

JURNAL PUBLIKA PENGABDIAN MASYARAKAT

Volume 01 No.01, Februari 2019

Pengembangan Usaha Mikro Diamond Glassycraft Kab Kuningan Provinsi Jawa Barat
Angga Sucitra Hendrayana, Imas Maesaroh, Maman Sudirman, Nana Setiana

Pengembangan E-Commerce dan Inovasi Produk Pisang Menjadi Stick Pisang Pekon Yogyakarta Kecamatan Gading Rejo Kabupaten Pringsewu
Betty Magdalena dan Viola De Yusa

Penelusuran Peminatan Jurusan Di Perguruan Tinggi Pada SMA Negeri 7 Medan
Dhita Andriani Rangkuti, Wirda Lilia, Rosmita Sari Siregar, Sufika Sari, Yovie Ernanda

Pelatihan Strategi Peningkatan Penjualan Produk dan Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana Pada BEFO
Efi Fitriani, Dani Ramdani, dan Bimbim Maghriby

Pelatihan Promosi Berbasis Media Sosial Pada UMKM Bawang Goreng Ria Juna
Raja Sarah Patricia dan Dessy Elliyana

Pelatihan Perempuan Desa Pada Kerajinan Crochet Di Hanura Kabupaten Pesawaran
Susanti dan Rieka Rahmadaniah

Program Pendampingan UKM Laudia Kacang Kota Cimahi
Yayan Firmansyah, Teguh Iman Basuki, Faiz Said Bachmid

Pelatihan Pengenalan Perangkat Keras Dan Perangkat Lunak Komputer Untuk Siswa-Siswi SDN 1 Desa Batu Tegi Kecamatan Air Nanningan
Zainal Ansori dan Yulmaini

Volume 1 Nomor 1, FEBRUARI 2019

Publika Pengabdian Masyarakat adalah sarana informasi Ilmu Pengetahuan & Teknologi yang berupa hasil pengabdian kepada masyarakat, studi pustaka maupun tulisan ilmiah. Frekuensi terbit dua kali setahun pada bulan Februari dan September.

Editor-in-Chief : Fitria, S.T, M.Kom

Managing Editor : Viola De Yusa,S.E, M.M

Associate Editors : Herlina, S.E, M.M

Rico Elhando Badri, S.E, ME

Reviewer : Dr. Edi Kurniadi, M.Pd (UNS)

Dr. Ir. Satria Jaya Priatna, MS. (Unsri)

Dr. Anuar Sanusi S.E, M.Si (IIB Darmajaya)

Suhendro Yusuf Irianto , Ph.D (IIB Darmajaya)

Staff : Anggawidia Wibaselppa, S.E,M.M

Alamat Redaksi/penerbit :

Lembaga Penelitian, Pengembangan Pembelajaran dan Pengabdian pada Masyarakat (LP4M)

Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya (IIB Darmajaya)

Jl. Z.A. Pagar Alam No. 93 A, Bandar Lampung - Indonesia

Telp. 0721-787214 ext: 126

Email : lp4mjurppm@darmajaya.ac.id

Website : <http://jurnal.darmajaya.ac.id>

Publika Pengabdian Masyarakat diterbitkan oleh Lembaga Penelitian Informatics & Business Institute Darmajaya. Hak atas naskah/tulisan tetap berada pada penulis, karenanya isi diluar tanggung jawab Penerbit dan Dewan Penyunting

PENGANTAR PENYUNTING

Atas berkat dan Rahmat Tuhan Yang Maha Kuasa, sehingga Jurnal Publika Pengabdian Masyarakat IIB Darmajaya Volume 01 Nomor 01 Februari 2019 ini menyajikan delapan judul artikel yang beragam dengan kajian yang berbeda. Pada edisi perdana ini terdapat delapan (8) Artikel yang terpilih untuk diterbitkan merupakan artikel hasil dari kegiatan pengabdian kepada Masyarakat.

Demikian ringkasan beberapa sintesis makalah yang ada pada Volume ini, masih ada lagi makalah-makalah yang belum kami sajikan pada edisi jurnal ini, untuk lebih lengkapnya para pembaca dapat mengeksplor atau mengembangkan dengan makalah yang lain. Harapan kami mudah-mudahan semua makalah yang disajikan dapat menambah pengetahuan dan pengalaman bagi para pembaca.

Terakhir kami ucapkan terimakasih kepada para penulis atas kontribusinya dalam Jurnal Publika Pengabdian Masyarakat pada Volume 1 Nomor 1 Februari 2019.

Selamat membaca,

Bandar Lampung, Februari 2019
Tim Penyunting

DAFTAR ISI

Judul Artikel	Halaman
Pengembangan Usaha Mikro Diamond Glassycraft Kab Kuningan Provinsi Jawa Barat <i>Angga Sucitra Hendrayana, Imas Maesaroh, Maman Sudirman, Nana Setiana</i>	1 – 7
Pengembangan E-Commerce dan Inovasi Produk Pisang Menjadi Stick Pisang Pekon Yogyakarta Kecamatan Gading Rejo Kabupaten Pringsewu <i>Betty Magdalena dan Viola De Yusa</i>	8 - 20
Penelusuran Peminatan Jurusan Di Perguruan Tinggi Pada SMA Negeri 7 Medan <i>Dhita Andriani Rangkuti, Wirda Lilia, Rosmita Sari Siregar, Sufika Sari, Yovie Ernanda</i>	21 - 26
Pelatihan Strategi Peningkatan Penjualan Produk dan Pembuatan Laporan Keuangan Sederhana Pada BEFO <i>Efi Fitriani, Dani Ramdani, dan Bimbim Maghriby</i>	27 - 32
Pelatihan Promosi Berbasis Media Sosial Pada UMKM Bawang Goreng Ria Juna <i>Raja Sharah Patricia dan Dessy Elliyana</i>	33 - 36
Pelatihan Perempuan Desa Pada Kerajinan Crochet Di Hanura Kabupaten Pesawaran <i>Susanti dan Rieka Rahmadaniah</i>	37 - 47
Program Pendampingan UKM Laudia Kacang Kota Cimahi <i>Yayan Firmansyah, Teguh Iman Basuki, Faiz Said Bachmid</i>	48 - 54
Pelatihan Pengenalan Perangkat Keras Dan Perangkat Lunak Komputer Untuk Siswa-Siswi SDN 1 Desa Batu Tegi Kecamatan Air Naningan <i>Zainal Ansori dan Yulmaini</i>	55 - 63

PENGEMBANGAN USAHA MIKRO DIAMOND GLASSYCRAFT KAB KUNINGAN – PROVINSI JAWA BARAT

Angga Sucitra Hendrayana¹, Imas Maesaroh², Maman Sudirman³, Nana Setiana⁴

*¹Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Terbuka
Jalan Raya Panyileukan No 1A Soekarno Hatta Bandung 40614
Telp (022) 7801791
e-mail : angga-sucitra@ecampus.ut.ac.id*

*²Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Terbuka
Jalan Raya Panyileukan No 1A Soekarno Hatta Bandung 40614
Telp (022) 7801791
e-mail : -*

*³Jurusan Pendidikan Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam FKIP Universitas Terbuka
Jalan Raya Panyileukan No 1A Soekarno Hatta Bandung 40614
Telp (022) 7801791
e-mail : -*

*⁴Jurusan Pendidikan Dasar FKIP Universitas Terbuka
Jalan Raya Panyileukan No 1A Soekarno Hatta Bandung 40614
Telp (022) 7801791
e-mail: -*

ABSTRACT

The handicraft business of "Diamond Glassycraft" glass waste is a business that has only been established since 2016 which is still very simple both in terms of production and business management. Products that have been produced from this home-based craft business are still limited to orders and offered Car Free Day events every Sunday, with the production process using simple equipment and simple product packaging. For the management system, the business is run traditionally and there is no definitive and adequate business financial record, everything is still done simply without clear accounting. A marketing system that has not been organized, and the designs of the products are not varied and only rely on orders. The purpose of this community service activity is to provide training on how to make a simple bookkeeping system so that this business can be better organized in terms of administration, make marketing strategies and make more varied product design.

Keywords: *Micro Business, handicraft business*

ABSTRAK

Usaha kerajinan tangan dari limbah kaca "Diamond Glassycraft" adalah usaha yang baru berdiri sejak tahun 2016 yang masih sangat sederhana baik dari segi produksi maupun pengelolaan usahanya. Produk yang sudah dihasilkan dari usaha kerajinan rumahan ini masih terbatas pada pesanan dan ditawarkan event Car Free Day setiap hari minggu, dengan proses

produksi dilakukan dengan menggunakan peralatan sederhana dan kemasan produk yang masih sederhana. Untuk sistem manajemennya, usaha dijalankan secara tradisional dan belum ada pencatatan keuangan usaha yang definitif dan memadai, semuanya masih dilakukan secara sederhana tanpa ada pembukuan yang jelas. Sistem pemasaran yang belum tertata, dan desain-desain produknya belum variatif dan hanya mengandalkan pesanan. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini antara lain memberikan pelatihan-pelatihan bagaimana membuat sistem pembukuan yang sederhana sehingga usaha ini dapat lebih tertata baik dari sisi administrasinya, membuat strategi pemasaran dan membuat desain – desain produk yang lebih variatif.

Kata Kunci : Usaha Mikro, usaha kerajinan

I. PENDAHULUAN

Badan Ekonomi Kreatif Indonesia melakukan pemetaan potensi ekonomi kreatif di daerah. Dari hasil pemetaan, terdapat enam belas subsektor ekonomi kreatif yang masih harus disosialisasikan. Keenam belas subsektor ekonomi kreatif itu adalah aplikasi dan pengembangan *game*, arsitektur dan desain interior, desain komunikasi visual, desain produk, fesyen, film, animasi video, fotografi, kriya (kerajinan tangan), kuliner, musik, penerbitan, periklanan, seni pertunjukan, seni rupa, televisi dan radio.

Kerajinan atau *craft* adalah kegiatan kreatif yang berkaitan dengan kreasi, produksi dan distribusi produk yang dibuat atau dihasilkan oleh tenaga pengrajin yang berawal dari desain awal sampai proses penyelesaian produknya. Antara lain meliputi barang kerajinan yang terbuat dari batu berharga, serat alam maupun buatan, kulit, rotan, bambu, kayu, logam (emas, perak, tembaga, perunggu dan besi), kaca, porselen, kain, marmmer, tanah liat, dan kapur. Produk kerajinan pada umumnya hanya diproduksi dalam jumlah yang relatif kecil (bukan produksi massal).

Sampah atau limbah kaca adalah bahan yang tidak mempunyai nilai atau tidak berharga untuk maksud biasa atau utama dalam pembikinan atau pemakaian barang rusak atau bercacat dalam pembikinan manufaktur atau materi berkelebihan. Sampah adalah suatu bahan yang terbuang atau dibuang dari sumber hasil aktivitas manusia maupun proses alam yang belum memiliki nilai ekonomis. Salah satu cara yang digunakan untuk menyulap limbah kaca adalah membuat kerajinan tangan yang menarik dan unik.

II. MASALAH

Usaha kerajinan tangan dari limbah kaca “Diamond Glassycraft” adalah usaha yang baru berdiri sejak tahun 2016 yang masih sangat sederhana baik dari segi produksi maupun pengelolaan usahanya. Produk yang sudah dihasilkan dari usaha kerajinan rumahan ini masih terbatas pada pesanan dan ditawarkan event Car Free Day setiap hari minggu, dengan proses produksi dilakukan dengan menggunakan peralatan sederhana dan kemasan produk yang masih sederhana. Untuk sistem manajemennya, usaha dijalankan secara tradisional dan belum ada pencatatan keuangan usaha yang lebih relevan.

III. METODE PELAKSANAAN

A. Metode Intervensi

Tabel 1 Metode Intervensi

No	Metode	Rencana Kegiatan	Partisipasi Mitra
1	Pelatihan dan Pembimbingan	a. Pelatihan Akuntansi Sederhana	Fasilitasi tempat dan peserta
		b. Strategi Pemasaran	Fasilitasi tempat dan peserta
		c. Membuat rintisan Pemasaran online	Membantu menyediakan bahan-bahan konten situs/website toko online
		d. Inovasi Desain Produk	Menyediakan Peralatan dan bahan yang dibutuhkan serta contoh produk yang akan dikembangkan
2	Coaching	a. Visit ke lokasi (monitoring) pada bulan ke 3 dan 6 selama 2 (dua) bulan	Fasilitasi tempat dan peserta
		b. Coaching by phone/messenger/e-mail (on demand)	

B. Prosedur Kerja

Prosedur kerja dalam kegiatan abdimas ini terdiri dari beberapa tahap sesuai dengan jadwal yang sudah direncanakan sebelumnya yaitu :

1. Memberikan pelatihan Akuntansi dan pengelolaan keuangan sederhana.
Melalui buku pencatatan laporan keuangan sederhana yang diberikan kepada mitra, mitra kan dilatih untuk membuat laporan keuangan sederhana. Akan dijelaskan bagaimana sistem pencatatannya dan pengenalan debit/kredit dalam pembukuan.
2. Strategi Pemasaran
Mitra akan dijelaskan mengenai strategi pemasaran dan langkah – langkah dalam memasarkan produk, sehingga mitra bisa membuat perencanaan pemasaran.
3. Pengembangan Pemasaran Online
Mitra akan dijelaskan apa yang dimaksud dengan pemasaran online, jenis dan cara membuat situs-situs online serta memanfaatkan media yang ada untuk memasarkan produk-produknya.
4. Inovasi Desain Produk

Untuk mengembangkan usaha agar lebih maju dan bisa bersaing dengan usaha sejenis lainnya maka diperlukan pengembangan usaha dengan menghasilkan produk-produk yang lain. Pada tahap ini akan diberikan contoh-contoh desain – desain produk produk yang akan dikembangkan sehingga bisa bersaing dengan produk lain yang sejenis.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 2 Jadwal Kegiatan Pengabdian

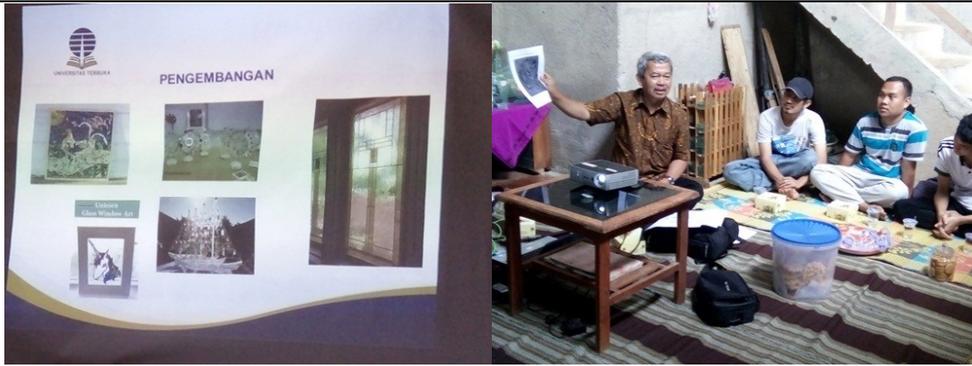
WAKTU	KEGIATAN	PETUGAS
Maret 2017	Penjajagan Ke Lokasi, mendengarkan keinginan warga	Tim
29 Agustus 2017	Melakukan Abdimas	Tim
24 Oktober 2017	Monitoring	Tim
18 November 2017	Evaluasi	Tim

Masing-masing dari anggota Tim memiliki kompetensi yang sesuai di bidangnya masing-masing. Sebagai ketua Tim, bertugas menyusun dan mengendalikan pelaksanaan abdimas dengan mitra binaan. Selain itu dengan pengalamannya dalam manajemen pemasaran, akan memberikan arahan mengenai pembuatan dan cara memasarkan produk secara online. Untuk anggota Tim, masing-masing anggota memiliki peran yang berbeda diantaranya adalah memberikan pelatihan akuntansi sederhana, Desain produk, dan kewirausahaan. Pelaksanaan tahap 1 dilaksanakan pada tanggal 29 Agustus 2017 dan Tahap 2 dilaksanakan pada tanggal 24 Oktober 2017 dengan bentuk pelaksanaan monitoring.

Kelompok rintisan wirausaha muda sebanyak 16 anggota masyarakat yang diketuai oleh Mutia Mutmainah, mahasiswa Administrasi Bisnis Universitas Terbuka yang berlokasi di Kampung Joglo Dusun Wage RT 18/05 Desa Kutaraja Kecamatan Maleber Kabupaten Kuningan.



Keuangan,



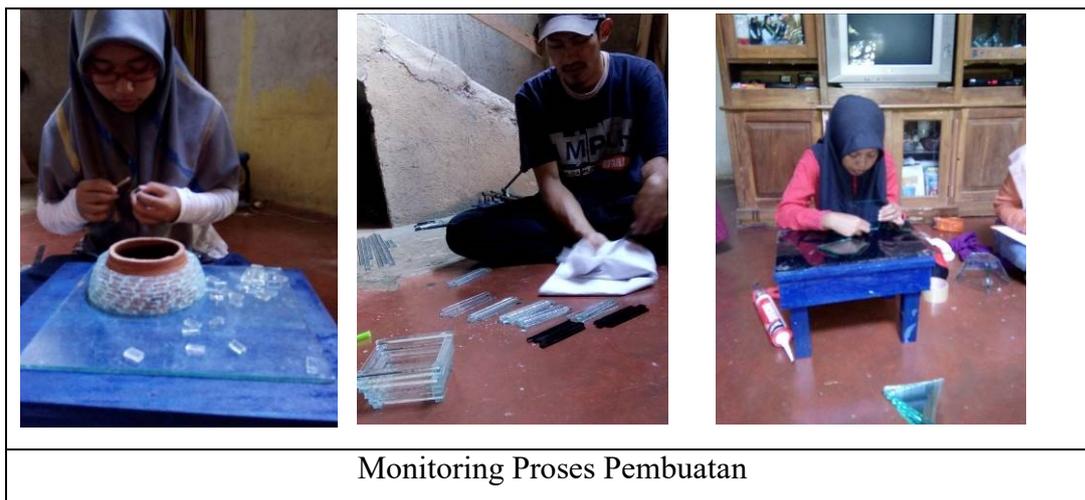
Pengembangan Desain Produk dan inovasi Produk



Hasil Produk yang di buat



Monitoring



Gambar 1 Hasil Kegiatan Selama Pengabdian Kepada Masyarakat

V. KESIMPULAN dan SARAN

Berdasarkan kegiatan Abdimas yang telah dilaksanakan Kepada Kelompok rintisan wirausaha muda sebanyak 16 anggota masyarakat yang diketuai oleh Mutia Mutmainah, mahasiswa Administrasi Bisnis Universitas Terbuka yang berlokasi di Kampung Joglo Dusun Wage RT 18/05 Desa Kutaraja Kecamatan Maleber Kabupaten Kuningan dapat disimpulkan bahwa kegiatan Abdimas telah berjalan sesuai jadwal yang telah ditetapkan. Kegiatan yang dilaksanakan meliputi pembinaan kewirausahaan, pemasaran produk memberikan pelatihan akuntansi sederhana dan manajemen keuangan, serta Desain produk memberikan manfaat terhadap mitra binaan. Secara keseluruhan kepuasan mitra terhadap kegiatan PKM berada dalam kategori baik dan sangat memuaskan dengan mean skor 3,4. Nilai mean skor tertinggi yaitu Kepuasan mitra terhadap sosialisasi program PKM dan Kepuasan mitra terhadap sikap dan perilaku dosen selama kegiatan PKM dengan nilai mean skor 3,8. Dengan adanya kegiatan pembinaan Kepada Kelompok rintisan wirausaha muda perlu dilakukan pembinaan pada aspek yang lainnya salah satunya membuat jaringan dengan Dinas Koperasi dan UKM pemerintah daerah setempat sehingga motivasi para wirausaha muda semakin tinggi untuk berwirausaha serta dapat mengembangkan usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Boone, Louis E. and David L. Kurtz, 2005, *Contemporary Marketing 2005*, Thomson South Western, Ohio, USA
- [2] Haryanti, Dewi Meisari dkk. 2016. *Berani Jadi Wirausaha Sosial? Membangun Solusi atas Permasalahan Sosial secara Mandiri dan Berkelanjutan*. DBS Foundation. Jakarta.
- [3] Endar Nirmala, 2015. *Modul Pemasaran Online*. Pusat Pengembangan Pemberdayaan Pendidik dan Tenaga Kependidikan Bisnis dan Pariwisata. 2015
- [4] <https://www.bps.go.id>
- [5] <http://www.kemenperin.go.id/artikel/12797/Menperin:-Industri-Kreatif-Tumbuh-7-Per-Tahun>
- [6] <http://bisnisukm.com/sulap-sampah-kaca-menjadi-bisnis-daur-ulang.html>

- [7] <http://fe.unpad.ac.id/id/arsip-fakultas-ekonomi-unpad/opini/2219-kewirausahaan-dan-ekonomi-kreatif>
- [8] <https://m.tempo.co/read/news/2016/03/15/090753840/dari-16-subsektor-ekonomi-kreatif-baru-3-yang-berkembang>
- [9] http://eprints.uny.ac.id/41312/Handout_Desain_Produk_Kerajinan.pdf

PENGEMBANGAN *E-COMMERCE* DAN INOVASI PRODUK PISANG MENJADI STICK PISANG PEKON YOGYAKARTA KECAMATAN GADING REJO KABUPATEN PRINGSEWU

Betty Magdalena¹, Viola De Yusa²

¹*Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Informatics & Business Institute Darmajaya
Jalan Z.A. Pagar Alam No. 93, Bandar Lampung - Indonesia 35142
Telp. (0721) 787214 Fax. (0721) 700261
e-mail : betty.magdalena1969@gmail.com*

²*Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Informatics & Business Institute Darmajaya
Jalan Z.A. Pagar Alam No. 93, Bandar Lampung - Indonesia 35142
Telp. (0721) 787214 Fax. (0721) 700261
e-mail : violadeyusa@darmajaya.ac.id*

ABSTRACT

Pekon Yogyakarta is into 3 hamlets and the majority of the population is mostly working as farmers. In addition, there are some UKM run by citizens such as SMEs Banana, UKM Geblek and UKM Bricks and tile. UKM Geblek and Bricks less suitable to be developed further, both in terms of product development, finance, and marketing. UKM Banana itself has not been developed maximally when this UKM is very potential to be developed further, because the lack of knowledge of the community about business development and product innovation in entrepreneurship where bananas can be processed into Stick, so the potential is not developed and tend to static. For that in the devotion activities in Pekon Yogyakarta, we try to help develop UKM Banana into Stick both in terms of product, finance, and marketing. In Pekon Yogyakarta itself does not yet have a village and e-commerce website so that the marketing of products from Pekon Yogyakarta is still done manually and it needs to hold training on computers and the internet for local residents in order to use and utilize technology to provide information and communication. So needed a website-based information system in order to support village government officials in providing information and e-commerce to promote the product to the wider community. Along with the development of technology and information, means of promotion is done through the internet. So that can be accessed where and whenever we are.

Keywords : *E-Commerce, UKM Stick Banana, Pekon Yogyakarta*

ABSTRAK

Pekon Yogyakarta terbagi menjadi 3 Dusun dan mayoritas penduduknya ialah sebagian besar bekerja sebagai petani. Selain itu, terdapat beberapa UKM yang dijalankan oleh warga diantaranya ialah UKM Pisang, UKM Geblek dan UKM Batu Bata dan Genteng. UKM Geblek dan Batu Bata kurang cocok untuk dapat dikembangkan lebih jauh, baik pengembangan dari segi produk, keuangan maupun pemasaran. UKM Pisang sendiri belum dikembangkan secara maksimal padahal UKM ini sangat berpotensi untuk dapat dikembangkan lebih lanjut, karena kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai pengembangan bisnis dan inovasi produk dalam berwirausaha dimana pisang bisa diolah menjadi Stick, sehingga potensi tersebut belum berkembang dan cenderung statis. Pada kegiatan pengabdian di Pekon Yogyakarta ini kami berusaha membantu mengembangkan UKM Pisang menjadi Stick baik dari segi produk, keuangan maupun pemasaran. Di Pekon Yogyakarta sendiri belum memiliki website desa dan e-commerce sehingga untuk pemasaran hasil produk masih dilakukan secara manual dan perlu diadakannya pelatihan tentang

komputer dan internet bagi warga setempat agar dapat menggunakan dan memanfaatkan teknologi untuk memberi informasi dan komunikasi. Sehingga dibutuhkan sistem informasi berbasis website agar dapat menunjang aparat pemerintahan desa dalam memberikan informasi dan e-commerce untuk mempromosikan hasil produk Pekon Yogyakarta kepada masyarakat luas. Seiring perkembangan teknologi dan informasi, sarana promosi dilakukan melalui internet. Sehingga dapat diakses dimana dan kapanpun kita berada.

Kata Kunci: E-Commerce, UKM Stick Pisang, Pekon Yogyakarta

I. PENDAHULUAN

Pekon Yogyakarta yang terletak dibawah pemerintahan Kecamatan Gading Rejo, Kabupaten Pringsewu merupakan desa swadaya, yaitu desa yang memiliki potensi tertentu tetapi belum dikelola dengan sebaik-baiknya. Potensi yang dimiliki oleh Pekon Yogyakarta adalah dari bidang pertanian dan bidang *home industry*, sehingga mayoritas penduduknya bermata pencaharian sebagai petani. Dari hasil survey yang telah dilakukan, potensi yang menonjol dan dapat diupayakan untuk dilakukan pengembangan adalah dari UKM (Usaha Kecil Menengah) pisang yang diolah menjadi stick pisang. Namun potensi desa yang ada tersebut masih belum dikembangkan dengan maksimal karena kurangnya pengetahuan masyarakat mengenai pengembangan dari segi produk, keuangan maupun pemasaran yang berbasis teknologi informasi dalam berwirausaha, sehingga potensi tersebut belum berkembang dan cenderung statis. Selain itu banyak masyarakat desa yang masih belum mengenal teknologi informasi terutama internet. Pada era globalisasi ini, sudah seharusnya masyarakat mengetahui pentingnya teknologi informasi karena dengan adanya kemajuan desa mengenai teknologi informasi dan komunikasi bisa membantu masyarakat dalam mengembangkan potensi desa yang ada sekaligus dapat memperlancar jalannya lembaga pemerintahan di dalam memberikan pelayanan dan informasi kepada masyarakat.

Pada saat ini Teknologi Informasi mengalami perkembangan yang sangat cepat, seiring dengan kebutuhan manusia yang juga terus bertambah. Teknologi memegang peranan yang sangat penting bagi kehidupan manusia. Saat ini, siapa yang tidak mengikuti perkembangan teknologi, maka dapat dipastikan akan menjadi orang terbelakang.

Di samping berkembangnya teknologi informasi mengalami perkembangan yang sangat cepat dengan kebutuhan manusia dalam bidang ekonomi. Ekonomi juga berperan dalam masyarakat, terutama dalam bidang sandang dan pangan dalam kehidupan manusia sehari-hari. Masyarakat bekerja keras untuk meningkatkan taraf hidup dengan melakukan kegiatan jual beli dalam kehidupan sehari-hari di dalam pasar, toko maupun kegiatan masyarakat yang berkaitan dengan ekonomi. Maka, dari itu dibuat sistematis susunan keuangan yang rapi dalam ekonomi yang diberi nama laporan keuangan.

Solusi yang diajukan untuk mengatasi masalah di Pekon Yogyakarta untuk informasi tentang desa yaitu dengan membangun *website* dan melakukan pemasaran melalui *e-commerce*. *Website* merupakan halaman informasi yang disediakan melalui jalur internet sehingga bisa diakses di seluruh dunia selama terkoneksi dengan jaringan internet. *Website* merupakan komponent atau kumpulan komponen yang terdiri dari teks, gambar, suara animasi sehingga lebih merupakan media informasi yang menarik untuk dikunjungi, yang mana nantinya banyak menu pada website untuk membantu masyarakat dan pemerintah pekan, seperti *e-commerce* pada UKM-UKM, layanan masyarakat yang sudah *online* tanpa melalui pekerjaan secara manual yang masih menggunakan naskah yang banyak serta pendataan yang terbilang rumit dan masih banyak lainnya.

Solusi yang diajukan untuk mengatasi masalah di Pekon Yogyakarta untuk produk yaitu dengan membuat inovasi terbaru dari bahan baku pisang menjadi sebuah produk yang memiliki nilai jual seperti pisang bisa dibuat menjadi cemilan yang enak berupa stick pisang dengan berbagai macam rasa ada balado, keju, coklat dan sebagainya.

Solusi yang diajukan untuk mengatasi masalah di Pekon Yogyakarta untuk pemasaran yaitu dengan membuat akun media social dan mendaftarkan di *e-commerce* secara online sehingga produk stick pisang mudah di kenal oleh masyarakat luas.

II. MASALAH

Identifikasi permasalahan-permasalahan yang dialami mitra adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana membangun perancangan Web Desa Yogyakarta?
2. Bagaimana mengenalkan dan menginformasikan Pekon Yogyakarta kepada masyarakat luas dengan adanya web desa?
3. Bagaimana langkah tepat dalam memberikan pengetahuan mengenai teknologi informasi sebagai wadah penting bagi pemerintahan desa dalam menyebarkan informasi dan melayani masyarakat?
4. Bagaimana mengembangkan potensi ekonomi desa yaitu UKM Pisang Stick agar meningkatkan mutu dan kualitas ekonomi masyarakat Pekon Yogyakarta?

III. METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra, maka langkah-langkah yang dilakukan dalam pengabdian adalah sebagai berikut:

A. Pembuatan Web Desa

Kegiatan ini adalah salah satu inti dari yang akan disampaikan pada pengabdian dan pelatihan kali ini. Dengan dibimbing langsung oleh pemateri yang berpengalaman dalam bidang pengetahuan akan komputerisasi dan internet. Dengan tetap di bawah koordinasi tim pelaksana pengabdian, *website* bisa dipakai untuk mencari informasi atau data desa. Kegiatan ini dilakukan di Pekon Yogyakarta Kecamatan Gading Rejo Kabupaten Pringsewu.

B. Tahap Meningkatkan Pengetahuan Mitra Terkait Dengan Proses Produksi

Pada tahap ini dilakukan beberapa sub kegiatan antara lain:

1. Melakukan evaluasi awal untuk mengetahui pengetahuan peserta tentang proses produksi yang higienis dan efisien, dan pentingnya *package*/pengemasan yang rapi dan menarik. Serta pentingnya *marketing mix* sebuah produk. Kegiatan ini dimulai dengan melakukan evaluasi awal, untuk mengetahui sejauh mana pengetahuan dan pemahaman peserta.
2. Pemberian materi manajemen produksi dan pengemasan (*package*) dengan cara ceramah dan diskusi. Ceramah umum yang dibagi menjadi dua bagian, yaitu penjelasan singkat mengenai manajemen produksi yang higienis dan efisien. Bagian kedua, adalah pemaparan singkat mengenai pentingnya *package* yang rapi dan menarik, disertai contoh-contoh produk yang sudah berhasil masuk swalayan dan telah menjadi oleh-oleh daerah asal. Dengan harapan produk yang dihasilkan mampu masuk pasar swalayan dan *minimarket*. Dan dapat menjadi ciri khas atau oleh-oleh khas dari pekon Yogyakarta Kecamatan Gading Rejo Kecamatan Pringsewu.

3. Pemberian peralatan pembuat stick pisang dan bahan baku berupa buah pisang. Sehingga proses produksi lebih higienis dan daya tahan produk lebih lama (Masa kadaluarsa lebih lama).

C. Pembuatan Media *E-Commerce Marketing Online*

Pembuatan media *marketing online* yang berisi deskripsi produk dan harga produk, dan untuk memaksimalkan penggunaannya maka dibutuhkan pelatihan yang memadai terkait dengan operasional penggunaan media sosial yang terhubung dengan Blog untuk masing-masing kelompok usaha stick pisang di Pekon Yogyakarta, Kecamatan Gading Rejo, Kabupaten Pringsewu.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan pengabdian dengan judul Pengembangan *E-Commerce* dan Inovasi Produk Pisang Menjadi Stick Pisang Pada Pekon Yogyakarta Kecamatan Gading Rejo Kabupaten Pringsewu, telah dilaksanakan selama tujuh bulan, terhitung sejak pertengahan Juni 2016. Pengabdian Pengembangan UKM di Pekon Yogyakarta, Kecamatan Gading Rejo Kabupaten Pringsewu ini hadir untuk mengembangkan usaha pembuatan Pisang menjadi camilan yang enak dan menyehatkan berupa stick pisang sekaligus bisa dijadikan kuliner khas dari Pekon Yogyakarta, Kecamatan Gading Rejo Kabupaten Pringsewu. Mitra yang diukutsertakan kali ini adalah pertama, Kelompok Usaha pisang dan Ibu-ibu PKK Pekon Yogyakarta, Gading Rejo, Pringsewu.

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra, maka solusi yang ditawarkan adalah penyuluhan proses produksi dan *workshop* pembuatan website desa, pembuatan camilan stick pisang, dan pelatihan pembuatan media online sebagai media pemasaran produk. Kegiatan ini diawali dengan koordinasi inten tim pengabdian (pada tanggal 17 Juni 2016) dan dilanjutkan dengan koordinasi dengan mitra dilapangan pada tanggal 18 Juni 2016 . Kemudian dilakukan persiapan-persiapan sebelum melalui tahapan dari kegiatan pengabdian ini. Sehingga pengabdian dapat terlaksana dengan baik dan hasil yang maksimal.

Adapun kegiatan bersama mitra yang sudah terlaksana pada dapat diuraikan sebagai berikut:

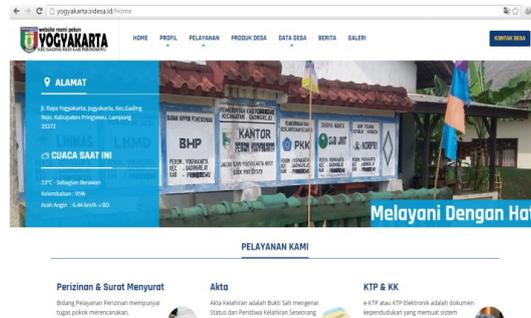
A. Tahap Pelatihan Pengenalan dan Pengisian Konten Website SIDesa

Selain pengajuan berkas diatas dalam pembuatan website SIDesa memerlukan beberapa pelatihan dalam mengisi konten didalam website. Pelatihan ini dilakukan selama 4 kali pertemuan yaitu pada 6 Agustus 2016, 13 Agustus 2016, 20 Agustus 2016, dan 27 Agustus 2016 di Balai Desa Pekon Tambahrejo yang dilaksanakan oleh pihak DJ Corp sebagai bentuk kerjasama dengan IBI Darmajaya dan kepedulian kepada dunia pendidikan serta masyarakat pedesaan dalam berbagi pengetahuan, skill di bidang Teknologi Informasi. Pelatihan yang dilaksanakan meliputi Pelatihan Website Desa.id dan *Web Apps* SIDesa, Pelatihan *Web Content*, Pembuatan Aplikasi *e-Commerce*, Pelatihan Jual Beli Online, Pelatihan Pemanfaatan TIK untuk proses Layanan Administrasi Desa, Pelatihan Pemanfaatan Teknologi Terbaru, dll.

Website untuk SIDesa Pekon Yogyakarta sudah dapat diakses di www.yogyakarta.sidesa.id namun beberapa kendala yang dihadapi dalam pembuatan domain web desa.id dalam SIDesa yaitu waktu yang lama dalam pemrosesan pengajuan pns.mail.go.id serta pengumpulan berkas yang memakan waktu \pm 1 minggu. Website sendiri dibuat dengan menggunakan bahasa pemrograman HTML 5 CSS 3 Javascript PHP

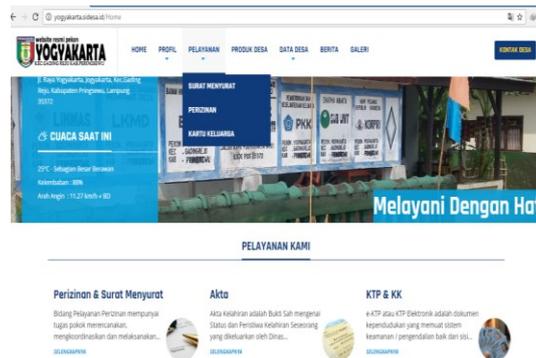
dan MySQL untuk database. Website desa.id mempunyai beberapa menu yang berfungsi untuk menginformasikan segala sesuatu atau data yang ada di Pekon Yogyakarta, diantaranya adalah :

1. Menu Home, merupakan tampilan awal atau antar muka website desa.id. Berikut merupakan tampilan halaman yang ada pada Website Desa.id :



Gambar 1 Halaman Utama Website Pekon Yogyakarta

2. Menu Profil Desa, merupakan menu yang berisi visi dan misi, sejarah, lembaga, staff dan perangkat desa Pekon Yogyakarta.



Gambar 2 Menu Profil Desa

3. Menu Pelayanan, merupakan menu yang berisi segala macam bentuk pelayanan kependudukan secara administratif kepada masyarakat Pekon Yogyakarta seperti perizinan, surat menyurat, pembuatan KTP dan pembuatan kartu keluarga (KK).



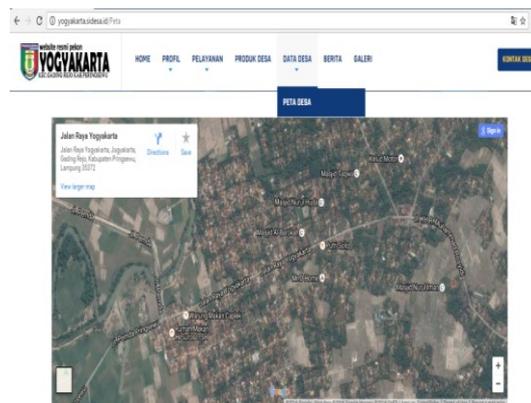
Gambar 3 Menu Pelayanan

4. Menu Produk Desa, merupakan menu yang berisi produk-produk yang terdapat dan dihasilkan oleh Pekon Yogyakarta, salah satunya seperti produk Pisang Stick Mba Lia. Melalui website desa.id ini diharapkan dapat membantu baik dalam segi pemasaran maupun pengenalan produk kepada masyarakat luas di luar Pekon Yogyakarta.



Gambar 4 Menu Produk Desa

5. Menu Data Desa, merupakan menu yang berisi peta Pekon Yogyakarta sebagai fasilitas untuk mengetahui keberadaan wilayah pekan Yogyakarta.



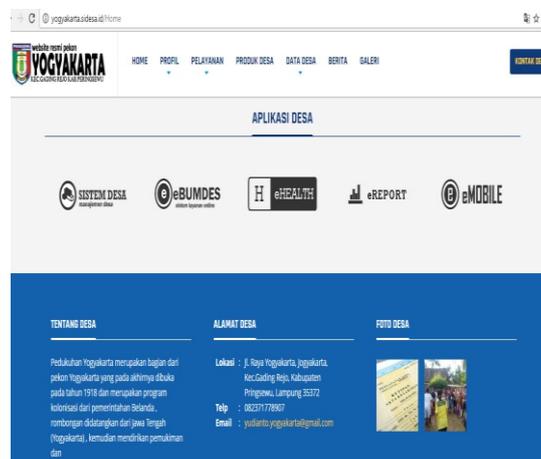
Gambar 5 Menu Peta Pekon Yogyakarta

6. Menu Berita, merupakan menu yang berisi berita-berita acara atau kegiatan yang dilakukan oleh Pekon Yogyakarta seperti perayaan HUT RI ke 71, pembangunan jalan dan lain-lain.
7. Menu Galeri, merupakan menu yang berisi foto-foto terkait dengan Pekon Yogyakarta.



Gambar 6 Menu Galeri

8. Web Apps SIDesa, berisi surat online, data penduduk asli setempat, demography, perencanaan pembangunan (RPJMDes) dan rencana anggaran desa (APBDes).



Gambar 7 Web Apps SIDesa

B. Tahap Meningkatkan Pengetahuan Mitra Terkait Dengan Proses Produksi

Dalam program pengembangan bisnis produk UKM Pisang Stick, kami harus mengetahui terlebih dahulu seperti apa dan bagaimana proses produksi pisang stick. Berikut ini merupakan langkah-langkah dalam proses produksi pisang stick :

1. Persiapan Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan untuk pembuatan pisang stick yaitu pisang kepok yang berkualitas baik dan pisang yang sudah tua agar mendapatkan hasil produksi pisang stick yang baik dan berkualitas.

2. Pengupasan

Sebelum pisang di produksi menjadi pisang stick, terlebih dahulu pisang di pisahkan dengan kulitnya atau yang sering disebut proses pengupasan. Proses pengupasan dilakukan dengan menggunakan pisau dengan cara membelah kulit pisang secara perlahan lalu lepaskan dan pisahkan kulit pisang dengan daging buah pisang tersebut.



Gambar 8 Proses Pengupasan Pisang

3. Perendaman

Setelah pisang di kupas selanjutnya proses perendaman. Proses perendaman ini bertujuan untuk menghilangkan getah yang ada pada pisang yang dapat mengakibatkan pisang berubah warna menjadi agak kehitaman. Proses perendaman membutuhkan waktu sekitar 15 menit.

4. Penyerutan pisang

Tahap ini merupakan inti dari proses produksi pisang stick, karena pada tahap inilah perubahan wujud pisang berubah menjadi bentuk stick. Proses penyerutan dilakukan dengan alat yang khusus namun sederhana dan proses penyerutan pisang dilakukan dengan cara menggosok-gosokan pisang yang telah dikupas ke alat penyerut tersebut sehingga pisang berubah menjadi stick. Proses ini dilakukan sampai pisang habis dan helaian stick siap di goreng.



Gambar 9 Proses Perendaman Dan Penyerutan Pisang Stick

5. Penggorengan

Proses penggorengan di mulai dari memanaskan minyak terlebih dahulu, lalu setelah minyak panas kemudian pisang stick yang telah selesai diserut di masukan kedalam wajan yang berisi minyak panas sambil di aduk-aduk hingga merata sampai pisang stick berubah warna menjadi kekuningan yang menandakan bahwa pisang stick sudah matang kemudian diangkat lalu di tiriskan.

6. Pencampuran Rasa

Setelah stick pisang di tiriskan lalu di beri berbagai macam varian rasa seperti rasa balado, jagung bakar, keju manis, barbbeque, dan coklat. proses pencampuran rasa masih sangat sederhana hanya dengan menggunakan toples, kemudian stick di

masukan ke dalam toples bersamaan dengan varian rasa yang akan di campurkan lalu kemudian di aduk hingga merata.



Gambar 10 Proses Pencampuran Rasa Balado

7. Proses Pengemasan

Proses pengemasan dilakukan setelah pisang stick di campurkan dengan varian rasa. Sebelum pisang stick dikemas terlebih dahulu mempersiapkan kemasan yaitu berupa plastik transparan yang sebelumnya telah di tempelkan logo kemasan. Selanjutnya pisang stick dimasukan ke dalam plastik dengan menggunakan sendok atau centong secara perlahan hingga memenuhi plastik kemasan. Kemudian setelah itu plastik di rekatkan dengan cara di bakar dengan lilin lalu di rekatkan ujung-ujung plastiknya.



Gambar 11 Proses Pengemasan Pisang Stick

8. Inovasi Produk

Pada aspek produk yang kami ciptakan adalah produk dengan berbagai varian rasa dan brand pada kemasan.

a. Warna

Perubahan warna pada Pisang Stick dihasilkan dari proses percampuran aneka rasa dengan Pisang Stick. Ada beberapa macam warna yang dihasilkan dari pencampuran rasa seperti warna orange terang untuk rasa balado, warna kuning untuk ayam bakar, warna coklat untuk rasa coklat, warna kuning kemerahan warna jagung bakar dan warna kuning kecoklatan untuk rasa original.

b. Rasa

Produk Pisang Stick memiliki beberapa varian rasa seperti rasa original, rasa balado, rasa barbeque, rasa jagung manis, rasa ayam bakar dan rasa coklat. Proses percampuran rasa masih sangat sederhana yaitu hanya dengan

menggunakan sebuah toples, lalu Pisang Stick dimasukan bersamaan dengan rasa yang akan dicampurkan kemudian di kocok hingga merata.

c. Kemasan

Ada beberapa macam kemasan yang tersedia mulai dari kemasan kecil, kemasan sedang, hingga kemasan yang besar. Dengan adanya berbagai macam ukuran kemasan konsumen akan memiliki banyak pilihan untuk membeli dan terjangkau untuk semua kalangan. Juga diharapkan dapat meningkatkan ketertarikan dan daya beli konsumen.



Gambar 12 Kemasan Produk Yang Telah Memiliki *Brand*

d. *Brand*

Agar produk Pisang Stick terlihat lebih menarik dan dikenal oleh konsumen serta dapat menarik minat konsumen maka kami memberikan brand dagang untuk produk Pisang Stick tersebut.



Gambar 13 *Brand* Produk Pisang Stick

C. Pelatihan Pemasaran *E-Commerce*

1. *Price* (harga)

Untuk produk Pisang Stick dengan ukuran/bungkus kecil di jual dengan harga Rp.500/bungkus, sedangkan untuk ukuran/bungkus sedang di jual dengan harga Rp.1000/bungkus, dan untuk ukuran besar di jual dengan harga Rp.10.000/ bungkus.

2. *Place* (Tempat)

Untuk jaringan pemasaran yang lebih luas memasarkan produk Pisang Stick di luar Kecamatan Gading Rejo dan Kabupaten Pringsewu dengan menggunakan media *internet*, karena lebih cepat dan mudah dengan biaya yang murah. Dengan tujuan masyarakat di luar daerah Pringsewu dapat mengetahui dan mengenal lebih produk Pisang Stick "Mba Lia".

3. *Promotion* (promosi)

Kami melakukan promosi dengan mengadakan penjualan melalui warung-warung di Pekon Yogyakarta dan secara *online*. Dengan memanfaatkan teknologi informasi dan fasilitas internet yang ada media pemasaran melalui *e-commerce freewebstore*

dan media sosial *facebook* dan *instagram*. Media pemasaran secara *online* ini sangat efektif, karena di zaman teknologi sebagian besar masyarakat sudah mengerti bagaimana memanfaatkan teknologi internet. Untuk *e-commerce freewebstore* dapat di akses di <https://pisangstick.fwscart.com>.



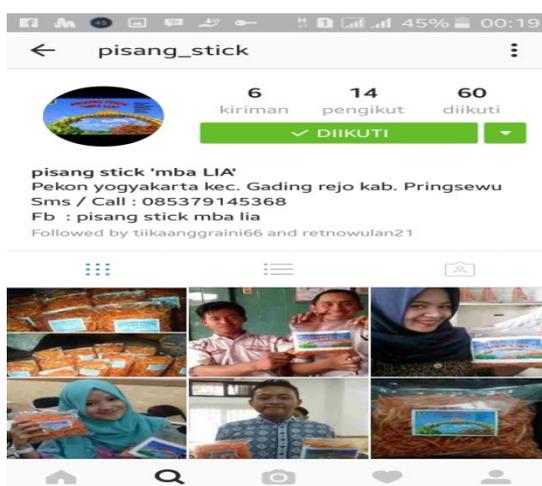
Gambar 14 E-Commerce Freewebstore

Media jejaring sosial Facebook juga merupakan salah satu media pemasaran produk yang cukup efektif untuk di gunakan karena di zaman modern ini semua orang pasti memiliki akun *facebook* dan setiap saat selalu menggunakannya, oleh karena itu memasarkan produk melalui *facebook* akan lebih efektif dan efisien dan jangkauannya pun sangat luas hingga ke mancanegara. Untuk melihat akun *facebook* Pisang Stick “Mba Lia” dapat mengunjungi alamat facebook.com/pisang_stick_mba_lia.



Gambar 15 Media Sosial Facebook

Media sosial *instagram* kegunaannya hampir sama dengan *facebook* yaitu untuk memasarkan sebuah produk. Jika ingin melihat profil dari UKM Pisang Stick “Mba Lia” melalui *instagram* yaitu dengan cara masuk ke akun *instagram* terlebih dahulu setelah itu pilih *icon search* kemudian ketik nama UKM Pisang stick “Mba Lia”. Apabila ingin melakukan pemesanan dapat menghubungi nomor telepon yang ada di dalam akun *instagram* tersebut.



Gambar 16 Media Sosial *Instagram*

V. KESIMPULAN dan SARAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian Pengembangan Kelompok Usaha Stick Pisang di Pekon Yogyakarta Kecamatan Gading Rejo Kabupaten Pringsewu, yang dilaksanakan di kantor kepala desa Pekon Yogyakarta Kecamatan Gading Rejo Kabupaten Pringsewu, dapat disimpulkan:

1. Perancangan *website* dapat membantu desa dalam menginformasikan Pekon Yogyakarta kepada masyarakat luas.
2. Pembuatan rancangan sistem ini juga dapat membantu kinerja bagian administrasi dalam memberikan pelayanan administrasi umum desa.
3. Pembuatan *e-commerce freewebstore* dapat memudahkan dalam promosi dan pemasaran hasil produk yang dimiliki oleh Pekon Yogyakarta khususnya produk UKM Pisang Stick.
4. Dalam bidang kewirausahaan dengan mengembangkan potensi desa yang ada, yaitu pengembangan bisnis produk UKM Pisang Stick dapat membantu pemilik UKM tersebut yaitu Ibu Lia dalam mengembangkan usahanya ke arah yang lebih baik.
5. Pengembangan bisnis produk UKM Pisang Stick seperti inovasi rasa, pemberian brand dan kemasan yang kreatif dan menarik serta pemasaran produk melalui media sosial dapat membantu masyarakat mengenal produk tersebut dan menjadikan identitas Pisang Stick sebagai produk ciri khas Pekon Yogyakarta sekaligus pula membantu dalam meningkatkan nilai jual.

Kegiatan pengabdian ini sangat dibutuhkan bagi peningkatan kemampuan mitra dalam mengembangkan usaha stick pisang, sehingga dapat meningkatkan pendapatan mitra.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Kotler, Philip. dan Armstrong., 2004, *Dasar-Dasar Pemasaran*, Edisi Kesembilan., PT. Indeks, Jakarta.
- [2] Hidayat, Taufik., 2008, *Panduan Membuat Toko Online Dengan OSCommerce*, Mediakita, Jakarta.
- [3] Munawar, Kholil., 2009, *E-commerce*, <http://staff.uns.ac.id>.
- [4] *Buku Pedoman Penulisan Laporan Praktek Kerja Pengabdian Kepada Masyarakat (PKPM)*, 2016, IBI Darmajaya, Bandar Lampung.
- [5] *Data Monografi Pekon Yogyakarta*, Kecamatan Gading Rejo, Kabupaten Pringsewu.
- [6] Yusa,De Viola dan Betty Magdalena., 2015, *Pemanfaatan dan Pengembangan Desa Berbasis Web dan Pengembangan Bisnis Budi daya Jamur Tiram Menjadi Bakso Jamur di Pekon Tambah Rejo Kec Gading Rejo Kab Pringsewu*, Jurnal Teknologi Informasi dan Bisnis Pengabdian Masyarakat Darmajaya. Vol 01 No 02, Agustus 2015.
- [7] Yusa, De, Viola dan Ana Risqa JL., 2017, *Inovasi Pengolahan Limbah Tahu Guna Meningkatkan Pendapatan Masyarakat Kampung Sido Binangun Kecamatan Way Seputih Kabupaten Lampung Tengah*. Prosiding Seminar Nasional Darmajaya.
- [8] Yusa, De, Viola dan Ana Risqa JL., 2018, *Pelatihan Pemanfaatan Media Online Sebagai Sarana Pengembangan Usaha Bagi Komunitas Kuliner Sehati*, Jurnal Dharma Bhakti Ekuitas. Vol 02 No 02, Maret 2018.

PENELUSURAN PEMINATAN JURUSAN DI PERGURUAN TINGGI PADA SMA NEGERI 7 MEDAN

Dhita Adriani Rangkuti¹, Rosmita Sari Siregar², Sufika Sary³, Wirda Lilia⁴, Yovie Ernanda⁵

¹Fakultas Ekonomi, Universitas Prima Indonesia Medan
Jalan Sekip Simpang Sei-Sikambing No 1 Medan, Sumara Utara-2011
Telp 061-4578870, 061-4578890
e-mail : dhitaadriani22@gmail.com

²Fakultas Ekonomi, Universitas Prima Indonesia
Jalan Sekip Simpang Sei-Sikambing No. 1 Medan, Sumatra Utara-20111
Telp (061)-4578870
e-mail : rosmitasarisiregar@gmail.com

³Fakultas Ekonomi, Universitas Prima Indonesia
Jalan Sekip Simpang Sei-Sikambing No. 1 Medan, Sumatra Utara-20111
Telp (061)-4578870
e-mail : sufikasary6@gmail.com

⁴Fakultas Ekonomi, Universitas Prima Indonesia
Jalan Sekip Simpang Sei-Sikambing No. 1 Medan, Sumatra Utara-20111
Telp (061)-4578870
e-mail : liliawirda@ymail.com

⁵Fakultas Ekonomi, Universitas Prima Indonesia
Jalan Sekip Simpang Sei-Sikambing No. 1 Medan, Sumatra Utara-20111
Telp (061)-4578870
e-mail : yoviernanda@yahoo.com

ABSTRACT

At present there are many students who are less interested in continuing to a higher level while these students have high achievements. According to the Minister of Education (2011), "The number of children aged 19-23 years who continue to PT (college) is only 23%, the remaining 77% do not have the opportunity to enter college, they always consider the factors behind them". For example, such as learning achievement factors and motivational factors as well as interest in learning within the students themselves. This is because the students themselves assume that continuing their studies to a higher level does not guarantee a better future. There is also a high interest to continue to a higher level, but these students have less achievements, the cause of students in learning is very lacking. To achieve the above purpose, UNPRI FE lecturers held a mentoring program and traced the learning interest of class XII students regarding the importance of continuing their education to higher education. The results of the socialization found that 80% of the total class XII students of SMAN 7 Medan had a high interest in continuing their education to higher education. The interest is also equipped with sufficient knowledge about what majors to pursue in college

Keywords : *Majors, Students of Senior High School, University*

ABSTRAK

Pada saat ini banyak ditemukan adanya siswa yang kurang berminat melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi sedangkan siswa tersebut memiliki prestasi yang tinggi. Menurut Menteri Pendidikan (2011), "Jumlah anak berusia 19-23 tahun yang melanjutkan ke PT (perguruan tinggi) Cuma 23%, sisanya 77% belum punya kesempatan untuk masuk ke perguruan tinggi mereka selalu mempertimbangkan faktor-faktor yang berada dibelakang mereka". Misalnya seperti faktor prestasi belajar dan faktor motivasi serta minat belajar dalam diri siswa itu sendiri. Hal tersebut di karenakan siswa itu sendiri beranggapan bahwa melanjutkan studi ke jenjang yang lebih tinggi tidak menjamin masa depannya lebih baik. Ada juga yang minatnya tinggi untuk melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi, tetapi siswa tersebut memiliki prestasi yang kurang, penyebabnya minat siswa dalam belajar sangat kurang. Untuk mencapai maksud di atas, dosen Fakultas Ekonomi Universitas Prima Indonesi (UNPRI) mengadakan program pendampingan dan penelusuran minat belajar siswa kelas XII mengenai pentingnya melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi. Hasil sosialisasi didapati bahwa 80% dari total keseluruhan siswa kelas XII SMAN 7 medan memiliki minat yang tinggi untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi. Minat tersebut juga dibekali dengan pengetahuan yang cukup mengenai jurusan apa yang akan ditekuni pada bangku perguruan tinggi.

Kata Kunci : *Jurusan, Siswa SMA, Universitas*

I. PENDAHULUAN

Perguruan tinggi adalah suatu lembaga pendidikan yang menyelenggarakan pendidikan dan berbagai macam keahlian, misalnya: bidang pendidikan, ekonomi, hukum, psikologi, teknik, kesehatan dan lainlain sesuai dengan Undang-Undang No 20 tahun 2003 menetapkan perguruan tinggi berupa akademik, politeknik, sekolah tinggi, institut atau universitas yang ditetapkan oleh pemerintah. Menjejangkan karir di perguruan tinggi akan mematangkan siswa baik didalam memperoleh ilmu, berperilaku dan cara berfikir. Cara berfikir yang rasional syarat akan pengujian ilmiah, serta mampu dipertanggung jawabkan kebenarannya, merupakan ciri khas yang dimiliki oleh mahasiswa. Mahasiswa selalu menggunakan fikirannya secara rasional jika memecahkan suatu masalah. Pada saat ini tidak hanya siswa saja yang giat mencari perguruan tinggi untuk melanjutkan studinya, tetapi banyak perguruan tinggi memperbaiki citranya, baik dari insfratruktur maupun organisasinya guna untuk memikat siswa agar tertarik untuk melanjutkan studinya. Melanjutkan ke perguruan tinggi diawali dari adanya rasa ketertarikan dan kebutuhan untuk mengembangkan ilmu pengetahuan. Adanya minat dalam diri individu akan mendorong seseorang untuk melakukan suatu tindakan dan partisipasi didalamnya. Begitu juga dengan minat siswa melanjutkan studi ke perguruan tinggi akan mendorong mereka untuk berusaha memasuki perguruan tinggi karena mereka ingin mengembangkan ilmu dan pengetahuan.

Pada saat ini banyak ditemukan adanya siswa yang kurang berminat melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi sedangkan siswa tersebut memiliki prestasi yang tinggi. Menurut Menteri Pendidikan (2011),"Jumlah anak berusia. "Jumlah anak berusia 19-23 tahun yang melanjutkan ke PT (perguruan tinggi) Cuma 23%, sisanya 77% belum

punya kesempatan untuk masuk ke perguruan tinggi mereka selalu mempertimbangkan faktor-faktor yang berada dibelakang mereka”. Misalnya seperti faktor prestasi belajar dan faktor motivasi serta minat belajar dalam diri siswa itu sendiri. Hal tersebut di karenakan siswa itu sendiri beranggapan bahwa melanjutkan studi ke jenjang yang lebih tinggi tidak menjamin masa depannya lebih baik. Ada juga yang minatnya tinggi untuk melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi, tetapi siswa tersebut memiliki prestasi yang kurang, penyebabnya siswa dalam belajarnya sangat kurang.

Namun tingkat pengetahuan tentang pentingnya melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi masih sangat rendah. Kampus Universitas Prima Indonesia (UNPRI) Fakultas Ekonomi sebagai salah satu institusi pendidikan khususnya jurusan fakultas ekonomi memiliki tanggung jawab untuk memberikan pentingnya melanjutkan pendidikan ke Perguruan tinggi agar dapat memiliki daya saing yang tinggi khususnya pada masa era globalisasi dan ekonomi yang sangat meningkat. Untuk mencapai maksud di atas, dosen FE UNPRI mengadakan program pendampingan dan penelusuran minat belajar siswa kelas III mengenai pentingnya melanjutkan pendidikan ke Jenjang perguruan tinggi.

Tujuan program pendampingan dan penelusuran minat belajar siswa kelas III mengenai pentingnya melanjutkan pendidikan ke Jenjang perguruan tinggi ini adalah agar siswa kelas III termotivasi untuk melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi.

II. MASALAH

Program pendampingan dan penelusuran minat belajar siswa kelas III mengenai pentingnya melanjutkan pendidikan ke Jenjang perguruan tinggi karena minimnya pembinaan baik formal ataupun non formal, bimbingan, pelayanan informasi, serta monitoring terhadap penelusuran minat terhadap minat belajar di kalangan siswa kelas III. Hal ini menimbulkan beberapa pemikiran permasalahan antara lain:

1. Masukan apa yang dapat diterima oleh siswa kelas III dalam penelusuran minat belajar untuk melanjutkan ke jenjang perguruan tinggi dewasa ini?
2. Metode penyampaian informasi yang bagaimana yang akan digunakan agar siswa kelas III dapat dengan mudah memahami?
3. Bentuk program dan pendampingan yang bagaimana akan diberikan/disampaikan kepada siswa kelas III sehingga diharapkan mereka dapat mengerti tentang pentingnya melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi ?

III. METODE PELAKSANAAN

A. Metode dan Materi Kegiatan

Dalam program pendampingan dan penelusuran minat belajar siswa kelas III mengenai pentingnya melanjutkan pendidikan ke Jenjang perguruan ini, digunakan beberapa metode, antara lain :

1. Metode ceramah, yaitu digunakan untuk memaparkan materi yang telah disusun oleh Tim Pelaksana.
2. Metode Tanya Jawab, yaitu digunakan untuk merespon sejauh mana tingkat pemahaman peserta sosialisasi terhadap yang telah disampaikan oleh Tim Pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Prima Indonesia.
3. Metode diskusi, yaitu pemateri dan peserta melakukan dialog yang membahas masalah seputar pentingnya melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi.
4. Metode Simulasi dan Praktek, yaitu digunakan untuk memperlihatkan pentingnya melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi.

B. Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada siswa kelas XII SMA Negeri 7 Medan dimaksudkan untuk memberikan sosialisasi pendampingan dan penelusuran minat belajar siswa kelas XII ke Jenjang Perguruan Tinggi. Tahapan kegiatan yang dijalankan meliputi persiapan, pelaksanaan, monitoring dan evaluasi, pembuatan laporan, dan penyerahan laporan akhir. Penyuluhan ini dilakukan dengan target utama adalah siswa kelas XII SMA Negeri 7 Medan. Oleh karena itu untuk memecahkan permasalahan di atas, maka dilakukan hal-hal sebagai berikut :

1. Melakukan pertemuan dengan Kepala Sekolah SMA Negeri 7 Medan untuk meminta izin melakukan pengabdian masyarakat mengenai pendampingan dan penelusuran minat belajar siswa kelas XII ke Jenjang Perguruan Tinggi.
2. Melakukan koordinator teknis lapangan kepada Guru bidang Kesiswaaan Khusus kelas XII
3. Setiap siswa Kelas III SMA Negeri 7 Medan diharapkan sebagai peserta kegiatan.
4. Penyuluhan dilaksanakan di aula SMA Negeri 7 Medab dan diikuti oleh peserta rata-rata 30 sampai dengan 40 orang yang merupakan perwakilan dari siswa kelas II SMA Negeri 7 Medan.
5. Materi pengabdian masyarakat disusun oleh Tim Pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Negeri Medan (UNPRI) yang terdiri dari staf pengajarFakultas Ekonomi Universiats Prima Indonesia.
6. Materi penyuluhan disusun dalam bentuk makalah dan diperbanyak sesuai dengan jumlah peserta pengabdian.
7. Selain materi dalam bentuk makalah, untuk keperluan peragaan, demonstrasi dan praktik, Tim pelaksana juga menyediakan alat-alat dan bahan-bahan listrik yang diperlukan untuk kegiatan penyuluhan tersebut.

Di akhir kegiatan ini dilakukan evaluasi dan diberikan angket untuk mengetahui tentang tanggapan dari setiap peserta terhadap pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh Tim Pelaksana Pengabdian dari Universitas Prima Indonesia.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari hasil kegiatan yang dilakukan, dapatlah deskripsi hasil angket sebagai berikut :

1. 80% dari total keseluruhan siswa kelas XII SMAN 7 medan memiliki minat yang tinggi untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi
2. 10 % dari total keseluruhan siswa kelas XII SMAN 7 medan masih merasa ragu-ragu untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang perguruan tinggi dikarenakan dua faktor, yakni : masih belum tahu minat jurusan kuliah yang akan dipilih, belum yakin ingin mencoba perguruan tinggi negeri atau swasta.
3. 10% dari total keseluruhan siswa kelas XII SMAN 7 medan memilih untuk tidak melanjutkan ke jenjang pendidikan perguruan tinggi yang disebabkan beberapafaktor, yakni : tidak memiliki cukup dana untuk melanjutkan kuliah, ingin bekerja setelah lulus SMA, tidak memiliki minat untuk belajar ke jenjang perguruan tinggi.



Gambar 1 Kunjungan Tim Pengabdian ke Sekolah

V. KESIMPULAN dan SARAN

Dari hasil kegiatan yang dilakukan, dapatlah deskripsi hasil angket sebagai berikut : Program peminatan jurusan untuk melanjutkan ke perguruan tinggi sangatlah penting untuk memotivasi siswa kelas XII SMA Negeri 7 Medan dan membantu siswa untuk menentukan jurusan yang akan diminati di perguruan tinggi.

Saran yang dapat diajukan untuk mitra selama pengabdian adalah sebagai berikut:

1. Dukungan moril dan materil sangatlah penting dari pihak keluarga terutama orang tua murid, sekolah bahkan teman teman sekitar
2. Sediakan waktu untuk bekerja secara mandiri terlebih dahulu bagi siswa yang belum ingin melanjutkan ke jenjang perguruan tinggi
3. Mantapkan finansial dan mulai menabung
4. Tanamkan jiwa rasa percaya diri dan peduli bahwa pendidikan tinggi itu penting, bermanfaat dan diperlukan di masa yang akan datang.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Drs Salmeto 2010 Belajar dan Faktor- Faktor Yang Mempengaruhinya, Rineka Cipta
- [2] Sudirman A.M 2007 Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar, Rajaawali Pers
- [3] <https://google.com/minatbelajarsiswa>
- [4] <https://wikipedia>

PELATIHAN STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN PRODUK DAN PEMBUATAN LAPORAN KEUANGAN SEDERHANA PADA BEFO

Efi Fitriani¹, Dani Ramdani², Bimbim Maghriby³

¹Fakultas Ekonomi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi EKUITAS
Jalan. P.H.H Mustofa No 31 Bandung, 40134
Telp. (022) 70778332
e-mail : efi_rani@yahoo.co.id

²Fakultas Ekonomi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi EKUITAS
Jalan. P.H.H Mustofa No 31 Bandung, 40134
Telp. (022) 70778332
e-mail : alfarisy_dani@yahoo.com

³Fakultas Ekonomi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi EKUITAS
Jalan. P.H.H Mustofa No 31 Bandung, 40134
Telp. (022) 70778332
e-mail : bimbim_maghriby@yahoo.com

ABSTRACT

The community service program aims to provide training on methods for increasing product sales, making halal certification from MUI and making simple financial financial statements on Befo. The specific target to be achieved is to be able to increase sales of Befo products, and make financial reports simply. The method used is to provide training in a strategy method for increasing product sales and training in terms of simple financial reporting. With the training that will be provided by the implementation team, the Befo business is expected to be more developed with the increase in product sales and simple financial reports. The results of this service are the implementation of training strategies to increase sales of simple financial reporting products on Befo. Then the other results achieved were an increase in business circulation in product sales and a simple financial report on Befo.

Keywords: *Training Methods for Increasing Product Sales Strategies, Training on Making Financial Statements Simply*

ABSTRAK

Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan tentang metode strategi peningkatan penjualan produk, pembuatan sertifikasi halal dari MUI dan pembuatan laporan keuangan sederhana pada Befo. Target khusus yang ingin dicapai adalah dapat meningkatkan penjualan produk Befo, dan membuat laporan keuangan secara sederhana. Metode yang digunakan adalah dengan memberikan pelatihan metode strategi peningkatan penjualan produk dan pelatihan dalam hal pembuatan laporan keuangan secara sederhana. Dengan adanya pelatihan yang akan diberikan oleh tim pelaksana, usaha Befo diharapkan akan lebih berkembang dengan terjadinya peningkatan penjualan produk dan adanya laporan keuangan secara sederhana. Hasil yang dicapai dari pengabdian ini adalah terlaksananya pelatihan strategi peningkatan penjualan produk pembuatan laporan keuangan sederhana pada Befo. Kemudian hasil lain yang dicapai adalah terjadinya peningkatan peredaran usaha pada penjualan produk dan adanya laporan keuangan yang sederhana pada Befo.

Kata Kunci : *Pelatihan Metode Strategi Peningkatan Penjualan Produk, Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan Secara Sederhana*

I. PENDAHULUAN

Befo adalah usaha kue yang terletak di Jl. Sekelimus IV No.5.Bandung. Usaha Befo dimulai pada bulan januari 2016 yaitu berbentuk cafe yang menjual kue juga makanan lainnya. Kemudian sejak april 2017 Befo hanya melayani konsumen dalam bentuk pemasaran secara online. Befo memproduksi pie susu yang dikemas dengan berbagai varian rasa, seperti keju, coklat, strawberry dan brownies. Befo mempunyai kelebihan dibandingkan dengan pie susu lainnya, dengan varian rasanya dan ukuran yang besar

Sekarang ini Befo hanya melayani konsumen melalui pemesanan secara online. Biasanya setiap bulan terdapat 10 unit pesanan oleh konsumen. Pada saat menjelang lebaran penjualan mencapai 100 unit. Sehingga pemilik merasa kesulitan melayani pemesanan yang begitu banyak Kemudian setelah lebaran penjualan menurun kembali yaitu 10 unit per bulan. Dan sekarang ini pemesanan dari konsumen hanya 5 unit perbulan. Penurunan penjualan tentunya menjadi masalah bagi si pemilik Befo tersebut. Karena keuntungan yang diterima sedikit sekali.

Dari berdirinya hingga sekarang yang saat ini baru memasuki tahun ketiga, Befo merupakan usaha kue yang baru memasuki pasar kue, dimana sebelumnya sudah banyak prosuden kue yang terdapat di Kota Bandung. Para pesaing memang sudah memperoleh konsumen yang sangat banyak, karena produk mereka sudah dikenal masyarakat baik yang berasal dari bandung maupun luar bandung.

Karena produk masih tergolong baru, dalam *product life cycle* maka produk tersebut masih tergolong dalam tahapan *introduction*, dan baru memasuki tahap *growth* sehingga strategi yang harus dilakukan adalah peningkatan promosi diberbagai media sosial maupun media cetak dan juga memasarkan produknya di luar Kota Bandung. Sehingga masyarakat lebih mengetahui keberadaan produk tersebut.

Disamping itu Befo belum mempunyai gerai yang dapat melayani konsumen langsung. Sehingga konsumen hanya bisa dilayani dengan pemesanan secara online saja. Sekarang baru ada terobosan baru dari Befo yaitu membuka gerai di kampus sehingga usaha ini menjadi binaan kampus.

Sampai saat ini, usaha yang dilakukan untuk meningkatkan hasil penjualan yaitu dengan cara melakukan promosi ke berbagai media sosial yang diantaranya yaitu media facebook, instagram dan lain-lain. Dan memang promosi yang dilakukan harus lebih banyak. Tapi memang bukan saja promosi yang harus dilakukan bagi owner, usaha lain yang harus dilakukan adalah mengubah atau melakukan pembaharuan produk dalam hal ini adalah menciptakan cita rasa yang lebih unik dan menambah varian rasanya. Dengan usaha-usaha dalam peningkatan kualitas produk dan promosi yang lebih luas lagi diharapkan nantinya akan dapat meningkatkan penjualan kembali sehingga bisa menyaingi pesaing-pesaing lain yang memang sudah lebih dahulu dikenal masyarakat.

Sekarang ini begitu banyak kue yang diciptakan dengan berbagai merk dan dan cita rasa yang sejenis, tentunya owner harus lebih jeli lagi dalam hal menyaingi kebutuhan konsumen sehingga apa yang ditawarkan kepada konsumen adalah memang yang benar-benar yang diminati dan disukai oleh konsumen.

Sebenarnya Befo mempunyai peluang yang bagus untuk menyaingi kue-kue yang lain karena bahan dasar kue ini adalah pie yang tentunya disukai oleh konsumen. Hal ini harus bisa dicermati, terdapat kecocokan segmentasi pasar terhadap produk Befo.

Segmentasi pasar adalah sebuah metode untuk memandang pasar secara kreatif. Hal ini artinya pebisnis harus mengetahui produk yang dihasilkan akan dijual kepada siapa, dalam hal ini adalah konsumen yang mana yang akan ditawarkan. Jika menawarkan produk kepada konsumen yang tidak membutuhkan produk tersebut walaupun produk itu unik dan bernilai, maka pemasaran akan menjadi percuma.

II. MASALAH

Berdasarkan wawancara yang dilakukan oleh tim kepada mitra, maka ada beberapa masalah yang dihadapi antara lain:

1. Adanya penurunan pemesanan produk dari konsumen
2. Belum adanya laporan keuangan yang memadai

III. METODE PELAKSANAAN

Metodologi pelaksanaan pada pengabdian ini menggunakan proses pelatihan dan konsultasi dengan tiga tahapan yaitu:

Tabel 1 Metode Pelaksanaan Pengabdian

Tahap dan Metode	Hasil
Tahap Awal 1. Melakukan interview antara tim dengan mitra untuk lebih mengetahui hambatan dan kendala yang dihadapi oleh mitra 2. Tim memberikan pemahaman atas strategi peningkatan penjualan produk dan pemahaman dalam menyusun laporan keuangan yang sederhana	Pemahaman persamaan persepsi dari pihak yang terkait, dalam hal ini tim dengan mitra.
Tahap Pelaksanaan 3. Pemaparan metode strategi peningkatan penjualan produk 4. Pencatatan laporan keuangan.	<i>Manual book</i>
Tahap Akhir 5. Monitoring dan Evaluasi	Pendampingan sampai terjadi peningkatan penjualan produk dan sampai mampu membuat laporan keuangan sederhana.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dalam usaha Befo Lontar Cake produk utama yang ditawarkan merupakan produk kue pie yang telah di inovasi dengan bentuk yang berbeda dari jenis kue pie pada umumnya serta mempunyai berbagai macam rasa yang berbeda-beda.

Strategi pemasaran yang sebaiknya dilakukan oleh Befo Lontar Cake untuk meningkatkan penjualan adalah :

1. Mengenali Pelanggan

Produsen harus mengetahui dengan pasti apa yang dibutuhkan oleh konsumen. Kemudian memberikan pelayanan yang sesuai dengan profil mereka masing-masing. Maka, pelanggan Anda akan jauh lebih loyal pada Anda. Dalam hal ini, Befe harus mengenal siapa yang menjadi pelanggannya dan mengetahui kebutuhan pelanggan tersebut.

2. Pemilihan Lokasi Yang Strategis

Faktor penting dalam strategi pemasaran lainnya adalah masalah pemilihan tempat. Maka dapat memperhatikan *outlet* lain yaitu toko roti Holland Bakery yang selalu berada di jalan yang sibuk, dimana lalu lalang orang sangat tinggi. Itu merupakan strategi mereka dalam membidik pelanggan potensial. Maka, diusahakan untuk memilih lokasi yang tepat, strategis, agar kesempatan bisnis tersebut untuk dapat diakses oleh pelanggan lebih terbuka.

Befe Lontar Cake bertempat di jalan Sekelimus IV No.5, Kota Bandung. Untuk saat ini lokasi usaha kue Befe Lontar Cake tergolong kurang strategis. Hal ini karena lokasi berada di dalam sebuah kompleks perumahan. Diketahui bahwa dimana kompleks perumahan tersebut jarang dikunjungi orang atau bukan jalan utama. Walaupun demikian lokasi Befe Lontar Cake masih bersifat sementara, dimana Befe Lontar Cake sedang berada di masa percobaan.

3. Menggunakan Internet *Marketing*

Salah satu strategi pemasaran yang sedang gencar dilakukan ialah internet marketing. Dengan menampilkan produk usaha anda pada situs jejaring sosial, maka dapat mengetahui bagaimana selera konsumen dan apa yang mereka butuhkan. Semakin hari aktivitas jual beli melalui online shop semakin marak dilakukan. Para konsumen cenderung ingin berbelanja dalam ruang yang lebih privat dan terhindar dari keramaian. Internet membuka pintu yang lebar bagi anda untuk berinovasi. Kemudian dapat menampilkan produk usaha anda pada website, blog, facebook, dan situs lainnya, dengan memasang foto-foto yang sekiranya dapat menarik konsumen. Dengan menggunakan internet marketing, anda juga dapat berinteraksi secara langsung dengan konsumen tanpa dibatasi ruang dan waktu dengan kenyamanan-kenyamanan tersendiri kepada pelanggan. Dalam hal ini Befe sudah melakukan pemasaran secara online.

4. Melakukan Promosi

Melakukan promosi secara rutin walaupun promosi kecil. Hal ini dilakukan karena dengan promosi, maka penjualan akan terjadi dengan cara-cara kreatif. Sehingga para pelanggan tidak merasa bosan. Oleh karena itu, siapkan diri untuk membuat pelanggan lebih nyaman berbisnis. Pelanggan yang merasa puas dengan produk akan menjadi pelanggan loyal yang dapat menarik pelanggan baru. Dengan promosi maka pelanggan akan mengetahui kewujudan usaha walaupun usaha baru atau lokasi kedai tidak dapat dilihat secara memadai.

5. Penetapan Harga yang sesuai

Masalah penting dalam penetapan harga untuk produk baru (1) harus dapat memberikan pengaruh yang baik bagi pembentukan dan pertumbuhan pasar, (2) sedapat mungkin mencegah timbulnya persaingan harga. Strategi menetapkan harga produk baru ini terjadi dari *skimming pricing*, *penetration pricing*, dan *initial pricing*.

Berikut harga produk yang ditawarkan BEFO Lontar Cake, antara lain :

Lontar Original	Rp. 40.000
Lontar Coklat	Rp. 45.000
Lontar Strawberry	Rp. 45.000

Lontar Blueberry	Rp. 45.000
Lontar Greentea	Rp. 45.000
Lontar Oreo	Rp. 48.000
Lontar Keju	Rp. 48.000

Dalam hal penentuan harga, harga untuk Befo masih tergolong mahal, sehingga konsumen bisa saja membeli produk kue yang lain yang sudah terkenal di Bandung. Kalau memungkinkan sebaiknya dapat menurunkan harga sedikit untuk memperoleh penjualan yang lebih banyak. Sehingga harga Befo dapat bersaing dengan produk kue yang lain.

6. Menjalinkan Hubungan Dengan Pelanggan

Di era teknologi sekarang ini, dimana pelanggan tidak lagi hanya berhubungan dengan perusahaan tetapi juga dengan sesama pelanggan lainnya. *Image* baik yang sudah melekat selama bertahun-tahun di sebuah perusahaan mungkin saja bisa tiba-tiba menjadi sangat buruk karena dirusak oleh hal-hal yang mungkin dianggap sepele perusahaan. Oleh karena itu, Menjalinkan hubungan yang baik dengan konsumen merupakan kunci terakhir yang harus dipegang untuk mencapai kesuksesan dalam berbisnis.

Begitu juga dengan pencatatan laporan keuangan sederhana telah dibuat oleh Befo setelah adanya pelatihan laporan keuangan oleh tim. Sehingga pelatihan tersebut bermanfaat bagi Befo. Adapun mengenai laporan keuangan secara sederhana yang dapat digunakan yaitu:

1. Pencatatan melalui metode cash basis,
2. Pencatatan khusus (ekstrakomtabel) penjualan dan pembelian secara terpisah,
3. Pencatatan inventaris aset tetap atas usaha.
4. Pencatatan terhadap hutang-piutang terkait usaha.

Luaran yang dihasilkan berupa *manual book* (peserta pelatihan) dan praktek langsung atau pelatihan langsung yang dilakukan oleh pelaku pengabdian langsung kepada peserta pelatihan. Luaran pengabdian ini adalah: Peserta dapat memahami mekanisme peningkatan penjualan produk Befo.

V. KESIMPULAN dan SARAN

Kesimpulan dari kegiatan diatas adalah bahwa pengusaha Befo awalnya belum memahami cara untuk meningkatkan penjualan produk Befo tersebut. Kemudian adapun pengusaha Befo juga awalnya tidak memahami cara untuk menyusun laporan keuangan secara sederhana sehingga sudah mengetahui cara menyusun laporan keuangan tersebut.

Melalui pengabdian ini, tim memiliki tujuan untuk memberikan solusi terhadap masalah tersebut. Dimana untuk mengatasi hal tersebut, tim melakukan pengamatan dan melakukan pengkajian. Sehingga tim dapat memberikan solusi melalui konsultasi pada pelatihan yang direncanakan. Adapun pelatihan disini adalah pelatihan pemasaran terkait peningkatan penjualan dan pelatihan penyusunan laporan keuangan secara sederhana.

Berdasarkan hasil pengabdian dapat diketahui bahwa penjualan dapat ditingkatkan penjualannya melalui (1) Mengenali Pelanggan, (2) Pemilihan Lokasi yang Strategis, (3) Menggunakan Internet *Marketing*, (4) Melakukan Promosi, (5) Penetapan Harga yang sesuai, dan (6) Menjalinkan Hubungan Dengan Pelanggan. Adapun diketahui bahwa atas usaha yang dilakukan dapat disusun laporan keuangan secara sederhana. Dimana pembukuan laporan secara sederhana disajikan melalui metode *cash basis*,

pencatatan penjualan dan pembelian secara terpisah, inventarisasi aset dan pencatatan hutang-piutang.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Darsono Anshari, 2014. Pedoman Praktis Memahami Laporan Keuangan, Andi Yogyakarta
- [2] Ikatan Akuntansi Indonesia, 2014. Standar Akuntansi Keuangan, Salemba Empat, Jakarta
- [3] Modul pelatihan E-marketing, 2014. Tim Dosen STIE Ekuitas.
- [4] <https://brainly.co.id>
- [5] <https://zahiraccounting.co>.

PELATIHAN PROMOSI BERBASIS MEDIA SOSIAL PADA UMKM BAWANG GORENG RIA JUNA

Raja Sharah Patricia¹ , Dessy Elliyana²

¹Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi
Jalan. Lintas Jambi - Muara Bulian Km. 15, Mendalo Darat, Jambi Luar Kota, Kota Jambi, 36122
Telp (0741) 583377
Email: raja.sharah@unja.ac.id

²Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi
Jalan. Lintas Jambi - Muara Bulian Km. 15, Mendalo Darat, Jambi Luar Kota, Kota Jambi, 36122
Telp (0741) 583377
Email: dessyelliyana0587@unja.ac.id

ABSTRACT

One of the UMKM in Jambi Province is Fried Onions UMKM. The number of UMKM producers on fried onions but among them does not have a broad means of promotion, namely through social media. Due to the fast growing business of fried onions, fried onions are also selling to sell their products from one place to another, even within a considerable distance. This Juna fried onion UMKM has considerable potential for them to still carry out conventional promotions by word of mouth, even though promotion is an important aspect of marketing to inform products to consumers.

Keywords: Training, Promotion, UMKM

ABSTRAK

Salah satu UMKM yang ada di Provinsi Jambi adalah UMKM Bawang Goreng. Banyaknya produsen UMKM bawang goreng namun diantara mereka tidak mempunyai sarana promosi yang luas yaitu melalui sosial media. Dikarenakan tumbuh pesatnya usaha bawang goreng, bawang goreng ria juna berjualan mempromosikan produknya dari satu tempat ke tempat lainnya, bahkan ditempuh dalam jarak yang cukup jauh. UMKM bawang goreng ria Juna ini mempunyai potensi yang cukup besar untuk Mereka masih melakukan promosi yang konvensional dari mulut ke mulut, padahal promosi merupakan aspek penting dalam pemasaran untuk menginformasikan produk kepada konsumen.

Kata Kunci : Pelatihan, Promosi, UMKM

I. PENDAHULUAN

Salah satu UMKM yang ada di Provinsi Jambi adalah UMKM Bawang Goreng. Banyaknya produsen UMKM bawang goreng namun diantara mereka tidak mempunyai sarana promosi yang luas yaitu melalui sosial media. Dikarenakan tumbuh pesatnya usaha bawang goreng, bawang goreng Ria Juna berjualan mempromosikan produknya dari satu tempat ke tempat lainnya, bahkan ditempuh dalam jarak yang cukup jauh. UMKM bawang goreng ria Juna ini mempunyai potensi yang cukup besar untuk Mereka masih melakukan promosi yang konvensional dari

mulut ke mulut, padahal promosi merupakan aspek penting dalam pemasaran untuk menginformasikan produk kepada konsumen.

Masalah lain yang timbul untuk melakukan promosi adalah keterbatasan dana. Padahal ada acara lain yang lebih sederhana untuk melakukan promosi yaitu melalui sosial media. Facebook, salah satu jenis jejaring sosial, sudah menjadi tren mutakhir di Indonesia dan menjadi situs jejaring sosial yang paling populer di Indonesia. Pengguna Facebook di Indonesia berada pada peringkat keempat di dunia. Berdasarkan sumber dari e-marketer, pengguna Twitter pada akhir tahun 2009 mencapai 18 juta orang (Situmorang, 2010). Adanya situs jejaring sosial merupakan peluang bagi perusahaan untuk memasarkan atau mempromosikan produk yang akan dijual. Banyak kelebihan yang dapat diambil dari pemasaran lewat jejaring sosial, diantaranya sebagai sarana berkomunikasi dengan konsumen, media promosi, dan membangun merek.

II. MASALAH

Masalah yang ada pada mitra dalam pengabdian ini adalah promosi yang kurang berjalan dengan lancar serta keterbatasan dana. Dari beberapa permasalahan tersebut maka di dapatlah beberapa target luaran yang akan menjadi point penting dalam pengabdian ini:

1. Memberikan pendampingan dan pembinaan secara intensif kepada UMKM bawang goreng ria juna untuk mempromosikan melalui sosial media seperti facebook, twitter, instagram untuk meningkatkan pangsa pasar bawang goreng tersebut dan membangun merek.
2. Melatih dan pegawai dan pemilik UMKM bawang goreng Ria juna cara menggunakan internet dan sosial media untuk mempromosikan produk bawang goreng mereka dan mebangun merek.
3. Membantu inisiasi kerjasama antara UMKM bawang goreng Ria Juna, dengan pemerintah, dan pelaku pasara lainnya terutama di bidang perhotelan untuk bekerjasama dengan UMKM bawang goreng ria juna tersebut.

III. METODE PELAKSANAAN

Untuk menunjang kelancaran pelaksanaan pengabdian pada masyarakat berupa pelatihan ini dilakukankan kegiatan awal yang mencakup:

a. Tahap Perencanaan

Pada tahap ini kegiatan pengabdian yang akan dilaksanakan didahului dengan pembagian tugas di antara anggota kelompok, persiapan materi pelatihan, penetapan jadwal kegiatan pelatihan dan pendataan peserta pelatihan.

b. Tahap Pelaksanaan

Pada tahap ini akan dilakukan pelatihan selama 2 hari yang terbagi menjadi pemahaman mengenai promosi berbasis sosial media dan praktik.

c. Tahap Pendampingan

Pada tahap ini dilaksanakan pendampingan mitra selama 2 bulan untuk memonitoring dan memantau pelaksanaan kegiatan promosi melalui sosial media yang sudah diterapkan dalam pelatihan dengan tujuan agar mitra benar-benar melaksanakan apa yang sudah di ajarkan melalui pelatihan sebelumnya.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Langkah program yang dirancang diantaranya meliputi: (1) koordinasi, (2) pelaksanaan, dan (3) evaluasi. Langkah awal yang tim pelaksana lakukan adalah rapat koordinasi tahap awal untuk merancang pertemuan dan koordinasi, dilanjutkan dengan rapat untuk merancang pelaksanaan kegiatan tahap awal. Setelah kesepakatan waktu ditentukan untuk melakukan koordinasi dengan salah satu UMKM bawang goreng di kecamatan Mayang. Proses administrasi yang tim pelaksana pengabdian harus penuhi yaitu meliputi, secara bertim sebelumnya berkoordinasi dengan Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LP2M) untuk meminta surat pengantar kegiatan pengabdian dan surat perjalanan dinas resmi yang substansinya memuat Permohonan untuk Mengadakan Pengabdian Pada Masyarakat sesuai dengan rencana kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat (P2M) dengan tema “Pelatihan Promosi berbasis Media Sosial pada UMKM Bawang Goreng Ria Juna.

Adapun alur pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dimulai dari, 1) Tahap persiapan, yang terdiri dari tahap : (a) penyiapan bahan administrasi sesuai dengan kebutuhan pelaksanaan sosialisasi, (b) melakukan koordinasi dengan ketua UMKM Bawang Goreng Juna (c) menyiapkan materi pelatihan, (d) menyiapkan narasumber yang memiliki kompetensi sesuai dengan target dan tujuan pelatihan, dan (e) menyiapkan jadwal sosialisasi menyesuaikan dengan perencanaan kegiatan yang telah terprogram, 2) tahap pelaksanaan, yang terdiri dari : (a) melakukan pelatihan promosi berbasis sosial media bagi UMKM bawang goreng Ria Juna, (b) diskusi terbatas mengenai pemahaman wawasan dan keterampilan yang sudah mampu peserta kuasai, dan 3) tahap evaluasi, yang terdiri dari (a) presentasi kesimpulan sosialisasi oleh tim pelaksana dan praktek pelatihan langsung bagi peserta.

V. KESIMPULAN dan SARAN

Kesimpulan yang dapat diperoleh dari pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat “Pelatihan Promosi berbasis Media Sosial pada UMKM Bawang Goreng Ria Juna, adalah:

1. Tingkat partisipasi yang tinggi dari mitra program pengabdian kepada masyarakat memberikan dampak positif bagi pelaksanaan program, terlihat dari keikutsertaan saat pelatihan.
2. Pelaksanaan program mampu menghasilkan luaran-luaran yang diharapkan oleh program pengabdian kepada masyarakat ini, terutama berupa antusiasme peserta untuk melatih berkomunikasi diantara peserta pelatihan.

Besarnya potensi bawang goreng di kota Jambi, diharapkan para penjual bawang goreng dapat memiliki kemampuan untuk melakukan promosi yang efektif dan efisien, agar para penjual bawang goreng dapat menggunakan pengetahuan akan promosi dengan berbasis sosial media guna dapat meningkatkan pangsa pasar, omzet penjualan dan keuntungan pengrajin batik sehingga pada gilirannya akan meningkatkan kesejahteraan UMKM bawang goreng Ria Juna di Kota Jambi.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Boyd, D.M., & Nicole B.E. 2007. Social network sites: Definition, history, and scholarship. *Journal of Computer- Mediated Communication*, Vol 13 No 1.

[2] Situmorang. J.R. 2010. Pemasaran viral – viral marketing, Jurnal Administrasi Bisnis, Vol.6, No.1

[3] [www. Detik](http://www.Detik) Finance, 2012

Pelatihan Perempuan Desa Pada Kerajinan Crochet Di Hanura Kabupaten Pesawaran

Susanti¹, Rieka Rahmadaniah²

¹ *Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya
Jalan. Z.A. Pagar Alam No. 93 Labuhan Ratu Bandar Lampung – Indonesia 35142
Telp. (0721) 787214 Fax. (0721) 700261
e-mail : susanti@darmajaya.ac.id*

² *Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya
Jalan. Z.A. Pagar Alam No. 93 Labuhan Ratu Bandar Lampung – Indonesia 35142
Telp. (0721) 787214 Fax. (0721) 700261
e-mail : rramadhanayah@yahoo.com*

ABSTRACT

In Indonesia there are many woman made crochet, as a proof a lot of crochet craft sold by media online or by store. Therefore, the team dedicated to do the training of crochet to woman in Hanura village Pesawaran district. The reason of the team choose Hanura village that over a period or more than four decades Hanura village has many changed, start from transmigrate blueprint with the pattern and now develop to greater governance and become one of the best governance in Pesawaran district Lampung province. Recently, Hanura village start to showed many better activities especially for the woman, they activities likes PKK and Karang Taruna that created and learn how to build good organizational system for increase Hanura village. Because of that fact, the team would like to conduct the crochet training for the woman in Hanura village in order to added their skills and increase their finance for their family by the product from crochet. This activities hopes can help PKK activities for the better one. The used methods are preparation, training and evaluation. The result of the training is crochet product.

Keywords: *Training, Women's village, Croche*

ABSTRAK

Di Indonesia sudah banyak perempuan membuat kerajinan crochet, terbukti dengan banyaknya hasil kerajinan crochet yang dijual melalui toko bahkan dijual online. Oleh karena itu, tim pengabdian ingin melakukan pelatihan crochet pada perempuan desa Hanura di Kabupaten Pesawaran. Dipilihnya desa Hanura karena selama kurun waktu lebih dari empat dasa warsa, Desa Hanura telah mengalami banyak perubahan, di awali dengan cetak biru daerah transmigran yang telah terpola kini jauh berkembang sehingga memiliki tata wilayah yang baik. Tata kelola Desa Hanura adalah salah satu yang terbaik di wilayah Kabupaten Pesawaran Propinsi Lampung. Saat ini desa Hanura mulai menunjukkan aktivitas perubahan ke arah yang lebih baik terutama untuk kegiatan perempuan desa melalui gerakan PKK dan tarang taruna untuk menciptakan sistem berorganisasi, bermasyarakat, bekerjasama untuk membangun desa Hanura. Melihat hal ini tim pengabdian ingin melaksanakan pelatihan bagi perempuan desa Hanura melalui pelatihan kerajinan crochet agar bisa menambah keterampilan para perempuan desa Hanura dan diharapkan setelah adanya pelatihan crochet ini bisa membuat usaha yang dikelola oleh perempuan desa sehingga bisa menggerakkan kegiatan PKK dan menjadi tambahan bagi keuangan keluarga. Metode yang digunakan adalah persiapan, pelaksanaan pelatihan yang terdiri dari penyajian materi, penugasan praktik,

refleksi dan penutupan program pengabdian institusi dan evaluasi kegiatan. Dari pelatihan yang sudah dijalankan maka menghasilkan produk hasil kerajinan Crochet.

Kata Kunci : Pelatihan, Perempuan Desa, Kerajinan Crochet

I. PENDAHULUAN

Crochet dalam Bahasa Indonesia terkadang diterjemahkan menjadi “merajut”, namun istilah ini menjadi rancu karena “merajut” juga terjemahan dari *knitting*. Sehingga ada beberapa pendapat yang *knitting* sehingga ada beberapa pendapat yang menyebutkan bahwa terjemahan paling pas untuk istilah *crochet* adalah *merenda*. Kata *crochet* berasal dari Bahasa Perancis yang berarti *mengait*; tentunya berhubungan dengan proses pembuatan bahan dengan mengaitkan benang pada jarum dan menjalinnya sehingga membentuk suatu garmen yang dapat dipakai. Pada perkembangannya, produk yang dihasilkan dengan teknik *crochet* ini tidak terbatas pada garmen yang dapat dipakai setiap hari, namun juga aksesoris dan perlengkapan rumah tangga.

Merajut merupakan kerajinan yang membuat jalinan benang menjadi bentuk tertentu dengan menggunakan alat dan pola dasar. Kerajinan merajut berasal dari Belanda tetapi di Jepang komunitas perajut juga banyak justru pola rajutan lebih menarik buatan Jepang. Merajut dapat dilakukan dengan dua cara yaitu *crochet* (*hakken*) dan *knitting* (*breien*). Teknik *crochet* menggunakan satu jarum *hakpen* sedangkan teknik *breien* menggunakan dua jarum. Jarum rajut ada yang terbuat dari stainless steel, plastik, kayu atau gabungan dari beberapa jenis. Jarum rajut juga terdapat berbagai jenis ukuran biasanya penggunaan jarum tergantung dari volume rajutan yang ingin digunakan dan ukuran jarum juga berbeda-beda ada ukuran rajutan Jepang, Amerika, dan British. Bahan yang digunakan untuk merajut yaitu benang khusus merajut (*wol*), jenisnya bermacam-macam ada katun, rayon, poliester. Tapi pada umumnya bahan katun yang sering digunakan selain ringan dan lembut kain ini bagus untuk membuat syal, rompi, cardigan dan lain-lain. Sedangkan poliester memiliki tekstur yang kaku dan berat biasanya digunakan untuk membuat topi, tempat pensil tas dan lainnya.

Beberapa tahun terakhir ini sudah mulai banyak perempuan muda yang menekuni kerajinan ini. Tren ini mungkin disebabkan oleh gencarnya gerakan DIY (*do-it-yourself*) dan didukung pula dengan adanya *platform-platform* seperti Pinterest yang menjadi perpustakaan bagi berbagai jenis kerajinan tangan. Kerajinan *crochet* yang mendunia saat ini, mengalami banyak perkembangan, baik dari segi teknik ataupun materialnya. Bahkan, *crochet* pun sekarang dapat diselami dari sisi psikologis dan filosofisnya pula. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa kerajinan *crochet* dapat membantu mengurangi depresi dan stres dalam kehidupan sehari-hari. Seiring dengan perkembangan ini, muncul pula desainer-desainer *crochet* yang erat hubungannya dengan keragaman fashion. Beberapa desainer terkenal pun mulai mengaplikasikan *crochet* pada karya-karya high fashion, seperti Miu Miu, John Rocha, dan Moschino.

Saat ini kerajinan crochet diperkenalkan ke masyarakat melalui media youtube untuk video pengerjaan kerajinan crochet. Salah satu wanita yang mempelajari kerajinan crochet melalui youtube adalah Rini Nurlistiani. Awalnya hanya mempelajari dan mencoba membuat sarung tangan dari bahan benang wol, kemudian mulai membuat swetter, tas, dompet hp, sarung tangan. Lama kelamaan sudah banyak yang tahu jika rini bisa membuat barang – barang kebutuhan yang tanpa disadari diperlukan untuk barang-barang kecil. Hal ini membuat rini mulai menerima pesanan dari dompet berukuran besar sampai kecil bahkan sampai membuat tas. Melihat hal ini maka kerajinan crochet bisa menambah penghasilan dan menambah keanekaragaman hasil kerajinan di Indonesia.

Di Indonesia juga sudah banyak perempuan membuat kerajinan crochet dengan banyaknya hasil kerajinan crochet yang dijual melalui toko bahkan dijual online. Oleh karena itu, tim pengabdian ini ingin melakukan pelatihan crochet pada perempuan desa Hanura di Kabupaten Pesawaran. Dipilihnya desa Haruna karena selama kurun waktu lebih dari empat dasa warsa, Desa Hanura telah mengalami banyak perubahan, dari sebuah cetak biru daerah transmigran yang telah terpola kini jauh berkembang sehingga tata wilayah, tata kelola Desa Hanura adalah salah satu yang terbaik di wilayah Kabupaten Pesawaran Propinsi Lampung.

Saat ini desa Haruna mulai menunjukkan aktivitas perubahan ke arah yang lebih baik terutama untuk kegiatan perempuan desa melalui gerakan PKK dan tarang taruna untuk menciptakan sistem berorganisasi, bermasyarakat, bekerjasama untuk membangun desa Hanura. Melihat hal ini tim pengabdian ingin melaksanakan pelatihan bagi perempuan desa Hanura melalui pelatihan kerajinan crochet agar bisa menambah keterampilan para perempuan desa Hanura dan diharapkan setelah adanya pelatihan crochet ini bisa membuat usaha yang dikelola oleh perempuan desa sehingga bisa menggerakkan kegiatan PKK dan tarang taruna karena kegiatan PKK yang ada di desa Hanura saat ini kebanyakan hanya dilakukan oleh istri-istri tentara yang tinggal di Hanura dikarenakan Hanura adalah salah satu pusat cam tentara. Sedangkan perempuan desa Hanura selain yang bekerja di kantoran maupun PNS dan pedagang sisanya adalah ibu rumah tangga. Jikapun ada keliatan masyarakat biasa juga hanya kegiatan posyandu yang hanya sekitar 20 Orang masyarakat mengikuti kegiatan ini. Sampai saat ini di desa Hanura minim usaha kecil menengah yang dikelola oleh masyarakat, oleh karena itu para kepada desa di Hanura mengharapkan ada pihak luar desa bisa memberikan keterampilan untuk masyarakatnya terutama perempuan desa untuk lebih menghidupkan PKK sebagai gerakan pembangunan oleh perempuan. Dimana kegiatan ini dilakukan lagi minimal ada kegiatan setiap bulannya di setiap desa Hanura sehingga masyarakat desa Hanura bisa membuat usaha kecil menengah dari keterampilan yang diperoleh pihak luar. Tujuan pengabdian ini adalah mengetahui teknik yang dipakai dalam proses pembuatan kerajinan crochet di Desa Hanura Kabupaten Pesawaran

II. MASALAH

Crochet atau merajut merupakan kerajinan yang membuat jalinan benang menjadi bentuk tertentu dengan menggunakan alat dan pola dasar. Beberapa tahun terakhir ini sudah mulai banyak perempuan muda yang menekuni kerajinan ini. Tren ini mungkin

disebabkan oleh gencarnya gerakan DIY (*do-it-yourself*) dan didukung pula dengan adanya *platform-platform* seperti Pinterest yang menjadi perpustakaan bagi berbagai jenis kerajinan tangan. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa kerajinan crochet dapat membantu mengurangi depresi dan stress dalam kehidupan sehari-hari. Saat ini kerajinan crochet diperkenalkan ke masyarakat melalui media youtube untuk video pengerjaan kerajinan crochet. Melihat hal ini maka kerajinan crochet bisa menambah penghasilan dan menambah keanekaragaman hasil kerajinan di Indonesia.

Maka rumusan masalah yang diangkat pada pengabdian institusi ini adalah :

1. Bagaimana teknik kerajinan crochet di Desa Hanura Kabupaten Pesawaran ?
2. Apa saja bentuk dan fungsi kerajinan crochet di Desa Hanura kabupaten Pesawaran ?

III. METODE PELAKSANAAN

Langkah - langkah yang akan dilaksanakan dalam kegiatan Pengabdian institusi ini mencakup beberapa tahap yaitu sebagai berikut :

1. Persiapan

Dalam tahap persiapan ini ada beberapa hal yang dilakukan oleh tim pelaksana pengabdian institusi yaitu koordinasi tim pelaksana pengabdian untuk merencanakan pelaksanaan secara konseptual, operasional, serta pembagian tugas masing - masing ketua dan anggota, penentuan dan rekrutment peserta pelatihan, pembuatan instrumen pengabdian institusi seperti lembar presensi, angket, lembar kerja, sertifikat pelatihan, dan persiapan konsumsi, publikasi, ijin penggunaan lokasi, dokumentasi, dan sebagainya

2. Pelaksanaan Pelatihan

Tahap ini merupakan tahap pelatihan yang diberikan kepada ibu-ibu dan remaja putri desa Hanura. Pelaksanaan pelatihan ini mencakup beberapa hal berikut.

a. Penyajian Materi

Materi yang disajikan terkait yaitu praktek cara merajut (kerajinan Crochet). Materi disajikan oleh Rini Nurlistiani dan penanggungjawab kegiatan ini adalah ketua pengabdian yaitu Susanti, S.E., M.M. dengan dibantu oleh anggota pengabdian Rieka Ramadhaniyah, SE., M.Ec.Dev

b. Penugasan Praktik

Para ibu-ibu, remaja putra dan remaja putri akan diberi tugas praktek dengan dibawah pengawasan Ramadhaniyah, SE., M.Ec.Dev. Dalam tahap ini ibu-ibu dan remaja putri akan ditugaskan untuk membuat satu produk kerajinan crochet dengan bahan yang telah disediakan oleh tim pelaksana dengan pola sesederhana mungkin agar mudah pengerjaannya. Produk yang telah dibuat kemudian diajarkan cara membuat pola untuk membentuk seperti dompet, tas handbag dan tempat hp.

Berikut ini adalah tahapan-tahapan sederhana kerajinan crochet :

1. Membuat pola dasar

Langkah ini merupakan langkah awal dalam proses kerajinan crochet. Proses ini diawali dengan membuat pola dasar kemudian pola kerang, trus yang atasnya full single crochet seperti

ch = chain, rantai

st = stitch

sc = single crochet

dc = double crochet

sl st = slip stitch

2. Membuat dasar ch 51, sc pada ch kedua dari hook, kerjakan sc sampai ch terakhir, 2 sc pada rantai yang sama lanjutkan sc pada setiap ch berikutnya, sl st pada ch terakhir. (total 102 stitch). Seperti gambar 1 di bawah ini :



Gambar 1. Dasar ch 51

h3 pada st yang sama, kemudian 2 dc pada st yang sama lewati 2 st, 3 dc pada st berikutnya ulangi terus sampai akhir gabungkan dengan sl st (total 34 kerang setiap barisnya). Seperti gambar 2 dibawah ini :



Gambar 2. Dasar h3

sl st pada dc berikutnya sampai bertemu dengan ruang antar kerang, baru kita mengerjakan pola kerang di sana ulangi terus sampai mendapatkan tinggi tas sesuai keinginan. Seperti gambar 3 dibawah ini :



Gambar 3 Pola 3

Karena pola kerang ada di tengah-tengah tas, maka untuk mengerjakan sl st di setiap dc sampai di pinggir tas. ch 1, sc di setiap dc, sl st kerjakan sampai tinggi sesuai yang diinginkan. Seperti gambar 4 dibawah ini



Gambar 4 Pola Kerang

Untuk baris pegangan, ch 1, 16 sc, ch 17, 34 sc, ch 17, 17 sc, sl st sc di setiap sc dan rantai. Seperti gambar 5 dibawah ini :



Gambar 5 Pola Baris Pegangan

Untuk bunganya bebas mau menggunakan pola yang mana saja seperti ch 4, 12 hdc, sl st, ch1, 2 sc pada setiap hdc berikutnya, 1 sc pada stitch terakhir (di tempat ch 1 yang tadi), sl st (total 24 stitch) ch 6, lewati 3 ch, sl st di stitch ke 4, kerjakan di dalam rantai : sc, 2 hdc, 3 dc, 2 hdc, sc. Seperti gambar 6 dibawah ini :



Gambar 6 Pola Hasil Akhir

c. Refleksi dan Penutupan Program Pengabdian Institusi

Di akhir kegiatan peserta dan tim pelaksana pengabdian institusi melakukan refleksi hasil pelatihan dan para peserta juga memberikan evaluasi akan pelatihan ini oleh Susanti, S.E., M.M. Setelah semua kegiatan yang telah direncanakan terlaksana, ketua tim pengabdian institusi menutup program dan memberikan pesan kepada segenap peserta pelatihan untuk menerapkan apa yang telah didapatkan untuk memperkaya pembelajaran seni budaya terutama dalam bidang kerajinan.

d. Evaluasi Kegiatan

Evaluasi kegiatan pengabdian institusi ini dilakukan dengan beberapa cara, yakni evaluasi terhadap proses dan evaluasi terhadap hasil. Evaluasi terhadap proses dilihat dari keseriusan dan ketekunan para peserta dalam mengerjakan tugas praktek dan evaluasi terhadap hasil dinilai dari hasil karya para peserta. Hasil prakteknya dinilai dan hal itu menggambarkan keberhasilan materi yang telah disajikan. Selain itu, secara proses juga dicermati kinerja dan kesertaan para peserta. Di akhir kegiatan Tim menjangkau data kebermaknaan program pada para peserta agar bisa terjalin kemitraan dalam bidang kerajinan.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahapan Kerajinan Crochet

Berdasarkan buku catatan harian yang sudah disepakati oleh tim pengabdian ini maka sebelum pelaksanaan pelatihan yang dimulai, tim merinci bahan-bahan untuk pelatihan kerajinan Crochet yaitu :

1. Hook atau Hakken atau Hakpen.

Hakpen memiliki ukuran bermacam-macam. Penggunaannya disesuaikan dengan ukuran benang. Sesuaikan antara hakpen dan ukuran benang. Karena jika hakpen terlalu kecil, hasil rajutannya akan terlalu rapat dan kaku. Begitu juga sebaliknya apabila hakpen terlalu besar hasil rajutannya akan terlihat besar dan longgar. Penggunaan bahan dan ukuran hakpen yang disarankan :

- a. Nomor 1/0 untuk benang katun ukuran 5 Nomor 2/0 - 3/0 untuk benang katun nomor 10, benang rayon, benang wol 2 ply, benang wol lokal.
- b. Nomor 4/0 - 5/0 untuk benang katun nomor 10 - 30, benang wol 4 ply, benang softly cotton 4 ply
- c. Nomor 5/0 - 6/0 untuk benang softly cotton 5 - 6 ply, benang katun nomor 30
- d. Nomor 6/0 - 7/0 untuk benang softly cotton 8 ply
- e. Nomor 7/0 - 8/0 untuk benang wol katun tebal (soft worsted yarn, benang bulky 10-12 ply)



Gambar 7 Jarum Hook atau Hakken atau Hakpen

2. Benang.

Ukuran benang menyesuaikan dengan hakpen. Jenis-Jenis Benang Rajut dan Perkiraan Harga:

- a. Benang Kinlon, adalah benang rajut yang berbahan katun minlon. Cocok digunakan untuk membuat syal karena sifatnya yang mengembang dan hangat jika mengenai tubuh. Berat rata-rata 45 gr harganya berkisar antara Rp. 12.500,-
- b. Benang Wol Kenari, Berat rata-rata 30 gr harganya berkisar antara Rp. 5.500,-
Benang Katun. Adalah terbuat dari serat alami (kapas). Benang ini cocok digunakan untuk pemula yang baru belajar merajut. Benang katun sifatnya dingin, ringan dan memiliki variasi warna. Bisa digunakan untuk membuat berbagai pernik sulam, seperti: tas, dompet, taplak meja, dll. Benang katun ada yang memiliki satu warna dan ada yang gradasi (sembur). Jenis benang katun yang lain adalah benang katun bali halus (jasmine), benang katun import. Bisa digunakan utk project apa aja, Harganya biasanya berkisar sekitar Rp 8.500,- hingga Rp. 15.000,- Berat rata-rata 45 gr
- c. Benang nilon Benang Rajut Nilon, cocok untuk tas karena sifat benang yang kuat, kaku, dan mengkilat. Benang nilon ukuran kecil (no.12) cocok digunakan untuk aksesoris atau pernik-pernik. Untuk yang berukuran besar (D30) cocok digunakan pembuatan tas, dompet, dan sepatu. Harganya sekitar Rp.7.000,- sampai Rp 11.000,- untuk ukuran kecil, biasanya tanpa digulung. Tapi untuk ukuran besar

- harganya antara Price : Rp.38,000 hingga Rp 40.000,- dengan berat sekitar 300gr, bisa lebih.
- d. Benang Panda, harganya biasanya berkisaran sekitar Rp.17,500 berat: 100gr hakken: no.3/4 knitting: 3mm
 - e. Benang Woll sintetis/Acrilic, Dapat digunakan untuk membuat syal hangat, amigurumi/boneka dll Hakken no 3/4 Knitting uk 2,5mm berat 40gr harganya biasanya berkisaran sekitar Rp.8,500
 - f. Benang Acrylic linen, untuk menenun harganya biasanya berkisaran sekitar Rp.15,000
 - g. Benang polyester, Benangnya Ringan, Mengkilat, kuat dan Tidak Luntur Bisa Untuk Tas Bahan :polyester Hakken no.4/5 Berat :100 gram harganya biasanya berkisaran sekitar Rp.12,000
 - h. Benang ryon splash Sembur, harganya biasanya berkisaran sekitar Rp.17,000 berat 50gr Hakken 2/3 knitt 2,5mm Lembut, cocok dibuat utk syal, baju dewasa/baby dll, benang tidak pecah
 - i. Benang orchid, Benangnya lembut Bahan :cotton Bisa di buat untuk baju,syal dll. Hakken no.4 Knitting :3mm harganya biasanya berkisaran sekitar Rp.12,000 Berat 100gram
 - j. Benang bulky, dr bahan akrilik, spt kapas, helainya tebal Cocok dibuat utk tas haken no 8/9/10 knitting uk 6mm berat 60-70gr harganya biasanya berkisaran sekitar Rp.11,000
 - k. Benang smock, Benangnya Mengkilat Berat 20gr Bisa digunakan sebagai tepi jilbab/kerudung dan accessories harganya biasanya berkisaran sekitar Rp.5,000
 - l. Benang jala Bisa di gunakan untuk membuat taplak Hakken no.0/1 atau ½ harganya biasanya berkisaran sekitar Rp.5,000
 - m. Benang rayon, berat 100gr Hakken 2/3 knitt 2,5mm Lembut, cocok dibuat utk syal, baju dewasa/baby dll, benang tidak pecah harganya biasanya sekitar Rp.17,000
 - n. Benang Athena, Benangnya tidak luntur,lembut dan hangat. Bahannya :30% woll dan 70% akliric Bisa dibuat baju,topi dan syal hangat Hakken no.4 Knitting :3mm Berat :100gram harganya biasanya berkisaran sekitar Rp.25,000



Gambar 8 Benang Crochet

- 3. Jarum Jahit. Ini sebenarnya hanya sebagai alat bantu dari hasil akhir. Gunakan jarum jahit berlubang besar. Berfungsi untuk penyelesaian produk.
- 4. Meteran. Sebagai ukuran untuk menyesuaikan pola.
- 5. Gunting. Memotong benang.
- 6. Penanda

Penanda rajutan fungsinya untuk memberikan tanda saat kita memulai merajut. ini bertujuan memudahkan kita dalam menghitung jumlah tusuk dalam rajutan. Tentang alatnya ada bermacam bentuk, bisa membelinya diperalatan rajut. tapi kita bisa juga memanfaatkan benda disekitar kita, misalnya benang.

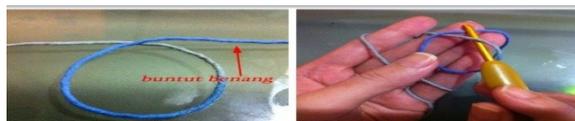
7. Lem tembak.

Untuk menempelkan aksesoris pada rajutan. Sebelum memulai merajut, ada baiknya mengenal simbol2 crochet dasar, di sini saya akan menggunakan istilah internasional dan juga bahasa Indonesia. Pada tahapan ini, semua bahan sudah disiapkan semua sehingga kelengkapan bahan tercapai sebesar 100% sesuai prosedur Crochet.

Tahapan Pembuatan Crochet

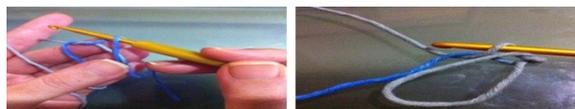
1. Rantai atau chain

Saat akan membuat rantai, terlebih dahulu awali dengan membuat lingkaran. Ada berbagai macam cara membuat lingkaran di awal rajutan crochet. Dapat dilihat pada gambar 9 dibawah ini :



Gambar 9 Lingkaran benang

Masukkan jarum ke dalam lingkaran untuk mengambil buntut benang, lalu tarik benang ke dalam lingkaran



Gambar 10 Gulungan benang

Ambil benang dari gulungan dan taruh buntut benang ke sebelah kiri.tergantung pola anda, di contoh ini saya membuat 5 sc ke dalam lingkaran (buntut benang ikut di dalam lingkaran). Lalu, tarik buntut benang sehingga lingkaran tertutup



Gambar 11. Lingkaran Tertutup

1. Tusuk Tunggal (sc)

Single crochet (tusuk tunggal) termasuk tusuk dasar dalam crochet. Contohnya saja, anda bisa membuat syal hanya dengan menggunakan single crochet ini. Pertama anda buat tusuk tunggal sepanjang lebar syal yang diinginkan, lalu buat baris baris single crochet sampai sepanjang syal yang dikehendaki. Lambang tusuk tunggal adalah sbb: xxx atau +

2. Setengah Tusuk Ganda (hdc)

Cara membuat :

- a. Kaitkan benang pada jarum, mulai tusukan pada ch 3.
- b. Tarik jarum sehingga terdapat 3 lp
- c. Kaitkan benang pada jarum, lalu tarik langsung melalui 3 lp.
- d. Mulai tusukan baru lagi

3. Tusuk Ganda (dc)

Cara membuat :

- a. Buat tusuk rantai sebagai dasar
- b. Kaitkan benang pada jarum
 - c. Masukkan jarum pada rantai ketiga terhitung mundur dari jarum
 - d. Kaitkan benang pada jarum
 - e. Tarik benang melewati lubang rantia (langkah c)
 - f. Kaitkan benang pada jarum
 - g. Tarik benang melewati 2 lubang
 - h. Tarik benag melewati 2 lubang
 - i. Lakukan langkah a-g sesuai petunjuk pola

4. Triple (tr)

Tusuk ini mirip dengan tusuk ganda. Pada tusuk ganda, benang dikaitkan 1 kali di jarum, sedangkan pada tusuk triple, benang dikaitkan 2 kali.

Cara membuat :

- a. Buat tusuk rantai sebagai dasar
- b. Kaitkan benang 2 kali, tusukkan pada rantai keempat
- c. Kaitkan benang 1 kali, lalu keluarkan dari tusukan rantai
- d. Kaitkan benang, lalu keluarkan benang melali 2 lubang di jarum
- e. Ulangi langkah d
- f. Kaitkan benang, lalu keluarkan benag dari 2 lubang jarum. Jika akan pindah ke baris kedua, awali dengan membuat tusuk rantai 4 kali

5. Tusuk Sisip (sl st)

Biasanya, tusuk sisip dipakai untuk menyambung dan membuat tusukan baru di tempat lain Cara membuat :

- a. Masukkan jarum pada tusukan berikutnya
- b. Kaitkan jarum pada benang
- c. Tarik benang melewati lubang dan rantai pada jarum

Tahap Pelatihan

Pada tahapan ini, para peserta melakukan dan memahami 100% materi yang telah disampaikan oleh tim pengabdian yaitu Susanti, S.E., M.M. Rieka Ramadhaniyah, SE., M.Ec.Dev dan Rini Nurlistiani, S.Kom



Gambar 12 Kegiatan Pelatihan

Tahapan Akhir

Setelah dilaksanakan pelatihan Crochet 100%, diperoleh hasil produk dari kerajinan Crochet yaitu :



Gambar 13. Hasil Kegiatan

V. KESIMPULAN dan SARAN

Berdasarkan kegiatan yang sudah dilaksanakan maka :

1. Pelaksanaan kegiatan pelatihan kerajinan Crochet telah dilaksanakan 100% pada ibu-ibu PKK Desa Hanura.
2. Diperoleh hasil produk dari pelatihan kerajinan Crochet yaitu tas, kantong HP, topi

Berdasarkan kesimpulan diatas maka saran yang diterima tim pengabdian pada kegiatan ini adalah :

1. Kegiatan ini diharapkan akan lebih mengaktifkan lagi kegiatan PKK setiap minggunya dengan melakukan kegiatan Crochet ini di dalam jadwal kegiatan ibu PKK Desa Hanura.
2. Dari kegiatan ini diharapkan menjadi salah satu usaha para ibu-ibu.

DAFTAR PUSTAKA

1. Edmund Burke Feldman, *Art As And Idea*, Terj Sp. Gustami. Endglewood Cliff. New Jersey: Frentice –Hall. Inc, 1967, 129.
2. Feldman, *op. cit.*, 267
3. Hasibuan, M. 2003. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta : PT.Bumi Aksara.
4. Panggabean, S., Mutiara. 2004. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Bogor. Ghalia Indonesia.
5. Mosse, Julia Cleves, 1996, *Half The World, Half a Chance*, terj. Hastian Silawati, Gender dan Pembangunan, Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
6. Nugroho, Riant. 2008. *Public Policy: Teori Kebijakan – Analisis Kebijakan – Proses*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
7. Sastrohadiwiryo, Siswanto. 2002. *Manajemen Tenaga Kerja Indonesia*. Jakarta : Bumi Aksara
8. Sulistiyani, Ambar Teguh. 2004. *Kemitraan dan Model-Model*

PROGRAM PENDAMPINGAN UKM LAUDIA KACANG KOTA CIMAHI

Yayan Firmansyah¹, Teguh Iman Basuki², Faiz Said Bachmid³

¹*Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bandung, Bandung-Indonesia
Jalan. Gegerkalong Hilir, Ds Ciwaruga Kotak Pos 1w3
Telp. (022) 2013789
e-mail : yayan.firmansyah.mgt@gmail.com*

²*Fakultas Ekonomi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi EKUITAS
Jalan. P.H.H Mustofa No 31 Bandung, 40134
Telp. (022) 70778332
e-mail : teguhib@ekuitas.ac.id*

³*Fakultas Ekonomi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi EKUITAS
Jalan. P.H.H Mustofa No 31 Bandung, 40134
Telp. (022) 70778332
e-mail : faizbachmid2016@gmail.com*

ABSTRACT

UMKM are one of the sectors that can sustain the Indonesian economy due to absorbing very large employment opportunities. Besides that, UMKM are also a sector that is immune to economic crises, if we flash back almost 20 years ago when our nation experienced a multidimensional crisis. Where at that time many companies both international and national scale were out of business, it was proven that UMKM could survive at that time. Laudia was one of the UMKMs fostered by Studentpreneur STIE Ekuitas having its address at Cimahi City. Kacang Laudia UMKM Cimahi City has two product variations, namely egg glass and onion beans. From the results of the initial survey of the field writer and interview with Ms. Siti Mudrikah, the owner of Kacang Laudia UMKM. We get an overview of business processes, starting from the challenges, obstacles, opportunities and threats of these UMKM, so that we get a complete picture of how to implement business processes, here we prioritize some who need immediate improvement: 1. Need training and mentoring with increase in sales volume 2. The production process needs to be improved and 3. Recording of financial statements. We hope that this will be carried out by community service staff to increase sales volume, productivity efficiency and good simple financial reporting.

Keywords: *UMKM*

ABSTRAK

UMKM salah satu sektor yang dapat menopang perekonomian bangsa Indonesia dikarenakan menyerap tenaga kerja yang sangat besar, selain itu sektor UMKM juga salah sektor yang kebal terhadap krisis ekonomi, bila kita flash back hampir 20 tahun lalu dimana bangsa kita mengalami krisis multidimensi. Dimana pada saat itu perusahaan baik yang berskala internasional dan nasional banyak yang gulung tikar, terbukti UMKM dapat bertahan pada saat itu. Kacang Laudia merupakan salah satu UMKM binaan Studentpreneur STIE Ekuitas

beralamat di Kota Cimahi. UMKM Kacang Laudia Kota Cimahi memiliki dua variasi produk yaitu kaca telur dan kacang bawang. Dari hasil survey awal penulis kelapangan dan wawancara dengan Ibu Siti Mudrikah pemilik UMKM Kacang Laudia. Kami mendapatkan gambaran proses bisnis, mulai dari tantangan, hambatan, peluang dan ancaman UMKM ini, sehingga kami memperoleh sebuah gambaran utuh bagaimana upaya implementatif dalam meningkatkan proses bisnis, berikut kami prioritasikan beberapa yang perlu segera mendapatkan perbaikan yaitu 1. Perlu adanya pelatihan dan pendampingan dengan peningkatan volume penjualan 2. Proses produksi perlu diperbaiki dan 3. Pencatatan laporan keuangan. Harapan kami dengan akan dilaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat meningkatkan volume penjualan, efisiensi produktivitas dan pembuatan laporan keuangan sederhana yang baik.

Kata Kunci : UMKM

I. PENDAHULUAN

UMKM salah satu sektor yang dapat menopang perekonomian bangsa Indonesia dikarenakan menyerap tenaga kerja yang sangat besar, selain itu sektor UMKM juga salah satu sektor yang kebal terhadap krisis ekonomi, bila kita *flash back* hampir 20 tahun lalu dimana bangsa kita mengalami krisis multidimensi. Pada saat itu diawali dengan krisis ekonomi menerpa dunia otomatis berdampak dengan memperburuknya kondisi ekonomi di Indonesia. Kondisi krisis terjadi periode tahun 1997 hingga 1998, hanya sektor UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) yang mampu tetap berdiri kokoh. Data Badan Pusat Statistik merilis keadaan tersebut pasca krisis ekonomi jumlah UMKM tidak berkurang, justru meningkat pertumbuhannya, bahkan mampu menyerap 85 juta hingga 107 juta tahun itu jumlah pengusaha di Indonesia sebanyak 56.539.560 unit. Dari jumlah tersebut, UMKM sebanyak 56.534.592 unit atau sebesar 99,99%. Sisanya sekitar 0,01% atau sebesar 4.968 unit adalah Usaha bersekala besar. (Suci, Yuli Rahmini 2017:51)

Pengalaman tersebut menyadarkan banyak kita, untuk dapat memberikan perhatian lebih pada sektor UMKM. STIE Ekuitas melalui program *studepreneur* memiliki UMKM binaan sebagai fungsi pengabdian perguruan tinggi kepada masyarakat. Pada proposal pengabdian kepada masyarakat ini penulis tertarik mengangkat salah satu binaan yang ada di program *studepreneur* yaitu UMKM Laudia Kacang. Laudia kacang merupakan perusahaan (*home industry*) yang bergerak dalam bidang pengolahan kacang telur dan kacang bawang, secara tradisional yang dibentuk pada tanggal 12 Februari 2010. Beralamat : kampung. Citaman RT 03 RW 18.74c. Kec. cigugur tengah. Cimahi. UMKM Laudia kacang ini memiliki 3 karyawan memiliki visi yaitu dengan berlandaskan iman dan takwa, Laudia kacang menjadi salah satu perusahaan yang paling maju, produktif, dan kompetitif di Cimahi. Sedangkan Misinya yaitu : 1. Menciptakan tenaga kerja yang ahli dan kompeten serta memiliki imteq dan iptek yang kuat. 2. Memuaskan konsumen 3. Menjadi perusahaan yang terdepan di bidangnya. 4. Memperluas lapangan kerja untuk kemakmuran masyarakat sekitar tempat produksi pada khususnya.

II. MASALAH

Pada tanggal 18 Januari 2018 melakukan kunjungan, kami melihat UMKM Laudia kacang, saat itu kami langsung ditemui dengan ibu Siti Mudrikah pemilik UMKM

Laudia Kacang, beliau menceritakan proses bisnisnya, setelah kami analisi ada beberapa yang yang kami rasa prioritas untuk segera di tindak lanjuti sebagai berikut :

Tabel 1 Permasalahan Mitra

No	Permasalahan	Saat ini
1.	Volume penjualan yang belum stabil	Penjualan sudah <i>off line</i> dan <i>online</i> tapi belum memenuhi target.
2.	Faktor produksi	 <p>Timbangan masih manual karena itu hasil timbangannya kurang akurat diperlukan timbangan digital</p>  <p>Sealer saat ini hasilnya kurang rapih diperlukan sealer kayu yang otomatis sehingga hasilnya lebih rapih</p>
3.	Membuat Laporan Keuangan sederhana	Saat ini belum bisa membuat laporan keuangan
4.	Penentuan Harga Pokok Penjualan (HPP)	Saat ini penentuan HPP masih perkiraan kasar

III. METODE PELAKSANAAN

Metode pengabdian kepada masyarakat pendampingan UMKM Laudia Kacang Kota Cimahi mengadopsi dari L Sufina, WP Sari, Y Firmansyah (2016) seperti pada tabel 2 berikut :

Tabel 2 Metode Pelaksanaan Pengabdian Pada Masyarakat

TAHAPAN	METODE	HASIL
Tahap Awal	1. Tim Ekuitas berkunjungan ke UMKM Laudia kacang	Proses bisnis dan permasalahan yang dihadapi
	2. Tim Ekuitas Menganalisis Pemasalahan yang terdapat di UMKM laudia Kacang	Penentuan skala prioritas solusi pemecahan masalah
Tahapan Pelaksanaan	1. Pelaksanaan Pelatihan	a. Memberikan pengetahuan berwirausaha b. Laporan keuangan sederhana c. Penentuan HPP
	2. Pelaksanaan Pendampingan	a. Memberikan informasi <i>networking</i> untuk meningkatkan volume penjualan b. Melihat pelaksanaan pembuatan laporan keuangan sederhana c. Memberikan bantuan timbangan digital dan sealer
Tahap Akhir	Monitoring UMKM Laudia Kacang Kota Cimahi	a. UMKM meningkat volume penjualan b. Efisiensi produktifitas c. Mampu membuat laporan keuangan sederhana

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan dibagi menjadi tiga materi pokok. Materi pertama disampaikan oleh Yayan Firmansyah S.E.,M.Si dengan pokok materi ruang lingkup dan konsep dasar kewirausahaan, seperti membahas 3 tipe wirausaha, dan apa pemicu wirausaha. Lalu

masuk ke materi kedua yaitu tentang membuat *packaging*/kemasan yang menarik Ruang Lingkup disampaikan oleh Bapak Teguh Imam Basuki,S.Kom ,M.M dengan materi pokok bagaimana membuat kemasan yang menarik dan *eye cathing*, Dan Materi Terakhir disampaikan oleh Bapak Faiz Said Bachmid, S.E.,M.Ak., Ak., C.A. dengan materi pokok ada pemahaman dan latihan pencatatan keuangan sederhana yang ada di UMKM. Pada masing-masing Siti Mudrikah selaku pemilik UMKM Laudia Kacang sangat antusias Pelaksanaan diskusi diselenggarakan di kampung. Citaman RT 03 RW 18.74c. Kec.cigugur tengah. Cimahi pada tanggal 18 Juli 2018. Lalu terakhir pemberian bantuan alat produksi berupa timbangan digital dan sealer, berikut foto kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat UMKM Laudia Kacang Kota Cimahi, sebagai berikut :

Tabel 3. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

No	Foto	Keterangan
1.		Diskusi tentang ruang lingkup dan konsep dasar kewirausahaan oleh Bapak Yayan Firmansyah,S.E.,M.Si
2.		Diskusi tentang kemasan menarik dan contohnya oleh Bapak Teguh Imam Basuki,S.Kom ,M.M

3.



Diskusi tentang pencatatan
pelaporan keuangan
sederhana oleh Faiz Said
Bachmid, S.E.,M.Ak., Ak.,
C.A

4.



Pemberi bantuan
timbangan digital dan
sealer

Faktor pendukung terselenggaranya Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah sebagai berikut :

1. UMKM Kacang laudia merupakan UMKM binaan STIE Ekuitas oleh karena itu sangat terbuka dan *welcome* dilakukan kegiatan ini
2. Adanya Support dana dari STIE Ekuitas dalam bentuk dana hibah internal
3. Pemateri merupakan orang yang ahli dibidanya

Sedangkan faktor penghambat Pengabdian Kepada Masyarakat sebagai berikut :

1. Keterbatasan saran dan prasarana penunjang
2. Keterbatasan waktu karena kesibukan masing-masing dosen yang melakukan pengabdian kepada masyarakat ini
3. Lokasi penyelenggaraan pengabdian kepada masyarakat yang agak sulit diakses oleh kendaraan roda empat

V. KESIMPULAN dan SARAN

Program Pengabdian Kepada Masyarakat dapat terselenggara dengan baik karena dukungan dari berbagai pihak seperti kampus, teman sejawat, UKM binaan dan masyarakat sekitar. Pasca pendampingan UKM Kacang Laudia dapat meningkatkan kapasitas produksi, volume penjualan meningkat dan dapat membuat laporan keuangan sederhana. Saat ini produknya dapat dijumpai beberapa gerai kampus, kantor dan supermarket sekitar Kota Bandung.

Saran yang dapat diberikan selama pengabdian adalah sebagai berikut:

1. Keberlanjutan pembinaan UMKM Laudia agar dapat memperbaharui izin BPOM, MUI, PIRT yang sebentar lagi kadaluarsa.
2. Mengembangkan program Pengabdian Kepada Masyarakat dengan menambah UMKM sejenis.
3. Pemerintah perlu memberi fasilitas seperti KUR, akses pasar dan promosi bagi UMKM agar dapat terus tumbuh dan keberlanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] *Buku Pedoman Penelitian dan Pengabdian 2017-2018*. Bandung : P3M STIE EKUITAS
- [2] L Sufina, WP Sari, Y Firmansyah 2016. [Program Pelatihan Kewirausahaan Tahap I \(Proposal Bisnis Dan Laporan Keuangan\) Bagi Ibu Pembinaan Kesejahteraan Keluarga \(Pkk\) Kecamatan Bandung Wetan Kota Madya Bandung](#). Jurnal Dharma Bhakti STIE Ekuitas Vol. 01 No. 01 September 2016. Bandung.
- [3] Suci, Yuli Rahmini. 2017 Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) di Indonesia jurnal ilmiah cano ekonomos vol. 6 no. 1 januari 2017.

PELATIHAN PENGENALAN PERANGKAT KERAS DAN PERANGKAT LUNAK KOMPUTER UNTUK SISWA-SISWI SDN 1 DESA BATU TEGI KECAMATAN AIR NANINGAN

Zainal Ansori¹, Yulmaini²

¹Fakultas Ilmu Komputer, Informatics & Business Institute Darmajaya
Jalan. Z.A. Pagar Alam No. 93, Bandar Lampung 35142
Telp. (0721) 787214 Fax. (0721) 700261
e-mail : Ansori336@gmail.com

²Fakultas Ilmu Komputer, Informatics & Business Institute Darmajaya
Jalan. Z.A. Pagar Alam No. 93, Bandar Lampung 35142
Telp. (0721) 787214 Fax. (0721) 700261
e-mail : yulmaini@darmajaya.ac.id

ABSTRACT

Today, technology is growing and the use of technology should be introduced to learners as early as possible such as introducing the basics of hardware and computer software. The introduction of more detailed computer from an early age needs to be done to the schools. SDN 1 Pekon Batu Tegi is one of the primary schools located in the district of Air Nanningan Tanggamus Regency. The introduction of computers given to students is the foundation for hard work and computer software. The purpose of this activity is so that the students of SDN 1 Pekon Batu Tegi know and know more about hardware computer and its function. Introduction of hardware and software is expected to help elementary school students know more details about the names of computer components and software used therein.

Keywords : Training, Introduction of Computer

ABSTRAK

Saat ini, teknologi semakin berkembang dan penggunaan teknologi sudah harus diperkenalkan pada pelajar sedini mungkin seperti mengenalkan dasar-dasar perangkat keras dan perangkat lunak komputer. Pengenalan komputer lebih detail sejak dini perlu dilakukan ke sekolah-sekolah. SDN 1 Pekon Batu Tegi merupakan salah satu sekolah dasar yang berada di kecamatan Air Nanningan Kabupaten Tanggamus. Pengenalan komputer yang diberikan kepada siswa/siswi adalah dasar-dasar perangkat keras dan perangkat lunak komputer. Tujuan kegiatan ini adalah agar Siswa-Siswi SDN 1 Pekon Batu Tegi mengetahui dan mengenal lebih dalam tentang perangkat komputer dan fungsinya. Pengenalan hardware dan software ini diharapkan dapat membantu siswa-siswi sekolah dasar mengetahui lebih detail tentang nama-nama komponen komputer beserta perangkat lunak yang digunakan didalamnya.

Kata Kunci : Pelatihan, Pengenalan Komputer

I. PENDAHULUAN

Saat ini, teknologi semakin berkembang dan penggunaan teknologi sudah harus diperkenalkan pada pelajar sedini mungkin seperti mengenalkan dasar-dasar perangkat komputer yaitu perangkat keras dan perangkat lunak komputer. Pengenalan perangkat komputer lebih detail perlu dilakukan sejak dini ke sekolah-sekolah dasar. Sekolah Dasar

Negeri (SDN) 1 Pekon Batu Tegi merupakan salah satu Sekolah Dasar yang berada di kecamatan Air Naningan Kabupaten Tanggamus. Sebagian besar siswa/siswi SDN 1 Pekon Batu Tegi kurang pemahamannya secara detail tentang perangkat komputer, baik perangkat keras maupun perangkat lunak. Mereka hanya mampu menyebutkan namanya saja tanpa mengetahui fungsi dan jenis perangkat tersebut. Pemahaman tentang perangkat keras dan perangkat lunak komputer sebagai pengetahuan tambahan bagi siswa/siswi SDN 1 Batu Tegi sejak dini.

Kegiatan ini diharapkan dapat membantu siswa/siswi SDN 1 Batu Tegi untuk mengenali dan mengembangkan pengetahuan siswa/siswi menjadi lebih kreatif-inovatif dan mampu bersaing di era global. Pengenalan dasar perangkat keras dan perangkat lunak komputer yang berguna untuk mendukung perkembangan Sekolah Dasar Negeri (SDN) 1 Batu Tegi sejak dini.

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana merancang pengenalan dasar perangkat keras dan perangkat lunak komputer untuk tingkat sekolah dasar atau sederajat.
2. Bagaimana merancang sebuah pembelajaran yang mudah dipelajari dan mampu di pahami oleh anak-anak tingkat Sekolah Dasar Negeri tanpa harus ada pengajar.

II. MASALAH

A. Perangkat Keras

Istilah komputer mempunyai arti yang luas dan berbeda bagi setiap orang. Istilah komputer (*computer*) diambil dari bahasa Latin *computare* yang berarti menghitung (*to compute* atau *to reckon*). Menurut Blissmer (1985), komputer adalah suatu alat elektronik yang mampu melakukan beberapa tugas, yaitu menerima input, memproses input sesuai dengan instruksi yang diberikan, menyimpan perintah-perintah dan hasil pengolahannya, serta menyediakan output dalam bentuk informasi.

komputer adalah sistem elektronik untuk memanipulasi data yang cepat dan tepat serta dirancang dan diorganisasikan supaya secara otomatis menerima dan menyimpan data input, memprosesnya, dan menghasilkan output berdasarkan instruksi-instruksi yang telah tersimpan di dalam memori. (Sanders),1985

Namun, pada intinya dapat disimpulkan bahwa komputer adalah suatu peralatan elektronik yang dapat menerima input, mengolah input, memberikan informasi, menggunakan suatu program yang tersimpan di memori komputer, dapat menyimpan program dan hasil pengolahan, serta bekerja secara otomatis.

1. Hardware

Perangkat keras komputer (*hardware*) adalah semua bagian fisik komputer, dan dibedakan dengan data yang berada di dalamnya atau yang beroperasi di dalamnya, seperti : *Motherboard, Power Supply, Processor, RAM, Hardisk, CD Drive, Battery CMOS, VGA Card, Sound Card*, dll.

Untuk dapat digunakan pada saat memasukkan data, memproses data, dan menghasilkan informasi maka paling sedikit perangkat komputer harus terdiri dari keyboard, CPU (*Central Processing Unit*), monitor, dan *mouse*.

Berdasarkan dari fungsinya, peralatan komputer dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu :

- a. Peralatan masukan (*Input*), seperti :
 - 1) Keyboard
 - 2) Mouse

- 3) Microphone
- 4) Scanner
- 5) Joystick

b. Peralatan keluaran (*Output*), seperti :

- 1) Monitor
- 2) Speaker
- 3) Printer

Perangkat CPU terdiri dari :

- 1) *Motherboard*, adalah papan sirkuit pada CPU yang didalamnya terdapat perangkat keras lainnya, seperti RAM, Processor, VGA Card, dll.
- 2) *Power Supply*, Pengganti arus dari AC ke DC, dan juga berfungsi untuk menyalurkan daya ke komponen-komponen lainnya pada CPU.
- 3) *Processor*, Processor adalah otak dari komputer yang berfungsi untuk mengatur jalannya komputer.
- 4) *RAM (Random Access Memory)*, adalah alat penyimpanan sementara yang bisa ditulis dan dibaca.
- 5) *Hardisk*, adalah alat penyimpanan berupa data yang bersifat permanen.
- 6) *CD Drive*, adalah alat untuk membakar (*burning*) data ke dalam kaset.
- 7) *Battery CMOS*, berfungsi untuk mengaktifkan jam dan tanggal pada bios, meskipun komputer dalam keadaan mati.
- 8) *VGA Card (Visual Graphic Adapter)*, berfungsi untuk mengaktifkan gambar visual pada layar monitor.
- 9) *Sound Card*, berfungsi untuk mengaktifkan audio pada komputer.

B. Perangkat Lunak

Program dasar pada komputer yang menghubungkan pengguna dengan perangkat komputer. Sistem operasi yang biasa digunakan adalah Linux, Windows, dan Mac OS. Tugas sistem operasi adalah mengatur jalannya program komputer, koordinasi input, output, pemrosesan, memori, serta instalasi *software*.

Saputra (2002, p.5) mendefinisikan perangkat lunak sebagai berikut, “Perintah program komputer yang bila di eksekusi memberikan fungsi dan unjuk kerja seperti yang di inginkan.”

Melwin (2007, p.3) mendefinisikan perangkat lunak sebagai berikut, “Perangkat lunak Berfungsi sebagai pengatur aktivitas kerja komputer dan semua intruksi yang mengarah pada sistem komputer. Perangkat lunak menjembatani interaksi user dengan komputer yang hanya memahami bahasa mesin.” *Software* dibangun berdasarkan permintaan atau kebutuhan penggunanya. Ini sangat jelas pada *software* aplikasi.

1. Perangkat Lunak atau *Software*

Perangkat lunak komputer terdiri dari OS atau sistem operasi dan program atau aplikasi computer.

a. Sistem Operasi

Program dasar pada komputer yang menghubungkan pengguna dengan perangkat komputer komputer. Sistem operasi yang biasa digunakan adalah Linux, Windows, dan Mac OS. Tugas sistem operasi adalah mengatur jalannya program komputer, koordinasi input, output, pemrosesan, memori, serta instalasi *software*.

b. Program Atau Aplikasi Komputer

Perangkat lunak komputer terdiri dari OS atau sistem operasi dan program atau aplikasi komputer

2. Sistem Komputer

Sistem komputer adalah mengolah data untuk menghasilkan informasi sehingga perlu didukung oleh elemen-elemen yang terdiri dari perangkat keras (*hardware*), perangkat lunak (*software*), dan *brainware*. Perangkat keras adalah peralatan komputer itu sendiri, perangkat lunak adalah program yang berisi perintah-perintah untuk melakukan proses tertentu, dan *brainware* adalah manusia yang terlibat di dalam mengoperasikan serta mengatur sistem komputer.

Sistem komputer memiliki ketiga elemen tersebut yang harus saling berhubungan dan membentuk satu kesatuan. Perangkat keras tanpa perangkat lunak tidak akan berarti apa-apa, hanya berupa benda mati. Perangkat keras dan perangkat lunak, keduanya juga tidak dapat berfungsi jika tidak ada manusia yang mengoperasikannya.

Sistem komputer adalah istilah umum untuk data yang diformat dan disimpan secara digital, termasuk program komputer, dokumentasinya, dan berbagai informasi yang bisa dibaca dan ditulis oleh komputer. Istilah ini menonjolkan perbedaan dengan perangkat keras komputer. Macam-macam perangkat lunak beserta contohnya, yaitu:

- a. Perangkat lunak aplikasi (*application software*) seperti pengolah kata, lembar tabel hitung, pemutar media, dan paket aplikasi perkantoran seperti OpenOffice.org. Sistem operasi (*operating system*) misalnya Ubuntu. Perkakas pengembangan perangkat lunak (*software development tool*) seperti Kompilator untuk bahasa pemrograman tingkat tinggi seperti Pascal dan bahasa pemrograman tingkat rendah yaitu bahasa rakitan. (*device driver*) yaitu penghubung antara perangkat perangkat keras pembantu dan komputer adalah software yang banyak dipakai di swalayan dan juga sekolah, yaitu penggunaan *barcode scanner* pada aplikasi database lainnya.
- b. Perangkat lunak menetap (*firmware*) seperti yang dipasang dalam jam tangan digital dan pengendali jarak jauh.
- c. Perangkat lunak bebas (*free 'libre' software*) dan Perangkat lunak sumber terbuka (*open source software*).
- d. Perangkat lunak gratis (*freeware*)
- e. Perangkat lunak uji coba (*shareware / 'trialware*).
- f. Perangkat lunak perusak (*malware*)

C. Kerangka Pemecahan Masalah

Pada SDN 1 Batu Tegi di Pekon Batu Tegi Kecamatan Air Naningan Kabupaten Tanggamus setelah kami lakukan pengamatan secara langsung sedikit mendalami tentang pemahaman komputer yang dari kurikulum pembelajarannya hanya pengenalan dasar mengenai *Microsoft Office*. Hal ini terlihat dari pengamatan kami langsung dalam proses belajar di SD N 1 Batu Tegi.

Kegiatan PKPM (Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat) dapat memberikan solusi kepada para siswa-siswi untuk mempelajari tentang dasar perangkat keras dan perangkat lunak komputer di Pekon Batu Tegi Kecamatan Air Naningan Kabupaten Tanggamus.

Solusi yang kami berikan adalah pembelajaran dasar tentang perangkat keras dan perangkat lunak komputer yang ditujukan kepada siswa-siswi SD N 1 Batu Tegi di Pekon Batu Tegi Kecamatan Air Naningan Kabupaten Tanggamus. Sehingga di harapkan membatu desa untuk mengembangkan dan meningkatkan siswa-siwi sejak dini.

III. METODE PELAKSANAAN

A. Tempat dan Waktu Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

Tempat pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat di Pekon Batu Tegi Kecamatan Air Nanningan Kabupaten Tanggamus yaitu di SDN 1 Batu tegi. Waktu Pelaksanaan kegiatan ini adalah tanggal 9 Februari sampai dengan 4 maret 2016.

B. Sasaran Objek

Siswa-siswi SD N 1 Batu Tegi di Pekon Batu Tegi Kecamatan Air Nanningan Kabupaten Tanggamus supaya memahami tentang dasar perangkat keras dan perangkat lunak komputer salah satu kemampuan dan pengembangan siswa-siswi yang ada di Pekon Batu Tegi Kecamatan Air Nanningan Kabupaten Tanggamus

C. Letak Geografis

Pada Pekon Batu Tegi merupakan salah satu dari 7 pekon di wilayah Kecamatan Air Nanningan, merupakan kota kecamatan. Pekon-pekon Air Nanningan mempunyai luas wilayah seluas 1500 Hektar merupakan gabungan dari beberapa dusun yaitu dusun Tambah Rejo, dusun Totomargo, dusun Tangkit Kemuning, dusun Sinar Petung, dusun Sinar Maju dan dusun Talang Muara.

Batas wilayah pekon Batu Tegi sebagai berikut :

- a. Sebelah Utara berbatasan dengan Way Sekampung
- b. Sebelah Selatan berbatasan dengan Way Sigerning
- c. Sebelah Barat berbatasan dengan Way Harong
- d. Sebelah Timur berbatasan dengan Way Ilahan

D. Realasi Pemecahan Masalah

Modul yang di buat sebagai panduan kepada siswa-siswi SDN 1 Batu Tegi di Pekon Batu Tegi Kecamatan Air Nanningan Kabupaten Tanggamus, untuk mendukung peningkatan kreatifitas siswa-siswi secara maksimal, sehingga untuk melatih kreatifitas generasi muda sejak dini.

1. Spesifikasi *Hardware* dan *Software*

Untuk membantun siswa-siswi SDN 1 Batu Tegi agar mengetahui tentang perangkat keras (*Hardware*) dan perangkat lunak (*Software*) sebagai berikut:

a. Perangkat Lunak (*Software*)

Perangkat lunak sebagai berikut :

- 1) Windows XP Profesional atau diatasnya
- 2) Pemrograman bantu *Quick Time* dan *Format Factory*

b. Perangkat Keras (*Hardware*)

Perangkat keras adalah sebagai berikut:

- 1) Processor Intel Pentium IV 1.7 GHZ
- 2) Harddisk 120 GB
- 3) RAM 1 Gb
- 4) Monitor
- 5) Keyboard standard 101 key
- 6) Mouse

E. Metode Kegiatan Pengabdian

1. Metode Pengumpulan data

- a. Wawancara teknik pengumpulan data melalui pertanyaan-pertanyaan mengenai berbagai macam pengolahan data dalam sistem komputerisasi agar data tersebut menjadi informasi yang dapat dimengerti secara cepat, tepat, efektif, dan

efisien.yaitu dengan mengadakan tanya-jawab secara lisan kepada siswa-siswi SDN 1 Batu tegi serta pihak yang berhubungan dengan objek penelitian.

- b. Pengamatan yaitu pengumpulan data dengan melakukan pengamatan secara langsung dan mencatat secara sistematis terhadap objek yang diteliti.
- c. Kepustakaan (*Literature Review*) yaitu pengumpulan data dengan cara mempelajari dan menganalisa bahan-bahan berupa karya ilmiah, laporan-laporan dan dokumen yang mendukung serta berhubungan dengan judul laporan ini.

2. Program Pengabdian

Program pengabdian yang diberikan adalah pelatihan pengenalan perangkat keras dan perangkat lunak komputer.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Ekonomi, Geografi, Demografi, Psikografi, Sosial dan Budaya

Kegiatan ini dilaksanakan di beberapa kecamatan di kabupaten Tanggamus dan di salah satu pekon yaitu Pekon Batu Tegi kecamatan Air Naningan kabupaten Tanggamus. Berikut deskripsi ekonomi, geografi, demografi, psikografi, sosial dan budaya desa Batu Tegi secara garis besarnya:

Nama Desa : Batu Tegi
 Kecamatan : Air Naningan
 Kabupaten / Kota : Tanggamus
 Provinsi : Lampung

Data Umum:

- a. Tipologi Desa : Persawahan, perladangan, perkebunan, peternakan, industri kecil, jasa dan perdagangan.
- b. Luas Wilayah : 360 ha
- c. Batas Wilayah :
 - 1) Utara : Desa way sekampung
 - 2) Timur : Desa way ilahan
 - 3) Selatan : Desa way segeming
 - 4) Barat : Desa way sekampung
- d. Desa Batu Tegi dilalui 4 jalur jalan raya :
 - 1) Jalan menuju ibukota Provinsi Lampung
 - 2) Jalan menuju ibukota Kabupaten Tanggamus
 - 3) Jalan menuju Kecamatan Pulau Panggung
 - 4) Jalan menuju beberapa pekon di wilayah Batu tegi.
- e. Desa Batu Tegi di batasi:
 - 1) Jalan desa
 - 2) Sungai
 - 3) Waduk batu Tegi
 - 4) Proyek Batu Tegi
- f. Jumlah Penduduk : 4.677 jiwa.

Tabel rincian jumlah penduduk dapat dilihat pada tabel 1

Tabel 1 Tabel Jumlah Penduduk Pekon Batu Tegi Kecamatan Air Naningan Kabupaten Tanggamus

Laki Laki	2.310 jiwa
Perempuan	2.367 jiwa
Jumlah	4.677

Sumber: Pekon Batu Tegi kecamatan Air Naningan kabupaten Tanggamus

- g. Pekerjaan / Mata pencaharian
Tabel rincian pekerjaan/mata pencarian penduduknya dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2 Tabel Jenis Pekerjaan Penduduk Pekon Batu Tegi Kecamatan Air Nainingan Kabupaten Tanggamus

Jenis Pekerjaan	Jumlah
PNS / Polisi / TNI	168 Orang
Pegawai Swasta	526 Orang
Pedagang	457 Orang
Tani	457 Orang
Buruh	2351 Orang
Lain-lain	686 Orang

Sumber: Pekon Batu Tegi kecamatan Air Nainingan kabupaten Tanggamus

- h. Prasarana Desa:
- 1) Kantor Desa : Permanen
 - 2) Kesehatan : Posyandu : 1 Buah
 - 3) Pendidikan : Gedung SD : 4 Buah
Gedung SMP : 1 Buah
 - 4) Tempat Ibadah : Masjid : 6 Buah
 - 5) Mushola : 5 Buah
- i. Visi Desa Batu Tegi:
"Mewujudkan Masyarakat Batu Tegi yang Sehat, Aman, Tentram dan Agamis".
Misi Desa Batu Tegi:
- 1) Mempercepat penanggulangan kemiskinan
 - 2) Meningkatkan kapasitas pemerintahan pekon
 - 3) Meningkatkan kemandirian masyarakat
 - 4) Mempercepat pembangunan sarana dan prasarana pekon
 - 5) Meningkatkan pelayanan masyarakat
 - 6) Meningkatkan taraf pendidikan dan kesehatan masyarakat.
- j. Urutan Kepala Desa yang Menjabat sejak tahun 1891 sampai 2015
Rincian nama kepala desa pekon batu Tegi dapat di lihat pada tabel 3

Tabel 3 Tabel Nama Kepala Desa Pekon Batu Tegi Kecamatan Air Nainingan Kabupaten Tanggamus

No.	Nama Kepala Desa	Tahun Pemerintahan
1.	Abdul Muin	1891-1900
2.	M. Yunus	1900-1940
3.	Mas Yusuf	1940-1946
4.	Akma	1946-1950
5.	Abdul Salam	1950-1969
6.	Noto	1969-1971
7.	M. Noer Said	1971-1987
8.	Darul Afiah	1988-1988
9.	Batin Putra	1989-2006
10.	Joni Zaidi	2006 s/d sekarang

Sumber : Pekon Batu Tegi kecamatan Air Nainingan kabupaten Tanggamus

B. Dokumentasi Kegiatan Pelatihan

Kegiatan pelatihan pengenalan perangkat keras dan perangkat lunak computer yang dilaksanakan di SDN 1 Batu Tegi diikuti oleh 15 orang. Antusias peserta mengikuti kegiatan pelatihan ini dapat dilihat pada Gambar 1



Gambar 1 Kegiatan Pelatihan Siswa/I SDN 1 Batu Tegi

C. Pembahasan

Kegiatan pengabdian ini memberikan pengetahuan tentang pengenalan komputer, yaitu perangkat keras dan perangkat lunak komputer. Adapun langkah-langkah pelaksanaan pengabdian ini adalah sebagai berikut adalah

- a. Pembukaan, dilakukan dengan metode ceramah yaitu menjelaskan tentang pengenalan komputer secara umum
- b. Pengenalan bentuk fisik perangkat keras dan lunak, dilakukan dengan metode peraga alat.
- c. Penjelasan fungsi perangkat, dilakukan dengan metode ceramah yaitu menjelaskan fungsi dari perangkat keras dan perangkat lunak.
- d. Tanya jawab, dilakukan untuk memberikan kesempatan kepada siswa/siswi untuk bertanya terhadap penjelasan yang belum mengerti.
- e. Penutup, dilakukan dengan memberikan pertanyaan kepada beberapa siswa/siswi.

Kegiatan pelatihan pengenalan perangkat keras dan perangkat lunak computer agar berjalan dengan lancar dan memudahkan siswa/siswi dibantu dengan media pembelajaran yaitu modul pelatihan pengenalan perangkat keras dan perangkat lunak computer yang disertai dengan contoh gambar-gambar.

V. KESIMPULAN dan SARAN

Berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya maka dapat disimpulkan bahwa kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan pengabdian yang dilaksanakan di Desa Batu Tegi Kecamatan Air Nanning Kabupaten Tanggamus, yaitu :

1. Pihak Kepala Desa beserta jajarannya, dan Kepala Dusun Desa Batu Tegi yang senantiasa memberi masukan dan dukungan terhadap terlaksanakannya program pengabdian ini.
2. Siswa/siswi SDN 1 Batu Tegi semangat dan antusias dalam melaksanakan kegiatan ini.
3. Kegiatan ini menambah pengetahuan dan wawasan siswa/siswi SDN 1 Batu Tegi sejak dini tentang pengenalan perangkat keras dan perangkat lunak computer, serta dapat menjelaskan fungsi dan bentuk fisiknya.

Berdasarkan kesimpulan di atas, juga sebagai pertimbangan bagi pihak Desa Batu Tegi di dalam meningkatkan pendataan, penyusun mempunyai beberapa saran yang dapat dipertimbangkan. Kegiatan Pengabdian Masyarakat di Batu Tegi selanjutnya, sebaiknya perlu dilakukan keberlanjutannya dari pengenalan komputer lainnya sehingga akan menambah pengetahuan dan wawasan Siswa/Siswi SD N 1 Batu Tegi sejak dini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Rahman, Aulia., 2011, *Dasar-Dasar Pemrosesan Computer*, <http://islahsahrul.blogspot.co.id/2013/08/pengertian-hardwaresoftware.html>., Diakses tanggal 2 maret 2016.
- [2] Nurlina Purnama, Yeyen., 2009, *Pengertian Hardware, Software Dan Brainware*, <http://infokomputerrakitan.blogspot.co.id/2015/06/pengertian-perangkat-lunak-software.html>., Diakses tanggal 3 maret 2016.
- [3] Ghazali, Gain, 2010, *Pengertian Hardware*, <http://www.tuntor.com/penjelasan-perangkat-keras-atau-hardware-komputer-lengkap/>., Diakses tanggal 3 maret 2016.
- [4] Marhaban, Ghifar., 2012, *Pengertian Hardware, Software Dan Brainware* <http://infokomputerrakitan.blogspot.co.id/2015/06/pengertian-perangkat-lunak-software.html>. Diakses 4 maret 2016.