



**FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT**

PROSIDING

**WEBINAR HASIL PENELITIAN DAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



**PEREKONOMIAN DAN BISNIS PASCA
PANDEMI SERTA AKSELERASI PEMULIHAN
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT**

Banjarmasin, 05 November 2020

PROSIDING

WEBINAR HASIL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

“Perekonomian dan Bisnis Pasca Pandemi Serta Akselerasi Pemulihan”

**Banjarmasin
5 November 2020**



Penerbit:

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Lambung Mangkurat

PROSIDING

WEBINAR HASIL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT “Perekonomian dan Bisnis Pasca Pandemi Serta Akselerasi Pemulihan”

Penanggung Jawab

Dr. Atma Hayat, Drs.Ec., M.Si, Ak., CA.

Koordinator Kegiatan

Dr. Muzdalifah, SE, M.Si.

Steering Committee

Dr. Atma Hayat, Drs.Ec., M.Si, Ak., CA., *Universitas Lambung Mangkurat*

Ahmad Rifani, SE, MM, *Universitas Lambung Mangkurat*

Dr. Lilik Sugiharti, SE, M.Si, *Universitas Airlangga*

Dr. Hastarini Dwi Atmanti, SE, M.Si, *Universitas Diponegoro*

Dr. Wahyudin Nor, SE, M.Si, Ak, CA, CSRS, CSRA, *Universitas Lambung Mangkurat*

Dr. Hj. Ade Adriani, SE, M.Si, Ak, CA, *Universitas Lambung Mangkurat*

Dr. H. Ahmad Yunani, SE, M.Si, *Universitas Lambung Mangkurat*

Dr. Muzdalifah, SE, M.Si., *Universitas Lambung Mangkurat*

Ayu Oktaviani, SE, M.Si, Ak, CA, *Universitas Lambung Mangkurat*

Hj. Dahniar, SE, M.Si, *Universitas Lambung Mangkurat*

Wawan Gustiawan, SE, *Universitas Lambung Mangkurat*

Fauzan Rusyadi, S.Kom, *Universitas Lambung Mangkurat*

Irma Anggraeni, S.Ak, *Universitas Lambung Mangkurat*

Adriansyah, S.Pd, *Universitas Lambung Mangkurat*

Muslimin, SE, MM, *Universitas Lambung Mangkurat*

Ahmad Nuryadi, A.Md, *Universitas Lambung Mangkurat*

Dheo Tegar Pratama, S.ST, *Universitas Lambung Mangkurat*

Ahmad Ariyandi, A.Md, *Universitas Lambung Mangkurat*

M. Said Ramadhan, *Universitas Lambung Mangkurat*

M. Rilo Aditya, SM, *Universitas Lambung Mangkurat*

Erna Rusnani, SE, MM, *Universitas Lambung Mangkurat*

Maria Ulfah, SE, *Universitas Lambung Mangkurat*

Reviewer

Dr. Lilik Sugiharti, SE, M.Si, *Universitas Airlangga*

Dr. Hastarini Dwi Atmanti, SE, M.Si, *Universitas Diponegoro*

Dr. Wahyudin Nor, SE, M.Si, Ak, CA, CSRS, CSRA, *Universitas Lambung Mangkurat*

Dr. Muzdalifah, SE, M.Si., *Universitas Lambung Mangkurat*

Editor Ahli

Dr. Dewi Rahayu, SE, MP

Sri Maulida, S.E.Sy., M.E.I.
Akhsanul Rahmatullah, SE, ME.

Editor Pelaksana

Noor Elyin Basri, S.Sos

Penerbit

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat
Hasan Basri No.29, Pangeran, Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin,
Kalimantan Selatan 70123

Email prosidingpkmfebulm@gmail.com

Telp./Fax (0511) 3305116 / 3306654

Hp. +62-811-518-848 (Muzdalifah)

Cetakan Pertama, Desember 2020

ISBN: 978-602-53802-2-8

Hak cipta dilindungi undang-undang.

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari penerbit.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

Alhamdulillah puji dan syukur kami sampaikan kehadiran Allah SWT, yang atas rahmat dan karunia-Nya pada tahun ini Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat memasuki usia 62 tahun pada tanggal 21 September 2020, Terjadinya Pandemi Covid 19 telah memporakporandakan perekonomian Indonesia, sehingga triwulan kedua pertumbuhan ekonomi mengalami kontraksi 2,97% (yoy). Sektor-sektor yang terdampak sedemikian luas dan dari usaha besar sampai usaha kecil. Peran Pemerintah dalam usaha menghadapi kondisi ini sangat krusial, dalam kebijakan fiskal telah *menggelontorkan* stimulus fiskal untuk menahan turunnya aktivitas perekonomian dengan memberikan bantuan sosial ke masyarakat kecil yang terdampak baik untuk menjaga konsumsi maupun dari sisi produksi dengan memberikan stimulus berupa pemberian subsidi bunga bagi UMKM dan berbagai program lainnya bagi dunia usaha.

Webinar Hasil-Hasil Pengabdian Kepada Masyarakat ini sebagai wadah bagi insan akademis untuk mensosialisasikan aplikasi keilmuan yang telah dilakukan untuk kemaslahatan umat, sebagai wujud peran nyata yang dilakukan oleh akademisi untuk menghidupkan kembali perekonomian melalui pemberian pembimbingan kepada masyarakat untuk bisa bangkit dari keterpurukan ekonomi akibat pandemi, memberikan bekal buat penentu dan pengambil kebijakan untuk bisa melakukan perencanaan dan penganggaran keuangan yang bisa bermanfaat bagi masyarakat banyak. Akhir kata semoga prosiding dengan tema "Perekonomian dan Bisnis Pasca Pandemi serta Akselerasi Pemulihan" ini bisa memberikan manfaat dan menjadi berkah bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah berusia 62 tahun Aamiin yaa Rabbal Alamiin

Walaikumsalam Wr.Wb.

DAFTAR ISI

Cover	i
Dewan Editor	ii
Kata Pengantar	iv
Daftar Isi	v
Peningkatan Kemampuan dalam Pengelolaan Keuangan Desa bagi Aparatur Pemerintah Desa Manarap Baru Kecamatan Kertak Hanyar Kabupaten Banjar Sarwani, Kadir, Lili Safrida	1-8
Peningkatan Kemampuan Penerapan Standar Akuntansi EMKM Bagi Guru SMK di Kota Banjarmasin Sarwani, Fahmi Rizani, Rusma Nailiah, Lili Safrida, Dwianto Mukhtar Latif	9-14
Pelatihan Akuntansi Pesantren pada Pondok Pesantren di Kota Banjarmasin Wahyudin Nor, Rasidah, Muhammad Hudaya, Nordiansyah	15-20
Pelatihan Kewirausahaan Bagi Narapidana di Lapas Kelas IIA Teluk Dalam Kota Banjarmasin Rizali, Noor Rahmini, Saipudin, Wita Karina Ramlan	21-25
Diversifikasi Produk Olahan Jamur Tiram di Kecamatan Mandastana Kabupaten Barito Kuala Kalimantan Selatan Dahniar, Akhid Yulianto, Edi Mikrianto, Shilma Irvania Al Difa	26-32
Implementasi Kurikulum <i>Outcome Base Education</i> (OBE) Program Magister Akuntansi (S2) Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat Syaiful Hifni, Akhmad Sayudi, Atma Hayat, A. Kadir	33-46
Peningkatan Kesejahteraan Kelompok Tani “Cahaya Makmur” Desa Jejangkit Batola Melalui Pencatatan Keuangan Sederhana dan Strategi Pemasaran RR Yulianti Prihatiningrum, Gusti Rina Fariany, Muhammad Rizky, Ahmad Muhazir, Yeni Mahfuzah.....	47-52
Program Kemitraan Masyarakat (PKM) Peningkatan Kesejahteraan Kelompok Usaha Masyarakat Melalui Pelatihan Manajemen Pemasaran Bisnis di Desa Berangas Timur Kabupaten Barito Kuala Marijati Sangen	53-59

Program Kemitraan Masyarakat (PKM) Manajemen Bisnis untuk Meningkatkan Kesejahteraan Kelompok Masyarakat Melalui Sistem Pertanian Terpadu di Desa Sungai Lumbah Handil Pinang II Kabupaten Barito Kuala	
Meiske Claudia.....	60-66
Program Kemitraan Masyarakat (PKM) Bagi Peningkatan Kesejahteraan Pengrajin “Tanggung” Melalui Peningkatan Diversifikasi Produk Pada Kelompok Pengrajin Tanggui Di Kelurahan Alalak Selatan Banjarmasin	
Hastin Umi Anisah, Ikhwan Faisal	67-74
Pengembangan Pengelolaan Bisnis Pengrajin Enceng Gondok di Kabupaten Hulu Sungai Utara (HSU) – Kalimantan Selatan	
Nuril Huda, Siti Aliyati Albushairi	75-85
Pelatihan Penggunaan Tabel Input–Output untuk Perencanaan Ekonomi Bagi Perencana dan Pembuat Kebijakan	
M. Handry Imansyah, Muzdalifah, Dewi Rahayu, Hidayatullah Muttaqin, Sri Maulida, Na’imatul Aufa, Syahrituah Siregar	86-92
Strategi Bisnis UMKM di Era New Normal	
Arief Budiman, Ahmad Rifani, Zainal Abidin, Redawati, Abdurrahman Sadikin, Suyatno.....	93-96
Pendampingan Penyuluhan Ekonomi Kreatif Dan Kewirausahaan Berbasis Multimedia Bagi Masyarakat Nelayan Di Desa Aluh-Aluh Besar Kecamatan Aluh-Aluh Kabupaten Banjar	
Yunita Sopiana, M. Anshar Nur, Nasruddin.....	97-102
Pelatihan Analisis Data untuk Percepatan Penyelesaian Tugas Akhir pada Masa Pandemi Covid-19 dengan SPSS	
Meina Wulansari Yusniar, Doni Stiadi, Maya Sari Dewi, Rusdayanti Asma, Muhammad Ziyad, Ali Sadikin, Fahmi Roy Dalimunthe	103-108

PENINGKATAN KEMAMPUAN DALAM PENGELOLAN KEUANGAN DESA BAGI APARATUR PEMERINTAH DESA MANARAP BARU KECAMATAN KERTAK HANYAR KABUPATEN BANJAR

Sarwani*, Kadir, Lili Safrida
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lambung Mangkurat
[*sarwani@ulm.ac.id](mailto:sarwani@ulm.ac.id)

ABSTRAK

Tujuan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini adalah meningkatkan profesionalitas aparatur Desa dalam pengelolaan keuangan desa. Selain itu, program ini sangat berguna sebagai upaya untuk melakukan pencegahan dini potensi penyelewengan dana desa, sehingga para pengelola keuangan dana desa dapat terhindar dari masalah hukum di kemudian hari. Sasaran program ini adalah aparatur pengelola keuangan desa Manarap Baru Kecamatan Kertak Hanyar Kabupaten Banjar, terdiri dari Ketua Badan Permusyawaratan Desa (BPD), Pjs Kepala Desa/*Pembakal*, Sekretaris Desa, Kaur Keuangan (Bendahara), Kaur Perencanaan dan Umum, Kasi Pelayanan dan Kesra, Kasi Pemerintahan, Staf Kaur dan beberapa Kepala Lingkungan.

Metode pelaksanaan dilakukan dengan memberikan penyuluhan pelatihan dan praktik serta tanya jawab terkait dengan pengelolaan keuangan desa. Materi penyuluhan/pelatihan yang diberikan mencakup perencanaan, pelaksanaan, penatausahaan, pertanggungjawaban, dan pelaporan keuangan desa. Kegiatan ini melibatkan tenaga ahli/nara sumber dari Tim Pengabdian FEB Universitas Lambung Mangkurat dan turut dilibatkan mahasiswa sebagai asisten tim pengabdian.

Hasil yang dicapai dari program pengabdian ini adalah: (a) meningkatnya sistem akuntabilitas pengelolaan keuangan desa; (b) meningkatnya keterampilan aparatur pemerintah Desa Manarap Baru dalam penatausahaan keuangan desa; (c) terhindarnya masalah hukum terkait dengan pengelolaan keuangan desa pada aparatur pemerintah desa; dan (d) meningkatnya kepercayaan masyarakat.

Kata Kunci: Pengelolaan Keuangan, Penatausahaan, Pelaporan keuangan

ABSTRACT

The purpose of the Community Service Activity (PKM) is to increase the professionalism of village officials in village financial management. In addition, this program is very useful as an effort to prevent the potential deviation of village fund, so that the village fund managers can avoid legal problems in the future. The target of this program is the financial management officials of Manarap Baru Village, Kertak Hanyar Subdistrict, Banjar Regency; consist of The Head of the Village Council (BPD), The Village Head, The Village Secretary, The Treasury Coordinator (Treasurer), The Planning and General Affairs Coordinator, The Services and People's Welfare Coordinator, The Administrative Coordinator, Coordinator staff and several Coordinators of the Environment.

The implementation method was carried out by providing the training, the practices, and questions and answers related to the village financial management. The counseling/training materials provided are planning, implementation, administration, accountability, and village financial report. This activity involved the experts/interviewees

from the Community Service Team of Economic and Business Faculty of Lambung Mangkurat University. Besides, it also involved the students as Assistants of The Community Service Team.

The results achieved from this Community Service Program are: (a) the accountability system of village financial management is improved; (b) the skills in village financial administration of the Manarap Baru Village officials is improved; (c) the legal problems related to village financial management can be avoided; and (d) the public trust in increased.

Keywords: *Financial Management, Administration, Financial Report*

PENDAHULUAN

Desa adalah kesatuan masyarakat hukum yang memiliki kewenangan untuk mengatur dan mengurus kepentingan masyarakat setempat berdasarkan asal usul dan adat istiadat setempat yang diakui dalam sistem pemerintahan Nasional dan berada di daerah Kabupaten. Dengan kewenangan untuk mengatur dan mengurus kepentingan masyarakat setempat maka desa memiliki organisasi pemerintahan desa yang terdiri dari pemerintahan desa dan Badan Permusyawaratan Desa.

Pemerintah Desa yang terdiri dari Kepala Desa dan aparat desa memiliki tugas penyelenggaraan pemerintah desa baik dalam hal pelayanan bagi masyarakat desa, pembinaan perekonomian desa, maupun menjaga ketertiban dan ketentraman desa. Di samping itu bersama-sama dengan Badan Permusyawaratan Desa membentuk Peraturan Desa yang mengatur kepentingan Desa dan yang terkait dengan pembebanan terhadap masyarakat desa.

Pentingnya tugas dan fungsi dari aparat desa baik dalam hal pelayanan bagi masyarakat maupun pelaksanaan tata administrasi Desa sampai dengan pembentukan Peraturan Desa tentu saja memerlukan kemampuan dan pengetahuan dari pemerintah Desa. Terutama aparat Desa sudah barang tentu harus memiliki kemampuan dan pengetahuan dalam pelaksanaan penatausahaan keuangan Desa, terutama Desa-Desa yang tingkat pendidikan aparat desanya masih rendah. Sehingga sangat memerlukan adanya pendampingan dari lembaga perguruan tinggi yang berkompeten dalam pembinaan dan pendampingan bagi aparat desa dalam pelaksanaan manajemen keuangan desa.

Pengelolaan keuangan desa dilakukan oleh Kepala Desa yang dituangkan dalam Peraturan Desa tentang Anggaran Pendapatan dan Belanja Desa. Pedoman pengelolaan keuangan desa ditetapkan oleh bupati/walikota dengan berpedoman pada Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 37

Tahun 2007 tentang Pedoman Pengelolaan Keuangan Desa. Keuangan Desa dikelola berdasarkan azas-azas transparan, akuntabel, partisipatif serta dilakukan dengan tertib dan disiplin anggaran, dan dikelola dalam masa 1 (satu) tahun anggaran yakni mulai 1 Januari sampai dengan tanggal 31 Desember.

Dengan adanya program pemerintah satu milyar satu desa diharapkan tidak hanya terjadi peningkatan pembangunan infrastruktur desa saja. Namun lebih dari itu, pemerintah desa juga mampu menciptakan iklim lingkungan yang lebih kondusif di wilayah pedesaan. Termasuk juga mengubah bidang kepemudaan, ketertiban, dan keamanan lingkungan pedesaan. Dengan adanya dana desa itu seluruh jajaran pemerintah desa bersama masyarakat diberi keleluasaan sebesar-besarnya untuk membangun desanya sendiri sesuai skala prioritas yang dibutuhkan masyarakat.

Alokasi dana 1 milyar yang diperuntukkan masing-masing desa, kedepannya juga diarahkan untuk pemberdayaan masyarakat desa bidang keamanan, bidang ketrampilan, peningkatan pendapatan desa melalui Badan Usaha Milik Desa (BUMDes), peningkatan pelayanan kesehatan, menunjang 10 program pokok PKK, membangun sarana pendidikan, sarana olah raga, dan karang taruna.

Selanjutnya untuk meningkatkan sistem keamanan dan ketentraman Desa, pembangunan sarana publik dan sarana perekonomian desa, pembuatan irigasi, jembatan, los pasar, serta lumbung pangan dan yang tidak kalah pentingnya untuk kegiatan gotong-royong, peningkatan modal BUMdes, pengembangan usaha mikro, kecil dan menengah, pemasaran produk dan serangkaian program lain demi terwujudnya kesejahteraan masyarakat pedesaan yang lebih baik. Kecamatan Kertak Hanyar Kabupaten Banjar adalah Kecamatan yang mengalami perkembangan cukup pesat karena Kecamatan ini menjadi daerah perluasan perkotaan sebagai dampak dari kemajuan dan perkembangan Ibu Kota Provinsi Kalimantan Selatan yaitu Kota Banjarmasin. Untuk itu sangat diperlukan adanya sistem tata kelola keuangan desa. Sehingga harus didukung oleh kemampuan dan keterampilan dari aparat terutama aparat Desa secara optimal.

Berdasarkan hasil penelitian dari Nurul Qomariah (2013) tentang Akuntabilitas Alokasi Dana Desa pada Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Pemerintah Desa (BPMPD) dalam wilayah Kabupaten Banjar dalam penelitiannya disimpulkan bahwa ternyata pertanggungjawaban ADD baik secara teknis maupun administrasi sudah berjalan baik, namun dalam hal pertanggungjawaban administrasi keuangan kompetensi sumber daya manusia pengelola

merupakan kendala utama, sehingga masih memerlukan pendamping dari aparat pemerintah daerah guna penyesuaian perubahan aturan setiap tahun.

Berdasarkan data dan penjelasan Camat dan Sekretaris Camat bahwa dari 13 Desa/Kelurahan di Kecamatan Kertak Hanyar masih ada desa desa yang kurang mampu melaksanakan penatausahaan keuangan secara optimal. Hal ini dapat dilihat dari belum terisinya data-data administrasi desa. Asumsi sementara bahwa kondisi di atas disebabkan karena kurangnya kemampuan aparat Desa khususnya Sekretaris Desa dalam menjalankan tugas dan fungsinya dalam penyelenggaraan adminstrasi keuangan Desa.

Desa Manarap Baru yang masyarakatnya minim pengetahuan dengan rata-rata pekerjaan sebagai petani, buruh dan sebagian kecil belum mendapat pekerjaan dan bagi pembangunan di desa masih banyak yang perlu dibenahi untuk mencapai kesempurnaan yang lebih baik . Sehingga perlunya pemahaman tentang pengelolaan dana desa di desa tersebut apakah sudah sesuai dengan PERMENDAGRI Nomor 113 Tahun 2014 yang menerapkan transparansi dan akuntabilitas melalui pengelolaan Dana Desa tersebut.

Pengelolaan Keuangan Desa merupakan upaya untuk mendukung penyelenggaraan Pemerintah Desa, pelaksanaan pembangunan Desa, pembinaan masyarakat Desa dan pemberdayaan masyarakat Desa. Pengelolaan keuangan merupakan suatu siklus yang terdiri dari perencanaan, penganggaran dan pelaksanaan, penatausahaan, pelaporan, pertanggungjawaban, pembinaan dan pengawasan, pelaporan serta pemantauan dan evaluasi. Siklus tersebut merupakan rangkaian terpadu dan terintegrasi, dimana tahap satu dengan tahap lainnya merupakan suatu rangkaian. Oleh karena itu, tahap-tahap dalam pengelolaan keuangan Desa harus dilakukan perbaikan secepat mungkin sehingga tahap-tahap berikutnya berjalan dengan baik.

Dalam pengelolaan keuangan Desa harus berpegang pada tata pemerintah yang baik, yaitu partisipasi, akuntabilitas, transparansi dan keadilan. Siklus pengelolaan keuangan Desa tidak akan berjalan tanpa adanya tata Pemerintahan Desa yang baik. Oleh karena itu, peran serta pihak-pihak diluar Pemerintah Desa dan Badan Permusyawaratan Desa (BPD), seperti tokoh Desa, tokoh agama, perwakilan dari kaum perempuan, perwakilan dari kaum petani, perwakilan dari masyarakat miskin dan lainnya perlu

dilibatkan dalam proses siklus pengelolaan keuangan Desa. Begitu pula, akuntabilitas tidak hanya bersifat horizontal antara kepala Desa dengan masyarakat Desa dan atasan Kepala Desa. Dokumen dalam pengelolaan keuangan Desa harus dapat diakses oleh masyarakat Desa serta tidak adanya diskriminasi terhadap suatu golongan tertentu terkait dengan pengelolaan keuangan Desa. Demikian pula terkait dengan administrasi keuangan Desa masih ada Desa di Kecamatan Kertak Hanyar yang belum mengisi pada buku administrasi keuangan Desa. Administrasi keuangan adalah kegiatan pencatatan data dan informasi mengenai pengelolaan keuangan Desa pada Buku Administrasi Keuangan. Kesemuanya ini sangat penting dalam kegiatan penyelenggaraan pemerintah Desa.

Berdasarkan wawancara dengan beberapa sekretaris Desa di Kecamatan Kertak Hanyar menyatakan bahwa mereka sebenarnya pernah mendapatkan pelatihan mengenai pelaksanaan Keuangan Desa. Hanya saja setelah diberikan pelatihan tidak pernah diberikan pendampingan bagi Sekretaris Desa untuk melaksanakan penatausahaan keuangan Desa. Kurangnya pendampingan ini menjadi faktor yang sangat berpengaruh terhadap kurang tertibnya administrasi keuangan Desa di Desa-Desa yang ada di Kecamatan Kertak

Hanyar Kabupaten Banjar. Sehingga untuk peningkatan kemampuan aparat Desa dalam pelaksanaan penatausahaan keuangan Desa perlu adanya *workshop* dalam pengelolaan keuangan Desa. Program/kegiatan ini merupakan manifestasi Tridarma Perguruan Tinggi yang mengintegrasikan kegiatan pendidikan dan pengajaran, penelitian serta pengabdian kepada masyarakat. Disamping itu pula, sebagai respon antisipatif terhadap PERMENDAGRI Nomor 113 Tahun 2014 yang menerapkan transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan Dana Desa, sehingga dapat menghasilkan laporan keuangan Desa yang transparan dan akuntabel dalam rangka menuju kemandirian Desa.

Berdasarkan hal tersebut di atas, kondisi permasalahan yang dihadapi oleh Aparatur pemerintah Desa Manarap Baru Kecamatan Kertak Hanyar Kabupaten Banjar adalah :

- a. Belum dipahaminya tentang pengelolaan keuangan Desa oleh pejabat dan aparat Desa yang meliputi: perencanaan, penganggaran, penatausahaan, pelaporan, dan pengawasan keuangan Desa.
- b. Tidak tertibnya tata kelola administrasi keuangan Desa Manarap Baru di Kecamatan Kertak Hanyar

Kabupaten Banjar, antara lain belum terselenggaranya penatausahaan keuangan yang akuntabel.

- c. Masih minimnya pengetahuan dan keterampilan dari aparat Desa maupun anggota masyarakat desanya karena kurangnya pendampingan bagi aparat Desa.
- d. Masih rendahnya tingkat pengetahuan dan keterampilan aparatur Desa dalam penguasaan teknologi informasi, khususnya dalam hal aplikasi Sistem Keuangan Dana Desa (Siskudes).
- e. Alokasi dana 1 milyar yang diperuntukkan masing-masing desa, diarahkan untuk pemberdayaan masyarakat desa, peningkatan pendapatan desa melalui Badan Usaha Milik Desa (BUMDes), peningkatan pelayanan kesehatan, menunjang 10 program pokok PKK, membangun sarana pendidikan, sarana olah raga, dan karang taruna, tentunya memerlukan tata kelola manajemen keuangan yang transparan dan akuntabel.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut :

1. Metode survey, yaitu kunjungan awal ke lapangan untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi dan kesiapan SDM yang kapabel.
2. Metode ceramah, yaitu mengundang pejabat dan aparat Desa untuk mendengarkan penjelasan tentang manajemen keuangan Desa tersebut dan bagaimana proses administrasi keuangan Desa dan akuntansi yang seharusnya.
3. Metode Aplikasi, yaitu merancang/membuatkan bukti-bukti dan Buku Administrasi Keuangan Desa sesuai dengan kebutuhan masing-masing Desa yang menjadi percontohan tersebut.
4. Metode bimbingan dan pengarahan, yaitu membimbing dan mengarahkan bagaimana melakukan penatausahaan keuangan Desa sampai penyusunan laporan keuangan Desa

HASIL

Hasil yang dicapai dari program pengabdian ini adalah: (a) meningkatnya sistem akuntabilitas pengelolaan keuangan desa; (b) meningkatnya keterampilan aparatur pemerintah Desa Manarap Baru dalam penatausahaan keuangan desa; (c) terhindarnya masalah hukum terkait dengan pengelolaan keuangan desa pada aparatur pemerintah desa; dan (d) meningkatnya kepercayaan masyarakat.

Seluruh peserta PPM menyambut baik kegiatan ini sehingga berkeinginan agar kegiatan penyuluhan/pelatihan ini tetap berlanjut di masa yang akan datang.

Tim Pengabdian melakukan kegiatan evaluasi dalam pelaksanaan kegiatan ini dengan cara :

- a. Melakukan review terhadap pelaksanaan bimbingan dan penyuluhan.
- b. Menganalisis umpan balik peserta dari kuesioner yang telah dibagikan.

Berdasarkan hasil umpan balik tersebut, peserta penyuluhan/pelatihan menilai bahwa kegiatan ini penting dan sangat diperlukan bagi perangkat desa dalam rangka peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan desa bagi Aparatur Pemerintah Desa Manarap Baru Kecamatan Kertak Hanyar Kabupaten Banjar.

Berdasarkan hasil penilaian peserta penyuluhan/pelatihan, 15% peserta menyatakan “sangat setuju” materi pelatihan sesuai dengan kebutuhan kerja, 80% menyatakan “setuju”, dan 5% sisanya menyatakan “tidak setuju” bahwa materi pelatihan sesuai dengan kebutuhan kerja. Terkait dengan penilaian pemahaman materi yang disampaikan. Hasilnya menunjukkan sebagai berikut: 15% peserta menyatakan “sangat paham”, 56% menyatakan “paham”, 24% menyatakan “netral” dan sisanya sebesar 5% menyatakan “tidak paham” materi pelatihan yang disampaikan.

SIMPULAN

Simpulan Kegiatan pelatihan penyusunan laporan keuangan dana desa bagi perangkat desa di Desa Manarap Baru Kecamatan Kertak Hanyar Kabupaten Banjar berjalan dengan lancar. Semua peserta antusias mengikuti acara hingga selesai dan merasakan manfaat penyuluhan/pelatihan bagi perencanaan dan kemajuan desa dimana mereka mengabdikan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih disampaikan kepada Program Magister Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat yang telah mendanai kegiatan pengabdian ini. Dan tidak lupa kami ucapkan terimakasih yang sedalam-dalamnya kepada pihak-pihak lainnya yang mendukung berjalannya pengabdian ini yaitu aparatur pengelola keuangan desa Manarap Baru Kecamatan Kertak Hanyar Kabupaten Banjar, terdiri dari Ketua Badan Permusyawaratan Desa (BPD), Pjs Kepala Desa/*Pembakal*, Sekretaris Desa, Kaur Keuangan (Bendahara), Kaur Perencanaan dan Umum, Kasi Pelayanan dan Kesra, Kasi Pemerintahan, Staf Kaur dan beberapa Kepala Lingkungan, serta pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

DAFTAR RUJUKAN

- [1] Ardi Hamzah, 2015. **Tata Kelola Pemerintahan Desa Menuju Desa Mandiri, Sejahtera dan Partisipatoris**. Penerbit Pustaka. Surabaya.
- [2] Husein Umar, 2008. **Metode penelitian untuk skripsi dan tesis bisnis**. PT Raja Grafindo persada. Jakarta
- [3] Ikatan Akuntan Indonesia. 2007. **Standar Akuntansi Keuangan**. Salemba empat. Jakarta.
- [4]-----, 2009. **Standar Akuntansi keuangan**. Salemba empat, Jakarta.
- [5] Indrianto Nur & Bambang Sutomo, 2002. **Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen**. Edisi pertama, BPFE, Yogyakarta.
- [6] Ivanovich Agusta dan Fujiantanto (editor), 2014, **Indeks Kemandirian Desa**, Metode, Hasil, dan Alokasi Program Pembangunan, Yayasan Pustaka Obor Indonesia, Jakarta
- [7] Nurul Qomariyah, 2013. **Analisa Prosedur Akuntabilitas Alokasi Dana Desa (ADD) Pada Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Pemerintahan Desa (BPMPD) Kabupaten Banjar** . skripsi. Unlam. Banjarmasin.
- [8] Undang-Undang Nomor 32 Tahun 2004 Tentang Pemerintah Daerah.
- [9] Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa
- [10] Undang-Undang Dasaar Negara Republik Indonesia Tahun 1945.
- [11] Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 13 Tahun 2006 Tentang Pedoman Pengelolaan Keuangan Daerah.
- [12] Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 29 Tahun 2006 Tentang Pedoman Pembentukan dan Mekanisme Penyusunan Peraturan Desa.
- [13] Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 4 Tahun 2007 Tentang Pedoman Pengelolaan Kekayaan Desa.
- [14] Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 32 Tahun 2006 Tentang Pedoman Administrasi Desa.
- [15] Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 35 Tahun 2007 Tentang Pedoman Umum Tata Cara Pelaporan dan Pertanggungjawaban Penyelenggaraan Pemerintah Desa.
- [16] Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 37 Tahun 2007 Tentang Pedoman Pengelolaan Keuangan Desa.
- [17] Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 66 Tahun 2007 Tentang Perencanaan Pembangunan Desa.
- [18] Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2008 Tentang Pedoman Tata Cara Pengawasan Atas Penyelenggaraan Pemerintah Desa.
- [19] Peraturan Pemerintah Nomor 43 Tahun 2014 Tentang Peraturan Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 Tentang Desa.
- [20] Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 2014 Tentang Dana Desa yang Bersumber dari Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara.
- [21] Wahyuni Refi dan Ziyad Falahi, 2014, **Desa Cosmopolitan Globalisasi dan Masa Depan Kekayaan Alam Indonesia**, Change Publication. Jakarta.

PENINGKATAN KEMAMPUAN PENERAPAN STANDAR AKUNTANSI EMKM BAGI GURU SMK DI KOTA BANJARMASIN

Sarwani*, Fahmi Rizani, Rusma Nailiah, Lili Safrida dan Dwianto M. Latif
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lambung Mangkurat
[*sarwani@ulm.ac.id](mailto:sarwani@ulm.ac.id)

ABSTRAK

Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan peningkatan pemahaman kepada guru dan siswa SMK melalui penyuluhan Standar Akuntansi Berbasis EMKM pada kelompok musyawarah guru mata pelajaran akuntansi. Kegiatan dilaksanakan dengan metode presentasi dan diskusi serta simulasi penyusunan laporan keuangan berdasarkan SAK EMKM. Selain itu juga dilaksanakan pendampingan pengawasan dan penilaian Uji Kompetensi Keahlian (UKK) bagi siswa SMK Maestro Banjarmasin. Pelaksanaan pengabdian ini dapat berjalan dengan lancar dan memperoleh respons positif dari peserta kegiatan. Kegiatan lainnya berupa pendampingan pengawasan dan penilaian UKK juga dapat berjalan dengan lancar. Implikasi dari pengabdian ini adalah meningkatnya pemahaman guru SMK terkait Standar Akuntansi EMKM sebagai acuan dalam penyusunan laporan keuangan untuk entitas mikro, kecil, dan menengah. Implikasi lainnya adalah terselenggaranya pelaksanaan UKK bagi siswa SMK Maestro Banjarmasin untuk memenuhi standar kompetensi yang mengacu pada jenjang kualifikasi KKNl.

Kata kunci: SAK EMKM, Pemahaman Standar, SMK

ABSTRACT

This service aims to increase Vocational High School (SMK) teachers and students' understanding through counseling on EMKM-Based Accounting Standards in the discussion group for teachers in accounting subjects. The activity was carried out using the presentation and discussion method and simulation of the preparation of financial reports based on SAK EMKM. In addition, the supervision and the assessment of the Skills Competency Test (UKK) were also carried out for students of SMK Maestro Banjarmasin. The implementation of this activity can run smoothly and get positive responses from the participants. The supervision and the assessment for UKK also ran smoothly. The implication of this service is the increased understanding of SMK teachers regarding the EMKM Accounting Standards as a reference in preparing financial reports for micro, small and medium entities (MSME). Another implication is the UKK implementation for students of SMK Maestro Banjarmasin to fulfill the competency standards, which refer to the KKNl qualification levels.

Keywords: SAK EMKM, Basic Understanding, SMK

PENDAHULUAN

Jumlah UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) mengalami peningkatan setiap tahunnya. Hal ini sesuai dengan data kementerian Koperasi dan UKM RI, bahwa secara umum jumlah UMKM mengalami peningkatan. Tercatat sebanyak 59,3 juta UMKM pada tahun 2015, kemudian meningkat di tahun 2016 menjadi 61,7 juta, dan mengalami peningkatan di tahun 2017 menjadi 62,9 juta UMKM (<http://www.depkop.go.id>, diakses 3 Agustus 2020).

Kontribusi UMKM dalam menunjang perekonomian negara sudah banyak dibahas oleh berbagai sumber [1] [2] [3]. Bahwa UMKM memiliki daya tahan di kala kondisi perekonomian tidak stabil, ia tetap bisa bertahan ketika perusahaan-perusahaan menengah dan besar bergejolak menghadapi krisis ekonomi. Pertumbuhan dan kontribusinya juga menunjukkan peran penting UMKM terhadap penyerapan tenaga kerja.

Pada sisi lain, Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) yang merupakan jenjang pendidikan tingkat menengah dan secara khusus ditujukan untuk mencetak SDM siap kerja, diharapkan bisa tercipta *link and match* antara SMK dengan dunia kerja. Artinya SDM yang dibentuk dari SMK mempunyai kompetensi yang sesuai dengan kebutuhan dunia kerja. Salah satu kompetensi yang diperlukan adalah kompetensi akuntansi, sehingga ketika melihat jumlah dunia kerja yang didominasi UMKM, akan sangat sesuai ketika SMK juga bisa menciptakan SDM yang mampu atau menguasai kemampuan akuntansi yang sesuai dengan kebutuhan UMKM.

Berbicara akuntansi pada sektor UMKM, maka sangat erat kaitannya dengan standar pelaporan yang diberlakukan pada UMKM, yaitu Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil,

dan Menengah (SAK EMKM). Di mana standar ini dikembangkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) yang tujuannya adalah untuk mengakomodasi kebutuhan UMKM dalam menerapkan akuntansi di dalam kegiatan usahanya. Standar ini merupakan hasil dari evaluasi standar sebelumnya (yaitu Standar Akuntansi Keuangan ETAP) yang dirasa masih sangat sulit untuk diterapkan oleh UMKM, sehingga IAI mengembangkan standar akuntansi yang lebih sederhana dan lebih sesuai untuk dapat diaplikasikan oleh UMKM.

SDM yang potensial dapat dibentuk melalui jalur pendidikan, bahwa dapat proses pendidikan terdapat usaha untuk meningkatkan potensi diri dari peserta didik sehingga tercipta keterampilan dan juga nilai-nilai diri yang sesuai dengan amanat undang-undang [4]. Di dalam proses pendidikan terdapat peran guru sebagai mediator dalam proses peningkatan potensi diri tersebut, sehingga guru diharapkan mempunyai kemampuan yang berkaitan dengan tujuan dari proses pendidikan tersebut. Berbicara tentang kaitan antara SMK dan UMKM, khususnya keterampilan akuntansi, maka pemahaman dan penguasaan guru tentang suatu standar akuntansi keuangan sangat penting. Pemahaman ini menjadi penting karena merupakan tuntutan untuk dapat menciptakan SDM yang mempunyai kompetensi akuntansi dengan pemahaman dan juga dapat mengimplementasikannya pada dunia kerja, khususnya UMKM.

Pemahaman tentang standar akuntansi ini akan menjadi bekal bagi para lulusan SMK ketika terjun ke dunia usaha, apakah ketika menjadi karyawan di suatu perusahaan atau ketika berwirausaha mendirikan usaha kecil sebagai perusahaan *start-up* yang dalam pengelolaan akuntansinya membutuhkan standar pelaporan yang sesuai dengan

karakteristik usahanya. Guna mencapai tujuan tersebut, para dewa guru yang mengampu mata kuliah akuntansi perlu mengikuti perkembangan ilmu yang ada dan juga meningkatkan pemahaman tentang perkembangan ilmu tersebut, sehingga proses pembelajaran di SMK dapat dijalankan dengan lebih baik dan sesuai dengan perkembangan. Keaktifan dewa guru menjadi kunci dalam menunjang keberhasilan proses pembelajaran sehingga akan diperoleh hasil yang optimal.

Berdasarkan dari survei pendahuluan yang dilaksanakan sebelumnya diperoleh informasi bahwa belum banyak guru ekonomi di SMK yang memahami dengan baik SAK EMKM. Mengingat pentingnya standar ini guna mendukung kesiapan tenaga kerja yang dihasilkan dari jenjang SMK, maka dilakukan pengabdian dengan pemaparan materi tentang SAK EMKM yang diperuntukkan bagi guru mata pelajaran akuntansi jenjang SMK di Banjarmasin. Selain itu, tim pengabdian yang merupakan pengurus dan anggota IAI Wilayah Kalimantan Selatan membantu salah satu SMK di Banjarmasin dalam melaksanakan Uji Kompetensi Keahlian (UKK) Akuntansi kepada para siswanya.

METODE

Sasaran kegiatan pengabdian ini adalah guru-guru SMK yang tergabung dalam forum musyawarah guru mata pelajaran akuntansi di kota Banjarmasin. Pemilihan mitra ini dikarenakan para guru SMK sudah memahami cara menyusun laporan keuangan, tetapi masih berdasarkan SAK ETAP dan belum mengimplementasikan pembelajaran SAK EMKM untuk usaha kecil, mikro, dan menengah kepada para siswa.

Pengabdian ini diselenggarakan dalam bentuk lokakarya karena melibatkan para pihak (narasumber dan

peserta) yang mempunyai keahlian di bidang akuntansi untuk membahas tema tertentu yaitu mengenai standar akuntansi EMKM. Dari sudut pandang lain pengabdian ini bisa disebut sebagai kegiatan *workshop* karena di dalamnya terdapat aktivitas pemaparan teori dan pendampingan praktik penyusunan laporan keuangan berdasarkan standar EMKM.

Tahapan penyelenggaraan pengabdian adalah sebagai berikut: Pertama, dilakukan survei dalam bentuk kunjungan awal ke lokasi mitra dengan berdiskusi untuk mengetahui permasalahan yang dihadapi mitra. Kedua, metode ceramah/pemaparan materi, yaitu mengundang guru-guru SMK di kota Banjarmasin yang tergabung dalam forum musyawarah guru mata pelajaran akuntansi untuk memperoleh pemaparan dari narasumber tentang standar akuntansi EMKM dan penjelasan mengenai proses penting dari penerapan standar tersebut. Ketiga, metode aplikatif, yaitu pengimplementasian pelaporan keuangan berdasarkan SAK EMKM sesuai dengan kondisi dan kebutuhan standar ini. Keempat, metode bimbingan dan pengarahan, yaitu membimbing dan mengarahkan bagaimana melakukan proses akuntansi sampai penyusunan laporan keuangan didasarkan pada SAK EMKM.

HASIL

Pelaksanaan pengabdian ini memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, yaitu 1) memberikan pemahaman dasar mengenai standar akuntansi EMKM yang berlaku efektif per 1 Januari 2018; 2) pelatihan penyusunan laporan keuangan berdasarkan standar akuntansi EMKM untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam bagi mitra pengabdian. Kemudian juga memberikan pengawasan dan penilaian terhadap pelaksanaan Uji Kompetensi Keahlian (UKK) yang

diselenggarakan khusus bagi para siswa SMK Maestro Banjarmasin. Tujuan dari pelaksanaan UKK ini adalah memberikan penilaian untuk mengetahui tingkat pencapaian kompetensi siswa dengan mengacu pada jenjang kualifikasi pada KKNi.

1. Pelatihan SAK EMKM

SAK EMKM disusun oleh dewan standar (DSAK IAI) yang bertujuan memfasilitasi pelaporan keuangan oleh entitas mikro, kecil, dan menengah yang kriterianya diatur berdasarkan peraturan undang-undang yang berlaku di Indonesia [5]. Pelatihan ini membahas mengenai ruang lingkup, asumsi dasar, konsep dan prinsip pervasif, kebijakan akuntansi, penyajian laporan keuangan, dan ketentuan transisi implementasi SAK EMKM.

Standar akuntansi EMKM mensyaratkan bahwa entitas mikro, kecil, dan menengah melaporkan laporan keuangan minimal yang terdiri dari: Laporan Posisi Keuangan; Laporan Laba Rugi; dan Catatan atas laporan keuangan, yang berisi tambahan dan rincian akun-akun tertentu yang relevan. Sesuai dengan paragraf 3.8 pada SAK EMKM, bahwa laporan keuangan lengkap entitas harus menyajikan informasi komparatif, yaitu entitas menyajikan minimum dua periode untuk setiap laporan keuangan yang disyaratkan dan catatan atas laporan keuangan yang terkait [5].

Pelaksanaan pengabdian ini dilakukan dengan menyampaikan materi yang telah disusun oleh Tim Pengabdian, yang meliputi:

- a) Akuntansi dan UMKM
- b) Standar Akuntansi Keuangan (SAK) Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (EMKM)
 - Komponen laporan keuangan yang harus

diungkapkan menurut SAK EMKM.

- Perkembangan SAK untuk UMKM.
- c) Praktik Pembukuan Sederhana.

2. Pengawasan dan Penilaian Uji Kompetensi Keahlian (UKK)

Uji kompetensi keahlian dilaksanakan rutin pada akhir masa studi oleh Lembaga Sertifikasi Profesi atau satuan pendidikan terakreditasi bersama mitra dunia usaha/industri. Pelaksanaan UKK merupakan kerja sama yang berkesinambungan antara Ikatan Akuntan Indonesia dengan SMK yang menjadi tempat dan peserta kegiatan tersebut. Peran tim pengabdian dalam kegiatan ini adalah sebagai pengawas dalam pelaksanaan UKK baik ujian kompetensi akuntansi manual ataupun ujian kompetensi komputerisasi akuntansi. Selain sebagai pengawas, tim pengabdian juga menjadi penilai hasil dari kegiatan UKK tersebut.

UKK ini merupakan penilaian yang diselenggarakan khusus untuk siswa SMK dalam rangka mengukur pencapaian kompetensi peserta didik yang setara dengan kualifikasi jenjang 2 (dua) atau 3 (tiga) sesuai dengan pedoman KKNi. Hasil dari UKK akan menjadi indikator ketercapaian standar kompetensi lulusan. Sedangkan bagi *stakeholder* hasil UKK dapat dijadikan dasar untuk menilai kompetensi yang dimiliki calon tenaga kerja.

Materi UKK ini disusun berdasarkan skema sertifikasi sesuai dengan jenjang kualifikasi peserta uji/asesi yang di dalamnya memuat pengukuran terkait pekerjaan spesifik, operasional, dan/atau penjaminan mutu.

3. Pembahasan

Penyelenggaraan kegiatan pengabdian dengan mitra para guru mata pelajaran akuntansi di Kota Banjarmasin

dan juga siswa SMK Maestro Banjarmasin berjalan dengan lancar. Tim pengabdian menyampaikan materi yang telah disusun sesuai dengan rencana awal. Setiap sesi diisi dengan sesi tanya jawab untuk memberikan kesempatan apabila terdapat penyampaian yang belum dipahami atau perlu penjelasan lebih detail. Antusiasme peserta terlihat dari respons peserta untuk berdiskusi terkait dengan materi yang disampaikan oleh pemateri.

Beberapa hal yang disampaikan oleh peserta bahwa pada dasarnya SAK EMKM ini lebih sederhana dibandingkan dengan SAK ETAP atau SAK Umum, akan tetapi kegiatan pemaparan materi dan pembahasan secara langsung seperti ini akan memberikan wawasan bagi para guru yang mungkin kurang akan berbeda dengan metode belajar mandiri. Dengan berdiskusi akan memberikan pemahaman yang lebih luas dan lengkap serta memberikan keyakinan lebih dalam memahami materi terkait SAK EMKM.

Setiap sesi dapat diikuti dengan baik oleh para peserta, mengingat latar belakang peserta adalah sebagai guru mata pelajaran akuntansi, di mana sebagian besar pekerjaannya bergelut dengan materi akuntansi. Beberapa masukan dari para guru bahwa perlu juga menyelenggarakan pelatihan komputerisasi akuntansi dengan kasus transaksi mencakup lingkup EMKM. Juga perlu untuk menyesuaikan materi yang kekinian yang mempertimbangkan perkembangan teknologi dan sumber informasi yang masif, sehingga nantinya ilmu yang diperoleh dapat ditransformasikan kepada para siswa yang hidup di zaman teknologi yang berkembang secara pesat.

Sementara untuk pelaksanaan pengawasan dan penilaian UKK bagi siswa SMK Maestro Banjarmasin juga berjalan dengan lancar. UKK ini dilaksanakan selama 1 hari dengan 2 sesi

mulai pagi sampai sore hari. Materi UKK adalah akuntansi manual dan komputerisasi akuntansi. Para siswa mengerjakan dengan protokol covid-19, mengingat pelaksanaan UKK ini masih dalam masa pandemi Covid-19. Siswa melaksanakan UKK dengan serius karena hasil dari UKK ini akan menjadi informasi yang bisa digunakan untuk mengukur standar kompetensi yang dimiliki para siswa SMK ini. Tidak ada kendala yang berarti dalam pelaksanaan UKK ini karena persiapan yang matang, di samping itu juga bahwa UKK ini merupakan kegiatan rutin tahunan yang diselenggarakan oleh SMK yang bermitra dengan lembaga sertifikasi profesi bersama mitra dunia usaha/industri.

SIMPULAN

Secara garis besar bahwa pelaksanaan pengabdian dengan tema peningkatan kemampuan guru dan siswa SMK terkait dengan Standar Akuntansi Keuangan bagi Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah berjalan dengan baik dan lancar. Tujuan dari pengabdian yaitu memberikan pemahaman kepada para peserta dapat dikatakan relatif tercapai. Para guru mata kuliah akuntansi memberikan respons dalam bentuk diskusi yang dapat menunjukkan bahwa mereka memahami dengan baik terkait SAK EMKM ini.

Uji Kompetensi Keahlian yang diselenggarakan kepada para siswa SMK Maestro Banjarmasin dapat berjalan dengan baik dan lancar. Pelaksanaan pengawasan dan penilaian UKK dilaksanakan dapat dilaksanakan dengan baik dan sesuai dengan waktu yang telah ditetapkan.

Ke depannya kegiatan semacam ini perlu untuk diselenggarakan rutin yang bertujuan untuk dapat dilakukan evaluasi, *update* informasi dan memecahkan permasalahan yang ditemui berkaitan

dengan bidang akuntansi baik teori maupun praktik. Kerja sama antara lembaga profesi dan para penggiat bidang akuntansi diharapkan terus terjalin dan terjadi peningkatan dalam hal kuantitas maupun kualitas kegiatan yang akan memberikan manfaat bagi lingkungan sekitar dan masyarakat secara luas.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini, kami Tim Pengabdian kepada Masyarakat FEB ULM mengucapkan terima kasih kepada Pimpinan Fakultas yang telah memberikan izin dan juga dukungan sarana dan prasarana kegiatan ini. Kemudian, ucapan terima kasih kami sampaikan juga kepada para guru SMK di Banjarmasin dan juga para guru dan siswa di SMK Maestro Banjarmasin atas partisipasi dan kerja sama yang terjalin dengan baik, sehingga kegiatan pengabdian ini dapat berjalan dengan lancar.

Di dalam pelaksanaan pengabdian ini, kami menyadari bahwa tidak luput dari kekurangan, sehingga kritik dan saran yang membangun senantiasa kami harapkan untuk perbaikan ke depannya. Harapan kami ke depan kerja sama yang telah terjalin dapat dilanjutkan dan memberikan manfaat bagi semua yang terlibat baik secara langsung maupun tidak langsung.

DAFTAR RUJUKAN

- [1] R. Rudiantoro and S. V. Siregar, "Kualitas Laporan Keuangan UMKM serta Prospek Implementasi SAK ETAP," *J. Akunt. dan Keuang. Indones.*, vol. 9, no. 1, pp. 1–21, 2012.
- [2] N. A. P. U. Dewi, G. A. Yuniarta, and M. A. Wahyuni, "Pengaruh

- sosialisasi SAK ETAP, tingkat pendidikan pemilik, dan persepsi pelaku UKM terhadap penggunaan SAK ETAP pada UKM di Kecamatan Buleleng," *e-Journal S1 Ak Univ. Pendidik. Ganesha*, vol. 7, no. 1, 2017.
- [3] E. Herlina, N. Rokhmania, D. Pujiati, H. A. Putra, and A. Andriansyah, "Peningkatan Kemampuan Guru Ekonomi Sma/Smk Melalui Pelatihan Sak Emkm Dan Software Excel for Accounting," *Semin. Nas. Has. Pengabd. Kpd. Masy.*, vol. 2, no. 1, pp. 195–198, 2018.
- [4] Pemerintah Indonesia, *UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA NOMOR 20 TAHUN 2003 TENTANG SISTEM PENDIDIKAN NASIONAL*. Indonesia, 2003.
- [5] Ikatan Akuntan Indonesia, *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah (EMKM)*. 2018.

PELATIHAN AKUNTANSI PESANTREN PADA PONDOK PESANTREN DI KOTA BANJARMASIN

Wahyudin Nor*, Muhammad Hudaya, Rasidah, M. Nordiansyah, Mutmainah, Rahmatullah
Alfikri

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lambung Mangkurat

*wahyudinnor@ulm.ac.id

ABSTRAK

Pondok Pesantren sebagai salah satu organisasi publik yang mengelola dana/sumbangan masyarakat seyogyanya mendapatkan informasi dan pengetahuan yang utuh tentang pentingnya laporan keuangan sebagai bentuk pertanggungjawaban atas pengelolaan dana publik yang dipercayakan kepada mereka. Pengabdian masyarakat ini bermanfaat dalam rangka memberikan pemahaman tersebut dan diselenggarakan dalam bentuk pelatihan akuntansi untuk pesantren.

Pelatihan akuntansi untuk pesantren mengundang 11 Pondok Pesantren yang ada di Kota Banjarmasin. Pelatihan dihadiri oleh perwakilan dari Pondok Pesantren (PP) Shiratuth Thalibin, PP Al Aminiah, PP Al Hikmah, PP Modern Al Furqan, PP Al Istiqamah, dan PP Umar bin Khattab Banjarmasin.

Pondok pesantren di Banjarmasin masih belum membuat Laporan Keuangan yang sesuai dengan Pedoman Akuntansi Pesantren, sehingga pelatihan ini mengisi ruang pemahaman yang lebih baik dalam rangka perbaikan dalam pelaporan keuangan Pondok Pesantren di Banjarmasin.

Kata Kunci: Pedoman Akuntansi Pesantren

ABSTRACT

Ass one of the public organizations that manage public funds/ donations, Islamic boarding schools should get complete information and knowledge about the importance of financial reports as a form of accountability for public funds management. This community service is useful in providing understanding to the community. It is held in the form of accounting training for Islamic boarding schools.

Accounting training for Islamic boarding schools was attended by 11 Islamic boarding schools in Banjarmasin City. The representatives from the Shiratuth Thalibin Islamic Boarding School (PP), PP Al Aminiah, PP Al Hikmah, PP Modern Al Furqan, PP Al Istiqamah, and PP Umar bin Khattab Banjarmasin.

Islamic boarding schools in Banjarmasin have not yet prepared the Financial Statements, which are in accordance with the Islamic Boarding School Accounting Guidelines. This training fills the gap better to understand financial reporting for Islamic boarding schools in Banjarmasin.

Keywords: *Islamic Boarding School Accounting Guidelines*

PENDAHULUAN

Pengembangan pesantren menjadi salah satu target pengembangan ekonomi syariah mengingat perannya yang cukup strategis. Pesantren yang maju dan modern memiliki potensi yang sangat besar untuk menjadi salah satu lokomotif pertumbuhan ekonomi syariah dalam bentuk peningkatan produksi barang dan jasa serta mencetak sumber daya insani. Salah satu karakteristik pesantren yang maju adalah kualitas pengelolaan yang baik dan mendukung terciptanya tatakelola yang baik. Kemampuan dalam mengelola proses pencatatan dan pelaporan transaksi keuangan merupakan hal yang paling mendasar di dalam proses peningkatan tatakelola tersebut. Secara lebih luas, hal tersebut akan meningkatkan kepercayaan dari seluruh *stakeholder* yang secara jangka panjang diharapkan dapat mendukung pengembangan program pesantren (Bank Indonesia, 2018).

Pada tahun 2018 Bank Indonesia (BI) dan Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) sebagai lembaga profesi yang berkompeten dalam penyusunan pedoman akuntansi bekerjasama menyusun Pedoman Akuntansi Pesantren. Upaya ini untuk mendorong peningkatan tata kelola yang baik di lingkungan pesantren melalui tersedianya laporan keuangan yang memenuhi standar akuntansi yang diterima secara luas dan diterima berbagai pihak.

Pedoman ini diharapkan dapat membantu pondok pesantren yang selama ini pengelolaan keuangan masih

sangat sederhana dalam rangka akuntabilitas.

Seperti halnya kebanyakan pondok pesantren lainnya, Akuntabilitas pondok pesantren di Banjarmasin dikelola masih secara tradisional. Laporan yang dibuat pondok pesantren masih sangat sederhana yaitu berbentuk laporan kas, yang menggambarkan saldo awal kas, pemasukkan dan pengeluaran serta saldo akhir periode tertentu. Laporan yang dibuat tersebut, periodenya tidak konsisten, karena penyusunan laporan keuangan dibuat sesuai kebutuhan atau kesempatan para pengurus atau adanya desakan dari masyarakat penyumbang. Proses penyusunan laporan tersebut juga masih sangat sederhana, dimana bukti transaksi hanya berupa kumpulan-kumpulan kuitansi, dan hanya buku catatan kas dan buku bank selanjutnya rekapitulasi atas kedua buku tersebut.

Dengan adanya Pedoman Akuntansi Pesantren, maka perlu dilakukan pelatihan terhadap Pondok Pesantren (PP) yang ada di Kalimantan Selatan khususnya di Kota Banjarmasin, Dengan adanya pelatihan ini, diharapkan pondok pesantren dapat menyusun laporan keuangan sesuai dengan Pedoman Akuntansi Pesantren.

METODE

Upaya yang dilakukan untuk mengatasi masalah akuntabilitas pengelolaan keuangan adalah melakukan pelatihan yang melibatkan pondok pesantren yang ada di kota Banjarmasin. Metode yang digunakan adalah dengan menyelenggarakan pelatihan akuntansi pesantren kepada

para pengelola Pondok Pesantren di Kota Banjarmasin.

Tahapan yang dilakukan adalah :

1. Tahap pertama, memberikan pemahaman tentang pentingnya akuntansi dan penyusunan laporan keuangan kepada pondok pesantren sebagai bentuk pertanggungjawaban dan akuntabilitas pengelolaan keuangan pondok pesantren.
2. Tahap kedua, memberikan penjelasan tentang manfaat dari laporan keuangan untuk proses pengambilan keputusan.
3. Tahap ketiga memberikan contoh proses penyusunan laporan keuangan di pondok pesantren yang sesuai dengan pedoman akuntansi pesantren. Dengan cara memberikan simulasi / ilustrasi penyusunan laporan keuangan di pondok pesantren.
4. Tahap keempat adalah menjelaskan keberlangsungan kegiatan ini dengan memberikan dukungan kepada pondok pesantren pada program pengabdian kepada masyarakat berikutnya dalam rangka pendampingan penyusunan laporan keuangan pondok pesantren yang sesuai dengan pedoman akuntansi pesantren bagi Pondok pesantren yang bersedia dan membutuhkan pendampingan.

Kegiatan ini diharapkan dapat membantu pondok pesantren dalam memperoleh pengetahuan tentang pengertian akuntansi dan manfaat laporan keuangan kepada pondok pesantren, pentingnya laporan keuangan, memahami proses penyusunan laporan keuangan sesuai dengan proses akuntansi di pondok pesantren dan dapat menyusun laporan keuangan sesuai dengan proses akuntansi di pondok pesantren

HASIL

Hasil survey awal menunjukkan bahwa pelaporan keuangan dan akuntansi pondok pesantren di kota Banjarmasin masih sangat sederhana. Belum dalam bentuk penyusunan Laporan Keuangan yang sesuai dengan pedoman akuntansi pesantren. Untuk mendukung komitmen pengelola Pondok Pesantren dalam meningkatkan akuntabilitas keuangannya, tim menyelenggarakan kegiatan pelatihan akuntansi dan penyusunan laporan keuangan pada Pondok Pesantren di Kota Banjarmasin. Kegiatan ini mengundang seluruh pesantren, dengan target peserta pelatihan adalah 11 (sebelas) Pondok Pesantren yang ada di Kota Banjarmasin sebagai berikut :

Tabel 1. Pondok Pesantren di Kota Banjarmasin

No.	Nama	Alamat
1	Al Furqan	Jl. Cemara Ujung No. 37 Rt. 15
2	Al Ihsan	Jl. Pahlawan Gg. Inpres Rt. 02/03 No.60 Seberang Mesjid 70231
3	Al Istiqamah	Jl. Pekapuran Raya / Prona Iv No 01 Rt 23
4	Nurul Jannah	Jl. Gerilya Gang Bambu No 19. Kelayan B
5	Al Hikmah	Jl. Kelayan A li Rt. 15 No. 78 Murung Raya
6	Umar Bin Khattab	Jl. Mahat Kasan Komp. Permata Elok Rt. 35 No. 3
7	Abnaul Amin	Jl. Kuin Kecil RT.15 Kelurahan Mantuil
8	Al Aminiah	Jl. Tembus Mantuil Basirih Selatan Ulu Rt.16 Rw. 002
9	Shiratut Thalibin	Jl.Alalak Utara Rt.11
10	Tarbiyatul Islamiyah	Jl. Alalak Tengah Rt. 15 Rw. 02 No. 32
11	Nasy Atul Alawiyin Banjarmasin	Jl.Purnasakti Komp.Cahaya Alam Permai 2 Rt.29 No.39 Kelurahan Basirih

Sumber : PDPP Kementerian Agama

Pelatihan diselenggarakan pada tanggal 14 Desember 2019 dengan dihadiri 6 (enam) Pondok Pesantren dengan jumlah peserta sebanyak 11 (sebelas) orang peserta. Adapun pondok pesantren yang hadir adalah Pondok Pesantren Shiratuth Thalibin, Pondok Pesantren Al Aminiah, Pondok Pesantren Al Hikmah, Pondok Pesantren Modern Al Furqan, Pondok Pesantren Al Istiqamah dan Pondok Pesantren Umar Bin Khattab.

Pelatihan akuntansi pesantren diselenggarakan dengan memberikan materi:

1. Pengenalan dan pentingnya akuntansi
Memberikan penjelasan mengenai konsep dasar akuntansi dan pelaporan keuangan pada entitas, memberikan pemahaman akan pentingnya akuntansi sebagai bentuk akuntabilitas dan pertanggungjawaban keuangan.
2. Pedoman Akuntansi Pesantren
Menjelaskan materi mengenai pedoman akuntansi pesantren yang disusun bersama oleh Ikatan Akuntan Indonesia dengan Bank Indonesia sebagai pedoman bagi Pondok Pesantren dalam menyusun laporan keuangan.
3. Pengenalan Aplikasi SANTRI
Bank Indonesia bekerja sama dengan pengembang program mendesain sebuah aplikasi SANTRI yang membantu menyusun laporan keuangan. Materi ini mengenalkan aplikasi tersebut.
4. Simulasi Akuntansi Pesantren
Penjelasan dalam bentuk simulasi, contoh-contoh transaksi yang terjadi pada pondok pesantren, bagaimana melakukan pencatatan, jurnal, buku besar, neraca lajur dan seterusnya sampai dengan laporan keuangan
5. Tanya Jawab
Sesi tanya jawab untuk menambah pengetahuan peserta terhadap materi yang diberikan.

Beberapa hal penting berkaitan dengan materi antara lain tujuan laporan keuangan yang disusun dan disajikan oleh yayasan pondok pesantren yaitu: memberikan informasi tentang posisi keuangan, kinerja, arus kas dan informasi lainnya yang bermanfaat bagi pengguna laporan keuangan dalam rangka membuat keputusan ekonomi; dan bentuk

pertanggungjawaban pengurus yayasan pondok pesantren atas penggunaan sumber daya yang dipercayakan kepadanya.

Tim pelaksana juga memberikan pemahaman terkait laporan keuangan yang lengkap dari yayasan pondok pesantren terdiri atas: laporan posisi keuangan; laporan aktivitas; laporan arus kas; dan Catatan atas laporan keuangan.

Laporan keuangan menyajikan secara wajar posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus kas dari yayasan pondok pesantren, disertai pengungkapan yang diharuskan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Laporan posisi keuangan memberikan informasi mengenai aset, liabilitas, dan aset neto dari yayasan pondok pesantren, serta hubungan antar unsur-unsur tersebut pada waktu tertentu.

1. Aset disajikan berdasarkan karakteristiknya dan dikelompokkan menjadi aset lancar dan aset tidak lancar;
2. Liabilitas disajikan menurut urutan jatuh temponya dan dikelompokkan menjadi liabilitas jangka pendek dan liabilitas jangka panjang.
3. Aset neto disajikan menjadi aset neto tidak terikat, aset neto terikat temporer, dan aset neto terikat permanen.

Laporan aktivitas memberikan informasi mengenai kinerja keuangan yayasan pondok pesantren selama suatu periode laporan tertentu. Laporan aktivitas menyediakan informasi mengenai pengaruh transaksi dan peristiwa lain yang mengubah jumlah

dan sifat aset neto, hubungan antar transaksi dan peristiwa lain, dan bagaimana penggunaan sumber daya dalam pelaksanaan berbagai program atau jasa.

Laporan arus kas memberikan informasi mengenai penerimaan dan pengeluaran kas dari yayasan pondok pesantren selama periode laporan tertentu. Kas dan setara kas diklasifikasikan menjadi arus kas dari operasi, investasi, dan pendanaan. Arus kas dari operasi disajikan dengan metode tidak langsung.

Catatan atas laporan keuangan harus disajikan secara sistematis dengan urutan penyajian sesuai komponen utama laporan keuangan yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan. Informasi dalam catatan atas laporan keuangan berkaitan dengan pos-pos dalam laporan posisi keuangan, laporan aktivitas, dan laporan arus kas yang sifatnya memberikan penjelasan, baik yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif.

Materi diisi dengan interaksi kepada peserta, menginventarisir dan melakukan tanya jawab kepada perwakilan Pondok Pesantren yang hadir sudah sejauhmana mereka mereka membuat laporan keuangannya masing-masing. Dari hasil tanya jawab, diketahui bahwa mereka masih belum membuat Laporan Keuangan yang sesuai dengan Pedoman Akuntansi Pesantren yang diterbitkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia dan Bank Indonesia. SDM yang dimiliki juga tidak berlatar belakang akuntansi. Sehingga pelatihan memberikan pemahaman kepada masing-masing Pondok

Pesantren akan pentingnya akuntansi dan membuat Laporan Keuangan agar sesuai dengan Pedoman Akuntansi Pesantren.

SIMPULAN

Berdasarkan kegiatan pelatihan yang dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa Pondok Pesantren di Banjarmasin masih belum membuat laporan keuangan yang sesuai dengan Pedoman Akuntansi Pesantren. Hanya berupa laporan penerimaan dan penggunaan kas.

Pelatihan ini memberikan informasi dan pengetahuan terkait dengan penyusunan laporan keuangan yang sesuai dengan pedoman akuntansi pesantren. Sehingga diharapkan kualitas dan akuntabilitas pengelolaan keuangan pondok pesantren semakin baik dengan mengacu pada pedoman akuntansi pesantren.

Efektivitas dari kegiatan ini dapat diketahui dengan meningkatnya pemahaman akan pentingnya penyusunan laporan keuangan, bukan sekedar laporan penerimaan dan pengeluaran kas saja.

Pondok pesantren menyambut baik kegiatan ini dan mengharapkan pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan pada program pengabdian masyarakat periode berikutnya. Keinginan ini membuat tim berencana melanjutkan dengan kegiatan pendampingan kepada pondok pesantren untuk menyusun laporan keuangan dengan benar.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kami sampaikan kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat selaku lembaga yang mendanai program pengabdian kepada masyarakat ini. Kami menghaturkan juga terima kasih kepada pihak-pihak lainnya yang mendukung berjalannya pengabdian kepada masyarakat ini. Terlebih kepada Pondok Pesantren di Kota Banjarmasin yang sudah menyambut baik pelatihan ini.

DAFTAR RUJUKAN

- [1] Bank Indonesia. (2018). Pedoman Akuntansi Pesantren. Jakarta: Bank Indonesia.
- [2] Carl S. Warren, et al. *Pengantar Akuntansi*, Adaptasi Indonesia, Edisi 25, Jakarta, Penerbit Salemba Empat,
- [3] Ikatan Akuntan Indonesia. (2009). Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik Jakarta, Ikatan Akuntan Indonesia.
- [4] Ikatan Akuntan Indonesia. (2009). Pedoman Pencatatan Transaksi Keuangan Pesantren, Jakarta, Ikatan Akuntan Indonesia.
- [5] Mardiasmo (2009). Akuntansi Sektor Publik, Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- [6] Nordiawan, Deddi, dan Ayuningtyas Hertianti, (2010) Akuntansi Sektor Publik, Jakarta, Penerbit Salemba Empat.
- [7] <https://ditpdpontren.kemenag.go.id/pdpp/search> (diakses tanggal 1 Nopember 2019).

PELATIHAN KEWIRAUSAHAAN BAGI NARAPIDANA DI KELAS IIA TELUK DALAM KOTA BANJARMASIN

Rizali*, Noor Rahmini Saipudin, Wita Karina Ramlan
Fakultas Ekonomi, Universitas Lambung Mangkurat
*rizali.iesp@ulm.ac.id

ABSTRAK

Narapidana di Lapas Teluk Dalam memiliki latar belakang kasus yang berbeda. Sebagian besar karena kasus narkoba disamping dorongan kebutuhan ekonomi (tidak memiliki pekerjaan). Oleh karena itu narapidana memerlukan program pembinaan khusus agar dapat memenuhi kebutuhan ekonomi melalui wirausaha yaitu program pembentukan perilaku wirausaha, sebagai bekal saat mereka selesai menjalani masa hukuman. Adanya pembinaan keterampilan ini diharapkan narapidana dapat membuka lapangan kerja bagi dirinya sendiri dan tidak mengulangi kesalahannya. Khalayak sasaran PKM adalah narapidana yang bersedia mengikuti kegiatan ketrampilan dan menjelang masa bebas. Metode yang digunakan ceramah, game dan diskusi. Hasil kegiatan adalah tumbuhnya spirit, inovasi, dan kreatifitas warga binaan dalam menggali ide usaha serta disusunnya bisnis plan usaha baru yang akan dikembangkan warga binaan sebagai bekal mereka saat bebas.

Kata kunci: pelatihan, Kewirausahaan, Lapas Teluk Dalam

ABSTRACT

The prisoners in Teluk Dalam Prison have different case backgrounds. Mostly, it because of drug cases and economic needs (not having a job). Therefore, the prisoners need a special coaching program so that they can meet economic needs through entrepreneurship. This coaching program is a program for the formation of entrepreneurial behavior, as a provision when they finish serving a prison sentence. The development of these skills is expected to allow the prisoners to create employment opportunities for themselves in their future. The PKM target audience is the prisoners who are willing to take part in skill activities and approaching the period of release from prison. The methods used are lectures, games, and discussions. The result of this activity is the growth of spirit, innovation, and creativity of the assisted prisoners in exploring business ideas, and the formulation of a new business plan which will be developed by the assisted prisoners as their provision when they release from the prison.

Keywords: coaching, entrepreneurship, Teluk Dalam prison

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Adanya kesenjangan dalam kehidupan masyarakat memicu tindakan menyimpang untuk memenuhi apa yang menjadi kebutuhan masyarakat, dalam hal ini yaitu kebutuhan ekonomi. Tindakan yang muncul bisa berbohong, mencuri, merampok bahkan membunuh. Dalam setiap tindakan terdapat sanksi yang harus masyarakat terima bahkan sanksi hukum yang bersifat memaksa. Sanksi hukum yang diterima oleh masyarakat adalah pidana penjara jika dia termasuk melanggar hukum. Laki-laki atau perempuan bisa saja menjadi seorang narapidana dan harus menjalani program pembinaan.

Lembaga pemasyarakatan bukan hanya sebagai tempat untuk semata-mata memidana orang, melainkan juga sebagai tempat membina juga untuk mendidik orang-orang terpidana, agar mereka setelah selesai menjalankan pidana, mempunyai kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan kehidupan di luar lembaga pemasyarakatan sebagai warga negara yang baik dan taat kepada aturan hukum yang berlaku serta warga binaan mempunyai bekal dalam menyongsong kehidupan setelah menjalani masa hukuman di lembaga pemasyarakatan. Latar belakang kasus narapidana yang berbeda dengan karakter yang berbeda tentu akan mempengaruhi dalam pelaksanaan program pembinaan yang diberikan. Apabila warga telah menjalani pembinaan keterampilan dan memiliki kemampuan keterampilan, namun tidak diimbangi dengan menunjukkan perilaku wirausaha juga tidak akan terwujud. [1] menjelaskan jiwa kewirausahaan mempunyai pengaruh secara langsung terhadap perilaku kewirausahaan dan pengaruh tidak langsung terhadap kemandirian usaha. Sedangkan perilaku kewirausahaan berpengaruh positif

terhadap kemandirian usaha. Dengan kata lain warga binaan harus memiliki sikap wirausaha untuk membentuk perilaku wirausaha yang perlu dipupuk dan diasah sebagai bekal setelah keluar dari Lembaga Pemasyarakatan.

Dari uraian diatas, maka pengabdian tertarik untuk mengadakan pelatihan kewirausahaan dalam upaya memperkuat motivasi narapidana sehingga tujuan diadakannya program pelatihan ini berjalan sesuai yang diharapkan.

Kajian Literatur

Kata wirausaha atau pengusaha diambil dari bahasa Perancis "entrepreneur" yang pada mulanya berarti pemimpin musik atau pertunjukan [2]. [3] mendefinifikan kewirausahaan sebagai kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses Istilah Wirausaha sering dipakai tumpang tindih dengan istilah Wiraswasta. Ada pandangan yang menyatakan Wiraswasta sebagai pengganti dari entrepreneur sedangkan Wirausaha sebagai pengganti dari entrepreneurship [4].

[5]menjabarkan cara-cara untuk menumbuhkan jiwa kewirausahaan dapat dilakukan dengan menggunakan empat cara yaitu (a). Melalui pendidikan formal. (b) Melalui seminar-seminar kewirausahaan. (c). Melalui pelatihan. (d). Otodidak.

Kebaruan kegiatan pengabdian ini adalah selama ini kegiatan pengabdian ditujukan kepada pelaku usaha baru dan belum pernah ditujukan kepada wirausaha baru yang berasal warga binaan Lapas.

METODE

Metode Pelaksanaan

Khalayak sasaran yang dipilih adalah para Narapidana Lapas Teluk Dalam yang mengikuti kegiatan ketrampilan dan menjelang masa bebas. Pelaksanaan

kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan

metode ceramah, permainan/game, diskusi.

Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat

Pelatihan kewirausahaan bagi narapidana di Lapas kelas II Teluk Dalam Banjarmasin dilaksanakan selama 1 hari. Pelatihan dilaksanakan pada hari jumat, tanggal 23 agustus 2019 pada jam 09.00 sampai dengan 15.00 yang diawali dengan pembukaan oleh ketua pengabdian yaitu Dr. H. Rizali, MP dan dilanjutkan dengan sambutan oleh Kepala LAPAS Kelas 2 Banjarmasin yaitu Bapak Tamberin

Pelatihan ini dihadiri oleh 30 warga binaan LAPAS kelas 2 Banjarmasin dan petugas Lapas kelas 2 Banjarmasin. Peserta dari warga binaan yang terpilih untuk mengikuti pelatihan adalah mereka yang masa tahanannya hampir selesai dalam arti menjelang bebas.

Tujuan diadakan pelatihan ini adalah membekali warga binaan agar begitu mereka bebas mereka tidak menjadi beban masyarakat dikarenakan mereka sudah dibekali ketrampilan sesuai dengan minat mereka dan dengan pelatihan kewirausahaan ini warga binaan Lapas kelas 2 Banjarmasin mereka siap bersaing dengan wirausahawan yang lain.

Warga Binaan Lapas kelas IIA Teluk Dalam Kota Banjarmasin sebelum menjalani masa hukuman di lapas, berasal dari berbagai bidang seperti wiraswasta, supir, petani, tukang kayu dan bengkel las. Lebih jelasnya terlihat di dalam tabel 1 berikut:

Tabel 1
Mata Pencapaian Sebelum berada di LAPAS

No	Pekerjaan peserta pelatihan	Jumlah
1	Supir	5 Orang
2	Wiraswasta	22 Orang
3	Petani	1 Orang
4	Tukang kayu	1 orang
5	Bengkel las	1 orang
Jumlah		30 Orang

Sumber data: Data Diolah

Tabel 1 menjelaskan bahwa matapencapaian warga binaan sebelum di LAPAS didominasi sebagai wiraswasta. Aktivitas ini selama di LAPAS, otomatis terhenti. Sehingga kedatangan Tim pengabdian yang menyampaikan kegiatan PKM Kewirausahaan ini direspon dengan baik. Ini terlihat dari antusiasme peserta pelatihan yang mengikuti kegiatan dari awal sampai dengan selesai.

Adanya kegiatan pelatihan ini tentu sangat membantu warga binaan setelah mereka selesai melewati masa hukuman, mereka akan langsung mempraktekan di bidang usaha yang digeluti.

Warga Binaan yang hadir pada kegiatan pelatihan yang diadakan tim pengabdian dari prodi Magister Ilmu Ekonomi FEB ULM berjumlah 30 orang (data terlampir) dengan tim pengabdian berjumlah 5 orang yang terdiri dari:

Tabel 2
Tim Pengabdian

Tim Pengabdian	Peran	Materi yang disampaikan
Dr. H. Rizali, MP	Ketua	Kewirausahaan
Dr. Saecudin, M.Si, Ak, CA	Anggota	Menyusun Bisnis Plan
Dr. Noor Rahmini, SE, ME	Anggota	Moderator
Wita Karina Ramlan	Anggota	MC
Siti Dzakhirah	Pengrajin kain sasirangan	Pembuatan kain sasirangan

Sedangkan profesi warga binaan kelas 2 banjarmasin sebelum mengahuni LAPAS Kelas 2 Teluk Dalam Banjarmasin rata-rata adalah wirausahawan. Hasil wawancara dengan

petugas LAPAS diketahui warga binaan di Lapas 2 teluk 90% tersandung dalam kasus narkoba.

Pada kegiatan pelatihan ini, dilaksanakan penjelasan secara umum oleh tim Pengabdian Masyarakat prodi magister Ilmu Ekonomi FEB ULM tentang kewirausahaan dan *business plan*.



Gambar 1
Kegiatan PKM di Lapas kelas IIA Kota Banjarmasin

Acara selanjutnya adalah pemberian materi oleh Bapak Dr. H. Rizali, MP dengan materi “Jadi Wirausaha itu Asyik”. Selanjutnya, materi kedua diberikan oleh Dr. Saipudin, M.Si.,Ak.CA tentang *business plan*. Dilanjutkan dengan pemaparan materi pembuatan kain sasirangan oleh nara sumber Siti Zakirah (Pengrajin sasirangan). Pada setiap akhir sesi pemberian materi, peserta pelatihan diberi kesempatan berinteraksi dengan pemateri dengan mengajukan pertanyaan ataupun gagasan.

Sesi terakhir pada pertemuan di hari pertama adalah pembagian kelompok untuk melakukan diskusi guna menyusun *business plan*. Pada sesi ini setiap peserta dikondisikan untuk membentuk kelompok yang beranggotakan 3-4 orang. Masing-masing kelompok tersebut diwajibkan menggali ide suatu kegiatan wirausaha dan mendiskusikan penyusunan *business plan*.

Pada sesi ini terdapat 4 kelompok yang mempresentasikan *business plan*. Masing-masing kelompok menyajikan

gagasan usaha yang berbeda-beda seperti gagasan membuat usaha bengkel, kerajinan tangan yang berbahan limbah bekas, ada juga yang mengusulkan jadi pengrajin sasirangan melihat presentasi narsum yang ternyata pembuatan kain sasirangan tidak sesulit yang dibayangkan.

Evaluasi untuk peserta PKM

Adanya kegiatan ini sangat membantu peserta pelatihan kewirausahaan, karena peserta yang merupakan warga binaan Lapas Kelas IIA Teluk Dalam sebelum menjalani masa hukuman berprofesi sebagai wirausaha. Adanya kegiatan ini tentunya akan menjadi bekal peserta pelatihan begitu mereka keluar dari LAPAS.

Keseriusan peserta terlihat dari antusiasme peserta mengajukan pertanyaan, diskusi dan menyimak semua materi yang disampaikan. Penugasan dalam pelatihan juga dikerjakan dengan baik.

Warga binaan sudah menemukan ide usaha apa yang akan mereka lakoni begitu mereka bebas. Sebagian besar, masih mengerjakan profesi yang sama, tapi sebagian besar yang lain berpindah ke profesi baru yang dirasa mereka lebih menjanjikan. Acara berlangsung menyangkut penilaian pemahaman peserta sebelum dan setelah penyuluhan belum disajikan.

SIMPULAN

1. Tumbuhnya spirit, motivasi, dan kreativitas warga binaan untuk menggali ide potensi usaha
2. Dapat disusunnya *business plan* usaha baru yang akan dikembangkan oleh

warga binaan sebagai bekal mereka bebas (keluar dari Lapas).

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih, pengabdian sampaikan pada:

1. Magister Ilmu Ekonomi FEB ULM dengan dana yang diberikan melalui hibah PNPB MIE FEB ULM, sehingga tim pengabdian bisa melaksanakan kegiatan ini dengan baik.
2. LAPAS kelas IIA Teluk Dalam Kota Banjarmasin yang bersedia memberikan tempat kepada pengabdian sehingga kegiatan ini terselenggara dengan baik.
3. Warga binaan kelas IIA Teluk Dalam Kota Banjarmasin, yang bersedia untuk dibina.

DAFTAR RUJUKAN

- [1] S. Sukirman, "Jiwa Kewirausahaan dan Nilai Kewirausahaan Meningkatkan Kemandirian Usaha melalui Perilaku Kewirausahaan," *J. Ekon. dan Bisnis*, vol. 20, no. 1, p. 117, 2017, doi: 10.24914/jeb.v20i1.318.
- [2] M. L. Jhingan, *Ekonomi Pembangunan dan perencanaan*, vol. 15, no. 29. Jakarta, 2018.
- [3] Suryana, *Kewirausahaan : pedoman praktis, kiat dan proses menuju sukses / Suryana*, Ed. Rev. Jakarta: Salemba Empat, 2003.
- [4] S. Sumahamijaya, *Membina Sikap mental wiraswasta*. Jakarta: Gunung jati, 1980.
- [5] H. A. Muhyi, *Oleh*. Bandung: Universitas Padjajaran, 2007.

DIVERSIFIKASI PRODUK OLAHAN JAMUR TIRAM DI KECAMATAN MANDASTANA KABUPATEN BARITO KUALA KALIMANTAN SELATAN

Dahnar^{1*}, Ali Sadikin, Shilma Irvania Al Difa, Akhid Yulianto, Edi Mikrianto
Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis /Universitas Lambung Mangkurat
[*dahnar@ulm.ac.id](mailto:dahnar@ulm.ac.id)

ABSTRAK

Kecamatan Mandastana di desa Karang Indah Batola sudah banyak berdiri kelompok usaha kecil menengah dalam mengembangkan dan membudidayakan jamur tiram sebagai usaha untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya. Budidaya jamur tiram ini mempunyai nilai sosial ekonomi, hal ini didukung data bahwa terdapat 10 usaha kecil menengah yang masih aktif bergerak dalam usaha budidaya jamur tiram dalam satu kecamatan serta banyak menyerap tenaga kerja di daerah sekitarnya. Oleh karena itu pengembangan melalui diversifikasi produk sangat potensial untuk dikembangkan dan ditingkatkan ke depannya sehingga memberikan nilai tambah produk jamur. Pengolahan jamur melalui metode diversifikasi ini bukan tidak mungkin bisnis budi daya jamur semakin berkembang seiring dengan inovasi dan kreativitas. Produk olahan diversifikasi berbahan dasar jamur tiram seperti : nugget, bakso jamur, empek-empek, sate jamur, kripik, crispy jamur, pepes, botok jamur dan sup jamur tiram. Untuk mengetahui peningkatan kesejahteraan masyarakat kelompok UKM jamur dilakukan menggunakan metode analisis ekonomi dan keuangan melalui analisis pendapatan dari hasil penjualan jamur, hasil penjualan produk jamur melalui program diversifikasi. Karena peningkatan kemampuan masyarakat bertambah, maka akan berimplikasi pada peningkatan jaringan dan kerjasama, pemasaran, pengembangan bisnis, dan kerjasama dengan daerah lain dapat ditingkatkan sehingga akan ada pertumbuhan pendapatan yang besarnya berkisar antara 3% hingga 5% per tahun. Di sisi lain dengan bertambahnya fasilitas produksi dapat meningkatkan jumlah produksi, yang berdampak pada peningkatan pendapatan dari hasil penjualan jamur dan produk sampingan, sehingga terjadi peningkatan pendapatan 10%.

Kata kunci: Diversifikasi, Produk Olahan, Jamur Tiram, UKM Jamur Tiram, Analisis Ekonomi.

ABSTRACT

Many small and medium business groups have been established in the Mandastana sub-district in Karang Indah Batola village. The groups established to develop and cultivate oyster mushrooms to improve the community's welfare. Oyster mushroom cultivation has socio-economic value. It is supported by the data, which states that there are ten small and medium enterprises (MSMEs) that are still actively engaged in the cultivation of oyster mushrooms in one district. They absorb a lot of labor in the surrounding area. Therefore, product diversification can be improved in the future so that the mushroom products can provide the added value. The mushroom processing through the diversification method is not impossible to develop. The mushroom cultivation business can be expanded by innovation and creativity. The diversified processed products are made from oyster mushrooms, such as nuggets, mushroom meatballs, empek-empek, mushroom satay, chips, crispy mushrooms, pepes, mushroom botok, and oyster mushroom soup. To know the improvement of the community welfare from MSMEs group, the method used is the economic and the financing analysis method. The analysis results were obtained from mushrooms' sales income and the income of mushroom products sales through diversification programs. The community capacity,

which is increased, will have implications for growing networks and cooperation, marketing, business development, and cooperation with other regions. That is why there will be a large revenue growth ranging from 3% to 5% per annum. On the other hand, the increase in production facilities can improve production, which impacts increasing income from the sale of mushrooms and by-products, resulting in a 10% increase in revenue.

Keywords: *Diversification, Processed Products, Oyster Mushrooms, SME of Oyster Mushroom, Economic Analysis.*

PENDAHULUAN

Budidaya jamur di kecamatan Mandastana kabupaten Barito Kuala sangat potensial untuk dikembangkan karena bahan baku mudah didapatkan jerami, sekam, dan merang dalam jumlah cukup besar dan belum termanfaatkan. Sumber daya manusia dan bahan-bahan lain pendukung seperti dedak, pupuk kandang, kapur dan air dapat mudah diperoleh dengan mudah. Iklim dan cuaca sangat mendukung untuk perkembiakan jamur karena pada kecamatan Mandastana kisaran suhu minimum rata-rata 23 °C dan suhu maksimum 32 °C, serta mempunyai kelembaban batas minimum 52 – 53 % dan kelembaban maksimum 98 – 99% (Kecamatan Mandastana, 2008). Kondisi pertumbuhan jamur yang baik memenuhi persyaratan yang dibutuhkan yaitu suhu optimum 27 – 28 °C dengan kelembaban 85 – 90%. Kondisi ini sangat sesuai dengan alam dan lingkungan di kecamatan Mandastana sehingga sangat menguntungkan bagi petani budidaya jamur dan. Dari aspek tenaga kerja dari beberapa kelompok UKM budidaya jamur di daerah kecamatan tersebut cukup potensial dalam menyerap tenaga kerja. Rata-rata tenaga kerja berpendidikan lulusan SD berkisar 50%,

lulusan SMU berkisar 30% selainnya adalah buta aksara yang masih usia produktif, namun belum mendapatkan kesempatan kerja. Di setiap kelompok UKM budidaya jamur itu mempekerjakan berkisar 8 – 15 orang usia produksi. Hal ini sangat memungkinkan sekali untuk dapat lebih menyerap karena teknologi budi daya jamur dan tenaga kerja yang dapat dilatih dengan waktu singkat. Selain itu untuk memulai usaha budi daya dan pembibitan jamur ini tidak memerlukan modal yang besar dan bisa di mulai dari modal yang kecil sehingga usaha budi daya jamur dan pembibitan jamur ini untuk lebih mendapatkan perhatian untuk dikembangkan sehingga dapat memberikan dampak bagi peningkatan kesejahteraan bagi masyarakat khususnya kelompok petani UKM jamur di desa Karang Indah kecamatan Mandastana Kabupaten Barito Kuala Kalimantan Selatan.

Dari segi bisnis budi daya jamur sangat menguntungkan sebab jamur segar memiliki harga jual yang cukup tinggi, dan permintaan pasar akan jamur terus meningkat serta waktu panennya singkat, sehingga perputaran modalnya dapat berlangsung cepat. Sedangkan peluang pasarnya sendiri masih terbuka lebar asal jeli dalam melihat pasar. Bahan dasar untuk membudidayakan

jamur inipun mudah didapatkan karena menggunakan sekam padi yang dapat dengan mudah didapatkan dari pasca panen padi di wilayah pertanian padi di sekitar daerah tersebut.

PERMASALAHAN MITRA

UKM jamur di desa Karang Indah kecamatan Mandastana sudah mampu memproduksi jamur tiram dan sudah berjalan dengan baik namun hasil produksi jamur masih belum optimal. Oleh karena itu budi daya jamur kelompok UKM sangat potensial untuk dikembangkan dan ditingkatkan ke depannya untuk itu perlu memperhatikan kendala dan hambatan yang dihadapi oleh kelompok usaha jamur tersebut dengan mengidentifikasi dan mengelompokkan kendala dan hambatan tersebut ke dalam beberapa aspek permasalahan. Permasalahan yang mendasar yang dialami oleh kelompok UKM jamur teridentifikasi salah satunya adalah aspek non teknis yaitu teknik dan metode pemasaran produk jamur.

Aspek Non-Teknis.

UKM budidaya jamur di desa Karang Indah kecamatan Mandastana merasakan keluhan secara non-teknis budidaya jamur dan telah teridentifikasi bahwa beberapa UKM jamur di daerah tersebut terkendala dengan masalah pemasaran jamur produksi dan bibit jamur, pemodalannya serta wawasan ilmu dan pengetahuan (IPTEK) tentang jamur dan permasalahannya.

1. Pemasaran yang masih jauh dari prinsip-prinsip ekonomi. Sebagian UKM jamur memasarkan produk jamurnya dari mulut ke mulut dan

konsumen datang ke tempat produksi sehingga kurang dapat diketahui oleh masyarakat luas keberadaannya. Tingkat pendidikan yang rendah serta pengetahuan yang minim akan teknik pemasaran yang benar dan strategis belum dimiliki oleh para kelompok UKM jamur ini. Hal yang terbaik untuk dilakukan adalah diperlukannya pendampingan dan menentukan strategi pemasaran.

2. Permasalahan utama permodalan dari UKM jamur adalah Permodalan yang Terbatas. Permodalan yang dimiliki UKM budidaya jamur ini masih terbatas sehingga skala usaha mereka kurang berkembang menjadi besar. Rata-rata permodalan usaha antara 1 - 5 juta rupiah, dan modal terbesar biasanya hanya digunakan untuk pembelian bahan baku media budidaya jamur.
3. Kelompok UKM jamur sebagian besar berpendidikan rendah sehingga mereka hanya tahu menanam jamur dan membudidayakannya, namun pengetahuan tentang jamur dan permasalahannya masih belum diketahui dengan baik.

METODE

Metode pendekatan yang ditawarkan dalam permasalahan kelompok UKM jamur untuk mendukung realisasi pengabdian masyarakat ini adalah dapat dirinci sebagai berikut :

a. Survei Lokasi.

Survei-survei kelompok UKM jamur di Karang Indah kecamatan Mandastana kabupaten Barito Kuala

dengan melakukan identifikasi potensi dan permasalahan lebih mendalam melalui pengamatan langsung, tanya jawab dan diskusi bersama kelompok UKM jamur serta para tenaga kerja yang terlibat dalam produksi jamur.

b. Sosialisasi Program Kegiatan

Sosialisasi program Kegiatan, menggunakan metode FDK (*Focus Group of Discussion*) untuk menjangkau aspirasi, keluhan masalah lebih detail dan mendalam, serta sosialisasi program yang akan ditawarkan pada kelompok UKM dalam mengatasi permasalahan dan kajian pelaksanaan.

c. Penyuluhan dan Pelatihan Keterampilan.

Penyuluhan dan pelatihan keterampilan dilakukan dan diberikan sebagai *akselerasi transfer knowledge* pada setiap program yang dilaksanakan dalam program IbM agar khalayak sasaran atau kelompok UKM jamur dapat menguasai secara teori maupun pendalaman adopsi teknologi budidaya jamur yang diberikan, yaitu penyuluhan dan pelatihan pada kegiatan :

1. Teknik pembuatan nugget jamur tiram melalui resep olahan jamur.
2. Teknik pembuatan keripik jamur tiram melalui resep olahan jamur.
3. Teknik pembuatan bakso jamur tiram melalui resep olahan jamur.
4. Teknik pembuatan sate jamur tiram melalui resep olahan jamur.
5. Teknik pembuatan sate jamur tiram melalui resep olahan jamur.
6. Teknik penanggulangan hama dan penyakit jamur tiram produksi pasca panen.

7. Teknik pengemasan, penyimpanan dan perawatan pasca panen jamur tiram meliputi kondisi gudang penyimpanan.

8. Teknik pemasaran yang baik. Teknik pembuatan proposal dalam memperoleh permodalan di bank atau instansi pemerintah.

d. Pendampingan kelompok UKM jamur.

Pendampingan kelompok UKM jamur dilakukan secara berkala dalam rangka pembinaan pengembangan teknis budi daya jamur melalui usaha bisnis baru dengan metode diversifikasi produk jamur dan adopsi teknologi dalam tentang teknik budi daya jamur sehingga akan dapat memberikan teknik budi daya yang efektif dan efisien dengan hasil panen jamur yang jauh lebih banyak dan pada akhirnya akan memberikan keuntungan lebih besar. Pendampingan ini bertujuan untuk membantu kelompok UKM jamur mengelola keuangan dan mengatasi permasalahan modal dan strategi pemasaran yang diberikan secara kontinu sesuai permintaan kelompok UKM jamur yang membutuhkan.

e. Menganalisis Ekonomi dan Keuangan kelompok UKM jamur.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada dasarnya kelompok UKM jamur di desa Desa Karang Indah kecamatan Mandastana sudah mampu memproduksi jamur tiram dan sudah berjalan dengan baik namun dalam hal tingkat pengembangan produk jamur dan peningkatan tingkat kesejahteraan dirasakan masih berjalan stagnan karena

produk jamur belum optimal yang disebabkan oleh menumpuknya produk jamur pasca panen. Oleh karena itu pengembangan budi daya melalui diversifikasi produk sangat potensial untuk dikembangkan dan ditingkatkan ke depannya sehingga memberikan nilai tambah produk jamur. Oleh karena itu perlu memperhatikan kendala dan hambatan yang dihadapi oleh kelompok usaha jamur tersebut dengan mengidentifikasi dan mengelompokkan kendala dan hambatan tersebut ke dalam beberapa aspek permasalahan. Permasalahan yang mendasar yang dialami oleh kelompok UKM jamur teridentifikasi permasalahannya yaitu produksi penanganan produk jamur pasca panen melalui metode pengolahan diversifikasi jamur.

Produksi jamur tiram khususnya pada UKM jamur di desa Desa Karang Indah kecamatan Mandastana adalah rata-rata perhari dapat menghasilkan 8 - 10 kg jamur tiram segar perhari. Beberapa aspek teknis produksi jamur menyebabkan belum optimalnya produksi jamur. Perencanaan dan teknis pengolahan produk jamur melalui metode diversifikasi, beberapa kelompok UKM jamur masih terkendala menumpuknya jumlah jamur segar yang belum sempat terjual di pasaran seperti telah diungkapkan di atas bahwa produk jamur sekarang ini hanya di jual dalam bentuk jamur segar yang dibungkus dengan kemasan kantong plastik dan kemasan dengan label dengan logo UKM jamur. Sehingga dari usaha budidaya jamur, pembibitan jamur dan pengolahan jamur melalui metode diversifikasi ini

bukan tidak mungkin bisnis budi daya usaha jamur ini akan semakin berkembang seiring dengan inovasi dan kreativitas diversifikasi produk yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat terutama anggota UKM jamur Desa Karang Indah.



Gambar 1. Produk Diversifikasi jamur (Krispy dan Bakso jamur)



Gambar 2. (Oseng, Kripik, sate dan Bakwan)



Gambar 3. Produk Diversifikasi jamur (Pepes, sup, rendang, botok dan empek2 jamur)

KESIMPULAN

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan dapat disimpulkan bahwa :

1. Melalui program kegiatan IBM 2014 bersama masyarakat UKM diawali dengan kegiatan penyuluhan dan pelatihan pembibitan jamur tiram dengan tujuan untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas produk jamur yang lebih baik serta meningkatkan pendapatan masyarakat UKM jamur. Dari hasil kegiatan penyuluhan dan pelatihan yang diikuti kurang lebih 40 orang peserta dari Desa Karang Indah masyarakat mendapatkan ilmu dan praktek langsung bagaimana pembuatan bibit jamur tiram yang

baik dan benar sehingga mendapatkan hasil bibit jamur yang optimal.

Telah dilakukan pembuatan kumbung atau rumah jamur, yaitu telah dilakukan pembuatan kumbung dan tungku yang lebih baik oleh masyarakat UKM jamur dan didampingi oleh tim pelaksana IBM. Pembuatan kumbung yang memperhatikan sterilisasi rumah jamur dan kebersihan guna mengupayakan dalam mencegah datangnya hama dan penyakit jamur. Pengaturan ruang-ruang kumbung diantaranya ruang inkubasi, ruang inokulasi dan ruang perawatan yang memperhatikan jarak rak - rak jamur. Kumbung dibuat dengan ukuran panjang 6 meter dan lebar 4 meter yang dapat menampung 3.000 baglog lebih dengan pembagian ruangan dengan rak-rak jamur yang baik.

3. Telah dilakukan pembuatan resep diversifikasi jamur tiram sebanyak 5 macam, resep sate jamur, resep crysipi jamur, resep nagget jamur, resep bakso jamur dan keripik jamur.
4. Dari hasil kegiatan IBM 2014 jamur tersebut secara analisis keuangan menambah pendapatan anggota UKM Jamur sebanyak 30% dari pendapatan sebelumnya. Keuntungan yang dapat diperoleh ketika seberum melakukan diversifikasi produk jamur hanya diperoleh dari hasil penjualan jamur segar dan bibit jamur. Kenaikan pendapatan ini jelas akan dapat

meningkatkan kesejahteraan masyarakat anggota UKM jamur.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada :

1. FEB ULM Banjarmasin yang mendanai pengabdian ini melalui dana hibah PNBP
2. Camat Mandastana Kabupaten Barito Kuala yang telah memberikan ijin kegiatan pengabdian.
3. UKM Jamur Tiram di desa Karang Indah Kabupaten Batola

DAFTAR RUJUKAN

- 1) Asegaf Muad., , *Bisnis Pembibitan, Jamur Tiram, Jamur Merang dan Jamur Kuping*, **PT. Agro Media Pustaka.**, Jakarta 2011.
- 2) Suharyanto Edi., *Bertanam Jamur Tiram di Lahan Sempit*, **PT. Agro Media Pustaka.**, Jakarta 2010.
- 3) Suradji Meity., *Budidaya Jamur Merang*, **Penebar Swadaya**, Cimanggis Depok Jawa Barat 2011.
- 4) Dahniar dkk, *Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Program IbW Pada Petani Jamur di Kecamatan Marabahan (Desa Baliuk dan Penghulu) Kabupaten Barito Kuala Kalimantan Selatan. Laporan IbW*, Banjarmasin Kalimantan Selatan 2011.
- 5) Dahniar dkk, *Ipteks Bagi Masyarakat (IbM) Kelompok UKM Jamur Merang dan Jamur Tiram Di Mandastana Kabupaten Barito Kuala Kalimantan Selatan. Laporan IbM*, Banjarmasin Kalimantan Selatan 2012.

IMPLEMENTASI KURIKULUM *OUTCOME BASE EDUCATION* (OBE) PROGRAM MAGISTER AKUNTANSI (S2) FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT

Syaiful Hifni*, Akhmad Sayudi, Atma Hayat, A. Kadir
Faculty of Economic and Business, University of Lambung Mangkurat, Banjarmasin, Indonesia,
*syaiful.hifni@ulm.ac.id

ABSTRAK

Maksud dari artikel Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah memberikan informasi melalui pedoman pelaksanaan kurikulum *Outcome Base Education* (OBE) Program Magister Akuntansi Universitas Lambung Mangkurat. Metode penyusunan pedoman kurikulum OBE adalah dengan pendekatan "keselarasan konstruktif" (*Learning outcome, Outcome based learning-teaching* (OBLT) dan *Outcome base assessment* (OBA)). Beranjak dari sistem pembelajaran yang selama ini berfokus pada instruktur / dosen (berpusat pada instruktur) menjadi fokus pada pembelajaran yang terfokus pada mahasiswa (*student centered*). Menggunakan "*Constructive Alignment*" sebagai prinsip dasar untuk penerapan metode OBE. Implementasi kurikulum OBE bergerak dari sistem "pendekatan basis pengetahuan / pendidikan basis pengetahuan" menjadi "pendekatan berbasis kompetensi / pendidikan berbasis kompetensi. Orientasi ini membutuhkan kesepakatan dalam pembentukan program *educational objectives* (PEO) yang ditetapkan oleh institusi sebagai acuan pencapaian profil lulusan pendidikan akuntansi. PEO ini kemudian menjadi acuan dalam penentuan *Program Learning Outcome* (PLO) sebagai kriteria kompetensi mahasiswa pada saat kelulusan pada jenjang program studi magister akuntansi. PLO diartikan sebagai Program studi sebagai ciri khas hasil pendidikan / pengajaran (hasil pengetahuan kompetensi, keterampilan umum, keterampilan dan sikap khusus), sesuai dengan kurikulum program studi dengan program pengajaran pada sejumlah mata pelajaran. Penentuan mata kuliah masing-masing dengan tujuannya (hasil pembelajaran) akan mengacu pada PLO dengan implementasi (Pembelajaran-Pengajaran Berbasis Hasil / OBLT), dan dengan (Penilaian basis hasil / OBA) dari OBLT. Melalui pedoman pelaksanaan kurikulum OBE Program Magister Akuntansi. Tahap implementasi selanjutnya adalah strategi implementasi yang membutuhkan internalisasi pedoman kurikulum OBE di jajaran dosen, pengelola, mahasiswa, terkait dengan implementasi, tahap sosialisasi dan pelembagaan sistem ini.

Kata kunci: implementasi kurikulum "OBE", penyelarasan konstruktif, hasil belajar, pembelajaran-pengajaran berbasis hasil (OBLT), penilaian basis hasil (OBA)

ABSTRACT

The purpose of this Community Service article is to provide information through the guidelines of implementing the Outcomes Base Education (OBE) curriculum for the Master of Accountancy Program at Lambung Mangkurat University. The method in the preparation of OBE curriculum guidelines is the "constructive alignment" approach (Learning outcomes, Outcome-based learning-teaching (OBLT), and Outcome base assessment (OBA)). All this time, a learning system has been focusing on instructors/lecturers (Instructure centered), and it moves to the learning system, which is focused on students (Student-centered) using "Constructive Alignment" as the basic principle for the application of the OBE method. The implementation of the OBE curriculum is moving from a "knowledge base

approach/knowledge base education" system to a "competency-based approach / competency-based education. This orientation requires an agreement in the establishment of the Program Educational Objectives (PEO) by the institution as a reference for achieving the profile of accounting education graduates. This PEO then becomes a reference in determining the Program Learning Outcomes (PLO) as a student competency criterion at graduation at the magister accounting study program level. PLO is defined as a study program as a characteristic of education/teaching outcomes (results of competency knowledge, general skills, special skills, and attitudes), according to the curriculum of the study program with teaching programs in a number of subjects. The determination of each course with its objectives (course learning outcomes) will refer to PLO with the implementation (Outcomes-Based Learning Teaching / OBLT), and with (Outcomes Base Assessment / OBA) from OBLT by using the guidelines for implementing the OBE curriculum of Magister Accounting Program. The next stage is an implementation strategy which requires the internalization of the OBE curriculum guidelines at the ranks of lecturers, managers, students, related to the implementation, socialization stage, and institutionalization of this system.

Keywords: *the implementation of "OBE" curriculum, constructive alignment, learning outcomes (LO), outcome-based learning-teaching (OBLT), Outcome base assessment (OBA).*

PENDAHULUAN

Pendidikan tinggi akuntansi saat ini menghadapi tantangan dalam memenuhi kualitas lulusannya selaras dengan kompetensi profesional global (Yanto, 2016; Yanto, *et al*, 2018; Handoyo and Anas, 2019). Tantangan pendidikan ini hadir selaras dengan perkembangan global, dengan berbagai isu kontemporer terkait (Helliari, 2013; Conrad, 2019). Bagi Indonesia, tantangan pendidikan dengan kompetensi global tersebut terkait dengan kebijakan program sukarela (*voluntary*) "Merdeka Belajar-Kampus Merdeka" (Tempo.Co, 2020; SNDikti, 2020). Sementara itu, sebagai pendidik akademik kita juga harus menghadapi perubahan yang sama dalam beberapa prinsip yang paralel dengan karakteristik pendidikan

industri 4.0. (Walner and Wagner, 2016). Peran akademisi diperlukan pada institusi penyelenggara pendidikan tinggi akuntansi, sebagai bagian dari sikap strategis. Salah satunya dilakukan dengan menggunakan kerangka kerja komprehensif, termasuk menggunakan mata pelajaran akuntansi sebagai unit analisis (Sledgianowski, *et al*, 2017). Hal ini sebagai langkah penting untuk ditempuh, dalam pengelolaan kurikulum yang relevan memenuhi tuntutan kualitas kompetensi profesional akuntansi global (Pincus, *et al*, 2017; Yanto, *et al*, 2018).

Keselarasan konstruktif sebagai prinsip dasar dari model kurikulum *Outcomes Based Education (OBE)* (Davis, 2003). Pendekatan sesuai model ini memberikan peran evaluatif dari rencana

hasil pembelajaran yang ditetapkan dengan implementasi pencapaiannya (Shuaib, *et al*, 2009; Abbasi, 2016). Sebagai bagian dari langkah strategis di dalam model pendidikan dengan pendekatan berbasis kompetensi (Borgonovo, *et al*, 2019). Perspektif model kurikulum “OBE” ini (Davis, 2003), relevan diterapkan pada institusi pendidikan tinggi (OBE-ITS, 2019; Arifin, 2019). Hal penting dengan implementasi keselarasan konstruktif (Biggs, 2014) adalah memberikan peran dalam pengembangan berkelanjutan validitas kurikulum sesuai tujuan capaian kompetensi yang diperoleh dari hasil pembelajaran (Rhaffor, *et al*, 2017; Rufino, *et al*, 2018; Arifin, 2019).

Pelaksanaan pendidikan akademik dilakukan dengan mengelola salah satu komponen Perguruan tinggi, yaitu: kurikulum. Kurikulum tidak hanya tentang kumpulan mata kuliah, tetapi terkait bagaimana cara kurikulum untuk mata kuliah ditetapkan dan dikomunikasikan dalam proses “learning and teaching”. Kurikulum mencakup: Capaian pembelajaran; Materi pembelajaran; Proses pembelajaran; Penilaian dan asesmen. Kurikulum adalah seperangkat rencana dan pengaturan mengenai capaian pembelajaran lulusan, bahan kajian, proses, dan penilaian yang

digunakan sebagai pedoman penyelenggaraan program studi (SNPT, 2015). Hal ini terkait dengan sistem pendidikan dan pembelajaran yang menjadi dasar dari proses pendidikan dan pengajaran yang dilaksanakan lembaga (KKNi, SN Dikti). Juga menunjukkan pentingnya keselarasan sistem kurikulum dengan konteks kebutuhan organisasi dan tuntutan stakeholders pendidikan tinggi (Tremblay, *et al*, 2012). Kurikulum Magister Akuntansi yang diberlakukan sampai semester Genap Tahun 2020/2021) adalah (SK Rektor Universitas Lambung Mangkurat Nomor 927/UN8/KR/2019).

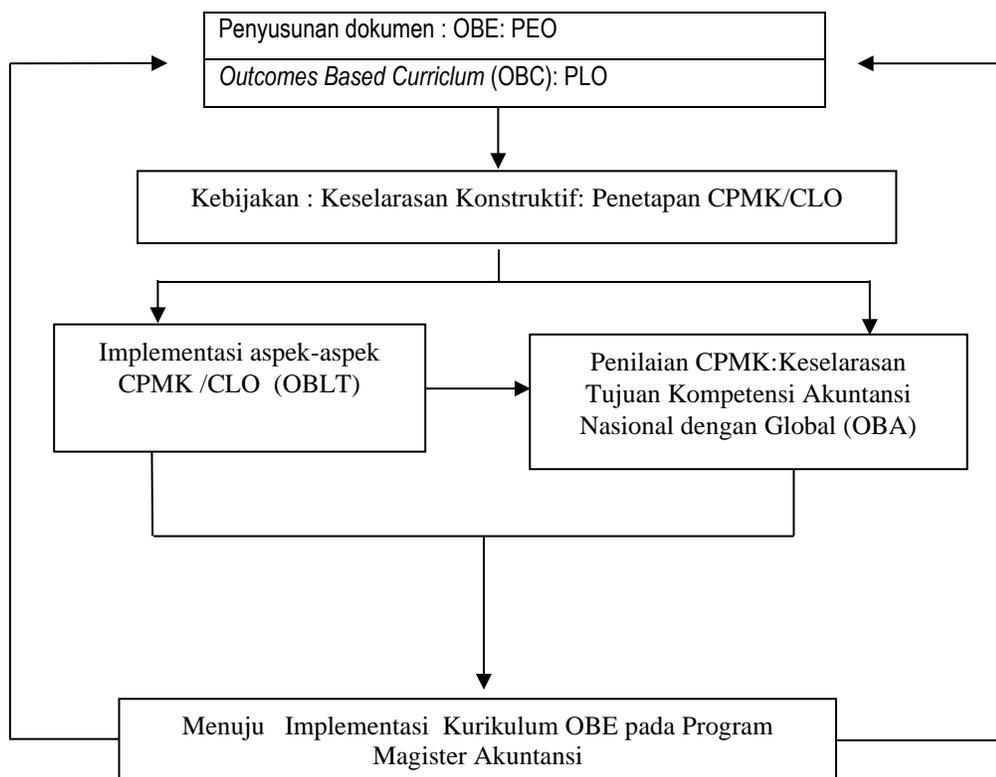
Kegiatan pengabdian kepada masyarakat kampus ini didasarkan hasil penelitian yang menggunakan metode kuantitatif dengan alat statistik non-parametrik. Dengan analisis chi square dan koefisien kontingensi Pearson. Sesuai dengan Aturan Guilford empiris, koefisien ini menunjukkan “korelasi moderate”. Tingkat implementasi yang moderat ini, dapat dijelaskan dengan data, yaitu, sesuai deskripsi masih rendahnya pencapaian kompetensi untuk keterampilan khusus dan keterampilan umum. Hasil penelitian ini dapat memberikan peran praktis, melalui penerapan pendekatan keselarasan konstruktif, yang terbatas hanya pada

penyesuaian disain *learning outcomes*. Sementara itu, karena apa yang dibutuhkan untuk tujuan pengembangannya secara keseluruhan, dapat dianggap pentingnya kebijakan untuk pelebagaan kurikulum OBE dengan metode keselarasan konstruktif. Arti penting kebijakan pelebagaan sebagai kebutuhan bagi setiap lembaga yang menyediakan pendidikan tinggi akuntansi di Indonesia.

METODE PELAKSANAAN

Kerangka Konseptual Dan Model PKM

Sesuai kerangka teori, kajian terkait, untuk kajian ini, dikemukakan kerangka konseptual PKM: Implementasi Kurikulum OBE pada Program Magister Akuntansi FEB Universitas Lambung Mangkurat. Kerangka konseptual PKM dikemukakan dalam gambar 1, berikut.

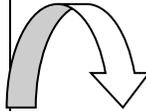


Gambar : 1
Kerangka Konseptual “Constructive Alignment” PKM

Kegiatan ini menggunakan metode terkait penerapan untuk acuan model kurikulum OBE untuk proses OBLT dan proses OBA pada subjek kegiatan.

Acuan Tahap Pemodelan : Implementasi Model Kurikulum OBE:

Tabel 1
Tahap Implementasi OBE

No	Atribut	Atribut	Atribut	Atribut
1	OBE			
2	Apa yang mahasiswa seharusnya dapat lakukan	OBC		
3		Bagaimana membuat mahasiswa mencapai learning outcome	OBLT	
4			Bagaimana mengukur apa yang telah dicapai mahasiswa	

Tabel 2
Penjabaran model implementasi OBE:

Tingkatan	Output	Outcomes	Impact
Tim Pengajar/Dosen	Pengkomunikasian topic/Mata kuliah	Mahasiswa memperoleh <i>learning outcomes (attitude, skill (special& general), knowledge</i> dari topic/mata kuliah (LLO/CLO)	Mahasiswa menggunakan learning outcomes untuk memecahkan problem kehidupan nyata
Program Studi	Jumlah lulusan Magister Akuntansi dengan (PLO)	Lulusan dengan relevansi kompetensi sikap, keahlian dan pengetahuan dapat menggunakannya dengan kemampuan membentuk sesuatu sesuai yang diharapkan	Lulusan berkontribusi dalam mengembangkan organisasi dan masyarakat
Fakultas/Post graduate/University	Jumlah lulusan Magister Akuntansi dengan (PEO)	Kebergunaan yang tinggi lulusan dengan kualitas pada lingkungan kerja	Lulusan berkontribusi pada perbaikan kehidupan social masyarakat dan negara

Tabel 3
Implementasi Model OBE

Input	Proses	Output	Outcomes	
Latar Belakang Mahasiswa	Programs Layanan Infrastruktur	Grades Credit hours Retention rate Employment and post graduate statistics		
Latar belakang Fakultas	Teaching load Class size Curriculum design	Extramural funding Publication innovation Professional development	LLO/CLO/PLO/PEO (ukuran -ukuran langsung dan tidak langsung dari hasil pembelajaran dan kapasitas program serta kapabilitas)	
Sumber daya pendidikan	Kebijakan Prosedur Tata Kelola Infrastruktur	Statistik ketersediaan sumber daya Partisipasi dan penerapan tarif		
Hanya mengukur kemampuan atau kapasitas sebuah program	Hanya mengukur kemampuan atau kapasitas sebuah program	Ukuran langsung dari efektifitas level program		

Bentuk Kegiatan

Kegiatan: Implementasi Kurikulum *Outcome Base Education (OBE)* Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat.

Kegiatan pemenuhan dan pelengkapan dilakukan melalui tahapan sebagai berikut :

1. Persiapan kegiatan meliputi :
 - a. Kegiatan survei terkait dokumentasi system kurikulum OBE
 - b. Pengajuan proposal kegiatan ke lembaga (dalam proses)
 - c. Persetujuan kegiatan
 - d. Persiapan alat dan bahan untuk modul kegiatan implementasi

e. Persiapan waktu /tempat untuk komunikasi hasil kegiatan

2. Kegiatan implemementasi meliputi :

- a. Penyampaian modul untuk acuan implementasi
- b. Komunikasi kepada penentu kebijakan lembaga dan stakeholders internal dan eksternal.
- c. Penyusunan laporan kegiatan pengabdian masyarakat

Proses Kegiatan Penyusunan Pedoman Kurikulum OBE

Kegiatan implementasi dilakukan dengan penyusunan laporan kegiatan :

1. Identifikasi dan penyusunan aspek implementasi Visi dan Misi Lembaga untuk Profil lulusan
2. Identifikasi dan penyusunan aspek tujuan program studi ke dalam Program Educational Objectives (PEO): *OBE Outcomes*
3. Identifikasi dan penyusunan aspek tujuan keseluruhan mata kuliah pada program studi sesuai Program Learning Outcomes (PLO): *Outcome Base Curriculum (OBC)*
4. Identifikasi dan penyusunan aspek tujuan setiap mata kuliah dan sub mata kuliah (Capaian pembelajaran Mata kuliah/Courses *Learning outcomes*) dan Sub-Capaian pembelajaran mata kuliah (Tujuan instruksional umum/khusus/mata kuliah/topic bahasan).
5. Identifikasi model proses belajar mengajar (*Outcome Base Teaching Learning/OBLT*).
6. Identifikasi Model penilaian (*Outcome Base(i) Assessment/OBA*).

HASIL DESAIN KURIKULUM OBE

Penyusunan pedoman *Implementasi(ii) Kurikulum Outcome Base Education (OBE) Program Magister Akuntansi (S2) Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat* ke dalam format dokumentasi. Format dokumentasi disusun meliputi klasifikasi aspek, dasar penetapan aspek sebagai berikut. Untuk pedoman sebagai dokumen “guidelines” dalam strategi(iii) implemetansi disusun tersendiri dengan

mengacu pada format dokumentasi kegiatan ini.

A. Penetapan Learning Outcomes

Terdiri dari learning outcomes tingkat Lembaga Fakultas, tingkat program studi (PLO), tingkat tim pengajar (CLO) termasuk setiap capaian pembelajaran dari topic/topic dalam disain mata kuliah yang telah dievaluasi dalam kurikulum pendidikan Magister Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat.

1. Penetapan Program Education Objective (PEO) oleh Program Pasca Sarjana, Fakultas, Senat Fakultas)

Pencapaian karir dari kompetensi lulusan (saat lulus) hingga saat beberapa tahun kemudian dalam capaian profesionalisme, meliputi:

Academic accomplishment: Mampu berkembang dan belajar sepanjang hayat melalui pendidikan formal dan pendidikan non formal

Profesional accomplishment: Profesional akuntan yang memenuhi kompetensi bidang akuntansi (akuntan pendidik, akuntan manajemen, akuntan publik, akuntan pemerintah): intelektualitas, penguasaan keilmuan dan teknologi, kompetensi bidang keilmuan akuntansi, problem solver dengan hard skill.

General/social accomplishment: memahami dan menerapkan etika profesi akuntan, figur

“*informational roles*” “*decisional roles*” dan kepemimpinan: kecakapan komunikasi, team work, pengembangan diri, soft skill.

Untuk pedoman sebagai dokumen “*guidelines*” dalam strategi implemetansi disusun tersendiri dengan mengacu pada format dokumentasi ini. Secara formal bagian ini akan disusun melalui manajemen Fakultas dan Senat Fakultas.

2. Penetapan Program Learning Outcome (PLO) oleh Program Magister Akuntansi

PLO ditetapkan mengacu pada PEO dan menjadi acuan penetapan Capaian pembelajaran mata kuliah (Course Learning Outcome/CLO), dan melalui penetapan topic pembelajaran (Lessons learning outcome/LLO). Beberapa PLO ditetapkan dalam memenuhi kemampuan lulusan (saat kelulusan) dalam jenjang pendidikan Magister Akuntansi. Setiap kemampuan yang ditetapkan dalam PLO memiliki keterkaitan dengan pencapaian CLO setiap mata kuliah.

Setiap PLO dibentuk dari kompetensi dalam kemampuan terkait item deskriptor kompetensi: pengetahuan, keterampilan khusus, keterampilan umum, dan kemampuan dalam kompetensi sikap.

PLO :Implementasi Keterampilan Khusus dan Kompetensi Akuntansi

Kompetensi keterampilan khusus memerlukan pemenuhan definitif, klasifikasi

serta keterukuran dari aspek kemampuan aplikasi yang spesifik dalam bidang akuntansi, yang bersifat personal dalam pemenuhan kompetensi profesional (IFAC, 2003; 2017; IAESB, 2014; AICPA, 2018; Borgonovo, *et al*, 2019). Implementasi keterampilan khusus memerlukan kata kunci kognitif aplikasi, yang dibentuk dari level kualifikasi 3 sampai level 9 (Anderson, *et al*, 2001; Heer, 2012; KKNI, 2012; Supriadi, 2014; Ghofar, 2016). Sesuai level kognitif, inti konseptual keterampilan khusus adalah untuk kemampuan aplikasi aspek secara mandiri, dengan deskriptor kompetensi (Gudeva, *et al*, 2012; LSH-UGM, 2018). Sejumlah kajian terkait konteks keterampilan khusus dikemukakan dalam kaitan dengan kompetensi bidang akuntansi (Riley and Ward, 2017; Plant, *et al*, 2019; SolCalabor, *et al*, 2019, dan Rebele and St Pierre, 2019).

PLO: Implementasi Pengetahuan dan Kompetensi Akuntansi

Kompetensi pada aspek pengetahuan dikemukakan dengan acuan definitif, klasifikasi, serta keterukurannya dalam membentuk kompetensi akuntansi (Borgonovo, *et al*, 2019). Heer (2012), mengemukakan dimensi pengetahuan dalam bentuk pengetahuan faktual, pengetahuan konseptual, pengetahuan prosedural, dan pengetahuan meta-kognitif. Implementasi pengetahuan fokus pada penguasaan pada objek teori, pada

prinsip, falsafah keimuan, konsep, fakta-fakta, atau prosedur yang dipelajari dengan suatu kedalaman kognitif (IFAC, 2003; 2017; Anderson, *et al*, 2001; Supriadi, 2014). Setiap level kognitif dalam kompetensi pengetahuan dapat dijabarkan dalam deskriptor kompetensi (Gudeva, *et al*, 2012; LSH-UGM, 2018). Kajian implementasi pengetahuan yang dipelajari dan dinilai, membentuk kompetensi melalui hubungan antara hasil pembelajaran dengan kompetensi (Kokina, *et al*, 2017; Borgonovo, *et al*, 2019).

PLO: Implementasi Keterampilan Umum dan Kompetensi Akuntansi

Kompetensi aspek keterampilan umum dikemukakan dalam konteks definitif, klasifikasi aspek, serta keterukurannya dalam pemenuhan kompetensi profesional (IFAC, 2003; 2017; Borgonovo, *et al*, 2019). Implementasi keterampilan umum harus menjamin kesetaraan lulusan sesuai program dan jenis pendidikan. Keterampilan umum mengandung makna yang sesuai dengan rincian unsurnya, dengan pemenuhan pemikiran logis, kritis, sistematis, inovatif. Memenuhi kombinasi kompetensi teknis dengan keahlian profesional di bidang kerja (Supriadi, 2014; SNDikti, 2015; 2020). Implementasinya terkait kata kerja kemampuan tingkat tinggi dalam taksonomi Bloom maupun Anderson (Anderson, *et al*, 2001; Heer, 2012; KKNi, 2012). Aspek ini

dideskripsikan sesuai level kompetensinya dalam deskriptor kompetensi (Gudeva, *et al*, 2012; LSH-UGM, 2018). Perspektif capaian pembelajaran dengan kompetensi keterampilan umum dikemukakan sesuai kajian, McKinney Jr, *et al* (2017), Walner and Wagner, (2016). Kemudian kajian aspek keterampilan umum terhadap kompetensi dikemukakan (Rufiono, *et al*, 2018; Andiola, *et al*, 2020).

PLO: Implementasi Sikap dan Kompetensi Akuntansi

Kompetensi aspek sikap memerlukan acuan definitif, klasifikasi aspek, dan keterukuran perannya. Sikap sebagai representasi nilai, etika, dan sikap pengetahuan dan profesional yang diperlukan (IFAC, 2003; 2017; Supriadi, 2014; Borgonovo, *et al*, 2019). Rumusan sikap dan tata nilai dalam KKNi (2012), SNDikti (2015;2020) dikemukakan sebagai pengembangan aspek moral (*moral development*). Aspek sikap terkait dengan cara merasakan objek pengetahuan, keterampilan yang dijabarkan dalam silabus mata kuliah, yang ditetapkan dengan level kognitif pencapaiannya (Anderson, *et al*, 2001; Heer, 2012; Supriadi, 2014; Ghofar, 2016). Kompetensi aspek sikap dinilai dengan deskriptor kompetensi (Gudeva, *et al*, 2012; LSH-UGM, 2018). Sejumlah kajian terkait aspek sikap dalam membentuk kompetensi akuntansi dikemukakan (Winrow, 2016; Rufino,

et al, 2018; Bujaki, *et al*, 2019 ; Beatson, *et al*, 2020).

Untuk pedoman sebagai dokumen “guidelines” dalam strategi implemetansi disusun tersendiri dengan mengacu pada format dokumentasi ini. Secara formal bagian ini akan disusun melalui pengelolala Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat.

3. Penetapan “learning outcomes” pada⁽ⁱ⁾ setiap mata kuliah dan setiap topic perkuliahan

Terdiri dari capaian pembelajaran mata kuliah (CPMK) atau course learning outcomes (CLO) dan rincian dalam setiap topic mata kuliah (Sub CPMK) atau lessons learning outcomes (LLO) dari *subject matter*.

Penetapan CLO dengan tahap evaluasi untuk setiap mata kuliah yang ada dari kurikulum Program Studi Magister Akuntansi (SK Rektor Universitas Lambung Mangkurat Nomor 927/UN8/KR/2019) yang masih diterapkan sampai tahun 2020/2021), dengan mempertimbangkan:

Disain mata kuliah terdiri dari level disain: “Capstone” disain dengan level capaian kompetensi untuk mengevaluasi bidang/topic, serta menghasilkan (create) dalam rumusan bidang kajian, “reinforcement” disain dengan level capaian kompetensi dalam analisis dan menerapkan bidang/topic, “Introductory” disain

dengan level capaian mengetahui, memahami serta mengerti bidang/topic sesuai mata kuliah yang didisain.

Cognitive load theory, yaitu: (i) mengelola setiap topic/subject matter (*intrinsic load*), (ii) menekan dampak “*extraneous load*” dalam konteks proses belajar mengajar, (iii) meningkatkan “*Germane load*” sebagai efektifitas capaian hasil pembelajaran.

Memenuhi (i) kriteria karakteristik “*scaffolding*”: *contingency*: dukungan diberikan hanya jika diperlukan; “*temporary*”: dukungan dikurangi dan dihilangkan saat pelajar memperoleh kompetensi dan mampu menjawab dan memecahkan masalah sendiri, “*transfer of responsibility*”: tanggung jawab untuk kinerja yang sukses secara bertahap dialihkan dari penyedia dukungan ke pelajar. Untuk hal penting dibedakan 3 (tiga) karakteristik utama untuk “*scaffolding*” seluruh kelas — diagnosis, daya tanggap, dan serah terima untuk kemandirian. Data empiris menyebabkan perbedaan perspektif antara pemberlakuan karakteristik kunci untuk kuliah secara online dan offline. Diagnosis juga dapat dilakukan di luar pelajaran, misalnya dengan membaca karya tulis mahasiswa; daya tanggap juga dapat diwujudkan dalam mengadaptasi aktivitas instruksional; dan penyerahan keterlibatan juga dapat dibina dalam formal desain pelajaran. Selain kombinasi ini (online vs. offline), scaffolding

seluruh kelas sering didistribusikan dari waktu ke waktu. Akhirnya, scaffolding seluruh kelas bersifat kumulatif dengan kemandirian mahasiswa yang muncul sebagai efek kumulatif dari banyak tindakan diagnostik dan responsif dari waktu ke waktu. Scaffolding ini menjadi inti dari integrasi kelas yang digunakan untuk mendorong proses pembelajaran jangka panjang.

(ii) Tipe scaffolding untuk level kompetensi pengetahuan (meta kognitive, procedural, strategic, conceptual), (iii) scaffolding dalam implementasi cognitive learning theory.

CLO: Keterampilan khusus.

Implementasi keterampilan khusus, sebagai kemampuan aplikatif dalam keterampilan secara mandiri, dengan kemampuan kerja spesifik terkait bidang keilmuan dalam mata kuliah bidang akuntansi, dibentuk dalam 5 (lima) item indikator yang menentukan kompetensi, yang dinilai dengan pendekatan pengukuran persepsi (Anderson, *et al*, 2001; IFAC, 2003; 2017; KKNI, 2012; Gudeva, *et al*, 2012; Heer, 2012; IAESB, 2014; IAI- KAPd-Supriadi, 2014; Ghofar, 2016; AICPA, 2018; Borgonovo, *et al*, 2019). Untuk pemenuhan kompetensi khusus secara personal, kompetensi operasional, serta pemenuhan kompetensi teknologi (Yanto, *et al*. 2018). Pengembangan untuk membangun capaian kompetensi keterampilan umum ini diperlukan sesuai konteks bidang kompetensi

bisnis, dan kompetensi profesional (AICPA, 2018).

CLO: Keterampilan Umum

Sesuai deskripsi, dikemukakan definisi operasional implementasi keterampilan umum. Implementasi keterampilan umum, sebagai kemampuan menerapkan pemikiran logis, kreatif, kemampuan tingkat tinggi dalam pemikiran, terkait keilmuan dalam bidang akuntansi, dengan kemampuan pengambilan keputusan, untuk kompetensi serta kompetensi profesional, dibentuk dengan 5 (lima) item indikator, dengan menggunakan pendekatan pengukuran persepsi (IFAC, 2003; KKNI, 2012; Gudeva, *et al*, 2012; Heer, 2012; IAESB, 2014; IAI-KAPd-Supriadi, 2014; SNDikti, 2015, 2020; AICPA, 2018; Borgonovo, *et al*, 2019). Sesuai Yanto, *et al* (2018), kompetensi keterampilan umum ini dapat diklasifikasikan kembali sebagai kompetensi intelektual dan pembuatan keputusan, kompetensi manajerial, dan kompetensi komunikasi dan negosiasi. Menurut Andiola, *et al* (2020) tantangan ini memerlukan peran pengembangan melalui *stakeholders* (AAA, AICPA) sebagai organisasi terkait profesi. Juga, memerlukan orientasi pada pendidikan dengan pendekatan berbasis kompetensi (Borgonovo, *et al*, 2019). Perspektif kompetensi profesional memang membutuhkan penerapan keterampilan yang relevan secara efektif, dan kepemilikan atribut tertentu, yang biasanya hanya mungkin dicapai setelah diperoleh pengalaman praktis yang

spesifik (AICPA, 2018; Borgonovo, et al, 2019).

CLO: Kompetensi pengetahuan

Sesuai deskripsi, dikemukakan definisi operasional aspek pengetahuan dan kompetensi. Implementasi pengetahuan sebagai kemampuan dalam penguasaan teori, konsep pada bidang keilmuan sesuai mata kuliah bidang akuntansi dengan keluasan, dan kedalaman level kognitif, dibentuk dalam 5 (lima) item indikator yang menentukan kompetensi, dinilai dengan menggunakan pendekatan pengukuran persepsi (Anderson, et al, 2001; IFAC, 2003; 2017; KKNi, 2012; Heer, 2012; Gudeva, et al, 2012; IAESB, 2014; IAI- KAPd-Supriadi, 2014; AICPA, 2018; Borgonovo, et al, 2019).

CLO: Implementasi Sikap dan Kompetensi Akuntansi

Sesuai uraian, dikemukakan definisi operasional aspek sikap dan kompetensi. Implementasi sikap sebagai perilaku benar, pertimbangan moral dan etika universal dalam perspektif individu dan relasi sosial, pada bidang keilmuan mata kuliah akuntansi, menentukan kompetensi dan kompetensi profesional, dibentuk dalam 5 (lima) item indikator, dinilai menggunakan pendekatan pengukuran persepsi (Anderson, et al, 2001; IFAC, 2003; 2017; KKNi, 2012; Heer, 2012; Gudeva, et al, 2012; IAESB, 2014; IAI- KAPd-

Supriadi, 2014; AICPA, 2018; SNIkti, 2015; 2020).

Disain Mata Kuliah : RPS untuk system OBE (daring)

Capaian pembelajaran mata kuliah atau Course Learning Outcomes (CLO) ditetapkan mengacu PLO yang ditetapkan sesuai acuan KKNi, KAPd, dengan mengacu pada kriteria LO pendidikan akuntansi global (IEASB-IES, AICPA, AAA, IFAC). Setiap kemampuan untuk mencapai kompetensi (pengetahuan, keterampilan khusus, keterampilan umum, sikap). CPMK mengacu pada keselerasannya dengan PLO yang ditetapkan sebelumnya.

Untuk pedoman sebagai dokumen “guidelines” dalam strategi implemetansi disusun tersendiri dengan mengacu pada format dokumentasi ini. Secara formal bagian ini akan disusun melalui pengelola Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat.

Disain CLO dalam setiap RPS:

Implementasi CLO memerlukan evaluasi Kurikulum pada kurikulum yang ada (existing curriculum) pada Pendidikan Magister Akuntansi. Evaluasi kurikulum dilakukan dengan pengembangan Rencana Pembelajaran Semester (RPS) untuk setiap disain mata kuliah dengan: (i) learning outcomes, (ii) materi /topic pembelajaran, (iii) metode Proses belajar-pembelajaran dan pengajaran (outcome base learning teaching/OBLT), (iv) Media pembelajaran (v)

metode penilaian hasil pembelajaran, (vi) atribusi waktu pembelajaran.

Materi topik perkuliahan

Ditetapkan dengan mempertimbangkan pemenuhan topic untuk level /disain (i) introductory, (ii) reinforcement, dan (iii) capstone design) dengan kompetensi pengetahuan, kompetensi keterampilan khusus bidang, kompetensi keterampilan umum, dan untuk capaian kompetensi sikap. Kemudian disain mata kuliah juga memenuhi pertimbangan "*cognitive load theory*" terdiri dari (i) pengelolaan topic sebagai intrinsic load, (ii) menekan dampak kelebihan topic dalam extraneous load, dan (iii) meningkatkan proses komunikasi OBLT dengan pencapaian "germane load" sebagai dampak positif keilmuan bagi pebelajar.

Metode Proses belajar-pembelajaran dan pengajaran (*outcome base learning teaching/OBLT*),

Metode Pembelajaran sesuai Online Learning: Berikan pilihan dengan pertimbangan efektifitas, tingkat keterlibatan aktif mahasiswa, manfaat untuk pebelajar, peran dosen, kesesuaian teknologi komunikasi perkuliahan:

1. Metode Konvensional/ metode ceramah;
2. Metode Diskusi
3. Metode ceramah plus diskusi dan tugas
4. Resitasi (termasuk membuat resume
5. Metode Pemecahan Masalah

6. Metode Perancangan

7. Metode Discovery

8. Metode Inquiry

9. Mind Mapping

10. Metode Mengajar Sesama Teman (Peer Teaching Method)

Media pembelajaran

Dalam proses OBLT secara daring, dapat memanfaatkan teknologi informasi untuk *Online Learning*: didukung setiap jenis /fasilitasi TI untuk *video conference, live chat, audio* dalam perkuliahan. Pilihan didasarkan efektifitas /jangkauan, efisiensi/biaya, fleksibilitas/fasilitas yang fleksibel dalam penggunaannya untuk online learning: Fasilitasi aplikasi: WhatsApp Web"; Zoom Cloud meetings; Google Hangouts Meet; Microsoft Teams; "Go ToMeeting; Slack; Facetime; FreeConference; Jitsi; Cisco WebEx

Pergeseran alat komunikasi instruksional termasuk bahan yang lebih konvensional, seperti papan tulis, proyektor overhead, televisi, VCR, proyektor overhead, proyektor geser, dan proyektor buram, menuju materi yang lebih baru, seperti komputer, berbagai aplikasi perangkat lunak, proyektor LCD, camcorder, digital kamera, pemindai, Internet, satelit, TV interaktif, konferensi audio dan video, bahkan kecerdasan buatan.

Metode penilaian hasil pembelajaran,

Metode penilaian ditetapkan dalam dokumen RPS terkait mata kuliah. Alat dan

cara penilaian ditetapkan dalam indicator dan komponen penilaian.

Atribusi waktu pembelajaran

Atribusi waktu untuk orientasi, penyampaian, tugas baca, latihan ditetapkan sesuai kebutuhan cognitive load theory. Sesuai disain mata kuliah yang ditetapkan atribusi waktu digunakan untuk belajar mandiri, pelaksanaan tugas berstruktur, serta tugas tambahan perkuliahan.

Tim fasilitator

Kompetensi dan profesionalitas team teaching, didasarkan bidang perkuliahan.

B. Pendekatan OBLT

Proses OBLT dilakukan dengan daring dengan acuan Sistem Informasi Pendidikan lembaga (E Learning). Mengacu pada proses komunikasi dengan landasan “constructive alignment”, yaitu : hubungan Learning outcomes, proses OBLT dan Proses penilaian (OBA). beberapa prinsip dasar, yaitu kejelasan focus (clarity of focus), disain mundur kurikulum (*backward curriculum*), keterlibatan dalam pembelajaran (*learning engagement*), peluang pengembangan yang diperluas (*expanded opportunities*) (Davis, 2003; Biggs, 2014; Arifin, 2019). Penjabaran prinsip dasar “OBE” diimplementasikan melalui proses keselarasan konstruktif (*constructive alignment*) Keselarasan konstruktif sebagai proses “OBE” dalam penyesuaian antara metode pembelajaran, pembelajaran (OBLT)

dengan aktifitas penilaian (OBA) dan hasil pembelajaran (*learning outcomes*).

C. Pendekatan OBA

Menuju OBE berarti ada pergeseran pendekatan pengukuran ujian (mid test dan final test) serta penugasan yang focus pada upaya mengukur kemampuan peserta perkuliahan. Pendekatan Penilaian bersifat “constructive alignment”, yaitu mengukur capaian hasil OBLT sesuai learning outcome yang ditetapkan. Dan hasil pengukuran menjadi masukan pengembangan pada “backward curriculum” dalam metode OBE Kurikulum dalam pendidikan berbasis kompetensi program Magister Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat

Pendekatan penilaian hasil OBLT dilakukan dengan : (i) capaian indicator pada capaian kompetensi (pengetahuan, keterampilan khusus, keterampilan umum, keterampilan sikap), (ii) komponen yang dinilai (tugas, hasil mid test, hasil final test, kuis skill, paper, dan lain-lain), (iii) menggunakan bobot penilaian sesuai komponen penilaian, (iv) pendekatan pengukuran (langsung dan tidak langsung), (v) Hasil pembobotan untuk klasifikasi penetapan penilaian dalam kriteria capaian huruf and equivalent numeric.

Implementasi PDCA MAKSI

Setiap akhir semester setiap hasil OBLT dan OBA dijadikan *lesson learned* untuk

pengembangan dalam implementasi kurikulum pada setiap mata kuliah. Sebagai pengembangan pengetahuan manajemen organisasi (*organizational knowledge management development*). Suatu komunikasi pengembangan melalui masukan dari team pengajar (*human-personal change*) dalam pengembangan kurikulum. Memerlukan penguatan melalui organisasi penyelenggara pendidikan (*organization- organizational change*). Adanya peran untuk pengembangan “*backwards curriculum*” melalui system pengembangan (*improvement system*) sebagai “*double –loop learning*”.

Daftar mata kuliah yang dievaluasi sesuai konteks kurikulum “OBE” mengacu lampiran berikut (SK Rektor Universitas Lambung Mangkurat Nomor 927/UN8/KR/2019).

SIMPULAN

Implementasi pendidikan tinggi akuntansi berbasis kompetensi menjadi bagian pengembangan dari dasar pendidikan berbasis pengetahuan pada pendidikan tinggi akuntansi. Lembaga pendidikan tinggi memerlukan langkah dalam mendisain acuan kurikulum OBE untuk implementasi pendidikan tinggi akuntansi berbasis kompetensi.

Diperlukan strategi implementasi untuk memenuhi tujuan sistem pendidikan, yaitu: (1) internalisasi nilai-nilai dari kerangka Konseptual “*constructive alignment*” dalam

aplikasi kurikulum OBE, (2) Sosialisasi pedoman kurikulum OBE untuk jajaran pimpinan Fakultas dan manajemen program Magister Akuntansi dalam tujuan implementasi.

Laporan PKM ini sebagai panduan atau pedoman langkah implementasi, dan akan disosialisasikan dan diimplementasikan pada tahap berikutnya. Implementasi memerlukan pemenuhan elemen penting kepemimpinan dari semua pihak pimpinan dan pengelola didukung pelaksanaannya.

Laporan pedoman kurikulum OBE (Tahun 2020) adalah dokumen laporan yang disusun tersendiri untuk kepentingan sosialisasi dan implementasinya dalam tahun 2021.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kami menyampaikan terima kasih kepada pengelola Program Magister Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat, atas dukungan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.

DAFTAR RUJUKAN

- Arifin, Pepen, 2019, Outcomes Based Education; *Sosialisasi Roadmap Akreditasi Internasional, Universitas Sumatera Utara, 18 Juli 2019*; <https://cse.google.com/cse?=BAN+PT+PEO=Search&ie=>
- Biggs, John, 2014; *Constructive alignment in university teaching, HERDSA Review of Higher Education, Volume 1, www.herdsa.org.au.*;

- Borgonovo, Alfred, Friedrich, Brian, and Wells, Michael ;2019; *Competency-Based Accounting Education, Training, and Certification, An Implementation Guide*; World Bank Group, International Development in Practice, by International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, [/www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)
- Diyanty, Vera dan Ghofar, Abdul, 2016; Tim Penyusun KKNi S1, IAI-KAPs, IAI, Pengembangan Kurikulum Akuntansi Sesuai Standar internasional dan Kompetensi CA, Materi dan Publikasi, <http://www.iaiglobal.or.id/v03/materi-publikasi/materi-58>;
- Davis, H Margery, 2003; Outcome-Based Education, *Educational Strategies, JVME*, 30 (3), AAVMC: [https://cse.google.com/cse?q=Davis%2C+M.H.+%282003%29.+Outcome-Based Education%2C+Educational+Strategies%2C+available+online](https://cse.google.com/cse?q=Davis%2C+M.H.+%282003%29.+Outcome-Based+Education%2C+Educational+Strategies%2C+available+online) ;
- Ehoff Clemense, 2010, Notes on Accounting Capstone Design: Contemporary issues Versus Case Analysis Enhances Student Interest and Learning, *Contemporary Issues in Education Research*, Vol. 3, Number 3, DOI: 10.19030/cier.v3i3.188
- Jervis Kathryn J, Hartley Carol A, 2005, Learning to Design and Teach and Accounting Capstone, *Issues in Accounting Education*, 20 (4): 311-339, <https://doi.org/10.2308/iace.2005.20.4.311>
- Kim M. C, Hannafin M.J, 2011, Scaffolding Problem Solving in Technology Enhanced Learning Environments (TELEs): Bridging research and theory with practice, *Computer & Education*, 56 (2), 403-417, Elsevier Ltd, <https://www.learnlib.org/P/67172/>
- LSH-UGM, 2018; *Pendidikan Berbasis Capaian Pembelajaran (Outcomes-Based Education/OBE)*; Direktorat Penjaminan Mutu; DITJEN BELMAWA; Kemenristekdikti; KEMENRISTEKDIKTI OBE:: <https://www.google.com/search>;
- Mooghali A.R & Azizi A.R, 2008, *Relation Between Organizational Intelligence and Organizational Knowledge Management Development*, *World Applied Science Journal* 4 (1): 01-08, ISSN 1818-4952, IDOSI Publications
- OBE ITS; ASEAN-QA; 2019; *Guide Book- Outcomes Based Education Constructive Alignment*; <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=OBE+ITS>;
- Paas Fred, Renkl Alexander, & Sweller John, 2003, Cognitive Load Theory and Instructional Design: Recent Development, *Educational Psychologist*, Vol. 38, Issue 1, <https://doi.org/10.1207/S15326985EP3801-1>
- Pembridge J J, Parette Marie C, 2019, Characterizing capstone design teaching: A functional taxonomy, *Journal of Engineering Education* 108 (2) DOI: 10.1002/jee.20255
- Rhaffor A. Kauthar; Radzak Y. Mohamed ; Abdullah H. Che; 2017; Students' Perception on Outcome-Based Education (OBE) Implementation: A Preliminary Study in UniKL MSI; Conference Paper, ResearchGate, <https://www.reseacrgate.net/publication/322384048>;
- Shuaib, H Norshah; Anuar, Adzly; Singh Ramesh; Yusoff Z M; 2019; Implementing Continual Quality Improvement (CQI) Process in An Outcome -Based Education (OBE) Approach ; Proceedings of the 2nd International Conference of Teaching

- and Learning (ICTL 2009); INTI University College, Malaysia; ResearchGate; https://www.researchgate.net/publication/268365859_
- Smith Jantien, Van Eerde H.A.A, Bakker Arthur, 2012, A Conceptualization of Whole-Class Scaffolding, British Educational Research, Vol. 39, Issue 5, pp 817-834, <https://doi.org/10.1002/berg.3007>
- Supriadi, 2014, Kurikulum Program Studi S-1 Akuntansi: Antisipasi CA, IAI-KAPd-IAI-IFAC, <http://tempdata.iaiglobal.or.id/files/Panel%201-Kurikulum%20S1%20Akuntansi> ;
- Syaiful Hifni, Akhmad Sayudi, Atma Hayat, Implementasi Keselarasan Konstruktif : Keselarasan Tujuan Kompetensi Akuntansi Global, Simposium Nasional Akuntansi XXIII, Virtual, 2020- Jambi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lambung Mangkurat, Banjarmasin
- Tremblay, Karine; Lalancette, Diane, and Roseveare , Deborah, 2012, OECD, Assessment of Higher Education Learning Outcomes AHELO, *Feasibility Study Report, Design And Implementation* , Volume 1, www.oecd.org/edu/ahelo ;
- Yanto, Heri, 2016, Internationalizing the Accounting Graduates' Competencies Through the Improvement of Student Engagement, *The 1st International Conference on Economics, Education, Business, and Accounting (ICEEBA)*, Semarang: <https://cse.google.com/cse?q=Yanto%2C+Heri%2C+2016%2C+Internationalizing+the+Accounting>
- Yanto, Heri; Fam Fe. Soo; Barorah, Niswah; Jati W. Kuat; 2018; Graduates' Accounting Competencies In Global Business : Perceptions of Indonesian of Indonesian Practitioners and Academics; Academy of Accounting and Financial Studies Journal , Volume 22, Issue 3, pp 1017; 1528-2635-22-3-230; https://papers.ssrn.com/sol3/Data_Integrity_Notice.cfm?abid=2913206
- Peraturan –Perundang-Undangan
UURI, Nomor 12 Tahun 2012, Tentang Pendidikan Tinggi
Peraturan Presiden R I, Nomor 8 Tahun 2012, Tentang Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia
Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 73 Tahun 2013 tentang Penerapan Kerangka Kualifikasi Nasional Indonesia Bidang Pendidikan Tinggi,
Peraturan Menteri Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia Nomor 44 Tahun 2015 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi.
Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI, Nomor 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi.

PENINGKATAN KESEJAHTERAAN KELOMPOK TANI "CAHAYA MAKMUR" DESA JEJANGKIT BATOLA MELALUI PENCATATAN KEUANGAN SEDERHANA DAN STRATEGI PEMASARAN

RR. yulianti Prihatiningrum*, Gt. Rina Fariany
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lambung Mangkurat
[*ryulianti@ulm.ac.id](mailto:ryulianti@ulm.ac.id)

ABSTRAK

Tujuan. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan wawasan dan pengetahuan kepada para petani dalam hal meningkatkan kemampuan untuk dapat membuat pencatatan laporan keuangan sederhana, dan strategi pemasaran untuk produk hasil pertanian, khususnya bagi para petani yang tergabung dalam kelompok tani "Cahaya Makmur" Desa Jejangkit Batola sehingga pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan mereka.

Metode. Pendekatan untuk mencapai tujuan kegiatan pengabdian yang dilakukan adalah dengan melakukan penyuluhan kepada khalayak sasaran (para petani) melalui penyampaian pengetahuan mengenai bagaimana membuat pencatatan keuangan sederhana dan membuka wawasan para petani terkait strategi pemasaran yang bisa digunakan untuk dapat memaksimalkan penjualan produk-produk pertanian yang dihasilkan.

Hasil yang diharapkan. Terbukanya wawasan khalayak sasaran sehingga memiliki pengetahuan mengenai bagaimana membuat pencatatan keuangan sederhana, serta memberikan wawasan mengenai strategi pemasaran.

Kata kunci: petani, hasil pertanian, pencatatan keuangan sederhana, strategi pemasaran

ABSTRACT

Purpose. This Community Service Activity aims to provide insight and knowledge to the farmers to increase the ability to make a simple financial report recording and marketing strategies for agricultural products, especially for the members of the farmer group "Cahaya Makmur" Desa Jejangkit Batola. It will be able to improve the welfare of farmers.

Method. The approach conducted to achieve the objectives of the service activities is holding the counseling to the target audience (farmers.) The counseling is about making simple financial records and improving the farmers' insights regarding marketing strategies that can be used to maximize the sales of agricultural products.

Expected Results. This activity is expected to make the target audience understand how to make simple financial records and improve their marketing strategies.

Keywords: farmers, agricultural products, simple financial records, marketing strategy

PENDAHULUAN

Sektor pertanian memberikan sumbangan besar dalam proses pembangunan Indonesia. Hasil survei Badan Pusat Statistik (BPS) terkait pertumbuhan ekonomi pada kuartal-I 2019 sebesar 5,07 persen secara *year on year* (YoY). Tercatat, pertumbuhan PDB di sektor pertanian pada kuartal ini positif atau mengalami peningkatan dengan kontribusi sebesar 1,81 persen. Fakta tersebut mengindikasikan bahwa sektor pertanian merupakan salah satu penggerak utama dalam pengembangan ekonomi rakyat Indonesia. Selain tumbuh positif, peran sektor pertanian dalam pertumbuhan ekonomi nasional juga semakin penting dan strategis, hal ini terlihat dari kontribusinya yang semakin meningkat. Pada tahun 2014, Sektor Pertanian (termasuk kehutanan dan perikanan) berkontribusi sekitar 13,14 persen terhadap ekonomi nasional dan pada tahun 2017 meningkat menjadi 13,53 persen (<https://republika.co.id/berita/ekonomi/pertanian>).

Meskipun demikian, sektor pertanian di Indonesia masih menyisakan berbagai permasalahan yang tidak mudah, misalnya sektor pertanian sebagian besar masih diusahakan dalam skala kecil dengan karakteristik perusahaan lahan yang kecil, teknologi budidaya yang sederhana, permodalan yang terbatas, sulitnya memasarkan hasil pertanian, dan kurangnya pengetahuan para petani kecil mengenai pemisahan modal. Selain itu, pertanian skala kecil juga menghadapi masalah seperti ketersediaan bahan baku pertanian (saprodi) seperti pupuk, benih, pestisida, dan obat-obatan. Pertanian dengan skala kecil masih dipengaruhi oleh faktor alam dan dihadapkan pada permasalahan pasar yang tidak sempurna seperti biaya transaksi yang tinggi dan ketidakjelasan informasi pasar (termasuk fluktuasi harga). Selain itu,

sumber lain menyebutkan bahwa ada lima persoalan pertanian lainnya. Pertama adalah pemilikan lahan petani yang rata-rata hanya 0,2 hektar dan kondisi tanah yang sudah rusak. Kedua, aspek permodalan. Ketiga, lemahnya manajemen petani. Keempat, minimnya penguasaan teknologi dan inovasi, dan kelima adalah penanganan pasca panen (<https://industri.kontan.co.id/news/hkti-tantangan-pertanian>).

Di Kalimantan Selatan, terutama di lokasi kegiatan pengabdian, para petani di Desa Jejangkit yang tergabung dalam kelompok tani "Cahaya Mamur" mengalami kesulitan dalam hal memasarkan hasil pertanian yang selama ini dihasilkan seperti padi, palawija, kacang panjang, jeruk, mentimun, dan buncis. Selama ini para petani menjual hasil pertaniannya secara konvensional dengan menjualnya langsung ke pasar-pasar tradisional terdekat, sehingga ketika hasil pertanian melimpah berisiko pada menumpuknya hasil pertanian yang sifatnya tidak dapat bertahan lama (layu dan membusuk). Selain itu, ketika para petani menjualnya secara "partai" maka harga yang ditawarkan sangat murah sehingga kadang merugikan para petani. Untuk itu, para petani perlu memiliki pengetahuan dan pemahaman mengenai berbagai konsep pemasaran dan strategi pemasaran, khususnya untuk produk agribisnis atau pertanian.

Konsep pemasaran menurut Kotler dan Armstrong (2012:29), bahwa pemasaran sebagai proses dimana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang kuat untuk menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalan. Berdasarkan konsep tersebut, maka seharusnya para petani memiliki kemampuan untuk melihat peluang dari sisi kebutuhan dan keinginan konsumen dengan menciptakan nilai tambah pada produk pertanian untuk menjawab

permasalahan terkait karakteristik umum untuk produk pertanian yang rata-rata produksinya berusia pendek, dan harga yang cenderung mudah dipermainkan oleh para tengkulak. Selain itu, petani juga perlu memahami konsep promosi dan baurannya, konsep manajemen hubungan dengan pelanggan, sehingga cakupan pasar dapat lebih ditingkatkan, dan keberlanjutan usaha dari para petani menjadi lebih baik.

Aspek lain adalah pencatatan keuangan. Selama ini para petani, utamanya yang tergabung dalam kelompok tani "Cahaya Makmur" belum memiliki pengetahuan yang memadai mengenai bagaimana cara membuat pencatatan keuangan sederhana sehingga para petani dapat mengelola secara lebih baik penghasilan yang diperoleh sebagai hasil penjualan hasil pertanian, dengan memisahkan antara modal dan biaya/pengeluaran untuk kepentingan pribadi.

Hasil yang diharapkan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini adalah untuk dapat membantu memberikan solusi dari berbagai permasalahan yang dihadapi oleh para petani pada kelompok tani "Cahaya Makmur" Desa Jejangkit Batola, dengan memberikan pemahaman tentang bagaimana membuat pencatatan keuangan sederhana yang secara prinsip memisahkan antara pencatatan keuangan pribadi pemilik usaha dengan pencatatan keuangan usahanya, sehingga pengelolaan keuangannya menjadi lebih baik. Selain itu pula membantu dalam melakukan strategi pemasaran yang sesuai/tepat dan efektif untuk produk pertanian atau agribisnis, sehingga usaha dari para petani untuk

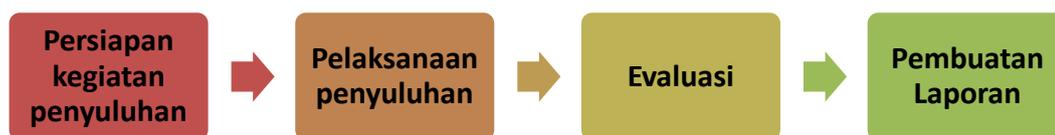
dapat meningkatkan cakupan pasar, dan meningkatkan kesejahteraan mereka dapat diwujudkan.

METODE

Terkait dengan permasalahan yang dihadapi khalayak sasaran, maka untuk dapat menambah wawasan/pengetahuan dapat dilakukan penyuluhan untuk memberikan pencerahan akan ide/ cara alternatif bagi kegiatan usahanya, seperti:

- Bagaimana cara membuat pencatatan keuangan sederhana sehingga para petani dapat mengelola secara lebih baik penghasilan yang diperoleh sebagai hasil penjualan hasil pertanian, dengan memisahkan antara modal dan biaya/pengeluaran untuk kepentingan pribadi.
- Bagaimana strategi pemasaran yang sesuai dan efektif untuk memasarkan hasil pertanian yang dihasilkan sehingga cakupan pasar bisa lebih luas, yang pada akhirnya menurunkan risiko terkait karakteristik produk pertanian yang tidak dapat bertahan lama, dan meningkatnya penghasilan serta kesejahteraan para petani.

Penyuluhan merupakan metode yang dipilih pada kegiatan pengabdian ini karena dinilai efektif untuk mengkomunikasikan penyelesaian permasalahan khalayak sasaran. Adapun tahapan penyampaian penyuluhan adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Penyuluhan

1. Persiapan Kegiatan Penyuluhan
Kegiatan dalam tahap Persiapan Penyuluhan adalah:
 - Berkoordinasi untuk lokasi penyuluhan terkait dengan perijinan, undangan dan administrasi lainnya.
 - Mengkoordinir khalayak sasaran sebagai peserta penyuluhan
 - Mempersiapkan modul dan materi.
2. Pelaksanaan Penyuluhan
Kegiatan pada Hari H adalah:
 - Siap di lokasi penyuluhan dengan modul dan materi
 - Siap di lokasi dengan berkas administrasi kegiatan, konsumsi, dan logistik
 - Menyampaikan materi yang telah disusun, sebagai berikut:
 - a) Pendahuluan
 - b) Pencatatan Keuangan Sederhana
 - 1) Membuat buku catatan pengeluaran
 - 2) Membuat buku catatan pemasukan
 - 3) Membuat buku kas utama
 - 4) Membuat buku stok produk
 - 5) Membuat buku inventaris produk
 - 6) Membuat buku laba/rugi
 - c) Strategi Pemasaran
 - 1) Konsep pemasaran
 - 2) Bauran pemasaran
 - 3) Bauran promosi
 - 4) Manajemen hubungan pelanggan
 - Mengambil umpan balik dari peserta.
3. Evaluasi
Kegiatan pada tahap Evaluasi adalah:
 - Mereview pelaksanaan penyuluhan
 - Menganalisis umpan balik peserta
4. Menyusun laporan sesuai dengan standar penyusunan yang digunakan sebagai Laporan Kegiatan Pengabdian masyarakat.

HASIL

Berdasarkan hasil penyuluhan yang telah dilakukan oleh Tim PKM FEB ULM pada kelompok tani "Cahaya Makmur" Desa Jejangkit Batola, maka strategi pemasaran yang sesuai dan efektif untuk memaksimalkan potensi agribisnis atau produk pertanian, adalah sebagai berikut:

1. **Membentuk Koperasi Agribisnis.**
Koperasi yang merupakan organisasi bisnis yang dijalankan oleh sekelompok orang untuk mencapai kepentingan bersama memang sangat diperlukan oleh pengembangan agribisnis. Kegiatan agribisnis yang masih menjalankan aktivitasnya sendiri-sendiri perlu mereformasikan diri agar lebih fokus pada perwujudan koperasi pertanian dengan pelayanan usaha dari hulu sampai hilir.
2. **Dukungan Perbankan Daerah.**
Kegiatan agribisnis membutuhkan pembiayaan dari pihak yang bisa melakukannya, dalam hal ini adalah

- bank. Untuk mewujudkan pemasaran agribisnis yang baik di daerah maka diperlukan dukungan peranan perbankan sebagai lembaga pembiayaan. Oleh karena itu, perlu peran dari ketua-ketua kelompok tani untuk mencari informasi, dan memfasilitasi para petani dengan menghubungkan mereka dengan lembaga pembiayaan yang ada (Bank Daerah).
3. **Lelang.** Sistem lelang akan meningkatkan harga jual produk karena lembaga pemasaran selanjutnya akan dipilih berdasarkan harga belinya yang tertinggi. Petani akan lebih mudah mendapat keuntungan dan terhindar dari permainan harga oleh tengkulak atau pengepul.
 4. **Peran Pihak Swasta.** Pihak swasta dapat turut mengembangkan pemasaran produk pertanian dengan membuat suatu *market place* pertanian. Di dalam *market place* ini petani dapat menerapkan sistem jual beli produk pertaniannya secara *online* untuk memangkas rantai distribusi hasil produksi dari petani kepada konsumen.
 5. **Promosi.** Petani dimotivasi untuk mulai belajar melakukan kegiatan promosi produk pertanian melalui media sosial seperti whatsapp, Instagram, facebook, dll.
 6. **Penggunaan Perantara Pemasaran.** Untuk lebih memperluas cakupan distribusi pemasaran, maka para petani didorong untuk menggandeng para perantara pemasaran yang berfungsi sebagai penghubung antara produsen dan konsumen sehingga produk pertanian yang dihasilkan dapat sampai ke tangan konsumen lebih banyak lagi (misal: dengan menggunakan jasa *reseller*, sistem titip jual di toko-toko).
 7. **Peningkatan Nilai Tambah untuk Produk Pertanian.** Para petani dianjurkan untuk memilah produk pertanian berdasarkan kualitasnya (misal memeringkat produk pertanian kualitas 1, 2, 3 dan seterusnya untuk mengisi berbagai jenis segmen pasar), dan selanjutnya melakukan pengemasan produk agar lebih menarik, awet, dan higienis, mengajukan ijin usaha dan ijin edar sehingga produk hasil pertanian yang sudah dikemas dapat masuk ke ritel-ritel modern.
 8. **Pencatatan keuangan,** dengan penyuluhan yang diberikan maka diharapkan terbukanya wawasan dan kemampuan para petani dalam kelompok tani "Cahaya Makmur" Desa Jejangkit Batola untuk membuat catatan keuangan sederhana sehingga para petani memiliki informasi terkait a). jenis dan jumlah harta, b). jenis, jumlah kewajiban dan modal, c). jumlah pemasukan, d). jumlah pengeluaran, yang mana catatan keuangan ini nantinya akan membantu menjelaskan tentang perhitungan pada item-item tertentu. Catatan ini juga berfungsi untuk memberikan penilaian yang lebih komprehensif baik tentang utang atau kewajiban, piutang, sampai kelangsungan usaha para petani, dan yang paling penting bahwa para petani tidak lagi terilit hutang kepada pihak lain ketika akan mulai tanam karena sudah memiliki pengetahuan dan kemampuan untuk memilah dan mengelola keuangannya.

SIMPULAN

Hasil pengabdian kepada masyarakat (PKM) yang telah dilakukan oleh Tim Pengabdian dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Lambung Mangkurat (ULM) adalah Terbukanya wawasan para petani dalam kelompok tani “Cahaya Makmur” di Desa Jejangkit Batola untuk mau dan mampu membuat catatan keuangan sederhana sehingga tidak lagi terilit hutang kepada pihak lain ketika akan mulai tanam karena diharapkan para petani akan mampu memilah penghasilan yang diperoleh dari hasil penjualan antara modal dan keuntungan yang bisa digunakan untuk biaya hidup sehari-hari dan yang harus disimpan untuk menjadi modal kembali. Selain itu, terkait masalah pemasaran, pengetahuan yang diberikan oleh nara sumber kegiatan PKM mengenai strategi pemasaran yang sesuai dan bisa diaplikasikan untuk memasarkan produk-produk pertanian, diharapkan dapat diimplementasikan dengan melakukan promosi melalui media sosial, memperluas cakupan distribusi pemasaran (misal: dengan menggunakan jasa *reseller*, sistem titip jual di toko-toko), memilah produk pertanian yang berkualitas prima dan melakukan pengemasan produk agar lebih menarik, dan higienis, mengajukan ijin usaha dan ijin edar sehingga produk hasil pertanian yang sudah dikemas dapat masuk ke ritel-ritel modern.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji dan syukur kami panjatkan kehadirat Allah SWT beserta salam yang selalu tercurah kepada Rasulullah SAW. karena berkat rahmat dan hidayah-Nya jualah maka kami, Tim Pengabdian Kepada Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat dapat menyelesaikan PKM kami yang berjudul “Peningkatan

Kesejahteraan Kelompok Tani “Cahaya Makmur” Desa Jejangkit Batola melalui Pencatatan Keuangan Sederhana dan Strategi Pemasaran.”

Tak lupa kami sampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya serta penghargaan yang setinggi-tingginya kepada: 1. Bapak Prof. Dr. Sutarto Hadi, M.Si, M.Sc selaku rektor Universitas Lambung Mangkurat, 2. Bapak Dr. H. Atma Hayat, Drs.Ec., M.Si, Ak,CA selaku dekan FEB ULM, 3. Bapak Ahmad Rifani, SE, MM selaku Wakil Dekan 1 FEB ULM, 4. Ibu Dr. Ade Adriani, SE, M.Si, Ak., CA selaku Wakil Dekan 2 FEB ULM, 5. Bapak Muhammad Saleh, Drs, MP selaku Wakil Dekan 3, 6). Tim PKM FEB ULM, 7). Ketua kelompok Tani “Cahaya Makmur” Desa Jejangkit Batola dan para petani yang menjadi peserta kegiatan PKM, serta pihak-pihak lain yang telah memberikan bantuan, dan dukungan sehingga kegiatan PKM berjalan dengan lancar. Semoga kita semua diberikan limpahan Berkat serta Rahmat dari Allah SWT dan semoga apa yang tertuang dalam hasil PKM ini dapat bermanfaat dan menambah pengetahuan bagi masyarakat. Aamiin YRA.

DAFTAR RUJUKAN

Kotler, Philip dan Gary Amstrong. 2012. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi 13. Jilid 1. Jakarta: Penerbit Erlangga.

<https://republika.co.id/berita/ekonomi/pertanian>

<https://industri.kontan.co.id/news/hkti-tantangan-pertanian-saat-ini>

PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT (PKM) PENINGKATAN KESEJAHTERAAN KELOMPOK USAHA MASYARAKAT MELALUI PELATIHAN MANAJEMEN PEMASARAN BISNIS DI DESA BERANGAS TIMUR KABUPATEN BARITO KUALA

Marijati Sangen*, Fahmi Roy Dalimunthe
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat
[*msangen@ulm.ac.id](mailto:msangen@ulm.ac.id)

ABSTRAK

Kegiatan pemasaran para wirausahaan yang tergabung dalam kelompok usaha masyarakat Handil Bakti Indah (HBI) masih belum berjalan dengan baik dan keuntungan yang dihasilkan dari omzet penjualan usaha mereka masih belum sesuai harapan. Hasil observasi dan wawancara tim pengabdian dengan beberapa informan kunci memberi gambaran bahwa pendapatan yang mereka peroleh masih belum memuaskan. Oleh karena itu, tim pengabdian merasa perlu untuk membagikan ilmu mengenai manajemen pemasaran bagi usaha kecil terutama teori bauran pemasaran untuk membantu memecahkan permasalahan yang mereka hadapi.

Kegiatan pengabdian ini bertujuan meningkatkan pengetahuan kelompok wirausahawan Handil Bakti Indah agar semakin mantap dalam menjalankan usaha dan memiliki mental kewirausahaan yang kuat dalam upaya pengembangan usaha dan peningkatan kesejahteraan mereka.

Untuk mencapai tujuan kegiatan pengabdian, tim pengabdian menggunakan metode penyuluhan kepada khalayak sasaran – melalui penyampaian wacana untuk membuka wawasan atau memunculkan ide baru dalam pengelolaan aktivitas kewirausahaan mereka. Khalayak yang menjadi sasaran adalah para pemilik usaha kecil yang tergabung dalam kelompok wirausahawan Handil Bakti Indah yang berlokasi di Desa Berangas Timur Kecamatan Alalak Kabupaten Barito Kuala.

Hasil dari kegiatan pengabdian ini adalah antusiasme dan terbukanya wawasan khalayak sasaran sehingga mereka berkemauan dan berkemampuan meningkatkan kinerja bisnis mereka melalui penerapan pengetahuan mengenai bauran pemasaran untuk meningkatkan omzet usahanya.

Kata kunci: kelompok usaha masyarakat, bauran pemasaran, mental kewirausahaan

ABSTRACT

The entrepreneurs who are members of the Handil Bakti Indah (HBI) community business group have not conducted the optimal marketing activities. These activities are still not going well, and the profits of their business sales turnover are still not as expected. The observations and interviews were conducted by the service team with several key informants. The informants illustrated that their business income is still not satisfactory. Therefore, the service team considered to share knowledge about marketing management for small businesses, especially the marketing mix theory to solve the problems.

This service activity aims to increase the knowledge of Handil Bakti Indah's entrepreneur group. So, they will be better in running a business and have a strong entrepreneurial mentality to develop the business. In the end, when the business is running well, the welfare is improved.

To achieve the objectives of the service activities, the service team used outreach methods to the target audiences - through the discourses to expose the insights or generate new ideas in the management of their entrepreneurial activities. The target audience is the small business owners who are the members of the Handil Bakti Indah entrepreneur group in Berangas Timur Village, Alalak District, Barito Kuala Regency.

The result of this service activity is the enthusiasm and insight of the target audience, so that they are able to improve their business performance through the application of knowledge about the marketing mix in order to increase their business turnover.

Keywords: community business group, marketing mix, entrepreneurial mentality

PENDAHULUAN

Kontribusi Usaha Mikro Kecil dan Menengah terhadap perekonomian makro negara kita sangat krusial dan besar. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia melaporkan bahwa secara jumlah unit, UMKM memiliki pangsa sekitar 99,99% (62.9 juta unit) dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia (2017), sementara usaha besar hanya sebanyak 0,01% atau sekitar 5400 unit. Usaha Mikro menyerap sekitar 107,2 juta tenaga kerja (89,2%), Usaha Kecil 5,7 juta (4,74%), dan Usaha Menengah 3,73 juta (3,11%); sementara Usaha Besar menyerap sekitar 3,58 juta jiwa. Artinya secara gabungan UMKM menyerap sekitar 97% tenaga kerja nasional, sementara Usaha Besar hanya menyerap sekitar 3% dari total tenaga kerja nasional.

Di Indonesia Undang-Undang yang mengatur tentang UMKM adalah UU No. 20/2008. Dalam UU tersebut UMKM dijelaskan sebagai: “perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu.” Berikut kriteria kekayaan dan pendapatan di dalam UU tersebut.

Tabel 1. Kriteria UMKM dan Usaha Besar Berdasarkan Asset dan Omzet

Ukuran Usaha	Kriteria	
	Aset (tidak termasuk tanah & bangunan tempat usaha)	Omzet (dalam 1 tahun)
Usaha Mikro	Maksimal Rp 50 juta	Maksimal Rp 300 juta
Usaha Kecil	Lebih dari Rp 50 juta - Rp 500 juta	Lebih dari Rp 300 juta - Rp 2,5 miliar
Usaha Menengah	Lebih dari Rp 500 juta - Rp 10 miliar	Lebih dari Rp 2,5 miliar - Rp 50 miliar
Usaha Besar	Lebih dari Rp 10 miliar	Lebih dari Rp 50 miliar

Sumber:

UU No. 20/2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Secara gabungan, skala kegiatan ekonomi UMKM memberikan kontribusi sekitar 60% terhadap total Pendapatan Domestik Bruto Indonesia. Pada 2017 lalu PDB Indonesia sekitar Rp 13600 trilyun. Dengan demikian, artinya total pendapatan UMKM adalah sekitar Rp 8160 trilyun. Usaha Mikro menyumbang sekitar Rp 5000 trilyun per tahun, Usaha Kecil Rp 1300 trilyun, Usaha Menengah sekitar Rp 1800 trilyun; dan Usaha Besar sekitar Rp 5400 trilyun.

Jika angka di atas dibagi dengan jumlah unit UMKM, maka dapat diperkirakan besaran rata-rata omset atau pendapatan untuk Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Besar, yang hasilnya adalah sebagai berikut.

Tabel 2. Rata-rata Omzet / Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, Menengah dan Besar

Kategori Skala Usaha	Jumlah (unit)	Persentase unit usaha	Total Pendapatan Usaha - harga berlaku (Rp trilyun/tahun)	Persentase Kontribusi thd PDB	Rata-rata pendapatan per unit usaha (Rupiah per tahun)
Mikro	62,106,900	98.70%	4,727.99	34.12%	76,126,646.15
Kecil	757,090	1.20%	1,234.21	8.91%	1,630,202,485.83
Menengah	58,627	0.11%	1,742.44	12.57%	29,720,777,116.35
Besar	5,460	0.01%	5,136.22	37.07%	940,699,633,699.63
Total	62,928,077	100%	12,841	93%	

Sumber: Kemenkop UKM RI 2017, BPS (<https://www.ukmindonesia.id/baca-artikel/62>)

Jika dibandingkan dengan batas atas kriteria omsetnya, rata-rata omset Usaha Mikro saat ini hanya sekitar 25% dari batas atas omset Rp 300 juta; Usaha Kecil 65%, dan Usaha Menengah 59%. Hal ini seakan menyiratkan bahwa produktivitas Usaha Mikro masih jauh lebih rendah daripada Usaha Kecil maupun Menengah yang membuatnya secara umum lebih rapuh dan mungkin saja mudah tergilas oleh tekanan persaingan. Untuk mengatasi hal ini harus ada pendampingan melekat dan terstruktur agar Usaha Mikro dapat meningkatkan efisiensi produksi, produktifitas, dan daya tahannya dalam menghadapi persaingan. Di sisi lain, pelaku Usaha Mikro juga perlu

membuka diri terhadap kebaruan teknologi, khususnya dalam memanfaatkan berbagai solusi digital yang dapat memperluas pasar sekaligus menekan berbagai biaya produksi.

UMKM masyarakat Handil Bakti yang menjadi obyek PKM tim pengabdian merupakan bentuk usaha milik masyarakat secara individual yang secara umum bertujuan mengembangkan kreativitas dan mental kewirausahaan pemiliknya serta menciptakan peluang kerja untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga mereka. Usaha yang dimiliki oleh sebagian anggota masyarakat ini diharapkan mampu bersaing di pasar, serta menetapkan pasar sasaran yang tepat.

Jumlah wirausahawan yang tergolong dalam kelompok UMKM Handil Bakti Indah ini ada sekitar 50 UMKM dengan lama usaha yang mereka jalani di bawah 5 tahun. Ada yang memproduksi roti, menjual cemilan, membuat kerupuk, usaha *laundry*, dan sebagainya. Pada dasarnya, mereka memiliki kesamaan permasalahan yaitu kesulitan menjalankan dan mengembangkan usaha mereka dengan baik. Pada dasarnya harapan setiap wirausahawan adalah menghasilkan produk dengan omzet penjualan dan perolehan laba yang terus meningkat. Hasil observasi dan wawancara dengan beberapa informan kunci menyimpulkan bahwa pendapatan yang mereka peroleh masih belum memuaskan sehingga tim pengabdian merasa perlu untuk membagikan ilmu mengenai manajemen pemasaran usaha kecil terutama mengenai aplikasi teori bauran pemasaran untuk membantu memecahkan permasalahan yang mereka hadapi.

Permasalahan umum khalayak sasaran terkait upaya memasarkan produk agar omzet usaha meningkat. Selain itu, semangat menjalankan bisnis mereka terkadang surut karena kondisi bisnis yang tidak menentu dan perolehan pendapatan dari usaha mereka masih belum maksimal.

Pada kenyataannya, para wirausahawan HBI ini sudah mampu memproduksi barang namun mereka masih belum memiliki pengetahuan untuk menetapkan harga yang tepat, belum mampu menetapkan saluran distribusi yang tepat untuk memasarkan produknya serta belum menemukan media promosi yang tepat untuk

memperkenalkan produk mereka. Dengan minimnya pengetahuan mereka mengenai bauran pemasaran produk ini maka dapat diasumsikan bahwa omzet penjualan dan laba yang dihasilkan dari usaha ini masih jauh dari apa yang diharapkan.

Kotler dan Armstrong (2012:75) menyatakan bahwa bauran pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran taktis yang memadukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan dalam target pasar. Bauran pemasaran (*marketing mix*) terdiri dari 4 (empat) komponen dalam strategi pemasaran yang disebut 4P, yaitu:

1. *Product* (produk), merupakan suatu barang, jasa, atau gagasan yang dirancang dan ditawarkan perusahaan untuk kebutuhan konsumen.
2. *Price* (harga) merupakan sejumlah uang yang harus dibayar pelanggan untuk mendapatkan produk.
3. *Place* (tempat, termasuk juga distribusi) merupakan penempatan suatu produk agar tersedia bagi target konsumen, sejenis aktivitas yang berkaitan dengan bagaimana menyampaikan produk dari produsen ke konsumen.
4. *Promotion* (promosi) adalah aktivitas mengkomunikasikan dan menyampaikan informasi mengenai produk kepada konsumen, dan membujuk target konsumen untuk membeli produk.

Selanjutnya, Lovelock dan Wirtz (2011:44-48) menyatakan teori bauran pemasaran berkembang sesuai dengan kondisi industri dimana industri jasa mengenal 3P tambahan sehingga menjadi 7P, yaitu:

1. *Process* (proses), menekankan pelayanan sebagai fokus perhatian, penciptaan dan pemberian elemen produk yang memerlukan desain dan pelaksanaan proses yang efektif.
2. *Physical environment* (lingkungan fisik) memfokuskan desain dari penampilan pelayanan, dari bangunan, *landscaping*, kendaraan, perabot interior, peralatan, seragam staf, *signs*, *printed materials*, dan lainnya yang terlihat memberikan bukti nyata atas kualitas pelayanan perusahaan, fasilitas pelayanan, dan membimbing konsumen melalui proses pelayanan.

3. *People* (orang) menekankan pada interaksi individu secara langsung dengan konsumen, yang membutuhkan keterampilan interpersonal yang baik dan sikap positif.

- Mereview pelaksanaan penyuluhan
- Menganalisis umpan balik peserta.

METODE

Penyuluhan merupakan metode yang dipilih pada kegiatan pengabdian ini karena dinilai efektif untuk mengkomunikasikan penyelesaian permasalahan khalayak sasaran. Adapun tahapan penyampaian penyuluhan adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Penyuluhan

1. Persiapan Kegiatan Penyuluhan
Kegiatan dalam tahap Persiapan Penyuluhan adalah:
 - Berkoordinasi untuk lokasi penyuluhan terkait dengan perijinan, undangan dan administrasi lainnya.
 - Mengkoordinir khalayak sasaran sebagai peserta penyuluhan.
 - Mempersiapkan materi.
2. Pelaksanaan Penyuluhan
Kegiatan pada Hari H adalah:
 - Siap di lokasi penyuluhan dengan materi.
 - Siap di lokasi dengan berkas admimistrasi kegiatan, konsumsi, dan logistik.
 - Menyampaikan materi yang telah disusun, sebagai berikut:
 1. Pendahuluan
 2. Pengertian Bauran Pemasaran
 3. Unsur-unsur Bauran Pemasaran (*product*, *price*, *place* dan *promotion*)
 4. Strategi Meningkatkan Omzet Penjualan Menggunakan Bauran Pemasaran
 5. Memantapkan Mental Berwirausaha.
 - Mengambil umpan balik dari peserta.
3. Evaluasi
Kegiatan pada tahap evaluasi adalah:

HASIL

Kegiatan PKM ini dilakukan pada hari Minggu, 13 Oktober 2019 dengan mengundang sejumlah wirausahawan Handil Bakti Indah untuk berkumpul di Rumah Makan Pawon Tlogo, Handil Bakti. Kegiatan PKM ini dihadiri oleh 20 orang peserta yaitu wirausahawan dari berbagai bidang usaha. Ada yang memproduksi roti, menjual cemilan, membuat kerupuk, usaha *laundry*, dan sebagainya. Jumlah wirausahawan yang tergolong dalam kelompok UMKM Handil Bakti Indah ini ada sekitar 50 UMKM dengan lama usaha yang mereka jalani di bawah 5 tahun. Pada dasarnya, mereka memiliki kesamaan permasalahan yaitu kesulitan menjalankan dan mengembangkan usaha mereka dengan baik. Pada kesempatan ini, penjelasan secara umum dilaksanakan oleh Ketua Tim Pengabdian Masyarakat Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis tentang Bauran Pemasaran (4P – *Product*, *Price*, *Place* dan *Promotion* dan 7P - *Product*, *Price*, *Place*, *Promotion*, *People*, *Process* dan *Physical Evidence*.) dilanjutkan dengan penjelasan dari narasumber PKM dengan materi khusus tentang Memantapkan Mental Berwirausaha.

Usaha kecil para wirausahawan di HBI ini pada dasarnya masih dijalankan secara konvensional dan dengan pengetahuan kewirausahaan yang terbatas. Pada umumnya mereka sudah mampu menghasilkan produk untuk dijual atau menyediakan jasa namun belum dapat memasarkannya dengan maksimal. Hal ini dikarenakan terbatasnya pengetahuan mereka tentang bauran pemasaran karena memang pada dasarnya mereka tidak memiliki latar belakang keilmuan ekonomi.

Terkait dengan permasalahan yang dihadapi khalayak sasaran maka tim pengabdian memberikan penyuluhan mengenai ide/cara untuk meningkatkan omzet penjualan produk usaha mereka, seperti:

- Menerapkan bauran pemasaran dalam hal menciptakan produk agar mendapatkan perhatian dan dapat

memenuhi keinginan atau kebutuhan konsumen.

- Menentukan harga dari produk agar terjangkau dan cepat laku di pasaran.
- Menentukan saluran distribusi agar produk cepat sampai kepada konsumen.
- Menyebarkan informasi, mempengaruhi / membujuk, dan / atau mengingatkan pasar sasaran atas produsen dan produk yang dihasilkannya agar mereka bersedia menerima, membeli, dan loyal pada produk yang ditawarkan oleh usaha kecil tersebut.
- Memantapkan mental berwirausaha mereka agar tahan banting dan tidak mudah putus asa.

Dalam kegiatan penyuluhan ini, tim pengabdian menyampaikan beberapa manfaat yang diperoleh wirausahawan jika mampu memahami bauran pemasaran. Pertama, para wirausahaan dapat memahami siapa konsumen mereka sebenarnya, dapat melihat berbagai persoalan yang dihadapi oleh konsumen dan dapat menyesuaikan cara menyampaikan produk yang tepat untuk konsumen tersebut. Kedua, wirausahawan membuat saluran promosi yang tepat, mengenal dengan tepat siapa konsumen mereka, dan dapat menyesuaikan ke mana produk mereka dapat dipasarkan. Tidak semua produk akan laku jika dijual secara *offline* atau daring, sebagian produk mungkin lebih baik dipasarkan secara *door to door*. Para wirausahawan dapat menyesuaikan saluran yang tepat dalam melakukan promosi produk mereka. Ketiga, para wirausahaan dapat menentukan desain tampilan fisik yang meyakinkan untuk produk yang mereka hasilkan. Keempat, wirausahawan dapat menyesuaikan produk sesuai keinginan konsumen sehingga wirausahawan dapat memastikan konsumen menyukai dan senang menggunakan produk yang mereka hasilkan. Dari paparan tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa kesuksesan sebuah pemasaran ditentukan oleh kemampuan seorang pebisnis memaksimalkan empat variabel tersebut. Jika seorang penjual kue telah meracik kuenya dengan resep yang sangat enak, harganya bersaing, promosinya melalui berbagai saluran, tetapi tempat yang dipilih adalah di dalam gang. Maka proses pemasarannya cenderung menjadi kurang

maksimal. Maka dari itu, sangat penting bagi seorang pebisnis untuk memahami konsep dari bauran pemasaran ini.

Setelah pemaparan materi penyuluhan selesai, sesi selanjutnya adalah diskusi dan tanya jawab dengan peserta PKM. Pada sesi ini, peserta memaparkan tentang pengalaman mereka dalam merintis usaha masing-masing. Mereka juga mendiskusikan tentang berbagai masalah dan kendala dalam menjalankan dan mengembangkan usaha mereka. Adapun berbagai masalah yang mereka hadapi adalah:

1. Belum maksimalnya omzet penjualan usaha mereka.
2. Kurangnya aksesibilitas dana untuk permodalan.
3. Kondisi tempat dan fasilitas produksi yang minim.
4. Ketidakmampuan produk untuk bersaing dengan produk lain.
5. Pendeknya daur hidup produk yang dihasilkan.

Berdasarkan masalah yang diutarakan tersebut, peserta PKM menginginkan hal-hal sebagai berikut:

1. Pembekalan pengetahuan untuk meningkatkan nilai jual produk.
2. Pemberian informasi pemenuhan persyaratan pengajuan dana pinjaman ke Bank.
3. Adanya bantuan berupa penyediaan tempat untuk berdagang serta bantuan alat produksi.
4. Pembekalan pengetahuan untuk meningkatkan daya saing produk.
5. Pembekalan pengetahuan untuk menghasilkan produk yang menarik dan memiliki daur hidup yang lebih panjang.

Hasil dari kegiatan ini adalah terbukanya wawasan para wirausahawan HBI mengenai pentingnya memahami bauran pemasaran dan munculnya kesadaran bahwa dalam menghasilkan suatu produk penting sekali untuk memahami terlebih dahulu produk apa yang memiliki peluang untuk laku di pasaran, yang memiliki keunikan tersendiri dibanding produk pesaing, bagaimana penetapan harga perlu dipikirkan dengan baik menyangkut daya beli dan preferensi masyarakat, bagaimana memilih saluran distribusi yang tepat untuk memasarkan

produk yang mereka hasilkan serta aktivitas promosi sederhana seperti apa yang dapat dipilih untuk meningkatkan kesadaran, minat dan hasrat konsumen sasaran untuk mau membeli dan setia pada produk yang mereka hasilkan.

Pada kesempatan ini narasumber kegiatan PKM menyampaikan materi tentang pementasan mental berwirausaha. Bahwasanya sebagai seorang wirausaha, jatuh bangun dalam menjalankan bisnis adalah hal yang sewajarnya dialami oleh semua pelaku bisnis. Untuk itu, narasumber PKM memberikan kiat-kiat praktis untuk dapat membangun mental kewirausahaan yang tahan banting melalui kata-kata motivasi dari berbagai sumber. Narasumber PKM juga membagikan pengalaman pribadi beliau sebagai pelaku wirausaha juga dimana tahapan awal beliau menjadi wirausahawan adalah dengan melihat adanya peluang dari setiap kendala bisnis yang muncul. Keyakinan adanya peluang di balik setiap permasalahan yang ada kemudian menghantarkan beliau menjadi seorang *entrepreneur* penghasil pupuk kompos dengan produksi rata-rata 20-50 ton per bulan. Keinginan besar beliau dalam mengaplikasikan ilmu sebagai seorang lulusan Fakultas Peternakan dan seorang dosen Fakultas Pertanian mendorong beliau untuk meluangkan waktu menjadi pembina bagi beberapa petani di sekitar wilayah Banjarbaru, Bati-bati, Pelaihari dan sekitarnya. Melalui kegiatan penyuluhan dan berbagi pengalaman ini, narasumber memberikan kesempatan kepada para peserta kegiatan PKM untuk dapat mendiskusikan berbagai permasalahan bisnis yang mereka alami dan menawarkan pembinaan secara serius untuk memajukan usaha yang mereka jalani.

Pada dasarnya kelompok sasaran para pemilik usaha kecil di HBI antusias menerima materi penyuluhan dan memiliki keinginan untuk dapat meningkatkan pendapatan mereka selama ini. Adanya tambahan pengetahuan mengenai bauran pemasaran telah membuka wawasan pengetahuan mereka tentang pentingnya menentukan atau menghasilkan produk yang tepat dan sesuai dengan selera masyarakat, pentingnya menetapkan harga yang tepat

agar pas dengan daya beli masyarakat, pentingnya memilih posisi yang tepat untuk lokasi usaha dan pentingnya memilih media promosi sederhana melalui pembuatan kemasan produk yang menarik dan pemasangan spanduk dagangan yang informatif dan menarik perhatian masyarakat.

Saran

Adapun saran yang dapat disampaikan berdasarkan pada temuan dan hasil kegiatan penyuluhan yang sudah dilaksanakan, yaitu:

1. Mengupayakan adanya tindak lanjut berupa pelatihan mengenai bagaimana membuat produk dengan kemasan yang lebih baik dan mampu bersaing di pasaran sekaligus memonitor perkembangan usaha wirausahawan HBI pasca penyuluhan.
2. Mengupayakan adanya tindak lanjut berupa pembimbingan dan konsultasi mengenai pembuatan ijin PIRT produk makanan yang dihasilkan sebagian wirausahawan HBI agar masyarakat dapat lebih yakin mengenai jaminan kebersihan produk.
3. Mengupayakan adanya tindak lanjut berupa bimbingan teknis identifikasi peluang usaha dan cara melakukan survei pasar sehingga wirausahawan HBI mampu menghasilkan produk/jasa yang sesuai dengan kebutuhan dan minat konsumen.
4. Umpan balik yang diambil dari peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan hanya melalui wawancara setelah kegiatan berakhir. Untuk mengetahui efektivitas kegiatan selanjutnya disarankan ada upaya pengukuran pengetahuan peserta sebelum dan sesudah kegiatan penyuluhan dilakukan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kami sampaikan kepada Pengelola MM ULM yang telah mendanai kegiatan pengabdian ini melalui hibah pengabdian kepada masyarakat. Ucapan terimakasih juga disampaikan kepada pihak-pihak lainnya yang telah

mendukung berjalannya kegiatan pengabdian sehingga dapat berjalan dengan sukses dan lancar.

DAFTAR RUJUKAN

- [1] A. Buchari. 2005. "Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa". Bandung: Alfabeta.
- [2] P. Kotler & G. Armstrong. 2012. "Prinsip-prinsip Pemasaran". Edisi 13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- [3] M. Sumarni & J. Soeprihanto. 2010. Pengantar Bisnis (Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan). Edisi ke 5. Yogyakarta: Liberty.
- [4] F. Tjiptono. 2008. "Strategi Pemasaran". Edisi ke 3. Yogyakarta: Andi.
- [5] Lovelock, C. & J. Wirtz, 2011. "Pemasaran Jasa Perspektif edisi 7". Jakarta : Erlangga.
- [6] <https://www.ukmindonesia.id/baca-artikel/62> tanggal akses 10 Juli 2019
- [7] <https://www.ukmindonesia.id/baca-artikel/62> tanggal akses 1 Desember 2019

**PKM MANAJEMEN BISNIS UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN
KELOMPOK MASYARAKAT MELALUI SISTEM PERTANIAN TERPADU
DI DESA SUNGAI LUMBAH HANDIL PINANG II KABUPATEN BARITO
KUALA**

Meiske Claudia*, Ali Sadikin
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat
[*mclaudia@ulm.ac.id](mailto:mclaudia@ulm.ac.id)

ABSTRAK

Tujuan. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan petani di Desa Sungai Lumbah Kabupaten Batola dengan menerapkan sistem pertanian terpadu.

Metode. Pendekatan untuk mencapai tujuan kegiatan pengabdian yang dilakukan adalah dengan melakukan penyuluhan kepada khalayak sasaran – melalui penyampaian wacana untuk membuka wawasan atau memunculkan ide baru dalam aktivitas pertanian mereka. Khalayak sasaran adalah kelompok petani lahan rawa yang berlokasi di Desa Sungai Lumbah Kabupaten Batola.

Hasil yang diharapkan. Terbukanya wawasan khalayak sasaran sehingga berkemauan dan berkemampuan menjalankan usaha pertanian terpadu sebagai salah satu sumber pendapatan rumah tangga serta membantu pemerintah dalam menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat di sekitar lingkungan usaha mereka. Selain itu, diharapkan khalayak sasaran dapat meningkatkan kesejahteraan hidup mereka dengan bertambahnya sumber pendapatan. Dengan adanya peningkatan pengetahuan, keterampilan dan semangat kewirausahaan serta didukung dengan adanya dukungan dari tim pengabdian diharapkan usaha pertanian kelompok tani di daerah ini dapat semakin berkembang dan berkesinambungan.

Kata kunci: sistem pertanian terpadu, kelompok tani

ABSTRACT

Purpose. This community service activity aims to improve farmers' welfare in Sungai Lumbah Village, Batola Regency, by implementing an integrated agricultural system.

Method. The approach carried out to achieve the objectives of the service activities is providing counseling to the target audiences - through the discourses to expose the insights or generate new ideas in their agricultural activities. A target audience is a group of swampland farmers located in Sungai Lumbah Village, Batola Regency.

Expected results. In this activity, it is expected that the insight of the target audience will be exposed so that they can run an integrated agricultural business as a source of household income, and they can assist the government in providing employment opportunities for the community in their business environment. It is also hoped that the target audience can improve their welfare by enhancing the sources of income. Also, the increase of knowledge, skills, and entrepreneurial spirit supported by the community service activity team will make the business of farmer groups in this area developed and sustainable.

Keywords: integrated agricultural system, farmer groups

PENDAHULUAN

Kabupaten Barito Kuala terdiri dari 17 kecamatan, 6 kelurahan, dan 195 desa. Pada tahun 2017, jumlah penduduknya mencapai 309.749 jiwa dengan luas wilayah 2.996,46 km² dan sebaran penduduk 103 jiwa/km².

Pertanian merupakan sektor potensial di Kabupaten Barito Kuala yang memiliki sawah pasang surut mencapai 101.424 Ha. Dari luas sawah tersebut, memberikan hasil 317.605 ton gabah kering giling di tahun 2009. Hal ini menjadikan Kabupaten Barito Kuala sebagai penghasil beras terbesar di Kalimantan Selatan yang mampu menyumbang kurang lebih 16,23 % dari total produksi Kalimantan Selatan.

Hampir semua kecamatan di Kabupaten Barito Kuala merupakan sentra produksi padi sawah kecuali Kecamatan Kuripan. Kecamatan yang memberikan kontribusi produksi padi terbesar adalah Kecamatan Tabunganen (13,76%), Anjir Pasar (8,99%), Rantau Badauh (8,71%) dan Anjir Muara (8,08%). Kontribusi produksi padi dari kecamatan lainnya, yaitu Tamban (7,84%), Barambai (7,41%), Mekarsari (7,23%), Cerbon (5,32%), Tabukan (5,24%), Belawang (4,70%), Marabahan (4,44%), Alalak (4,41%), Mandastana (4,38%), Bakumpai (4,08%), Wanaraya (2,91%), Jejangkit (2,46%), dan Kuripan (0,04%).

Desa Sungai Lumbuh Handil Pinang II merupakan salah satu desa yang terdapat di Kecamatan Alalak Kabupaten Barito Kuala dengan luas wilayah 650 Ha dan jumlah penduduk sebanyak 2.284 jiwa. Sebagaimana diungkapkan oleh Bupati Barito Kuala (Batola), H. Hasanudin Murad, pemerintah kabupaten tetap mengedepankan sektor pertanian sebagai aktifitas utama perekonomian masyarakat di daerah tersebut. Hal ini berpijak pada potensi alam yang dominan dan profesi masyarakat yang sebagian besar di bidang pertanian (29/12). Pembangunan sektor pertanian harus maju dan memiliki daya saing serta harus mencakup peningkatan kegiatan dari sektor hulu hingga ke sektor hilir. Pernyataan Bupati Batola ini didukung pula oleh Kepala Dinas Pertanian Batola, Zulkifli Yudianoor yang menyatakan bahwa pihak dinas bersama-sama pemerintah Kabupaten Batola terus

berupaya untuk meningkatkan hasil produksi pertanian di kabupaten tersebut.

Walaupun bukan merupakan salah satu sentra penghasil produk pertanian, Desa Sungai Lumbuh Handil Pinang II memiliki lahan pertanian yang cukup luas. Praktik pertanian di desa ini masih berbasis mono-kultur. Panen padi hanya diperoleh 1 kali dalam setahun. Penerapan praktik pertanian berbasis mono-kultur berdampak pada adanya sisa tanaman atau kotoran ternak sebagai limbah yang berpotensi menjadi masalah dan memerlukan biaya penanganan yang cukup tinggi sehingga meningkatkan biaya produksi pada usaha pertanian.

Pengelolaan lahan pertanian di desa ini masih tergantung pada penggunaan pupuk anorganik. Para petani masih mengandalkan insting alami dalam artian kurang memberdayakan teknologi pertanian. Oleh karena itu, sistem pertanian terpadu diharapkan mampu mengatasi kondisi tersebut sesuai tujuan dan sasaran kegiatan.

Sistem pertanian terpadu merupakan aplikasi dari penggunaan yang berkelanjutan dari sumberdaya alam yang terbarukan yang difasilitasi ketika pakan ditanam, hewan diberi pakan dan kotoran didaur ulang pada lahan. Sistem ini merupakan sistem pertanian dengan nilai alami yang tinggi dan organik. Sistem pertanian terpadu adalah suatu sistem yang menggabungkan peternakan konvensional, budidaya perairan, hortikultura, agroindustri dan segala aktivitas pertanian, dan pupuk yang dihasilkan oleh ternak digunakan untuk memupuk tanaman, dan residu tanaman digunakan sebagai pakan ternak (Nurhidayati, Pujiwati, Solichah, Djuhari, & Basit, 2017).

Sistem pertanian terpadu menggunakan tanaman dan hewan sebagai mitra, menciptakan suatu ekosistem yang "tailor-made" meniru cara alam bekerja (Sulaeman, 2007). Pertanian terpadu pada hakekatnya merupakan pertanian yang mampu menjaga keseimbangan ekosistem di dalamnya sehingga aliran nutrisi (unsur hara) dan energi terjadi secara seimbang. Keseimbangan ini menghasilkan produktivitas tinggi dan keberlanjutan produksi yang selalu terjaga dari sisi efektivitas dan efisiensi.

Sistem pertanian terpadu diperlukan karena lebih hemat energi, dapat mempertahankan keragaman hayati pertanian, serta mampu mencapai produksi optimum melalui diversifikasi produk meskipun lahan terbatas. Sisa makanan, atau kotoran dari ternak merupakan limbah yang dapat menimbulkan masalah dan memerlukan biaya tinggi untuk penanganannya. Sistem pertanian terpadu merupakan pilar utama kebangkitan Bangsa Indonesia karena mampu menyediakan pangan berkelanjutan bagi masyarakat.

Permasalahan khalayak sasaran adalah kurangnya wawasan/pengetahuan dalam mengelola aktivitas pertanian mereka dan terbatasnya pendapatan mereka akibat perekonomian yang hanya bergantung pada hasil pertanian saja. Pada kondisi petani seperti ini dapat diasumsikan bahwa pendapatan yang diperoleh oleh rumah tangga petani sangat kecil.

Terkait dengan permasalahan yang dihadapi khalayak sasaran, maka untuk dapat menambah wawasan/ pengetahuan dapat dilakukan penyuluhan untuk memberikan pencerahan akan ide/cara alternatif bagi kegiatan usahanya, seperti:

- Bagaimana memanfaatkan sistem pertanian terpadu untuk menambah penghasilan dan meningkatkan kesejahteraan mereka dimana khalayak sasaran dapat melakukan diversifikasi kegiatan untuk meningkatkan penghasilan rumah tangga mereka melalui kegiatan pertanian dimana terdapat lebih dari satu komoditas yang diusahakan, terdapat lebih dari satu aktivitas usaha (jenis budidaya, jenis aktivitas, dan produk yang dihasilkan) serta memberikan contoh model pengelolaan yang saling berhubungan dan saling menguntungkan.
- Memberikan tambahan wawasan pengetahuan mengenai siklus energi melalui pemanfaatan bahan yang memiliki keterkaitan antar usaha yang dilakukan yang berdampak pada peningkatan penghasilan dan kesejahteraan petani.
- Memberikan tambahan wawasan bahwa melalui pemanfaatan bahan dalam siklus energi tersebut akan

berdampak pada model usaha tani secara keseluruhan dan memberi peluang pengembangan model pertanian berkelanjutan (*sustainable agriculture*). Usaha tani berkelanjutan ini adalah suatu kegiatan usaha tani yang dalam aktivitas produksinya memperhatikan aspek aspek keamanan dan kesehatan: lingkungan, komoditas, produk yang dihasilkan pelaku usaha tani dan konsumen. Konsep dasarnya: alam mempunyai keseimbangan / harmoni.

METODE

Penyuluhan merupakan metode yang dipilih pada kegiatan pengabdian ini karena dinilai efektif untuk mengkomunikasikan penyelesaian permasalahan khalayak sasaran. Adapun tahapan penyampaian penyuluhan adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Tahapan Pelaksanaan Penyuluhan

1. Persiapan Kegiatan Penyuluhan
Kegiatan dalam tahap Persiapan Penyuluhan adalah:
 - Berkoordinasi untuk lokasi penyuluhan terkait dengan perijinan, undangan dan administrasi lainnya.
 - Mengkoordinir khalayak sasaran sebagai peserta penyuluhan
 - Mempersiapkan modul dan materi.
2. Pelaksanaan Penyuluhan
Kegiatan pada Hari H adalah:
 - Siap di lokasi penyuluhan dengan modul dan materi
 - Siap di lokasi dengan berkas administrasi kegiatan, konsumsi, dan logistik
 - Menyampaikan materi yang telah disusun, sebagai berikut:
 - 1) Pendahuluan
 - 2) Apa itu Sistem Pertanian Terpadu
 - 3) Bagaimana Menerapkan Sistem Pertanian Terpadu
 - 4) Contoh Penerapan Sistem Pertanian Terpadu

- Mengambil umpan balik dari peserta.
3. Evaluasi
Kegiatan pada tahanan Evaluasi adalah:
 - Mereview pelaksanaan penyuluhan
 - Menganalisis umpan balik peserta
 4. Menyusun laporan sesuai dengan standar penyusunan yang digunakan sebagai Laporan Kegiatan Pengabdian masyarakat.

Adapun target luaran dari kegiatan penyuluhan tersebut adalah:

- Terbukanya wawasan khalayak sasaran dalam memanfaatkan sistem pertanian terpadu untuk menambah penghasilan dan meningkatkan kesejahteraan mereka dimana khalayak sasaran dapat melakukan diversifikasi kegiatan yang menghasilkan uang melalui kegiatan pertanian, penanaman palawija, peternakan unggas dan perikanan. Hal ini dapat diketahui setelah beberapa kurun waktu tertentu, antara 3 – 6 bulan pasca penyuluhan.

HASIL

Kegiatan PKM ini dilakukan melalui metode penyuluhan. Maksud dan tujuan dari kegiatan PKM ini adalah memberikan pengetahuan kepada khalayak sasaran terkait pemahaman mengenai adanya kemungkinan untuk meningkatkan potensi pendapatan rumah tangga mereka melalui kegiatan pertanian terpadu.

Kegiatan pertanian yang dijalankan para petani di Sungai Pinang II ini pada dasarnya masih dijalankan secara konvensional dan dengan pengetahuan pengelolaan lahan pertanian yang terbatas. Pada umumnya mereka sudah mampu menghasilkan produk pertanian berupa beras dan sayur-sayuran, namun belum memanfaatkan lahan yang ada secara maksimal untuk aktivitas non pertanian. Hal ini mengakibatkan adanya saat dimana mereka benar-benar menganggur setelah musim panen tiba sambil menunggu musim tanam berikutnya. Hal ini tentu berdampak besar pada keterbatasan mereka dalam

memperoleh pendapatan yang layak untuk biaya hidup sehari-hari.

Pada kesempatan PKM kali ini, kami sebagai tim pengabdian memberikan pemaparan materi mengenai adanya kemungkinan untuk memanfaatkan lahan pertanian yang ada secara lebih maksimal melalui sistem pertanian terpadu. Pada dasarnya sistem pertanian terpadu berupaya mengkombinasikan aktivitas pertanian dengan perkebunan hortikultura, perikanan dan peternakan. Selain itu, melalui PKM kali ini kami juga memberikan saran kepada para petani tersebut agar dapat memanfaatkan kesempatan untuk dibina oleh tenaga penyuluh pertanian dan mencoba melengkapi berbagai persyaratan yang diperlukan untuk mendapatkan bantuan permodalan.

Pada kegiatan ini beberapa hal yang kami sampaikan kepada para petani peserta PKM, adalah sebagai berikut:

- Memberikan wawasan pengetahuan kepada petani agar dapat mengolah pupuk organik cair untuk meminimalisir dampak bahaya dari penggunaan pestisida kimia. Misalnya membuat pupuk organik cair plus dengan memanfaatkan urine sapi.
- Memberikan wawasan tentang pengolahan pakan jerami padi untuk pakan ternak.
- Memberikan wawasan pemeliharaan sapi tanpa ngarit melalui pemanfaatan limbah pertanian/ perkebunan. Misalnya, melalui pemanfaatan teknologi sederhana berupa alat pamarut pelepah sawit untuk menghasilkan pakan komplit dengan mencampur pakan konsentrat dengan parutan pelepah sawit.
- Memberikan ide kepada petani agar dapat memasarkan produk pertaniannya dengan lebih baik melalui pemberian kemasan untuk produksi beras mereka dan memasarkannya secara langsung ke pasar sasaran. Misalnya mencoba memasarkan langsung ke kampus Universitas Lambung Mangkurat.
- Memberikan ide kepada para petani mengenai pemanfaatan hasil produksi peternakan itik melalui peningkatan nilai tambah telur itik menjadi telur asin.

- Memberikan pemantapan tekad berusaha petani melalui pemahaman dan penerapan prinsip Modal 1T2M melalui ATM yaitu Tahu, Mau, Mencoba dengan melakukan Amati, Tiru, dan Modifikasi.
- Mendorong para petani membentuk berbagai kelembagaan di desa seperti Kelompok Tani, Kelompok Wanita Tani, Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan), Koperasi Desa, Kelompok Usaha Bersama, Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis), dsb.

Hasil dari kegiatan ini adalah terbukanya wawasan para petani mengenai pentingnya pengetahuan mengenai pemanfaatan lahan pertanian secara maksimal dengan menerapkan sistem pertanian terpadu dengan memanfaatkan apa yang sudah ada di sekitar mereka. Dalam kesempatan tersebut terjadi diskusi antara peserta kegiatan PKM dengan tim pengabdian dan narasumber. Ada seorang peserta yang menceritakan bahwa beliau pernah mendapatkan bantuan pengadaan kambing dari pemerintah. Namun sayangnya, keberadaan kambing tersebut tidak dapat bertahan lama karena hampir semua kambing yang ada terkena penyakit dan akhirnya kambing tersebut mati. Menurut pengakuan beliau, kambing tersebut berasal dari indukan yang kualitasnya kurang bagus. Selain itu, pemberian bantuan kambing dari pemerintah kurang didukung dengan adanya sistem pendampingan yang memadai. Dengan bekal pengetahuan yang terbatas, para petani yang mendapat bantuan pengadaan kambing inipun tidak mampu mempertahankan keberlangsungan usaha peternakan kambingnya.

Pada kesempatan PKM kali ini narasumber kami menyampaikan pula materi tentang usaha pertanian dengan sistem terpadu. Beliau memberikan materi-materi terkait pertanian terpadu disertai dengan contoh-contoh riil. Selain itu, beliau menyampaikan pula materi tentang penggunaan pupuk organik untuk pertanian agar hasil pertanian bebas dari residu pupuk buatan. Beliau juga menyampaikan materi tambahan tentang cara membuat pestisida alami untuk memerangi hama wereng. Narasumber kami juga mendorong para

petani ini agar nantinya mampu menghasilkan produk pertanian berupa beras organik dan memberikan saran agar mereka dapat menjual padi tersebut berupa beras organik kemasan bermerek dan menjualnya langsung kepada calon konsumen. Narasumber kami juga menyampaikan adanya bantuan yang dapat diberikan untuk membantu proses pemasaran hasil panen mereka. Narasumber kami membagikan pengalaman pribadi beliau sebagai pelaku wirausaha penghasil pupuk kompos yang saat ini sudah mencapai produksi sekian 20 s/d 50 ton dan menjadi pemasok pupuk bagi perusahaan. Narasumber kami bercerita pula mengenai pengalaman beliau menjadi pembina bagi beberapa petani di sekitar wilayah Banjarbaru, Bati-bati, Pleihari dan sekitarnya. Melalui kegiatan penyuluhan dan berbagi pengalaman ini, narasumber kami memberikan kesempatan kepada para peserta kegiatan PKM untuk dapat mendiskusikan berbagai permasalahan pengelolaan aktivitas pertanian yang mereka alami. Tidak tertutup pula peluang bagi para peserta kegiatan ini untuk dapat dibina secara serius oleh narasumber kami untuk memajukan usaha yang mereka jalani.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil diskusi tim pengabdian masyarakat dan khalayak sasaran diperoleh kesimpulan bahwa pada dasarnya kelompok sasaran sangat antusias dengan pengetahuan baru mereka tentang Sistem Pertanian Terpadu. Mereka juga mendapatkan pencerahan mengenai berbagai peluang usaha yang dapat dijalankan di lahan pertanian mereka dengan lebih baik agar mereka dapat memperoleh penghasilan tambahan selain dari hasil pertanian.

Hasil diskusi menunjukkan adanya minat dan tekad dari khalayak sasaran untuk memperbaiki usaha mereka dalam mengelola lahan pertanian mereka. Selain itu, mereka menyampaikan keinginan untuk dapat mencoba menjalankan kegiatan sistem pertanian terpadu. Ada beberapa peserta yang menyampaikan pengalaman mereka dalam melaksanakan aktivitas pertanian terpadu. Narasumber kami menyatakan bahwa khalayak sasaran dapat membentuk

kelompok-kelompok tani agar dapat mengajukan bantuan permodalan kepada dinas-dinas terkait. Para khalayak sasaran mengakui telah mendapatkan pencerahan dan pematangan kembali semangat bercocok tanam mereka dengan mencoba mengaplikasikan sistem pertanian terpadu. Hasil dari kegiatan PKM kami kali ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pada dasarnya sudah ada beberapa anggota kelompok sasaran PKM ini yang telah mencoba menerapkan sistem pertanian terpadu. Pembelajaran mereka dalam mengelola tanah pertanian mereka dengan sistem ini diperoleh dari hasil membaca buku secara otodidak. Seorang bapak bercerita bahwa beliau memiliki pengalaman mencoba membuat pestisida alami. Hal ini menunjukkan adanya kesadaran beliau untuk mencoba menghasilkan sesuatu yang bermanfaat bagi kegiatan pengelolaan lahan pertaniannya.
2. Semua peserta PKM menyatakan keinginan untuk dapat meningkatkan pendapatan rumah tangganya melalui usaha pemanfaatan lahan pertanian secara lebih maksimal.

Saran

Adapun saran yang dapat disampaikan berdasarkan pada temuan dan hasil kegiatan penyuluhan yang sudah dilaksanakan, yaitu:

1. Mengupayakan adanya pelatihan lanjutan mengenai pemanfaatan lahan pertanian secara maksimal melalui sistem pertanian terpadu.
2. Mengupayakan adanya kegiatan penyuluhan lanjutan untuk memberikan percontohan demplot lahan pertanian terpadu agar masyarakat dapat mencontoh demplot tersebut di lahan pertanian/pekarangan rumah mereka.
3. Memberikan penyuluhan tambahan mengenai kombinasi kegiatan berikut tanaman sayuran yang mudah perawatannya dan memiliki nilai ekonomis tinggi serta pilihan unggas atau ternak dan ikan yang tahan

terhadap penyakit dan mudah untuk dikembangbiakan.

4. Memberikan tambahan pengetahuan mengenai cara mengolah pakan ternak dan pakan ikan untuk meminimalisir biaya usaha/menekan kebutuhan akan permodalan.
5. Memberikan bimbingan teknis mengenai sistem pertanian terpadu dan identifikasi peluang pemasaran produk agar lebih mudah sampai ke tangan konsumen dan lebih banyak terserap pasar.
6. Memberikan contoh praktek pengolahan pupuk organik cair dengan memanfaatkan urine sapi.
7. Memberikan contoh praktek pengolahan pakan jerami padi untuk pakan ternak.
8. Memberikan contoh praktek pemeliharaan sapi tanpa ngarit melalui pemanfaatan limbah pertanian/ perkebunan.
9. Memberikan contoh praktek pengemasan beras yang menarik dan khas produksi Handil Pinang II Kabupaten Barito Kuala dan membantu proses distribusi dan pemasarannya secara langsung ke pasar sasaran.
10. Mendorong para petani membentuk berbagai kelembagaan di desa seperti Kelompok Tani, Kelompok Wanita Tani, Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan), Koperasi Desa, Kelompok Usaha Bersama, Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis), dsb.
11. Untuk mengukur efektifitas kegiatan serupa selanjutnya, disarankan agar umpan balik yang diambil dari peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan melalui pengukuran pengetahuan peserta sebelum dan sesudah kegiatan penyuluhan dilakukan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kami sampaikan kepada Dekan FEB ULM yang telah mendanai kegiatan ini melalui hibah pengabdian dan kepada pihak-pihak lainnya

yang telah mendukung berjalannya kegiatan pengabdian ini.

[8]<https://kalsel.antaranews.com/berita/23260/sector-pertanian-aktivitas-utama-masyarakat-batola>

DAFTAR RUJUKAN

[1] Bintang, M. Tobing, P. Marbun, & Yunilas. 2016. “Pertanian Terpadu Sistem Integrasi Ladang, Sawah, dan Ternak Itik untuk Mendukung Pertanian Organik”. ABDIMAS TALENTA, I(1), pp.97-100.

[9]https://v7.baritokualakab.go.id/?page_id=37

[2] Nurhidayati, I. Pujiwati, A. Solichah, Djuhari, & A. Basit, A. 2017. *e-book Pertanian Organik*. Agustus 7. Retrieved from syekhfanimd.lecture.ub.ac.id: <http://syekhfanimd.lecture.ub.ac.id/files/2013/10/E-BOOK-PERTANIAN-ORGANIK.pdf>

[3] A. Sulaeman. 2007. “Sistem Pertanian Terpadu”. Diklat Pengembangan Industri Ramah Lingkungan, 29 Oktober - 7 November. Bogor. Jawa Barat, Indonesia: Institut Pertanian Bogor.

[4] info.medion.co.id. 2014. “Konsultasi Lainnya Itik Tata Laksana: Pemeliharaan Itik di Kandang Panggung”. Retrieved from info.medion.co.id: Juli. <http://info.medion.co.id/konsultasi/74-konsultasi-lainnya-itik-tata-laksana/1304-konsultasi-pemeliharaan-itik-di-kandang-panggung.html>

[5] Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan. 2015. “Pedoman Pemulihan Ekosistem Gambut”. Jakarta: Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan.

[6] A. Ta'le (n.d). “Sistem Pertanian Terpadu Solusi Masa Depan”. Retrieved August 4, 2019, from gempitanews.com: <http://gempitanews.com/detailpost/sistem-pertanian-terpadu-solusi-masa-depan> [Accessed 4 Aug. 2019].

[7]https://id.wikipedia.org/wiki/Daftar_kecamatan_dan_kelurahan_di_Kabupaten_Barito_Kuala

PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT (PKM) PENINGKATAN KESEJAHTERAAN PENGRAJIN "TANGGUI" MELALUI DIVERSIFIKASI PRODUK KELOMPOK PENGRAJIN TANGGUI DI KELURAHAN ALALAK SELATAN

Hastin Umi Anisah*, Ikhwan Faisal
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat

*humianisah@ulm.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberdayakan UMKM Perkumpulan pengrajin Tanggui di Kelurahan Alalak Selatan sehingga pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan mereka. Metode pendekatan untuk mencapai tujuan kegiatan pengabdian yang dilakukan adalah dengan melakukan penyuluhan kepada khalayak sasaran – melalui penyampaian wacana untuk membuka wawasan atau memunculkan ide baru dalam aktivitas kewirausahaan mereka. Khalayak sasaran adalah pengrajin Tanggui yang berlokasi di sepanjang Jalan menuju Dermaga Wisata Pasar Terapung Citra Bahari Kelurahan Alalak Selatan Kec. Banjarmasin Utara. Hasil dari kegiatan pengabdian ini adalah terbukanya wawasan khalayak sasaran sehingga berkemauan dan berkemampuan untuk melakukan upaya lebih dalam memanfaatkan daun nipah yang selama ini hanya dibuat untuk penutup kepala (tanggui) yang berpotensi dapat meningkatkan jumlah dan ragam (diversifikasi) produk dagangnya. Kesimpulan dari kegiatan ini adalah dengan adanya kegiatan penyuluhan yang dilakukan oleh tim pengabdian memberikan pengetahuan baru bagi para pengrajin daun Nipah agar dapat memanfaatkan daun Nipah yang mereka hasilkan menjadi suatu produk baru bernilai jual tinggi. Implikasi dari kegiatan pengabdian ini adalah kegiatan bimbingan teknis pembuatan produk berbahan dasar daun Nipah sampai kepada pemasarannya

Kata kunci: Pengrajin Tanggui, UMKM, diversifikasi produk

ABSTRACT

The Community Service Activity aims to empower the MSMEs of the Tanggui craftsmen association in Alalak Selatan Village to improve their welfare. The approach method used to achieve the service activities' objectives is providing the counseling to the target audiences - through the discourses to expose insights or generate new ideas in their entrepreneurial activities. The target audience is the Tanggui craftsmen located along the road to the Citra Bahari Floating Market, Alalak Selatan Village, North Banjarmasin District. This service activity's result is the insight of the target audience is exposed so that they can make more efforts in utilizing Nipah leaves. All this time, the Nipah leaves have only been made for head coverings (Tanggui), increasing the number and the variety (diversification) of the trade products. It can be concluded that the activities which are carried out by the service team provide new knowledge for Nipah leaf artisans so that they can use the Nipah leaves to make a new product with high selling value. This service activity's implication is the technical guidance to make products from Nipah leaves and the marketing used to sell the products.

Keywords: Tanggui craftsmen, MSMEs, product diversification

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan usaha kecil yang ada dimasyarakat yang memiliki kemampuan untuk bertahan hidup dan kontribusinya terhadap penyerapan tenaga kerja di Indonesia telah terbukti saat terjadinya krisis global, dan dalam perekonomian Indonesia merupakan kelompok usaha sektor riil dengan jumlah terbanyak. Secara khusus, ketahanan usaha kecil di Indonesia terbukti saat krisis ekonomi tahun 1998 yang mana pada saat itu menunjukkan tingkat penyerapan tenaga kerja tertinggi – mencapai 88,66% dibandingkan dengan perusahaan sedang dan perusahaan besar [1].

Secara umum, menurut Tambunan [2] terdapat tiga peran UMKM atau kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia meliputi: (1) Sarana pemerataan tingkat perekonomian rakyat kecil UMKM berperan dalam pemerataan tingkat perekonomian rakyat sebab berada di berbagai tempat, karena UMKM bahkan menjangkau daerah yang pelosok sehingga masyarakat tidak perlu ke kota untuk memperoleh penghidupan yang layak, (2) Sarana mengentaskan kemiskinan UMKM berperan untuk mengentaskan masyarakat dari kemiskinan sebab angka penyerapan tenaga kerja terhitung tinggi dan (3) Sarana pemasukan devisa bagi negara UMKM menyumbang devisa bagi negara sebab pasarnya tidak hanya menjangkau nasional melainkan hingga ke luar negeri.

Salah satu cara yang dapat digunakan untuk memajukan UMKM

adalah dengan melakukan diversifikasi atas produk yang diproduksi baik barang maupun jasa. Tjiptono mengatakan bahwa diversifikasi adalah merupakan upaya mencari dan menciptakan produk atau pasar baru atau keduanya dalam rangka mengejar pertumbuhan, peningkatan penjualan, profitabilitas, dan fleksibilitas [3]. Sedangkan menurut Kotler dan Keller diversifikasi adalah salah satu cara untuk meningkatkan kinerja bisnis yang ada dengan jalan mengidentifikasi peluang untuk menambah bisnis menarik yang tidak berkaitan dengan bisnis perusahaan saat ini [4].

Di Kalimantan Selatan, terutama di lokasi kegiatan pengabdian, UMKM- yang dalam hal ini adalah usaha kecil, tampak sebagai aktifitas harian masyarakat dengan praktik khas, dengan menyoroti aktivitas pasar yang ada disekitar masyarakat. Salah satunya adalah UMKM yang menghasilkan Tanggui. Topi Tanggui biasanya digunakan oleh petani untuk ke sawah (bahuma). Biasanya para petani yang setiap tahun rutin membeli tanggui dengan memborong tanggui dalam kodian. Satu kodi berisikan 20 tanggui yang sudah siap pakai.

Pada praktiknya, kegiatan pengrajin Tanggui (penutup kepala) di sepanjang jalan menuju Dermaga Wisata Pasar Terapung Citra Bahari Kelurahan Alalak Selatan yang dinilai strategis karena dekat dengan Dermaga penyeberangan Feri ke daerah Tamban. Hasil pengamatan tim pengabdian pada lokasi pengabdian menemukan bahwa aktivitas turun menurun pada pengrajin

Tanggui ini hanya membuat Tanggui (penutup kepala) yang digunakan untuk bertani. Pengrajin Tanggui yang berada di sepanjang jalan menuju Dermaga Wisata Pasar Terapung Citra Bahari masih tetap bertahan.

Selama ini pengrajin Tanggui biasanya hanya memanfaatkan daun nipah sebagai bahan dasar pembuatan tutup kepala, terkadang souvenir berupa topi tapi tidak periodik, sehingga mereka berperan sebagai produsen/ supplier dan penjual sekaligus dengan ragam produk yang selalu sama seperti yang terlihat pada Gambar 1 dan 2 dibawah ini.



Gambar 1. Hasil produk Pengrajin Daun Nipah



Gambar 2. Hasil produk Pengrajin Daun Nipah

Hasil buatan pengrajin Tanggui biasanya berupa Tanggui yang masih mentah yang kemudian dikumpulkan

oleh pengumpul Tanggui. Tanggui pun hanya digunakan untuk petani ketika disawah, masih belum digunakan untuk hal lainnya. Hal-hal tersebut menyiratkan keterbatasan yang melekat pada para pengrajin – yang mengarahkan asumsi bahwa mereka tergolong pada usaha mikro (dari rumpun usaha lainnya, yakni usaha kecil dan menengah) dan sebagai pelaku wirausaha, bahkan berpotensi termasuk jenis *barefoot entrepreneurs* [5], yakni pelaku wirausaha yang berasal dari masyarakat marjinal dan miskin.

Pada dasarnya mereka adalah trader, yang memiliki harapan bahwa aktivitas yang dilakukan umumnya berupaya menghasilkan margin atau laba untuk meningkatkan kesejahteraan, namun hanya sebatas untuk sekedar memenuhi kebutuhan hidup saja. Pada kondisi pengrajin yang seperti itu maka dapat diasumsikan bahwa pendapatan yang diperoleh sangat kecil sehingga menjadi perhatian tim pengabdian untuk membuka wawasan para pengrajin agar dapat menambah ragam produk (diversifikasi) sehingga pendapatan mereka dapat meningkat.

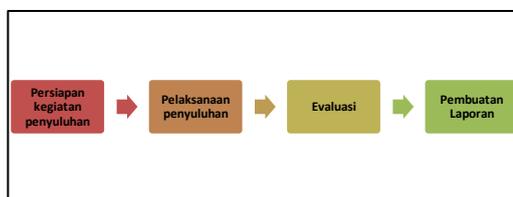
Permasalahan khalayak sasaran adalah kurangnya wawasan/pengetahuan untuk menambah ragam produk dari bahan dasar Tanggui yaitu Daun Nipah yang jumlahnya melimpah disepanjang tepi Sungai Barito. Pada kondisi pengrajin yang seperti itu maka dapat diasumsikan bahwa pendapatan yang diperoleh sangat kecil.

METODE

Terkait dengan permasalahan yang dihadapi khalayak sasaran, maka untuk dapat menambah wawasan/ pengetahuan dapat dilakukan penyuluhan untuk memberikan pencerahan akan ide/ cara alternatif bagi kegiatan usahanya, seperti:

- Bagaimana memanfaatkan daun Nipah yang berpotensi untuk dapat dikembangkan menjadi beragam (diversifikasi) produk sehingga dapat meningkatkan jumlah dan ragam produk yang diperdagangkan.
- Mengingat bahwa aspek finansial (modal bisnis) tidak sepenuhnya dasar bagi aktivitas kewirausahaan, namun pola pikir kewirausahaanlah yang menggerakkan aktivitas kewirausahaan.

Penyuluhan merupakan metode yang dipilih pada kegiatan pengabdian ini karena dinilai efektif untuk mengkomunikasikan penyelesaian permasalahan khalayak sasaran. Adapun tahapan penyampaian penyuluhan adalah sebagai berikut:



Gambar 3. Tahapan Pelaksanaan Penyuluhan

Berdasarkan gambar 1 diatas tahapan penyampaian penyuluhan terdiri dari:

1. Persiapan Kegiatan Penyuluhan. Kegiatan dalam tahap Persiapan Penyuluhan adalah:
 - Berkoordinasi untuk lokasi penyuluhan terkait dengan perijinan, undangan dan administrasi lainnya.

- Mengkoordinir khalayak sasaran sebagai peserta penyuluhan
- Mempersiapkan modul dan materi.

2. Pelaksanaan Penyuluhan. Kegiatan pada Hari H adalah;

- Siap di lokasi penyuluhan dengan modul dan materi
- Siap di lokasi dengan berkas admimistrasi kegiatan, konsumsi, dan logistik
- Menyampaikan materi yang telah disusun, sebagai berikut:

1. Pendahuluan
 2. Apa itu Wirausaha (*Entrepreneur*)
 - a. Pengertian Wirausaha
 - b. Ciri-ciri dan Karakter Wirausaha
 - c. Membangun Mental Wirausaha
 3. Meningkatkan kemampuan diversifikasi produk
 - a. Apa itu diversifikasi produk
 - b. Diversifikasi produk dari bahan daun nipah
 4. Bagaimana Membangun usaha dari ide kreatif
 5. Memanfaatkan daun nipah untuk produk-produk lain
 6. Contoh-contoh produk dari bahan dasar daun nipah
- Mengambil umpan balik dari peserta.

3. Evaluasi Kegiatan pada tahan Evaluasi adalah:

- Mereview pelaksanaan penyuluhan
- Menganalisis umpan balik peserta

4. Menyusun laporan sesuai dengan standar penyusunan yang digunakan sebagai Laporan Kegiatan Pengabdian masyarakat.

HASIL

Berdasarkan analisa situasi terhadap permasalahan khalayak sasaran yaitu kurangnya wawasan/pengetahuan pengrajin Tanggui untuk menambah ragam produk dari bahan dasar Tanggui yaitu Daun Nipah yang jumlahnya melimpah disepanjang tepi Sungai Barito menjadi produk lain seperti topi, souvenir, hiasan dinding, dan lain-lain. Sehingga pada kondisi pengrajin yang seperti itu maka dapat diasumsikan bahwa pendapatan yang diperoleh sangat kecil.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode penyuluhan. Adapun maksud awal dari tim pengabdian ini adalah memberikan pengetahuan tambahan kepada khalayak sasaran terkait dengan diversifikasi produk untuk produk berbahan dasar daun nipah seperti topi tanggui, hiasan dinding, souvenir, tas dan lain-lain. Pemanfaatan daun nipah selain topi Tanggui yang selama ini hanya berupa topi Tanggui yang digunakan untuk "behuma" atau bertani sehingga dengan proses pemanfaatan tersebut para pengrajin Daun Nipah dapat memperoleh nilai tambah dari hasil diversifikasi daun Nipah tersebut yang diproduksi oleh khalayak sasaran.

Pada saat pelaksanaannya, narasumber lebih menekankan pada bagaimana pemanfaatan daun nipah sebagai produk lain yaitu topi tanggui dengan hiasan kain sasirangan, tas, hiasan atau souvenir. Selain itu narasumber yang berasal dari Rumah Kreatif Banjarmasin yang menghadirkan salah satunya narasumber "Tuna

runggu", juga mencontohkan bagaimana membuat topi tanggui dengan hiasan kain sasirangan. Juga memberikan contoh bagaimana daun nipah di daerah lain seperti Bali, dimana daun nipah diolah menjadi Tas wanita yang bernilai jual tinggi. Selain itu narasumber dari Rumah Kreatif juga memberikan motivasi agar pengrajin "Tanggui" untuk melakukan inovasi dan kreativitas dalam membuat kerajinan yang berasal dari naun nipah. Salah satu yang menjadi motivasi yang besar yaitu keinginan untuk selalu tumbuh dan berkembang, keinginan untuk senantiasa melanjutkan usaha dan keinginan untuk stabilitas dalam usaha.



Gambar 4. Narasumber dari Rumah Kreatif

Berikut contoh produk dari daun nipah yang dihasilkan setelah mengikuti pelatihan seperti topi hias, souvenir, gantungan untuk hiasan dinding, dan lain-lain.



Gambar 5. Hasil diversifikasi produk daun nipah pada saat pelatihan

Melalui kegiatan penyuluhan yang dilakukan terhadap masyarakat/khalayak sasaran diperoleh hasil bahwa pada dasarnya para pengrajin daun Nipah dapat memahami materi penyuluhan yang diberikan. Antusiasme yang mereka tunjukkan sangat tinggi hingga sampai pada pertanyaan bagaimana tindak lanjut dari kegiatan ini. Mereka menunjukkan adanya keinginan untuk meningkatkan produksi mereka sehingga bisa tembus pasar baik lokal maupun nasional. Karena menurut mereka, pemasaran atau bagaimana memasarkan produk mereka sangatlah penting. Terkait hal tersebut, tim pengabdian dan narasumber menyatakan akan mengupayakan mengajukan usulan tersebut kepada pihak pemerintah daerah atau instansi terkait.

Adapun target luaran dari kegiatan penyuluhan dengan kedua topik tersebut adalah: (1) terbukanya wawasan pada pengrajin "Tanggungui" di kawasan Dermaga Wisata Pasar Terapung Citra Bahari Alalak Selatan untuk mau dan mampu berupaya lebih memanfaatkan bahan dasar "Tanggungui" yaitu Daun Nipah menjadi beraneka ragam produk

sehingga dapat berkontribusi terhadap peningkatan jumlah dan ragam produk dagangannya. Hal ini dapat diketahui setelah beberapa kurun waktu tertentu, antara 3 – 6 bulan pasca penyuluhan; (2) Dengan mengingatkan bahwa aspek finansial bukan sepenuhnya dasar berwirausaha, diharapkan pengrajin "Tanggungui" untuk dapat lebih berinovasi dalam menciptakan aneka ragam produk dari Daun Nipah.

Monitoring dan Evaluasi

Merupakan kegiatan pengawasan terhadap manfaat kegiatan PKM pada kelompok pengrajin Tanggui mengenai kemampuan dalam melakukan diversifikasi produk dari bahan dasar daun nipah. Tim PKM melakukan monitoring dan evaluasi terhadap kelompok pengrajin "Tanggungui" dengan mendatangi secara langsung ke tempat perkumpulan kelompok Pengrajin "Tanggungui" serta melihat hasil produk yang dihasilkan oleh kelompok Pengrajin "Tanggungui". Berikut diversifikasi produk berbahan dasar daun Nipah yang dihasilkan oleh Kelompok Pengrajin "Tanggungui" setelah pelatihan.



Gambar 6. Hasil diversifikasi produk berbahan daun Nipah



Gambar 7. Hasil diversifikasi produk berbahan daun Nipah



Gambar 8. Hasil diversifikasi produk berbahan daun Nipah



Gambar 9. Hasil diversifikasi produk berbahan dasar "Daun Nipah"

Pasca kegiatan penyuluhan terkait dengan memanfaatkan bahan dasar "Tanggui" yaitu Daun Nipah

menjadi beraneka ragam dapat terlihat dengan beraneka ragam produk yang dihasilkan dari daun Nipah seperti Topi Tanggui, topi tanggui hias, aneka souvenir, aneka hiasan dinding, tas, dan lain-lain seperti pada gambar di atas. Hal ini tentu saja akan berdampak terhadap pendapatan masyarakat. Produk-produk yang dihasilkan oleh pengrajin "Tanggui" juga di pasarkan yang bekerjasama dengan dinas setempat dan "Rumah Kreatif".

SIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan oleh tim pengabdian, dapat disimpulkan bahwa pada dasarnya para pengrajin Daun Nipah memiliki antusiasme yang tinggi untuk dapat meningkatkan pendapatan mereka. Berikut ini kesimpulan yang dapat diambil, yaitu:

1. Kegiatan atau aktivitas yang dilakukan oleh khalayak sasaran pada dasarnya masih bersifat sangat tradisional dimana produk yang mereka buat masih berupa topi Tanggui yang masih orisinal yang kemudian didistribusikan ke daerah lain misalnya Kabupaten Balangan. Hal ini menunjukkan bahwa para pengrajin Tanggui belum dapat berinovasi dalam membuat produk berbahan dasar daun Nipah sehingga dapat menerapkan prinsip nilai tambah pada produk berbahan dasar daun Nipah.
2. Belum ada pedagang yang memiliki inisiatif berinovasi (diversifikasi produk) daun Nipah.
3. Adanya kegiatan penyuluhan yang dilakukan oleh tim pengabdian memberikan pengetahuan baru bagi para pengrajin daun Nipah agar dapat memanfaatkan daun Nipah yang

mereka hasilkan menjadi suatu produk baru bernilai jual tinggi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih ditujukan kepada Program Magister Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Lambung Mngkurat yang telah mendanai kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Selain itu kami juga mengucapkan terimakasih kepada ketua kelompok pengrajin Daun Nipah Kelurahan Alalak Selatan yang telah bersedia menyediakan tempat dan memfasilitasi untuk pelaksanaan kegiatan pengabdian ini. Dan yang terutama adalah Ibu-Ibu pengrajin "Tanggung" sebagai peserta yang luar biasa dalam kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR RUJUKAN

- [1] Faiz, R. (2013, November 7). UMKM Sebagai Tameng Perekonomian Indonesia di Tengah Krisis Global. (Divisi Kajian KANOPI FEUI 2013) Retrieved from Kompasiana: http://www.kompasiana.com/kanopi_feui/umkm-sebagai-tameng-perekonomian-indonesia-di-tengah-krisis-global_552052fda33311af4646cdf8
- [2] Putri, A. S. (2019). Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia. Retrieved July 5, 2020, from

<https://www.kompas.com/skola/read/2019/12/20/120000469/peran-umkm-dalam-perekonomian-indonesia?page=all#:~:text=Dilansir dari situs Bappenas%2C di,untuk menjalankan kegiatan ekonomi produktif>

- [3] Tjiptono, Fandy. 2015. Strategi Pemasaran. Yogyakarta: Cv. Andi
- [4] Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane, (2013), Marketing Management, 14th Edition, Pearson Education Limited.
- [5] Wilson, N., & Weston, A. (2012). *Barefoot entrepreneurs. Organization*, 19,pp.563–585. doi:10.1177/1350508412459996

PENGEMBANGAN PENGELOLAAN BISNIS PENGRAJIN ENCENG GONDOK DI KABUPATEN HULU SUNGAI UTARA (HSU) – KALIMANTAN SELATAN

Nuril Huda*, Siti Aliyati Albushairi
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Lambung Mangkurat
[*nurilhuda@ulm.ac.id](mailto:nurilhuda@ulm.ac.id)

ABSTRAK

Persaingan dunia bisnis bersifat masif dan semakin ketat, mengharuskan setiap jenis usaha berlomba-lomba memenangkan persaingan agar tetap eksis serta berkelanjutan dimasa depan. Fenomena tersebut dipicu oleh adanya perubahan lingkungan bisnis, perkembangan IPTEK, metode atau teknik dalam menjalankan perusahaan. Oleh karena itu, strategi adaptasi dan adopsi dari setiap perubahan tersebut merupakan pilihan yang tepat bagi perusahaan.

PKM ini bertujuan memberikan pemahaman dan pencerahan dalam menjalankan bisnis; membangun rasa percaya diri dan motivasi pengrajin; menjelaskan pentingnya strategi adaptasi dan adopsi dari perubahan lingkungan bisnis; pemahaman seluk-beluk dunia pemasaran menuju pemasaran digital; dan memberikan informasi yang terkait dengan bisnis UMKM. Metode: ceramah, tanya jawab, dan praktek langsung pemanfaatan teknologi informasi.

Hasil PKM: bahwa seluruh khalayak sasaran sangat aktif dalam mengikuti setiap kegiatan ceramah serta diskusi terhadap solusi pemecahan masalah bisnis; adanya penerapan pengetahuan tentang kualitas produk, memasarkan produk; minat pengrajin mengikuti pelatihan untuk mengembangkan diri dan lebih kreatif dalam mendesain produk. Simpulan: pengelolaan bisnis pengrajin enceng gondok dilakukan melalui pengembangan sumberdaya manusia dengan motivasi sebagai wirausaha sejati dan pengetahuan seluk-beluk model bisnis kekinian. Implikasi: menunjukkan faktor penghambat dan penunjang bagi kelangsungan hidup usaha; pemecahan masalah pemasaran, sumber daya manusia dan memberikan saran yang berkaitan dengan upaya meningkatkan kemampuan menjadi wirausaha sejati.

Kata kunci: Pengembangan bisnis, Pemasaran digital, Wirausaha

ABSTRACT

The competition in the business world is massive and getting tougher, requiring every type of business to compete and win the competition in order to continue the existence in the future. This phenomenon is triggered by the changes in the business environment, the developments in science and technology, and the methods or techniques in running companies. Therefore, the adaptation and adoption strategy of each change is the right choice for the company.

This PKM aims to provide understanding and enlightenment in running a business; build self-confidence and motivation of craftsmen; explain the importance of strategies for adaptation and adoption of changing business environments; understanding the ins and outs of the world of marketing towards digital marketing; and provide information related to the MSME business. The methods: lectures, questions and answers, and direct practice of utilizing information technology.

PKM results: all target audiences are very active in participating in every lecture and discussion activity on business problem solving solutions; there is application of knowledge about product quality, product marketing; the craftsmen's interest in attending training to develop themselves and to be more creative in designing products. Conclusion: The management of the water hyacinth business is carried out through the development of human resources with the motivation to be true entrepreneurs and the knowledge of ins and outs of the current business model. Implications: it

indicates the inhibiting and the supporting factors for the business survival; solving marketing problems, human resources, and providing advice related to improve the ability to become a true entrepreneur.

Keywords: *Business development, digital marketing, entrepreneurship.*

PENDAHULUAN

Persaingan dalam dunia bisnis semakin ketat. Tidak hanya persaingan yang bersifat global, tetapi semua jenis bisnis dan bidang industri berlomba-lomba bertahan guna memenangkan persaingan sehingga bisnisnya tetap eksis dan berlanjut hingga di masa depan. Persaingan tersebut diakibatkan oleh dinamisnya perubahan lingkungan bisnis yang secara terus-menerus mengalami evolusi menjadi sesuatu yang baru baik bentuk, cara, sistem maupun teknik-teknik tertentu. Penyebab utamanya adalah perkembangan dalam bidang ilmu pengetahuan dan teknologi (termasuk teknologi informasi) yang sangat masif mengharuskan setiap bisnis/usaha menyesuaikan dan mengadopsi berbagai metode dan manajemen pengelolaan yang sesuai dengan kondisi kekinian.

Perkembangan teknologi, baik langsung maupun tidak, memberikan solusi serta memudahkan segala urusan bisnis sehingga mengurangi pemborosan waktu serta biaya yang besar. Tidak ada bisnis yang tidak terpengaruh pada perkembangan teknologi saat ini, tidak hanya bisnis yang berskala besar saja tetapi juga bisnis UMKM (bisnis pengrajin). Teknologi informasi sudah banyak diaplikasikan pada perusahaan perusahaan berskala global, nasional maupun lokal. Penerapan teknologi dan

informasi ini menyebabkan perubahan dalam kebiasaan atau habit yang baru pada bidang bisnis. Seperti pemanfaatan *E-Commerce* atau jual beli *online* sebagai media perdagangan yang menggunakan media internet saat ini tidak sulit untuk dijangkau oleh semua kalangan.

Pengaruh ini berdampak pada kemudahan dan kelancaran dalam melakukan urusan bisnis meskipun rekan bisnis tersebut berada di negara lain, misalkan pemanfaatan *video conference* maupun *internet call* yang bisa digunakan sewaktu-waktu dengan biaya murah. Jejaring seperti ini hadir di semua industri global. Semakin cepatnya perkembangan teknologi informasi saat ini menuntut manusia modern untuk bertindak dengan cepat pula. Apabila para pelaku bisnis tidak bisa mengikuti gerak cepat dari perkembangan teknologi informasi ini, maka para pelaku bisnis bisa saja tertinggal jauh dibelakang. Tindak lanjutnya adalah dunia kerja maupun bisnis dewasa ini pun membutuhkan para pegawai yang berpengetahuan dan bisa menggunakan perangkat *hardware* maupun *software* untuk mendukung segala aktivitas kerjanya.

Menyikapi fenomena tersebut, setiap jenis usaha berlomba-lomba menghasilkan suatu produk yang inovasi dan kreatif bersifat kebaruan demi memenuhi tuntutan kepuasan pelanggan dan pasar yang semakin tinggi. Pelaku

usaha harus terus berbenah dalam mengelola bisnisnya dengan berorientasi pada tujuan bisnis yang disesuaikan dengan perkembangan lingkungan usaha sebagai dampak dari kemajuan IPTEK dan pengaruh lingkungan global serta lingkungan eksternal lainnya. Perubahan orientasi bisnis, utamanya bagi jenis usaha berskala mikro, kecil, dan menengah diperlukan sebagai dasar untuk tetap bertahan dan mampu bersaing ditengah lingkungan persaingan yang dinamis. Apalagi persaingan global menyebabkan banyak usaha berskala besar yang terkena imbas negatifnya, sementara bisnis UMK(M) cenderung kecil akibat pengaruh negatif persaingan global. Hal ini dikarenakan bisnis UMK(M) dibangun dengan landasan ekonomi kerakyatan dengan berbasis strategi *entrepreneurship* yang memanfaatkan sumberdaya input lingkungan sekitar dan menonjolkan kearifan lokal dan teknologi sebagai senjata dalam menghasilkan produk-produk yang inovatif, unggul, dan unik sehingga tetap dapat bertahan dalam memasuki lingkungan persaingan global tersebut.

Pentingnya peran UMKM tersebut menjadikan bisnis ini andalan bagi pemerintah untuk meningkatkan pertumbuhan ekonominya. Sebagai gambaran bahwa kondisi pertumbuhan ekonomi saat ini, masih sangat lambat. Hal tersebut dapat dilihat dari pertumbuhan ekonomi pada Tahun 2016 mencapai 5,25 persen dan pada Tahun 2017 pertumbuhannya mencapai 5,07 persen. Sedangkan pada Tahun 2018 pertumbuhannya mencapai 5,27 persen

begitu pula pada Tahun 2019 diproyeksikan pertumbuhannya sekitar 5,3 persen (tribunnews.com 2019)¹. Hal ini berarti kondisi pertumbuhan ekonomi tersebut akan berdampak juga terhadap perkembangan UMKM pada Tahun 2018 sebanyak 59,2 juta orang dan UMKM yang sudah *go online* 3,9 juta orang. Sedangkan pada Tahun 2019 UMKM yang sudah *go online* diproyeksikan 8 juta orang (Bambang, 2019 dalam tribunnews.com, 2019). Besarnya pelaku bisnis UMKM merupakan potensi dan kekuatan dalam membangun ekonomi sehingga mendorong pemerintah terus mengoptimalkan peran penting sektor bisnis UMKM di Indonesia.

Provinsi Kalimantan Selatan juga mempunyai bisnis UMKM yang sangat besar. Berdasarkan data Dinas Koperasi dan UMKM Kalsel (2019) diperkirakan pelaku UMKM seluruh Kalimantan Selatan sampai dengan Tahun 2017 berjumlah 306.013 atau naik 11,76% dari Tahun 2016 yang berjumlah 270.031. Besarnya jumlah UMKM tersebut tersebar di 13 kabupaten/kota provinsi Kalimantan Selatan dengan sebaran terbesar berada di kabupaten Hulu Sungai Utara (HSU) yang mana jumlah UMKM sebanyak 111.666 di Tahun 2017 atau naik sebesar 8,98 dari Tahun 2016 yang berjumlah 101.633 (Dinas Kemenkop & UKM Kalsel, 2018)². Khusus UMKM yang bergerak di Industri kerajinan, Kabupaten HSU mempunyai produk unggulan dengan sebutan klaster Anpulong, yaitu produk kerajinan anyaman purun dan ilung (enceng gondok). Klaster ini merupakan inisiatif dari Bank Indonesia yang sejak

Tahun 2015 telah mengembangkan kluster Anpulong untuk meningkatkan kualitas dan jangkauan pemasaran produk UMKM tersebut. Besarnya potensi bahan baku dan keahlian untuk membuat kerajinan (anyaman) menjadikan daerah HSU sebagai wilayah yang menjanjikan untuk terus mengembangkan bisnis UMKM dibidang kerajinan dengan memanfaatkan melimpahnya bahan baku yang ada disekitar lingkungan dan sebagai bentuk perwujudan kearifan lokal masyarakat.

Tidak dipungkiri bahwa bisnis UMKM mempunyai banyak keunggulan dalam menghadapi dinamika lingkungan persaingan. Bisnis UMKM utamanya unggul dalam hal fleksibilitas yang tinggi terkait dengan segi pembentukan dan operasionalisasi usaha. Disamping itu, banyak keunggulan lainnya yang dimiliki UMKM, antara lain terkait fleksibilitas operasional, kecepatan inovasi, struktur biaya yang rendah, kemampuan fokus pada sektor yang spesifik, inovasi dalam teknologi pengembangan produk lebih mudah, terjadinya hubungan bersifat kemanusiaan yang akrab dalam menjalankan bisnisnya, kemampuan menyesuaikan diri dan fleksibilitas menghadapi perubahan lingkungan pasar (bisnis), serta terdapat dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan.

Bisnis UMKM juga tidak luput dari berbagai kelemahan jika dibandingkan dengan bidang bisnis lainnya (utamanya yang berskala besar). Sudah diketahui secara luas bahwa saat ini ada kelemahan (dipersepsikan secara umum sebagai kelemahan utama) bisnis UMKM,

yaitu lemahnya terhadap akses modal, ada persoalan sumberdaya manusia (SDM), dan lemah dalam penyesuaian dan pemanfaatan teknologi. Kelemahan lainnya menyangkut masalah aspek pemasaran dan masalah ketersediaan bahan baku. Informasi pasar produk yang menjadi sasaran terkadang sangat terbatas, termasuk bagaimana cara memasuki pasar atau mengakses pasar untuk memasarkan produk yang dihasilkannya.

Kelemahan yang melekat pada bisnis UMKM harus menjadi perhatian bagi kita semua, terutama para pelaku usaha. Pengelolaan bisnis tidak bisa lagi hanya mengandalkan tersedianya modal ataupun sumberdaya input yang berlimpah sehingga hal ini mengabaikan kelemahan yang melekat pada bisnis jenis UMKM. Para pelaku usaha (utamanya usaha mikro dan kecil) dituntut untuk selalu mengevaluasi kembali orientasi bisnisnya, termasuk bagaimana mengelola dan menjalankan usahanya. Banyak pelaku UMKM yang mengeluhkan lambatnya pertumbuhan bisnis yang digelutinya. Tingkat keuntungan yang diharapkan belum bisa dicapai atau merasa putus asa ketika bisnisnya tidak berkembang. Oleh karena itu, perlu adanya re-orientasi manajemen bisnis untuk membuat gairah para pelaku dalam menjalankan bisnis UMKM-nya. Re-orientasi manajemen diarahkan dapat mengurangi berbagai kelemahan yang melekat pada bisnis UMKM.

Era industri 4.0 memberi dampak industri pada model layanan dan bisnis, keandalan & produktivitas berkelanjutan,

keamanan mesin, penjualan perusahaan, siklus kehidupan produk, rantai nilai industri dan sebagainya. Hal ini tentunya berpengaruh pada pencapaian tujuan bisnis, baik berskala besar maupun bisnis mikro – kecil, termasuk industri kreatif. Pemerintah berusaha memberdayakan usaha tersebut melalui (1) teknologi dengan fasilitas *platform e-commerce*; (2) memajukan jaringan internet kecepatan tinggi, pusat *data cloud*, manajemen keamanan dan infrastruktur "*broadband*" untuk mendukung pengembangan infrastruktur digital nasional; (3) keamanan *internal control system* (ICS) (www.wartaekonomi.co.id, diakses 2019)³.

Adanya transformasi industri 4.0 diharapkan mendorong kinerja sektor manufaktur nasional. Hal ini akan memperkuat peran industri terus menjadi sektor andalan dalam menopang perekonomian Indonesia. Industri sebagai kontributor terbesar penerimaan negara, seperti melalui setoran pajak. Pada Tahun 2018, realisasi pajak dari sektor industri mencapai Rp 363,60 triliun atau menyumbang 30% dari total penerimaan pajak sebesar Rp 1.316 triliun. Setoran industri tahun lalu meningkat 11,12% dibanding 2017. Selain itu, industri mampu menyumbang penerimaan cukai sebesar Rp159,7 triliun. Kementerian perindustrian juga mencatat, sepanjang Januari-Juni 2019, pengapalan produk manufaktur nasional mampu menembus hingga US\$ 60,16 miliar. Nilai ini berkontribusi sebesar 74,88% dari capaian ekspor nasional yang menyentuh angka US\$ 80,32 miliar di semester

pertama Tahun 2019 ini. (www.wartaekonomi.co.id, diakses 2019).

Tantangan masih dihadapi negara Indonesia dalam era Industri 4.0: (Airlangga, www.cnbcindonesia.com/news/2018)⁴: *pertama*: Industri hulu (upstream) dan antara (midstream) yang kurang berkembang, ditandai dengan bahan baku dan komponen kunci yang sangat tergantung dari impor, contohnya lebih dari 50% industri petrokimia, 74% logam dasar, serta semua bagian penting dibidang elektronik dan otomotif. *Kedua*: Belum optimalnya zona industri yang komprehensif seperti migas vs petrokimia. Selain itu, kawasan industri juga kurang dikembangkan dan digunakan seperti di Batan, Karawang dan Bekasi. *Ketiga*: Tren sustainability global yang tidak terhindarkan dimana produksi dan ekspor produk yang ramah lingkungan kini menjadi kewajiban, contohnya bahan bakar Euro 4 yang mulai menjadi syarat banyak negara serta pengembangan biosolar. *Keempat*: Industri kecil dan menengah yang masih tertinggal. Hal ini ditunjukkan dari data kemperindag 62% pekerja Indonesia bekerja pada IKM dengan produktivitas yang masih rendah. *Kelima*: Infranstruktur digital yang belum memadai dan platform digital yang belum optimal. Teknologi seluler misalnya masih mengdopsi 4G dan belum siap dengan 5G. Kecepatan rata-rata *fiber optic* juga masih kurang dari 10 Mbps. Infrastruktur "cloud" juga masih terbatas. *Keenam*: Pendanaan domestik dan teknologi yang terbatas. *Ketujuh*: Ada masalah tenaga kerja yang tidak terlatih. Indonesia memiliki angkatan

kerja terbesar ke 4 di dunia, namun sangat kurang talenta. Anggaran pendidikan pemerintah saat ini hanya sekitar US\$ 114/kapita. *Kedelapan:* Belum ada pusat-pusat inovasi. Anggaran pemerintah untuk penelitian dan pengembangan (R&D) masih sangat terbatas hanya 0,1 % hingga 0,3% dari PDB. Pemerintah sendiri menargetkan anggaran litbang dapat naik setidaknya mencapai 2% untuk masuk ke industri 4.0. Saat ini juga belum ada pusat litbang yang kuat yang disponsori pemerintah dan swasta. Selain itu, hingga saat ini belum ada insentif fiskal yang komprehensif untuk mengadopsi teknologi industri 4.0. *Kesembilan:* Peraturan dan kebijakan yang masih tumpang tindih, ditangani oleh beberapa kementerian seperti industri hulu (*upstream*) migas yang dikelola oleh kementerian ESDM, tetapi industri tengah (*midstream*) dan hilir (*downstream*) dikelola oleh kementerian perindustrian.

Pelaku ekonomi kreatif harus memiliki wawasan dan pandangan ke depan. Pada dasarnya kewirausahaan adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai peluang bisnis, mengumpulkan sumberdaya-sumberdaya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya dan mengambil tindakan yang tepat guna mencapai kesuksesan.

Kewirausahaan disebut juga dengan "entrepreneurship" adalah proses penciptaan sesuatu yang baru (kreasi baru) atau mengadakan suatu perubahan atas yang lama (inovasi) dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan

individu dan masyarakat (Harmaizar, 2006)⁵. Sedangkan wirausaha disebut juga "entrepreneur" adalah orang yang melakukan tindakan tersebut dengan menciptakan suatu gagasan dan merealisasikan gagasan tersebut menjadi kenyataan. Seorang wirausaha yang sukses dengan merespon apa yang dibutuhkan oleh pasar, baik itu pengembangan produk baru atau sistem pemasaran baru.

Hal-hal yang diperlukan agar wirausahawan mampu bersaing dengan dunia luar dan mencapai kesuksesan adalah sebagai berikut: (1) Memiliki keinginan dan keberanian. Untuk memulai berwirausaha diperlukan keinginan dan keberanian yang kuat, sikap mental, fisik dan psikis. Karena itu adalah langkah awal menuju sebuah kesuksesan. (2) Memiliki intuisi. Siapa saja bisa menjadi wirausahawan, tidak ada tes atau wawancaranya. Orang yang berpendidikan rendah maupun tinggi, orang yang modalnya sedikit atau banyak, bisa melakukannya. Intuisi dapat diperoleh dengan cara saling berbagi pengalaman dengan orang lain dan mempelajari pengalaman dengan orang lain. (3) Berani mengambil risiko. Segala sesuatu yang diperbuat pasti memiliki risiko. Seorang wirausahawan harus siap untuk sukses dan harus siap gagal, terlebih lagi jika belum memiliki pengalaman apapun mengenai berwirausaha. (4) Bersikap optimis. Sikap optimis sangat diperlukan untuk meraih kesuksesan, dikarenakan merupakan dorongan dalam diri untuk terus maju (Sylvie, 2019)⁶.

Ada beberapa motif seseorang tertarik untuk berwirausaha antara lain: (a) Keuangan, untuk mencari nafkah, ingin menjadi kaya, menambah pendapatan, jaminan atau tabungan di masa depan. (b) Sosial, untuk memperoleh status yang lebih tinggi/gengsi, dihormati banyak orang, mengenal dan dikenal banyak orang. (c) Pelayanan, untuk membahagiakan orangtua atau orang terdekat, memberi lapangan pekerjaan bagi orang lain, memakmurkan dan mensejahterakan Indonesia secara langsung. (d) Kepribadian, untuk melatih diri menjadi pribadi yang bertanggung jawab, mandiri, tidak bergantung pada orang lain, inovatif, kreatif, produktif. (e) Berprestasi, untuk mencapai kepuasan terbaik dengan cara terbaiknya (Longgenecker, dkk., 2001)⁷.

Aspek penting lainnya yang perlu diperhatikan pelaku industri kreatif terkait dengan strategi pemasaran untuk penciptaan daya saing. Strategi pemasaran mencakup produk, harga, promosi, distribusi. Industri kreatif pemasarannya tidak hanya lokal tetapi juga luar negeri. Industri kreatif kurang cepat dalam mengantisipasi dan menyesuaikan dengan perubahan lingkungan khususnya pemanfaatan teknologi informasi. Sebagai contoh pemanfaatan teknologi dengan pemasaran online (Purwana, dkk., 2017)⁸.

Karakteristik pelaku bisnis usaha mikro kecil (UMK) lebih banyak memfokuskan pada bidang produksi (Ridwan, dkk, 2019)⁹, yaitu fokus dalam hal membuat dan menghasilkan produk

kerajinan sesuai keahlian yang dimilikinya. Disamping itu, para pelaku usaha tersebut sebagian masih memperlakukan usaha yang digelutinya dianggap sebagai usaha sampingan untuk mengisi waktu luang setelah pekerjaan lainnya (misalnya pekerjaan utamanya sebagai seorang petani, pedagang, atau karyawan kantor). Tentunya hal ini mempunyai dampak yang sangat signifikan dalam menjalankan usahanya atau bisnisnya, terutama berkaitan dengan manajemen bisnis yang profesional. Oleh karena itu, beberapa permasalahan yang ditengarai dihadapi para pelaku bisnis kerajinan enceng gondok di kabupaten Hulu Sungai Utara – Kalimantan Selatan antara lain: 1) Lemahnya pengelolaan atau manajemen bisnis yang dijalankan; 2) Motivasi sebagai seorang wirausaha dan jiwa kewirausahaan yang masih rendah; 3) Kurang cepat dalam mengantisipasi dan menyesuaikan dalam perubahan lingkungan bisnis, utamanya menyangkut pemanfaatan teknologi informasi; 4) Sempitnya pemahaman tentang pasar dan pemasaran. Orientasi pemasarannya masih banyak yang bersifat konvensional; 5) Lemah dalam mengakses berbagai informasi terbaru terkait dengan seluk beluk bisnis UMKM, termasuk informasi tentang permodalan, kebijakan pemerintah, atau kerjasama dengan instansi lain baik di pemerintahan maupun swasta.

Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan bertujuan: (1) Memberikan pemahaman dan pencerahan kembali tentang bagaimana

seharusnya menjalankan bisnis yang baik, mulai dari perencanaan, pengelolaan, pelaksanaan, hingga pengendalian sehingga tujuan bisnis yang telah ditetapkan dapat tercapai dengan baik. (2) Memberikan rasa percaya diri kembali sebagai bentuk motivasi bagi para pengrajin enceng gondok di kabupaten Hulu Sungai Utara untuk menjadi seorang wirausaha sejati dengan memberikan pandangan yang positif disertai contoh - contoh perjalanan seorang wirausaha yang sukses. Hal ini dilakukan sebagai penggugah semangat berwirausaha bisnis kerajinan enceng gondok dengan berlandaskan mental wirausaha yang kuat. (3) Memberikan pemahaman dan pencerahan tentang pentingnya mengantisipasi perubahan lingkungan usaha sekaligus adaptasinya agar bisnis yang digelutinya tidak tertinggal jauh dengan bisnis lain yang menjadi pesaingnya. Permasalahan ini dapat diatasi dengan praktek secara langsung bagaimana cara memanfaatkan kemajuan teknologi informasi (internet) untuk kepentingan bisnis para pengrajin enceng gondok di kabupaten Hulu Sungai Utara. (4) Memberikan pemahaman dan pengetahuan tentang seluk beluk dunia pemasaran yang telah mengalami evolusi orientasi, tidak hanya memahami pasar sebagai konsep yang konvensional tetapi juga menjelaskan bahwa pasar dan pemasaran telah terintegrasi kedalam era digital. Sebagai wujud nyata, para pengrajin enceng gondok akan diajarkan bagaimana memanfaatkan online marketing yang berperan penting dalam memudahkan memasarkan produk-

produk kerajinan enceng gondok yang dihasilkan. Sehingga masalah akses pasar tidak hanya berfokus pada pemahaman pasar konvensional saja. (5) Memberikan berbagai informasi terbaru terkait yang berhubungan dengan bisnis UMKM. Informasi tentang kebijakan dan peraturan pemerintah yang diarahkan untuk mendorong perkembangan bisnis UMKM dari sektor kerajinan (termasuk bidang ekonomi kreatif) serta informasi tentang perlunya menjalin kemitraan dengan institusi lainnya baik pemerintah maupun swasta.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan ini dilaksanakan untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan pengrajin menghadapi persaingan yang semakin ketat. Khalayak sasarannya adalah pengrajin enceng gondok di Kabupaten Hulu Sungai Utara Provinsi Kalimantan Selatan.

Pengabdian kepada masyarakat pengrajin enceng gondok di kabupaten Hulu Sungai Utara ini telah dilaksanakan dengan metode *Workshop*. Para pengrajin mendapatkan pembelajaran berisikan materi-materi yang berkaitan dengan solusi untuk mengatasi permasalahan yang ada melalui metode ceramah, tanya jawab dan praktek langsung pemanfaatan teknologi informasi. Kegiatan yang dilakukan: (1) memberi pemahaman mengenai manfaat digital marketing sebagai suatu sarana pemasaran produk usaha industri kreatif; (2) memberi pelatihan kepada pelaku usaha mengenai cara membangun jiwa kewirausahaan untuk membantu pelaku usaha menjadi wirausaha sejati; (3)

memberi pelatihan dan pembinaan terkait strategi pemasaran yang jitu untuk memenangkan persaingan di era industri 4,0. Pelatihan ini diharapkan membantu pelaku usaha kreatif dalam pengembangan pengelolaan bisnis pengrajin enceng gondok memasuki era industri 4.0. Pelaksanaan pengabdian ini bekerjasama dengan pihak pengelola Kelompok Usaha Bersama Kembang Ilung kabupaten Hulu Sungai Utara.

HASIL

Selama pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ternyata tidak mengalami banyak hambatan yang berarti. Hampir semua program yang direncanakan dapat berjalan dengan lancar, terbukti dengan adanya sikap yang antusias dari khalayak sasaran. Disamping itu, mereka benar-benar sangat membutuhkan bimbingan dan pengarahan untuk mengembangkan kemampuan mereka untuk bisa berpikir ke depan. Penyusun menyadari tentang apa yang diberikan atau dilaksanakan hanya sebagian kecil saja dari keseluruhan harapan mereka.

Hasil pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dapat disajikan sebagai berikut: 1) Seluruh khalayak sasaran sangat aktif dalam mengikuti setiap kegiatan seminar dan penyuluhan serta timbul diskusi yang mengarah pada solusi pemecahan masalah bisnis kerajinan enceng gondok. Diharapkan dari materi yang diberikan dapat menambah cakrawala pandang dan peningkatan kemampuan pelaku ekonomi kreatif. 2) Umumnya mereka mulai menerapkan pengetahuan yang diperoleh

dalam setiap kegiatan usahanya baik kebijaksanaan yang dibuatnya diwarnai oleh ilmu pengetahuan yang telah dikuasainya seperti bagaimana meningkatkan kualitas produk, memasarkan produk dan sebagainya. Dan 3) Timbulnya minat dari penngrajin mengikuti pelatihan dalam rangka mengembangkan diri dan lebih kreatif dalam mendesain produk dan bisa memanfaatkan teknologi misalnya digital untuk memasarkan produk enceng gondok sehingga dapat meningkatkan penjualan.

Evaluasi kegiatan dilakukan untuk melihat sejauh mana kegiatan telah berjalan sesuai dengan rencana yang diharapkan. Oleh karena itu diperlukan suatu penilaian yang merupakan tahapan akan tercapainya suatu tujuan. Dibawah ini diuraikan beberapa hasil penilaian yang dapat diungkapkan sebagai berikut: *Pertama*, munculnya motivasi dari khalayak sasaran untuk memperbaiki kinerja usaha mereka dan mencoba mengaplikasikan pemasaran melalui website walaupun hanya dilakukan oleh Kelompok Usaha Bersama Kembang Ilung sebagai salah satu wadah bagi pengrajin mempromosikan produknya. *Kedua*, adanya pemikiran yang inovatif dan kreatif dikalangan pengrajin dalam rangka menumbuhkan jiwa wirausaha. *Ketiga*, latar belakang pendidikan dari para ibu-ibu yang heterogen ternyata masih merupakan kendala dalam pelaksanaan pengabdian pada masyarakat ini terutama dalam hal menerima informasi yang disampaikan oleh narasumber.

Adapun tindak lanjut dari pengabdian pada masyarakat ini adalah: a) Menunjukkan faktor penghambat dan penunjang yang berpengaruh bagi kelangsungan hidup usaha pelaku bisnis enceng gondok. b) Ikut memecahkan masalah pemasaran, sumber daya manusia dan memberikan saran yang berkaitan dengan upaya meningkatkan kemampuan menjadi wirausaha sejati.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pengamatan selama pelaksanaan kegiatan PKM (pengabdian pada masyarakat) ini maka simpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut: *Pertama*, bahwa pengembangan pengelolaan bisnis pengrajin enceng gondok dapat dilakukan melalui pengembangan sumberdaya manusia yang terkait dengan pelatihan menumbuhkan kepercayaan diri pelaku industri kreatif untuk tetap setia pada bidang usaha yang digeluti; pembinaan pelaku usaha dalam memahami strategi pemasaran yang tepat untuk menghadapi pasar yang semakin kompetitif; dan pemahaman dalam menggunakan pemasaran digital sebagai wujud nyata pelaku industri kreatif mengikuti perubahan teknologi yang berdampak positif pada peningkatan penjualan.

Kedua, bahwa khalayak sasaran sangat antusias terhadap materi yang disampaikan. Hal ini terbukti dari banyaknya pertanyaan dan komentar dari para peserta dan adanya upaya untuk melakukan pembenahan. *Ketiga*, bahwa penyebab utama kesulitan adalah pendidikan masih heterogen sehingga agak lambat dalam memahami

pemasaran digital. *Keempat*, bahwa khalayak sasaran ingin tindak lanjut dalam bentuk pelayanan konsultasi baik secara langsung maupun melalui sambungan telepon.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini merupakan program kerja dari Program Magister Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat melalui pendanaan Hibah Pengabdian PNBPM 2019. Oleh karena itu kami Tim Pengabdian mengucapkan banyak terima kasih kepada Ketua Program Magister Manajemen beserta jajaran Pengelola PMM Fakultas Ekonomi Dan Bisnis ULM atas hibah, kesempatan, dan kepercayaan yang diberikan kepada kami untuk melakukan kegiatan pengabdian ini.

Terima kasih juga kami sampaikan kepada Ketua Jurusan Manajemen dan Dekan FEB ULM serta para Pengrajin Enceng Gondok di Kabupaten Hulu Sungai Utara atas kerjasamanya dan partisipasinya dalam mendukung kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini.

DAFTAR RUJUKAN

- [1] Anonim, 2018. www.tribunnews.co.id 2018, diakses 2019.
- [2] Anonim, 2018. Dinas Kemenkop & UKM Prov. Kalsel. Diakses 2019.
- [3] Anonim, www.wartaekonomi.co.id , diakses 2019.
- [4] Airlangga, 2019. *Generasi Milenial Kompeten di Sektor Kreatif*,

www.cnbcindonesia.com/news/2018, diakses 2019.

- [5] Harmaizar, et al., 2006. Menggali Potensi Wirausaha, CV. Dian Anugerah Prakasa, Bekasi.
- [6] Sylvie, 2019. Industri 4.0 Dinilai Picu Inovasi Pelaku Ekonomi Kreatif, 26 Agustus 2019 (antaranews.com).
- [7] Longgenecker, Carlos W, Moore dan J. William, 2001. Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil, edisi pertama, Salemba Empat, Jakarta.
- [8] Purwana, Dedi E.S, dan Rahmi, Shandy Aditya, 2017. Pemanfaatan Digital Marketing bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Malaka Sari Duren Sawit. Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM) vol.1, No.1.pp.1-17.
- [9] Ridwan, Iwan Muhammad, dan Abdurrahman-Fauzi, Isah-Aisyah, Susilawati-Susilawati, Iwan-Sofyan Sari, 2019. Penerapan Digital Marketing Sebagai Peningkatan Pemasaran Pada UKM Warung Angkringan "WAGE" Bandung. Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. EISSN:2614-6711.
- [10] Alma, Buchari, 2000. Kewirausahaan, edisi revisi, Alfabeta, Bandung.
- [11] Triawan Munaf, 2019. Opus Creative Economy Outlook.

PELATIHAN PENERAPAN TABEL INPUT-OUTPUT UNTUK PERENCANAAN EKONOMI BAGI PERENCANA DAN PEMBUAT KEBIJAKAN

Muhammad Handry Imansyah*, Muzdalifah, Dewi Rahayu, Hidayatullah Muttaqin,
Sri Maulida, Na'imatul Aufa, Syahrituah Siregar
Jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Lambung Mangkurat,
[*mhimansyah@ulm.ac.id](mailto:mhimansyah@ulm.ac.id)

ABSTRAK

Tabel Input-Output mempunyai banyak kegunaan yang dapat membantu menganalisis kondisi daerah, akan tetapi para perencana belum banyak yang memahami dan mengetahui bagaimana menggunakan Tabel Input-Output di dalam perencanaan ekonomi di daerah. Oleh karena itu Tim Pengabdian Kepada Masyarakat melakukan kegiatan Pelatihan Penggunaan Tabel Input-Output ini. Khalayak Sasaran adalah para perencana dan pegawai Barenlitbanda Kota Banjarmasin khususnya dan juga instansi lain yang erat kaitannya dengan pengambilan kebijakan makro ekonomi di daerah. Pelatihan ini dilaksanakan dalam dua tahap, yaitu tahap pertama adalah pemaparan tentang kondisi makro ekonomi daerah, APBD dan peranannya dalam pertumbuhan ekonomi, serta penjelasan tentang struktur Tabel Input – Output, angka pengganda dan penggunaannya untuk mengukur dampak kebijakan. Tahap kedua adalah praktek menghitung angka pengganda dan simulasi kebijakan menggunakan Microsoft Excel. Target pengabdian masyarakat kepada para perencana dan pembuat kebijakan memberikan efek atau dampak yang jauh lebih besar dibandingkan dengan memberikan pengabdian kepada masyarakat biasa. Pertama, karena para perencana dan pembuat kebijakan dapat membuat perencanaan dan membuat keputusan kebijakan menjadi lebih baik dan berkualitas. Kedua, karena peranan para perencana dan pembuat kebijakan ini demikian penting, maka keputusan pembuatan kebijakan akan berpengaruh sangat luas terhadap masyarakat. Dari hasil evaluasi yang dilakukan kepada peserta disimpulkan bahwa terjadi peningkatan pengetahuan mengenai Tabel Input Output dan penggunaannya untuk perencanaan dan pengambilan keputusan kebijakan terbaik.

Kata kunci: Tabel Input – Output, Angka Pengganda, Perencanaan, Kebijakan.

ABSTRACT

Input-Output Tables have many advantages that can help analyze the regional conditions, but the planners do not yet understand how to use Input-Output Tables in regional economic planning. Therefore, the Community Service Team conducted Training about how to use the tables. The target audiences are the planners and the employees of Barenlitbanda Banjarmasin City in particular, and other government agencies that are closely related to macroeconomic policymaking in the regions. The training is carried out in two stages. The first stage is an explanation of the regional macroeconomic conditions, the Regional Budget and its role in economic growth, an explanation of the Input-Output Table structure, and the multiplier number and its use to measure the impact of policies. The second stage is the practice of calculating the multiplier and policy simulation using Microsoft Excel. The training which is conducted by the community service activity to the planners and the policymakers has a greater impact than on ordinary people. There are some reasons to explain that condition. First, planners and policymakers can make a plan and better quality decisions. Second, the role of the planners and the policymakers are very important, so the policymaking decisions will have a very broad influence on the community. From the results of the evaluation to the participants, it is concluded that there is an increase in knowledge about the Input-Output Table and its use for planning and making the best policy decisions.

Keywords: *Input-Output Table, Multiplier, Planning, Policy.*

PENDAHULUAN

Saat ini telah banyak tersedia Tabel Input-Output pada tingkat kabupaten dan kota yang telah dibuat oleh BPS maupun oleh kalangan akademisi. Namun sayangnya, Tabel Input-Output yang tersedia tersebut masih jarang digunakan oleh kalangan perencana di pemerintahan untuk membantu membuat perencanaan. Hal ini karena masih minimnya pengetahuan mengenai kegunaan dan cara mengaplikasikan Tabel Input-Output.

Oleh karena itu, diseminasi hasil pembuatan Tabel Input-Output beserta cara menggunakan atau pemanfaatan tabel yang telah tersedia di dalam mengukur dampak dan mengidentifikasi sektor yang dapat dijadikan sektor unggulan akan sangat berguna bagi kalangan perencana. Dengan demikian, diseminasi dan cara penggunaan kepada para perencana dan pembuat kebijakan akan sangat bermanfaat untuk peningkatan kapasitas para perencana di daerah sehingga penyusunan perencanaan akan menjadi lebih baik dan pembangunan daerah akan lebih cepat dan pada gilirannya akan mempercepat peningkatan kesejahteraan rakyat.

Sebagaimana diketahui, Tabel Input-Output memiliki berbagai manfaat dan kegunaan dengan memberikan gambaran seperti disebutkan oleh [1], yaitu: 1) Struktur perekonomian nasional/ regional yang mencakup struktur output dan nilai tambah (PDB) masing-masing sektor. 2) Komponen

nilai tambah menurut jasa faktor produksi pada setiap sektor ekonomi. 3) Struktur input antara, yaitu penggunaan berbagai barang dan jasa oleh sektor produksi. 4) Struktur penyediaan barang dan jasa, baik berupa produksi dalam negeri maupun barang yang berasal dari impor. 5) Pola permintaan barang dan jasa baik permintaan antara oleh sektor produksi maupun permintaan akhir untuk konsumsi, investasi, dan ekspor. 6) Untuk memperkirakan dampak permintaan akhir terhadap output, nilai tambah, impor, penerimaan pajak, dan penyerapan tenaga kerja di berbagai sektor produksi. 7) Untuk menyusun proyeksi variabel ekonomi makro. 8) Untuk analisis perubahan harga, yaitu dengan melihat pengaruh secara langsung dan tidak langsung dari perubahan harga input terhadap harga output. 9) Untuk mengetahui sektor yang pengaruhnya paling dominan terhadap pertumbuhan ekonomi dan sektor yang peka terhadap pertumbuhan perekonomian nasional/regional. 10) Untuk melihat konsistensi dan kelemahan berbagai data statistik yang pada gilirannya dapat dijadikan sebagai landasan perbaikan, dan penyempurnaan.

Penggunaan Tabel Input-Output untuk mengukur potensi dampak suatu permintaan akhir. Oleh karena itu, Tabel I-O Kota Banjarmasin tahun 2019 hasil *updating* pada harga 2019, akan dapat digunakan sebagai dasar untuk latihan. Di dalam kondisi pandemik *Covid-19*, membuat berbagai skenario potensi dampak dari *Covid-19* akan sangat

bermanfaat bagi perencana dan pembuat kebijakan di Kota Banjarmasin yang memiliki kasus tertinggi di dalam kasus yang positif di level Kalimantan Selatan maupun proporsi tertinggi ke dua di tingkat nasional di bawah DKI Jakarta [2]. Dengan menggunakan Tabel Input-Output yang tersedia dapat dilakukan simulasi potensi dampak Covid-19 sehingga dapat dibuat kebijakan mitigasi guna meredam dampak yang bakal timbul.

Kegiatan ini secara umum dilakukan untuk memberikan pelatihan Penggunaan Tabel Input-Output di dalam perencanaan ekonomi daerah. Dalam pelatihan ini juga diberikan bagaimana menggunakan Tabel Input-Output untuk mencari alternatif kebijakan terbaik, dengan melihat angka multiplier masing-masing.

Kegiatan ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi para pegawai dan perencana Barenlitbangda Kota Banjarmasin khususnya dan instansi lain yang terkait dengan pengambilan kebijakan ekonomi daerah untuk membantu mereka di dalam membuat perencanaan.

METODE

Khalayak sasaran dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini adalah para perencana dan pegawai Barenlitbangda Kota Banjarmasin khususnya dan juga instansi lain yang erat kaitannya dengan pengambilan kebijakan terkait kondisi ekonomi makro di daerah.

Pelatihan dilakukan dengan dua tahap, yaitu:

Tahap I : Dilakukan secara daring melalui aplikasi *Zoom Cloud*

Meeting. Pada tahap ini dilakukan pemaparan singkat dan pemahaman mengenai Tujuan dan Skop Pelatihan, Pemaparan tentang Kerangka Makro Ekonomi Regional/ Daerah dan Kaitannya dengan Perencanaan Ekonomi Makro, Pemaparan tentang APBD dan Perannya dalam Memacu pertumbuhan Ekonomi, dan terakhir yang merupakan inti dari pelatihan ini adalah pemaparan tentang Struktur Tabel Input – Output, Multiplier dan Penggunaannya dalam Mengukur Dampak Kebijakan untuk Perencanaan Ekonomi. Pemaparan disertai dengan memberikan contoh perhitungan angka pengganda output, kesempatan kerja, dan pendapatan. Pemaparan ini dilanjutkan dengan tanya jawab dan diskusi.

Tahap II : Dilakukan secara luring di ruang rapat Barenlitbangda Kota Banjarmasin. Pada tahap ini dilakukan praktek menghitung berbagai angka multiplier dan melakukan simulasi kebijakan dan dampaknya dengan penggunaan Tabel Input – Output Kota Banjarmasin yang telah di-*update* dengan harga tahun 2019.

Dalam melakukan perhitungan angka pengganda (*multiplier*) dan perhitungan dampak kebijakan terhadap output, pendapatan, nilai tambah dan kesempatan kerja sebenarnya telah ada *software*, akan tetapi tidak semua *processor laptop compatible* dengan *software* ini. Oleh karena itu, dalam pelatihan ini menggunakan *Microsoft Excel* yang telah ditambahkan (*Add in*) *matrix and linear algebra for excel* [3].

HASIL

Pelatihan Penggunaan Tabel Input Output ini dihadiri oleh peserta dari Barenlitbangda Kota Banjarmasin diantaranya dari Bidang Penelitian dan Pengembangan, Bidang Perencanaan, Kasubbid Ketahanan Pangan, Budaya dan Pariwisata, Subbid PPPM Bidang Ekonomi dan Budaya, Kasubbid Pengembangan Usaha, Keuangan Daerah dan Tenaga Kerja dan Bidang Perencanaan terkait sub Bidang Sosial dan Kependudukan.

Sebelum memulai Pelatihan, tim PKM melakukan *pre-test* untuk memperoleh pengetahuan peserta sebelum mendapatkan materi Tabel Input Output. Sebanyak 76,9% peserta belum pernah terlibat dalam perencanaan anggaran instansi dan seluruh peserta merasa Pelatihan ini perlu diadakan. Berikut hasil *pre-test* Pelatihan Analisis Input Output:

Tabel 1. Hasil *Pre-test* Pelatihan Analisis Input Output

No	Pertanyaan	Skor (%)
1	Apakah anda mengetahui kerangka makro ekonomi daerah?	
	Ya	84,6
	Tidak	15,4
2	Apakah anda mengetahui peran APBD dalam mendorong pertumbuhan ekonomi?	
	Ya	100,0
	Tidak	0,0
3	Apakah anda mengetahui mengenai Tabel IO?	
	Ya	46,2
	Tidak	53,8
4	Apakah anda mengetahui fungsi dan manfaat Tabel IO?	
	Ya	46,2
	Tidak	53,8
5	Apakah anda mengetahui peran IO dalam penentuan kebijakan ekonomi?	
	Ya	46,2
	Tidak	53,8

Pada kegiatan pelatihan ini, dilaksanakan penjelasan secara umum oleh tim Pengabdian Kepada Masyarakat Program Magister Ekonomi Pembangunan (MEP) Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) tentang:

1. Tujuan dan *scope training*,
2. Kerangka makro ekonomi regional/daerah dan kaitan dengan perencanaan makro,
3. Penjelasan mengenai APBD dan peranannya untuk memacu pertumbuhan,
4. Penjelasan struktur Tabel Input Output, *multiplier* dan penggunaan *multiplier* di dalam mengukur dampak untuk perencanaan berdasarkan rumus-rumus dalam

[4] dan [5], dan disertai dengan contoh sederhana.

5. Praktek penggunaan Tabel Input Output dengan *Microsoft Excel*, baik perhitungan angka pengganda maupun dampak berbagai kebijakan.

Diskusi dan Tanya Jawab

Setelah pelatihan kemudian dilanjutkan dengan diskusi dan tanya jawab dengan para peserta yang hadir. Pada sesi diskusi dan tanya jawab ini, peserta memberikan pertanyaan dan berbagai masalah *pertama*, bagaimana peran pemerintah dalam *Agregat Demand* atau pembelanjaan pemerintah dan cara menentukan pilihan prioritas ekonomi daerah dalam mendukung pertumbuhan ekonomi. *Kedua*, ada suatu keadaan dengan I-O, Pemerintah dapat menjaga kualitas belanja, namun sisi lain ada pendekatan tidak dapat dihitung secara ekonomi misal janji politik sehingga saling bertentangan atau tabel I-O tidak mendukung hal tersebut, bagaimana hal tersebut? *Ketiga*, apakah dalam perhitungan IO, apakah diambil dari 17 sektor ekonomi ataukah hanya sektor unggulan saja yang memberikan kontribusi besar di Kota Banjarmasin. *Keempat*, apakah dalam tabel I-O terdapat instrumen yang dapat membaca belanja yang difokuskan dapat memberikan dampak pada pertumbuhan ekonomi. *Kelima*, apakah pemahaman peserta sudah benar mengenai sistem I-O terkait hubungan antarsektor dan apakah data sudah memadai jika dimasukkan dalam tabel IO, selanjutnya untuk praktik ada contoh-contoh yang lengkap agar pemahaman peserta baik.

Evaluasi

Evaluasi adalah proses pengukuran akan efektivitas strategi yang digunakan dalam upaya mencapai tujuan perusahaan. Ukuran capaian adalah setelah pelatihan ini masyarakat yang mengikuti dapat memahami dan mempraktikkan hasil pelatihan tersebut. Berikut hasil evaluasi capaian yang disesuaikan dengan tujuan kegiatan pelatihan:

1. Peserta lebih memahami Struktur Tabel Input-Output.
2. Peserta lebih memahami kegunaan dari Tabel Input-Output bagi ekonomi daerah.
3. Peserta lebih memahami bagaimana menghitung berbagai angka pengganda (output, kesempatan kerja, dan pendapatan) dari Tabel Input-Output.
4. Peserta lebih memahami bagaimana dampak suatu kebijakan terhadap perubahan indikator makro daerah.

Untuk melihat bagaimana pelatihan ini mencapai sasaran yang diharapkan, maka setelah tanya jawab dan diskusi, tim melakukan post-test untuk mendapatkan tingkat pengetahuan peserta setelah Pelatihan analisis IO. Berikut hasil *post-test* Pelatihan analisis IO serta pembandingnya dengan hasil *pretest*.

Dari Tabel 2 dapat disimpulkan bahwa meskipun pelatihan dilakukan melalui sistem daring di tahap I, antusiasme peserta tetap besar. Hal ini dibuktikan dengan hasil evaluasi Pelatihan. Terdapat peningkatan pengetahuan antara sebelum dan sesudah Pelatihan.

Tabel 2. Perbandingan Hasil *Pre-Test* dan *Post-Test* Pelatihan Input-Output

NO	PERTANYAAN	<i>Pre-test</i> (%)	<i>Post-Test</i> (%)
1.	Apakah anda mengetahui kerangka makro ekonomi daerah?		
	YA	84,60	100,00
	TIDAK	15,40	0,00
2.	Apakah anda mengetahui peran APBD dalam mendorong pertumbuhan ekonomi?		
	YA	100,00	100,00
	TIDAK	0,00	0,00
3.	Apakah anda mengetahui mengenai Tabel IO?		
	YA	46,20	85,70
	TIDAK	53,80	14,30
4.	Apakah anda mengetahui fungsi dan manfaat Tabel IO?		
	YA	46,20	85,70
	TIDAK	53,80	14,30
5.	Apakah anda mengetahui peran IO dalam penentuan kebijakan ekonomi?		
	YA	46,20	85,70
	TIDAK	53,80	14,30

Kemudian untuk Pelatihan selanjutnya masukan peserta pada tahap I dan tanggapan dari pihak Tim PKM, adalah sebagai berikut:

1. Penambahan Alokasi Waktu untuk Pelatihan, hal ini akan dilakukan secara berkelanjutan sesuai kesepakatan dengan pihak mitra.
2. Adanya pendampingan dari Tim saat Pelatihan Tabel I-O, dan ini dilakukan pada tahap kedua, di mana pelatihan dilakukan secara luring dan ada 2 orang tim PKM yang menjadi tutor secara luring di ruang rapat Barenlitbangda, sementara tim yang lain memberikan masukan dan arahan melalui daring.
3. Pelatihan selanjutnya yang diharapkan peserta adalah pelatihan ilmu atau alat analisis lainnya untuk memilih suatu kebijakan atau keputusan (*analysis based decision making*) dari beberapa pilihan, akan

dilaksanakan pada PKM selanjutnya sesuai kebutuhan dan kesepakatan dengan pihak mitra.

4. Perlu adanya pelatihan *Offline*, yang kemudian dilaksanakan pada tahap kedua.
5. Perlunya bahan bacaan mengenai IO, hal ini sudah diberikan oleh tim PKM berupa *door prize* yang bentuknya buku referensi mengenai Analisis Input-Output: Perencanaan Sektor Unggulan.

Tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) berharap Pelatihan ini dapat memberikan manfaat bagi para pegawai dan perencana Barenlitbangda Kota Banjarmasin khususnya dan instansi lain yang terkait dengan pengambilan kebijakan ekonomi daerah untuk membantu mereka di dalam membuat perencanaan.

Target pengabdian masyarakat kepada para perencana dan pembuat

kebijakan memberikan efek atau dampak yang jauh lebih besar dibandingkan dengan memberikan pengabdian kepada masyarakat biasa. **Pertama**, karena para perencana dan pembuat kebijakan dapat membuat perencanaan kebijakan dan membuat keputusan kebijakan menjadi lebih baik dan berkualitas sehingga dampak akhirnya dirasakan oleh masyarakat luas. **Kedua**, karena peranan para perencana dan pembuat kebijakan ini demikian penting, maka keputusan pembuatan kebijakan akan berpengaruh sangat luas terhadap masyarakat. Dengan demikian, kualitas kebijakan yang mereka buat akan lebih baik dan berdampak pada kesejahteraan masyarakat yang akan meningkat lebih cepat.

SIMPULAN

Dari hasil kegiatan pelatihan di Barenlitbangda Kota Banjarmasin yang telah dilaksanakan, dapat diambil kesimpulan, sebagai berikut: 1) Mayoritas Peserta memahami tentang Struktur Tabel Input-Output. 2) Mayoritas Peserta memahami tentang kegunaan dari Tabel Input- Output bagi ekonomi daerah. 3) Mayoritas Peserta memahami contoh perhitungan berbagai angka pengganda (Output, Kesempatan Kerja, dan Pendapatan) dari Tabel Input-Output. 4) Mayoritas Peserta memahami dampak suatu kebijakan terhadap perubahan indikator makro daerah.

Dari hasil diskusi dan evaluasi maka saran yang dapat diajukan adalah sebagai berikut: 1) Sehubungan dengan pentingnya materi ini untuk peserta, diharapkan Pelatihan berikutnya

dilakukan *offline*, intensif dan dalam jangka waktu yang panjang. 2) Untuk Pengabdian Masyarakat Perguruan Tinggi selanjutnya, perlu program kegiatan lanjutan, yaitu pelatihan alat analisis lainnya untuk memilih suatu kebijakan atau keputusan (*analysis based decision making*).

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada pihak Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat yang telah memberikan bantuan hibah Pengabdian kepada Masyarakat melalui alokasi dana PKM Program Magister Ilmu Ekonomi (sekarang Magister Ekonomi Pembangunan). Terima kasih juga disampaikan kepada pihak mitra dalam pelaksanaan PKM ini, yaitu Badan Perencanaan, Penelitian dan Pengembangan Daerah (Barenlitbangda) Kota Banjarmasin.

DAFTAR RUJUKAN

- [1] B. Cahyono and B. Sumargo, "Mengartikulasikan Tabel Input-Output dan Kerangka Analisisnya," *The Winners*, vol. 6, no. 1, p. 33, 2005, doi: 10.21512/tw.v6i1.485.
- [2] H. Muttaqin, "Muttaqin.pdf," 2020. .
- [3] Junaidi, "Analisis Input-Output dengan Microsoft Office Excel," Jambi, 2015. [Online]. Available: https://repository.unja.ac.id/137/1/Analisis_Input-Output_dengan_Microsoft_O.pdf.
- [4] Sahara, *Analisis Input - Output: Perencanaan Sektor Unggulan*. Bogor: IPB Press, 2017.
- [5] BPS, *Tabel Input Output Indonesia 2010*. Jakarta: BPS - Statistics Indonesia, 2015.

STRATEGI BISNIS UMKM DI ERA NEW NORMAL

Arief Budiman*, Redawati, Ahmad Rifani, Zainal Abidin, Abdurrahman Sadikin, Suyatno
Universitas Lambung Mangkurat
*arief.budiman@ulm.ac.id

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan dari UMKM di Kalimantan Selatan mengenai strategi bisnis UMKM di era new Normal sehingga mampu bertahan dan bersaing dalam bisnis global. Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan melalui WEBINAR dengan menggunakan aplikasi zoom. Waktu pelaksanaan selama 1 (satu) hari. Peserta yang mendaftar sebanyak 136 peserta yang merupakan pelaku UMKM yang tersebar di Kabupaten/Kota Kalimantan Selatan. Metode yang dilakukan dalam pengabdian kepada masyarakat ini yaitu presentasi (ceramah) dan diskusi serta konsultasi setelah pelatihan. Hasil yang dicapai dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah: (a). meningkatkan pengetahuan dan wawasan dari khalayak sasaran mengenai strategi bisnis UMKM di era new Normal sehingga mampu bertahan dan bersaing dalam bisnis global dan (b) Pengetahuan Pelaku UMKM terhadap pemasaran online meningkat

Kata kunci: UMKM, Strategi Bisnis, Pemasaran on line

ABSTRACT

The Community Service Activity aims to increase the knowledge and insights of SMEs in South Kalimantan regarding business strategies in the New Normal era so that they can survive and compete in global business. This Community Service Activity was carried out through WEBINAR by using the zoom application. The activity was conducted in one day. The participants registered were 136 participants who were MSME's owners from many districts in the Regency or the City in South Kalimantan. The methods used in this activity were the lectures, the discussion, and the consultation after training. The results achieved from this Community Service Activity are: (a). they were increasing the knowledge and the insight from the target audience regarding MSME's business strategies in the new Normal era so that they are able to survive and compete in the global business and (b) increasing the knowledge of MSME's owners towards online marketing.

Keywords: MSME, Business strategy, online marketing

PENDAHULUAN

Pandemik Covid-19 berdampak ke segala sektor. Pemerintah mengeluarkan berbagai kebijakan physical distancing untuk mengurangi dampak pandemi, mulai PSBB hingga penerapan new normal. Implikasinya, adanya pengurangan interaksi langsung di pusat keramaian, seperti rumah ibadah, sekolah, pusat perbelanjaan, tempat hiburan, restoran, hingga transportasi publik. Berbagai sektor pun terkena imbasnya, mulai pelaku industri besar

hingga usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).

Transformasi tidak terelakkan pada dunia bisnis. Tak terkecuali pada sektor UMKM. Tidak sedikit UMKM yang terimbas pandemi. Mulai penurunan omzet hingga masalah terkait kerja sama mitra.

Berdasar data Kemenkop UKM, jumlah usaha mikro 62.106.900, usaha kecil 757.090, usaha menengah 58.627, dan usaha besar 5.460 unit. Sebanyak 98 persen dari total jumlah UMKM itu terdampak pandemi. Dalam kondisi

normal, UMKM berkontribusi sangat besar terhadap perekonomian nasional. Ekonomi Indonesia 80 persennya ditopang oleh konsumsi dalam negeri. Dalam hal penyerapan tenaga kerja, UMKM mampu menyerap lebih dari 96 persen dari total 170 juta tenaga kerja. Asosiasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Indonesia (Akumindo) pada 2019 mencatat kontribusi UMKM terhadap produk domestik bruto (PDB) Indonesia mencapai 65 persen atau sekitar Rp 2.394,5 triliun. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM (Kemenkop UKM) per Juni 2020 setidaknya ada 163.713 UMKM terkena dampak Covid-19.

Berbagai perubahan terjadi saat pandemi. Mode komunikasi, pola kerja, hingga dinamika tim internal berubah. Begitu juga pola perilaku konsumen bisnis, banyak yang menjadi baru dan bergeser. Kondisi itu menuntut pelaku UMKM untuk cepat tanggap dalam merespons perubahan. Era new normal sebagai era paradigma baru dimana seluruhnya bisa menjadi peluang untuk dimanfaatkan.

Hal yang terpenting adalah pelaku UMKM harus bisa mengubah cara pandangnya dari fixed mindset menjadi growth mindset, yakni cara pandang melihat segala sesuatu sebagai peluang dan bukan sebagai sebuah kesulitan. Pada era pandemic, UMKM yang berhasil adalah UMKM yang mengubah cara berpikir, bisnis, dan yang terpenting adalah tujuannya.

Pelajaran yang diambil dari adanya Pandemi Covid 19 ini antara lain adalah mendorong banyak Usaha menggunakan strategi digitalisasi yang bisa membantu bisnis beradaptasi dengan kecepatan yang diperlukan. Ini adalah pendorong utama ketahanan di era baru yang disebut new normal. Untuk bertahan di era new normal, UMKM perlu mempersiapkan sejumlah hal. Pertama, inovasi menjadi

kunci beradaptasi. Dengan kreativitas dan gesit berinovasi, sebetulnya pebisnis bisa menciptakan peluang bisnis baru yang

menguntungkan. Misalnya, inovasi dari sisi kanal penjualan, dari offline bersinergi dengan online, adopsi digital menjadi sangat vital. Atau juga, berinovasi dari sisi produk. Kemampuan menyesuaikan atau bahkan mengubah model bisnis dengan sangat cepat, adaptasi mengatasi hal-hal

tidak terduga, serta memiliki rencana fleksibel terbukti telah membuat sebuah usaha bisa bertahan dan lebih tangguh daripada yang lain

Banjarmasin merupakan salah satu kota di Kalimantan Selatan yang juga terkena dampak dari pandemi covid 19. Berdasarkan data, pertanggal 6 juli 2020 jumlah pasien yg terkena covid sebesar 1.500 orang dan sebagian besar bekerja sebagai pelaku UMKM. Dalam melaksanakan kegiatannya hampir sebagian besar pelaku UMKM di kota Banjarmasin masih menggunakan sistem perdagangan dengan cara yang tradisional yaitu melakukan jual beli dengan tatap muka atau dengan cara berjualan di Pasar yang meningkatkan risiko terpapar covid 19. Selain itu, akibat pandemi covid 19 menyebabkan permintaan barang dan jasa mengalami penurunan yang berdampak pada menurunnya pendapatan para pelaku UMKM di Banjarmasin. Jika tidak melakukan perubahan dan strategi pemasaran tidak menutup kemungkinan banyak UMKM yang akan gulung tikar. Hal inilah yang membuat Tim Pengabdian Masyarakat bekerjasama dengan MCCC Kalsel berinisiatif untuk memberikan edukasi kepada pelaku UMKM di Kota banjarmasin tentang Strategi Bisnis yang harus mulai dilakukan oleh UMKM dalam rangka meningkatkan kesejahteraan penduduk di Kota Banjarmasin di era New Normal.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan sebelumnya diketahui bahwa rata-rata pelaku UMKM yang berada di Kota Banjarmasin masih sedikit yang memanfaatkan teknologi informasi dalam rangka memasarkan produk-produk barang dagangan yang mereka jual. Sebagian besar memang sudah pelaku UMKM di Kota Banjarmasin masih menjalankan kegiatan bisnisnya dengancara tradisional. Akibatnya, pelaku UMKM di Kota Banjarmasin tidak mampu bersaing dengan pelaku UMKM lain yang telah melakukan adaptasi dan inovasi dalam menjalankan bisnisnya.

Kurangnya pengetahuan dari Pelaku UMKM di Kota Banjarmasin dalam melakukan adaptasi dan inovasi dalam pembuatan dan penjualan produk dalam rangka meningkatkan penjualan (pendapatan) menjadi permasalahan dari pelaku UMKM di Kota Banjarmasin. Selain itu pengetahuan pelaku UMKM mengenai cara mempertahankan kualitas produk karena berhubungan terhadap kepercayaan pembeli, memberikan informasi lengkap dan cepat, keterbukaan terhadap informasi dari pelanggan juga perlu diperhatikan.

Terkait dengan permasalahan yang dihadapi khalayak sasaran, maka tim pengabdian kepada masyarakat memberikan pengetahuan mengenai strategi bisnis di era new normal bagi UMKM di Kota Banjarmasin. Inovasi menjadi kunci untuk beradaptasi. Dengan kreativitas dan gesit berinovasi, sebetulnya pebisnis bisa menciptakan peluang bisnis baru yang menguntungkan. Kemampuan menyesuaikan atau bahkan mengubah model bisnis dengan sangat cepat, adaptasi mengatasi hal-hal tidak terduga, serta memiliki rencana fleksibel terbukti telah membuat sebuah usaha bisa bertahan dan lebih tangguh daripada yang lain.

Adapun target luaran dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah meningkatkan pengetahuan dan wawasan dari khalayak sasaran mengenai strategi bisnis UMKM di era new Normal sehingga mampu bertahan dan bersaing dalam bisnis global.

METODE

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilaksanakan secara daring dengan menggunakan zoom. Peserta dari kegiatan PKM adalah Pelaku UMKM yang tersebar di beberapa Kabupaten/Kota di Provinsi Kalimantan Selatan.

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan memberikan Ceramah, tanya jawab dan konsultasi setelah pelatihan selesai terkait dengan strategi bisnis bagi UMKM.

Pada kegiatan PKM ini tim bekerja sama dengan MCCC Kalsel dalam rangka mengedukasi pelaku UMKM untuk meningkatkan penghasilan UMKM.

HASIL

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 18 Juli 2020 dengan menggunakan Zoom. Kegiatan ini dihadiri oleh 136 Pelaku UMKM yang tersebar di Kabupaten Kota yang ada di Kalimantan Selatan.

Kegiatan PKM ini dimulai dengan pemberian materi oleh narasumber yaitu Bapak Arief Budiman yang memberikan materi mengenai bagaimana UMKM memanfaatkan peluang di era new normal, strategi Pemasaran bagi UMKM, Pemasaran online.

Dalam penjelasan mengenai peluang di era new normal di jelaskan bahwa Era new normal sebagai era paradigma baru dimana seluruhnya bisa menjadi peluang untuk dimanfaatkan oleh

Pelaku UMKM (Pakpahan, 2020; Hardilawati, 2020). Pelaku UMKM di era new normal harus bisa mengubah cara pandangnya dari *fixed mindset* menjadi *growth mindset*.

Oleh karena itu perlu strategi pemasaran seperti pemasaran on line (Pasaribu, 2020). Pemasaran on line dapat memutus mata rantai yang tidak efisien. Pemasaran bisnis online akan memberikan akses yang luas dari pelanggan potensial. Biaya yang dikeluarkan untuk mempromosikan bisnis di internet juga jauh lebih murah jika dibandingkan media pemasaran lainnya.

Pemateri juga mengungkapkan bahwa on line saja tidak cukup untuk bertahan hidup. Pelaku UMKM harus senantiasa untuk melakukan Inovasi dan strategi seperti inovasi produk baru, Inovasi proses Produksi, Inovasi Penjualan dan Inovasi Manajemen.

Inovasi Produksi dapat dilakukan dengan menawarkan produk baru sesuai kebutuhan/ perubahan perilaku konsumen, Inovasi Produksi dilakukan dengan cara memodifikasi proses produksi dgn mengoptimalkan produk eksisting agar lebih mudah dijual, Inovasi Penjualan dapat dilakukan dengan merubah dan/memperluas metode penjualan melalui system digital/online dan Inovasi manajemen dilakukan dengan cara menyempurnakan manajemen usaha yang lebih efisien dan *controllable*. Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan selama Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat berlangsung, Pelaku UMKM merasa sangat puas dan merasa bahwa pengetahuan mereka mengenai strategi bisnis UMKM semakin meningkat.

SIMPULAN

Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan sesuai dengan rencana yang telah disusun. Kegiatan ini berlangsung dengan baik dengan materi

mengenai Strategi Bisnis di era new Normal. Selama mengikuti kegiatan, peserta PKM menunjukkan respon yang baik. Kegiatan ini dapat memberikan pengalaman, keterampilan dan wawasan tambahan bagi Peserta Kegiatan PKM dalam hal strategi bisnis. Secara keseluruhan peserta puas dengan kegiatan PKM yang sudah dilaksanakan, peserta merasa terbantu dengan adanya kegiatan ini karena peserta membutuhkan kegiatan ini sebagai bagian dalam meningkatkan pendapatan bagi UMKM. Sebagian peserta antusias untuk mengikuti kegiatan dengan memberikan saran melanjutkan kegiatan di lain hari dengan melakukan penelitian pembuatan aplikasi/ platform digital dalam rangka pemasaran on line.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah mendanai kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat sehingga kegiatan ini dapat dilaksanakan dan berjalan dengan lancar.

DAFTAR RUJUKAN

- [1] <http://www.depkop.go.id/>
- [2] <https://money.kompas.com/read/2020/10/26/205700426/akumindo--ada-30an-juta-umkm-rontok-selama-pandemi-karena-tak-mau-beralih-ke>.
- [3] Pakpahan, AK (2020) COVID-19 dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
- [4] Hardilawati, W.L. (2020) Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. Jurnal Akuntansi Dan Ekonomika, 10(1), 89-98.
- [5] Pasaribu, R (2020) Optimalisasi Media Online Sebagai Solusi Promosi Pemasaran Umkm Di Semarang Pada Masa Pandemi Covid-19

**PENDAMPINGAN PENYULUHAN EKONOMI KREATIF DAN
KEWIRAUSAHAAN BERBASIS MULTIMEDIA BAGI MASYARAKAT
NELAYAN DI DESA ALUH-ALUH BESAR KECAMATAN ALUH-ALUH
KABUPATEN BANJAR**

Yunita Sopiana, M. Anshar Nur, Nasruddin
Jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas
Lambung Mangkurat
[*yunitasopiana@ulm.ac.id](mailto:yunitasopiana@ulm.ac.id)

ABSTRAK

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) di dihadiri sebanyak 50 orang peserta yang kesemua mata pencahariannya adalah menangkap ikan (nelayan), usaha yang dijalankan mereka selain mata pencaharian sebagai nelayan, mereka juga membuat usaha kecil berbahan dasar ikan atau hasil olah ikan meliputi kerupuk ikan, bakso ikan dan ikan asin. Tujuan dari PKM adalah memberikan penyuluhan kepada masyarakat nelayan dilakukan di Desa Aluh-aluh Besar Kecamatan Aluh-aluh Kabupaten Banjar. kegiatan pada tahap pertama dilakukan dengan metode penyuluhan dalam bentuk ceramah, diskusi dan tanya jawab. Seluruh peserta dapat mengajukan berbagai kendala-kendala dalam memproduksi hasil olah ikan mereka dalam upaya meningkatkan pendapatan keluarga dan pengembangan ekonomi masyarakat nelayan. Pada tahap kedua penyuluh terjun langsung ke masyarakat nelayan meninjau keseharian kegiatan produksi usaha pengolahan hasil ikan serta memberikan pengarahan mengenai ekonomi kreatif dan tepat guna serta bisa mengelola usaha dengan menggunakan berbasis teknologi multimedia.

Kata Kunci: Pendampingan Penyuluhan, Ekonomi Kreatif dan Kewirausahaan, Penggunaan Multimedia.

ABSTRACT

Community Service Activities (PKM) were attended by as many as 50 participants who have an occupation as fishermen. Besides being fishermen, they also build small businesses in fish processing, including fish crackers, fish balls, and salted fish. The purpose of PKM is to provide counseling to the fishing community in Aluh-aluh Besar Village, Aluh-aluh District, Banjar Regency. The first stage was carried out by using the methods in the form of lectures, discussions, and Q&A (questions and answers method). All participants can ask about various obstacles in producing processed fish. This small business is an effort to increase family income and economic development of fishing communities. In the second stage, the instructor goes directly to the fishing communities to review the daily activities of the business. The instructor also gives the direction about the creative and efficient economy and the direction about how to manage businesses using multimedia technology-based.

Keywords: *Counselling Assistance, Creative Economy and Entrepreneurship, The Use of Multimedia.*

PENDAHULUAN

Kecamatan Aluh-aluh merupakan salah satu kecamatan yang berada di Kabupaten Banjar Provinsi Kalimantan

Selatan, Indonesia. Secara administratif, Kecamatan Aluh-aluh terdiri dari 19 (Sembilan belas) Desa yang melingkupi tiga desa sebagai penghasil ikan terbesar di Kabupaten Banjar. Setiap Desa di

Kecamatan Aluh-aluh memiliki keunikan dan karakter dari masing-masing Desa. Dimana gambaran masyarakat terlihat dari karakteristik desa mereka, ada yang penghasil telur bebek atau itik, ada juga yang bertani serta nelayan, di tiga desa seperti Desa Aluh-Aluh Besar, Aluh-Aluh Kecil dan Desa Aluh-Aluh Kecil Muara adalah tiga desa yang memiliki nelayan terbanyak, kurang lebih 50 orang yang mempunyai pekerjaan yang sama dan mereka membawa hasil tangkapannya ke TPI setempat. Masyarakat nelayan di 3 Desa ini umumnya merupakan kelompok masyarakat yang cenderung berprofesi sebagai nelayan seperti yang diceritakan diatas. Melihat gambaran umum masyarakat di Desa Aluh-aluh yang umumnya berprofesi sebagai nelayan, penulis memandang Desa Aluh-aluh memiliki potensi usaha sendiri yang mampu memberikan kesejahteraan bagi masyarakatnya. Untuk itu, dalam rangka pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Nyata tematik kewirausahaan (KKN KWU) yang terintegrasi dengan Pengabdian Pada Masyarakat (PPM) periode November 2019, penulis bermaksud untuk memaparkan potensi usaha-usaha hasil tangkapan ikan yang dikembangkan menjadi industri rumahan di Desa Aluh-aluh yang ditelaah dari sisi bisnis mikro juga berbasis multimedia bagi masyarakat Aluh-Aluh..

Secara teoretis, artikel ini diharapkan bermanfaat bagi penerapan kajian bisnis mikro berbasis multimedia dalam sebuah komunitas masyarakat lokal. Dalam studi Hubungan Internasional, mikro bisnis berada dalam lingkup kajian pembangunan sosioekonomi. [3] dalam level analisa individu dan kelompok individu. Dalam studi Administrasi Bisnis, mikro Bisnis berada dalam ranah kajian bisnis berkelanjutan dan menjadi ujung tombak inovasi dalam pembangunan dan pemberdayaan masyarakat dalam rangka mengurangi faktor kemiskinan. Lateh, Hussain, & Halim (2017). Secara praktis, artikel ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi para wirausahawan, para peneliti dan pembaca yang tertarik dalam isu-isu mengenai bisnis mikro dalam upaya pendampingan dan penyuluhan ekonomi kreatif dan kewirausahaan berbasis multimedia

masyarakat Desa Aluh-Aluh, Kabupaten Banjar, Provinsi Kalimantan Selatan.

Guna menelaah pendampingan penyuluhan ekonomi kreatif dan kewirausahaan berbasis multimedia di Desa Aluh-aluh, penulis mempergunakan konsep penyuluhan yang menyesuaikan dengan kondisi mereka dilapangan. Usaha yang dilakukan mereka selain sebagai nelayan adalah mengolah hasil tangkapan untuk dibuat makanan berbasis ikan, seperti kerupuk ikan, pentol ikan dan ikan asin, Adapun kegiatan mereka dalam mengolah hasil ikan dilakukan di tempat pelelangan ikan (TPI) adalah tempat tinggal atau rumah yang dijadikan tempat usaha dalam skala kecil [1]. Dalam artikel ini, penulis melekatkan usaha rumahan sebagai usaha mereka (*micro enterprise*). Usaha mikro yang mereka miliki dikerjakan oleh individu-individu, sering melibatkan anggota keluarga, dan jumlahnya tidak lebih dari lima orang. Usaha berbasis hasil tangkapan ikan secara tradisional ini berperan penting dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi sebuah bangsa terutama dalam rangka mengurangi kemiskinan karena usaha mereka dalam memberdayakan hasil tangkapan ikan tersebut mampu menciptakan lapangan kerja baru. Keberadaan usahamereka sangat berperan dalam kondisi resesi ekonomi [2].

METODE

Kegiatan pengabdian ini dilakukan dalam 2 (dua) tahap yaitu tahap pertama penyuluhan dan dilanjutkan dengan langsung kelapangan guna melihat kegiatan mereka dalam memproduksi hasil olah berbahan ikan, serta meningkatkan kemampuan masyarakat nelayan. Dimana pesertanya sebanyak 50 nelayan di desa Aluh-Aluh Kecamatan Aluh-aluh Kabupaten Banjar. Yang dilakukan dalam kegiatan ini pada tahap pertama dilakukan dengan metode penyuluhan dalam bentuk ceramah, diskusi dan tanya jawab. Seluruh peserta dapat mengajukan berbagai kendala-kendala dalam memproduksi hasil olah ikan mereka dalam meningkatkan ekonomi masyarakat. Pada tahap kedua penyuluh terjun langsung ke masyarakat nelayan meninjau keseharian kegiatan produksi usaha pengolahan hasil

ikan serta memberikan pengarahan yang tepat guna serta bisa mengelola usaha dengan menggunakan media (berbasis teknologi multimedia) dan mampu meningkatkan ekonomi masyarakat nelayan. Masyarakat nelayan di desa Aluh-Aluh dapat mengimplementasikan secara langsung hasil penyuluhan tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

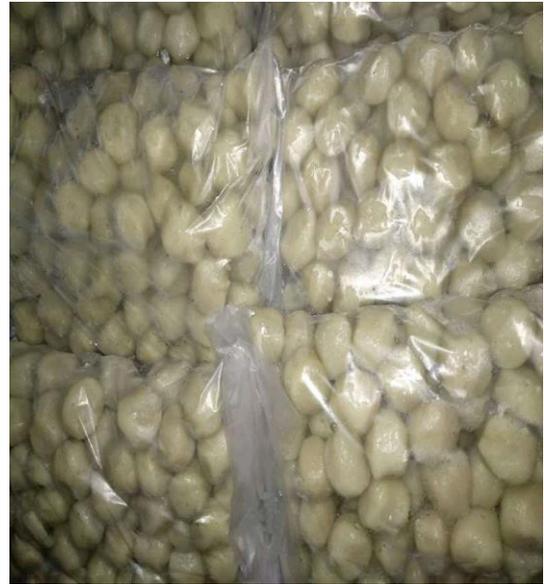
Usaha berbasis ikan ini di Desa Aluh-aluh terdapat beberapa masyarakat nelayan yang menekuni pekerjaan sampingan dalam membuat hasil olah ikan, dan dikerjakan oleh anggota keluarga yang terdiri dari istri dan anak mereka sendiri ataupun keluarga dekat. Sedangkan nelayannya juga kadang membantu proses produksi hasil olah ikan. Usaha yang dilakukan oleh keluarga ini mampu memberikan penghasilan bagi anggota-anggota keluarga dan beberapa tetangga yang ikut bekerja di sana. Jenis usahanya bervariasi dari produk makanan meliputi kerupuk ikan, pentol ikan dan ikan asin.



Gambar 1. Hasil olah ikan kerupuk masyarakat nelayan Desa Aluh-Aluh

Usaha yang dilakukan masyarakat nelayan ini sudah berkembang dari tiga tahun yang lalu tepatnya 2016. Mereka melihat banyaknya hasil ikan yang kadang tidak terjual dan terdistribusi ke daerah-daerah lain dikarenakan sedikitnya para pembeli setempat pelelangan ikan tersebut. Sehingga memicu semangat mereka untuk

mengembangkan usaha di luar jalur dengan memanfaatkan hasil tangkapan ikan menjadi nilai yang lebih produktif lagi, usaha ini dilakukan pada saat tangkapan ikan melimpah ruah dan ada beberapa waktu dimana musim-musim tangkapan ikan berkurang, sehingga pemanfaatan hasil menjadi lebih berkurang nilai ekonominya.



Gambar 2. Hasil olah ikan pentol ikan/bakso ikan masyarakat nelayan Desa Aluh-Aluh

Penjualan hasil olah ikan dilakukan dengan menjual di tempat-tempat pelelangan ikan, sehingga untuk memasarkan hasil olah tangkapan ikan tidak maksimal. Setiap waktu, produksi hasil olah ikan ini dilakukan dimulai sejak pukul tujuh pagi hingga delapan malam. Mereka mengolah bahan dan memproduksi hingga mencapai 10 kg. Rata-rata omset penjualan Hasil olah ikan sebesar 10% dari produksi. Distribusi hasil olah ikan dilakukan pada pagi hari dengan cara dikirim ke pasar atau diambil langsung oleh konsumen yang sudah biasa mengambil produk ke rumah. Sehingga sebaran informasi penjualan hasil olah ikan ini hanya dari mulut ke mulut dan penjualannya tidak sampai ke luar daerah dari tempat pemukiman mereka.



Gambar 3. Hasil olah ikan Ikan asin masyarakat nelayan Desa Aluh-Aluh

Pendampingan penyuluhan menganalisis permasalahan atau kendala mereka dalam mengenalkan produk mereka agar bisa dapat diketahui oleh masyarakat dalam rangka diversifikasi produk mereka yang selama ini tidak berdaya guna lebih dan tidak efisiensi hasil hasil tangkapan masyarakat nelayan. berbagai masalah tentang usaha kreatif yang mereka geluti di Desa Aluh-aluh Besar Kecamatan Aluh-aluh Kabupaten Banjar terutama tentang permasalahan modal usaha untuk mengembangkan usaha dan pemasaran produk kreatif itu sendiri.

Berikut masalah-masalah yang dihadapi peserta dalam mengembangkan ekonomi berbasis industri kreatif ruang lingkup usaha kecil dan menengah:

1. Ketersediaan bahan baku yang melimpah dari hasil tangkapan nelayan dan hasil produk industri kreatif tidak didukung dengan strategi terkait bauran pemasaran yang efisien, seperti pemasaran *online*.
2. Kondisi tempat serta peralatan produksi yang tidak disertai peralatan modern serta kemasan produk yang tidak menarik membuat masyarakat belum dapat melakukan produksi produk kreatif dengan maksimal.

pengemasan/penyajian relatif masih sederhana

3. Masalah produksi mencakup: macam/jenis, bahan baku, pengemasan/penyajian dan kualitas produk yang masih perlu untuk ditingkatkan sehingga produk yang dihasilkan memiliki daya jual dan kemampuan untuk bersaing
4. Masyarakat hanya bisa menyediakan fasilitas produksi yang relatif kurang memadai (kapasitas kecil) sehingga kemampuan produksi terbatas dan kurang maksimal untuk bisa memenuhi kebutuhan konsumen



Gambar 4. Hasil Wawancara dan Sosialisasi Tim PKM

Dari masalah-masalah tersebut, peserta menginginkan:

1. Dukungan informasi mengenai pemasaran *online*, dan pelatihan strategi terkait bauran pemasaran yang bagus terkait produk hasil olah ikan.
2. Pelatihan mengenai penggunaan media seperti cara membuat konten-konten menarik berupa memasarkan dagangan dengan photoshop, desain di media dan cara mengolah dan membuka akun baik Instagram, Facebook.
3. Masyarakat menginginkan pendampingan dalam dalam mengolah dan mengembangkan usaha kreatif

berbasis online terutama untuk mengembangkan usahanya.

4. Masyarakat menginginkan pendampingan dalam aksesibilitas dana untuk mengembangkan usahanya dikarenakan hasil olahan sementara ini di jual berdasarkan hasil pesanan dari para tetangga, dan informasi yang dilakukan hanya dari mulut-kemulut sehingga perluasan pengembangan usaha menjadi tersendat dan kurang lancar sedangkan ketersediaan bahan baku berlimpah.



Gambar 5. Foto Kegiatan Bersama PKM dengan Masyarakat Nelayan serta Mahasiswa

Evaluasi adalah proses pengukuran akan eektivitas strategi yang digunakan dalam upaya mencapai tujuan perusahaan. Ukuran capaian adalah setelah pelatihan ini masyarakat yang mengikuti dapat memahami dan mempraktikkan hasil pelatihan tersebut. Namun, karena pada pelatihan ini tidak dilakukan praktik yaitu hanya dengan tanya jawab, maka evaluasi capaian dari hasil pelatihan ini hanya memberikan solusi terhadap permasalahan dan keinginan masyarakat/peserta pelatihan. Berikut hasil evaluasi capaian yang disesuaikan dengan tujuan kegiatan penyuluhan:

1. Masyarakat sedikit memahami bagaimana pemasaran berbasis teknologi/*online*, seperti menggunakan whatsapp bisnis, instagram, facebook dan social media untuk pemasaran, namun karena pemahaman mereka terhadap jejaring sosial media juga kurang maka tim penyuluhan

menyarankan untuk bekerja sama dengan orang-orang yang ada disekitar mereka yang mengerti tentang bagaimana mengoperasikan *Hand Phone* mereka agar bisa bernilai guna.

2. Masyarakat disini mencari berbagai informasi lebih mengenai bentuk kemasan yang bisa menarik minat pembeli baik untuk kemasan pembungkus bakso ikan, kerupuk maupun ikan asin yang siap di pasarkan sesuai dengan ketertarikan konsumen agar bisa berdaya jual tinggi. Serta menambahkan desain label yang menarik dan menggunakan merek yang mudah diingat agar pelanggan cepat diingat dan melakukan pemasaran melalui *mouth to mouth*.
3. Masyarakat menginginkan adanya pendampingan permohonan dana *Corporate Social Responsibility* (CSR), karena tim penyuluhan memberikan beberapa alternatif sumber dana selain lembaga keuangan untuk mengembangkan usaha kreatif yang mereka tekuni, seperti CSR dari perusahaan-perusahaan besar yang beroperasi di provinsi Kalimantan Selatan.
4. Meskipun Desa Aluh-aluh adalah sebagai desa yang meningkatkan ekonomi masyarakat baik dari hasil laut maupun hasil yang terkenal lainnya seperti telur bebeknya, tentu saja ini bisa menjadi acuan dijadikan ajang promosi wisata kuliner ikan, nampun dana yang tersedia masih belum maksimal untuk pengembangan tempat wisata tersebut, maka tim penyuluhan memberikan saran agar bekerja sama dengan lembaga keuangan pemerintah dalam upaya mengembangkan objek wisatanya.

Tim PKM berharap setelah ini masyarakat desa atau pemerintah desa membuat program lanjutan untuk pelatihan mengenai hal-hal tersebut diatas sehingga nantinya akan memaksimalkan perekonomian masyarakat desa dan untuk memperbaiki ekonomi terutama pendapatan, apabila masyarakat nelayan desa Aluh-aluh Besar ingin mendapatkan pengetahuan lagi terkait dengan produk-produk yang ingin dikembangkan maka anggota tim siap untuk

memfasilitasi dalam memberikan ilmu yang bermanfaat. Selain itu, harapan semua anggota tim untuk pelatihan pada tahap yang akan datang dan lebih mendalam mengenai pemasaran berbasis multimedia dan pembuatan proposal untuk memperoleh dana CSR di berbagai perusahaan provinsi Kalimantan Selatan.

SIMPULAN

Dari hasil kegiatan pelatihan di Desa Aluh-aluh Besar Kecamatan Aluh-aluh Kabupaten Banjar yang telah dilaksanakan dapat diambil kesimpulan, sebagai berikut :

1. Pengusaha industri kreatif belum memiliki pengetahuan yang maksimal terkait penggunaan multimedia sehingga bahan baku yang ada tidak efektif dalam penggunaannya.
2. Pengusaha industri kreatif memiliki pengetahuan mengenai ruang lingkup ekonomi kreatif kewirausahaan dan manfaat yang diperoleh dengan pengembangan ekonomi kreatif. Namun, praktik pengembangan ekonomi kreatif masih terhalang beberapa kendala seperti pemasaran menggunakan multimedia/media sosial sehingga masyarakat menginginkan dukungan informasi mengenai pemasaran *online*, dan pelatihan strategi terkait bauran pemasaran yang bagus terkait produk bakso ikan, kerupuk dan ikan asin kekinian. Selain itu masyarakat juga menginginkan pelatihan mengenai penggunaan peralatan produksi yang modern tentang kemasan yang menarik minat konsumen terhadap produk yang mereka pasarkan.
3. Kewirausahaan industri kreatif memiliki ruang dan pengetahuan tentang pengembangan spesifikasi produk yang ingin dipasarkan dengan desain dan bentuk serta rasa kekinian untuk dapat diolah menjadi ekonomi kreatif dalam rangka meningkatkan pendapatan keluarga dan pengembangan

ekonomi wilayah. Namun terkendala dana sehingga masyarakat nelayan menginginkan pendampingan dalam aksesibilitas dana untuk mengembangkan usaha kreatif.

4. Potensi yang bisa dikembangkan dengan memanfaatkan hasil tangkapan ikan laut adalah produk bakso ikan, kerupuk, ikan asin dengan kemasan dan desain menarik konsumen sebagai sarana oleh-oleh dari desa Aluh-Aluh Barat Kecamatan Aluh-Aluh provinsi Kalimantan Selatan yang sudah terkenal unik dengan "telur bebek tambaknya" yang unik yang dapat digunakan untuk ajang promosi wisatawan lokal.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Audina, S. F. 2017. Strategi Keberhasilan Usaha Home Industry dalam Memberdayakan masyarakat (Studi Kasus Home Industry Sepatu Bapak Haryono di RT 02 Kemayoran Jakarta Pusat). Jakarta: UIN Syarif Hidayatullah.
- Lateh, M., Hussain, M. D., & Halim, M. S. 2017. Micro Enterprise Development and Income Sustainability for Poverty Reduction: A Literature Investigation. *International Journal of Business and Entrepreneurship*, 7 (1), 23-38
- [3] Zainol, N. R. 2017. Examining the effectiveness of microenterprise development programs in. *Journal of International Studies*, 10 (2), 292-308
- Yunita S, M Anshar Nur, Nasruddin. 2019. Laporan Akhir Pelaksanaan Program Pengabdian Kepada Masyarakat Desa Aluh-Aluh. Kecamatan, Aluh-Aluh Kabupaten Banjar Provinsi Kalimantan Selatan. Universitas Lambung Mangkurat Banjarmasin

PELATIHAN ANALISIS DATA UNTUK PERCEPATAN PENYELESAIAN TUGAS AKHIR PADA MASA PANDEMI COVID-19 DENGAN SPSS

Meina Wulansari Yusniar*, Doni Stiadi, Maya Sari Dewi, Rusdayanti Asma, Muhammad Ziyad, Ali Sadikin, Fahmi Roy Dalimunthe
Universitas Lambung Mangkurat
[*mwyusniar@ulm.ac.id](mailto:mwyusniar@ulm.ac.id)

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam penggunaan aplikasi SPSS agar mampu melakukan pengolahan data dengan benar dan mampu membaca dan menginterpretasikan hasil dari *output* SPSS. Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan melalui WEBINAR dengan menggunakan aplikasi zoom. Waktu pelaksanaan selama 1 (satu) hari. Peserta yang Mendaftar sebanyak 251 Orang yang berasal dari berbagai PT di Indonesia. Metode yang dilakukan dalam pengabdian kepada Masyarakat ini yaitu presentasi (ceramah), simulasi dan diskusi. Hasil yang dicapai dari kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah: (a). Meningkatnya pengetahuan dan pemahamannya dalam mengoperasikan software data penelitian khususnya SPSS dan meningkatnya pengetahuan dan pemahaman mahasiswa tentang metodologi penelitian.

Kata kunci: Pengolahan Data, Software, SPSS

ABSTRACT

This Community Service Activity aims to improve college students' ability in using the SPSS application so that they can process the data correctly. Besides, they can read and interpret the results of SPSS output. The Community Service Activity is carried out through WEBINAR using the zoom application. The implementation time for 1 (one) day. The Participants registered were 251 people from various universities in Indonesia. The method used in this Community Service Activity is the lecture, the simulation, and the discussion. The results achieved from these Community Service Activities are: (a). The knowledge and the understanding of operating research data software, especially SPSS, is increased, and (b) the student knowledge and understanding of research methodologies is also increased.

Keywords: Data Processing, Software, SPSS

PENDAHULUAN

Menulis karya ilmiah merupakan bagian yang tak dapat dilepaskan dari kehidupan akademik baik dosen maupun mahasiswa saat menjalani perkuliahan. Salah satu karya ilmiah yang merupakan keharusan bagi setiap mahasiswa adalah Tugas akhir sebagai salah satu persyaratan di dalam penyelesaian studi untuk memperoleh gelar Ahli Madya, Sarjana, Magister, maupun Doktor.

Mahasiswa di sebuah Perguruan Tinggi pada akhir studinya diwajibkan

membuat sebuah karya tulis ilmiah berupa Laporan Akhir, skripsi, Tesis dan Disertasi. Tugas Akhir mahasiswa adalah karya tulis atau karya seni yang dibuat berdasarkan pedoman penulisan pada masing-masing perguruan tinggi, berdasarkan kaidah ilmu masing-masing dan dengan bahasa Indonesia yang baik dan benar.

Menurut Azahari (2000), karya tulis ilmiah adalah suatu karya tulis yang disusun berdasarkan pendekatan metode ilmiah (aplikasi dari metode ilmiah) yang ditujukan untuk kelompok pembaca

tertentu dan disajikan dengan menggunakan format tertentu yang baku. Menyusun suatu karya tulis ilmiah bukanlah suatu pekerjaan yang mudah dan sederhana. Di samping penulis harus menguasai keterampilan dan pengetahuan bahasa yang baik dan benar, diperlukan pula pemahaman kaidah-kaidah penulisan ilmiah dan persyaratannya serta penulis harus mampu pula menyajikannya dengan menggunakan format tertentu yang sudah baku.

Salah satu kendala yang dihadapi oleh mahasiswa dalam membuat Tugas akhir adalah kesulitan mahasiswa dalam mengolah dan menginterpretasikan data statistik dengan menggunakan software. Hasil observasi awal diketahui bahwa kebanyakan mahasiswa menyerahkan pengolahan data penelitiannya kepada pihak penyedia jasa di luar kampus dan cenderung melanggar rambu-rambu kaidah penelitian (seperti fabrikasi data, ketidaksesuaian tujuan dan alat analisis). Oleh karena itu, kebanyakan hasil olahan data yang dilakukan penyedia jasa banyak terdapat kekeliruan. Hal tersebut dikarenakan penyedia jasa tidak menguasai teknik dan teori yang sesuai baik secara statistik maupun bidang keilmuan. Akibatnya hasil pengolahan data tersebut tidak memenuhi kaidah ilmiah, yang pada akhirnya akan menyulitkan mahasiswa yang bersangkutan dalam penyelesaian tugas akhir.

Pada tahap pembuatan Tugas Akhir, mahasiswa seringkali memiliki ketakutan dalam hal pengolahan data statistik. Mereka menganggap bahwa pengolahan data statistik merupakan hal yang sulit sehingga sebagian mahasiswa memilih untuk menyerahkan pengolahan data penelitiannya kepada penyedia jasa pengolahan data. Hal ini tentu sangat disayangkan mengingat kemampuan pengolahan data statistik akan

mempengaruhi kualitas kemampuan interpretasi hasil dan kualitas karya ilmiah tersebut.

Sebagian besar orang beranggapan bahwa statistik adalah ilmu yang sulit, penuh dengan rumus-rumus rumit yang memerlukan ketelitian dan kecermatan dalam perhitungannya. Namun seiring dengan kemajuan yang pesat dalam bidang teknologi, muncul berbagai program komputer yang dirancang khusus untuk membantu pengolahan data statistik. Pengolahan data statistik menjadi jauh lebih mudah dan menyenangkan tanpa mengurangi ketepatan hasil outputnya. Program seperti SPSS dan Amos cukup populer sebagai program komputer statistik yang mampu memproses data statistik secara cepat dan akurat.

Banyak buku yang sudah diterbitkan sebagai panduan untuk membantu penggunaan software pemrosesan data statistik. Namun banyak orang, termasuk mahasiswa, yang masih enggan untuk belajar sendiri dengan alasan tidak mampu untuk mempelajarinya sendiri ataupun mampu melakukan teknik pemrosesan namun tidak mampu memahami proses dan menginterpretasikan outputnya dengan baik. Mereka masih memerlukan bantuan untuk dapat menguasai teknik penggunaan software, memahami proses, dan menginterpretasikan output pemrosesan data statistik dengan tepat.

Selain beberapa kendala yang disebutkan di atas, pada tahun 2020 terjadi wabah yang menjadi pandemi yaitu wabah corona yang lebih sering disebut Covid-19. Covid-19 saat ini telah menyebar ke berbagai negara di dunia. WHO (World Health Organisation) telah menyatakan Covid-19 sebagai pandemi pada 11 Maret 2020. Pandemi Covid-19 telah mempengaruhi semua sistem pendidikan di seluruh jenjang pendidikan dasar sampai perguruan tinggi.

Surat Edaran Mendikbud Nomor 4 Tahun 2020 tentang Pelaksanaan Kebijakan Pendidikan dalam Masa Darurat Penyebaran COVID-19 menjelaskan bahwa Proses belajar dari rumah (learning from home) dilaksanakan melalui pembelajaran daring/jarak jauh. Bagi Perguruan Tinggi, sesuai dengan Surat Edaran Direktur Jenderal Pendidikan Tinggi Kemdikbud Tentang Pembelajaran Selama Masa Darurat Pandemi COVID-19 tertanggal 23 Maret 2020 menghimbau seluruh Perguruan Tinggi dapat mengatur pembelajaran dari rumah yang dapat dilakukan dalam berbagai bentuk kegiatan yang positif baik berupa pembelajaran daring maupun luring, untuk menahan laju penyebaran wabah COVID-19.

Mengacu pada Surat Edaran Mendikbud Nomor 4 Tahun 2020, maka proses penelitian beberapa peneliti termasuk mahasiswa tingkat akhir mengalami banyak perubahan. *Physical distancing* yang harus diterapkan menyebabkan proses pembelajaran dan pembimbingan mahasiswa tingkat akhir harus dirubah metodenya dengan learning from home atau belajar dari rumah yang memiliki kelebihan dan kendala tersendiri.

Berdasarkan permasalahan tersebut maka Tim Pengabdian Masyarakat akan melaksanakan program pengabdian kepada masyarakat dengan tema "Pelatihan Analisis Data Untuk Percepatan Penyelesaian Tugas Akhir Pada Masa Pandemi Covid-19 dengan SPSS". Sebagaimana diketahui bahwa keterampilan dalam mengoperasikan software SPSS ini sangat penting bagi mahasiswa dalam rangka penyelesaian tugas akhir mereka. Beberapa PKM yang melakukan pelatihan statistik seperti yang dilakukan oleh Widayat, Ardianik dan

Sucipto (2018), Panjaitan dan Firmansyah (2018), Setyorini dkk (2010) memperlihatkan bahwa pemahaman peserta pelatihan mengenai penerapan program SPSS untuk mengolah data penelitian menjadi meningkat.

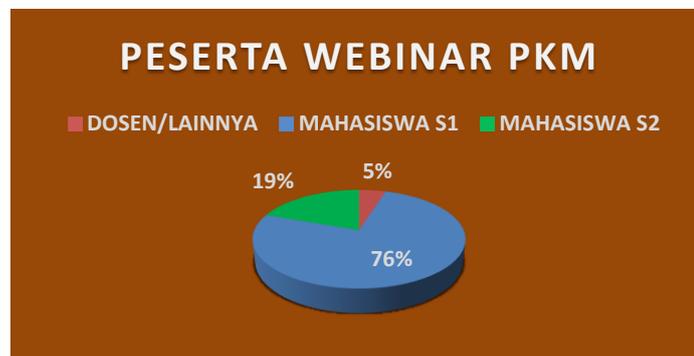
METODE

Program Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilaksanakan secara daring dengan menggunakan zoom. Peserta dari kegiatan Pelatihan adalah mahasiswa S1 dan S2 yang sedang dalam proses penyelesaian tugas akhir. Peserta yang mendaftar sebanyak 251 orang yang berasal dari berbagai Perguruan Tinggi di Indonesia yang terdiri dari 76 % Mahasiswa S1, 19 % mahasiswa S2 dan 5 % adalah Dosen atau Tenaga Pengajar.

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan memberikan tutorial, simulasi atau praktek langsung penggunaan SPSS serta tanya jawab terkait dengan pengolahan data penelitian. Pada tutorial dijelaskan mengenai apa itu *software* SPSS, cara penggunaan SPSS dari Eksplorasi Data, Analisis Korelasi, Pengujian Validitas dan Reabilitas, Uji Asumsi Klasik, Analisis Regresi dan Analisis Uji Beda. Pada Simulasi atau praktek Langsung, peserta webinar diberi data terlebih dahulu untuk di praktekkan dan yang terakhir adalah diskusi berupa Tanya jawab seputar aplikasi SPSS dan permasalahan yang dihadapi dalam penggunaan SPSS.



Gambar 1 Asal Peserta Webinar



Gambar 2. Peserta Webinar

HASIL

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 31 Oktober 2020 dengan menggunakan Zoom. Kegiatan ini dihadiri oleh 251 orang mahasiswa S1 dan S2 serta Dosen yang berasal dari berbagai PT di Indonesia.

Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat dibuka oleh Wakil Dekan 1 FEB Universitas Lambung Mangkurat bapak Ahmad Rifani, SE.,MM kemudian pada acara inti yaitu Pelatihan SPSS bagi Mahasiswa pada masa Pandemi COVID 19 dipandu oleh moderator dan di isi oleh Bapak Doni Stiadi, S.Si., M.Si sebagai narasumber. Pelaksanaan dimulai

dengan memberikan penjelasan alasan perlu adanya pengetahuan mengenai *software* statistika SPSS dan apa saja kegunaan dari *software* tersebut. Setelah itu narasumber menjelaskan mengenai cara penggunaan SPSS mulai dari Eksplorasi Data, Analisis Korelasi, Pengujian Validitas dan Reliabilitas, Uji Asumsi Klasik, Analisis Regresi dan Analisis Uji Beda. Setelah penjelasan selesai, peserta kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat kemudian diberikan sejumlah data yang dikirim melalui whatsapp group untuk dipraktekkan secara bersama-sama.



Gambar 3. Bahan Pelatihan SPSS



Gambar 3. Narasumber Kegiatan Pelatihan SPSS

Dalam sesi simulasi mahasiswa diajarkan mengenai cara mengolah data dari menginput data, mengcopy data dari file Microsoft Excel, pengisian nama variable, membuat deskripsi statistic. Setelah selesai. Mahasiswa kemudian diajarkan cara menganalisis data dari uji validitas dan reabilitas, uji Asumsi Klasik dan Analisis Regresi. Dalam Pelatihan ini analisis regresi dipilih karena hamper sebagian besar penelitian mahasiswa menggunakan analisis regresi. Setelah itu peserta diberi kesempatan untuk berdiskusi dengan narasumber. Pertanyaan yang paling banyak adalah bagaimana cara mengatasi uji asumsi klasik. Peserta webinar juga diajari cara melakukan interpretasi data hasil pengolahan SPSS. Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan selama Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat berlangsung, peserta cukup

mampu mengikuti semua tahapan yang diberikan.

Untuk mengukur keberhasilan pelaksanaan kegiatan pelatihan, Tim PKM menyelenggarakan pre test dan post test. Dari 251 orang peserta yang ikut pre test dan post test mengenai pemahaman mereka tentang SPSS. Berdasarkan hasil pre test diketahui bahwa rata-rata nilai peserta pelatihan adalah 45,40. Sedangkan untuk post test nilai rata-ratanya adalah 75,40. Dengan demikian dapat dikatakan kegiatan PKM ini cukup berhasil dalam menambah wawasan, ilmu pengetahuan dan keterampilan bagi peserta pelatihan. Untuk kelancaran proses pelatihan, kepada peserta pelatihan dibagikan modul pelatihan dalam bentuk paperless masing-masing 2 buah, yaitu modul 1 dan modul 2.

SIMPULAN

Workshop pengolahan data menggunakan software SPSS telah dilaksanakan sesuai dengan rencana yang telah disusun. Kegiatan ini berlangsung dengan baik dengan materi mengenai pengenalan software SPSS, Eksplorasi Data, Analisis Korelasi, Pengujian Validitas dan Reabilitas, Uji Asumsi Klasik, Analisis Regresi dan Analisis Uji Beda, penjelasan tahapan menganalisis menggunakan metode tersebut dan tahapan dalam menginterpretasikan output analisis atau tahap pengambilan kesimpulan. Selama mengikuti kegiatan, peserta Pelatihan menunjukkan respon yang baik dan telah berhasil melakukan analisis serta menyimpulkan hasil analisisnya. Kegiatan ini dapat memberikan pengalaman, keterampilan dan wawasan tambahan bagi Peserta Kegiatan PKM dalam penggunaan software SPSS sebagai bantuan alat analisis statistik dalam rangka penyelesaian Tugas Akhir. Secara keseluruhan peserta puas dengan

kegiatan PKM yang sudah dilaksanakan, peserta merasa terbantu dengan adanya kegiatan ini karena peserta membutuhkan kegiatan ini sebagai bagian kompetensi dalam melakukan penelitian. Sebagian peserta antusias untuk mengikuti kegiatan dengan memberikan saran melanjutkan kegiatan di lain hari dengan waktu pelatihan yang lebih lama, serta kelanjutan program pelatihan untuk konsep statistik lanjutan dan program statistik multivariat seperti penggunaan SEM (Structural Equation Modelling) menggunakan AMOS dan LISREL atau menggunakan software PLS.

Ilmiah Mahasiswa, Universitas Negeri
Yogyakarta, 2010

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah mendanai kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat sehingga kegiatan ini dapat dilaksanakan dan berjalan dengan lancar.

DAFTAR RUJUKAN

- [1] Azahari, Azril, Karya Tulis Ilmiah. Jakarta: Universitas Trisakti, 2000.
- [2] Singgih Santoso, Panduan Lengkap SPSS Versi 23, Jakarta, Gramedia, 2016
- [3] Widayat, Ardianik dan Sucipto, Program Kemitraan Masyarakat (PKM) Statistik Penelitian untuk Guru-guru di SMK Plis N U Sidoarjo, Surabaya, Universitas Dr Soetomo, 2018
- [4] Panjaitan dan Firmansyah, Pelatihan Pengolahan Data Statistik dengan Menggunakan SPSS, Prosiding Seminar Nasional Hasil Pengabdian, 2018
- [5] Setyorini dkk, Pelatihan Pengolahan Data Statistik dengan Menggunakan SPSS Bagi Mahasiswa Akuntansi untuk Meningkatkan Kualitas Karya



**FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UNIVERSITAS LAMBUNG MANGKURAT**

2020

Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, Universitas Lambung Mangkurat
Brigjen Haji Hasan Basri No. 29, Pangeran, Banjarmasin Utara
Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan 70123
Email prosidingpkmfebulm@gmail.com
Telp./Fax(0511) 3305116/3306654
Hp.+62-811-518-848

ISBN 978-602-53802-2-8

