8. Pemrograman PLC dengan Machine Expert Basic

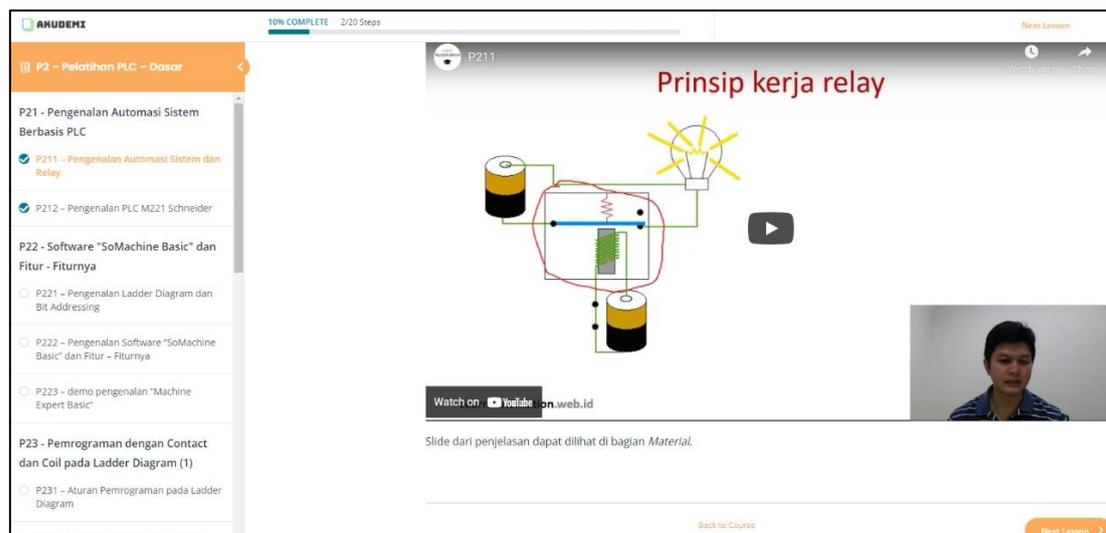


Gambar 9. Screenshot peserta pelatihan PLC online

Selain itu, para peserta juga dapat mengikuti materi pelatihan melalui web: <https://akudemi.com> yang telah disiapkan tim. Gambar 10-11 menampilkan beberapa tampilan web yang telah kami siapkan untuk guru dan siswa.



Gambar 10. Tampilan awal web pelatihan PLC online



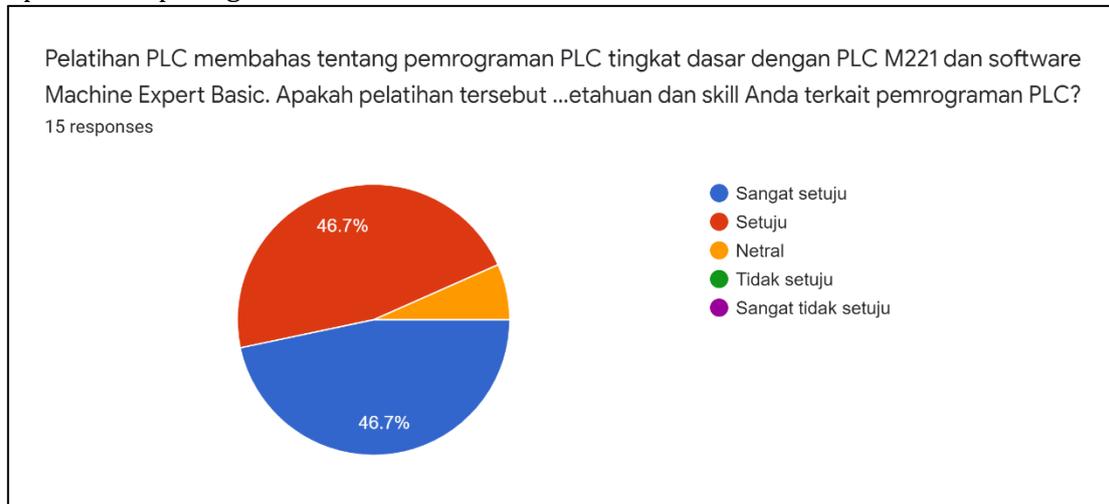
Gambar 11. Tampilan web dengan video pelatihan

Meski pelatihan berjalan cukup lancar, masih ada beberapa kendala yang muncul:

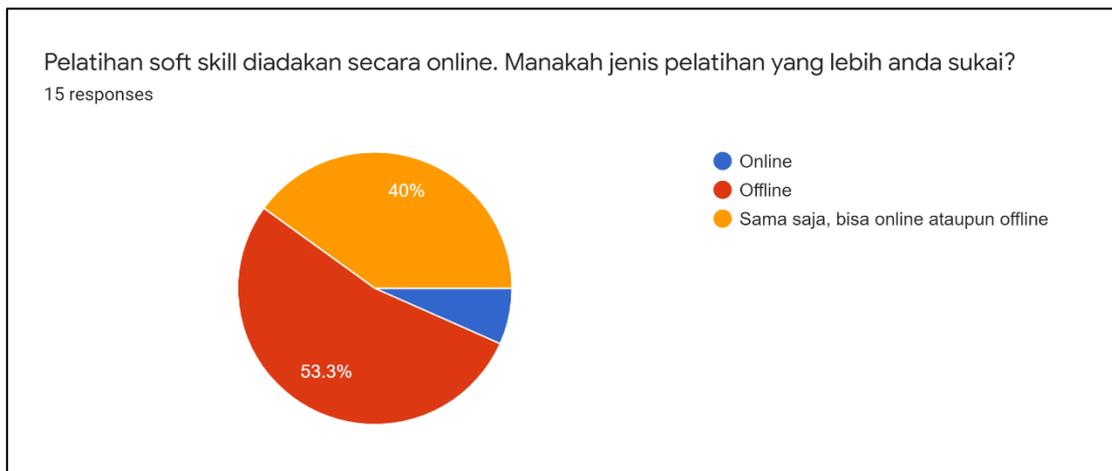
- Sebagian siswa tidak memiliki laptop atau komputer dan mengikuti pelatihan menggunakan hand phone. Hal ini menyulitkan karena mereka tidak dapat membagikan program yang telah dibuat dan mendapat masukan dari trainer untuk perbaikan.
- Pelatihan diadakan di sore hari (jam 15.00) sehingga siswa yang kebanyakan kelas 3 sudah cukup lelah karena sudah masuk sekolah mulai dari pagi.
- Jaringan internet peserta kadang – kadang tidak stabil sehingga tidak bisa sepenuhnya mengikuti pelatihan dengan lancar.

Dari hasil survey tentang manfaat pelatihan untuk meningkatkan pengetahuan dan skill pemrograman PLC, 46.7 % menyatakan sangat setuju, 46.7 % menyatakan setuju, dan 6.7 % menyatakan netral. Hal ini berarti mayoritas peserta dapat merasakan manfaat pelatihan ini. Kemudian 60 % memilih pelatihan diadakan secara offline, 6.7 % memilih

online, dan 33.3 % berpendapat sama saja antara pelatihan offline dan online. Hasil survey dapat dilihat pada gambar 12 dan 13 berikut.

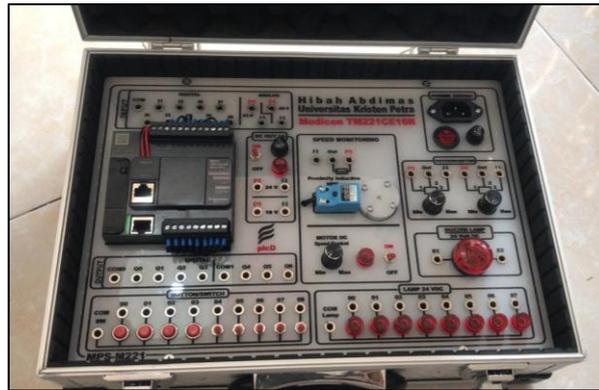


Gambar 12. Hubungan antara pelatihan pemrograman PLC dan peningkatan kemampuan dan skill



Gambar 13. Pemilihan mode pelatihan PLC

Penyerahan training kit PLC: Bekerja sama dengan pihak eksternal (CV Udin Jaya), kami mempersiapkan PLC training kit yang dihibahkan ke SMK Kristen Petra. PLC yang digunakan ialah PLC Modicon M221, dilengkapi dengan simulator switch, lampu, dan motor DC. Training kit ini dapat digunakan untuk mensimulasikan program – program yang dibuat peserta. Selain itu, training kit ini juga dapat digunakan sebagai media praktek untuk pelaksanaan sertifikasi kompetensi bidang PLC. Gambar 14 menunjukkan tampilan dari PLC training kit, sedang Gambar 15 menunjukkan foto serah terima PLC training kit ke SMK Kristen Petra.



Gambar 14. PLC training kit yang didonasikan



Gambar 15. Penyerahan PLC training kit ke SMK Kristen Petra

Pendampingan persiapan sertifikasi kompetensi BNSP bidang PLC: Setelah melakukan pelatihan bagi siswa – guru dan memberikan *training kit* PLC, juga diadakan pendampingan lanjutan untuk persiapan bagi dua orang guru untuk mengikuti sertifikasi kompetensi BNSP di bidang PLC. Pendampingan lanjutan diadakan di laboratorium Telematika, Universitas Kristen Petra, dimana tim dosen memberikan penjelasan dan demonstrasi lanjutan dengan menggunakan *training kit* PLC yang telah diberikan.

Pelaksanaan uji kompetensi dilakukan oleh LSP Elektronika Nasional, bertempat di SMK Kristen Petra (lihat Gambar 16), dengan memanfaatkan *training kit* yang telah dihibahkan. Setelah dilakukan ujian tulis dan praktek, dua orang guru dinyatakan kompeten dan mendapatkan sertifikat kompetensi dengan topik “Klaster Pengoperasian Peralatan Elektronika Berbasis PLC” dari BNSP yang berlaku selama tiga tahun. Keberhasilan dua guru mendapatkan sertifikat kompetensi menunjukkan bahwa pelatihan berjalan dengan cukup efektif.



Gambar 16. Peserta uji kompetensi bersama asesor

KESIMPULAN

Usaha peningkatan skill untuk siswa dan guru SMK Kristen Petra telah dilakukan dengan memberikan pelatihan soft skill tentang pentingnya tanggung jawab dan keberanian untuk menerima tantangan dan pelatihan hard skill terkait pemrograman PLC. Kedua pelatihan diadakan secara online. Sebagian besar peserta merasa dua pelatihan tersebut dapat meningkatkan soft skill (53.3 % sangat setuju, dan 46.7 % setuju) dan kemampuan pemrograman PLC (46.7 % sangat setuju, 46.7 % setuju). Namun demikian mayoritas peserta (18 peserta yang terdiri dari guru dan siswa) memilih untuk diadakan pelatihan offline jika memungkinkan. Sebuah PLC *training* kita juga telah diberikan kepada sekolah, supaya siswa dan guru dapat mensimulasikan program mereka secara langsung. Pelatihan PLC terbukti cukup efektif dikarenakan dua orang guru peserta pelatihan telah berhasil mendapatkan sertifikat kompetensi bidang PLC dari BNSP.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim penulis mengucapkan terima kasih untuk LPPM - UK Petra yang telah mendanai kegiatan abdimas ini, serta SMK Kristen Petra yang telah menerima kami untuk melaksanakan kegiatan abdimas.

DAFTAR PUSTAKA

- Richard, M. (2018) Ini Penyebab Lulusan SMK di Indonesia Sulit Dapat Kerja, <https://ekonomi.bisnis.com/read/20181101/12/855591/ini-penyebab-lulusan-smk-di-indonesia-sulit-dapat-kerja>
- Polonia, B. S. E., Yusuf, Y., Helanianto, H., & Ruchiyat, A. (2021). Peningkatan Kompetensi Siswa SMK Negeri 2 Ketapang Jurusan Teknik Pemesinan Melalui Pelatihan Software AUTOCAD. *Abdimas Dewantara*, 4(1), 76-82.
- Kristanto, T., Rahmawati, D., Nurdin, A., Putro, F. W., Wicaksono, A. Y., & Sholik, M. (2019). Pelatihan Keterampilan Web Design bagi Siswa SMK Negeri 1 Surabaya. *Randang Tana - Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(2), 153-160.
- Imron, M., Krisbiantoro, D., & Arsi, P. (2021). Peningkatan Kompetensi Bagi Siswa Melalui Pelatihan dan Pendampingan Jaringan Komputer Pada Sekolah Menengah Kejuruan Ma'arif NU 1 Karanglewas Purwokerto. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(3), 545-551.
- Zubaedah, N. (2019). Lulusan SMK Bakal Dibekali Sertifikat, <https://edukasi.sindonews.com/berita/1397340/144/lulusan-smk-bakal-dibekali-sertifikat>
- Wicaksono, H. (2009). *Programmable Logic Controller–Teori, Pemrograman dan Aplikasinya dalam Otomasi Sistem*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

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