

P ISSN : 2622-5700

E ISSN : 2622-5719

Jurnal
Abadimas
Adi Buana

Vol 5 No 1 (2021)



Publisher
Universitas PGRI Adi Buana



Director of publications

Dr. Agung Pramujiono, M.Pd
*Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
Indonesia*

Editor in Chief

Dr. Reza Rachmadtullah, M.Pd
*Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
Indonesia*

Section Editor

Indria Nuraini, S.St., M.Kes
*Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
Indonesia*

Editor Board

Dr. Sukarjati, M.Kes
*Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
Indonesia*

Dr. Suning, ST., MT
*Universitas PGRI Adi Buana Surabaya.
Indonesia*

Dr. Harlinda Syofyan
Universitas Esa Unggul. Indonesia

Dr. Rasmitadila
Universitas Djuanda. Indonesia

Dr. Siti Asmania Mardiyani, S.P., M.P
Universitas Islam Malang. Indonesia

Reviewer

Prof. Dr. Fahrurrozi, M.Pd *Universitas Negeri Jakarta. Indonesia*

Prof. Yalvelma Miaz, Ph.D *Universitas Negeri Padang. Indonesia*

Prof. Dr. Benidiktus Tanujaya, M.Si *Universitas Papua. Indonesia*

Prof. Dr. Mohamad Asrori *Universitas Tanjungpura. Indonesia*

Prof. Dr. Aris Badara, M.Hum. *Universitas Halu Oleo, Indonesia*

Dr. Olivia Rombroert. *Binus University. Indonesia*

Farid Ahamadi, Ph.D. *Universitas Negeri Semarang, Indonesia*

Ricky Dwi Septianto, Ph.D. *RIKEN Rikagaku Kenkyujo. Japan*

Dr. Nila Kesumawati, M.Si. *Universitas PGRI Palembang. Indonesia*

Dr. Abdul Rani, M.Pd. *Universitas Islam Malang. Indonesia*

Administration Executor

Aryo Wibowo, SP. *Universitas PGRI Adi Buana Surabaya. Indonesia*

Associate Editor

Bramianto Setiawan, S.Pd., M.Si. *Universitas PGRI Adi Buana Surabaya. Indonesia*

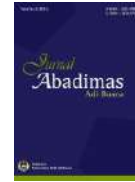


Daftar Isi

| | |
|--|-------|
| <u>Pembuatan Ramuan Tradisional Untuk Mengatasi Diare Pada Anak</u> | 1 - 4 |
| asti rahayu asti, I.A.K Pramushinta, Dewi Perwito Sari | |
| <u>Optimalisasi Pengembangan Produk Olahan Siwalan Di Dusun Tenggina Desa Batang-Batang Daya</u> | 5-11 |
| Sucipto sucipto, Siti Nuurlaily Rukman , Titik Setyowati | |
| <u>Pendampingan Kelas Ibu Hamil Dimasa Pandemi Covid</u> | 12-19 |
| Siti Cholifah, Paramitha Amelia Kusumawardani, Lely Ika Mariyati , Syndy Syeny Yuana | |
| <u>Strategi Komunikasi BSIS Melalui Edukasi Pengelolaan Sampah Untuk Pencegahan Penyebaran Penyakit Di Masa Pandemi Covid-19</u> | 20-29 |
| Lisa Indriati, Paulina Tjandrawibawa, Mychael Maoretz Engel | |
| <u>Wastafel Portabel Sistem Injak Sebagai Piranti Pendukung Protokol Kesehatan Di Masa Adaptasi Baru</u> | 30-40 |
| Wahyu Dwi Mulyono, Gde Agus Yudha Prawira Adistana, Heri Suryaman | |
| <u>Pelatihan Perancangan Busana Pelindung Diri Untuk Fesyen Sehari-Hari Di Era New Normal Bagi Indonesian Fashion Chamber Community Di Surabaya Jawa Timur</u> | 41-55 |
| Dewa Made Weda Githapradana, Rahayu Budhi Handayani, Fabio Ricardo Toreh | |
| <u>Pelatihan Perbaikan Pakan dan Induksi Laserpunktur Pada Pembudidaya Ikan Lele di Desa Winongan Lor Kabupaten Pasuruan Guna Mempercepat Induk Matang Gonad dan Produksi Benih</u> | 56-64 |
| Pungky Slamet Wisnu Kusuma, Dyah Hariani | |
| <u>Perancangan Produk Kreatif Berbasis Budaya Jawa Timur Untuk Balai Pelestarian Cagar Budaya Jawa Timur (BPCB JATIM)</u> | 64-67 |
| Shienny Megawati Sutanto, Marina Wardaya, Patrisia Amanda | |
| <u>Pendampingan Penjualan Online Pada Pedagang Pasar Tradisional Landungsari Kecamatan Dau Kabupaten Malang</u> | 79-89 |
| Ida Nuraini, Syamsul Hadi | |
| <u>Pendampingan Guru Mengembangkan Assesment Kompetensi Minimum (Akm) Berorientasi Pisa Untuk Meningkatkan Kualitas Hasil Pembelajaran Di Sekolah Dasar Wilayah Kabupaten Bogor</u> | 90-99 |
| Uswatun Hasanah, Edwita, Ahmad Januar | |



| | |
|---|---------|
| <u>Pemasaran Online Dengan Memanfaatkan Market Place dan Strategi Meningkatkan Penjualan di Masa Pandemi Covid 19 di SMK IPIEMS Surabaya</u> | 100-107 |
| Novianto Eko Nugroho, Krido Eko Cahyono, Okto Aditya Suryawirawan | |
| <u>Literasi Keuangan Bagi Keluarga Di Masa Pandemic Covid 19</u> | 108-114 |
| Anastasia FIliaana Ismawati, Maria Assumpta Evi Marlina | |
| <u>Program Daur Ulang Limbah Kain Perca Di Desa Munggugianti, Gresik, Jawa Timur</u> | 115-122 |
| Anastasia FIliaana Ismawati, Auditia Setiobudi, Wendra Hartono | |
| <u>Edukasi Gizi pada Masyarakat dalam Meningkatkan Pengetahuan tentang Gizi</u> | 123-129 |
| Hanik Machfudloh, Paramitha Amelia Kusumawardani, Lukman Hudi, A. Miftakhurrahmat Miftakhurrahmat | |

**PEMBUATAN RAMUAN TRADISIONAL UNTUK MENGATASI
DIARE PADA ANAK DI PAUD KHA. WACHID HASYIM BANGIL,
PASURUAN**

Asti Rahayu^{1*}, I.A.K Pramushinta² Dewi Perwito Sari³,
¹Fakultas Sains Kesehatan, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya
*email: astirahayu@unipasby.ac.id

Informasi Artikel**Abstrak****Kata kunci:**

Jambu Biji, Diare,
Pelatihan, PAUD

Diterima: 09-10-2020

Disetujui: 04-12-2020

Dipublikasikan: 14-07-
2021

Buah jambu biji merupakan buah yang sering dijumpai dan diminati oleh masyarakat, tetapi pada umumnya tidak menyadari manfaat jambu biji terutama pada daunnya. Daun jambu biji dapat dimanfaatkan sebagai ramuan tradisional untuk mengatasi diare pada anak. Pengolahan daun jambu biji sangat mudah dengan mengambil beberapa lembar daun biji tersebut kemudian di tumbuk dan di beri air matang secukupnya dan disaring untuk diambil airnya. Untuk pengobatan secara berkala bisa mengkonsumsi 3 kali sehari. Hasil yang di dapatkan dapat memberikan informasi kepada masyarakat bahwa manfaat daun jambu biji baik apabila dikonsumsi oleh masyarakat. Peserta mendapatkan kuesioner pretest dan post-test, sebelum diadakan sosialisasi dan pelatihan (training) menunjukkan hasil 70,5% (pre test) dan mengalami peningkatan menjadi 89,0% (post test) mengetahui pemanfaatan dan pengolahan daun jambu sebagai obat herbal untuk mengatasi diare dan setelah diadakan pelatihan dan penyuluhan.

Abstract**Keywords :**

Guava, Diarhea,
Training, PAUD

Guava fruit is a fruit that is often found and in demand by the community, but in general they do not realize the benefits of guava, especially in the community. Guava leaves can be used as a traditional herb to treat diarrhea in children. Processing of guava leaves is very easy by taking a few leaves from the seeds then mashed and given enough boiled water and filtered to take the water. For regular treatment can take 3 times a day. Supported results can provide information to the public that the benefits of guava leaves are good for consumption by the community. Participants received pre-test and post-test questionnaires before training, the results showed 70.5% (pretest) and increased to 89.0% (post test) knowed the use and treatment of guava leaves as herbal medicine in diarrhea.

PENDAHULUAN

Diare merupakan keadaan dimana buang air besar (BAB) dengan konsistensi feses (tinja) cair atau lembek dengan frekuensi lebih dari 3 kali sehari dan berlangsung sekitar 7 hari (Depkes, 2008) Tanda tanda gejala diare adalah konsistensi tinja cair (terkadang terdapat lendir dan darah disertai

anus lecet), menurunnya nafsu makan, meningkatnya suhu badan, menurunnya turgor kulit, menurunnya tekanan darah, meningkatnya denyut jantung, mulut menjadi kering (Katzung, 2012)

Mikroba penyebab diare bisa berasal dari makanan, minuman yang tercemar, penularan melalui fecal oral. Resiko diare akan meningkat jika ASI tidak diberikan secara penuh pada 6 bulan pertama, tidak mencuci tangan ketika makan dan memasak, menyimpan makanan tidak tertutup pada suhu kamar karena kurangnya pengetahuan pada masyarakat (Naseer et al., 2018)

Penyebab diare adalah amoeba, diantaranya bakteri (*Staphylococcus*, *E. coli*, *S. typhi*, *Shigella dysentrie*, *Vibrio cholerae*, *Campylobacter*,) dan virus golongan rotavirus dan norwalk. Bakteri penyebab diare diantaranya adalah *Shigella dysentrie*, *Campylobacter*, *Staphylococcus* dan *Escherichia coli*, *Salmonella typhi*, *Vibrio cholerae* (Biswas et al., 2013)

Saat ini penggunaan tanaman herbal diminati oleh masyarakat. Tanaman yang sering digunakan untuk terapi diare salah satunya, yakni daun jambu biji. *Psidium guajava L.*, jambu biji memiliki bahan aktif yakni *quercetin* mampu berfungsi sebagai inhibitor pengeluaran senyawa asetilkolin dan kontraksi usus (Permatasari et al., 2011) Senyawa tannin berfungsi untuk menghambat peristaltik usus. Senyawa minyak atsiri (*volatile oil*) dan senyawa alkaloid merupakan senyawa yang menghambat pertumbuhan dan membunuh mikroorganisme di organ usus (Sugiarti et al., 2019) Ekstrak daun jambu biji dapat dijadikan alternatif herbal untuk mengobati diare (Schulz, 2012) Dalam program pengabdian masyarakat ini, diharapkan dapat membantu masyarakat untuk membantu meredakan diare dengan bahan alami

METODE

Pelaksanaan pembuatan ramuan tradisional untuk mengatasi diare pada anak dilakukan di Fakultas Sains Kesehatan Universitas PGRI Adi Buana Surabaya melalui platform Zoom kepada jajaran guru dan wali murid PAUD KHA. Wachid Hasyim Bangil, Pasuruan.

(1) Persiapan

Kegiatan pelatihan pembuatan ramuan tradisional untuk mengatasi diare pada anak melalui platform Zoom meeting. Sosialisasi dibuka dengan memastikan khalayak sasaran dan kehadiran peserta. Platform dipersiapkan sesuai dengan kondisi dan mengantisipasi kemungkinan masalah yang terjadi. Media penyuluhan dibuat untuk memudahkan khalayak sasaran dalam memahami materi sehingga tujuan kegiatan dapat tercapai.

(2) Pelaksanaan

Kegiatan ini akan dilaksanakan pada bulan Juli 2020 – Agustus 2020

(3) Evaluasi

Evaluasi pemahaman peserta dilakukan dengan menggunakan kuesioner yang diberikan saat kegiatan workshop dan pelatihan berlangsung. Tingkat ketercapaian dapat dilihat dari sisi perubahan sikap, sosial budaya, dan ekonomi masyarakat sasaran.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyuluhan dan pelatihan kepada jajarannya guru dan wali murid PAUD KHA. Wachid Hasyim Bangil, Pasuruan tentang penyakit diare dan cara mengatasinya dengan daun jambu biji berjalan dengan baik melalui platform Zoom Meeting.



Gambar 1. Capture Pelaksanaan Penyuluhan dan Pelatihan Melalui Zoom

Untuk memudahkan pemahaman cara pembuatan maka dibuat video cara pembuatan teh daun jambu biji



Gambar 2. Capture Video Pelatihan Pembuatan Teh Daun Jambu Biji

Hasil pretes, sebelum diadakan penyuluhan dan pelatihan menunjukkan hasil 70,5% telah mengetahui pemanfaatan dan pengolahan daun jambu sebagai obat herbal untuk mengatasi diare dan setelah diadakan pelatihan, para peserta diberikan kuisioner post tes dengan hasil pengetahuan meningkat mencapai 89,0%. Terjadi peningkatan pengetahuan mencapai 18,5%.

Psidium guajava L banyak mengandung bahan aktif *quercetin* yang dapat membantu sebagai anti-diare (Gutiérrez *et al*, 2008). Di bawah ini merupakan beberapa cara untuk mengolah daun jambu biji :

- a. Sebanyak 30 gram daun jambu segar dan tepung beras sebanyak kurang lebih 10 gram digongsong sampai menguning. Kemudian direbus selama 15 menit dalam dua gelas air sampai mendidih. Kemudian air saringan siap untuk diminum.
- b. Daun jambu biji, *Psidium guajava L* sebanyak 30 gram dicuci kemudian ditumbuk hingga halus. Kemudian tambahkan dengan NaCl (garam natrium klorida) sebanyak 5 gram, dan separuh cangkir air hangat, kemudian aduklah sampai homogen. Air yang telah disaring bisa segera

diminum diminum.

- c. Sebanyak 6 lembar daun jambu biji, *Psidium guajava L* muda kemudian dicuci, dan dilakukan perebusan dalam 600 mL air sampai tersisa setengahnya.

Manfaat buah jambu biji selain dimanfaatkan untuk pengobatan misalnya untuk mengobati demam berdarah (DBD), menjaga tekanan darah normal, mengobati sariawan, memperlancar system pencernaan, menurunkan kolesterol, menjaga daya tahan tubuh, menjaga keteraturan denyut nadi, mencegah anemia dan menjaga kesehatan mata (Biswas *et al*, 2013).

KESIMPULAN

Kesimpulan dari kegiatan pelatihan pembuatan ramuan herbal dari daun jambu biji adalah kegiatan berjalan dengan baik dan lancar berkat antusias peserta dan penjelasan materi oleh tim Dosen Farmasi FSK dapat dipahami dengan baik oleh peserta.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas PGRI Adi Buana Surabaya yang telah memberi dukungan *financial* terhadap pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Biswas, B., Rogers, K., McLaughlin, F., Daniels, D., & Yadav, A. (2013). Antimicrobial Activities of Leaf Extracts of Guava (*Psidium guajava L.*) on Two Gram-Negative and Gram-Positive Bacteria. *International Journal of Microbiology*, 2013, e746165. <https://doi.org/10.1155/2013/746165>
- Depkes, R. I. (2008). Materi Pelatihan Peningkatan Pengetahuan dan Keterampilan Memilih Obat Bagi Tenaga Kesehatan. *Jakarta: Depkes RI*.
- Katzung, B. G. (2012). Farmakologi dasar dan klinik edisi 10. *Jakarta: EGC*, 480.
- Naseer, S., Hussain, S., Naeem, N., Pervaiz, M., & Rahman, M. (2018). The phytochemistry and medicinal value of *Psidium guajava* (guava). *Clinical Phytoscience*, 4(1), 1–8.
- Permatasari, D., Diniatik, D., & Hartanti, D. (2011). STUDI ETNOFARMAKOLOGI OBAT TRADISIONAL SEBAGAI ANTI DIARE DI KECAMATAN BATURADEN KABUPATEN BANYUMAS. *PHARMACY: Jurnal Farmasi Indonesia (Pharmaceutical Journal of Indonesia)*, 8(01), Article 01. <https://doi.org/10.30595/pji.v8i1.595>
- Schulz, M. (2012). [Self-medication: Advice on self treatment]. *Pharmazie in unserer Zeit*, 41(4), 294–301. <https://doi.org/10.1002/pauz.201200477>
- Sugiarti, L., Susiloningrum, D., & Janah, S. N. (2019). EDUKASI PENYAKIT DIARE DAN PEMBUATAN TEH DAUN JAMBU BIJI DIDESA JEPANG KUDUS. *Jurnal Pengabdian Kesehatan*, 2(1), Article 1. <https://doi.org/10.31596/jpk.v2i1.27>



OPTIMALISASI PENGEMBANGAN PRODUK OLAHAN SIWALAN DI DUSUN TENGGINA DESA BATANG-BATANG DAYA

Sucipto^{1*}, Siti Nuurlaily Rukmana², Titik Setyowati³

¹Fakultas Ekonomi , Universitas Terbuka

²Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

³Fakultas Ilmu Keguruan dan Pendidikan, Universitas Terbuka

Email: suciptosucipto@ecampus.ut.ac.id

Informasi Artikel

Abstrak

Kata kunci:

Produk Siwalan,
Pengelolaan,
Diversifikasi Produk.

Diterima: 30-12-2020

Disetujui: 22-04-2021

Dipublikasikan: 14-07-
2021

Dusun Tenggina merupakan yang secara administrasi masuk Desa Batang-Batang Daya yang memiliki potensi terbesar perkebunan siwalan. Keberadaan potensi tersebut tidak diimbangi dengan kemampuan/pengetahuan masyarakat dalam pengelolaan siwalayan mejadi beberapa produk yang memiliki nilai ekonomi tinggi dan kemampuan dalam menggunakan teknologi. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk membantu masyarakat mampu mengolah siwalan menjadi beberapa produk dan masyarakat mampu mengemas produk yang memiliki nilai jual tinggi. Metode kegiatan dilakukan dengan cara sosialisasi, praktik pembuatan olahan dan monitoring pasca kegiatan. Hasil pelatihan dapat dirasakan oleh masyarakat bahwa sekitar 83% yang mengikuti pelatihan memiliki pemahaman dan mengetahui bahwa siwalan bisa dikembangkan menjadi beberapa produk. Untuk keterlibatan pemerintah lokal dan perguruan tinggi masih 0%, sehingga untuk kedepannya diperlukan peran semua stakeholder untuk pengembangan pengelolaan pohon siwalan menjadi produk unggulan di Desa Batang-Batang Daya.

Abstract

Keywords :

Siwalan Products,
Management, Product
Diversification

Dusun Tenggina is administratively included in the Batang-Batang Daya Village which has the greatest potential for siwalan plantations. The existence of this potential is not balanced with the ability / knowledge of the community in managing siwalan into several products that have high economic value and the ability to use technology. This community service activity aims to help the community be able to process palm oil into several products and the community is able to package products that have a high selling value. The method of activity is carried out by means of socialization, processing practice and post-activity monitoring. The results of the training can be felt by the community that about 83% of those who attend the training have an understanding and know that siwalan can be developed into several products. For the involvement of the local government and universities is still 0%, so in the future the role of all

stakeholders is needed to develop the management of palm trees into a superior product in Batang-Batang Daya Village.

PENDAHULUAN

Dusun Tenggina merupakan salah satu wilayah yang memiliki potensi perkebunan siwalan di Desa Batang-Batang Daya Kabupaten Sumenep. Perkebunan menjadi salah satu program unggulan dengan tujuan untuk membuka dan meningkatkan kesempatan kerja serta pendapatan masyarakat atau petani lokal (Putrajaya, 2012).

Hasil kajian menunjukkan bahwa pohon siwalan mulai dari daun, batang, buah, sampai tongkol bunganya bisa diolah menjadi produk. Misalnya, tongkol bunga siwalan jika disadap dapat menghasilkan nira atau dapat menjadi minuman legen (la'ang) (Kirana, Hastuti, & Suarsini, 2016).

Fakta di lapangan bahwa luas perkebunan siwalan tidak diimbangi dengan tingginya produktivitas siwalan. Hal ini bisa dilihat pada tahun 2016-2017 mengalami peningkatan dari 743 menjadi 1.533 sedangkan untuk produk siwalan mengalami penurunan dari 3.715 menjadi 213 (Kecamatan Dalam Angka, 2017 (BPS, 2016) (BPS, 2017).)

Persoalan di atas disebabkan oleh dua faktor yaitu, pertama, rendahnya pengetahuan masyarakat mengenai pengolahan siwalan menjadi beberapa produk (Kirana et al., 2016). Kedua, terbatasnya penggunaan teknologi dalam pengelolaan siwalan.

Kreativitas dan inovasi pengolahan siwalan menjadi beberapa produk tersebut harus diterapkan ditingkat masyarakat khususnya Desa Batang-batang Daya dan masyarakat yang mempunyai pohon siwalan serta memproduksinya. Ciri khas masyarakat desa dalam menerima suatu masukan teknologi baru masyarakat menghendaki bukti yang nyata dan informasi secara komprehensif. Untuk mengatasi hal tersebut maka diperlukan kerjasama kemitraan antara perguruan tinggi melalui akademisi dan masyarakat lokal tersebut.

Cara yang paling tepat untuk mewujudkan hal tersebut dan memformulasikan bentuk kemitraan dengan menyelenggarakan pelatihan pembuatan sirup, nata de siwalan dan wedang legen. Harapan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat meningkatkan pengetahuan dan pendapatan masyarakat khususnya di Desa Batang-batang Daya Kecamatan Batang-batang Kabupaten Sumenep.

METODE

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di Dusun Tenggina RT. 02/RW.11 Desa Batang-Batang Daya Kecamatan Batang-Batang Kabupaten Sumenep (Gambar 2). Sasaran kegiatan ini adalah masyarakat dan Kelompok Usaha Bersama "Rumput Gajah" di Dusun Tenggina Desa Batang-Batang Daya.

Berdasarkan permasalahan mitra maka metode pendekatan yang dilakukan untuk memberi solusi yaitu, sosialisasi potensi pengelolaan siwalan menjadi beberapa produk bernilai ekonomi tinggi, pengemasan dan teknik penjualan baik secara offline dan online. Selain itu juga, penentuan harga dari setiap produk. Metode ini dinilai langkah awal dalam peningkatan wawasan masyarakat (Latifatul, A, A, & Nur, 2018).



Gambar 1. Peta Administrasi Kabupaten Sumenep

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat pada bulan Oktober-November 2020. Adapun tahapan pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagai berikut:

- a. Observasi ke lapangan
Survie lokasi dilakukan oleh tim PKM Universitas Terbuka. Hasil survie menunjukkan bahwa Dusun Tenggina memiliki potensi siwalan yang sangat berlimpah. Namun, selama ini masyarakat hanya bisa membuat gula, tangguli (semacam sirup). Hal tersebut disebabkan oleh kemampuan dan pengetahuan masyarakat lokal untuk membuat produk olahan siwalan masih terbatas. Oleh karena itu tim PKM dosen Universitas Terbuka memutuskan untuk mengadakan sosialisasi tentang bagaimana membuat olahan pohon siwalan menjadi beberapa produk.
- b. Melakukan identifikasi permasalahan apa saja yang dialami oleh masyarakat mulai dari produksi, pengemasan, penentuan harga dan penjualan.

- c. Sebelum melaksanakan kegiatan sosialisasi, penyuluhan dan pelatihan di Dusun Tenggina tim PKM Universitas Terbuka melakukan uji coba produk terlebih dahulu. Kegiatan uji coba produk ini bekerjasama dengan Jurusan Tataboga Universitas PGRI Adi Buana Surabaya. Tujuan uji coba untuk memastikan produk layak untuk dikonsumsi dan memiliki nilai jual. Uji coba yang dilakukan yaitu, pembuatan jelly kering dan basah, pembuat wedang legen, pembuatan sirup.



Gambar 2. Foto Uji Coba Produk di Lab. Tataboga Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

- d. Persiapan alat-alat dan bahan untuk pembuatan olahan siwalan. Bahan utama yang disiapkan dalam kegiatan sosialisasi pengolahan produk siwalan antara lain sebagai berikut:
1. Susu full cream
 2. Tepung agar-agar
 3. Gelatin
 4. Nutrijell
 5. Pewarna Pangan
 6. Gula Pasir
 7. Legen
 8. Siwalan
 9. Sere

10. Jahe
11. Kayu Manis
12. Timbangan
13. Cetakan untuk jelly
14. Botol+tutup botol (untuk minuman wedang legen dan sirup)



Gambar 3. Foto Peralatan yang digunakan

- e. Pelaksanaan Sosialisasi potensi pengelolaan siwalan
- f. Pelatihan pembuatan olahan siwalan
- g. Melakukan evaluasi dan monitoring kepada masyarakat untuk mengetahui sejauh mana pemahaman masyarakat dan untuk melihat kualitas hasil dan pengembangan produk utamanya dalam penjualan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Pelaksanaan Program PKM

Kondisi Awal

Pengelolaan siwalan hanya fokus pada pembuatan gula dan tangguli. Masyarakat masih belum tahu banyak bahwasanya siwalan bisa dikembangkan menjadi beberapa produk yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Melihat kondisi tersebut tim pelaksana PKM Universitas Terbuka Surabaya menawarkan adanya kegiatan pengelolaan siwalan menjadi beberapa produk dan sekaligus

pengemasannya. Masyarakat semakin tertarik setelah mengetahui bahwa siwalan bisa dikembangkan menjadi beberapa produk.

Kondisi Akhir

Setelah diadakan pelatihan produk, maka dapat dukungan dari tim PKK Desa Batang-Batang Daya untuk dijadikan sebagai produk unggulan UKM Desa. Dan siap membantu memproposikan terutama ketika ada acara di tingkat kecamatan.



Gambar 4. Foto bersama Wakil Ketua PKK, Pokja dan Pengurus Kelompok Usaha Bersama
“Rumput Gajah”

b. Pemahaman Masyarakat Mengenai Pengelolaan Produk Siwalan

Pelatihan pengelolaan pohon siwalan memberikan dampak terhadap meningkatnya pengetahuan masyarakat. Hal ini ditunjukkan dengan data 83% masyarakat yang mengikuti pelatihan memiliki pemahaman dan mengetahui bahwa pohon siwalan bisa dikembangkan menjadi beberapa produk dan memiliki nilai ekonomi tinggi.

Untuk menjaga keberlanjutan ekonomi lokal dengan memanfaatkan sumber daya yang ada maka diperlukan keterlibatan pemerintah desa dan pihak-pihak yang lain dalam hal ini adalah perguruan tinggi. Selama ini pemerintah dan perguruan tinggi atau bahkan pihak yang lain masih belum pernah memberikan sentuhan dalam program untuk pengembangan pengelolaan pohon siwalan terhadap masyarakat Dusun Tenggina Desa Batang-Batang Daya. Berdasarkan kuesioner yang diberikan kepada peserta pelatihan bahwa peran pemerintah lokal dan perguruan tinggi masih 0% keterlibatannya. Sehingga untuk kedepannya diperlukan peran semua stakeholder untuk pengembangan pengelolaan pohon siwalan.

KESIMPULAN

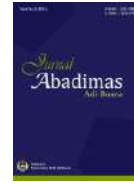
Hasil pelatihan dapat dirasakan oleh masyarakat bahwa sekitar 83% yang mengikuti pelatihan memiliki pemahaman dan mengetahui bahwa siwalan bisa dikembangkan menjadi beberapa produk. Untuk keterlibatan pemerintah lokal dan perguruan tinggi masih 0%, sehingga untuk kedepannya diperlukan peran semua stakeholder untuk pengembangan pengelolaan pohon siwalan menjadi produk unggulan di Desa Batang-Batang Daya.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Terbuka yang telah memberi dukungan **financial** terhadap pengabdian ini. Dan terimakasih juga kepada mitra Kelompok Usaha Bersama “Rumput Gajah” yang telah bersedia menjadi tempat kegiatan Pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonymous. (2018). Peta Kabupaten Sumenep. Retrieved August 20, 2018, from <http://www.eastjava.com/tourism/sumenep/map/sumenep-map.png>
- BPS. (2016). Katalog BPS : 1101002.3529180 Kecamatan Batang Batang Dalam Angka 2016 Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumenep. Sumenep. <http://doi.org/10.15713/ins.mmj.3>
- BPS. (2017). Katalog BPS : 1101002.3529180 Kecamatan Batang - Batang Dalam Angka 2017 Badan Pusat Statistik Kabupaten Sumenep. Sumenep. <http://doi.org/10.15713/ins.mmj.3>
- Kirana, C., Hastuti, U. S., & Suarsini, E. (2016). Kajian Kualitas Nata de Nira Siwalan (*Borassus Flabelliver L*) dengan Variasi Macam Gula dalam Beberapa Konsentrasi sebagai Materi Handout Biologi Kelas XII MAN Pamekasan. In *Proceeding Biology Education Conference* (ISSN : 2528 - 5742) (Vol. 13, pp. 178–186). Solo: Universitas Sebelas Maret Solo. Retrieved from <https://jurnal.uns.ac.id/prosbi/article/viewFile/5688/5056>
- Latifatul, F. N., A, A., A, A., & Nur, K. R. M. (2018). Pengaruh Sosialisasi Pemilahan Sampah Organik Dan Non Organik Serta Manajemen Sampah Terhadap Penurunan Volume Sampah Di Dusun Krajan Desa Kemuningsari Lor Kecamatan Panti Kabupaten Jember. *The Indonesian Journal of Health Science*, (September), 84. <https://doi.org/10.32528/ijhs.v0i0.1529>
- Putrajaya. (2012). PROFIL DAN POTENSI KABUPATEN SUMENEP. Retrieved August 17, 2018, from <http://kim-putrajaya-dasuk.blogspot.com/2012/02/profil-dan-potensi-kabupaten-sumenep.html>



PENDAMPINGAN KELAS IBU HAMIL DIMASA PANDEMI COVID

Siti Cholifah¹, Paramitha Amelia Kusumawardani¹, Lely Ika Mariyati², Syndy Syeny¹

¹Prodi Pendidikan Profesi Bidan FIKES Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

²Prodi Psikologi FPIP Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

*Email : siticholifah@umsida.ac.id

Informasi Artikel

Abstrak

Kata kunci:

Pendampingan, Kelas ibu hamil, Pandemi covid

Diterima: 19-03-2021

Disetujui: 22-04-2021

Dipublikasikan: 14-07-2021

Kelas ibu hamil merupakan sarana untuk belajar tentang kesehatan bagi ibu hamil dalam bentuk tatap muka dengan tujuan meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan. Di masa pandemi mengakibatkan berbagai permasalahan kesehatan termasuk kesehatan ibu hamil. Kebijakan pemerintah untuk menerapkan menjaga jarak sosial, menjaga jarak fisik dan bekerja dari rumah sebagai upaya untuk pencegahan penularan covid-19, menyebabkan kegiatan kelas ibu hamil tidak bisa dilaksanakan. Tujuan dari program pengabdian masyarakat ini untuk mengaktifkan kelas ibu dengan menerapkan protokol kesehatan, meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan ibu hamil tentang manajemen stres, senam hamil dan akupresur. Permasalahan yang dihadapi oleh mitra berdasarkan hasil observasi dan diskusi antara lain kecemasan ibu hamil bersalin dimasa pandemi dan kurangnya pengetahuan tentang cara mengatasi stress selama kehamilan, kebutuhan senam hamil belum terpenuhi, kurangnya pemberdayaan ibu hamil untuk meningkatkan status kesehatan. Solusi permasalahan mitra dengan melakukan pendampingan kelas ibu hamil di masa pandemi. Program pengabdian masyarakat ini dilakukan pada tanggal 29 Desember 2020 sampai 12 Januari 2021 pada kelas ibu hamil desa Ketimang Kecamatan Wonoayu Kabupaten Sidoarjo. Metode yang dilakukan adalah pendampingan kelas ibu hamil, kegiatan pendidikan kesehatan dan pelatihan pada ibu hamil. Hasilnya Kelas ibu hamil diaktifkan kembali setiap bulan dengan menerapkan protokol kesehatan, ada peningkatan pengetahuan ibu hamil tentang manajemen stres, senam hamil dan akupresur untuk meningkatkan status kesehatan ibu hamil.

Abstract

Keywords :

Mentoring, Class for pregnant women, Pandemic Covid

Pregnant mothers class means for pregnant women to learn about health face-to-face with aim of increasing knowledge and skills. During pandemic, it causes various health problems including health of pregnant women. Government policies to implement social distancing, maintain physical distance and work from home as an effort to prevent transmission of covid-19, have made class activities for pregnant women unable to be carried out. The aim of this community service program is to activate mother class by implementing health protocols, increasing knowledge and skills of pregnant women on stress management, pregnancy exercise and acupressure. The problems find by partners based on results of observations and discussions include anxiety of pregnant women giving birth during pandemic and lack of knowledge about how to deal with stress during pregnancy, need for

pregnancy exercise has not been fulfilled, lack of empowerment of pregnant women to improve health status. Solution of partner problems by providing class assistance for pregnant women during pandemic. This community service program was carried out on December 29, 2020 to January 12, 2021 in class of pregnant women in Ketimang Village, Wonoayu District, Sidoarjo Regency. Method used class mentoring for pregnant women, health education activities and training for pregnant women. The result: Class of pregnant women is reactivated every month by implementing health protocols, there is an increase in knowledge of pregnant women about stress management, pregnancy exercise and acupressure to improve health status of pregnant women.

PENDAHULUAN

Angka Kematian Ibu (AKI) Indonesia tahun 2015, masih tetap tinggi yaitu 305 per 100.000 kelahiran hidup (Kemenkes, 2019). Sedangkan AKI di Sidoarjo 64,13 per 100.000 (Dinkes Sidoarjo, 2019). Upaya peningkatan derajat kesehatan Ibu dan anak, terutama pada kelompok yang paling rentan terhadap masalah kesehatan salah satunya adalah ibu hamil. Upaya yang dilakukan dengan pembentukan dan pelaksanaan kelas ibu hamil (Kemenkes RI, 2012) Kelas ibu hamil merupakan sarana untuk belajar bersama tentang kesehatan bagi ibu hamil, dalam bentuk tatap muka dalam kelompok yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan ibu-ibu mengenai kehamilan, persalinan, nifas, KB pasca salin, pencegahan komplikasi, perawatan bayi baru lahir dan aktifitas fisik. Pada masa pandemi pemerintah menerapkan kebijakan untuk menjaga jarak sosial, menjaga jarak fisik dan bekerja dari rumah sebagai upaya untuk pencegahan penularan covid-19, menyebabkan kegiatan kelas ibu hamil tidak bisa dilaksanakan. Sehingga tujuan dari kelas ibu hamil sebagai salah satu upaya pemerintah untuk menurunkan angka kesakitan dan kematian ibu dan bayi melalui kelas ibu hamil yang merupakan bagian dari antenatal berkualitas tidak tercapai. Proses kehamilan menyebabkan perubahan dan adaptasi fisiologi dari seluruh sistem tubuh, sehingga dapat menyebabkan timbulnya ketidaknyamanan (Astuti, 2017). Selain perubahan fisiologi juga menyebabkan perubahan psikologis pada ibu hamil, dengan adanya perubahan tersebut menimbulkan situasi krisis dan menuntut adanya adaptasi secara fisiologi maupun psikologis. Pada masa pandemi covid ini dapat meningkatkan kecemasan pada ibu hamil, rasa ketakutan tertular covid dan kecemasan menjalani test Skrining RT-PCR SARS-CoV-2 sebagai prosedur persiapan melahirkan dengan tujuan untuk mencegah penularan virus pada ibu hamil, tenaga kesehatan yang nantinya membantu proses persalinan, selain menerapkan protokol kesehatan, pada masa pandemi Covid -19 untuk mencegah tertularnya penyakit Covid 19 perlu meningkatkan daya tahan tubuh ibu hamil (Kemenkes RI, 2020).

Permasalahan Mitra : Kegiatan kelas ibu hamil tidak berjalan selama pandemi covid, Ibu hamil rentan sekali terjadi gangguan psikologis seperti kecemasan, beberapa ibu hamil didesa ketimang takut untuk melakukan pemeriksaan kehamilan sehingga menundah dan tidak melakukan pemeriksaan

kehamilan. Selain itu timbul ketakutan untuk bersalin dimasa pandemi covid karena adanya aturan harus menjalani pemeriksaan rapid test ataupun swab sebelum persalinan. Kecemasan yang dialami ibu hamil bisa mengganggu kesehatan ibu dan janin. Hal tersebut sesuai dengan teori bahwa Ibu hamil merupakan kelompok yang rentan mengalami gangguan psikologi seperti kecemasan, pada kondisi pandemi saat ini dapat menimbulkan terjadinya peningkatan kecemasan pada ibu hamil (Bender et al., 2020). Selain itu masalah yang dihadapi mitra kurangnya pemberdayaan pada ibu hamil untuk peningkatan status kesehatan dimasa pandemi ini, Pemberdayaan wanita sangat diperlukan terutama dalam hal akses pendidikan dan ketrampilan sebagai salah satu strategi yang dapat menurunkan AKI serta mendukung dan meningkatkan status kesehatan ibu hamil (Astuti et al., 2017) **Potensi yang dimiliki mitra** adalah adanya fasilitas Poskesdes sebagai tempat dilakukannya kelas hamil sebelum pandemi, kader dan bidan desa yang aktif. Tujuan dari program pengabdian masyarakat ini adalah mengaktifkan kegiatan kelas ibu hamil dimasa pandemi dengan menerapkan protokol kesehatan, meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan ibu hamil tentang manajemen stres, senam hamil dan akupresur

METODE

Waktu pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat pada tanggal 29 Desember 2020 dan 12 Januari 2021. Metode yang dilakukan adalah dengan melakukan pendampingan kelas ibu hamil pada masa pandemi dengan menerapkan protokol kesehatan, pendidikan kesehatan tentang manajemen stres pada ibu hamil, Pemberdayaan ibu hamil berupa pendidikan kesehatan tentang latihan senam hamil dan pelatihan akupresur pada ibu hamil di kelas ibu hamil desa Ketimang, Kecamatan Wonoayu. Beberapa tahapan yang telah dilakukan pada kegiatan ini:

- Survey ke mitra, hasilnya ditemukan beberapa permasalahan terkait ibu hamil dan pelaksanaan kelas ibu hamil.
- Tahap persiapan dengan menyusun rangkaian kegiatan yang akan dilakukan sebagai solusi dari permasalahan yang dihadapi oleh mitra, melakukan koordinasi dengan mitra tentang kegiatan tersebut, waktu dan tempat pelaksanaan kegiatan dan berkoordinasi dengan tim pengabdian. Koordinasi ini dilakukan melalui Whatsap grup
- Tahap pelaksanaan kegiatan pada pendampingan kelas ibu hamil pada masa pandemi ini yaitu melaksanakan kegiatan kelas ibu hamil dengan menerapkan protokol kesehatan, menyediakan fasilitas cuci tangan sabun, air mengalir dan hand sanitizer, serta masker. Menjaga jarak selama pelaksanaan kelas ibu hamil. Media Pendidikan kesehatan dan pelatihan yaitu leaflet, poster, LCD dan PPT serta video senam hamil. Pelaksanaan pendidikan kesehatan tentang manajemen stress dilakukan pada tanggal 29 Desember 2020, tujuan dari kegiatan ini ibu hamil mengetahui dan

memahami tentang manajemen stres pada ibu hamil, sebelum diberikan materi dilakukan pre test dan setelah pemberian materi dilakukan post test. Pelatihan senam hamil dan akupresur dilakukan pada tanggal 12 Januari 2021. Pada kegiatan ini diharapkan ibu hamil memahami dan mampu mempraktikkan senam hamil dan akupresur untuk meningkatkan daya tahan tubuh ibu hamil sehingga dapat meningkatkan status kesehatan ibu hamil. Sebelum kegiatan di mulai dilakukan pretest dan setelah kegiatan selesai dilakukan post test.

- Evaluasi dilaksanakan setiap selesai kegiatan melalui diskusi dengan peserta, kader dan bidan desa. Tindak lanjut dari kegiatan ini dengan melakukan monitoring pelaksanaan kelas ibu hamil pada masa pandemi.

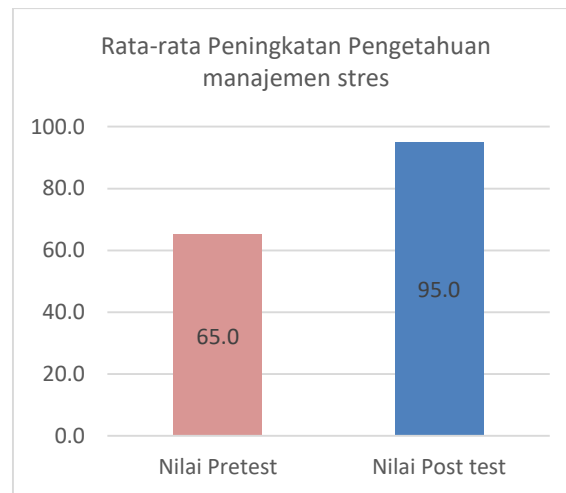
HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pendampingan kelas ibu hamil pada masa pandemi covid dilaksanakan berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra. Materi Manajemen stres disampaikan oleh Lely Ika Mariyati, M.Psi., Psikolog meliputi pengertian stres, jenis stres, penyebab stres pada ibu hamil dan bagaimana cara mengatasi stres pada ibu hamil, sehingga ibu hamil mempunyai pengetahuan untuk mengatasi stres selama kehamilannya. Stres dalam kehamilan dapat mempengaruhi kondisi ibu dan janin, salah satunya dapat menyebabkan persalinan kuirang bulan/ preterm (Primawati et al., 2018)



Gambar 1. Penyampaian materi manajemen stres

Berdasarkan hasil pre test dan post test terdapat peningkatan pengetahuan ibu hamil mengenai manajemen stres pada ibu hamil, Rata-rata nilai pre test adalah 65 dan meningkat setelah diberikan materi menjadi 95 pada nilai post test (Gambar 2)



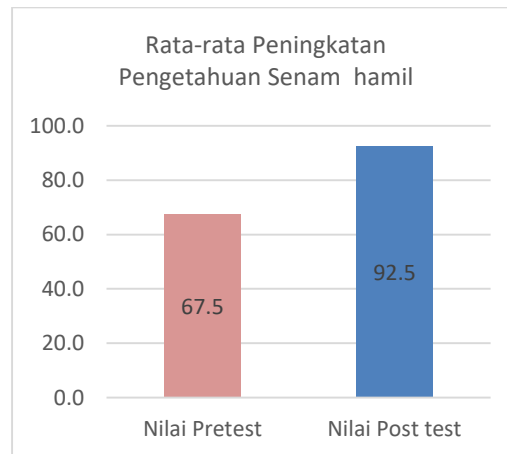
Gambar 2. Grafik peningkatan pengetahuan manajemen stres

Pada kegiatan pelatihan senam hamil yang dilakukan dengan memberikan informasi dan praktik senam hamil. Pengetahuan tentang senam hamil yang diberikan meliputi pengertian, manfaat, waktu pelaksanaan senam hamil, macam-macam gerakan senam dan ibu hamil yang tidak boleh melakukan senam. Gerakan senam hamil yang disampaikan meliputi latihan pemanasan, gerakan memutar lengan dan mengencangkan payudara, cara pindah posisi dari duduk ke berbaring, Gerakan pergerakan kaki, gerakan mengayuh, gerakan mengangkat panggul, *Bridging*, gerakan latihan meneran/menjejan, gerakan anti sungsang atau posisi *open kne-chest*. Materi disampaikan oleh Siti Cholifah, SST.,M.Keb. Senam hamil mempunyai banyak manfaat antara lain dapat mengurangi keluhan ketidaknyamanan selama kehamilan seperti nyeri punggung, nyeri pinggang, kram dan bengkak (Suryani & Handayani, 2018). Selain itu senam hamil dapat memperlancar proses persalinan serta dapat bersalin tanpa kecemasan (Sulastri, 2012).



Gambar 3. Praktik senam hamil

Hasil pre test dan post test menunjukkan ada peningkatan pengetahuan ibu hamil tentang senam hamil. Nilai rata-rata pre test 67.5 sedangkan nilai post test menjadi 92.5 setelah mengikuti pelatihan senam hamil (gambar 4). Sebelumnya seluruh ibu hamil belum pernah melakukan senam hamil karena belum mengetahui senam hamil. Setelah mengikuti kegiatan ini ibu hamil berencana akan melakukan senam hamil sesuai hasil pelatihan.



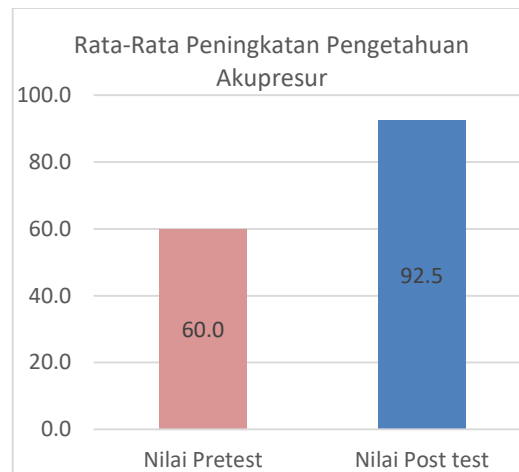
Gambar 4. Grafik peningkatan pengetahuan senam hamil

Kegiatan pelatihan akupresur untuk meningkatkan daya tahan tubuh ibu hamil. Materi disampaikan oleh Paramitha Amelia Kusumawardhani, SST.,M.Keb. Materi pelatihan akupresur meliputi pengertian, manfaat, titik meridian untuk meningkatkan daya tahan tubuh, teknik pemijatan dan waktu pelaksanaan akupresur. Titik yang dapat meningkatkan daya tahan ibu hamil adalah pada dada yaitu titik KI 27 (Shufu) pada batas tulang selangka kiri dan kanan. Daerah tangan titik LU 7 (Lieque) terletak di 2 jari pada lipat nadi, LI 11 (Quchi) Pada sisi samping lipat siku, Daerah Kaki titik ST 36 (Zuzsanli) terletak pada 4 jari dibawah tulang tempurung lutut dan 1jari disamping tulang kering, Titik SP 6 (Sanyinjiao) terletak pada 4 jari diatas mata kaki bagian dalam, serta pada punggung titik GV 14 (Dazhui) terletak pada pangkal leher bagian tengah (Saputra, 2017).



Gambar 5. Pelatihan akupresur

Hasil pelatihan akupresur berdasarkan nilai pre test dan post test menggambarkan ada peningkatan pengetahuan ibu hamil. Rata-rata nilai pre test 60, sedangkan nilai post test meningkat menjadi 92.5 (Gambar 6)



Gambar 6. Grafik peningkatan pengetahuan akupresur

Setelah diberikan informasi melalui penyuluhan dan pelatihan mengenai manajemen stres, senam hamil dan akupresur terjadi peningkatan pengetahuan, hal ini menunjukkan bahwa pemberian informasi dapat meningkatkan pengetahuan ibu hamil. (Syafriani, 2017)

KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat berjalan dengan lancar dan sesuai yang direncanakan. Mitra memberikan dukungan dan respon yang positif. Peserta ibu hamil sangat antusias dengan kegiatan ini. Kegiatan kelas ibu hamil diaktifkan kembali dengan menerapkan protokol kesehatan, ada peningkatan pengetahuan dan ketrampilan ibu hamil tentang manajemen stres, senam dan akupresur untuk meningkatkan status kesehatan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kepada Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat (DRPM) Universitas Muhammadiyah Sidoarjo Kami ucapkan terimakasih telah memberikan dana pengabdian masyarakat pada program kemitraan kepada masyarakat UMSIDA terdampak Covid-19 dan Bidan desa, kader dan ibu desa Ketimang selaku mitra dalam pengabdian masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, S. (2017). *Asuhan Ibu Dalam Masa Kehamilan*. Jakarta : Erlangga.
- Astuti, S., Susanti, A. I., & Mandiri, A. (2017). Pemberdayaan Perempuan Untuk Meningkatkan Kesehatan Ibu Hamil Di Desa Cipacing Kecamatan Jatinangor Kabupaten Sumedang. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*.
- Dinkes Sidoarjo. (2019). Profil Kesehatan Sidoarjo 2018.
- Kemenkes, R. (2019). *Profil Kesehatan Indonesia tahun 2018*.
- Kemenkes, R. (2020). *Pedoman pencegahan dan pengendalian corona virus disease*.
- Kemenkes RI. (2012). Pedoman Umum Manajemen kelas ibu hamil dan kelas ibu Balita.
- Saputra, K . (2017). *Akupunktur Dasar* . Edisi 2 . Surabaya : Airlangga University Press.
- Primawati, A. S., Widyawati, M. N., & Admini, A. (2018). PENURUNAN TINGKAT STRES IBU HAMIL DENGAN TERAPI MUSIK DAN AROMATHERAPY PADA KELAS IBU HAMIL. *JURNAL KEBIDANAN*. <https://doi.org/10.31983/jkb.v8i1.3733>
- Sulastri. (2012). Senam Hamil Bantu Melahirkan Tanpa Kecemasan. *Psikologi Perkembangan*.
- Suryani, P., & Handayani, I. (2018). Senam Hamil Dan Ketidaknyamanan Ibu Hamil Trimester Ketiga. *Jurnal Kebidanan*.
- Syafriani, I. (2017). Pengaruh Metode Penyuluhan Deteksi Dini Kehamilan Risiko Tinggi Terhadap Pengetahuan Ibu Hamil Pada Kelas Prenatal di Puskesmas Bangkinang Kota Kabupaten Kampar. *Doppler Universitas Pahlawan Tuanku Tambusai*.
- Bender, et al (2020). The Psychological Experience of Obstetric Patients and Health Care Workers after Implementation of Universal SARS-CoV-2 Testing. *American Journal of Perinatology*.



STRATEGI KOMUNIKASI BSIS MELALUI EDUKASI PENGELOLAAN SAMPAH UNTUK PENCEGAHAN PENYEBARAN PENYAKIT DI MASA PANDEMI COVID-19

Lisa Indriati^{1*}, Paulina Tjandrawibawa², Mychael Maoretz Engel³

¹Desain Komunikasi Visual, Universitas Ciputra, Surabaya, Indonesia

*Email: lisa.indriati@ciputra.ac.id

| Informasi Artikel | Abstrak |
|--|--|
| <p>Kata kunci : Pengelolaan sampah, nilai sampah, pandemi, limbah masker</p> <p>Diterima: 13-01-2021 Disetujui: 22-04-2021 Dipublikasikan: 14-07-2021</p> | <p>Menurut data dari Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan (KLHK), jumlah sampah di Indonesia akan terus meningkat hingga 95,2 juta ton pada tahun 2020. Sebagai salah satu solusi pemecahan permasalahan sampah ini, dibentuklah Bank Sampah Induk Surabaya (BSIS). Namun, masih banyak masyarakat yang belum menyadari manfaat dan cara mengelola sampah yang benar. Mereka juga memiliki persepsi bahwa BSIS bukanlah organisasi non-profit. Dengan adanya pandemi Covid 19 BSIS juga mengalami hambatan dalam melakukan kegiatan sosialisasi. Oleh sebab itu, mempertimbangkan situasi yang dialami saat ini ada beberapa solusi dan metode yang ditawarkan pada Program Kemitraan Masyarakat ini antara lain (1) Sosialisasi mengenai manfaat dan langkah-langkah pemilahan sampah; (2) Pengadaan modul dan webinar edukasi pengelolaan sampah dalam upaya pencegahan penyakit di masa pandemi Covid; (3) Brosur jenis-jenis sampah yang dapat diolah oleh BSIS beserta nilai ekonomis yang ditawarkan; dan (4) Media komunikasi BSIS berupa website dan media sosial. Masyarakat yang menjadi peserta dalam webinar sosialisasi dan edukasi memberi respon yang positif dan berinisiatif untuk mencoba menerapkan pemilahan sampah. Dengan adanya brosur, website dan media sosial, diharapkan pihak BSIS mampu melanjutkan kegiatan sosialis atau edukasi tentang pengelolaan sampah dalam upaya pencegahan penyakit di masa pandemi Covid secara mandiri.</p> |
| <p>Keywords : Waste Management, Trash Value, Pandemic, Mask Waste</p> | <p>Abstract</p> <p>According to data from the Ministry of Environment and Forestry (KLHK), the amount of waste in Indonesia will continue to increase to 95.2 million tons by 2020. As one solution to this waste problem, Bank Sampah Induk Surabaya (BSIS) was formed. However, there are still many people who do not realize the benefits and ways of managing waste properly. They also have the perception that BSIS is a non-profit organization. With the Covid-19 pandemic BSIS also experienced obstacles in carrying out socialization activities. Therefore, considering the appropriate situation at this time, there</p> |

are several solutions and methods offered in the Community Partnership Program, including (1) Socialization of the benefits and steps for sorting waste; (2) Procurement of waste management educational modules and webinars in an effort to prevent disease during the Covid pandemic; (3) Types of waste that can be processed by BSIS along with the economic value offered; and (4) BSIS communication media in the form of websites and social media. People who participated in the socialization and education webinars gave positive responses and took the initiative to try to implement waste sorting. Expectedly BSIS will be able to continue socialization or education activities on waste management in an effort to independently prevent disease during the Covid pandemic with the existence of brochures, websites and social media.

PENDAHULUAN

Pengelolaan sampah di Indonesia ini masih menjadi masalah besar di Indonesia, menurut data dari Kementerian Lingkungan Hidup dan Kehutanan (KLHK) pada tahun 2019 total sampah di Indonesia mencapai 68 juta ton dan diperkirakan akan meningkat hingga 95,2 juta ton pada tahun 2020. Jumlah sampah yang terus meningkat ini mengakibatkan dampak buruk ke lingkungan, seperti longsor yang terjadi di Tempat Pembuangan Akhir (TPA) Leuwigajah pada bulan Februari 2005 silam, sebanyak 157 orang tewas tertimbun longsoran sampah. Kasus lain juga terjadi di Pekanbaru, banjir karena hujan deras (Syukur, 2017). Juga ada kejadian terjadi banjir di kota Bogor akibat banyak sampah yang tidak dibuang pada tempatnya dan di daur ulang (Sudarno, 2017). Kesadaran masyarakat untuk membuang sampah pada tempatnya masih minim, sampai walikota Surabaya, Risma, menyatakan ingin membantu Indonesia untuk bebas dari sampah (Kurniawan, 2019).

Kepedulian terhadap masalah pengelolaan sampah ini, Yayasan Bank Sampah Induk Surabaya (BSIS) hadir sebagai salah satu solusi untuk masalah pembuangan sampah sembarangan yang terjadi di Surabaya. BSIS dibentuk karena keinginan untuk memotivasi masyarakat melakukan program pemerintah Indonesia dalam mengurangi limbah dengan menggunakan prinsip 3R: *Reduce*, *Reuse*, *Recycle* (Faizal et all, 2018). *Reduce* adalah dengan mengurangi pemakaian barang-barang dari plastik terutama yang sekali pakai, *Reuse* menggunakan kembali barang-barang yang masih berfungsi dan terutama yang terbuat dari plastik, dan *Recycle* adalah mendaur ulang barang-barang (Purwaningrum, 2016).



Gambar 1. Kantor Bank Sampah Induk Surabaya

BSIS berdiri pada tanggal 3 Oktober 2010, dan bertujuan untuk mengedukasi masyarakat tentang kegiatan pemilahan sampah serta menjadikan sampah menjadi barang yang bernilai ekonomis. Sampai saat ini, BSIS dapat menerima 53 jenis sampah yang dapat diolah dan didistribusikan kembali pada industri-industri yang membutuhkan, antara lain: botol plastik, kertas, kardus, kaleng, dan lain sebagainya. Sampah-sampah anorganik yang disetorkan ke BSIS dapat dirupakan dalam bentuk tabungan yang dapat ditukarkan dalam bentuk voucher program atau bisa diambil secara tunai.

Dalam UU No.18 tahun 2008 tentang Pengelolaan Sampah pada pasal 14 dan 15 dijelaskan bahwa sebagai produsen juga memiliki peran sebagai motivator masyarakat untuk membuang sampah pada tempatnya dan belajar untuk mendaur ulang. BSIS memiliki tujuan untuk membangun kesadaran masyarakat tentang masalah sampah dan terus mendorong juga memotivasi agar masyarakat berubah menjadi lebih baik. Salah satu cara untuk membangun kesadaran masyarakat mengenai sampah adalah dengan mengedukasi masyarakat akan permasalahan lingkungan yang telah timbul dan bersifat kompleks karena banyaknya timbunan sampah (Astheria dan Heruman, 2015). Selama ini, BSIS giat melakukan penyuluhan ke daerah pemukiman agar masyarakat sadar bahwa barang anorganik bisa didaur ulang dan memberikan nilai ekonomis yang dapat membantu perekonomian rumah tangga.

Selama ini persepsi masyarakat terhadap BSIS adalah sebuah perusahaan yang bergerak pada jasa pemilahan sampah, padahal BSIS adalah organisasi non-profit yang bertujuan untuk membantu lingkungan Surabaya menjadi lebih bersih melalui program pemilahan sampah. Karena persepsi masyarakat yang salah ini, seringkali BSIS mengalami kesulitan dalam melakukan sosialisasi kepada masyarakat. Media informasi BSIS yang ada saat ini juga belum cukup dalam memberikan edukasi pada masyarakat tentang visi dan misi serta tujuan yang sebenarnya didirikan BSIS ini. Permasalahan ini berdampak pada efektifitas BSIS dalam melakukan kampanye program-program yang ada, sehingga diperlukan sebuah media komunikasi yang sesuai dengan kebutuhan BSIS untuk mengomunikasikan *brand* mereka pada masyarakat Surabaya. Media komunikasi memiliki peran penting agar sebuah perusahaan atau organisasi tidak gagal dalam melakukan branding untuk produk atau jasa yang dimiliki (Marta & Havifi, 2017).



Gambar 2. Masker bekas yang dikemas ulang dan diperjualbelikan

Pandemi Covid juga menjadi darurat kesehatan global yang dideklarasikan oleh WHO pada 30 Januari 2020 (Saadat, 2020). Mudah-mudahan penyebaran virus ini membuat orang memakai masker sebagai tindakan pencegahan, menggunakan sarung tangan dan pembersih tangan setiap hari yang menghasilkan limbah medis dalam jumlah besar di lingkungan. Pandemi ini juga telah mengubah gaya hidup masyarakat, menjadikan masker dan sarung tangan plastik kebutuhan sehari-hari; namun, belum banyak yang mengetahui cara yang benar saat membuang limbah masker sekali pakai. Bahkan akibat kelalaian ini, pada bulan April 2020, sempat terjadi penjualan masker bekas yang dikemas ulang seolah-olah produk baru (republika.co.id). Perkumpulan Ahli Lingkungan Indonesia (*Indonesia Environmental Scientists Association/IESA*) juga memperingatkan akan terjadi penambahan limbah infeksius di tengah pandemi Covid yang didasarkan pada studi kasus data dari China. Penambahan limbah medis yang terjadi dari 4.902,8-ton menjadi 6.066 ton per hari. Hal ini pun bisa terjadi di Indonesia seiring bertambahnya kasus Covid.

Berdasarkan hal-hal tersebut, BSIS berupaya untuk mengajak masyarakat lebih sadar dan tetap peduli lingkungan. Namun, masa pandemi Covid ini menghambat kegiatan sosialisasi yang biasa dilakukan oleh BSIS secara tradisional yaitu melalui kunjungan ke desa-desa di Surabaya, sehingga diperlukan media komunikasi baru dalam mengomunikasikan program BSIS mengenai pengelolaan sampah dalam upaya pencegahan penyakit di masa pandemi Covid.

Dari hasil analisis permasalahan BSIS sebagai mitra, ada dua kelompok masalah utama yaitu: kesadaran pengelolaan sampah dan persepsi masyarakat tentang BSIS yang bukan merupakan organisasi non-profit. Untuk kesadaran pengelolaan sampah ada empat poin yang diangkat yaitu (a) masyarakat belum peduli dengan manfaat pemilahan sampah (b) Masyarakat belum mengetahui

manfaat pengelolaan sampah dalam upaya pencegahan Covid (c) Masyarakat belum mengetahui cara yang benar untuk membuang masker dan sarung tangan sekali pakai (d) Masyarakat belum mengetahui bahwa sampah dapat memberikan nilai ekonomi. Sedangkan untuk permasalahan tentang persepsi masyarakat tentang BSIS bukan sebagai organisasi non-profit perlu diadakan media komunikasi berupa *website* dan media sosial.

METODE

Rincian metode pendekatan PKM kepada mitra dijabarkan secara detail sebagai berikut:

Masalah:

- a. Masyarakat belum peduli dengan manfaat pemilahan sampah
- b. Masyarakat belum mengetahui manfaat pengelolaan sampah dalam upaya pencegahan Covid
- c. Masyarakat belum mengetahui cara yang benar untuk membuang masker dan sarung tangan sekali pakai
- d. Masyarakat belum mengetahui bahwa sampah dapat memberikan nilai ekonomi
- e. Persepsi masyarakat tentang BSIS bukan sebagai organisasi non-profit

Solusi:

- a. Sosialisasi mengenai manfaat dan langkah-langkah pemilahan sampah
- b. Pengadaan webinar edukasi pengelolaan sampah dalam upaya pencegahan penyakit di masa pandemi Covid
- c. Memberikan edukasi mengenai tata cara mengelola sampah untuk mencegah penyebaran penyakit
- d. Brosur jenis-jenis sampah yang dapat diolah oleh BSIS beserta nilai ekonomi yang ditawarkan
- e. Media komunikasi BSIS berupa *website* dan media sosial

Metode:

- a. Sosialisasi *online* melalui aplikasi *online meeting*
- b. Diskusi dengan ekspert dan pihak BSIS untuk merancang materi webinar
- c. Koordinasi dengan ekspert di bidang kesehatan masyarakat
- d. Koordinasi dengan BSIS dan tim *layouter* brosur
- e. Koordinasi dengan BSIS dan tim *web development*
- f. Koordinasi dengan tim desain media komunikasi

Prosedur Kerja:

- a. Bekerjasama dengan ketua RT/RW setempat
- b. Melakukan promosi acara sosialisasi melalui media sosial dan *email blast*
- c. Meeting koordinasi antar tim pengusul dan pihak BSIS
- d. Melakukan perancangan materi webinar
- e. Menghubungi ekspert di bidang kesehatan masyarakat
- f. Melakukan finalisasi *layout*

- g. Membimbing tim *web development* untuk finalisasi *website*
- h. Membimbing tim desain untuk pembuatan media komunikasi *online* dan *offline*

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM ini telah menghasilkan beberapa luaran di antaranya:

A. Pembuatan materi dan modul sosialisasi

Materi sosialisasi program terkait kesehatan dibuat atas hasil kerjasama dan koordinasi tim pengusul dan dr. Eric Dino Tandoyo yang merupakan dosen Fakultas Kedokteran Universitas Ciputra. Materi yang dibuat berjudul Pengelolaan Limbah Sampah Masker menjelaskan hal-hal berikut ini:

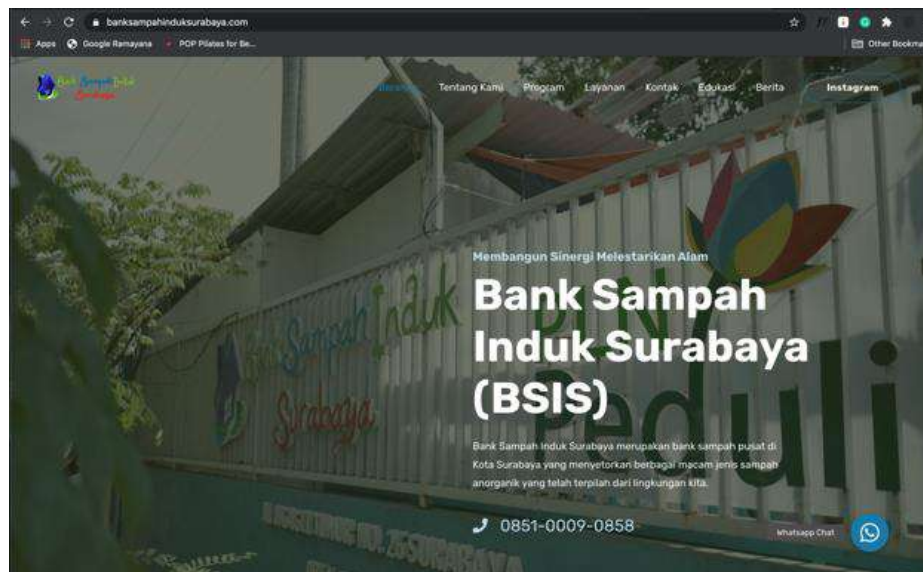
- Overview mengenai peningkatan limbah masker yang terjadi karena pandemi Covid-19
- Pengelolaan limbah APD secara baik dan benar
- Pembuatan disinfektan mandiri di rumah dengan menggunakan bahan-bahan yang tersedia di rumah
- Pengelolaan limbah sampah masker

Untuk materi terkait sosialisasi BSIS dibawakan oleh Bapak Anjar Putro Wiliasmoro, S.Kom.I, selaku ketua BSIS dengan detail materi sebagai berikut:

- Overview tentang pengenalan potensi sampah
- Cara memilah sampah
- Prosedur penyeteroran sampah terpilih ke bank sampah
- Sosialisasi mengenai kesadaran dan kebiasaan baik mengelola sampah.

B. Pembuatan website dan media sosial BSIS

Pembuatan website BSIS merupakan hasil koordinasi rutin tim pengusul dan tim BSIS yang diagendakan setiap hari Jum'at pukul 10.00 – 11.00 WIB. Dalam rapat koordinasi tersebut, pihak BSIS memberikan feedback terkait UI/UX dari website yang telah dibuat oleh tim pengusul. Selain itu, tim pengusul juga memberikan rekomendasi terbaik untuk kemudahan akses menu-menu pada website sehingga pengunjung bisa mendapatkan informasi yang dibutuhkan dengan efisien. Website BSIS dapat diakses melalui www.banksampahindusurabaya.com

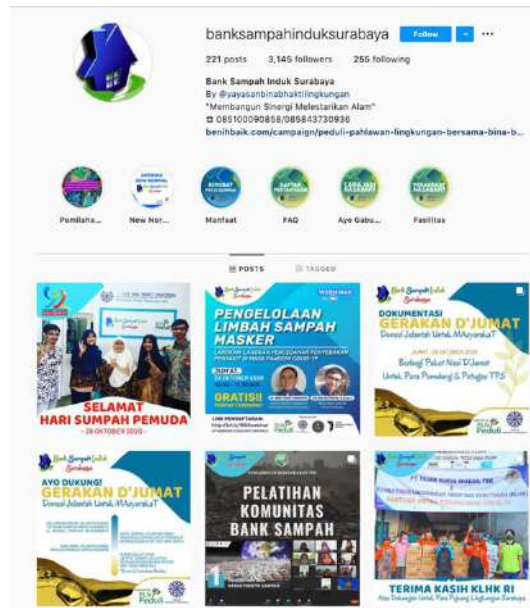


Gambar 3. Tampilan beranda website BSIS



Gambar 4. Tampilan menu website BSIS

Untuk media sosial BSIS telah ada dan cukup aktif melalui Instagram, sehingga tim pengusul hanya membantu mengisi konten terkait program PKM ini.



Gambar 5. Instagram BSIS

C. Pembuatan media komunikasi online dan offline

Pembuatan media komunikasi online dan offline, antara lain berupa brosur digital terkait kegiatan webinar, daftar 55 jenis sampah yang dapat dikelola oleh BSIS beserta harga yang dibuat versi digital untuk di download serta versi cetak telah disiapkan.



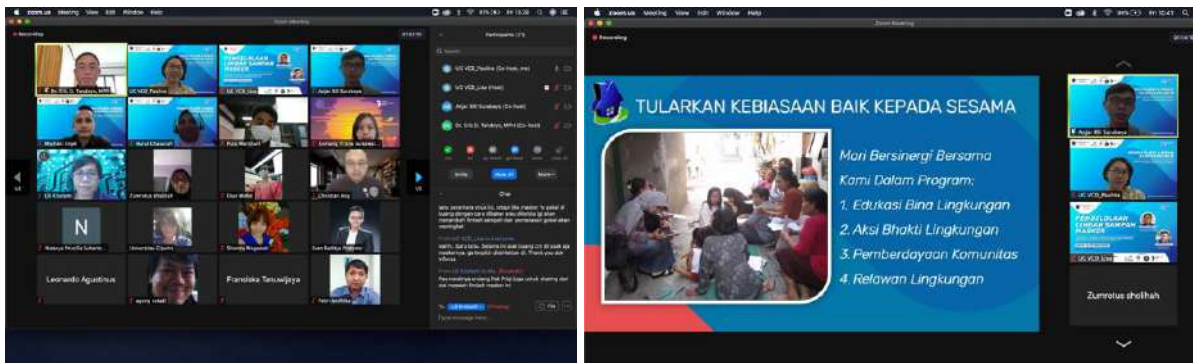
Gambar 6. Poster digital kegiatan webinar bersama dr. Eric Dino Tandoyo, MPH

D. Pengadaan kegiatan sosialisasi melalui webinar

Jumlah peserta webinar yang hadir secara live melalui Zoom adalah sebanyak 32 orang dari target 28 peserta. Materi yang dibawakan telah direkam untuk kemudian di posting di media sosial BSIS sehingga dapat menjangkau lebih banyak masyarakat.



Gambar 7. Poster Kegiatan webinar



Gambar 8. Kegiatan webinar

E. Pengurusan sertifikat KI untuk media-media yang telah dibuat

Luaran dari program PKM ini akan didaftarkan pengurusan sertifikat Hak Cipta untuk Poster Digital dan Website. Kedepannya asset-aset yang dihasilkan dalam kegiatan pengabdian ini dapat didaftarkan KI seperti seperti media edukasi BSIS dalam bentuk brosur, materi dan video edukasi.

KESIMPULAN

Kegiatan PKM ini dapat membantu memberikan manfaat bagi BSIS untuk mengatasi dua permasalahan utama dalam program ini yaitu mengenai kesadaran masyarakat terhadap pengelolaan sampah serta persepsi masyarakat tentang BSIS sebagai organisasi non-profit. Dari hasil *feedback* yang didapatkan selama melakukan sosialisasi, masyarakat masih awam dengan keberadaan BSIS dan merasa sangat terbantu ketika mendapatkan informasi melalui website. Dengan demikian, program lanjutan yang akan dilakukan oleh pihak BSIS adalah launching website final secara mandiri kepada komunitas binaan serta masyarakat umum.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Ciputra Surabaya yang telah memberi dukungan finansial terhadap pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Tasikmalaya. *Manusia dan Lingkungan*. 23(1), 136-141.
<https://jurnal.ugm.ac.id/JML/article/view/18783/12114>.
- Daerah, B (2020). Bagian Administrasi Pemerintahan dan Otonomi Daerah. Retrieved 14 march 2020, from https://pemerintahan.surabaya.go.id/home/kecamatan_kelurahan
- Farizal, F., Aji, R., Rachman, A., Nasruddin, N., & Mahlia, T.M.I. (2018). *Indonesia's Municipal Solid Waste 3R and Waste to Energy Programs*. *Makara Journal of Technology*, 21(3), 153-159. doi:10.7454/mst.v21i3.3536.
- Kami, T. (2020). Tentang Bank Sampah Induk Surabaya. Retrieved 25 February 2020, from <https://banksampahinduksurabaya.blogspot.com/2019/02/tentang-bank-sampah.html>
- Marta, R. & Havifi, I. (2017). *Media Komunikasi Dalam Branding Pariwisata Kota Padang. Prosiding Konferensi Nasional Komunikasi, Indonesia*. 1(1).
<file:///C:/Users/user/Downloads/89-115-1-PB.pdf> - blm dapet DOI
- Media, K. (2020). Media, K. (2020). Leuwigajah, Kami Takkan Lupa... Retrieved 25 February 2020, from <https://regional.kompas.com/read/2011/02/21/20382467/Leuwigajah.Kami.Takkan.%20Lupa>
- Purwaningrum, P. (2016). Upaya Mengurangi Timbulan Sampah Plastik di Lingkungan. *Indonesian Journal of Urban and Environmental Technology*. 8(2), 141-147.
<http://dx.doi.org/10.25105/urbanenvirotech.v8i2.1421>
- Republika (2020). Limbah Masker Polusi Bari di Tengah Pandemi. Retrieved 23 April 2020, from <republika.co.id/berita/q9710n459/limbah-masker-polusi-baru-di-tengahpandemi>
- Risma Ingin Indonesia Bebas Sampah. (2020). Retrieved 25 February 2020, from <https://surabaya.liputan6.com/read/4028297/risma-ingin-indonesia-bebas-sampah>
- Saadat, S., Rawtani, D. and Hussain, C.M., 2020. Environmental perspective of COVID 19. *Science of The Total Environment*, p.138870.



WASTAFEL PORTABEL SISTEM INJAK SEBAGAI PIRANTI PENDUKUNG PROTOKOL KESEHATAN DI MASA ADAPTASI BARU

Wahyu Dwi Mulyono^{1*}, Gde Agus Yudha Prawira Adistana², Heri Suryaman³

¹Program Studi S1 Pendidikan Teknik Bangunan, Fakultas Teknik, Universitas Negeri Surabaya

*Email: wahyumulyono@unesa.ac.id

| Informasi Artikel | Abstrak |
|--|--|
| <p>Kata kunci : Wastafel Portabel, Sistem Injak, Adaptasi Baru</p> <p>Diterima: 08-03-2021 Disetujui: 22-04-2021 Dipublikasikan: 14-07-2021</p> | <p>Penyebaran pandemi COVID-19 dapat diminimalisir dengan melakukan upaya non medis seperti <i>social distancing</i> dan Gerakan Masyarakat Sehat (GERMAS). Salah satu hal sederhana yang dapat dilakukan adalah dengan membersihkan area tangan (telapak tangan). Permasalahan yang terjadi di lapangan adalah terbatasnya tempat cuci tangan yang mudah dijangkau. Oleh karena itu, tujuan pengabdian ini adalah untuk mengadakan dan mendistribusikan wastafel portabel dengan sistem injak ke Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat diharapkan mampu mendorong masyarakat agar lebih rajin untuk membersihkan area tangan sehingga resiko terjangkit COVID-19 dapat dikurangi. Pengabdian ini dilaksanakan di SMK Negeri 2, 3, 5, dan 7 Surabaya. Pelaksanaan PKM dimulai dari survey dan koordinasi dengan mitra, kemudian pembuatan wastafel dan pendistribusian wastafel ke SMK. Hasil kegiatan berupa pengadaan 8 buah wastafel di SMK yang ditempatkan di depan ruang kelas, dan bengkel kerja yang sebelumnya belum ada wastafel sistem injak, sekarang sudah ada. Respon mitra terhadap pengadaan wastafel ini sangat baik dan sangat bermanfaat bagi sekolah.</p> |
| <p>Keywords : Portable Sink, Stepping System, New Adapt</p> | <p>Abstract</p> <p>The spread of the COVID-19 pandemic can be minimized by carrying out non-medical efforts such as social distancing and the Healthy Community Movement (GERMAS). One of the simple things that can be done is to clean the hand area (palms). The problem that occurs in the field is the limited number of places to wash hands that are easily accessible. Therefore, the purpose of this service is to organize and distribute portable sinks with a trampling system to Vocational High Schools (SMK). The implementation of community service is expected to be able to encourage people to be more diligent in cleaning the hand area so that the risk of contracting COVID-19 can be reduced. This service was carried out at SMK Negeri 2, 3, 5, and 7 Surabaya. The implementation of PKM starts from surveying and coordination with partners, then making sinks and distributing the sinks to SMK. The results of the activity are the provision of 8 sinks at the SMK which is placed in front of the classrooms, and a workshop that previously did not have a sink in the trampling system, it already exists. The response of partners to the provision of this sink is very good and very useful for schools.</p> |

PENDAHULUAN

Berbagai upaya dilakukan di seluruh dunia untuk mengembangkan vaksin dan terapi COVID-19 dan mengakhiri pandemi yang mengancam untuk menginfeksi sebagian besar populasi planet ini dan membunuh jutaan orang. Secara garis besar, upaya tersebut dibedakan menjadi dua, yakni upaya medis dan non medis. Salah satu upaya non medis yang digalakkan oleh pemerintah adalah dengan Gerakan Masyarakat Sehat (GERMAS). Pola hidup sehat diyakini dapat menurunkan resiko terinfeksi COVID-19.

Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk mewujudkan pola hidup sehat adalah dengan rutin mencuci tangan. Terdapat dua metode dalam membersihkan tangan yaitu mencuci tangan dengan sabun dan dengan *hand sanitizer*. Menurut (Nakoe et al., 2020) mencuci tangan dengan sabun lebih efektif dari pada *hand sanitizer*. Studi yang dilakukan oleh (Pogrebna & Kharlamov, 2020) menunjukkan bahwa negara-negara di mana orang tidak memiliki kebiasaan mencuci tangan secara otomatis cenderung memiliki paparan COVID-19 yang jauh lebih tinggi.

Belum menyeluruhnya vaksinasi mewajibkan umat manusia untuk menemukan cara mengurangi potensi risiko infeksi. Sering mencuci tangan dengan sabun selama setidaknya 20 detik secara luas disarankan sebagai tindakan pencegahan terhadap COVID-19. (Manikandan, 2020) menyatakan bahwa untuk mengatasi ancaman global COVID-19 ini, kombinasi tindakan pencegahan seperti menjaga jarak jarak, mencuci tangan, dan memakai masker adalah utama yang dapat mengurangi penularan COVID-19 di masyarakat.

Menurut (Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia No. 3 Tahun 2014 Tentang Sanitasi Total Berbasis Masyarakat, 2014) mencuci tangan yang benar adalah salah satu unsur dari tiga pilar pembangunan Indonesia bidang kesehatan yakni berpola hidup sehat. Adapun pilar yang lain adalah pengkondisian lingkungan sehat serta penyediaan layanan kesehatan yang representatif dan terjangkau semua kalangan.

.Mencuci tangan dengan sabun menurut WHO adalah cara yang tepat sesuai kesehatan (World Health Organization, 2020). Selanjutnya menurut (Ambarwati, E. R., & Prihastuti, 2019) karena sabun dapat membunuh kuman atau virus yang menempel di tangan, maka usaha yang paling sederhana untuk menegakkan pilar hidup sehat adalah dengan gemar cuci tangan. Usaha mencucitangan yang oleh masyarakat dianggap sepele ini ternyata dapat ber kontribusi penting pada upaya pencegahan COVID-19 (Ibrahim, I., Kamaluddin, K., Mintasrihardi, M., Junaidi, A. M., & Abd Gani, 2020).

Tangan adalah bagian tubuh kita yang paling banyak tercemar kotoran dan bibit penyakit. Ketika memegang sesuatu, dan berjabat tangan, tentu ada bibit penyakit yang melekat pada kulit tangan kita. Telur cacing, virus, kuman dan parasit yang mencemari tangan, akan menpel pada orang lain yang

kita ajak berjabat tangan atau bahkan saat kita makan dengan tangan yang tidak bersih, kotoran tertelan dan sudah barang tentu akan mengganggu pencernaan (Ambarwati, E. R., & Prihastuti, 2019).

Selain bertransmisi melalui tangan, kotoran, penyakit serta virus pada umumnya juga dapat melekat pada barang-barang lain seperti gagang pintu, uang, alatalat makan, juga permainan. Ketika alat-alat tadi dipegang dan kemudian tangan tidak dibersihkan maka akan sangat mungkin kita dapat tertular penyakit termasuk virus. (Kushartanti, 2012) menyatakan bahwa mencuci tangan dengan benar dan sesuai kesehatan amatlah penting agar jenis virus dan penyakit tidak masuk ke dalam tubuh manusia.

Kondisi di lapangan seringkali membuat beberapa orang kesulitan untuk mencuci tangannya. Pemerintah Kota Surabaya dan beberapa instansi telah menyediakan beberapa bak cuci tangan *portable* namun mengingat luasnya kota Surabaya, upaya ini dirasa masih belum optimal.

Seiring dengan dicetuskannya masa adaptasi baru, cuci tangan menjadi sebuah kebiasaan yang mandatori. Tentunya hal ini hanya bisa terwujud apabila didukung oleh sarana yang memadai yakni bak cuci tangan yang mudah untuk diisi ulang, mudah digunakan, meminimalisir kontak, dan dapat dipindah-pindah. Bak cuci tangan juga efektif untuk mencuci muka, karena selain dengan mencuci tangan juga harus rutin mencuci muka untuk membersihkan area wajah dapat mencegah infeksi virus (Przekwas & Chen, 2020).

Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) mendapat pengaruh yang sangat besar dari Pandemi COVID-19. SMK mempunyai proporsi praktik lebih besar dari pada teori. Praktik tidak bisa digantikan dengan online, sehingga tetap dilakukan di sekolah dengan melaksanakan protokol kesehatan yang ketat, serta dengan metode bergantian atau shift. Terdapat empat SMK Negeri di Surabaya yang menjadi sasaran PKM ini yaitu SMK Negeri 2 Surabaya, SMK Negeri 3 Surabaya, SMK Negeri 5 Surabaya, dan SMK Negeri 7 Surabaya yang masuk dalam SMK Teknologi dan Industri yang berdasarkan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia bahwa pada tahun 2021 sudah diperbolehkan sekolah tatap muka dengan syarat kesiapan semua pihak baik sekolah maupun siswa nya dan atas izin dari wali siswa.

Tujuan dari kegiatan PKM ini adalah untuk mengadakan dan mendistribusikan wastafel atau bak cuci tangan portabel dengan sistem injak ke Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) yang mudah untuk diisi ulang, mudah digunakan, meminimalisir kontak, dan dapat dipindah-pindah.

METODE

Sebagai upaya mengisi gap antara kebutuhan dan permintaan tempat cuci tangan yang praktis namun efektif, Solusi yang ditawarkan adalah dengan mengadakan dan mendistribusikan wastafel portabel dengan sistem injak ke Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) yang mudah digunakan, dapat meminimalisir kontak, dan mudah dipindahkan.

Lokasi pelaksanaan PKM ini adalah di empat SMK yaitu:

1. SMK Negeri 2 Surabaya dengan alamat di Jl. Tentara Genie Pelajar No.26 Surabaya
2. SMK Negeri 3 Surabaya dengan alamat di Jl. Jend. A.Yani No.319, Gayungan, Surabaya.
3. SMK Negeri 5 Surabaya dengan alamat di Jl. Prof. Dr. Mustopo No, 167 – 169 Surabaya
4. SMK Negeri 7 Surabaya dengan alamat Jl. Pawiyatan No. 2 Bubutan Surabaya

Tahap pelaksanaan PKM ini adalah sebagai berikut:

1. Tahap Persiapan, sebagai langkah awal, akan dilakukan koordinasi yaitu dengan Tim PKM dan koordinasi dengan pihak SMK Negeri 2, 3, 5, dan 7 Surabaya. Koordinasi dengan Tim PKM untuk mendapatkan masukan, saran, dan solusi untuk teknik pelaksanaan PKM.
2. Tahap pembuatan dan perakitan, selanjutnya tim akan menentukan model produk yang harus diproduksi beserta teknik penyaluran yang paling efektif sesuai dengan protokol kesehatan. Tim membuat desain wastafel portabel yang sesuai untuk sekolah dan efektif. Desain yang telah dibuat kemudian dijadikan dasar untuk membuat wastafel, mulai dari perakitan sampai selesai.
3. Tahap distribusi dan evaluasi, wastafel yang telah siap kemudian didistribusikan ke sekolah-sekolah yaitu di SMK Negeri 2, 3, 5, dan 7 Surabaya. Proses evaluasi kegiatan dilakukan dengan menampung aspirasi dan menganalisis hambatan yang dialami di lapangan serta memberikan masukan agar kegiatan seperti ini lebih berhasil di masa mendatang.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM ini dibagi menjadi tiga tahapan yaitu koordinasi dan survey, pembuatan wastafel, dan distribusi wastafel ke SMK. Uraian dari tahapan-tahapan kegiatan PKM ini akan dijelaskan sebagai berikut.

Koordinasi dan Survey

Tahap pertama yaitu melakukan survey dan koordinasi ke sekolah-sekolah tempat dilaksakannya PKM. Tahap ini didapatkan persetujuan PKM oleh pihak SMK Negeri 2 Surabaya, SMK Negeri 3 Surabaya, SMK Negeri 5 Surabaya dan SMK Negeri 7 Surabaya. Hasil survey telah didapatkan target jumlah wastafel yang akan didistribusikan ke setiap sekolah yaitu dua wastafel portabel sistem injak, sehingga total terdapat delapan wastafel yang akan didistribusikan ke sekolah. Dokumentasi koordinasi dengan pihak sekolah dapat dilihat pada Gambar 1 dan Gambar 2.



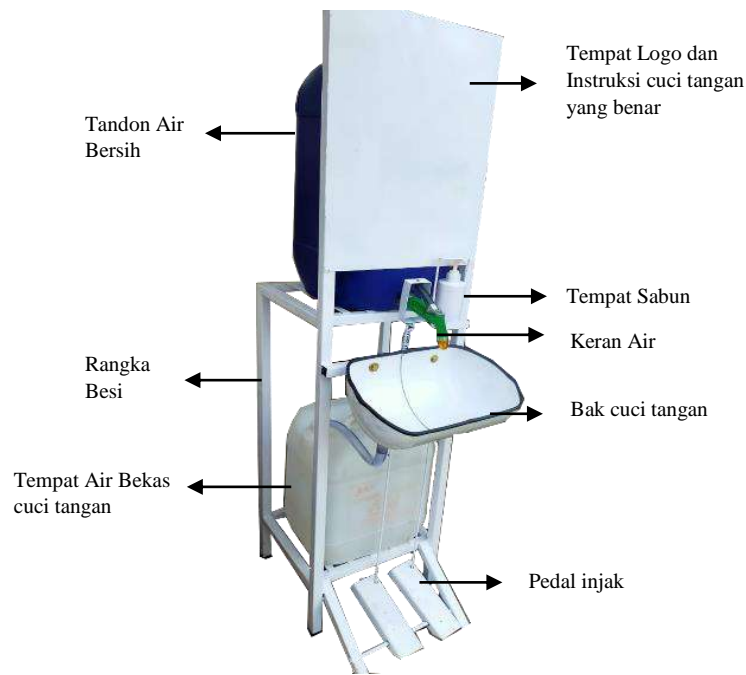
Gambar 1. Koordinasi dan Survey di SMK Negeri 2 Surabaya



Gambar 2. Koordinasi dan Survey di SMK Negeri 7 Surabaya

Pembuatan Wastafel

Tahap kedua adalah melakukan pembuatan wastafel. Tahap ini dimulai dari pembuatan desain, pembelian alat dan bahan yang dibutuhkan, pelaksanaan pekerjaan, dan finishing pekerjaan. Wastafel yang akan dibuat didesain dengan model portabel dan sistem injak. Portabel berarti tidak membutuhkan instalasi khusus, dan dapat ditempatkan dimanapun walau tidak ada saluran air untuk pembuangan air bekas cuci tangan karena sudah terdapat tandon tempat air kotor. Sistem injak yaitu untuk melakukan cuci tangan dengan mengeluarkan sabun serta air tidak menggunakan tangan, tetapi dengan pedal yang diinjak dengan kaki. Desain wastafel dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Desain Wastafel Portabel dengan Sisitem Injak

Setelah desain selesai dibuat kemudian persiapan alat dan bahan dilakukan di bengkel kerja. Alat berupa mesin las, mesin pemotong atau gerinda, mesin bor, genset, kompresor dan lain-lain. Bahan berupa besi, kran air, tempat sabun, bak cuci, cat, dan lain-lain.

Tahap berikutnya adalah pelaksanaan pembuatan wastafel. Pekerjaan ini dimulai dari pemotongan bahan besi sesuai dengan ukuran dalam desain. Pembuatan besi penyangga tandon air, untuk kran air, tempat sabun cair, dan pedal. Setelah pemotongan sesuai ukuran, kemudian dilakukan pengelasan dengan menyambung bagian-bagian yang sesuai untuk membentuk rangka dari wastafel. Memasang masing-masing bagian sesuai desain, tempat keran di pasang dengan menyambungkan dengan besi dengan pedal untuk sistem injak. Dokumentasi pelaksanaan pembuatan wastafel dapat dilihat pada Gambar 4. Bahan-bahan yang sudah dibuat, disambung dan dirakit, kemudian dihaluskan bekas-bekas las dengan kertas gosok dan dempul untuk merapikan bekas las. Wastafel yang sudah dirakit dan dihaluskan, kemudian dibersihkan dari debu agar waktu pengecatan tertutup secara rapi dan halus. Setelah rangka wastafel dibersihkan, kemudian dilakukan pengecatan sesuai dengan warna yang diinginkan. Pengecatan menggunakan penyemprot cat dan kompresor agar merata dan rapi.



Gambar 4. Pelaksanaan Pembuatan Wastafel

Rangka wastafel yang telah di cat ditunggu sampai kering kemudian dilanjutkan memasang bagian-bagian pelengkapanya. Bagian-bagian lain yang dipasang adalah keran air, tempat sabun cair, dan tandon air bersih dan tandon air bekas cuci tangan. Wastafel yang sudah di cat dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Wastafel yang telah di cat dan dihaluskan

Terakhir adalah membuat stiker yang berisi poster keterangan tata cara cuci tangan yang benar, kemudian di tempelkan pada tempat papan besi di atas keran air. Logo dan tata cara cuci tangan dapat dilihat pada Gambar 6. Poster Tata cara mencuci tangan yang benar ini sebagai cara untuk meningkatkan pengetahuan mencuci tangan yang benar, karena pengetahuan sangat berpengaruh terhadap perilaku mencuci tangan (Lestari, 2019).



Gambar 6. Stiker Cara Mencuci Tangan dengan Benar

Distribusi Wastafel ke SMK

Tahap ketiga adalah distribusi ke SMK dan menempatkan wastafel ditempat yang sudah direncanakan berdasarkan hasil survey dan koordinasi dengan SMK. Wastafel yang sudah jadi dan siap digunakan, diangkut dengan mobil pickup diantar dengan urutan pertama ke SMK Negeri 5 Surabaya, kemudian ke SMK Negeri 2 Surabaya, SMK Negeri 7 Surabaya dan terakhir ke SMK Negeri 3 Surabaya. Jumlah wastafel yang didistribusikan berjumlah 8 dengan masing-masing SMK 2 wastafel. Sebelum diantar, Tim sudah menghubungi pihak SMK, sehingga waktu sampai di SMK sudah siap dan disambut baik oleh guru-guru di SMK untuk diarahkan ketempat wastafel diletakkan. Gambar 7 merupakan serah terima wastafel di SMK Negeri 5 Surabaya.



Gambar 7. Penyerahan Wastafel ke SMK Negeri 5 Surabaya

Wastafel portabel dengan sistem injak yang sudah diantar kemudian diletakkan di lokasi seperti di depan ruangan kelas, depan laboratorium atau bengkel kerja dan di depan ruang guru. Ditempat tersebut yang sebelumnya belum ada wastafel portabel dengan sistem injak, sekarang sudah terdapat wastafel tersebut. Respon mitra sebagai evaluasi terhadap PKM pengadaan wastafel portabel sistem

injak ini sangat baik. Empat SMK memberikan respon positif dan sangat bermanfaat bagi sekolah untuk membantu dalam penerapan protokol kesehatan dimasa adaptasi baru (*new normal*) ini. Wastafel yang mudah digunakan dan mudah dijangkau akan meningkatkan kebiasaan cuci tangan, karena dengan membiasakan mencuci tangan dapat mencegah penyakit-penyakit pada siswa (Natsir, 2018). Gambar 8 menunjukkan dokumentasi dengan kepala SMK Negeri 3 Surabaya.



Gambar 8. Penyerahan Wastafel ke SMK Negeri 3 Surabaya

EVALUASI DAN TINDAK LANJUT

Hasil evaluasi terhadap pelaksanaan Program Pengabdian Kepada Masyarakat “Wastafel Portabel Sistem Injak sebagai Piranti Pendukung Protokol Kesehatan di Masa Adaptasi Baru” ini menunjukkan bahwa wastafel portabel dengan sistem injak sangat baik dan bermanfaat dalam melaksanakan protokol kesehatan yang merupakan salah satu dari 3M yaitu mencuci tangan dengan sabun. Empat SMK menunjukkan hasil yang positif terhadap pengadaan wastafel portabel dengan sistem injak. Pihak SMK merasa sangat terbantu dengan adanya pengadaan wastafel portabel ini. Pihak SMK berharap jumlah wastafel yang diadakan dan didistribusikan ke SMK agar lebih banyak, sehingga memenuhi jumlah kebutuhan di SMK karena rencananya pada tahun 2021 ini sudah mulai pembelajaran tatap muka.

Rencana tindak lanjut hasil Program Pengabdian Kepada Masyarakat “Wastafel Portabel Sistem Injak sebagai Piranti Pendukung Protokol Kesehatan di Masa Adaptasi Baru” ini adalah sebagai berikut:

1. Desain wastafel portabel dengan sistem injak ini apabila berhasil dengan baik digunakan di sekolah, maka bisa digunakan sebagai dasar untuk memproduksi wastafel dengan model yang sama untuk digunakan di tempat yang lainnya dalam rangka mendukung protokol kesehatan.
2. Kerjasama dengan pihak SMK Negeri 2 Surabaya, SMK Negeri 3 Surabaya, SMK Negeri 5 Surabaya, dan SMK Negeri 7 Surabaya akan berkelanjutan baik di pelaksanaan PKM maupun penelitian dan kegiatan lainnya.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan mengadakan wastafel portabel sistem injak kepada mitra di empat sekolah yaitu SMK Negeri 2 Surabaya, SMK Negeri 3 Surabaya, SMK Negeri 5 Surabaya, dan SMK Negeri 7 Surabaya telah terlaksana dengan sangat baik dan respon positif diberikan pihak mitra terhadap pelaksanaan PKM. Adapun kegiatan-kegiatan yang telah terlaksana adalah sebagai berikut:

1. Kegiatan koordinasi dan survey ke SMK dengan menghasilkan kerjasama, kesepakatan dan saran desain wastafel.
2. Kegiatan pembuatan wastafel, mulai dari desain wastafel, persiapan alat dan bahan, perakitan, sampai dengan finishing dengan menghasilkan wastafel sistem injak yang siap digunakan.
3. Kegiatan distribusi wastafel ke SMK Negeri 2 Surabaya, SMK Negeri 3 Surabaya, SMK Negeri 5 Surabaya, dan SMK Negeri 7 Surabaya dengan menghasilkan penempatan wastafel di depan ruang kelas, bengkel kerja dan ruang guru yang sebelumnya belum ada wastafel sistem injak, sekarang sudah ada wastafel dengan sistem injak. Respon mitra sebagai evaluasi terhadap PKM pengadaan wastafel portabel sistem injak ini sangat baik dan sangat bermanfaat bagi sekolah.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Fakultas Teknik Universitas Negeri Surabaya dan pihak SMK Negeri 2, 3, 5, dan 7 Surabaya yang telah memberi dukungan terhadap kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ambarwati, E. R., & Prihastuti, P. (2019). Gerakan Masyarakat Hidup Sehat (Germas) Mencuci Tangan Menggunakan Sabun dan Air Mengalir Sebagai Upaya Untuk Menerapkan Perilaku Hidup Bersih dan Sehat (PHBS) Sejak Dini. *Celebes Abdimas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 45–52.
- Ibrahim, I., Kamaluddin, K., Mintasrihardi, M., Junaidi, A. M., & Abd Gani, A. (2020). Bencana Virus Corona melalui Sosialisasi pada Anak Usia Dini pada Desa Rempe Kecamatan Seteluk Sumbawa Barat. *Selaparang Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, 3(2), 191–195.
- Kushartanti, R. (2012). *Beberapa Faktor yang Mempengaruhi Perilaku Cuci Tangan Pakai Sabun (CTPS)(Studi di Sekolah Dasar Negeri Brebes 3)*. Universitas Diponegoro.
- Lestari. (2019). Hubungan Pengetahuan dan Sikap Terhadap Perilaku Cuci Tangan pada Masyarakat Kelurahan Pegirian. *Jurnal Promkes*, 7(1), 1–11.
- Manikandan, N. (2020). Are Social Distancing, Hand Washing and Wearing Masks Appropriate Measures to Mitigate Transmission of COVID-19? *Vacunas (English Edition)*, 21(2), 136–137. <https://doi.org/10.1016/j.vacune.2020.10.010>
- Nakoe, R., S Lalu, N. A., & Mohamad, Y. A. (2020). Perbedaan Efektivitas Hand-Sanitizer dengan Cuci Tangan Menggunakan Sabun Sebagai Bentuk Pencegahan Covid-19. *Jambura Journal of Health Sciences and Research*, 2(2), 65–70. <https://doi.org/10.35971/jjhsr.v2i2.6563>
- Natsir, M. F. (2018). Pengaruh Penyuluhan CTPS Terhadap Peningkatan Pengetahuan Siswa SDN

169 Bonto Parang Kabupaten Jeneponto. *Jurnal Nasional Ilmu Kesehatan (JNIK)*, 1(2).

Pogrebna, G., & Kharlamov, A. A. (2020). The Impact of Cross-Cultural Differences in Handwashing Patterns on the COVID-19 Outbreak Magnitude. *Research Gate, March*, 10. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.23764.96649>

Przekwas, A., & Chen, Z. (2020). Washing Hands and The Face may Reduce COVID-19 Infection. *Medical Hypotheses*, 144(August), 110261. <https://doi.org/10.1016/j.mehy.2020.110261>

Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia No. 3 Tahun 2014 Tentang Sanitasi Total Berbasis Masyarakat, Pub. L. No. 3 (2014).

World Health Organization. (2020). *Fight COVID-19 with WHO's Five Heroic Acts*. <https://www.who.int/campaigns/connecting-the-world-to-combat-coronavirus/safehands-challenge/5-heroic-acts>

**PELATIHAN PERANCANGAN BUSANA PELINDUNG DIRI UNTUK FESYEN SEHARI-HARI DI ERA NEW NORMAL BAGI INDONESIAN FASHION CHAMBER COMMUNITY DI SURABAYA****Dewa Made Weda Githapradana^{1*}, Rahayu Budhi Handayani², Fabio Ricardo Toreh³**¹ Program Studi Fashion Product Design and Business, Universitas Ciputra Surabaya, Indonesia*email: weda.githa@ciputra.ac.id**Informasi Artikel****Abstrak****Kata kunci:**Personal Protective
Equipment (PPE),
Desain, Fesyen .

Diterima: 13-01-2021

Disetujui: 19-05-2021

Dipublikasikan: 14-07-
2021

Pandemi *Covid-19* yang merebak sejak Maret 2020 di Indonesia telah merubah sistem sosial dan tatanan kehidupan masyarakat. Setiap individu harus dapat beradaptasi terhadap tatanan normal baru dalam upaya bertahan terhadap krisis yang ditimbulkan sebagai dampak pandemi. Dampak krisis juga dialami oleh pelaku industri fesyen di Surabaya yang tergabung dalam *Indonesian Fashion Chamber (IFC) Community* Surabaya. Persoalan yang dihadapi mitra adalah perubahan dan krisis akibat pandemi *Covid-19* menempatkan mitra pada keadaan sulit baik dalam permasalahan produksi, modal, dan menurunnya jumlah permintaan barang dan jasa sebagai akibat perubahan gaya hidup masyarakat. Program PKM diselenggarakan atas respon permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Solusi yang ditawarkan adalah memberikan sebuah pelatihan mulai dari desain, produksi, hingga sistem pemasaran yang sesuai dengan era *new normal*. Materi pelatihan berupa perancangan *Personal Protective Equipment (PPE)* untuk kebutuhan fesyen sehari-hari. Pelaksanaan kegiatan pelatihan dilakukan dalam 3 tahap pertemuan secara daring dalam kurun waktu 4 bulan. Hasil pelatihan berupa produk busana PPE fesyen siap pakai yaitu outer dan masker. Kegiatan pelatihan mampu menjadi salah satu alternatif solusi bagi mitra dalam beradaptasi dengan perubahan yang terjadi sebagai akibat pandemic covid-19.

Abstract**Keywords :**Personal Protective
Equipment (PPE),
Design, Fashion

The Covid-19 pandemic that broke out in March 2020 in Indonesia has changed the social system and the order of people's lives. Each individual must be able to adapt to the new normal order to survive the pandemic crisis. The fashion industry practitioners in Surabaya, who are members of the *Indonesian Fashion Chamber (IFC) Community* Surabaya have also had the impact of the crisis. The problems faced by partners because of the Covid-19 pandemic are placing partners in a difficult situation in terms of production, capital, and decreased demand for goods and services as a result of shifting in people's lifestyles. The PKM program is held in response to problems faced by partners. The solution offered is to provide training from design, production, to marketing systems that suitable for the new normal era. The training subject was in the form of personal protective equipment (PPE) design for daily fashion needs. The training activities were carried

out in 3 stages of online meetings over a period of 4 months. The result is ready-to-wear PPE fashion products, such as jackets/ outer and masks. This can be an alternative solution for partners in adapting to the changes in the future.

PENDAHULUAN

Pandemi *Covid-19* yang merebak sejak Maret 2020 di Indonesia telah merubah sistem sosial dan tatanan kehidupan masyarakat. Setiap individu harus dapat beradaptasi terhadap tatanan normal baru dalam upaya bertahan terhadap krisis yang ditimbulkan sebagai dampak pandemi. Krisis yang ditimbulkan tidak terbatas pada krisis kesehatan saja, namun dampaknya meluas ke berbagai sektor termasuk perekonomian. Industri fesyen juga mengalami dampak signifikan dan mengalami perubahan sebagai akibat pandemic covid-19 (Beltrami et al., 2020). Tajuk berita CNBC Indonesia memaparkan bahwa Indonesia telah mengalami kontraksi produk domestik bruto (PDB) pada kuartal II-2020 dan berlanjut ke kuartal III-2020. Pernyataan Ibu Sri Mulyani mengenai Indonesia diperkirakan memasuki resesi pada akhir September 2020 merupakan indikasi bahwa roda perekonomian di Indonesia sedang mengalami hambatan (Fauzia, 2020). Kendala perekonomian sebagai akibat pandemi *covid-19* berdampak negatif bagi usaha kecil menengah (UKM). Berdasarkan data tajuk berita CNBC Indonesia, unit usaha kecil UKM mengalami penurunan pendapatan sebesar 84,2% (Hastuti, 2020). Berdasarkan fakta tersebut, pelaku UKM di bidang fesyen khususnya IFC *Community* di Surabaya juga merasakan dampak negatif dari pandemi *Covid-19*.

Persoalan yang dihadapi mitra adalah perubahan dan krisis akibat pandemi *Covid-19* menempatkan mitra pada keadaan sulit baik dalam permasalahan produksi, modal, dan menurunnya jumlah permintaan barang dan jasa sebagai akibat perubahan gaya hidup masyarakat. Permasalahan yang ditemukan mencakup beberapa hal sebagai berikut:

1. Pembatasan kegiatan masyarakat telah merubah gaya hidup, sehingga permintaan jumlah barang dan jasa tertentu menurun.
2. Penurunan permintaan mengakibatkan pemasukan pelaku bisnis berkurang sehingga menghambat proses produksi dan berjalannya bisnis secara normal.
3. Pembatasan dan penutupan toko fisik serta pembatasan kegiatan pameran dan *fashion show* telah membatasi ruang pemasaran UKM di bidang fesyen.
4. Pasar lebih memilih untuk berbelanja kebutuhan primer dalam masa krisis. Berdasarkan alasan tersebut pelaku UKM banyak yang beralih untuk menyediakan kebutuhan yang dibutuhkan pasar seperti produk-produk pelindung diri yang bukan merupakan ekspertis mereka sebelumnya.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat berupa pelatihan pengembangan produk busana pelindung diri untuk kebutuhan fesyen sehari-hari merupakan salah satu solusi alternatif bagi krisis yang dihadapi oleh pelaku UKM fesyen yang tergabung dalam IFC *Community* Surabaya. Pandemi

telah merubah perilaku konsumen dalam mengkonsumsi barang dan jasa (Wright, Oliver; Blackburn, 2020). Berdasarkan riset lembaga peneliti trend WGSN mengkategorikan tipikal pasar selama hingga pasca pandemik menjadi 5 kategori yang 3 diantaranya menjadi acuan dalam melaksanakan program PKM. Tiga kategori perilaku pasar yang dimaksud adalah konsumen lebih hemat dan efisien dalam urusan finansial, lebih fokus pada masalah kesehatan, dan lebih mementingkan keselamatan dan proteksi diri. Berdasarkan prediksi tersebut produk busana pelindung diri (*personal protective equipment*) untuk kegiatan sehari-hari menjadi alternatif produk fesyen yang dibutuhkan oleh pasar saat ini.

Pandemi telah menjadi bagian dari kehidupan saat ini, pemerintah pun telah melakukan tindakan pencegahan terhadap infeksi yang menular. Tampaknya masyarakat mengikuti aturan baru yang diterapkan, seperti: *social distancing*, rajin mencuci tangan, menutupi batuk atau bersin menggunakan siku, menggunakan hand sanitizer, menggunakan *face shield* untuk melindungi mata dan masker untuk menutupi hidung dan mulut mencegah masuknya partikel virus (Roy, 2020). Peralatan yang digunakan untuk melindungi diri disebut dengan PPE.

PPE (*personal protective equipment*) adalah alat pelindung diri dari infeksi dan penularan penyakit. Pertama kali, WHO (*World Health Organization*) mencetuskan PPE pada saat wabah filovirus Ebola di Afrika tahun 2013-2016 (Moran, 1987). Tenaga kesehatan yang melakukan kontak langsung dengan pasien memiliki resiko terinfeksi dan tertular yang tinggi. Penggunaan PPE merupakan solusi yang dilakukan untuk mencegah penyebaran dan penularan virus yang semakin luas.

Hal-hal yang harus diperhatikan dalam pembuatan PPE, antara lain: (1) dapat mencegah penularan virus ke penyedia layanan kesehatan; (2) memperhatikan kenyamanan pengguna; (3) ketangkasan, kemampuan untuk melakukan prosedur dan tugas, dan kemampuan untuk bergerak; (4) waktu toleransi maksimum untuk memakai peralatan dan dengan demikian tersedia untuk perawatan pasien (Moran, 1987). Berdasarkan pernyataan diatas dapat diketahui bahwa produk PPE harus terbuat dari bahan yang tahan terhadap air/ anti air, memiliki warna yang terang karena ketika terkontaminasi cairan maka akan mudah terlihat dan ringan dan nyaman untuk digunakan sehingga memudahkan untuk bergerak. Masker yang baik yaitu masker yang dibuat dengan minimal 3 lapis. Terdiri dari lapisan luar, lapisan dalam, dan filter. Hal ini dilakukan untuk memperkecil celah material dari partikel virus, bakteri, debu dan serbuk sari. Terdapat berbagai jenis masker yang baik digunakan untuk melindungi diri dari tingkat perlindungan yang paling kuat, yaitu: masker N95, masker bedah, masker FFP1, masker kain (minimal 3 lapis).

Keselamatan dan keamanan merupakan faktor utama demografi dan sosioekonomi di tengah permasalahan sosial dan politik sebagai akibat pandemi global. Sejak Maret 2020, penjualan PPE (*personal protective equipment*) seperti masker, sanitiser, busana pelindung diri, dan produk pembersih rumah mengalami peningkatan. Peningkatan penjualan produk tersebut sebagai akibat usaha untuk melindungi diri dan orang-orang terdekat, disamping itu untuk meningkatkan kontrol diri

pada masa-masa penuh gejolak saat ini. Perubahan paling besar pada konsumsi produk kebersihan pribadi yaitu meningkat 50%. Kemudian selanjutnya tingkat konsumsi makanan kaleng meningkat 25,2 %. (Wright, Oliver; Blackburn, 2020). Pernyataan diatas juga mendasari konsep pelatihan yang memberikan solusi bisnis dalam bidang fesyen yaitu *outer* pelindung dan masker.

Berdasarkan hasil riset tersebut PPE merupakan alternatif produk yang dibutuhkan konsumen di masa krisis akibat pandemic (Zhou et al., 2005). Produsen dan pelaku industri fesyen dapat menjadikan PPE sebagai pilihan diversifikasi produk untuk menjaga kelangsungan usaha tetap terjaga. Produk PPE yang dikembangkan adalah yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen sehari-hari. Produk tersebut diantaranya berupa jaket/ *outer* pelindung diri untuk perjalanan saat diluar rumah, produk makser non medis namun tetap memenuhi standar keamanan dan keselamatan, dan produk sanitizer. PPE yang dijadikan materi pelatihan untuk mitra pelaku usaha dari IFC *Community* Surabaya dikhususkan pada produk fesyen sehari-hari seperti *outer* pelindung diri dan masker.

Busana pelindung diri (*personal protective equipment*) yang dijadikan sebagai materi pelatihan adalah PPE yang diaplikasikan ke dalam fesyen untuk kebutuhan sehari-hari dengan konsep utilitarian, yakni lebih megutamakan fungsi dan efisiensi selain faktor estetis. Fungsi dan efisiensi produk menjadi faktor penting untuk memenuhi permintaan atas kebutuhan pasar di masa resesi saat ini. PPE untuk kebutuhan fesyen sehari-hari menyesuaikan dengan pergeseran gaya konsumsi pasar pada masa pandemik dan pasca pandemik yang lebih mengutamakan mengkonsumsi barang dan jasa esensial dengan mengutamakan kesehatan sesuai dengan prediksi yang disampaikan oleh tim ahli pada artikel dengan judul *The State of Fashion 2020*.

Pelaksanaan program PKM bagi mitra disertai dengan penyampaian materi pemasaran secara digital. Pandemi juga merubah cara konsumen dalam berbelanja barang dan jasa. Pembelian barang dan jasa secara online melalui platform digital menjadi alternatif yang aman bagi kesehatan dan efektif bagi konsumen. Industri fesyen sudah seharusnya beradaptasi dengan dan melakukan efektivitas melalui platform belanja virtual (Kumar, 2020).

Program PKM diselenggarakan atas respon permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Solusi yang ditawarkan adalah memberikan sebuah pelatihan mulai dari desain, produksi, hingga sistem pemasaran yang sesuai dengan era *new normal*. Ide dan gagasan pelatihan dituangkan ke dalam bentuk pelatihan daring sebagai wujud mentaati aturan protokol kesehatan. Program pelatihan memberikan materi untuk memberikan peluang bagi mitra untuk melakukan diversifikasi produk. Penting bagi mitra untuk menyesuaikan sistem bisnis tidak hanya mempertahankan produk dan konsumen yang telah ada, tetapi mencoba untuk melakukan pengembangan untuk pasar baru yang belum terbentuk sebelumnya (Yuswohady et al., 2020).

Mitra yang terlibat dalam kegiatan PKM ini adalah *Rangsit University Thailand* dan *Indonesian Fashion Chamber Community*. Universitas Ciputra Surabaya bekerjasama dengan Rangsit University Thailand sebagai mitra pelaksana kegiatan. IFC *Community* merupakan mitra penerima manfaat dari kegiatan PKM. IFC Community Surabaya berkantor pusat di Surabaya, namun peserta pelatihan yang

merupakan anggota IFC Community tersebar di beberapa kota seperti Surabaya, Sidoarjo, Nganjuk, dan Tulungagung. Kontribusi IFC *Community* adalah menerapkan hasil pelatihan untuk dapat maju bersama beradaptasi keluar dari krisis dengan mencoba menciptakan produk-produk sesuai kebutuhan pasar di era *new normal*.

Perumusan masalah adalah bagaimana kegiatan pelatihan desain fesyen dan produksi untuk menghasilkan alternative produk anggota IFC Community dalam beradaptasi dengan perubahan model bisnis akibat pandemi covid-19? Tujuan kegiatan adalah melalui kegiatan PKM khalayak sasaran (mitra) diharapkan mampu menganalisa adaptasi trend dan pasar khususnya di era *new normal* satu hingga dua tahun mendatang. Kemanfaatan dari program ini adalah khalayak sasaran mampu mendesain dan memproduksi beberapa prototipe busana pelindung diri yang relevan dengan fesyen sehari-hari berkonsep utilitarian. Selain itu diharapkan juga mampu memajemen pemasaran produk khususnya melalui sistem daring. Tujuan pelaksanaan pelatihan adalah memberikan solusi sesuai permasalahan mitra. Solusi tersebut adalah sebagai berikut:

1. Memberikan pelatihan daring mengenai standarisasi busana dan aksesoris pelindung diri yang dapat diaplikasikan sebagai fesyen sehari-hari. Pelatihan meliputi bidang desain dan produksi.
2. Memberikan pelatihan daring mengenai manajemen dan branding produk fesyen di era *new normal*. Pelatihan ini meliputi pemanfaatan media sosial sebagai media promosi dan perencanaan pameran virtual melalui *artstep*.
3. Memberikan pelatihan daring mengenai pemanfaatan tekstil dan material adaptation untuk produk fesyen pelindung diri.

METODE

Metode pelaksanaan pelatihan desain dan produksi busana pelindung diri (PPE) untuk kebutuhan fesyen sehari-hari akan dilaksanakan secara daring melalui tahapan sebagai berikut:

1. Penyampaian materi melalui pelatihan daring menggunakan platform pertemuan virtual mengenai metodologi desain seperti riset, membaca kebutuhan dan peluang pasar, dan menuangkan inspirasi ke dalam desain. Materi metodologi desain fesyen meliputi brief inspirasi, riset, konsep moodboard, dan pengembangan desain (Aroyo, 2011).
2. Penyampaian materi melalui pelatihan daring mengenai tekstil dan material yang relevan untuk busana pelindung diri dan teknik produksinya. Pengetahuan tekstil penting dipahami agar desain PPE yang diproduksi memiliki material yang sesuai kebutuhan. Pengetahuan tekstil meliputi jenis serta, teknik produksi, karakter material, dan pengembangan *smart-textile* (Baugh, 2011).
3. Penyampaian materi melalui pelatihan daring mengenai konsep *branding* secara *online* dengan memanfaatkan media sosial. Peserta dilatih untuk dapat mengemas pameran virtual sebagai alternatif media pemasaran di masa pandemi.

4. Modul pelatihan berupa panduan buku ajar disusun untuk dapat dimanfaatkan oleh mitra sebagai media pembelajaran. Selain itu, video tutorial juga disiapkan untuk memudahkan dalam penyampaian materi.
5. Partisipasi mitra adalah mengikuti setiap pelatihan daring sesuai dengan jadwal yang telah ditetapkan bersama. Mitra diharapkan mampu menghasilkan sebuah produk busana pelindung diri untuk keperluan sehari-hari sesuai standar protokol kesehatan dengan tetap mengedepankan fungsi dan nilai estetika sebagai salah satu nilai jual.
6. Setiap tahapan kegiatan didokumentasikan untuk dapat dievaluasi di tahap akhir pelatihan.
7. Pelaksana membagikan lembar evaluasi kepada mitra di tahap akhir pelatihan. Lembar evaluasi bertujuan untuk dapat mengetahui pencapaian dan juga hambatan yang dihadapi mitra agar dapat lebih dimaksimalkan pada program selanjutnya.

Jadwal pelatihan disusun berdasarkan time line alur kerja metodologi penciptaan desain fesyen. Time line pelatihan dibagi menjadi 3 tahap yaitu tahap koordinasi pra pelatihan, tahap pelatihan/ training, dan tahap evaluasi. Kegiatan pra pelatihan merupakan tahap koordinasi antara pelaksana dengan mitra. Tujuan pelaksanaan pelatihan dan target capaian kegiatan disampaikan pada tahap koordinasi agar mitra memiliki persamaan persepsi. Pelatihan dibagi kedalam tiga kali pertemuan secara daring. Materi riset dan pengembangan desain disampaikan pada tahap pertama pelatihan. Pada tahap ke dua dipaparkan materi mengenai produksi dan aplikasi material. Tahap ke tiga merupakan pelatihan branding dan marketing produk. Selama pelatihan berlangsung mitra diberikan kesempatan mentoring secara daring melalui platform *chat online*. Tahap akhir pelatihan adalah evaluasi kegiatan baik produk yang dihasilkan ataupun evaluasi mengenai pelaksanaan kegiatan.



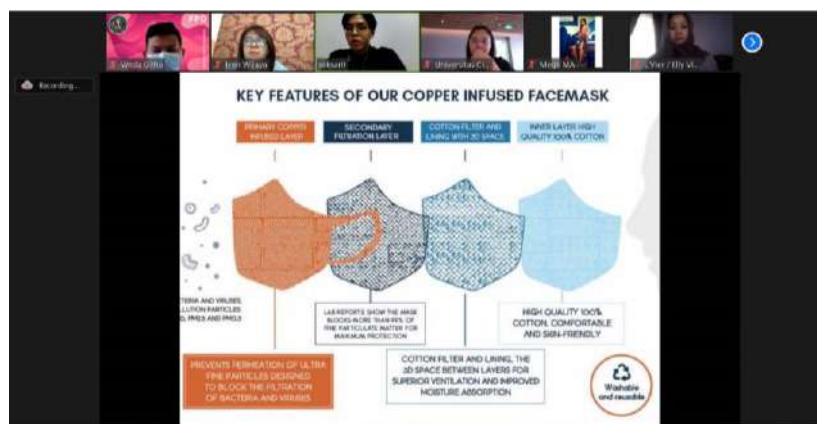
Gambar 1. Media Promosi Webinar



Gambar 2. Webinar Pelatihan 01



Gambar 3. Webinar Pelatihan 02



Gambar 4. Webinar Pelatihan 03

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pelatihan desain dan produksi busana pelindung diri untuk kebutuhan sehari-hari mampu memberi perubahan positif bagi mitra. Kegiatan pelatihan telah meningkatkan pengetahuan mitra dalam hal diversifikasi produk khususnya dalam merancang, memproduksi, hingga menyusun strategi pemasaran digital. Pengetahuan tersebut dinilai relevan sebagai salah satu solusi dalam beradaptasi di era normal baru. Mitra diharapkan mampu untuk mengembangkan dan mengaplikasikan pengetahuan yang diberikan melalui pelatihan dalam kegiatan bisnis mereka.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat kerjasama Universitas Ciputra dengan mitra IFC *Community* Surabaya menghasilkan beberapa capaian dan luaran sesuai dengan tujuan pelaksanaan pelatihan. Capaian tersebut antara lain sebagai berikut:

1. Sketsa pengembangan desain berdasarkan riset. Masing-masing kelompok peserta membuat 6 model pengembangan desain PPE (*personal protective wear*) untuk kebutuhan sehari-hari berupa outer dan masker. Desain menyesuaikan dengan konsep utilitarian yaitu mengutamakan fungsi selain faktor estetis. Pengembangan model berdasarkan hasil riset terhadap prediksi tren, perubahan perilaku pasar akibat pandemi, dan standar produk PPE untuk kebutuhan sehari-hari. Peserta pelatihan dinilai cukup mampu melakukan tahap proses perancangan awal dari penentuan ide, mencari inspirasi, riset, hingga pengembangan desain. Berikut merupakan salah satu contoh desain untuk pelatihan perancangan PPE.



Gambar 5. Desain Pengembangan PPE

2. Produk PPE (*personal protective equipment*) untuk kebutuhan fesyen sehari-hari berupa outer atau jaket dan masker. Produk PPE hasil pelatihan mengolah material cleona yang diperoleh dari PT. Gistex dengan sifat kain anti virus, anti bakteri dan *waterproof* sesuai dengan kebutuhan dan aman digunakan sebagai busana pelindung untuk aktivitas sehari-hari. Bahan Cleona memiliki spesifikasi lebar bahan 55-56 inch, 115 gram/m², 100% poliester. PT. Gistex telah mendapatkan izin dari Kementerian Kesehatan Republik Indonesia dalam memproduksi dan mengedarkan bahan dan alat kesehatan. Produk PT. Gistex juga telah teruji ramah lingkungan. Material tersebut diolah sesuai pengembangan desain seperti diwarnai atau dicetak untuk menambah nilai estetika desain sehingga lebih komersil. Produk memiliki beberapa detail seperti

kantong, *hood* pelindung kepala, bukaan di bagian depan, dan konsep desain unisex sesuai dengan tema utilitarian dan efisiensi desain di masa pandemik dan *new normal*. Produksi menyesuaikan dengan standarisasi PPE untuk kebutuhan fesyen sehari-hari. Produk desain terbaik didaftarkan hak cipta sebagai apresiasi kepada peserta.

3. Masing-masing kelompok peserta pelatihan menghasilkan pemetaan konsumen berdasarkan gambaran pasar yang menjadi sasaran di wilayah kota Surabaya dan sekitarnya. Pemetaan berdasarkan faktor demografis, psikografis, geografis, dan perilaku konsumen. Melalui pemetaan konsumen peserta menghasilkan strategi branding dan pemasaran sederhana untuk menasar pasar yang dituju. Konsep branding memaksimalkan sosial media sebagai media promosi.
4. Hasil pelatihan juga berupa modul bahan ajar mengenai metode penciptaan desain yang disusun sederhana hingga mudah dipahami oleh peserta pelatihan.



Gambar 6. Peletakan pola pada bahan cleona



Gambar 7. Proses menjahit

Berikut merupakan hasil jadi dari pelatihan perancangan busana pelindung diri untuk fesyen sehari-hari.



(a) (b) (c)

Gambar 7. PPE tampak (a) depan, (b) samping, (c) belakang



(a) (b) (c)

Gambar 8. PPE dengan *hoodie* tampak (a) depan, (b) samping, (c) belakang



(a) (b) (c)

Gambar 9. Detail (a) kantong, tali serut, karet tangan, (b) hoodie dan masker, (c) bapang dan lipatan belakang

Keberhasilan kegiatan pelatihan diukur melalui indikator pencapaian tujuan pelaksanaan kegiatan. Indikator tersebut merupakan instrumen yang digunakan sebagai penilaian dalam keberhasilan mitra menerima dan mengaplikasikan materi pelatihan ke dalam luaran berupa produk busana pelindung diri untuk kebutuhan fesyen sehari-hari. Berikut merupakan tabel indikator penilaian pencapaian tujuan kegiatan:

Tabel 1. Indikator Keberhasilan

| NO | KRITERIA | INDIKATOR | | | |
|----|----------|--|---------|--|---------|
| | | Konsep Desain | Capaian | Kesesuaian Desain dengan Tema | Capaian |
| 1 | Desain | Mampu menyusun ide serta gagasan ke dalam sebuah konsep desain dengan baik. Penyusunan konsep meliputi tahap metode penciptaan desain; mampu menganalisa masalah, mengembangkan desain <i>brief</i> berupa <i>mind mapping</i> , riset, dan pengembangan desain. Nilai (75 – 100) | 100% | Mampu menciptakan pengembangan desain sesuai dengan konsep desain. Pengembangan desain meliputi pengolahan elemen desain berdasarkan prinsip desain sebagai panduan. Nilai (75 – 100) | 90% |
| | | Kurang mampu menyusun | | Kurang mampu | 10% |

| | | | | | |
|---|----------|--|---------|---|---------|
| | | <p>ide serta gagasan ke dalam sebuah konsep desain dengan baik. Penyusunan konsep meliputi tahap metode penciptaan desain; mampu menganalisa masalah, mengembangkan desain <i>brief</i> berupa <i>mind mapping</i>, riset, dan pengembangan desain.</p> <p>Nilai (30-74)</p> | | <p>menciptakan pengembangan desain sesuai dengan konsep desain. Pengembangan desain meliputi pengolahan elemen desain berdasarkan prinsip desain sebagai panduan.</p> <p>Nilai (30 – 74)</p> | |
| | | <p>Tidak mampu menyusun ide serta gagasan ke dalam sebuah konsep desain dengan baik. Penyusunan konsep meliputi tahap metode penciptaan desain; mampu menganalisa masalah, mengembangkan desain <i>brief</i> berupa <i>mind mapping</i>, riset, dan pengembangan desain.</p> <p>Nilai (0 – 29)</p> | - | <p>Tidak mampu menciptakan pengembangan desain sesuai dengan konsep desain. Pengembangan desain meliputi pengolahan elemen desain berdasarkan prinsip desain sebagai panduan.</p> <p>Nilai (0-29)</p> | - |
| 2 | Produksi | <p>Eksplorasi Pola (<i>Cutting</i>)</p> | Capaian | Teknik Produksi | Capaian |
| | | <p>Mampu mengaplikasikan desain ke dalam pecah pola (<i>cutting exploration</i>).</p> <p>Nilai (75 – 100)</p> | 85% | <p>Teknik produksi dinilai baik; kualitas produksi baik, penggunaan material (tekstil) yang sesuai, dan sesuai standar pembuatan PPE.</p> <p>Nilai (75 – 100)</p> | 70% |
| | | <p>Kurang mampu mengaplikasikan desain ke dalam pecah pola (<i>cutting exploration</i>).</p> <p>Nilai (30-74)</p> | 15% | <p>Teknik produksi dinilai cukup; kualitas produksi baik, penggunaan material (tekstil) yang sesuai, dan sesuai standar pembuatan PPE.</p> | 30% |

| | | | | | |
|--|--|--|---|--|---|
| | | | | Nilai (30-74) | |
| | | Tidak mampu mengaplikasikan desain ke dalam pecah pola (<i>cutting exploration</i>). Nilai (0 – 29) | - | Teknik produksi dinilai kurang; kualitas produksi baik, penggunaan material (tekstil) yang sesuai, dan sesuai standar pembuatan PPE. Nilai (0 – 29) | - |

Keunggulan dan kelemahan luaran hasil pelatihan dapat dianalisa melalui tabel indikator pencapaian. Keunggulan luaran dapat diamati melalui pencapaian hasil desain produk yang beragam. Mitra mampu dalam menyusun gagasan menjadi sebuah konsep desain melalui riset seperti tren fesyen dan target pasar. Mitra mampu mengembangkan desain produk desain busana pelindung diri dengan mengolah dan mengatur komposisi elemen – elemen desain dengan baik. Kelemahan luaran terletak pada teknik produksi. Keterbatasan alat dan bahan menjadi penyebab produksi PPE fesyen tidak maksimal. Salah satu contoh adalah teknik jahit busana tidak disertai dengan proses rintang lubang jahitan (*sealing*) yang merupakan syarat utama produk PPE dalam menghambat pathogen dan mikroorganisme.

Tingkat kesulitan pengembangan produk ke depan disebabkan oleh beberapa faktor. Faktor pertama adalah kurangnya wawasan dan kesadaran masyarakat/ pasar dalam menerapkan protokol kesehatan ketika berada di luar ruangan. Perlu ada upaya mitra dalam melakukan promosi produk dengan konten promosi yang menekankan pada pentingnya pruduk pelindung diri dalam pelaksanaan protokol kesehatan. Faktor selanjutnya adalah keterbatasan ketersediaan alat dan bahan untuk teknik produksi yang sesuai standar. Upaya yang dilakukan adalah mengutamakan desain yang meminimalisir jahitan potongan sambung.

KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pelatihan desain dan produksi busana pelindung diri (PPE) untuk kebutuhan fesyen sehari-hari mampu menjadi salah satu alternatif solusi bagi permasalahan yang di hadapi mitra akibat pandemi *Covid-19*. Materi pelatihan dapat diterapkan sebagai alternatif produksi diversifikasi produk bagi pelaku usaha kecil menengah IFC *Community* Surabaya. Mitra mampu mendesain produk PPE berdasarkan riset dan membuat perencanaan promosi melalui media sosial. Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat berjalan efektif dan efisien dalam kondisi

sesuai prosedur masa pandemi. Kegiatan pelatihan berdampak positif bagi mitra. Dampak positif tersebut adalah berupa wawasan peserta yang meningkat khususnya mengenai proses mendesain dan memproduksi busana PPE untuk kebutuhan fesyen. Selain itu peningkatan dapat dilihat pula melalui peningkatan kualitas produksi barang yang dihasilkan. Kendala dalam pelaksanaan seperti contoh pelatihan produksi mengalami sedikit kendala ketika dilaksanakan secara daring. Pelatihan PKM diharapkan tidak berhenti sampai di sini saja melainkan dapat dilanjutkan di masa mendatang sehingga potensi pelaku UKM khususnya IFC *Community* Surabaya semakin meningkat.

UCAPAN TERIMAKASIH

Tim pelaksana kegiatan pengabdian masyarakat mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung hingga pelaksanaan pelatihan dapat terwujud dan terlaksana dengan baik. Terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Ciputra Surabaya atas fasilitas dan dukungan pelaksanaan kegiatan, serta bantuan dalam pengurusan hak cipta karya desain. Terima kasih kepada tim pengajar dari jurusan *Fashion Design Rangsit University Thailand* sebagai mitra pelaksana kegiatan dan atas pengetahuan yang dibagikan ke peserta pelatihan. Pelaksanaan kegiatan tidak lengkap tanpa mitra penerima manfaat pelatihan. Untuk itu tidak lupa tim pelaksana mengucapkan terima kasih kepada *Indonesian Fashion Chamber* Surabaya khususnya IFC *Community* Surabaya sebagai peserta pelatihan dan atas semangat untuk tetap bergerak maju di masa krisis saat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Aroyo, N. (2011). *1 Brief, 50 Designers Solutions in Fashion Design*. Rockport Publishers.
- Baugh, G. (2011). *The Fashion Designer's Textile Directory*. Thames & Hudson Ltd.
- Beltrami, M., Kim, D., & Rolkens, F. (2020). The State of Fashion 2020. *McKinsey&Company*, 1–107.
- Fauzia, M. (2020). Sri Mulyani Proyeksi Ekonomi Quartal III Minus 2,9 Persen, Siap-siap Resesi. *Kompasiana 22 September 2020*. [https://money.kompas.com/read/2020/09/22/125539726/sri-mulyani-proyeksi-ekonomi-kuartal-iii-minus-29-persen-siap-siapresesi?page=all#:~:text=Benda hara Negara itu mengatakan%2C pada,hingga minus 2%2C9 persen](https://money.kompas.com/read/2020/09/22/125539726/sri-mulyani-proyeksi-ekonomi-kuartal-iii-minus-29-persen-siap-siapresesi?page=all#:~:text=Benda%20hara%20Negara%20itu%20mengatakan%20pada,hingga%20minus%202%20persen)
- Hastuti, R. K. (2020). Apa sih Seramnya RI Resesi Ekonomi. *CNBC Indonesia 3 Oktober 2020*. <https://www.cnbcindonesia.com/news/20201003084954-4-191567/apa-sih-seramnya-ri-resesi-ekonomi>
- Kumar, R. (2020). Effectiveness of Fashion Industry in Post Pandemic World. *Journal of Textile Science & Fashion Technology*, 6(4), 1–6. <https://doi.org/10.33552/jtsft.2020.06.000645>
- Moran, J. B. (1987). Personal protective equipment. *Applied Industrial Hygiene*, 2(5), R-5-R-6. <https://doi.org/10.1080/08828032.1987.10390230>
- Roy, P. (2020). Face Mask: The New Normal Fashion Trends. *Delhi Magazine 03 Agustus 2020*. <https://www.delhi-magazine.com/news/face-mask-the-new-normal-fashion-trends/>

Wright, Oliver; Blackburn, E. (2020). How COVID-19 will permanently change consumer behavior. *Accenture, April*, 1–9. https://www.accenture.com/us-en/insights/retail/coronavirus-consumer-behavior-research%0Ahttps://www.accenture.com/_acnmedia/PDF-134/Accenture-COVID19-Consumer-Behaviour-Survey-Research-PoV.pdf#zoom=40

Yuswohady, Brilliant, G., Rachmaniar, A., & Fatahillah, F. (2020). *SURVIVAL TACTICS DURING COVID-19 CRISIS - The 50 Innovation Ideas that Matter* (p. 84).

Zhou, W., Reddy, N., & Yang, Y. (2005). Overview of protective clothing. *Textiles for Protection, December*, 3–30. <https://doi.org/10.1533/9781845690977.1.3>



Pelatihan Perbaikan Pakan dan Induksi Laserpunktur Untuk Mempercepat Induk Lele Matang Gonad

Pungky Slamet WK^{1*}, Dyah Hariani²

¹Program Studi Biologi, Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas PGRI Adi Buana

²Program Studi Biologi, Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam, Universitas Negeri Surabaya

*Email: Pungky@unipasby.ac.id¹, dyahhariani@unesa.ac.id²

| Informasi Artikel | Abstrak |
|---|---|
| Kata kunci: Pakan, Probiotik, Laserpunktur, Matang Gonad dan Benih Diterima: 31-12-2021 Disetujui: 19-05-2021 Dipublikasikan: 14-07- 2021 | <p>Pakan merupakan salah satu faktor menentukan keberhasilan usaha budidaya ikan. Umumnya pembudidaya lele memberikan pakan yang dapat menghabiskan sekitar 60-70% dari total biaya produksinya. Hal ini merupakan hambatan dalam budidaya lele. Oleh karena itu diperlukan probiotik yang ditambahkan pada pakan agar efisien menurunkan jumlah pakan yang diberikan dan biaya produksinya. Probiotik yang ditambahkan dalam pakan mengandung sejumlah bakteri menguntungkan karena dapat memperbaiki keseimbangan mikroflora intestinal dan daya cerna pada tubuh ikan. Induksi laserpunktur berperan merangsang pelepasan hormon dan rangsang pemijahan, sehingga apabila dipadukan dengan pakan yang telah ditambahkan probiotik maka percepatan induk lele matang gonad dan benih akan segera diperoleh. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemberian probiotik dalam pakan dan induk lele diinduksi laserpunktur terbukti berpengaruh signifikan ($P < 0.05$) dalam mempercepat pematangan gonad dan benih yang dihasilkan. Hasil penelitian ini selanjutnya disosialisasikan melalui pelatihan dan pendampingan pada pembudidaya lele di POKDAKAN Tokwiro desa Winongan Lor Kabupaten Pasuruan. Respon dari pembudidaya positif setelah mengaplikasikan di kolam masing-masing dalam mempercepat induk lele matang gonad dan benih yang selama ini dalam mempersiapkan induk ikan lele matang gonad dan benih membutuhkan waktu yang lama. Hasil pelatihan membuktikan bahwa perbaikan pakan dan induksi laserpunktur dapat mempercepat induk matang gonad dan dapat meminimalisir pengeluaran biaya pembelian pakan, dalam mempersiapkan induk ikan lele matang gonad siap dipijahkan, peserta pelatihan mengaku mendapatkan ilmu serta keahlian baru tentang teknologi perbaikan pakan dan induksi laserpunktur dalam mempersiapkan induk lele matang gonad siap untuk dipijahkan.</p> |
| Keywords: Feed, Probiotics, Laserpuncture, Ripe Gonad, and Seeds | Abstract <p>The feed is one of the factors determining the success of a fish farming business. Generally, catfish farmers provide a feed that can consume about 60-70% of the total cost of production. Hi, this is an obstacle in the cultivation of catfish. Therefore, probiotics are needed to be added to the</p> |

feed to efficiently lower the amount of feed provided and the cost of production. Probiotics added in a feed contain many beneficial bacteria because it can improve the balance of intestinal microflora and gastrointestinal in the body of fish. Laserpuncture induction plays a role in stimulating the release of hormones and excitatory spawning so that when combined with a feed that has been added probiotics, the acceleration of mature catfish brood gonad and seeds will be obtained immediately. The results showed that the administration of probiotics in feed and catfish mother-induced laserpuncture proved to have a significant effect ($P < 0.05$) in accelerating the maturation of gonads and seeds produced. The results of this research were further disseminated through training and mentoring to catfish farmers in POKDAKAN Tokwiro Winongan Lor village Pasuruan Regency. The response from farmers is positive after applying in their respective ponds in accelerating the mother catfish mature gonad and seeds that have been in preparing the mother catfish to mature gonad and seeds take a long time. The results of the training prove that the improvement of feed and induction of laserpunktur can accelerate the mature mother gonads and can minimize the cost of purchasing feed, in preparing the mother catfish mature gonads ready to be colonized, the trainees claimed to get new knowledge and expertise on feed repair technology and laserpunktur in preparing the mother catfish mature gonads ready to be spawned.

PENDAHULUAN

Pakan merupakan salah satu faktor menentukan keberhasilan usaha budidaya ikan. Pada umumnya pembudidaya memberikan pakan komersial yang dapat menghabiskan sekitar 60-70% dari total biaya produksinya. Sehingga hal ini merupakan hambatan dalam proses budidayanya (Ghosh *et al.*, 2007; 2008). Hasil penelitian menunjukkan bahwa penambahan probiotik dosis 5ml pada pakan komersial dan induksi laserpunktur sebelum induk dipijahkan terbukti mampu mempercepat waktu pematangan gonad induk betina tercepat dicapai 31-41 hari sedang pada induk jantan dicapai 32-37 hari pada perlakuan pakan fermentasi dan di induksi laserpunktur. Hasil rata-rata jumlah benih ukur 2,1-3cm yang dihasilkan kelompok kontrol sebesar $(18285,71 \pm 7674,94)$ ekor, kelompok pakan fermentasi sebesar $(29271,43 \pm 9550,04)$ ekor dan kelompok pakan fermentasi dan diinduksi laserpunktur sebesar $(62268,57 \pm 4926,01)$ ekor.

Hal ini dimungkinkan karena pemberian probiotik dalam pakan dapat meningkatkan nutrisi pakan karena peran bakteri dalam probiotik memiliki kemampuan menghasilkan beberapa enzim pencernaan seperti: amylase, protease, lipase dan selulose. Enzim-enzim ini sangat membantu dalam menghidrolisis karbohidrat, protein dan lemak dalam nutrien pakan menjadi molekul yang lebih sederhana, sehingga dapat mempermudah proses pencernaan dan penyerapan dalam saluran pencernaan ikan, selain itu beberapa penelitian menunjukkan bahwa bakteri yang ada dalam probiotik dapat meningkatkan nilai gizi dengan mensintesis

nutrisi penting seperti (vitamin, protein dan asam lemak esensial) dan enzim (amilase, protease dan lipase) (Irianto dan Austin, 2002; Ghosh *et al.*, 2008 dan Putra *et al.*, 2010). Hasil penelitian Coldebella *et al.*, 2011 menyatakan bahwa kandungan protein dalam pakan induk terbukti dapat mempengaruhi kelangsungan hidup larva menjadi rendah, jika kandungan protein pakan sangat rendah (10-20%) akan menghasilkan tingkat fertilisasi telur yang rendah dan persentase abnormalitas larva lebih tinggi.

Untuk meningkatkan pertumbuhan dan kelulus hidupan benih ikan lele menurut (Agustin *et al.*, 2014) menyatakan bahwa pemberian probiotik dalam pakan merupakan teknik untuk meningkatkan pertumbuhan dan kelulusan hidup ikan.

Hasil analisis kandungan nutrisi dalam pakan komersial setelah difermentasi probiotik (Probio-7) ditemukan ada beberapa jenis asam amino non esensial seperti alanine, asparagine, aspartate, glutamate, glycine, serine, tyrosine (Kusuma dan Hariani, 2019). Dimana salah satu kandungan asam amino glutamate yang ada dalam pakan fermentasi tersebut terbukti sangat berperan sebagai transmitter mayor di otak, yaitu berfungsi sebagai mediator untuk menyampaikan transmisi signal di postsinaptik. Selain itu asam amino glutamat juga berfungsi sebagai prekursor neurotransmitter *Gamma Ammino Butiric Acid* (GABA). Sehingga jika pakan fermentasi ini diberikan dan dipadukan induksi laserpunktur pada induk lele maka akan terjadi reaksi fisiologi dalam tubuh ikan utamanya di dalam otak. Dimana neuron GABAergik yang tadinya tidak aktif menjadi reaktif karena adanya aktivitas enzim GAD-65. GABAergik akan mensintesis GABA selanjutnya GABA akan merangsang sintesis pelepasan hormon gonadotropin (GnRH) dari hypothalamus dan hipofisis. GnRH berperan merangsang sintesis dan pelepasan hormon gonadotropin FSH dan LH (GtH-I dan GtH-II).

Aktivitas molekuler ini dapat terjadi karena ada hubungan antar neuron didalam otak induk ikan lele yang diinduksi laserpunktur (Kusuma dan Hariani, 2015; Kusuma dan Hariani, 2019). Pelepasan GtH-I pada induk lele betina berperan merangsang gonad untuk menghasilkan hormon steroid seperti estrogen (estradiol-17 β). Estrogen yang dihasilkan oleh sel granulosa dari folikel ovarium selanjutnya dibawa aliran darah menuju sel hepatosit hepar yang akan berpengaruh merangsang vitellogenesis untuk mensintesis dan pelepasan vitelogenin. Vitelogenin selanjutnya dibawa aliran darah menuju oosit sedang berkembang untuk diabsorpsi dan diakumulasikan, dan akibatnya oosit akan menjadi bertambah besar diameternya dan matang (Kusuma dan Hariani, 2019). Shafei Sabet *et al.*, 2009 dan Taghizadeh *et al.*, 2013 menyatakan hal yang sama bahwa perubahan kadar estrogen dalam

plasma darah erat kaitannya dengan perkembangan oosit. Pelepasan GtH-II berperan merangsang pematangan akhir gonad, ovulasi dan pemijahan induk ikan lele betina.

Hasil penelitian ini selanjutnya disosialisasikan pada pembudidaya ikan lele POKDAKAN di desa Winongan Lor Kabupaten Pasuruan guna mempercepat pengadaan induk lele matang gonad dan siap dipijahkan untuk memproduksi benih.

METODE

Waktu pelaksanaan tanggal 1-30 September 2020 dengan tempat pelaksanaan pelatihan dan pendampingan hasil penelitian terapan DRPM tahun anggaran 2020 di desa Winongan Lor Kabupaten Pasuruan dibawah kewenangan Dinas Perikanan Pasuruan. Peserta pelatihan dan pendampingan adalah kelompok pembudidaya ikan lele (POKDAKAN) Tokwiro sebanyak 15 peserta dibagi menjadi 3 kelompok dan setiap kelompok terdiri dari 5 peserta dan masing-masing kelompok mendapatkan bantuan berupa pakan, induk ikan lele dan probiotik sedang untuk lasernya dipinjamkan melalui koordinasi ketua kelompok.

Materi pelatihan dan pendampingan disajikan dalam bentuk teori dan praktrek tentang pentingnya perbaikan pakan dan induksi laserpunktur guna meminimalisir pengeluaran biaya untuk pembelian pakan dalam mempersiapkan induk ikan lele matang gonad siap untuk dipijahkan. Materi teori dan praktrek disajikan tentang tata cara pemilihan dan perawatan induk ikan lele dimulai dari proses aklimatisasi induk lele betina maupun jantan dilakukan selama 2 minggu pada kolam terpal yang telah terisi air bioflok berukuran 2m x 2m x 90 cm secara terpisah agar tidak terjadi pemijahan sebelum perlakuan. .

HASIL DAN PEMBAHASAN

Materi pelatihan dan pendampingan disajikan dalam bentuk teori dan praktrek pertama yang dilakukan adalah mempersiapkan induk ikan lele. Induk lele diberi pakan komersial jenis pellet PF-128 dengan kandungan protein 38% produksi PT. Matahari Sakti Surabaya. Pakan diberikan sebanyak 5% dari bobot induk lele diberikan dua kali (pagi dan sore). Setelah aklimatisasi induk ikan lele diberikan pakan komersial yang telah ditambahkan probiotik (Probio-7) produksi Tamasindo Veterinary dengan komposisi (sesuai label): jamur *Saccharomyces cerevisiae*, *Aspergillus oryzae*, bakteri *Lactobacillus acidophilus*, *Bacillus subtilis*, *Rhodopseudomonas*, *Actinomycetes* dan *Nitrobacter* dimana kandungan masing-masing > 1 x 10¹¹ CFU tiap 1 kg.

Selanjutnya induk ikan lele diinduksi laserpunktur pada titik reproduksi tepatnya di 2/3 bagian ventral tubuh selama 15 detik dan dipelihara pada kolam bioflok sampai induk ikan lele matang gonad dan siap untuk dipijahkan. Menjelaskan tentang cara penggunaan laserpunktur. Laserpunktur yang digunakan dalam pelatihan dan pendampingan adalah jenis laser diode panjang gelombang 532 nm dengan daya luaran 15 mW. Menurut penelitian Kusuma *et al.*, (2015), induksi laserpunktur pada titik

reproduksi induk ikan lele tepatnya pada $\frac{2}{3}$ bagian ventral tubuh selama 15 detik merupakan letak titik dan waktu yang optimal untuk merangsang pematangan gonad dan rangsang pemijahan induk ikan lele.



Gambar 1. Laserpunktur



Gambar 2. Titik Induksi

Pelatihan tentang cara memilih induk matang gonad dengan cara menunjukkan ciri-ciri anatomi morfologinya pada peserta pelatihan dengan menunjukkan tentang ciri-ciri induk lele jantan matang gonad yaitu memiliki alat kelamin tampak jelas dan meruncing, Tulang kepala lebih mendatar dibanding betinanya, Memiliki warna dasar badannya hitam (gelap), dan menunjukkan tentang ciri-ciri induk lele betina matang gonad yaitu memiliki ukuran kepala lebih besar dibanding induk lele jantan, memiliki warna kulit dada agak terang dengan urogenital papilla (kelamin) berbentuk oval (bulat daun), berwarna kemerahan, lubangnya agak lebar dan terletak di belakang anus. Memiliki gerakannya lambat, tulang kepala pendek dan agak cembung dengan struktur perutnya lebih gembung dan lunak. Bila bagian perut di stripping secara manual dari bagian perut ke arah ekor akan mengeluarkan butiran kekuning-kuningan (ovum atau telur).



Gambar 3. Induk Jantan Lele Matang Gonad



Gambar 4. Induk Betina Lele Matang Gonad



Gambar 5. Letak induksi laserpunktur pada titik reproduksi

Pelaksanaan sosialisasi teknologi laserpunktur dalam pelatihan ini dilakukan disalah satu rumah milik ketua kelompok pembenih ikan lele TOKWIRO di desa Winongan Lor, selanjutnya pendampingan dilakukan ke setiap kelompok pembenih ikan lele yang telah mengikuti sosialisasi laserpunktur untuk dapat mengaplikasikan sendiri pada induk ikan lele di kolam masing-masing dan para peserta diwajibkan untuk membuat laporan hasil pemijahan sampai menghasilkan benih serta hasil penjualan sampai pelaksanaan pendampingan ini berakhir. Selain pelatihan tentang laserpunktur peserta juga diajarkan tentang pembuatan pakan fermentasi sampai pakan siap diberikan pada induk ikan lele dan benih siap untuk dijual.



Gambar 5. Pakan fermentasi



Gambar 6. Benih siap jual ukur 2-3cm

Hasil pretest dan posttest menunjukkan para peserta pelatihan dan pendampingan tentang pentingnya perbaikan pakan dan induksi laserpunktur guna meminimalisir pengeluaran biaya untuk pembelian pakan dalam mempersiapkan induk ikan lele matang gonad siap untuk dipijahkan. Didalam pelaksanaan pelatihan dan pendampingan ini, peserta pelatihan selalu diberikan kesempatan untuk bertanya dan melakukan praktik langsung pada induk ikan lele di kolam salah satu kelompok yang telah disiapkan dan pelaksanaan praktek dilakukan setelah sesi ceramah dan diskusi dilakukan oleh tim. Berdasar dari hasil pengamatan selama kegiatan pelatihan dan pendampingan ini, semua peserta pelatihan antusias dan mampu untuk melakukan kegiatan sesuai dengan petunjuk yang telah dilatihkan oleh tim.

Namun ada beberapa kendala yang muncul selama pelatihan dan pendampingan ditunjukkan ada peserta yang masih kurang memahami bagaimana menentukan letak titik induksi laserpunktur apakah yang dilakukan berhasil ataukah tidak karena hasil benih dari pemijahan tidak sesuai dengan yang diharapkan, karena induk yang digunakan baru pertama kali memijah sehingga benih yang dihasilkan tidak banyak. Sehingga kedepan perlu diadakan pelatihan dan pendampingan yang lebih intensif tentang teknologi induksi laserpunktur dalam mempersiapkan induk lele matang gonad siap dipijahkan untuk menghasilkan benih yang banyak, kontinyu guna menekan biaya yang dikeluarkan untuk pembelian pakan yang selama ini menjadi kendala bagi pembudidaya ikan lele di POKDAKAN Tokwiro desa Winongan Lor, selain itu harapan ke depan pembudidaya ikan lele diuntungkan karena mendapatkan pengetahuan baru tentang teknologi reproduksi dalam mempersiapkan induk lele matang gonad, dimana selama ini untuk pematangan gonad induk membutuhkan waktu yang lama lebih kurang 3 bulan baru induk siap untuk dipijahkan sehingga produk benih yang yang dihasilkan kurang maksimal

KESIMPULAN

Hasil pelatihan dan pendampingan terbukti dapat mengungkapkan bahwa perbaikan pakan dengan cara menambahkan probiotik dalam pakan komersial dan induksi laserpunktur sebelum induk ikan lele dipijahkan terbukti dapat mempercepat induk ikan lele matang gonad dan siap dipijahkan untuk menghasilkan benih ikan lele yang banyak serta tahan terhadap perubahan lingkungan. Hal ini menunjukkan bahwa nutrien dalam pakan induk ikan lele sebelum dipijahkan penting untuk diperhatikan karena sangat berpengaruh dalam mempercepat induk ikan lele matang gonad dan kualitas benih yang dihasilkan. Secara keseluruhan kegiatan pelatihan dan pendampingan tentang pentingnya perbaikan pakan dan induksi laserpunktur guna meminimalisir pengeluaran biaya untuk pembelian pakan dalam mempersiapkan induk ikan lele matang gonad siap dipijahkan berlangsung lancar dan sukses, sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan. Semua tahapan pelatihan, mulai dari penyampaian materi, diskusi dan dilanjutkan dengan praktik baik saat pelatihan maupun saat praktek dikolam masing-masing dapat diselesaikan dengan baik oleh peserta pelatihan dan pendampingan. Secara umum peserta pelatihan menyatakan antusias dan senang karena selama ini belum pernah mengetahui tentang teknologi laserpunktur untuk stimulasi reproduksi ikan lele dan akhirnya terbukti dapat memberi manfaat untuk mempercepat induk ikan lele matang gonad dan rangsang pemijahan yang selama ini induk ikan lele matang gonad induk lele dicapai lebih kurang 3 bulan untuk dapat dipijahkan kembali. Sehingga dengan adanya teknologi ini induk lele dapat dipisahkan antara 1-1,5 bulan. Para peserta pelatihan mengaku dan merasa senang karena kebutuhannya selama ini telah terpenuhi dalam

mendapatkan ilmu serta keahlian baru tentang teknologi perbaikan pakan dan induksi laserpunktur dalam mempersiapkan induk lele matang gonad siap untuk dipijahkan, selain itu peserta pelatihan dan pendampingan berharap akan ada pelatihan lanjutan untuk meningkatkan produksi benih ikan lele dan ketrampilannya.

UCAPAN TERIMA KASIH

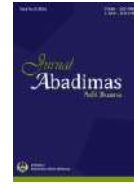
Pelatihan dan pendampingan tentang pentingnya perbaikan pakan dan induksi laserpunktur guna meminimalisir pengeluaran biaya untuk pembelian pakan dalam mempersiapkan induk ikan lele matang gonad siap untuk dipijahkan didanai oleh Proyek Pelaksanaan Program Penugasan Penelitian bagi Dosen Perguruan Tinggi Swasta Kopertis Wilayah VII yang telah membiayai kegiatan ini pada Tahun Anggaran 2020. Nomor : 027/SP2H/AMD/LT/MULTI/L7/2020 tanggal 10 Juni 2020. Didalam pelaksanaannya pelatihan dan pendampingan ini tidak terlepas dari peran kerjasama berbagai pihak, antara lain Kepala UPT PTPBP2KP Kapanjen sebagai tempat pelaksanaan bimbingan, pelatihan dan penyebaran informasi teknis perikanan budidaya dan pengolahan produk kelautan dan perikanan dan Dinas Perikanan Kabupaten Pasuruan yang telah banyak membantu dengan cara menghubungkan peneliti dengan ketua kelompok pembudidaya ikan lele di daerah Kapanjen dan Pasuruan

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, R., Sasanti, A.D., & Yulisman. (2014). Konversi pakan, laju pertumbuhan, kelangsungan hidup dan populasi bakteri benih ikan gabus (*Chana striata*) yang diberi pakan dengan penambahan probiotik. *Jurnal Akuakultur Rawa Indonesia*, 2(1), 55-66.
- Ghosh, S., A. Sinha and C. Sahu. (2007). Effect of probiotic on reproductive performance in female livebearing ornamental fish. *Aquacult. Res.*, 38: 518-526.
- Coldebella, I.J., Radünz Neto, J., Mallmann, C.A., Veiverberg, C.A., Bergamin, G.T., Pedron, F.A., Ferreira, D. and Barcellos, L.J.G., (2011). The effects of different protein levels in the diet on reproductive indexes of *Rhamdia quelen* females. *Aquaculture* 312:137-144.
- Ghosh, S., A. Sinha and C. Sahu. (2008). Dietary probiotic supplementation in growt and healt of live-bearing ornamental fishes. *Aquacult. Nutr.*, 14: 289-299.
- Irianto, A. and B. Austin. (2002). Probiotics in aquaculture. *J. Fish Dis.*, 25: 633-642.
- Kusuma, P.S.W., D. Hariani. (2019). Biological study of increasing vitellogenin level and gonado somatic index by laserpuncture exposure at any protein level of dietary on catfish broodstock (*Clarias sp.*). *Eurasian Journal of Biosciences*, 13: 177-183.
- Kusuma, P.S.W., D. Hariani and Ngadiani. (2015). Utilization of Laserpuncture Induction as Spawning Stimulation in Catfish (*Clarias spp.*) Crossbreeding Toward Egg Quality. *Egyptian Journal of Aquatic Research* Vol. 41: 353-358.
- Putra, A. N. (2010). Kajian Probiotik, Prebiotik dan Sinbiotik Untuk Meningkatkan Kinerja Pertumbuhan Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*). Tesis. Program Pasca Sarjana. Institut Pertanian Bogor. Bogor. 91 hal.

Shafiei Sabet, S., M.R. Imanpoor., B. Aminian Fatideh and S., Gorgin. (2009). Study on sexual maturity and levels of gonad steroid hormones in female kutum (*Rutilus frisii kutum*) Kamenskii, (1901) during spawning season from River Sefid-Rood of the southern Caspian Sea. *J Cell Animal Biol*, 3:208–215.

Taghizadeh, V., M.R. Imanpoor. and N. Mehdinejad. (2013). Study the seasonal steroid hormones of common carp in Caspian Sea, Iran. Springer *Open Journal.SpringerPlus*. 2:193. 4pp



PERANCANGAN PRODUK KREATIF BERBASIS BUDAYA JAWA TIMUR UNTUK BALAI PELESTARIAN CAGAR BUDAYA JAWA TIMUR (BPCB JATIM)

Shienny Megawati^{1*}, Marina Wardaya², Patrisia Amanda³

¹Visual Communication Design, Universitas Ciputra, Surabaya, Indonesia

³Communication Marketing, Universitas Ciputra, Surabaya, Indonesia

*Email: shienny.megawati@ciputra.ac.id

Informasi Artikel

Abstrak

Kata kunci:

Cagar Budaya Jawa Timur, Illustrated Book, Produk Kreatif, Konten Kreatif

Diterima: 13-01-2021

Disetujui: 19-04-2021

Dipublikasikan: 14-07-2021

Indonesia memiliki beraneka cagar budaya yang perlu dilestarikan dan dikenalkan kepada generasi muda. Salah satunya adalah Cagar Budaya Jawa Timur dengan 11.155 tinggalan purbakala, yang terdiri dari benda bergerak, benda koleksi museum, bangunan, struktur, hingga kawasan situs dari zaman Prasejarah, Hindu Budha, Islam hingga Kolonial. Balai Pelestarian Cagar Budaya (BPCB) Jawa Timur telah mengkurasi serta mengkatalogkan temuan budaya tersebut dan memerlukan sebuah strategi untuk mensosialisasikan hasil temuan arkeologi berupa cerita rakyat dan cerita fabel. Oleh karena itu BPCB Jawa Timur ingin membuat publikasi arkeologi untuk masyarakat, khususnya anak dan remaja dengan visual yang menarik sesuai selera dan tren, sekaligus mempublikasikannya di sosial media. Tujuan Kegiatan PKM ini adalah menghasilkan rancangan konten kreatif berdasarkan warisan budaya Indonesia untuk BPCB Jawa Timur yang sesuai dengan selera dan tren budaya populer yang digemari oleh masyarakat, serta membuat publikasi konten di sosial media. Metode pelaksanaan yaitu tahap Pra Perancangan menyepakati materi dan konten produk kreatif illustrated book serta media sosialisasinya. Tahap berikutnya Perancangan yaitu melakukan proses perancangan buku Illustrated Book. Tahap terakhir Publikasi dan Sosialisasi adalah publikasi dan legalitas dari Illustrated Book Pandu Putra Kamajaya yang telah dirancang berupa pengurusan ISBN dan HKI, serta sosialisasi menggunakan media sosial berupa radio streaming dan podcast.

Abstract

Indonesia has a variety of cultural heritages that need to be preserved and introduced to the younger generation. One of them is the East Java Cultural Heritage with 11,155 ancient remains, consisting of movable objects, museum collections, buildings, structures, to site areas from Prehistoric times, Hindu Buddhism, Islam to Colonial times. The East Java Cultural Heritage Conservation Center (BPCB) has curated and cataloged these cultural findings and requires a strategy to disseminate archaeological findings in the form of folk tales and fable stories. Therefore, the East Java BPCB wants to make archaeological publications for the community,

especially children and adolescents with attractive visuals according to tastes and trends, as well as publish them on social media. The purpose of this PKM activity is to produce creative content designs based on Indonesian cultural heritage for the East Java BPCB which according to the tastes and trends of popular culture favored by the community, as well as making content publications on social media. The implementation method, namely the Pre-Design stage, agrees on the material and content of the creative product illustrated book and the media for its socialization. The next stage of design is to carry out the design process of the Illustrated Book. The final stage of Publication and Outreach is the publication and legality of Pandu Putra Kamajaya's Illustrated Book which has been designed in the form of handling ISBN and IPR, as well as socialization using social media in the form of streaming radio and podcasts.

PENDAHULUAN

Balai Pelestarian Cagar Budaya Jawa Timur adalah lembaga yang bergerak dalam bidang usaha pengelolaan dan pelestarian benda cagar budaya dan situs-situs di Provinsi Jawa Timur. Fungsi dan tugas BPCB Jatim meliputi pemeliharaan, perlindungan, pemugaran, dokumentasi dan bimbingan / penyuluhan, penyidikan dan pengamanan baik benda cagar budaya bergerak maupun tidak bergerak (bpcb mojokerto, n.d.). Bagian ini didukung kajian literatur yang dijadikan sebagai penunjang konsep pengabdian. Penulis dituntut menyajikan kajian literatur yang primer (referensi artikel jurnal dan prosiding konferensi) dan mutakhir (referensi yang dipublikasikan dalam selang waktu 10 tahun terakhir). Kajian literatur tidak terbatas pada teori saja, tetapi juga bukti-bukti empiris. Perkaya bagian pendahuluan ini dengan upaya-upaya yang pernah dilakukan pihak lain. Artikel ini merupakan hasil pengabdian yang merupakan hilirisasi dari hasil penelitian, dapat berupa hasil penelitian sendiri maupun peneliti lain.



Gambar 1. Ekskavasi BPCB Jatim di Situs Kunitir, Jatirejo, Mojokerto.

Berdasarkan data dari BPCB di provinsi Jawa Timur yang terdiri dari 38 Kota/Kabupaten terdapat sebaran tinggalan purbakala dari zaman Prasejarah, Hindu Budha, Islam hingga Kolonial. Dari kegiatan Inventarisasi yang dilakukan BPCB sejak tahun 1988 didapatkan data bahwa ada sejumlah 11.155 tinggalan purbakala di wilayah Jawa Timur yang terdiri dari benda bergerak, benda koleksi museum, bangunan, struktu, hingga kawasan situs.

Balai Pelestarian Cagar Budaya Jawa Timur telah mengkurasi serta mengkatalogkan temuan-temuan budaya tersebut dan kini BPCB Jatim memerlukan sebuah strategi untuk mensosialisasikan hasil temuan arkeologi berupa cerita rakyat dan cerita fabel yang belum banyak diketahui oleh masyarakat umum. Membuat publikasi arkeologi untuk masyarakat, khususnya anak dan remaja dengan visual yang menarik sesuai selera dan tren yang mereka ikuti, sekaligus mempublikasikannya di sosial media.

Dari pemaparan di atas, maka permasalahan yang dihadapi oleh BPCB Jawa Timur dapat dijabarkan menjadi:

1. Mengadaptasi tinggalan arkeologi dan warisan budaya Jawa Timur ke dalam media-media populer yang menarik bagi anak dan remaja Indonesia.
2. Memanfaatkan media sosial untuk publikasi konten kreatif dalam rangka memperkenalkan arkeologi dan warisan budaya Jawa Timur.

Untuk menjawab permasalahan itu, BPCB Jawa Timur sebagai pemegang data dan informasi mengenai temuan-temuan arkeologi di Jawa Timur berkolaborasi dengan Jurusan Visual Communication Design (VCD-UC) dan Communication and Communication Marketing Universitas Ciputra (COM-UC) sebagai pendidik dan praktisi dalam bidang industri kreatif untuk mengadaptasi hasil temuan arkeologi tersebut ke dalam budaya populer khususnya yang berbentuk visual seperti ilustrasi atau komik. Informasi dalam bentuk visual lebih mudah ditangkap oleh anak dan remaja, apalagi jika dikemas dalam konten menghibur. Karena itu hasil akhir yang diharapkan dari kolaborasi ini adalah rancangan konten kreatif berdasarkan warisan budaya Indonesia yang sesuai dengan selera dan tren budaya populer yang digemari oleh masyarakat, serta membuat publikasi konten di sosial media

Sehingga dari pemaparan tersebut dapat disimpulkan, tujuan dari kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini adalah rancangan produk kreatif berbasis budaya Indonesia untuk Balai Pelestarian Cagar Budaya Jawa Timur (BPCB JATIM) yaitu *Illustrated Book* beserta strategi publikasinya melalui media sosial berupa *Podcast Streaming* yang akan dijadikan media promosi sekaligus edukasi masyarakat akan peninggalan budaya Indonesia.

METODE

Kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) akan dilaksanakan oleh dosen-dosen Program studi Visual Communication Design dan Communication and Communication Marketing Universitas Ciputra sebagai koordinator pengabdian dengan melibatkan mahasiswa semester 5 dan 7 dalam proses riset dan perancangan. Balai Pelestarian Cagar Budaya Jawa Timur (BPCB Jatim) sebagai mitra dalam kegiatan PKM ini akan berpartisipasi sebagai pemateri dan narasumber dalam rangkaian kegiatan perancangan produk kreatif, edukasi, serta sosialisasi yang akan dilakukan. Mitra bersedia meluangkan waktu dan tenaga untuk melakukan sesi *client brief perancangan* bersama mahasiswa Jurusan VCD-UC, dan sesi-sesi edukasi serta sosialisasi melalui sosial media bersama mahasiswa dan COM-UC.

Pelaksanaan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) dilakukan melalui tiga tahap, yaitu Tahap Pra Perancangan, Tahap Perancangan, dan Tahap Publikasi yang akan dijabarkan sebagai berikut:

I. Tahap Pertama: Pra Perancangan

Tahap ini melibatkan dosen VCD-UC dan COM-UC selaku koordinator pelaksana PKM dan Ibu Kiki, arkeolog serta perwakilan BPCB Jatim. Kedua pihak menyepakati materi dan konten produk kreatif *illustrated book* serta media sosialisasinya. *Illustrated book* yang akan dirancang berisikan delapan cerita yang telah disediakan oleh pihak BPCB Jatim, yaitu kisah tentang Putra Pandu atau Pandu Putra Kamajaya. Kisah-kisah tersebut ditemukan melalui hasil ekskavasi dan dokumentasi arkeologi dari situs Candi Penataran dan Candi Jago, antara lain: Arjunawiwaha, Bubuksah dan Gagang Aking, Kresnayana, Kunjarakarma, Parthayajnya, Sang Setiyawan, Sri Tanjung, dan Tantri.



Gambar 2. Relief cerita Kresnayana Candi Penataran

Setelah menentukan cerita dan menyepakati format hasil akhir *Illustrated Book* Pandu Putra Kamajaya yang akan dirancang bersama dengan mitra. Hal selanjutnya yang dilakukan adalah menyusun lembar dan modul kerja mahasiswa untuk memastikan agar luaran yang akan dihasilkan sesuai konsep dan pakem cerita dan selesai tepat pada waktunya.

II. Tahap Kedua: Perancangan

Tahap berikutnya adalah melakukan proses perancangan buku *Illustrated Book* berdasar naskah *folktale* Pandu Putra Kamajaya yang telah disediakan oleh BPCB Jatim. Proses perancangan akan dilakukan oleh Mahasiswa VCD UC di Mata Kuliah *Concept Design and Illustration* (VCD2029) yang akan dilangsungkan mulai minggu ke-hingga tahap pengumpulan karya di minggu ke-15. Seluruh proses perancangan akan disupervisi dan dibimbing oleh Dosen MK *Concept Design and Illustration*.

III. Tahap Ketiga: Publikasi dan Sosialisasi

Tahap Ketiga dari proses PKM ini adalah publikasi dan legalitas dari *Illustrated Book* Pandu Putra Kamajaya yang telah dirancang berupa pengurusan ISBN dan HKI, serta sosialisasi menggunakan media sosial berupa radio streaming dan podcast. (podcast, radio)

IV. Tahap Keempat: Evaluasi

Pada tahap keempat ini dilakukan evaluasi terhadap semua proses dan hasil dari PKM ini, melihat apakah program kemitran ini mencapai sasaran atau tidak, serta mengedukasi masyarakat akan peninggalan budaya Indonesia.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut adalah capaian dari kegiatan – kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan. Hingga artikel ini ditulis (Oktober 2020) Kegiatan-kegiatan yang telah selesai dilaksanakan adalah Tahap Pra Perancangan sebagai berikut:

1. Project Brief dengan Ibu Kiki Arkeolog BPCB Jatim
2. Menetapkan Alur Kerja Perancangan
3. Pembuatan Worksheet dan Modul Perancangan

Pra-Perancangan 1: Project Brief dengan Ibu Kiki Arkeolog BPCB Jatim

Langkah pertama dalam penciptaan karya ilustrasi grafis adalah project brief (Shinney Sutanto, 2020). Project Brief membantu perancang mengetahui lebih dalam tentang kebutuhan dan ekspektasi klien (dalam hal ini BPCB Jatim) berkaitan dengan hasil akhir

perancangan yang akan dihasilkan. Beberapa poin-poin penting yang perlu dirangkum dalam proses project brief ini antara lain:

1. Latar Belakang Klien

Klien dalam project ini adalah BPCB Jatim. Sebagai organisasi yang bergerak dalam bidang ekskavasi, perservasi tinggalan arkeologi Jawa Timur, BPCB membutuhkan sebuah media untuk melakukan diseminasi dan publikasi hasil temuan agar dikenal oleh masyarakat khususnya generasi muda.

2. Unique Selling Proposition (USP)

USP adalah atau keunggulan yang akan membuat produk rancangan berbeda dari kompetitornya (Mahmud Machfoedz, 2010). Berdasar hasil diskusi dengan BPCB Jatim, diketahui bahwa USP atau keunggulan yang diharapkan untuk *Illustrated Book Pandu Putra Kamajaya* adalah mengadaptasi *folktale* hasil temuan arkeologi menggunakan gaya visualisasi budaya populer Sehingga hasil akhir yang dirancang adalah konten kreatif yang edukatif, inspiratif, kreatif dan menghibur.

Salah satu contoh yang populer adalah Komik Petualangan Tintin. Petualangan Tintin atau dalam Bahasa Perancis "*Les Aventures de Tintin et Milou*" adalah serial komik yang diciptakan oleh Georges Remi atau lebih dikenal dengan nama Hergé, seorang komikus Belgia. Serial Tintin diterbitkan mulai tahun 1929 dan sangat populer karena gaya gambar Hergé yang sangat ekspresif dan dikenal dengan gaya *Ligne Claire*, selain itu Komik Tintin dikenal karena dibuat berdasarkan riset mendalam oleh pengarangnya sehingga dapat menampilkan kondisi politik dan kebudayaan setiap negara dengan akurat. Komik dengan gaya *ligne claire* memiliki ciri khas yang menonjol dengan goresan garis yang tegas, serta gambar karakter dengan postur yang semi realis, memiliki background dengan detail, penggambaran efek dalam komik yang sederhana namun jelas, serta pewarnaannya yang menggunakan teknik color block tanpa menggunakan shading (Pinandita, 2016).



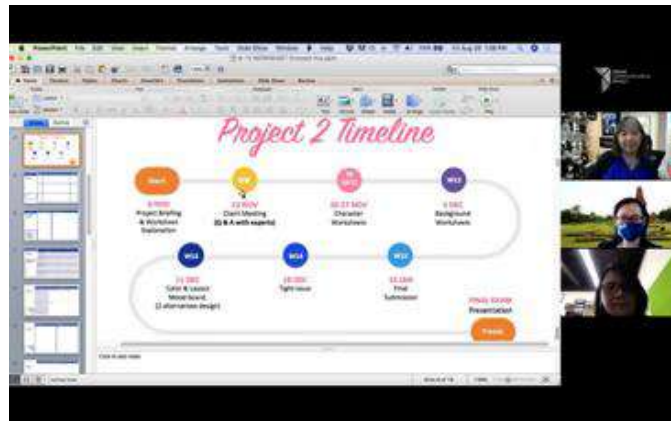
Gambar 3. Contoh Komik Populer yang mengangkat temuan arkeologi

Untuk mempertahankan nilai edukatif dalam konten, maka adaptasi visual *folktale* Pandu Putra Kamajaya ke dalam visualisasi populer harus tetap dibuat berdasarkan data dan kajian ilmiah supaya hasil adaptasi ke dalam budaya populer tidak bersifat fiktif dan mengada-ada. Karena konten cerita telah disediakan oleh BPCB, maka tugas mahasiswa dalam melakukan perancangan adalah menjaga memperhatikan agar elemen visual yang dirancang sesuai atau terinspirasi dengan referensi awal yang terdapat pada situs-situs arkeologi temuan BPCB. Contohnya relief cerita Arjunawiwaha yang ditemukan pada Candi Jago.



Gambar 4. Relief Cerita Arjunawiwaha di Candi Jago

Berdasar catatan dari hasil meeting dengan Ibu Kiki, maka berapa elemen visual yang harus diperhatikan ketepatannya antara lain: corak, ornamen, hiasan, latar belakang lokasi cerita, dan desain karakter termasuk kostum serta asesoris.



Gambar 5. Diskusi dengan Ibu Kiki arkeolog BPCB

4. Brand Personality

Brand personality menurut Kotler sebagai campuran tertentu dari sifat-sifat manusia yang kita dapat atribut untuk merek tertentu (Kotler & Keller, 2009). Setelah mengetahui tujuan perancangan dan USP dari Illustrated Book folktale Pandu Putra Kamajaya, perlu diketahui juga personality atau kepribadian dari produk yang hendak dirancang. Kepribadian yang ingin ditonjolkan Illustrated Book Pandu Putra Kamajaya adalah daya tarik kehidupan masa lampau, serta misteri dan petualangan.

5. Khalayak Sasaran

Yang akan menjadi khalayak sasaran dari *Illustrated Book folktale* Pandu Putra Kamajaya ini adalah generasi muda, khususnya remaja dan anak-anak usia 8 hingga 13 tahun yang sudah terbiasa menikmati budaya populer seperti komik dan animasi.

Design Execution

DESIGN PROJECT 2 TEAM PROJECTS

Project Details:

- 1 Illustrated book dari kisah-kisah Pandu Putra Kamajaya yang terdiri dari: key visual art, cover art, halaman isi (sesuai kebutuhan)
- 2 Ukuran buku: 19x23 cm
- 3 Margins: 0.5" (top, bottom, inside, outside)
- 4 Ukuran dan jenis typeface: Oneleigh, serif 14 pt
- 5 Spacing: 1.5

Is for Gahun

Gambar 6. Brief Project Folktale BPCB

UCAPAN TERIMAKASIH

Puji syukur kami ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat sehingga pelaksanaan pengabdian masyarakat ini bisa berjalan dengan lancar. Untuk itu kami ingin mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada LPPM Universitas Ciputra yang mewadahi, memfasilitasi sekaligus mendukung keberlangsungan penmas ini.

KESIMPULAN

Dari keseluruhan tahap pra perancangan mulai dari tahap kreatif brief dengan mitra dan pemilihan worksheet-worksheets yang akan digunakan oleh mahasiswa dalam melaksanakan PKM ini, diketahui bahwa riset merupakan proses paling penting yang harus dilakukan oleh dosen dan mahasiswa pelaksana PKM.

Melalui riset yang intensif dan pemahaman yang kuat akan materi yang hendak diilustrasikan, maka hasil akhir karya yang dihasilkan benar-benar akurat dalam penggambaran tokoh dan setting dari kisah-kisah Pandu Putra Kamajaya. Sehingga hasil akhir yang diperoleh dalam proses PKM ini dapat menjawab kebutuhan atau masalah yang dihadapi mitra PKM BPCB Jawa Timur, yaitu menghasilkan sebuah konten kreatif menggunakan gaya visualisasi budaya populer yang dirancang dengan akurasi visual sesuai hasil temuan arkeologi BPCB Jawa Timur.



Gambar 7. Hasil Akhir *Illustrated Book*



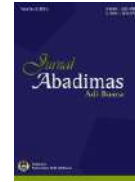
Gambar 8. Cover Podcast

Selain *Illustrated Book*, juga dilakukan diseminasi hasilnya ke masyarakat Surabaya agar lebih *aware* mengenai keberadaan candi jago dan kisah-kisah yang terukir di reliefnya, Diseminasi dilakukan oleh para pelaksana PKM bersama perwakilan dari mitra pengabdian yaitu BPCB Jawa Timur melalui radio fikom UC <https://ucfikom.radiowebsite.co/> Radio fikom dipilih

sebagai media diseminasi karena demografi pendengarnya adalah remaja sesuai dengan target audiens buku candi Pustaka.

DAFTAR PUSTAKA

- Alvini, T., & Guntur, T. (2014). Perancangan Karakter Antropomorfik Eka Dasa Rudra sebagai Media Pengenalan Folklor Bali. *Visual Communication Design*, 3(1).
- Andi Prastowo. (2011). *Panduan Kreatif Membuat Bahan ajar Inovatif Menciptakan Metode Pembelajaran Yang menarik dan Menyenangkan* (1st ed.). Diva Press.
- Arlena, W. M., & Kurniasari, N. G. A. K. (2013). Malays, China and Indian Ethnicities: A Case Study of Art and Ethnography Content Analysis and Multiculturalism on Upin-Ipin Animation. *Aspikom*, 2(1).
- bpcb Mojokerto. (n.d.). *Tugas Pokok dan Fungsi Lembaga*.
- Hiroyoshi Tsukamoto. (2006). *Manga Matrix Create Unique Characters Using the Japanese Matrix System* (Vol. 1). Harper Design.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). *Manajemen Pemasaran* (13th ed.). Erlangga.
- Mahmud Machfoedz. (2010). *Komunikasi Pemasaran Modern*. Cakra Ilmu.
- Pinandita, S. (2016). *Perancangan Novel Grafis "Alice in Wonderland" dengan Menggunakan Gaya Gambar Ligne Claire*.
- Shinney Sutanto. (2020). *Konsep Desain dan Ilustrasi* (1st ed.). Universitas Ciputra.
- Wardaya, M. (2020). *5 Langkah Mudah Membuat Buku Anak Edisi Cerita Rakyat Indonesia* (Vol. 1). Universitas Ciputra.



PENDAMPINGAN PENJUALAN *ONLINE* PADA PEDAGANG PASAR TRADISIONAL LANDUNGSARI KECAMATAN DAU KABUPATEN MALANG

Ida Nuraini^{1*}, Syamsul Hadi²

¹Program Studi Ekonomi Pembangunan, Universitas Muhammadiyah, Malang, Indonesia

*Email: nurainiida@yahoo.com

| Informasi Artikel | Abstrak |
|---|--|
| <p>Kata kunci : Penjualan <i>online</i>, Pedagang, Pasar Tradisional.</p> <p>Diterima: 07-12-2020 Disetujui: 19-05-2021 Dipublikasikan: 14-07-2021</p> | <p>Target pemerintah 10 juta Usaha Mikro Kecil Menengah menggunakan <i>platform online</i> pada akhir tahun 2020 belum tercapai, salah satunya adalah pedagang pasar tradisional agar dapat berjualan secara <i>online</i>. Tujuan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah melatih dan mendampingi pedagang pasar tradisional Landungsari agar dapat berjualan secara <i>online</i> melalui aplikasi Instagram dan Facebook bisnis. Pelatihan dimulai dari teknik membuat akun Instagram bisnis dan Facebook bisnis, teknik memfoto produk, <i>upload</i> foto/video, teknik mencari pelanggan, teknik <i>packaging</i> dan cara pengiriman produk. Kegiatan dilaksanakan pada bulan April-September 2020 atau saat mewabahnya virus COVID-19. Akibat COVID-19, mitra pengabdian yaitu pedagang sayur mengalami penurunan pendapatan dari 4-5 juta rupiah menjadi 1-2 juta rupiah per hari. Mitra lainnya yaitu penjual makanan beku juga mengalami penurunan omzet penjualan dari 5-7 juta rupiah turun menjadi 4-5 juta rupiah per hari. Setelah diberi pelatihan penjualan <i>online</i> mitra banyak menerima pesanan lewat WhatsApp yang meminta produk diantar atau dikirim ke alamat konsumen. Penjualan mitra meningkat rata-rata sebesar 10-40%, walaupun penjualan tersebut masih dibawah rata-rata penjualan sebelum adanya COVID-19. Penjualan <i>online</i> terbukti mampu meningkatkan omzet pedagang pasar tradisional, sehingga diharapkan pedagang lain melakukan penjualannya secara <i>online</i> disamping <i>offline</i>.</p> |
| <p>Keywords : Online Sales, Merchant, Traditional Market</p> | <p>Abstract</p> <p>The Government's target of 10 million Micro, Small and Medium Enterprises using online platforms by the end of 2020 has not been achieved, one of which is traditional market traders to be able to sell online. The purpose of this community service activity is to train and assist Landungsari traditional market traders to be able to sell online through the Instagram and Facebook business applications. The training starts with techniques for creating business Instagram and business Facebook accounts, techniques for photo products, uploading photos/videos, techniques for finding customers, packaging techniques and how to deliver products. The activity was carried out in April-September 2020 or during the outbreak of the COVID-19 virus. As a result of COVID-19, community</p> |

service partners, namely vegetable traders, experienced a decrease in income from 4-5 million rupiah to 1-2 million rupiah per day. After online sales training, many partners receive orders via WhatsApp requesting that the product be delivered or sent to the customer's address. Partner sales increased by an average of 10-40%, even though these sales were still below the average sales before the existence of COVID-19. Online sales are proven to be able to increase traditional market traders' turnover, so it is hoped that other traders will make their sales online as well as offline.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) perlu mendapatkan perhatian khusus dari pemerintah karena UMKM ini memiliki kontribusi yang besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia yang mencapai 61,41% dengan jumlah UMKM hampir mencapai 60 juta unit (BPS, 2019). Namun sayangnya di masa kemajuan teknologi informasi saat ini dari jumlah UMKM tersebut hanya 8% atau sebanyak 3,79 juta pelaku UMKM yang telah memanfaatkan *platform online* untuk memasarkan produknya. Jumlah UMKM di Indonesia yang sangat banyak merupakan potensi yang harus terus dikembangkan agar kontribusinya dalam perekonomian lebih meningkat khususnya dalam menyerap lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi. Dengan mengajak UMKM tersebut untuk selalu mengikuti perkembangan teknologi informasi terkini akan terbuka peluang pasar yang lebih luas dan dapat meningkatkan skala usahanya. Jika dikaitkan dengan jumlah pengguna internet yang mengalami pertumbuhan yang sangat pesat dari tahun ke tahun, maka hal ini menambah peluang bagi UMKM untuk meluaskan skala usahanya melalui transaksi *online*. Berdasar data yang diperoleh dari publikasi Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), saat ini ada 196,7 juta pengguna di Indonesia. Angka pengguna internet tersebut diperoleh dari hasil survei penetrasi dan perilaku pengguna internet di Indonesia 2019-2020 (Q2). (Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia, 2020). Dibanding dengan jumlah pengguna internet tahun 2017 yaitu sebanyak 84 juta dan tahun 2018 meningkat menjadi 95,2 juta berarti laju peningkatan pengguna internet semakin tinggi. Hal ini merupakan peluang bagi tumbuhnya transaksi perdagangan *online*. Dari jumlah pengguna internet di Indonesia tersebut jejaring sosial yang banyak digunakan oleh masyarakat adalah Facebook yaitu sebanyak 48%. Pengguna internet yang makin tumbuh pesat saat ini mamacu pergeseran pola pemasaran di seluruh aspek bisnis. Pemasaran dengan menggunakan internet atau yang lebih dikenal dengan e-marketing merupakan cara baru pemasaran produk yang sesuai dengan perkembangan situasi dan kondisi saat ini, khususnya di tengah pandemi virus COVID-19 yang mengharuskan adanya jaga jarak dan banyak menyebabkan orang takut untuk melakukan kegiatan di luar atau di keramaian. Selama COVID-19 ada pergeseran konfigurasi pemanfaatan internet. Pada masa sebelum COVID-19 konfigurasi pemanfaatan internet sebagian besar di kantor, sekolah, kampus dan tempat publik, maka semasa COVID-19 konfigurasi meluas ke perumahan, pusat bisnis dan pemukiman. Seiring dengan itu pertumbuhan pengguna seluler di Indonesia yang mencapai 355,5 juta atau lebih banyak dari jumlah penduduk akan semakin memudahkan segala aktivitas khususnya terkait dengan penjualan

online, bahkan pada bulan Mei 2020 tercatat terjadinya peningkatan aktivitas ekonomi *e-commerce* mencapai 40,6%. (Kominfo, 2020)

Pasar tradisional merupakan salah satu sektor usaha yang rentan terhadap situasi pandemi COVID-19, oleh sebab itu pemerintah berupaya terus mendorong UMKM khususnya pasar tradisional untuk di revitalisasi agar dapat menggunakan *platform e-commerce* dalam menjalankan transaksi bisnisnya karena bisnis *offline* saat ini tidak bisa dijalankan secara normal serta sebagai upaya pemerintah dalam mencegah penularan virus COVID-19. Disamping itu sebagai langkah pemerintah dalam mewujudkan “Gerakan UMKM *Go Online*” yang merupakan salah satu wujud upaya pemerintah dalam pemerataan akses digitalisasi ke seluruh lapisan masyarakat. Untuk itu pemerintah menggandeng banyak pihak dalam program revitalisasi pasar tradisional tersebut diantaranya adalah dengan menggandeng LinkAja untuk memudahkan pembayaran transaksi *online* dan juga dengan transportasi *online*. Bahkan beberapa kota di Indonesia telah meluncurkan aplikasi belanja *online* di pasar tradisional untuk masyarakatnya. Untuk itu perlu adanya kesiapan bagi para pedagang pasar tradisional tersebut berupa pengetahuan dan ketrampilan teknis cara-cara berjualan *online*. Sekitar 70% Pengusaha kreatif mengatakan bahwa *online channel* akan menjadi *platform* komunikasi utama dalam pemasaran, dikarenakan kemudahan, dan kemampuan untuk perbandingan dengan produk-produk lain dalam waktu yang singkat (Barus, 2016). Sejalan dengan itu, hasil penelitian mengenai keputusan pembelian konsumen secara *online* menyimpulkan bahwa variabel manfaat bertransaksi merupakan variabel dominan yang mempengaruhi konsumen memutuskan berbelanja secara *online*. (Mardiani & Imanuel, 2013)

Berdasar data yang dipublikasi hasil survei Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2018 kepada 16.021 pusat perdagangan di Indonesia, sebanyak 88,52% merupakan pasar tradisional (14.182) dan sisanya berupa toko modern (7,06%) dan pusat perbelanjaan sebanyak 4,42%. Banyaknya jumlah pasar tradisional di Indonesia yang sebagian besar merupakan pedagang pasar tradisional pada umumnya masih banyak yang tertinggal dalam penggunaan internet. Pemanfaatan internet melalui telepon selular genggam sebagian besar di kalangan pedagang pasar tradisional hanya untuk telpon, WhatsApp, SMS, Facebook dan sebagian lainnya yang lebih maju menggunakan instagram dan untuk perdagangan *online* serta untuk mengunduh permainan. Padahal jika mereka dapat menggunakannya untuk menggali informasi dan untuk berjualan maka akan dapat meningkatkan omzet mereka khususnya di masa *new normal* seperti sekarang ini. Namun hingga saat ini belum banyak UMKM yang menggunakan internet untuk keperluan menumbuhkan usahanya. Ada beberapa kendala yang menghambat mereka dalam menggunakan internet seperti kurangnya ketrampilan dan pengetahuan penggunaan internet. Hasil penelitian terhadap UMKM dalam menggunakan internet menunjukkan bahwa pemanfaatan komputer dan internet untuk mendukung pengelolaan atau manajemen UMKM mereka pada umumnya relatif masih rendah. Hasil penelitian ini juga sangat jelas menggambarkan bahwa persoalan tingkat pendidikan pelaku UMKM sangat berkorelasi dengan kemampuan mereka

memanfaatkan TI sebagai sarana pendukung pengelolaan UMKM. (Saleh & Hadiyat, 2016). Jika kondisi di Indonesia saat ini dengan konsumen yang sangat didominasi oleh usia muda yang melek internet, dengan kebiasaan belanja secara *online*, maka UMKM harus berani membuat terobosan untuk memanfaatkan internet dalam pemasaran hasil produksinya. Dalam buku yang berjudul Perilaku Konsumen di Era Digital (Febriani, 2019), disebutkan bahwa saat ini terjadi perubahan pada pola belanja masyarakat yang semakin bergeser ke arah *online shopping*, sehingga banyak penjual yang melakukan penjualan secara *online*. Di samping itu terjadi pertumbuhan industri *e-commerce* yang sangat cepat di Indonesia.

Pasar Desa Landungsari, Kecamatan Dau, Kabupaten Malang merupakan salah satu pasar tradisional yang lokasinya merupakan perbatasan dengan wilayah Kota Malang. Pasar Landungsari merupakan pasar hasil pemekaran dari pasar Dinoyo Kota Malang setelah dilakukan revitalisasi, sehingga sebagian pedagang berpindah tempat ke lokasi baru yaitu ke Pasar Desa Landungsari yang tidak terlalu luas. Di pasar Landungsari ini hampir sebagian besar pedagang berasal dari daerah Landungsari dan sekitarnya. Pasar tradisional Landungsari memiliki kelebihan yang sangat baik dalam menumbuhkan ekonomi kerakyatan diantaranya adalah dalam hubungan sosial para pelakunya. Antara pemasok barang, pedagang dan pembeli memiliki hubungan yang erat yang ditunjukkan oleh adanya paguyuban pedagang dan pemasok. Fungsi paguyuban adalah saling membantu jika dari anggotanya mengalami musibah, saling menjualkan barang antar sesama pedagang ataupun pemasok jika salah satu pedagang sudah habis barang dagangannya sementara yang lain belum habis. Melakukan arisan secara harian yang bisa di atur siapa yang akan memperoleh lebih dulu berdasar keperluan anggota mendesak atau tidak. Semangat kebersamaan sangat kental sekali dan tidak terlihat adanya kompetisi diantara pedagang satu dengan yang lain. Sebagaimana hasil penelitian terhadap pasar tradisional di Monju yang menyimpulkan bahwa pasar tradisional tidak hanya berfungsi melakukan transaksi jual beli yang bernilai ekonomis, namun juga memberikan dampak sosial kepada masyarakatnya. Hubungan sosial yang terbangun di pasar adalah komunikasi interpersonal antara pedagang serta bentuk tawar menawar yang mendekatkan hubungan sosial pedagang dan pembeli yang dapat menumbuhkan nilai kekeluargaan, persaudaraan, kebersamaan, kerjasama, rasa empati, dan gotong royong. Nilai-nilai sosial ini menjadi daya tarik bagi masyarakat untuk melakukan kunjungan ulang ke pasar sehingga memiliki daya tarik wisata yang bernilai sosial. (Syarifuddin et al., 2018).

Pasar Landungsari sebagaimana pasar tradisional lainnya memiliki ciri khas bangunan dengan atap yang luas dan tanpa sekat, sehingga pedagang tidak terkotak-kotak di dalam bangunan tetapi berderet deret tanpa sekat dengan dagangan sebagian berada di atas meja dan sebagian pedagang lain tidak memiliki meja sehingga menaruh dagangannya di atas tanah dengan menggunakan alas plastik ataupun keranjang. Berdasar karakteristik pedagangnya sebagian besar merupakan orang-orang yang berusia di atas 50 tahun, namun ada sebagian yang masih muda dengan usia berkisar 30-40 tahun.

Pedagang dengan usia antara 30-40 ini merupakan pedagang yang aktif menggunakan telepon selular untuk membantu kegiatan jual belinya seperti melalui telepon, SMS dan WhatsApp baik untuk komunikasi dengan konsumennya maupun dengan pemasoknya. Sebagian besar pedagang pasar memiliki pelanggan atau pembeli tetap karena pedagang memberi kemudahan dalam sistem pembayarannya yaitu dengan tempo sehingga hubungan antara penjual dan pembeli adalah bersifat saling percaya meskipun tidak ada nota penjualan ataupun pembelian. Jam operasi pasar dimulai dari pukul 02.00 malam hingga pukul 12.00 siang, namun sebagian besar pedagang sudah tutup pukul 10.00 pagi. Sebagian besar pedagang Pasar Landungsari 150 lebih pedagang berjualan sayuran, sekitar 50 orang berjualan ikan, ayam dan daging sapi, 20 pedagang berjualan sembako dan 50 orang lebih berjualan lain-lain seperti kue, perabot rumah tangga, bunga dan baju.

Pasar Landungsari meskipun tergolong pasar tradisional yang kecil, namun transaksinya bernilai besar karena berada di lokasi yang strategis yaitu berada di daerah pemukiman yang padat penduduk khususnya para pendatang seperti mahasiswa dan pekerja serta penduduk pendatang yang kemudian menetap. Padatnya pemukiman di daerah Landungsari dan sekitarnya mengakibatkan tingginya permintaan terhadap kebutuhan sehari-hari di pasar Landungsari. Pelanggan pedagang pasar sebagian besar berbelanja dalam jumlah banyak seperti warung makan, restoran, catering dan rumah tangga. Cara transaksi sebagian pedagang sudah dilakukan secara *online* yaitu melalui WhatsApp. yang biasanya pembeli berkomunikasi dengan penjual untuk melakukan pemesanan barang yang akan dibeli dan pedagang kemudian menyediakannya. Komunikasi antara pedagang dan pemasok sudah biasa dilakukan melalui SMS, telepon ataupun WhatsApp tergantung dari kemampuan masing-masing pedagang. Berdasar pengamatan terhadap pedagang pasar, mereka yang berusia tergolong muda (di bawah 40 tahun) sebagian besar sudah dapat berkomunikasi melalui telepon selular, namun untuk pedagang di atas 50 tahun sebagian besar tidak menggunakan fasilitas telepon selular.

Adanya COVID-19 mengakibatkan banyak pelanggan besar pedagang pasar tersebut seperti hotel, restoran, warung makan, catering, pondok pesantren dan sekolah-sekolah *full day* yang tidak berbelanja lagi karena aktivitas usahanya tutup. Berdasar wawancara yang telah dilakukan pelaksana kepada mitra yaitu pedagang sayuran bernama Tedi Setiono yang sudah 5 tahun berjualan mengatakan bahwa omzet penjualan saat ini mengalami penurunan dari Rp 4-5 juta per hari saat COVID-19 ini turun menjadi Rp 1-2 juta. Produk yang dijual bapak Tedi adalah kentang, bawang putih, bawang merah, cabe, wortel, kobis, kol, sawi, labu dan jenis sayuran lainnya. Mitra pengabdian lainnya yaitu Ibu Isnaini penjual makanan beku omzet per hari sebelum COVID-19 berkisar Rp 5-7 juta, selama COVID-19 menurun menjadi Rp 4-5 juta per hari. Produk yang dijual ibu Isnaini adalah berbagai makanan beku seperti sosis, nugget, bakso, kebab dsb. Rata-rata pedagang pasar menurun omzet penjualannya selama COVID-19 ini sebesar 50-60%. Seperti hasil penelitian yang dilakukan terhadap pedagang pasar di Klaten dan Wonogiri yang menunjukkan bahwa dengan adanya pandemi virus COVID-19 ini perekonomian mengalami penurunan terutama pada pedagang pasar yang mengalami

penurunan omzet dan penghasilan sebesar 50% (Azimah et al., 2020). Demikian pula yang dialami oleh pedagang sayur dan buah di pasar tradisional Pajak Pagi Pasar V Padang Bulan, mereka mengalami penurunan jumlah penjualan rata-rata sebesar 50% dibanding sebelum adanya COVID-19. (Sinaga & Purba, 2020). Menurunnya pendapatan selama COVID-19 tidak hanya dialami oleh pedagang saja, namun seluruh masyarakat yang berpenghasilan tidak tetap menerima dampak yang sama. Seperti hasil penelitian terhadap aktivitas ekonomi masyarakat di Tolitoli Utara yang menunjukkan hasil bahwa Pandemi COVID-19 berdampak terhadap aktivitas ekonomi masyarakat Desa Salumpaga, setelah diberlakukannya aturan pemerintah dalam pencegahan penyebaran COVID-19, yaitu: pendapatan masyarakat (pedagang, nelayan dan petani) semakin menurun, banyak fasilitas (umum) ekonomi yang ditutup, ekonomi masyarakat dan daerah menurun, harga jual hasil nelayan dan petani sayur, buah dan hasil bumi turun, sementara harga kebutuhan pokok semakin melonjak. (Ferdin, 2020). Ada beberapa usaha yang selama COVID-19 mampu bertahan dan justru dapat meningkatkan pendapatannya. Hasil penelitian membuktikan bahwa industri yang mampu bertahan di masa pandemic COVID-19 adalah: 1) UMKM yang mampu mengadaptasikan bisnisnya dengan produk-produk inovasi; 2) Industri ritel yang mampu bertahan, hal ini dikarenakan sebagian memanfaatkan penjualan melalui marketing digital; 3) Industri lain yang mampu bertahan dimasa pandemi COVID-19 adalah industri yang terkait dengan pemenuhan kebutuhan dasar, antara lain listrik, air bersih, pertanian, peternakan, perkebunan, perikanan, otomotif dan perbankan. Industri yang mengalami perkembangan selama masa pandemic COVID-19 adalah pangan, farmasi, teknologi Informasi dan komunikasi (Rosita, 2020). Dengan demikian upaya inovasi dan marketing digital sangat penting dilakukan oleh pelaku bisnis agar dalam situasi COVID-19 yang tidak diketahui kapan akan berakhir ini pelaku usaha dapat bertahan dan justru meningkatkan pendapatannya.

Mitra pengabdian saat ini sudah memiliki telepon seluler dengan fasilitas android dan dilengkapi dengan paket data internet. Namun pemanfaatan internet sebagian besar digunakan sebagai sarana untuk whatshap dan Facebook serta untuk mengunduh lagu-lagu. Menurut mitra smartphone digunakan untuk membantu kelancaran usaha dengan cara menelepon, sms dan whatshap kepada pemasok maupun kepada pelanggan. Mitra belum memanfaatkan smartphonenya untuk berjualan melalui Facebook dan Instagram, apalagi melalui marketplace. Mitra menyadari bahwa pembeli mereka hanya sebatas yang sudah mereka kenal saja padahal mereka sebetulnya ingin pembelinya bertambah banyak, namun tidak mengetahui bagaimana cara meningkatkan jumlah pembeli apalagi pada saat COVID-19 sekarang ini.

Berdasar masalah yang dikemukakan pedagang pasar yaitu turunnya penjualan akibat pandemic COVID-19 dan belum dimilikinya ketrampilan berjualan secara *online* maka diperlukan upaya untuk membantu mitra agar dapat meningkatkan penjualannya selama COVID-19 ini. Oleh sebab itu tujuan kegiatan ini adalah memberi pelatihan teknis berjualan secara *online* melalui media WhatsApp bisnis, Instagram bisnis dan Facebook bisnis. Pemanfaatan media sosial ini tidak terlalu sulit bagi para

pedagang, banyak kegiatan pengabdian masyarakat telah berhasil melatih usaha kecil memanfaatkan media soSial dalam memasarkan produknya sehingga pendapatannya meningkat, salah satunya adalah Pelatihan Dan Pendampingan Pemasaran Produk Hasil *Homemade* Dengan Media Sosial Di Desa Deketagung Kecamatan Sugio Kabupaten Lamongan yang dan berhasil meningkatkan pengetahuan dan kemampuan peserta dalam memanfaatkan media sosial untuk dijadikan sebagai alat pemasaran, dimana ini ditunjukkan dengan adanya perubahan angka rerata pretest dan post tes, seperti nilai dari skor 72 ke skor 100. Pemahaman terakhir dari setiap peserta terhadap media sosial Instagram diperoleh sebesar 75% lebih besar dari pada pemahaman terakhir dari peserta terhadap *website* toko *online* sebesar 65%. (Handayani, Ghofur, & Fadhilah, 2020). Pemanfaatan media sosial seperti Instagram, Youtube, dan Facebook juga berhasil meningkatkan pendapatan UMKM pengrajin limbah. Strategi pemasaran *online* secara langsung mampu meningkatkan dan mengembangkan nilai jual pengrajin, sehingga distribusi produk dalam pasar domestik dapat terselamatkan di masa pandemi COVID-19. (Bakhri & Futiah, 2020).

METODE

Dalam rangka mewujudkan mitra agar dapat berjualan secara *online* maka pendekatan yang digunakan adalah pendekatan edukasi dengan praktek langsung. Tahapan kegiatan Pelaksanaan kegiatan pelatihan dan pendampingan penjualan secara *online* kepada mitra yaitu melalui tahapan sebagai berikut:

1. Tahap persiapan, pada tahap ini pelaksana dan mitra berkoordinasi untuk menentukan waktu, tempat kegiatan, bahan, alat dan jenis pekerjaan yang harus disediakan dan dijalankan baik oleh pelaksana maupun mitra. Kegiatan disepakati dilakukan pada bulan April-September 2020 pada waktu penjual sedang berjualan di pasar dan mitra menyediakan *handphone* android sedangkan untuk pembelian paket data dibantu oleh pelaksana selama masa pelaksanaan kegiatan berlangsung.
2. Tahap sosialisasi program, yaitu melakukan sosialisasi kepada mitra tentang tujuan, metode dan manfaat kegiatan yang akan dilakukan agar mitra memiliki semangat dan motivasi untuk memajukan usahanya. Kegiatan ini dilaksanakan pada bulan April 2020.
3. Tahap pelaksanaan, diawali dengan: a) memberi penjelasan kepada mitra mengenai manfaat mitra memiliki media sosial sebagai sarana untuk memasarkan barang; b) Tahap selanjutnya adalah mendampingi mitra praktek cara membuat akun Instagram bisnis, akun Facebook bisnis dan whatsapp bisnis; c) pelatihan memfoto produk; d) pelatihan mengupload foto produk ke akun Instagram, WhatsApp bisnis dan Facebook; e) mitra dilatih teknis mencari konsumen secara *online* maupun *offline*; f) dilatih cara pengemasan produk yang akan dikirim. Pelaksanaan dimulai pada bulan Mei-September 2020 yaitu saat pandemi COVID-19 dan dilaksanakan bersamaan dengan pedagang saat berjualan di pasar. Pada kegiatan ini mitra diharapkan dapat berpartisipasi aktif

dalam praktik membuat akun-akun di media sosial, berpartisipasi dalam memfoto produk dan mengupload foto produk tersebut ke akun-akun di media sosial. Berpartisi aktif dalam pengemasan produk dan pengirimannya.

4. Tahap evaluasi, pada tahap ini mitra didampingi oleh pelaksana melakukan evaluasi terhadap kendala-kendala yang dialami selama kegiatan berlangsung dan juga dilatih untuk mengidentifikasi beberapa hal yang dapat menunjang keberhasilan penjualan *online*. Tahap evaluasi dilaksanakan bersamaan dengan proses pelaksanaan berlangsung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keinginan mitra untuk dapat berjualan secara *online* khususnya di saat pandemi virus COVID-19 memang sangat tepat karena saat pandemi COVID-19 hampir semua penjual di pasar tradisional mengalami penurunan jumlah pembeli sehingga omset penjualan menurun drastis. Turunnya omzet penjualan para pedagang di saat pandemi COVID-19 selain disebabkan oleh pembatasan jam buka operasional pasar juga disebabkan oleh banyaknya pelanggan yang menutup usahanya seperti warung makan, hotel, restaurant dan café sebagai akibat turunnya bahkan tidak adanya konsumen. Dilaksanakannya aktivitas sekolah dan kuliah secara daring maka penduduk kota Malang yang sebagian besar pendatang yaitu mahasiswa menjadi berkurang dan hal ini berdampak pada berkurangnya permintaan kebutuhan sehari-hari khususnya berupa barang-barang yang di jual oleh pedagang pasar. Belum lagi banyak ibu-ibu rumah tangga yang merasa takut ke pasar karena virus corona. Akibat kondisi tersebut pedagang termotivasi untuk bisa berjualan secara *online* disamping dengan cara *offline* seperti yang biasa dilakukan setiap hari. Motivasi yang tinggi dari pedagang untuk dapat berjualan secara *online* merupakan faktor yang dapat mempercepat keberhasilan pedagang itu sendiri.

Mitra yaitu Bapak Tedi dan Ibu Isnaini semula belum memiliki Instagram dan Facebook maka setelah dilakukan pelatihan mereka mampu membuat akun Instagram dan Facebook bisnis sendiri. Di bawah ini adalah akun Instagram mitra yaitu ibu Isnaini penjual makanan beku dan Bapak Tedi penjual sayuran.



Gambar 1. Instagram Mitra (Ibu Isnaini frozen food)



Gambar 2. Instagram Mitra (Bapak Tedi Sayur)

Pelatihan memfoto produk dan mengupload foto produk ke akun instagram dan Facebook sudah dapat dilakukan sendiri oleh Mitra. Mendeskripsikan produk dan memberi keterangan lain sudah bisa dilakukan sendiri oleh Mitra. Dengan dibuatnya akun Instagram dan Facebook tersebut para pedagang dapat melakukan promosi atau menawarkan produknya ke khalayak luas dengan waktu yang tak terbatas. Dalam instagram dan Facebook tersebut pedagang menuliskan nomor handphone untuk pemesanan secara *online*, sehingga konsumen dengan mudah menghubungi pedagang untuk pesan antar baik sayur maupun frozen food.

Pelatihan lain yang diberikan adalah cara mengemas produk yang telah dibeli oleh konsumen. Dalam hal ini Mitra diberi ketrampilan mulai dari pemilihan barang yang tidak boleh sembarangan karena dapat berdampak pada kepuasan pembeli serta munculnya coment tidak baik dari pembeli

yang akan berdampak pada minat calon pembeli lain. Ketrampilan membungkus agar produk masih tetap segar, utuh dan dalam kondisi baik sampai ke tangan konsumen dan agar tetap bersih dan tidak rusak, seperti menyesuaikan jenis barang yang dibungkus dengan bahan pembungkusnya serta tetap memperhatikan kebersihan.

Untuk menambah jumlah pembeli, pelaksana melatih mitra supaya aktif mencari alamat calon pelanggan tiap harinya secara *online* yaitu dengan mencari nomor-nomor telepon serta alamat potensial seperti restaurant, hotel, warung makan, sekolah-sekolah *full day* dan sebagainya kemudian mitra dilatih untuk *memfollow* serta mengirim WhatsApp menginformasikan produk-produk mitra. Dengan dimilikinya Instagram ini mitra mulai mendapatkan pesanan secara *online* dari konsumen di area dekat pasar dan dari wilayah Kota Malang seperti warung makan, rumah tangga, pondok pesantren dan sekolah *full day*. Dengan adanya penjualan secara *online*, mitra mendapatkan tambahan pelanggan baru sehingga penjualannya meningkat rata-rata sebesar 10% walaupun tidak bisa kembali seperti pada waktu sebelum adanya virus COVID-19.

Selain dengan cara *online*, Mitra dilatih juga mempromosikan dagangannya secara *offline* seperti menggunakan media *banner* yang di dalamnya berisi informasi melayani pesan antar dan nomor WhatsApp yang bisa dihubungi untuk pemesanan, sehingga walaupun pasar sudah tutup pembeli dapat melakukan pemesanan ke penjual dengan cara WhatsApp. Mitra juga dilatih dalam pengadaan *brosur* dan *banner* mulai menunjukkan tempat pemesanan, cara pemesanannya dan membuat desain serta konten atau isi pesan dalam *brosur* dan *banner* tersebut. Di bawah ini merupakan bentuk *benner* yang di berikan pelaksana kepada mitra yang akan dipasang di kios masing-masing sebagai sarana promosi dan informasi mengenai barang yang dijual, fasilitas yang disediakan serta nomor contact pedagang. Adanya *banner* diharapkan dapat meningkatkan omzet penjualan karena bagi konsumen yang tidak sempat ke pasar tetap masih dapat berbelanja dengan cara pemesanan *online* dan barang bisa di antar ke rumah.



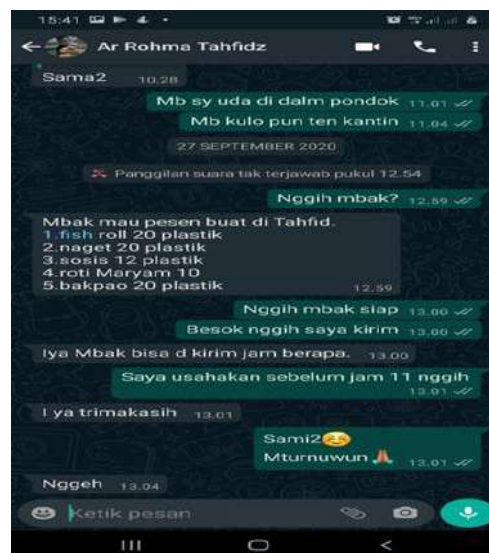
Gambar 3. Banner penjual frozen food



Gambar 4. Banner penjual sayuran

Dengan adanya *banner* ini pedagang mendapatkan banyak pesanan barang dari konsumen agar barang bisa diantar dengan menambah ongkos kirim dan bahkan di luar dugaan, konsumen tidak hanya meminta barang yang di jual oleh mitra ini saja yaitu sayuran dan makan beku tetapi banyak barang yang dipesan oleh konsumen tersebut yang berasal dari pedangan lain sehingga mitra harus membelikannya kepada pedagang lainnya. Namun hal ini justru dapat menambah keuntungan pedagang karena bertambahnya jumlah item barang yang dibeli konsumen.

Beberapa tanggapan konsumen terhadap pedagang dalam melakukan pembelian secara *online* dapat dilihat seperti pada contoh chat WhatsApp seperti berikut:



Gambar 5. WhatsApp pemesanan konsumen (setelah dilakukan pelatihan)

Pemesanan konsumen kepada pedagang sebagian besar langsung melalui WhatsApp yang berisi berbagai jenis barang yang kadang barang tersebut bukan berasal dari barang yang dijual oleh mitra dan diminta diantar. Instagram dan Facebook sebagian besar hanya digunakan untuk media

bertanya, media konsumen untuk melihat informasi harga-harga dan pemesanan barang biasanya tetap dilakukan melalui WhatsApp. Peningkatan omzet penjualan bapak Tedi setelah melayani penjualan secara *online* berkisar 10-40%. Jika sebelumnya penjualan per hari berkisar 1-2 juta rupiah, saat ini menjadi 1,5 – 2,8 juta rupiah. Sementara ibu Isnaini dari omzet 4-5 juta rupiah saat ini meningkat menjadi 4,5-6,5 juta rupiah. Disamping adanya peningkatan omzet penjualan setelah melakukan penjualan secara *online*, pedagang juga telah berhasil menambah jumlah pelanggannya dari berbagai desa di sekitar desa Landungsari yang meliputi kelurahan di wilayah kota Malang dan desa-desa di Kabupaten Malang yang dekat dengan desa Landungsari.

Hingga akhir pelaksanaan kegiatan, pedagang pasar sudah dapat menggunakan handphone secara produktif. Jika biasanya handphone hanya digunakan untuk sekedar melihat-lihat informasi yang tidak ada kaitannya dengan usahanya, maka saat ini pedagang sudah dapat menggunakan handphone nya untuk mencari-cari informasi terkait dengan usahanya. Waktu luang di pasar saat sepi pembeli pedagang juga menggunakan handphone nya untuk melihat informasi ada atau tidak adanya pesanan dari konsumen, dan digunakan untuk terus meng *update* jenis dagangannya yang baru beserta harganya. Setiap hari pedagang mengirim WhatsApp kepada konsumennya, memberi informasi harga produk atau menanyakan pesanan untuk besok harinya. Dengan ketrampilan berjualan secara *online* pedagang sudah pandai memanfaatkan waktu sebaik mungkin dan ini berarti jiwa kewirausahaannya mulai tumbuh. Selama ini pedagang hanya pasif yaitu menggantungkan pembeli yang membeli secara *offline* atau yang datang ke pasar saja dan tidak pernah ada upaya kreatif untuk berjualan secara aktif. Situasi mewabahnya virus COVID-19 akhirnya memaksa pedagang pasar berlatih berjualan secara *online* dan berjualan dengan cara pesan antar. Adapun pedagang-pedagang pasar lainnya yang memiliki karakteristik usia diatas 50 tahun sebagian besar sudah tidak mau berjualan secara *online* dengan alasan tidak mampu menguasai teknologi informasi serta kesulitan lain seperti belum dikuasainya teknik pembayaran non tunai seperti transfer informasi digital atau cashless maupun pembayaran transfer yang melibatkan perbankan.



Gambar 5. Pedagang memanfaatkan waktu secara produktif (sedang *online* saat sepi Pembeli)

Dengan dilatih untuk aktif memberi informasi dan melakukan promosi kepada konsumen diharapkan mampu meningkatkan omzet penjualan pedagang. Hal yang belum mampu dilakukan pedagang pasar adalah bergabung ke market place. Semua mitra beralasan tidak memiliki waktu yang cukup untuk bergabung dengan market place karena jika bergabung dengan market place maka pesanan yang ada tidak bisa ditunda pengirimannya sementara waktu pedagang efektif kerja mulai jam 2 malam hingga jam 11 siang sudah melelahkan sementara sore hari jam 3 sore sudah harus mengambil barang dagangan untuk di jual esok hari.

KESIMPULAN

- Kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan di Pasar tradisional Landungsari dengan mitra pedagang pasar menunjukkan hasil bahwa pedagang saat ini telah mampu berjualan secara *online* dan dapat meningkatkan omzet penjualannya. Dalam perkembangannya selain konsumen membeli barang yang di jual oleh mitra, konsumen juga meminta barang lain yang ada di pasar yang di jual oleh pedagang lainnya. Dalam hal ini mitra tetap melayani karena mendapat keuntungan tambahan. Penjualan *online* yang dilakukan pedagang diawali dari momen yang pas yaitu bertepatan dengan pandemic virus COVID-19 sehingga konsumen lebih banyak yang berbelanja melalui *online*.
- Pedagang yang semula belum memiliki jiwa kewirausahaan saat ini telah menunjukkan perubahan perilaku seorang yang berjiwa wirausaha dimana mereka telah pandai mengisi waktu luang saat sepi pembeli dengan mengirim informasi terbaru harga-harga barang dagangannya, melakukan pencatatan administrasi usaha dan aktif mencari-cari *supplier* secara *online* maupun *offline* untuk pengadaan barang hari berikutnya.
- Belum bergabungnya pedagang pasar di market place karena kendala teknis seperti keterbatasan waktu, tenaga dan pengetahuan transaksi keuangan non tunai/cashless. Hal ini sedikit demi sedikit akan diusahakan pelaksana untuk terus diberi pelatihan teknis agar ke depan pedagang dapat menguasai penjualan *online* melalui *marketplace* ataupun aplikasi-aplikasi lain yang disediakan oleh pemerintah maupun swasta.
- Diharapkan pemerintah daerah Kabupaten Malang dapat memberi fasilitas seperti WiFi di pasar agar menunjang pedagang dalam berjualan secara *online*. Pedagang lain yang belum melakukan penjualan secara *online* diharapkan mulai saat ini mau berlatih dan bisa berjualan secara *online*.

UCAPAN TERIMAKASIH

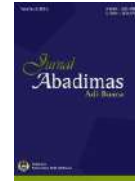
Dengan terselesaikannya kegiatan pengabdian masyarakat yaitu Pendampingan Penjualan *Online* Pada Pedagang Pasar Tradisional Landungsari ini maka Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Rektor beserta Direktur DPPM Universitas Muhammadiyah Malang yang telah memberi dukungan finansial sehingga kegiatan pengabdian ini dapat mencapai hasil seperti yang diharapkan sebelumnya yaitu dalam rangka membantu masyarakat mendapatkan kesempatan

pengembangan usahanya menjadi lebih maju. Semua pihak yang terlibat dalam kegiatan pengabdian ini diantaranya adalah tim mahasiswa Pengabdian Mitra Dosen (PMM), Ketua Paguyuban pedagang Pasar Landungsari yang telah membantu kelancaran pengabdian masyarakat meskipun dalam situasi COVID-19 dan Staf Dosen Program Studi Ekonomi Pembangunan yang telah memberikan saran-saran untuk program ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia. (2020). Survei Pengguna Internet Indonesia 2019-2020. Retrieved April 25, 2021, from apjii.or.id
- Azimah, R. N., Khasanah, I. N., Pratama, R., Azizah, Z., Febriantoro, W., & Purnomo, S. R. S. (2020). Analisis Dampak Covid-19 Terhadap Sosial Ekonomi Pedagang Di Pasar Klaten Dan Wonogiri. *EMPATI: Jurnal Ilmu Kesejahteraan Sosial*, 9(1), 59–68. <https://doi.org/10.15408/empati.v9i1.16485>
- Bakhri, S., & Futiah, V. (2020). Pendampingan dan Pengembangan Manajemen Pemasaran Produk. *Jurnal Loyalitas Sosial*, 2(2), 59–70.
- Barus, D. H. N. (2016). Peran Internet Dalam Saluran Komunikasi Pemasaran Produk UMKM. *Pengaruh Fasilitas Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Karyawan Divisi Sumber Daya Manusia Dan Diklat PT. Dirgantara Indonesia*, 12, 77–85.
- BPS. (2019). Analisis Hasil SE2016 Lanjutan. Retrieved April 30, 2021, from bps.go.id
- Febriani, N. S. (2019). *Perilaku Konsumen di Era Digital: Beserta Studi Kasus*. UB Press.
- Ferdi, F. (2020). Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Aktivitas Ekonomi Masyarakat Di Desa Salumpaga, Kecamatan Tolitoli Utara. *Geosee*, 1, 37–43. Retrieved from <http://jurnal.unsil.ac.id/index.php/geosee/article/view/2497>
- Handayani, S., Ghofur, A., & Fadhilah, D. N. (2020). *Pelatihan Dan Pendampingan Dalam Pengabdian Dan Pendampingan Pemasaran Produk Hasil Homemade Dengan Media Sosial Di Desa Deketagung Kecamatan Sugio Kabupaten Lamongan*. 4, 299–304.
- Kominfo. (2020). Terjadi Pergeseran Penggunaan Internet selama Masa Pandemi. Retrieved April 20, 2021, from kominfo.go.id
- Mardiani, I. E., & Imanuel, O. J. (2013). *Analisis Keputusan Pembelian Konsumen Melalui Media*. 4(November).
- Rosita, R. (2020). Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Umkm Di Indonesia. *Jurnal Lentera Bisnis*, 9(2), 109. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v9i2.380>
- Saleh, B., & Hadiyat, Y. D. (2016). Use of Information Technology among Performers Micro Small Medium Enterprises in the Border Area (Study in Belu, East Nusa Tenggara) (Penggunaan Teknologi Informasi di Kalangan Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah di Daerah Perbatasan (Studi di Kabupaten Belu. *Journal Pekommas*, 1(2), 141. <https://doi.org/10.30818/jpkm.2016.2010204>

- Sinaga, R., & Purba, M. R. (2020). Pengaruh Pandemi Virus Corona (COVID-19) Terhadap Pendapatan Pedagang Sayur Dan Buah di Pasar Tradisional “ Pajak Pagi Pasar V ” Padang. *Regionomic*, 2(02), 37–48.
- Syarifuddin, D., Tradisional, P., Perspektif, D., Daya, N., Wisata, T., Tentang, S., ... Kunci, K. (2018). Pasar Tradisional Dalam Perspektif Nilai Daya Tarik Wisata. *Jurnal Manajemen Resort Dan Leisure*, 15(1), 19–32. <https://doi.org/10.17509/jurel.v15i1.11266>



PENDAMPINGAN GURU MENGEMBANGKAN ASSESMENT KOMPETENSI MINIMUM (AKM) BERORIENTASI PISA UNTUK MENINGKATKAN KUALITAS HASIL PEMBELAJARAN DI SEKOLAH DASAR WILAYAH KABUPATEN BOGOR

Uswatun Hasanah^{1*}, Edwita¹, Ahmad Januar²

¹Program Studi PGSD, Universitas Negeri Jakarta, Jakarta, Indonesia

²SDN Cipulir 11 Pagi, Jakarta, Indonesia

*Email: uswatunhasanah@unj.ac.id

Informasi Artikel**Abstrak**

Kata kunci:

Assesment kompetensi minimum, PISA, Penilaian, Pembelajaran

Diterima: 21-05-2021

Disetujui: 07-06-2021

Dipublikasikan: 14-07-2021

Assesmen kompetensi minimum merupakan jenis penilaian yang dapat mengukur kemampuan pemecahan masalah siswa dengan menggunakan literasi membaca dan literasi numerasi yang dimiliki. Adapun konteks literasi yang dituju berorientasi pada PISA (*Programme for International Student Assessment*). Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas guru dalam mengembangkan assesment kompetensi minimum berorientasi PISA untuk meningkatkan kualitas pembelajaran. Peserta kegiatan terdiri dari 107 guru yang tersebar di wilayah Kabupaten Bogor. Kegiatan ini dilakukan secara daring menggunakan aplikasi zoom meeting. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa 72,9% guru pada kategori “Baik” dalam memahami hakikat assesment kompetensi minimum, komponen assesment sampai pada pengembangan instrument penilaian kompetensi minimum berorientasi PISA. Dengan adanya kegiatan pengabdian ini, diharapkan guru dapat mengembangkan penilaian pembelajaran secara tepat sasaran sehingga dapat meningkatkan kualitas hasil pembelajaran

Abstract

Keywords :

Minimum Competency Assessment, PISA, Assessment, Learning

The minimum competency assessment is a type of assessment that can measure students' problem-solving abilities using their reading literacy and numeracy literacy. The literacy context is oriented towards PISA (Program for International Student Assessment). This service activity aims to increase the capacity of teachers in developing PISA-oriented minimum competency assessments to improve the quality of learning. The activity participants consisted of 107 teachers spread across the Bogor Regency area. This activity is carried out online using the zoom meeting application. The results of the dedication show that 72.9% of teachers are in the "Good" category in understanding the nature of the minimum competency assessment, the components of the assessment to the development of a PISA-oriented minimum competency assessment instrument. With this service activity, it is hoped that teachers can develop targeted learning assessments so as to improve the quality of learning outcomes

PENDAHULUAN

Seiring berkembangnya teknologi ini juga membuat tantangan hidup menjadi kian berat. Kehidupan di era globalisasi ini menuntut kita untuk memiliki berbagai kemampuan agar mampu bersaing di era globalisasi saat ini. Berbagai kemampuan tersebut dirangkum dalam keterampilan abad-21. Beberapa hasil penelitian menunjukkan bahwa keterampilan yang harus dimiliki seseorang untuk menghadapi kehidupan, dunia kerja di abad ke-21 adalah sebagai berikut: (1) kemampuan berpikir kritis dan pemecahan masalah, (2) kolaborasi dan kepemimpinan, (3) ketangkasan dan kemampuan beradaptasi, (4) inisiatif dan berjiwa entrepreneur, (5) mampu berkomunikasi efektif baik secara oral maupun tertulis, (6) mampu mengakses dan menganalisis informasi, dan (7) memiliki rasa ingin tahu dan imajinasi (Lebrun, 2017; Quint & Condliffe, 2018; Steele et al., 2019; Widana, 2017). Disinilah pentingnya peran pendidikan. Pendidikan dewasa ini tidak hanya dituntut untuk menghasilkan Sumber Daya Manusia (SDM) dengan pengetahuan yang memadai namun juga SDM yang memiliki tujuh keterampilan diatas agar kelak SDM ini mampu bersaing secara global.

Hal itulah yang mendorong pemerintah kembali membuat kebijakan baru berupa penghapusan Ujian Nasional (UN) dan menggantinya menjadi asesmen kompetensi minimum (AKM) mulai tahun 2021 mendatang. Asesmen kompetensi minimum (AKM) merupakan asesmen yang mengukur kemampuan minimal yang dibutuhkan siswa untuk dapat belajar dan merupakan bentuk penyederhanaan dari Ujian Nasional yang begitu kompleks. Adapun materinya hanya terdiri atas tiga yaitu bahasa (literasi), matematika (numerasi), dan penguatan pendidikan karakter (Kaj, 2020; Penelitian et al., 2013). Adapun materi bahasa (literasi) dan matematika (numerasi) pada soal Asesmen kompetensi minimum (AKM) mengacu pada PISA. PISA (*Programme for International Student Assessment*) merupakan studi internasional yang mengukur kompetensi siswa dalam bidang literasi membaca dan matematika. Tes yang diselenggarakan oleh Organisasi Kerja Sama dan Pembangunan Ekonomi (OECD) ini diikuti oleh 79 negara, dari negara maju dan berkembang. Model soal tesnya sama untuk setiap negara peserta. Soal-soal ini diterjemahkan ke bahasa masing-masing negara (Baldi et al., 2007). Adapun tes ini tidak bertujuan untuk menilai penguasaan siswa akan konten kurikulum, melainkan untuk mempelajari apakah siswa dapat mengaplikasikan pengetahuan yang telah dipelajari dalam situasi yang ditemui dalam kehidupan sehari-hari (Pratiwi, 2019). Penilaian PISA tidak terbatas dengan kognitif level ingatan dan pemahaman saja melainkan sudah pada level menerapkan dan menganalisis. Dalam literasi membaca, jenis soal-soalnya mengharapkan siswa dapat menentukan ide utama dalam teks, mencari hubungan berbagai informasi dalam teks, dan menentukan kesimpulan sederhana dari teks bacaan. Adapun dalam literasi matematika, jenis soalnya tidak sekedar paham tentang matematika akan tetapi juga mampu menggunakannya dalam pemecahan masalah sehari-hari (OECD, 2019).

Di Indonesia, penerapan system Asesmen kompetensi minimum (AKM) sudah dimulai sejak tahun 2020. Hal ini bertujuan untuk: (1) memberikan waktu bagi sekolah dan para guru untuk

melakukan perbaikan sebelum anak lulus, dan (2) agar tidak bisa dijadikan sebagai alat seleksi untuk siswa yang akan menimbulkan stress bagi anak-anak dan orangtua (Kaj, 2020). Mengingat Asesmen kompetensi minimum ini merupakan salah satu upaya pemerintah selaku pembuat kebijakan untuk meningkatkan kemampuan literasi membaca dan numerasi siswa, soal-soal jenis ini ini haruslah memenuhi domain literasi membaca dan numerasi yang sebagaimana telah dikemukakan PISA.

Namun pada kenyataannya, sebagian besar guru belum menerapkan penilaian tersebut secara optimal. Hal ini dikarenakan keterbatasan mereka terhadap konsep assessment kompetensi minimum dan literasi dalam penilaian pembelajaran. Alhasil, kenyataan yang terjadi pelaksanaan assessment kompetensi minimum tidak berjalan secara optimal. Banyak keluhan dari para guru dengan keberlangsungan program ini. Salah satunya terjadi di beberapa sekolah dasar sekitar Kabupaten Bogor. Berdasarkan observasi pra lapangan, guru merasa sulit dalam mengembangkan penilaian berbasis Asesmen kompetensi minimum (AKM). Mereka berpendapat membuat soalnya saja membutuhkan daya nalar yang rumit. Padahal Dinas Pendidikan setempat telah mengadakan pelatihan kepada para guru dalam hal penilaian berbasis Asesmen kompetensi minimum (AKM). Namun yang terjadi lapangan, sebagian besar guru belum menguasai jenis penilaian tersebut. Akibatnya penilaian menjadi beban guru sehingga dikerjakan secara terpaksa dan berdampak negatif pada kualitas pembelajaran yang dilakukan.

Hakikatnya, pembelajaran dapat berhasil dan bermakna jika proses yang dilalui melalui suatu aktivitas yang bermakna pula. Guru perlu memiliki kemampuan dalam menilai hasil belajar siswa untuk menciptakan kualitas hasil pembelajaran yang optimal. Dalam menilai hasil belajar harus mencakup berbagai aspek yang dapat menggambarkan perkembangan atau perubahan tingkah laku pada siswa dan tidak hanya dilakukan untuk memberikan hasil berupa angka. Dengan menerapkan penilaian berbasis assessment kompetensi minimum, hasil yang ditunjukkan pun akan lebih valid dan objektif. Penilaian kompetensi minimum termasuk jenis penilaian autentik dalam pembelajaran. *Authentic assessments are function-based and based in a child's routines, as opposed to the above-described conventional assessments, which are the typical norm-referenced assessments* (de Sam Lazaro, 2017). Sesuai dengan pernyataan di atas bahwa penilaian autentik sangat berbeda dengan penilaian konvensional pada umumnya yang hanya mengandalkan pada angka. Penilaian autentik merupakan salah satu bentuk penilaian hasil belajar peserta didik yang didasarkan atas kemampuannya menerapkan ilmu pengetahuan yang dimiliki dalam kehidupan yang nyata di sekitarnya (Ermawati, Siti., & Hidayat, 2017). Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa dalam penilaian autentik, peserta didik dilibatkan secara aktif dan realistis dalam mengevaluasi kemampuan mereka sendiri.

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya tentang penilaian autentik antara lain (Kartowagiran & Jaedun, 2016), (Fitriani, 2017), (de Sam Lazaro, 2017) (Noor et al., 2016), (Alfian et al., 2015), (Hodgman, 2014), (Azim & Khan, 2012), (James & Casidy, 2018), (Susani,

2018), (Larkin, 2014), (Villarroel et al., 2017), (Wiggins, 1990) , (Charoenchai et al., 2015), dan (Holliday et al., 2015). Asesment Kompetensi Minimum termasuk jenis penilaian autentik karena assessment kompetensi minimum (AKM) menyajikan masalah-masalah dengan beragam konteks yang diharapkan mampu diselesaikan oleh murid menggunakan kompetensi literasi membaca dan numerasi yang dimilikinya. assesment kompetensi minimum (AKM) dimaksudkan untuk mengukur kompetensi secara mendalam, tidak sekedar penguasaan konten.

Berdasarkan uraian di atas, maka sangat perlu dilakukan pendampingan guru dalam mengembangkan Assesment Kompetensi Minimum (AKM) Kegiatan ini sangat penting karena berdampak positif dalam mengembangkan kualitas hasil pembelajaran siswa. Dengan adanya pendampingan ini, guru dapat dilatih untuk mengolah system penilaian pembelajaran sehingga hasil penilaian yang dilakukan dapat mencerminkan seluruh aspek perkembangan siswa.

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah prospektif observasional deskriptif, dimana subjek diukur dalam rentang waktu antara 17 – 19 Februari 2021. Sasaran kegiatan pengabdian ini adalah 107 guru yang tersebar di wilayah kabupaten Bogor dengan teknik pengambilan sampel adalah purposive sample. Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dengan melalui 3 tahap yaitu perencanaan, implementasi, refleksi dan evaluasi. Pada tahap perencanaan, tim pengusul membuat perencanaan untuk kegiatan pengabdian masyarakat, diantaranya membuat jadwal kegiatan, menentukan sekolah sebagai obyek pengabdian, menyusun materi pelatihan untuk guru-guru, menyusun kegiatan yang akan dilakukan guru-guru disertai perangkat-perangkat instrumen yang diperlukan. Di samping itu pada tahap perencanaan, pengusul bersama tim mengadakan survei mengunjungi lokasi sekolah dasar. Kemudian kami melakukan observasi pembelajaran yang dilakukan oleh guru-guru di sekolah tersebut. Pada tahap ini, tim mencatat apa saja yang menjadi kelemahan dan mengidentifikasi permasalahan mitra.

Adapun pada tahap pelaksanaan, tim pengusul melaksanakan pendampingan bagi guru-guru secara daring dengan zoom untuk mengadakan pelatihan penerapan Assesment kompetensi minimum selama 3 hari.

Rincian kegiatannya adalah sebagai berikut:

- 1) Hari ke-1: Penanaman Konsep
 - a) Pemberian Pretest terkait Assesment Kompetensi Minimum
 - b) Pemberian pemahaman tentang konsep dan prinsip Assesment Kompetensi Minimum

- c) Pemberian pemahaman tentang teknik dan instrument Asessment Kompetensi Minimum

2) Hari ke-2: Implementasi

Setiap individu mengembangkan penilaian kompetensi minimum di bawah bimbingan tim pengusul. Pendampingan difokuskan pada penerapan Asessment kompetensi minimum pada siswa dan refleksi penilaian pembelajaran.

3) Hari ke- 3: Evaluasi dan Refleksi

- a) Pemberian posttest terkait assesment kompetensi minimum
- b) Refleksi diri

Adapun pada tahap refleksi dilakukan dengan strategi: (1) guru penyaji menyampaikan penilaian diri terhadap pengembangan instrument penilaian asesment kompetensi minimum yang baru dilaksanakan, dan para observer menyampaikan hasil pengamatan tentang aktivitas siswa dalam bentuk penyampaian data interpretasi, kritikan atau saran. Tim pengusul memberikan masukan terhadap kekurangan yang terjadi agar pelaksanaan berikutnya menjadi lebih baik.

Pelaksanaan program pendampingan ini dievaluasi dengan memberikan tes kepada peserta untuk mengukur pemahaman peserta terkait pengembangan instrument penilaian kompetensi minimum. Instrumen yang digunakan untuk mengukur tingkat pengetahuan adalah kuesioner dengan pertanyaan terbuka sejumlah 15 pertanyaan. Kuesioner tersebut terdiri dari pertanyaan mengenai hakikat assesment kompetensi minimum (AKM), komponen-komponennya dan cara mengembangkan soal jenis assesment kompetensi minimum (AKM) berorientasi PISA. Pada analisis deskriptif, tingkat pengetahuan dibagi ke dalam kategori baik (jawaban benar >75), cukup (jawaban benar 50-75) dan kurang (jawaban benar >50). Data tingkat pengetahuan di sini menggambarkan penguasaan guru terhadap pengembangan penilaian berbasis assesment kompetensi minimum (AKM).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah dilaksanakan selama 3 hari yakni pada tanggal 17 sampai dengan 19 Februari 2021. Kegiatan ini diawali dengan observasi sekolah sasaran secara online berdasarkan data-data yang terdapat pada Badan Pusat Statistik Provinsi Jawa Barat, Dapodik Sekolah Dasar di Kabupaten Bogor. Kegiatan pengabdian masyarakat ini diadakan secara online dengan mengusung tema “Penguatan Kompetensi Guru Sekolah Dasar Pada Era New Normal”. Berlakunya system new normal, sampai saat ini

sekolah belum dapat melayani peserta didik secara langsung termasuk sekolah dasar. Pembelajaran yang biasanya dilaksanakan secara tatap muka beralih menjadi menjadi pembelajaran jarak jauh. Tentunya kondisi ini menimbulkan permasalahan di kalangan para praktisi Pendidikan dimana mereka harus memberikan suatu pembelajaran yang bermakna kepada peserta didik khususnya pada jenjang usia SD agar mereka tetap dapat belajar dengan efektif dan menyenangkan walaupun secara digital.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan dengan menggunakan aplikasi *zoom meeting*. Pada pelaksanaannya, tim pengusul dan peserta dibagi menjadi 3 kelompok room pada zoom. Tim pengusul melakukan pemaparan mengenai pemahaman guru terkait assesment kompetensi minimum (AKM) di hari pertama, pendampingan di hari kedua, dan evaluasi di hari ke tiga.



Gambar 1. Tim sedang memaparkan materi

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat, sebanyak 88% guru memperoleh skor 85 dengan kategori (pengetahuan baik). Adapun hasil tes pengetahuan dari para peserta pengabdian masyarakat adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Tingkat Pengetahuan Peserta

| Tingkat Pengetahuan | Pretest | | Posttest | |
|---------------------|----------------|------------|----------------|------------|
| | Jumlah (orang) | Persentase | Jumlah (orang) | Persentase |
| Baik | 46 | 43.0 | 78 | 72.9 |
| Cukup | 38 | 35.5 | 18 | 16.8 |
| Kurang | 23 | 21.5 | 11 | 10.3 |
| Jumlah | 107 | 100 | 107 | 100 |

Tabel di atas menggambarkan bahwa tingkat pengetahuan peserta setelah diadakan kegiatan pendampingan memiliki persentase yang meningkat. Hal ini menunjukkan bahwa adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini sangat berperan dalam menunjang kapasitas guru untuk meningkatkan kualitas pembelajaran. Dalam kurikulum 2013, penilaian terhadap pembelajaran harus mencakup aspek yang dimiliki siswa baik secara kognitif, afektif, dan psikomotornya. Penilaian adalah istilah yang luas didefinisikan sebagai proses untuk memperoleh informasi yang digunakan untuk membuat keputusan terhadap siswa, kurikulum, program dan sekolah, dan kebijakan pendidikan (Villaruel et al., 2017; Wiggins, 1990). Penilaian merupakan bagian integral dari suatu pembelajaran karena itu perlu dilaksanakan secara terpadu.

Assesmen kompetensi minimum (AKM) merupakan penilaian kompetensi mendasar yang diperlukan oleh semua murid untuk mampu mengembangkan kapasitas diri dan berpartisipasi positif pada masyarakat. Terdapat dua kompetensi mendasar yang diukur dalam assessment kompetensi minimum (AKM) adalah literasi membaca dan literasi matematika (numerasi). Pada literasi ini, kompetensi yang dinilai mencakup: keterampilan berpikir logis-sistematis keterampilan bernalar menggunakan konsep serta pengetahuan yang telah dipelajari keterampilan memilah serta mengolah informasi assessment kompetensi minimum (AKM) menyajikan masalah-masalah dengan beragam konteks yang diharapkan mampu diselesaikan oleh murid menggunakan kompetensi literasi membaca dan numerasi yang dimilikinya (Thien, 2016). PISA (*Programme for International Student Assessment*) adalah studi internasional tentang prestasi literasi membaca, matematika, dan sains siswa sekolah berusia 15 tahun. Penyelenggara studi adalah OECD (*Organisation for Economic Cooperation and Development*) beserta konsorsium internasional yang membidangi masalah Sampling, Instrumen, Data, Pelaporan, dan secretariat (Fathani, 2016; Lemke et al., 2004; OECD, 2019).

PISA merupakan studi yang diselenggarakan setiap tiga tahun sekali, yaitu pada tahun 2000, 2003, 2006, 2009, 2012 dan seterusnya. Indonesia mulai sepenuhnya berpartisipasi sejak tahun 2001. Pada setiap siklus, terdapat 1 domain major sebagai fokus studi. PISA tidak hanya memberikan informasi tentang benchmark Internasional tetapi juga informasi mengenai kelemahan serta kekuatan siswa beserta faktor-faktor yang mempengaruhinya. AKM dimaksudkan PISA untuk mengukur kompetensi secara mendalam, tidak sekadar penguasaan konten. Literasi membaca didefinisikan sebagai kemampuan untuk memahami, menggunakan, mengevaluasi, dan merefleksikan berbagai jenis teks tertulis (Fong Peng,

2015). Tentu untuk mengembangkan kapasitas individu sebagai warga Indonesia dan warga dunia, juga untuk dapat berkontribusi secara produktif kepada masyarakat. Numerasi adalah kemampuan berpikir menggunakan konsep, prosedur, fakta, dan alat matematika (Hasnawati, 2016; Thien, 2016).

Dengan demikian, literasi dalam penilaian berbasis assessment kompetensi minimum (AKM) ini bukan hanya kemampuan membaca dan memahami angka saja, tetapi kemampuan menganalisis suatu bacaan, dan memahami konsep di balik tulisan tersebut. Jadi bukan berdasarkan mata pelajaran dan penguasaan materi melainkan kompetensi minimum atau kompetensi dasar yang dibutuhkan siswa untuk bisa belajar.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian masyarakat, presentase skor peserta telah meningkat antara pretest dan posttest yaitu dari 43,0 % meningkat menjadi 72,9 %. Hal ini menggambarkan bahwa kegiatan pendampingan dapat dikatakan berhasil. Adapun pengembangan instrument soal berbasis assessment kompetensi minimum (AKM) akan sangat bermanfaat lagi jika diimbaskan pada sekolah-sekolah lain dalam ruang lingkup yang lebih luas. Adanya kegiatan ini dapat membuat guru melahirkan pemikiran dan gagasan yang kritis dan inovatif sehingga menghasilkan kebaruan untuk meningkatkan kualitas pembelajaran.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kegiatan pengabdian masyarakat ini diadakan berkat kerja sama dengan mitra yaitu Dinas Pendidikan Kabupaten Bogor. Kami segenap tim pengusul dalam kegiatan ini mengucapkan banyak terimakasih pada segenap jajaran Dinas Pendidikan Kabupaten Bogor yang telah berpartisipasi dan ikut mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

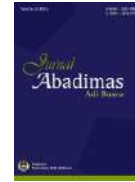
- Alfian, A., Aminah, N. S., & Sarwanto. (2015). Authentic Assessment Berbasis Scientific Approach Sebagai Implementasi Kurikulum 2013 DI SMP Kelas VII Pada Materi Suhu Dan Perubahannya. *Jurnal Inkuiri*, 4(3).
- Azim, S., & Khan, M. (2012). Authentic assessment: An instructional tool to enhance students learning. *Academic Research International*, 2(3), 314–320. http://ecommons.aku.edu/pakistan_ied_pdcc
- Baldi, S., Jin, Y., Skemer, M., Green, P. J., & Herget, D. (2007). Highlights From PISA 2006: Performance of U.S. 15-Year-Old Students in Science and Mathematics Literacy in an International Context. *Ies*, 1–9.
- Charoenchai, C., Phuseeorn, S., & Phengsawat, W. (2015). *Teachers ' development model to authentic assessment by empowerment evaluation approach*. 10(17), 2524–2530. <https://doi.org/10.5897/ERR2015.2243>
- de Sam Lazaro, S. L. (2017). The Importance of Authentic Assessments in Eligibility Determination for Infants and Toddlers. *Journal of Early Intervention*, 39(2), 88–105.

<https://doi.org/10.1177/1053815116689061>

- Ermawati, Siti., & Hidayat, T. (2017). Penilaian autentik dan relevansinya dengan kualitas hasil pembelajaran (persepsi dosen dan mahasiswa ikip pgri bojonegoro). *Jurnal Pendidikan Ilmu Sosial*, 27(1), 92–103.
- Fathani, A. H. (2016). Rahmah Johar. “Domain Soal PISA untuk Literasi matematika”. *Jurnal Peluang*, Volume 1, Nomor 1, Oktober 2012. 136. *Jurnal EduSains*, 4(2), 136–150.
- Fitriani. (2017). | 164 Getsempena English Education Journal (GEEJ) Vol.4 No.2 November 2017. *Implementing Authentic Assessment of Curriculum 2013: Teacher'S Problems and Solusions*, 4(2), 164–171.
- Fong Peng, C. (2015). Pelaksanaan Program Literasi dan Numrasi (LINUS). *Malay Language Education Journal – MyLEJ*.
- Hasnawati. (2016). Description Of Mathematics Literacy Ability of Students First Secondary School State 15 Kendari Based On Content, Context, Materials and Process. *International Journal of Education and Research*, 4(4), 185–196.
- Hodgman, M. R. (2014). Using Authentic Assessments to Better Facilitate Teaching and Learning: The Case for Student Portfolios. *Journal of Studies in Education*, 4(3), 59. <https://doi.org/10.5296/jse.v4i3.6149>
- Holliday, W., Dance, B., Davis, E., Hedrich, A., & Lundstrom, K. (2015). *An Information Literacy Snapshot : Authentic Assessment across the Curriculum*. <https://doi.org/10.5860/crl.76.2.170>
- James, L. T., & Casidy, R. (2018). Authentic assessment in business education: its effects on student satisfaction and promoting behaviour. *Studies in Higher Education*, 43(3), 401–415. <https://doi.org/10.1080/03075079.2016.1165659>
- Kaj, M. P. K. (2020). *Asesmen Kompetensi Minimum*. September, 1–4.
- Kartowagiran, B., & Jaedun, A. (2016). MODEL ASESMEN AUTENTIK UNTUK MENILAI HASIL BELAJAR SISWA SEKOLAH MENENGAH PERTAMA (SMP): IMPLEMENTASI ASESMEN AUTENTIK DI SMP. *Jurnal Penelitian Dan Evaluasi Pendidikan*. <https://doi.org/10.21831/pep.v20i2.10063>
- Larkin, T. L. (2014). The Student Conference: A Model of Authentic Assessment. *International Journal of Engineering Pedagogy (IJEP)*, 4(2), 36. <https://doi.org/10.3991/ijep.v4i2.3445>
- Lebrun, M. (2017). Healthy Children, Healthy Minds: Creating a Brighter Future. *IAFOR Journal of Education*, 3(2), 110–124. <https://doi.org/10.22492/ije.3.2.07>
- Lemke, M., Sen, A., Pahlke, E., Partelow, L., Miller, D., Williams, T., Kastberg, D., & Jocelyn, L. (2004). International Outcomes of Learning in Mathematics Literacy and Problem Solving: PISA 2003 Results From the U.S. Perspective. Highlights. NCES 2005-003. *US Department of Education*. <http://eric.ed.gov/?id=ED484183>
- Noor, M., Yusoff, N. M., & Noor, M. (2016). *Improving Process Writing with the Use Authentic Assessment*. 5(3), 200–204.
- OECD. (2019). PISA 2018 insights and interpretations. *OECD Publishing*, 64. [https://www.oecd.org/pisa/PISA 2018 Insights and Interpretations FINAL PDF.pdf](https://www.oecd.org/pisa/PISA%2018%20Insights%20and%20Interpretations%20FINAL%20PDF.pdf)
- Penelitian, J., Pendidikan, E., Model, P., Kompetensi, A., & Smk, S. (2013). Pengembangan Model Asesmen Kompetensi Siswa SMK dalam Konteks Pembelajaran Berbasis Kerja di Industri. *Jurnal Penelitian Dan Evaluasi Pendidikan*, 14(2), 246–268. <https://doi.org/10.21831/pep.v14i2.1081>
- Pratiwi, I. (2019). Efek Program Pisa Terhadap Kurikulum Di Indonesia. *Jurnal Pendidikan Dan Kebudayaan*, 4(1), 51. <https://doi.org/10.24832/jpnk.v4i1.1157>
- Quint, J., & Condliffe, B. (2018). Project-Based Learning: A Promising Approach to Improving

Student Outcomes. Issue Focus. *Mdrc, January*. www.mdrc.org

- Steele, P., Johnston, E., Lawlor, A., Smith, C., & Lamppa, S. (2019). Arts-Based Instructional and Curricular Strategies for Working With Virtual Educational Applications. *Journal of Educational Technology Systems*, 47(3), 411–432. <https://doi.org/10.1177/0047239518803286>
- Susani, R. G. (2018). *THE IMPLEMENTATION OF AUTHENTIC ASSESSMENT Indonesian Language Education and Literature Study Program*. 11(1), 87–92.
- Thien, L. M. (2016). Malaysian Students' Performance in Mathematics Literacy in PISA from Gender and Socioeconomic Status Perspectives. *Asia-Pacific Education Researcher*, 25(4), 657–666. <https://doi.org/10.1007/s40299-016-0295-0>
- Villarroel, V., Bloxham, S., Bruna, D., Bruna, C., & Herrera-seda, C. (2017). Assessment & Evaluation in Higher Education Authentic assessment : creating a blueprint for course design. *Assessment & Evaluation in Higher Education*, 2938(December), 1–14. <https://doi.org/10.1080/02602938.2017.1412396>
- Widana, I. W. (2017). *HIGHER ORDER THINKING SKILLS ASSESSMENT (HOTS) I Wayan Widana*. 3(1), 32–44.
- Wiggins, G. (1990). The case for authentic assessment. - practical assessment, research & evaluation. *Practical Assessment, Research, & Evaluation*, 2(2), 1–3. <http://pareonline.net/getvn.asp?v=2&n=2>



**PEMASARAN ONLINE DENGAN MEMANFAATKAN
PLATFORM MOBILE MARKETPLACE SHOPEE DAN STRATEGI
MENINGKATKAN PENJUALAN DI MASA PANDEMI COVID DI SMK
IPIEMS SURABAYA**

Novianto Eko Nugroho^{1*}, Krido Eko Cahyono², Okto Aditya Suryawirawan³

¹ Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

*Email: noviantoekonugroho@stiesia.ac.id

Informasi Artikel**Abstrak**

Kata kunci:

Pemasaran, *Platform Marketplaces*,
Penjualan, *Shopee*

Diterima: 26-04-2021

Disetujui: 14-06-2021

Dipublikasikan: 14-07-2021

Dampak pandemi virus corona (covid-19) dirasakan disegala sendi kehidupan masyarakat khususnya usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Melalui berbagai kegiatan pelatihan dan pendampingan yang meliputi pemanfaatan pemasaran *online* dan strategi peningkatan penjualan adalah wujud nyata dan kongkrit dalam usaha meningkatkan kesadaran berwirausaha dikalangan siswa/i SMK IPIEMS Surabaya. Tujuan dari realisasi Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat melalui Pelatihan dan Pendampingan Pemasaran Online dengan Memanfaatkan *Platform Mobile Marketplace Shopee* dan Strategi Meningkatkan Penjualan di Masa Pandemi Covid di SMK IPIEMS Surabaya adalah memberikan wawasan dan pemahaman akan pentingnya kemampuan dalam melakukan pemasaran secara *online* dan peningkatan penjualan barang pada para siswa/i SMK IPIEMS Surabaya agar apabila lulus menjadi wirausaha. Selain dosen dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Surabaya selaku pelaksana kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini, penyuluhan dan pendampingan yang dilakuan juga melibatkan mitra strategis yaitu *Shopee Indonesia*. Hasil yang diperoleh dari kegiatan pelatihan dan pendampingan ini adalah pemahaman siswa/i terhadap pemasaran *online Platform Mobile Marketplace* dan strategi peningkatan penjualan, dalam rangka meningkatkan nilai produk dan omset penjualan yang dihasilkan.

Abstract

Keywords :

Marketing, Platform
Marketplaces, Sales,
Shopee

The impact of the corona virus pandemic (covid-19) is felt in all aspects of community life, especially Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). Through various training and mentoring activities which include the use of online marketing and sales improvement strategies is a concrete and concrete manifestation in an effort to increase entrepreneurial awareness among students of SMK IPIEMS Surabaya. The purpose of the realization of Community Service Activities through Online Marketing Training and Assistance by Utilizing the *Shopee Mobile Marketplace Platform* and Strategies to Increase Sales in the Covid Pandemic Period at SMK IPIEMS Surabaya is to provide insight and understanding of the

importance of the ability to do online marketing and increase sales of goods to consumers. students of SMK IPIEMS Surabaya so that when they graduate they become entrepreneurs. In addition to lecturers from the School of Economics Indonesia Surabaya as the implementer of this Community Service activity, the counseling and mentoring carried out also involves strategic partners, namely Shopee Indonesia. The results obtained from this training and mentoring activity are students' understanding of the online marketing of the Mobile Marketplace Platform and sales improvement strategies, in order to increase product value and the resulting sales turnover.

PENDAHULUAN

Eksistensi dunia pendidikan dalam menyambut era society 5.0 memiliki peran penting dalam meningkatkan kualitas SDM yang dibekali tidak hanya *hard skill* akan tetapi *soft skill* yang mumpuni agar dapat bersaing. Terdapat beberapa pihak yang memiliki peranan penting seperti pemerintah, Organisasi Masyarakat (Ormas) dan seluruh masyarakat juga turut berkontribusi dalam menyambut era society 5.0 mendatang. Upaya yang dilakukan dalam menyambut era society 5.0 ini satuan pendidikan sangat dibutuhkan dalam mendukung perubahan paradigma pendidikan diantaranya pendidik meminimalkan peran sebagai *learning material provider*, pendidik menjadi penginspirasi bagi tumbuhnya kreativitas peserta didik dan memiliki keterampilan dibidang digital dan berpikir kreatif.

SMK IPIEMS Surabaya merupakan salah satu SMK IPIEMS yang terbaik di Surabaya. SMK IPIEMS Surabaya berdiri sejak tanggal 5 Agustus 2009. Sekolah ini beralamat di JL. Raya Menur No. 125, Manyar Sabrangan, Kec. Mulyorejo, Kota Surabaya Prov. Jawa Timur. SMK IPIEMS Surabaya sudah cukup terkenal di masyarakat, selain kualitasnya yang bagus, sudah terbukti mencetak lulusan yang berprestasi dan mempunyai daya saing. Sebagai sekolah yang telah diakui kini SMK IPIEMS Surabaya telah terakreditasi A (<https://bansm.kemdikbud.go.id/akreditasi>). Sekolah yang berada di Kota Surabaya ini merupakan sekolah dengan prospek yang bagus. Sekolah ini berstatus sebagai sekolah swasta di bawah Yayasan Pendidikan IPIEMS dan dilihat dari lokasi yang strategis dan kondusif dalam lingkungan pendidikan untuk melakukan kegiatan belajar mengajar. Siswa/siswi SMK IPIEMS Surabaya memberikan kontribusi prestasi diberbagai perlombaan tingkat Lokal, Regional maupun Nasional. Hal ini menunjukkan bahwa SMK IPIEMS Surabaya selain berprestasi dalam bidang akademik juga berprestasi dalam mengembangkan potensi siswa dalam bidang non-akademik.

Sesuai dengan kurikulum terbaru SMK mengacu pada kurikulum 2018 melalui kurikulum ini diharapkan siswa Program keahlian Otomatisasi Tata Kelola Perkantoran (OTKP) SMK IPIEMS Surabaya memiliki kompetensi keahlian produk kreatifitas dan kewirausahaan. Untuk memenuhi kompetensi tersebut, siswa/i SMK kelas X (sepuluh) memperoleh mata pelajaran simulasi dan komunikasi digital. Pada mata pelajaran ini siswa/i mempelajari komunikasi dalam Jaringan Daring (*Online*), penerapan komunikasi daring, kelas daring (*online*), pembelajaran melalui kelas daring

(*Online*), presentasi video, presentasi video untuk *branding* dan *marketing*, simulasi visual, aplikasi pengolah simulasi visual tahap praproduksi, aplikasi pengolah simulasi visual tahap produksi, aplikasi pengolah simulasi visual tahap, pascaproduksi, buku digital, format buku digital dan publikasi buku digital. Untuk dapat mendukung siswa/i menguasai kompetensi tersebut, maka dibutuhkan ilmu pemasaran *online*.

Dengan ada kebutuhan pemahaman tentang pemasaran online ini, maka tim dosen pengabdian kepada masyarakat akan memberikan tambahan pengetahuan dan wawasan secara teoritis dan praktek dalam bidang kewirausahaan. “Pemasaran adalah aktivitas, serangkaian intuisi, dan proses menciptakan, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan mempertukarkan tawaran (*offerings*) yang bernilai bagi pelanggan, klien, mitra, dan masyarakat umum.(American Marketing Association yang dikutip oleh Fandy Tjiptono dan Anastasia, 2016:3)”. Diera society 5.0 dengan pesat perkembangan teknologi informasi dan adanya pandemi covid 19 saat ini kebutuhan pemanfaatan *web* atau *mobile platform market place* dalam pemasaran *online* lebih efektif dan efisien melalui pemasaran *online* menyebabkan jangkauan menjadi lebih luas dan tidak terbatas sangat menguntungkan bagi penjual (*seller*) dan pembeli (*buyer*) dan mudah menemukan produk yang diinginkan / dibutuhkan dimana pun mereka berada selama terdapat internet untuk mengaksesnya.

“Pemasaran *online/ internet marketing/ online marketing* merupakan salah satu bentuk *e-marketing* yang menggambarkan penggunaan website untuk memperkuat usaha pemasaran, khususnya prososiasi yang dilakukan oleh perusahaan, penggunaan *website* untuk melakukan lelang produk seperti *eBay* yang mengalami perkembangan pesat melalui komunikasi dari mulut ke mulut, dan penerapan *eCRM* dalam membangun dan mengelola hubungan dengan pelanggan (Dehkordi et al, 2012).” Menurut Andrian (2019) menjelaskan, “Digital Marketing adalah merupakan suatu kegiatan pemasaran atau promosi sebuah brand atau produk menggunakan media digital atau internet untuk menarik konsumen dan calon konsumen secara cepat. dengan penerimaan teknologi dan internet di masyarakat sangat luas, sehingga tidak heran kegiatan pemasaran secara digital dijadikan pilihan utama oleh perusahaan-perusahaan.” Menurut Arimbi (2020) bahwa “Usaha yang dilakukan untuk menjangkau calon pembeli dengan mengenalkan merek dagang atau jasa melalui media *digital* dapat diartikan sebagai pemasaran *digital*, dengan penggunaan media *digital* dalam memasarkan produknya, pengusaha dapat memasarkan produk secara tepat waktu, pribadi, serta lebih relevan.” Menurut Farell et al. (2019), telah dilakukan sosialisasi dan pelatihan pemanfaatan digital marketing dalam pengembangan pemasaran dan kewirausahaan UKM di Kota Sawahlunto dengan fokus pada upaya menghasilkan cara pemasaran dari sebuah produk hasil pemanfaatan bahan yang ada di sekitar masyarakat.”

Dalam melakukan transaksi secara online menggunakan media online *e-Business* atau dikenal dengan *E-Commerce*, “*e-Commerce* adalah rangkaian kegiatan usaha perdagangan yang sebagian atau seluruhnya menggunakan media internet sebagai media komunikasinya.

(Nufransa,2014)". Dalam hal ini jenis *e-Commerce* jenis *mobile marketplace Shopee* merupakan salah satu *marketplace* yang pertama kali dijalankan SEA Group mengusung *mobile marketplace* Bisnis C2C (customer to customer). Pada Desember 2015 shopee resmi diperkenalkan di Indonesia di bawah naungan PT Shopee International Indonesia.

Upaya peningkatan penjualan barang secara online menggunakan *mobile marketplace*, perlu adanya strategi penjualan yang terencana dengan baik dan fokus agar tren penjualan mengalami peningkatan secara terus menerus. Strategi peningkatan penjualan yang digunakan adalah strategi promosi dengan *copywriting*, strategi *limited edition*, strategi promosi *bundling package*, strategi voucher diskon dengan maksimum pembelian dan strategi permainan harga. Berdasarkan penjabaran tersebut diatas diharapkan melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan untuk para siswa/i SMK IPIEMS Surabaya memahami dan mampu memanfaatkan media *mobile marketplace shopee* untuk berjualan dan membantu meningkatkan penjualan secara *online*.

METODE

Metode pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) yang dilakukan tim dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Surabaya sebagai berikut :

a. Survei Tempat Pelaksanaan Kegiatan

Tim Dosen pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) berkoordinasi dengan mahasiswa dan Wakil Kepala Sekolah Humas SMK IPIEMS Surabaya untuk menggali informasi dan memetakan mengenai kondisi geografis kondisi siswa/i sekolah untuk mendapatkan informasi lokasi serta permasalahan yang dihadapi.

b. Persiapan Sarana dan Prasarana

Kegiatan ini dilakukan guna mempersiapkan dan memfasilitasi kebutuhan para siswa/i dengan menyediakan sarana dan prasarana demi tercapainya target Pengabdian kepada Masyarakat.

c. Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

Setelah melakukan survey dan persiapan sarana dan prasarana, maka pelaksanaan kegiatan dilaksanakan oleh ketua pelaksana beserta anggota tim dan beberapa mahasiswa. Kegiatan berupa pelatihan dan pendampingan pemasaran *online* dengan *pemanfaatan mobile marketplace shopee* dan strategi meningkatkan penjualan dalam bentuk pertemuan secara daring dengan siswa kelas 2 SMK IPIEMS Surabaya.

d. Monitoring Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

Kegiatan monitoring kegiatan pengabdian kepada masyarakat salah satu upaya untuk meninjau perkembangan siswa/i terhadap kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang telah dilakukan sebelumnya dengan harapan dapat dilaksanakan sesuai dengan pelatihan yang diperoleh para siswa/i dari yang telah dijelaskan tim dosen dan mahasiswa.

e. Evaluasi Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

Evaluasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat bertujuan untuk memahami pola pemahaman siswa/i terhadap pelatihan yang diperoleh dari pelaksana kegiatan. Hasil ini diharapkan siswa/i mampu dan termotivasi untuk membuat toko online menggunakan media *mobile* atau *web marketplace shopee* dalam menjalankan usaha secara online dan mampu meningkatkan penjualan dari usaha yang telah dirintis.

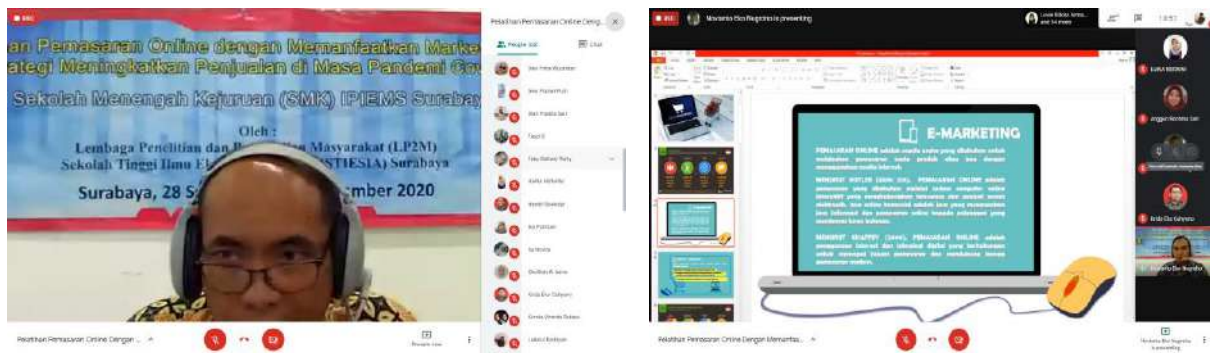
HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat pelatihan dan pendampingan pemasaran *online* dengan memanfaatkan *marketplace* dan strategi meningkatkan penjualan terdiri dari beberapa kegiatan, yaitu dimulai dengan pengenalan tim dosen dan mahasiswa kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat STIESIA Surabaya dan penjelasan tentang pemasaran *online* atau *e-marketing* melalui e-Commerce berbasis *web / mobile marketplace* khususnya aplikasi *Shopee*, kemudian dilanjutkan penjelasan materi strategi peningkatan penjualan di masa pandemi covid 19 dan terakhir tim ahli dari PT. Shopee International Indonesia yang diwakili *Community field Staff* Surabaya yang menjelaskan profile dan fitur bisnis di *shopee*. Setelah menerima materi siswa/i mempraktikkan langsung di aplikasi *shopee* setiap siswa/i melalui *web/mobile shopee* mulai membuat akun penjual (*seller*), administrasi penjual sampai dengan mendesign dan mengupload produk di *web/mobile marketplace shopee*. Sebelum mengakhiri pelatihan, para siswa/i diminta menyampaikan kesan dan pesan tentang pelatihan dan pendampingan yang diberikan serta siswa kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan menuliskan rencana usaha toko *online* sesuai kebutuhan dan prospek target pasar yang diinginkan.

Tabel 1. Hasil Kegiatan Pengabdian Masyarakat

| No. | Uraian Kegiatan | Hasil Kegiatan | Foto Kegiatan |
|-----|---|---|--|
| 1. | Pemaparan Pemasaran Online dengan memanfaatkan <i>market place</i> oleh: Novianto Eko Nugroho, S.E., M.PSDM | Siswa/i dapat mengetahui dan memahami jenis-jenis pemasaran online (<i>e-commerce</i>) dengan memanfaatkan <i>market place</i> yang sudah tersedia seperti <i>Instagram, Olx, Tokopedia, dan Shopee</i> . |  |
| 2. | Pemaparan Materi Strategi Peningkatan Penjualan oleh: Krido Eko Cahyono, S.E., MM | Siswa/i dapat mengetahui dan memahami terkait penggunaan strategi penjualan dengan menggunakan metode <i>Cross Selling</i> dan <i>Up Selling</i> berikut contoh penerapan dalam penjualan produk |  |

| | | | |
|-----------|--|---|--|
| <p>3.</p> | <p>Praktek melakukan penjualan dengan menggunakan Web/Mobile Marketplace <i>Shopee</i> oleh : R.Bagus Kusuma (<i>Community Field Staff</i> dari <i>Shopee</i>)</p> | <p>Siswa/I dapat melakukan praktik langsung terkait :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat akun penjual (<i>seller</i>) di aplikasi <i>Shopee</i> 2. Membuat, mendesign, dan mengupload produk yang akan dijual di aplikasi <i>Shopee</i> 3. Mengetahui tips meningkatkan penjualan dengan menggunakan aplikasi <i>Shopee</i> |  |
|-----------|--|---|--|



Gambar 1. a. Pembukaan kegiatan oleh Ketua Pelaksana, b. Penyampaian Materi Pemasaran Online



Gambar 2. a. Penyampaian Materi Strategi Penjualan, b. Penyampaian Materi Marketplace *Shopee*

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dilakukan secara daring menggunakan aplikasi googlmeet dibagi 2 sesi pada hari Kamis, tanggal 11 Oktober 2020, pukul 10.00 WIB dan pada hari Sabtu, 7 November 2020 bertempat di Kampus STIESIA Surabaya dan rumah masing-masing peserta. Kegiatan ini diikuti oleh 43 siswa/i SMK IPIEMS Surabaya, 4 orang narasumber dan 2 orang mahasiswa sebagai pendamping yang ikut terlibat aktif mendukung kelancaran pada kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat.

Inti pembahasan materi pada kegiatan pelatihan dan diskusi permasalahan pada pelaksanaan

kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan meliputi :

1. Implementasi pemasaran produk secara online (*e-marketing*) melalui *e-commerce marketplace* yang menggunakan prinsip *business to consumer* (B2C) dan *consumer to consumer* (C2C) yang efektif dan efisien dalam memasarkan dan menjual produk langsung dengan konsumen secara virtual mulai pesanan barang, pembayaran, sampai dengan proses pengiriman barang yang terintegrasi dalam sistem yang dikelola perusahaan *marketplace*.
2. Implementasi strategi penjualan produk melalui mentoring dari tim dosen dan tim shopee dalam membuat toko *online* yang menarik dan diminati konsumen karena beragamnya variasi produk dan promosi produk yang berkelanjutan.
3. Implementasi pemanfaatan *marketplace* dalam mengembangkan usaha lebih kreatif dan inovatif dalam menampilkan penawaran produk secara virtual yang menawarkan layanan secara online mempertemukan ketersediaan barang dari penjualan dan kebutuhan barang dari konsumen dengan jaminan keamanan transaksi dari perusahaan pengelola toko *online* yaitu *marketplace*.

KESIMPULAN

Berdasarkan realisasi pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat kerjasama SMK IPIEMS Surabaya dengan obyek para siswa/i kelas 2 Program keahlian Otomatisasi Tata Kelola Perkantoran (OTKP) terkait dengan implementasi keahlian produk kreatifitas dan kewirausahaan dengan materi pemasaran *online* memanfaatkan *marketplace* dan strategi penjualan dalam kondisi covid 19, maka dapat diperoleh kesimpulan berikut :

- a. Para siswa/i mampu memahami jenis-jenis pemasaran online (*e-commerce*) dengan memanfaatkan *market place* yang sudah tersedia seperti *Instagram*, *Olx*, *Tokopedia*, dan *Shopee*.
- b. Para siswa/i mampu memahami terkait penggunaan strategi penjualan dengan menggunakan metode *Cross Selling* dan *Up Selling* berikut contoh penerapan dalam penjualan produk.
- c. Siswa/i mampu melakukan praktik langsung terkait membuat akun penjual (*seller*) di aplikasi *Shopee*, membuat, mendesign, dan mengupload produk yang akan dijual di aplikasi *Shopee* dan mengetahui tips meningkatkan penjualan dengan menggunakan aplikasi *Shopee*.

UCAPAN TERIMAKASIH

Untuk keberhasilan dan kelancaran program pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan pada siswa/i SMK IPIEMS Surabaya, tim pengabdian kepada masyarakat mengucapkan terima kasih kepada beberapa pihak yang telah mendukung penuh sebagai berikut :

1. Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya yang telah berkenan mengijinkannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat untuk tahun akademik gasal 2020-2021.

2. Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya yang telah memfasilitasi teralisasinya kegiatan pengabdian kepada masyarakat untuk tahun akademik gasal 2020-2021.
3. Kepala Sekolah Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) IPIEMS Surabaya yang telah berkenan mengizinkan dan menyediakan waktu kepada siswa/i nya untuk teralisasinya kegiatan pengabdian kepada masyarakat
4. Seluruh peserta kegiatan pengabdian kepada masyarakat dari siswa/i SMK IPIEMS Surabaya atas partisipasi dan antusiasmenya mengikuti kegiatan dari awal hingga akhir

DAFTAR PUSTAKA

- Andrian, S. E. (2019). Digital Marketing dan Ragam Produk pada Minat Beli Konsumen Toko Online Shopee (Studi Kasus pada Mahasiswa Prodi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Bhayangkara Jakarta Raya Angkatan 2016). *Ekspektra: Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 3(1), 14-24.
- Arimbi, D. F. (2020). *Pengaruh Digital Marketing terhadap Minat Beli Konsumen (Studi Kasus pada Pengguna Aplikasi SHOPEE)* (Doctoral dissertation, STIE YKPN).
- Badan Akreditasi Nasional Sekolah/Madrasah. "Data Akreditasi Sekolah", bansm.kemdikbud.go.id.
www.bansm.kemdikbud.go.id/akreditasi (diakses 12 April 2021).
- Dehkordi, G. J., Rezvani, S., Rahman, M. S., Nahid, F. F. N., & Jouya, S. F. (2012). A conceptual study on E-marketing and its operation on firm's promotion and understanding customer's response. *International Journal of Business and Management*, 7(19), 114.
- Farell, G., Thamrin, T., & Novid, I. (2019). Pelatihan Pemanfaatan Digital Marketing Dalam Pengembangan Pemasaran Dan Kewirausahaan UKM Pada Kota Sawahlunto. *Suluh Bendang: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 19(1), 42-47.
- Munarsih, M., Akbar, M. F., Ariyanto, A., Ivantan, I., & Sudarsono, A. (2020). Pelatihan Digital Marketing Dalam Meningkatkan Kompetensi Siswa Untuk Berwirausaha Pada Smk Muhammadiyah Parung-Bogor. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana*, 3(1), 22-28.
- Napitupulu, L. H., Bako, E. N., Ars, N. R., & Zein, T. (2018). A Multimodal Analysis of Advertisement of Online Marketplace Shopee. *KnE Social Sciences*, 452-460.
- Raniswara, D. A. (2021). *LKP: Pemanfaatan Digital Marketing (SHOPEE) untuk Membantu Meningkatkan Kegiatan Pemasaran Secara Online pada UMKM Miss Batik Collection* (Doctoral dissertation, Universitas Dinamika).
- Sakti, N. W., & Kom, S. (2014). *Buku Pintar Pajak E-Commerce*. VisiMedia.
- Silmina, E. P., & Linawati, S. L. (2018). Pelatihan Internet Marketing Pada Siswa Smk Muhammadiyah 2 Yogyakarta. *Dharma Raflesia: Jurnal Ilmiah Pengembangan dan Penerapan IPTEKS*, 16(2).
- Tjiptono, F. (2020). Pemasaran esensi & aplikasi.



LITERASI KEUANGAN BAGI KELUARGA DI MASA PANDEMIC COVID 19

Maria Assumpta Evi Marlina¹ dan Anastasia Filiana Ismawati^{2*}

¹Program Studi Akuntansi, Universitas Ciputra, Surabaya, Indonesia

Email : anastasia.filiana@ciputra.ac.id

| Informasi Artikel | Abstrak |
|---|---|
| <p>Kata kunci: Pengelolaan keuangan dasar, pengelolaan hutang, pandemi COVID 19</p> <p>Diterima: 11-12-2021 Disetujui: 24-06-2021 Dipublikasikan: 14-07-2021</p> | <p>Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang diikuti oleh para peserta yaitu para orang tua siswa SMA Citra Berkat. Para peserta merupakan pihak yang merasakan dengan adanya pandemi COVID 19 berdampak pada keuangan keluarga. Kegiatan Program Literasi Keuangan Bagi Keluarga Di Masa Pandemi COVID 19 yang diselenggarakan oleh Pusat Layanan Akuntansi dan Perpajakan Program Studi Akuntansi Universitas Ciputra memiliki tujuan untuk membuka peluang dan wawasan atas literasi keuangan khususnya pada pengelolaan keuangan dasar dan pengelolaan hutang keluarga di masa pandemi COVID 19. Pelaksanaan program ini dilaksanakan dengan metode daring dan disertai dengan pemaparan materi dan diskusi dengan para pakar mengenai pengelolaan keuangan dasar keluarga dan pengelolaan hutang. Pemberian materi tersebut, maka para orang tua siswa dapat dilengkapi dengan berbagai informasi dan strategi pengelolaan keuangan. Hasil dari pelaksanaan program ini adalah konsep dan pemahaman bagi para peserta mengenai literasi keuangan dasar keluarga dan pengelolaan hutang di keluarga mengalami peningkatan.</p> |
| <p>Keywords : Basic financial management, debt management, COVID 19 pandemic</p> | <p>Abstract</p> <p>Community service activities participated in by the participants, namely the parents of Citra Berkat High School students. The participants are parties who feel that the COVID-19 pandemic has an impact on family finances. Financial Literacy Program Activities for Families During the COVID-19 Pandemic Period organized by the Center for Accounting and Taxation Services Accounting Study Program at Ciputra University has the aim of opening up opportunities and insights on financial literacy, especially in basic financial management and family debt management during the COVID 19 pandemic. This program is implemented using an online method and is accompanied by material presentations and discussions with experts on basic family financial management and debt management. By providing these materials, parents can be equipped with various information and financial management strategies. The result of the implementation of this program is a concept and understanding for the participants regarding basic family financial literacy and debt management in the family.</p> |

PENDAHULUAN

Berawal dari kebutuhan akan pengelolaan keuangan keluarga di masa pandemi COVID 19 yang memberikan pengaruh bagi perekonomian. Melakukan swakarantina akibat pandemi COVID 19 tidak mudah dan berimbas ke banyak aspek termasuk perekonomian keluarga. Beberapa kasus yang menimpa dan berpengaruh pada ekonomi keluarga adalah pemecatan, pemotongan gaji, hutang yang tidak dapat dilunasi dan akses berjualan langsung ke konsumen yang dibatasi.

Pengelolaan keuangan keluarga memerlukan keterampilan dalam pengaturan dan manajemen yang baik dan cermat. Penghasilan yang kecilpun apabila dikelola dengan baik dapat memenuhi kewajiban dan kebutuhan utama keluarga. Namun, dalam pelaksanaannya, pengelolaan keuangan dalam keluarga harus disikapi dengan bijaksana dalam memilih kebutuhan dan menerapkan manajemen keuangan keluarga yang baik agar dapat mendatangkan kebahagiaan dan kesejahteraan keluarga. Pentingnya pemahaman mengenai literasi keuangan karena keputusan keuangan yang tepat dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat di masa depan (Setiawan, 2020)

SMA Citra Berkas sebagai sebuah institusi pendidikan yang berada di Surabaya dan didesain dengan pola belajar yang memfasilitasi siswa agar dapat mengelola 5 tahap kerja (*Exploring, Planning, Doing, Communicating, Reflecting*). Gambaran orang tua siswa dari SMA Citra Berkas adalah 53% karyawan swasta, 27% wiraswasta dan 20% sebagai ibu rumah tangga dengan kisaran usia 40 hingga 50 tahun keatas.

Permasalahan mitra diantaranya adalah kebutuhan untuk pengelolaan keuangan khususnya pengelolaan keuangan dasar dan pengelolaan hutang di masa pandemic COVID 19. Permasalahan tersebut diakibatkan dari adanya pemotongan gaji, pemutusan hubungan kerja, prioritas pengajuan hutang, kesulitan dalam berhubungan dengan calon konsumen serta kesulitan dalam memasarkan produk dan jasanya. Selain beberapa hal tersebut, pengelolaan hutang juga dibutuhkan karena pendapatan yang menurun berisiko menjadikan kredit macet.

Program pengelolaan keuangan keluarga ini akan berfokus pada pengelolaan keuangan yang termasuk prioritas pengeluaran, pos pemasukan keluarga dan juga pengelolaan utang yang mencakup mengenai evaluasi kebutuhan aktivitas keluarga yang akan didanai oleh utang. Diharapkan dengan adanya pengelolaan keuangan dan hutang yang baik, maka kondisi keluarga dapat lebih sejahtera.

Pemilihan prioritas dalam keuangan keluarga perlu ditetapkan dan dilaksanakan dalam keluarga. Guna mendukung hal tersebut, Layanan Akuntansi dan Perpajakan Program Studi Akuntansi Universitas Ciputra (PLAP ACC UC) menyelenggarakan kegiatan diskusi mengenai penerapan literasi keuangan pada keluarga bagi para orang tua siswa SMA Citra Berkas. Tujuan dari kegiatan tersebut berfokus pada pemberian wawasan bagi para orang tua siswa SMA Citra Berkas dalam penataan keuangan keluarga yang disesuaikan dengan kemampuan ekonomi keluarga.



Gambar 1. Pelaksanaan pengabdian masyarakat melalui media daring

METODE

Mitra yang dipilih dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat adalah orang tua siswa SMA Citra Berkat. Hak ini karena terdapat beberapa orang tua siswa yang terkena dampak dari pandemi COVID 19 terutama di area Surabaya. Selama kegiatan pengabdian kepada masyarakat, para orang tua siswa SMA Citra Berkat diajak untuk meningkatkan semangat dan berdiskusi bersama dengan narasumber.

Metode pelaksanaan kegiatan pengelolaan keuangan keluarga diawali dengan perencanaan pelaksanaan acara. Tim pelaksana melakukan pemetaan kebutuhan para orangtua siswa SMA SCB yang ditelusuri melalui wawancara singkat dengan kepala sekolah SMA Citra Berkat dan Ketua Komite orang tua siswa. Pemetaan dilakukan dengan tujuan untuk memastikan bahwa materi yang disampaikan dapat sesuai dengan kebutuhan dan permasalahan para orangtua siswa SMA Citra Berkat dan dapat diaplikasikan dalam keluarga.

Berdasarkan pemetaan kebutuhan para orangtua siswa SMA Citra Berkat, pelaksanaan kegiatan diskusi mengenai pengelolaan keuangan keluarga dilaksanakan pada tanggal 16 Oktober 2020 melalui media daring. Pelaksana dan narasumber dalam kegiatan tersebut adalah para Dosen Program Studi Akuntansi Universitas Ciputra dan 3 mahasiswa Program Studi Akuntansi Universitas Ciputra. Pemilihan narasumber yang memberikan pemaparan mengenai pengelolaan keuangan didasarkan pada pemetaan kebutuhan para orangtua siswa SMA Citra Berkat.



Gambar 2. Pemaparan Materi Mengenai Pengelolaan Hutang Keluarga

Pelaksanaan kegiatan diawali dengan pemaparan materi mengenai dasar pengelolaan keuangan keluarga dan pengelolaan hutang. Materi yang diberikan juga dibagikan kepada peserta untuk evaluasi lebih lanjut. Setelah pemaparan materi, para orang tua siswa SMA Citra Berkat dilibatkan dalam proses diskusi dan tanya jawab. Pelaksanaan kegiatan melalui metode daring dikarenakan pandemic covid 19. Pelaksanaan kegiatan juga akan melibatkan narasumber yang sesuai latar belakangnya. Pemaparan materi dan diskusi akan dilaksanakan guna membantu para peserta untuk lebih memahami tidak hanya konsep, namun hingga ke penerapannya.

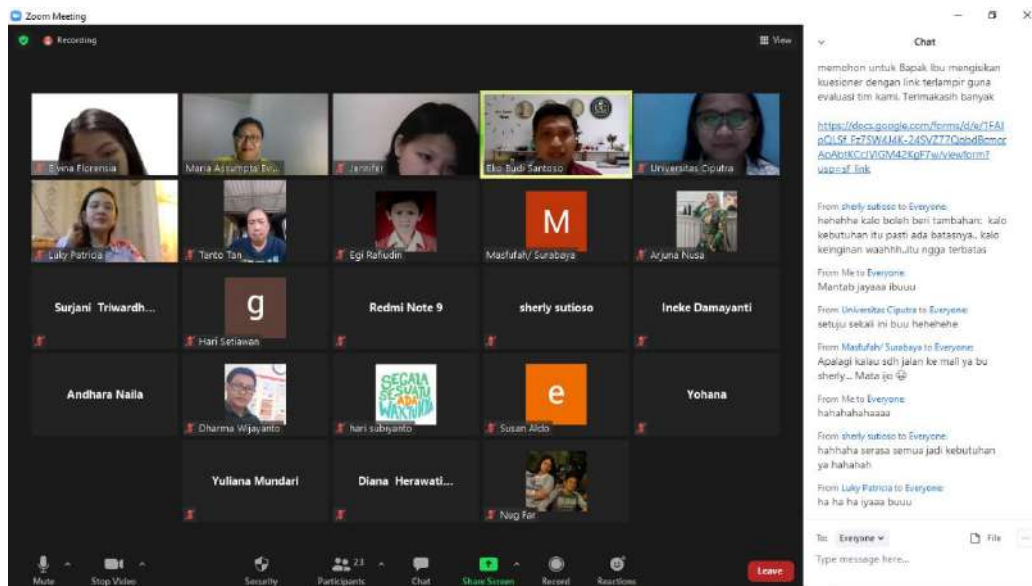
Pada tahap terakhir yaitu evaluasi, ketua pelaksana, tim dan narasumber akan melakukan evaluasi atas kegiatan yang dilaksanakan. Kendala dan masalah teknis akan didiskusikan dan dievaluasi agar tidak terulang pada kegiatan berikutnya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan diskusi mengenai pengelolaan keuangan yang dilaksanakan pada 16 Oktober 2020 dengan media daring dilaksanakan dengan metode diskusi antar narasumber dan para orang tua siswa SMA Citra Berkat. Proses diskusi didukung oleh para Dosen Program Studi Akuntansi Universitas Ciputra. Proses diskusi dilaksanakan dengan pemaparan materi oleh narasumber dengan materi prinsip pengelolaan keuangan keluarga dan pengelolaan hutang keluarga dan sesi diskusi diikuti oleh 20 peserta. Diskusi dengan didukung oleh 3 asisten dosen yang bertugas untuk melakukan rekap data dan dokumentasi.

Diskusi dilakukan dengan menggali permasalahan para orang tua murid SMA Citra Berkat dan diskusi ini dilakukan untuk mencapai hasil yang diharapkan yaitu pengelolaan keuangan yang efektif dan efisien di masa pandemic. Diskusi ini dilaksanakan dengan saling berbagi pengalaman dan

diberikan masukan, sehingga para orang tua siswa SMA Citra Berkat langsung bisa merefleksikan dan menerapkan pengelolaan keuangan yang tepat berdasar dari hasil diskusi tersebut. Diharapkan dengan adanya proses diskusi dengan Bapak/Ibu Dosen yang kompeten di bidangnya dapat membantu para orang tua siswa SMA Citra Berkat dalam mengelola keuangan mereka, khususnya pada penggunaan dana dan pengelolaan prioritas dan pembayaran utang.



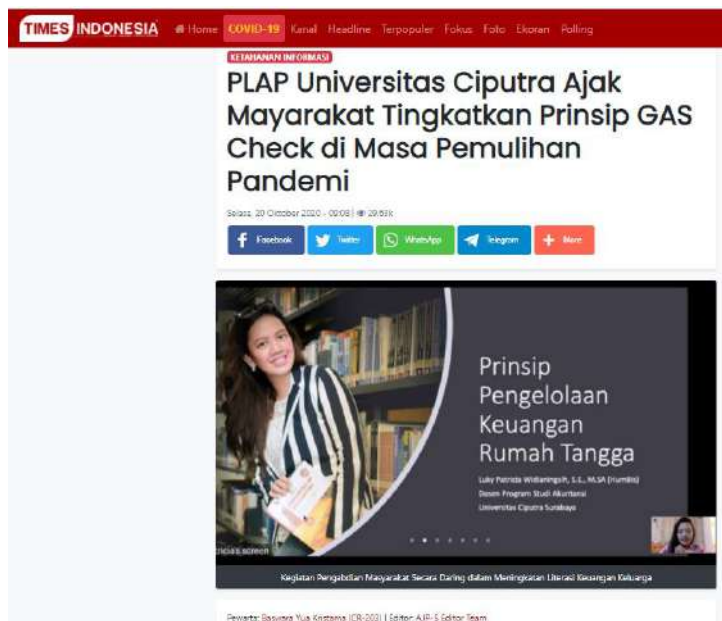
Gambar 3. Kegiatan diskusi pengelolaan keuangan keluarga

Hasil pelaksanaan kegiatan dievaluasi berdasarkan umpan balik dari para orangtua siswa SMA Citra Berkat yang memberikan respon bahwa diskusi ini sangat berguna dan membuka wawasan. Dibuktikan dengan hasil diskusi dengan Ibu Masfufah sebagai salah satu peserta yang paling aktif dalam diskusi ini dan memberikan umpan balik bahwa dengan adanya diskusi ini beliau dapat lebih paham dalam menerapkan prioritas keuangan keluarga. Pemaparan materi dan diskusi memberikan pemahaman bagi peserta baik konsep maupun penerapan. Para peserta dapat langsung melakukan interaksi dengan para narasumber. Pertanyaan dan diskusi yang dapat memberikan pandangan baru dan pemecahan masalah dari para peserta.

Dampak dari kegiatan terhadap mitra adalah orang tua siswa SMA Citra Berkat dapat mengelola keuangan keluarga termasuk juga pengelolaan hutang sehingga perekonomian keluarga dapat optimal. Keahlian dan keterampilan yang dimiliki oleh para narasumber diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pemberian solusi dalam hal mengelola keuangan dan hutang khususnya di masa pandemi. Gambar 3 menunjukkan salah satu bentuk tanggapan dari peserta yang menunjukkan bahwa kebutuhan atas hutang tidak boleh didasari untuk *lifestyle*.

Selain itu, untuk menyebarkan informasi dan pentingnya pengelolaan keuangan keluarga didukung oleh timesindonesia.co.id. Diharapkan dengan adanya artikel tersebut dapat membantu

seluruh keluarga yang perekonomiannya terdampak pandemi COVID 19 dapat menerapkan pengelolaan keuangan keluarga yang efektif dan efisien.



Gambar 4. Publikasi artikel pengabdian masyarakat di timesindonesia.co.id

KESIMPULAN

Program diskusi mengenai pengelolaan keuangan dan hutang bagi para orang tua siswa SMA Citra Berkat mendapatkan respon yang baik dari para peserta. Salah satu dampak dari kegiatan ini adalah peningkatan pengetahuan bagi para orang tua siswa SMA Citra Berkat dalam mengelola keuangan keluarga dan memprioritaskan dalam pemilihan hutang. Pentingnya pemahaman mengenai pengelolaan keuangan dan hutang dalam keluarga dapat memberikan wawasan untuk membuat ekonomi keluarga menjadi lebih optimal. Selain itu, pemilihan narasumber yang sesuai dengan kebutuhan, memiliki keterampilan dan pengetahuan terhadap proyek mempermudah peserta memperoleh wawasan

UCAPAN TERIMAKASIH

Pelaksana kegiatan pengabdian kepada masyarakat Program Studi Akuntansi Universitas Ciputra mengucapkan terima kasih kepada:

1. Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Ciputra atas dukungannya berupa pendanaan, hingga dapat terselenggara Kegiatan Program Konsultasi Bisnis dan Keuangan Bagi Pengusaha di Kota Baru, Driyorejo, Gresik, Jawa Timur, pada tanggal 24 April 2019.

2. Ibu Surjani Triwardhani selaku Ketua Sekolah SMA Citra Berkat, Bapak Wibowo selaku Ketua komite orang tua siswa dan para orang tua siswa SMA Citra Berkat, atas kesediaannya menjadi mitra pengabdian masyarakat
3. Para Bapak/Ibu Dosen dan Mahasiswa di Program Studi Akuntansi Fakultas Manajemen dan Bisnis Universitas Ciputra atas dukungannya dalam mensukseskan kegiatan pengabdian masyarakat
4. Terima kasih juga disampaikan kepada media masa online timesindonesia.co.id, yang telah memberikan kesempatan untuk menyebarluaskan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat.
5. Terima kasih juga disampaikan kepada media masa online timesindonesia.co.id yang telah memberikan kesempatan untuk menyebarluaskan pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat

DAFTAR PUSTAKA

- Anugerah, M Fajar. et al. (2020). Sosialisasi Tata kelola Penanganan COVID dan Tindakan Preventif di Era New Normal. *Bernas:Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 1(4). 441-448
- Damayanti, Fitri. et al. (2017). Pengabdian Kepada Masyarakat Untuk Siwa dan Pengelola Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat Di Kabupaten Bangkalan. *Jurnal Pengabdian Dan Penerapan IPTEK*. 1(1). 47-54.
- Khoiriah, Neneng. et al. (2020). Memperkenalkan Manajemen Keuangan dengan Skala Prioritas Keuangan Pada Ibu-Ibu Rumah Tangga Kelurahan Pondok Benda. *Jurnal Pengabdian Dharma Laksana Mengabdi Untuk Negeri*. 2(1). 73-78.
- Masduki. et al. (2020). Sosialisasi dan Edukasi Pengelolaan Keuangan Bagi Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah Desa Gandu Kecamatan Dawuan. *Bernas:Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 1(4). 583-588.
- Mulyani, Hani Sri. et al. (2020). Kemandirian Desa Melawan Covid-19 Secara Ekonomi Berbasis Potensi Desa. *Bernas:Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 1(4). 481-490.
- Mulyanti, Dwinta & Nurdin, Sahidillah. (2018). Pelatihan Perencanaan Keuangan Keluarga Bagi Ibu Ibu PKK Desa Cimenyan Kabupaten Bandung. *Jurnal ABDIMAS BSI*. 1(2). 259-267.
- Persulesy, Grace. et al. (2019). Pengelolaan Keuangan Keluarga dalam rangka peningkatan literasi keuangan. *Jurnal pengabdian dan pemberdayaan masyarakat*. 1(1). 90-96.
- Rushadiyati. et al. (2017). Penyuluhan Tentang Manajemen Keuangan Keluarga di RW 06 Kelurahan Cipayung Jakarta Timur. *Jurnal Pelayanan dan Pengabdian Masyarakat*. 1(1). 49-59.
- Setiawan, Budi. (2020). Literasi Keuangan Pelaku Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umk) Kota Palembang. *Jurnal Abdimas Mandiri*. 4(2). 70-75.
- Sukirman. et al. (2019). Pengelolaan Keuangan Keluarga dalam Rangka Peningkatan Masyarakat Mandiri dan Berperan dalam Peningkatan Literasi Keuangan Indonesia (Otoritas Jasa Keuangan). *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat UNNES*. 23(2). 165-169.
- Surahman, Arif. et al. (2020). Menumbuhkan Motivasi Bekerja dan Cara Mengatur Keuangan Selama Masa PSBB COVID 19. *Jurnal Abdi Masyarakat*. 1(2). 136-141.

**PROGRAM DAUR ULANG LIMBAH KAIN PERCA DI DESA MUNGUGIANTI, GRESIK, JAWA TIMUR****Auditia Setiobudi¹, Anastasia Filiana Ismawati^{2*}, Wendra Hartono³**¹Fakultas Manajemen dan Bisnis, Universitas Ciputra, Surabaya, Indonesia*Email : anastasia.filiana@ciputra.ac.id

| Informasi Artikel | Abstrak |
|--|--|
| <p>Kata kunci: Limbah rumah tangga, Kain perca, Pola, Quilting</p> <p>Diterima: 19-05-2021 Disetujui: 24-06-2021 Dipublikasikan: 14-07-2021</p> | <p>Limbah rumah tangga yang banyak dan beragam dapat menyebabkan masalah lingkungan. Pengurangan limbah dapat dilakukan dengan program daur ulang, salah satunya dengan mengolah limbah kain sisa atau bahan kain perca. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dapat memberikan solusi bersama mengenai masalah sosial dan dampak lingkungan yang dapat terjadi. Pemanfaatan produk limbah dengan proses yang sederhana dan bahan yang tersedia merupakan satu peluang pengembangan usaha. Modal yang terbatas namun memiliki nilai jual yang tinggi dapat membantu peningkatan ekonomi masyarakat. Peserta kegiatan Program Daur Ulang Limbah Kain Perca di Desa Munggugianti, Gresik, Jawa Timur adalah perwakilan dari tiap rukun tetangga sebanyak 11 orang warga desa Munggugianti dengan tiga narasumber yang sesuai dengan kepakarannya. Hasil pelatihan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah pengenalan dan demonstrasi proses membuat pola dan menjahit dengan metode quilting. Hasil proses lanjutan kegiatan ini adalah pembuatan produk/ prototype produk dengan bahan dasar kain perca. Bentuk luaran yang dihasilkan diantaranya adalah tas, dompet dan sarung bantal.</p> |
| <p>Keywords : Household waste, Patchwork, Pattern, Quilting</p> | <p>Many and various household wastes can cause environmental problems. Waste reduction can be done through a recycling program, one of which is by processing waste cloth or patchwork. Community service activities can provide joint solutions regarding social problems and environmental impacts that can occur. Utilization of waste products with a simple process and available materials is an opportunity for business development. Limited capital but has a high selling value can help improve the community's economy. Participants of the Patchwork Waste Recycling Program in Munggugianti Village, Gresik, East Java are representatives from each neighborhood unit as many as 11 residents of Munggugianti village with three resource persons according to their expertise. The result of this community service activity training is the introduction and demonstration of the process of making patterns and sewing with the quilting method. The result of the follow-up process of this activity is the manufacture of a product/product prototype with the basic material of patchwork. The resulting output forms include bags, wallets and pillowcases.</p> |

PENDAHULUAN

Sampah atau limbah merupakan salah satu permasalahan yang selalu menjadi perhatian. Barang bekas, sampah, maupun limbah rumah tangga dapat menjadi barang yang berguna bila dapat diolah menjadi suatu barang kerajinan yang unik dan bermanfaat. Limbah rumah tangga seperti kayu bekas, kaleng bekas maupun kain perca sisa dapat menjadi suatu pilihan bahan yang dapat diolah. Limbah kain perca sisa merupakan salah satu jenis limbah yang sulit diolah karena merupakan limbah anorganik yang tidak mudah terurai sehingga tidak dapat dikompos, jika limbah kain diolah dengan cara pembakaran akan menimbulkan asap dan gas beracun yang juga membahayakan lingkungan.

Limbah yang tidak terolah dengan baik menjadikannya suatu masalah karena berdasarkan data Kumparan (2019), rata-rata orang akan membuang tiga dari lima pakaian yang dibeli dalam waktu setahun. Padahal, pakaian zaman sekarang lebih banyak dibuat dari serat sintetis. Bila serat katun murni bisa terurai dalam waktu 2-5 bulan, maka serat kain sintetis baru bisa terurai di tanah selama 20-200 tahun. Menurut ulasan *goodonyou.eco*, untuk membuat 1 celana jeans dibutuhkan 3.781 liter air. Air sebanyak itu bisa digunakan untuk kebutuhan air minum harian 1.700 orang dewasa. Padahal dalam 1 tahun lebih dari 2 juta celana jeans yang diproduksi di seluruh dunia. Berdasarkan fakta tersebut, daur ulang kain menjadi salah satu pilihan yang dapat mengurangi pencemaran lingkungan sekaligus memberikan suatu nilai.

Masyarakat desa Munggugianti menghasilkan beberapa bentuk sampah rumah tangga yang sebagian masih dapat diolah dan memberikan nilai ekonomis. Salah satu bentuk sampah rumah tangga yang diolah pada kegiatan ini adalah kain perca. Proses penciptaan nilai dengan adanya kegiatan pendampingan sosial dapat membantu pemecahan masalah bersama. Kegiatan pengolahan limbah berupa kain ini dapat mengurangi pencemaran lingkungan dan membantu masyarakat dalam meningkatkan pendapatan. Hasil penelitian dari Idah (2020) menunjukkan bahwa dengan diberikan penyulisan mengenai pengelolaan sampah menjadi barang siap dijual memberikan kontribusi dalam meningkatnya pengetahuan dan pemahaman serta keterampilan para peserta didik.

Peserta kegiatan pengolahan limbah kain perca terdiri dari 11 orang usai produktif, 9 orang perempuan dan 2 orang laki – laki. Latar belakang pekerjaan dan pendidikan peserta beragam dan berbeda. Kegiatan ini diharapkan dapat menambah wawasan peserta dan keterampilan dalam pemanfaatan limbah. Peserta dikenalkan teknik dasar dalam pengolahan limbah kain supaya limbah kain yang pada umumnya dibuang dan tidak digunakan, menjadi suatu benda yang memiliki nilai manfaat dan ekonomis. Di samping itu, kegiatan ini mendorong masyarakat untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan. Dampak secara jangka panjang adalah berkurangnya tingkat pengangguran dan terbukanya usaha baru yang dapat dikembangkan oleh desa.

METODE

Proses penciptaan nilai dengan adanya kegiatan pendampingan sosial pada mitra pengabdian masyarakat dilaksanakan dengan metode yang meliputi beberapa tahapan, yaitu:

a. Tahap Persiapan

Pada tahap ini, ketua dan tim pelaksana menentukan beberapa narasumber yang sesuai dengan bidang keahlian. Narasumber yang ditunjuk akan melakukan mentoring dan praktek kegiatan. Tiga narasumber ditentukan sesuai dengan kepakaran narasumber: dua narasumber dari bidang Fashion dan satu narasumber merupakan ekspertise dalam bidang mengolah limbah. Pemilihan narasumber adalah berdasarkan pengalaman, keterampilan dan pengetahuan narasumber. Koordinasi dengan narasumber dilakukan melalui rapat. Rencana, pelaksanaan, dan capaian kegiatan juga didiskusikan pada tahap ini antara kedua belah pihak dan disesuaikan dengan kebutuhan mitra. Pemetaan kebutuhan narasumber dan peserta untuk pelatihan juga didiskusikan seperti: alat jahit, mesin jahit, contoh produk atau contoh pola dan bahan pendukung lainnya.

b. Tahap Pengadaan Kebutuhan

Pada tahap ini, kebutuhan peralatan dan perlengkapan menjahit seua dilengkapi sebelum pelaksanaan kegiatan dilakukan. Pemeriksaan ulang kepengkapan dan peralatan dilakukan setelah proses pengadaan. Beberapa peralatan disediakan sesuai dengan jumlah peserta untuk memperlancar proses kegiatan.

c. Tahap Pelatihan

Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara langsung karena bersifat praktek kerja. Pelaksanaan pelatihan dilakukan selama 3 jam mulai dari pukul 09.00 – 12.00 WIB. Ketua, tim pelaksana, dan narasumber tiba di lokasi kegiatan pada 08.30 WIB. Ada mahasiswa yang ikut d dalam kegiatan ini untuk mendokumentasikan kegiatan. Pelaksanaan kegiatan dilaksanakan di Balai Desa Munggugianti dengan peserta sebanyak 11 orang. Urutan kegiatan dalam tahap pelatihan ini adalah:

1. Pengaturan tempat kerja karena menggunakan mesin jahit dan beberapa peralatan jahit.
2. Pembukaan, pengenalan narasumber dan penilaian produk. Tim pelaksana membuka kegiatan setelah peserta terkumpul dan mengenalkan tiga narasumber. Beberapa peserta membawa contoh produk yang telah dikerjakan di rumah dan diberi masukan oleh narasumber untuk dapat dikembangkan
3. Narasumber mulai memberikan dua contoh pola dasar, yaitu kotak dan segitiga.

4. Peserta diminta untuk menggunting bahan yang telah dibawa mengikuti pola yang telah disediakan. Peralatan dan bahan mulai dibagikan.
5. Narasumber melakukan demonstrasi dan penjelasan mengenai pola dasar yang diberikan, yaitu mengenai teknik memotong kain dan menjahit pola quilting. Pola quilting merupakan teknik menjahit dengan cara menyatukan atau menggabungkan potongan kain perca sesuai dengan design yang diinginkan menjadi suatu kesatuan bagian yang indah dan berpola. Kotak dan segitiga merupakan pola yang sangat dasar dalam teknik ini.
6. Pola yang telah dipotong kemudian disusun supaya membentuk pola tertentu. Bahan yang dibawa oleh tim pelaksana dan warga cukup beragam sehingga motif yang disusun berwarna warni.



Gambar 1. Contoh Pola

7. Pola yang telah disusun kemudian disatukan dengan menggunakan jarum pentul terlebih dahulu supaya tidak berubah saat akan dijahit.
8. Narasumber melakukan proses demonstrasi menjahit kain yang telah disusun dan disatukan sementara. Tim panitia menyediakan dua jenis mesin jahit yang memiliki pergerakan cepat dan lambat. Peserta melakukan proses menjahit secara bergantian. Ketepatan dan proses ini membutuhkan keterampilan tersendiri. Beberapa peserta yang sudah terbiasa dengan alat jahit menggunakan mesin jahit pergerakan cepat. Sebagian lain menggunakan mesin jahit pergerakan lambat karena masih dalam tahap pengenalan dan uji coba. Dalam proses ini, antusias peserta tinggi. Saat menemukan kesulitan dengan memotong ataupun dengan alat jahit, peserta langsung bertanya dan mengulang proses jika ada kesalahan



Gambar 2. Pelaksanaan Kegiatan

9. Keseluruhan potongan kain disusun dan dijahit menjadi satu kain besar yang utuh. Narasumber memberikan masukan dan arahan untuk tahapan selanjutnya dalam membuat model menjadi tas ataupun bentuk yang diinginkan.
 10. Penjelasan tambahan mengenai berbagai macam bahan yang dapat dan tidak dapat disetrika serta pengetahuan tentang pencucian, karena keberagaman kain yang memungkinkan luntur saat dicuci.
 11. Narasumber memberikan contoh produk jadi kepada peserta dengan harapan peserta dapat mengembangkan pola dasar menjadi sebuah produk ekonomis yang memiliki nilai jual.
 12. Praktek pengembangan materi. Setelah pemberian materi dan proses praktek berlangsung, tim membagi kelompok peserta dan membagikan modal untuk dapat dibelanjakan peralatan kebutuhan dan pada pertemuan selanjutnya kelompok dapat melakukan presentasi hasil kegiatan. Tim penyelenggara juga mengarahkan peserta untuk dapat melakukan pelatihann secara mandiri karena mesin jahit ditinggalkan di ruang belajar di balai desa. Peserta dapat sewaktu – waktu menggunakan alat jahit tersebut
- d. Tahap Evaluasi
- Tahap terakhir dalam metode pelaksanaan kegiatan ini adalah evaluasi. Ketua pelaksana, tim dan narasumber melakukan proses evaluasi setelah kegiatan selesai. Dalam tahap ini, kendala, proses dan masalah teknis didiskusikan. Tim pelaksana selanjutnya akan melakukan proses evaluasi dan perbaikan supaya tidak terjadi lagi gangguan yang sama dalam proses selanjutnya

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahap persiapan, tim pelaksana memutuskan bahwa pelaksanaan kegiatan pengolahan limbah kain perca dilakukan di Balai desa Munggugianti dengan peserta 11 orang warga desa. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan tepat waktu dan sesuai dengan tema yang telah disampaikan. pada pelaksanaannya, melibatkan beberapa narasumber yang memiliki latar belakang *fashion design*.

Pada tahap persiapan kebutuhan, alat bantu dan alat penunjang kegiatan dipersiapkan oleh tim penyelenggara dengan lengkap dan sesuai dengan kebutuhan. Alat penunjang lain seperti proyektor, sound system dan LCD juga disediakan supaya menyampaikan materi (dengan contoh slide dan video dengan suara) dapat dengan maksimal ditangkap oleh peserta. Kebutuhan lain seperti tersedianya konsumsi dan minum juga disediakan oleh tim pelaksana.

Pada tahap pelatihan, dalam proses penyampaian materi dan praktek kerja, pendampingan selalu diberikan supaya kesalahan ataupun peserta tidak melewatkan materi. Dalam pelaksanaan kegiatan ini, tiga narasumber dihadirkan dan dipilih sesuai dengan topik, pengalaman, keterampilan dan kebutuhan. Pada masa pandemi Covid-19 ini, protokol kesehatan juga menjadi perhatian bersama, pihak tim pelaksana selalu menyediakan masker dan hand sanitizer. Pihak peserta juga dengan kesadaran selalu datang dengan menggunakan masker. Selama kegiatan berlangsung sampai dengan selesai, masker selalu digunakan.



Gambar 3. Pembuatan purwarupa

Materi mengenalan dasar daur ulang kain perca merupakan salah satu kegiatan dari rangkaian panjang proses pelatihan pengolahan limbah. Mengenalkan pemotongan pola, penggunaan mesin jahit hingga pembuatan prototype produk yang dilakukan dalam kegiatan ini merupakan langkah awal pembuatan rancangan produk. Dalam proses ini, antusias dan inisiatif peserta sangat tinggi. Saat menemukan kesulitan dengan memotong ataupun dengan alat jahit, peserta langsung bertanya pada narasumber dan mengulang proses jika ada kesalahan.



Gambar 4. Apresiasi atas performa peserta

Hasil dari tahap terakhir yaitu evaluasi menunjukkan bahwa materi yang diajarkan dapat diterima oleh para peserta. Dibuktikan dengan hasil karya mereka yang siap untuk dipasarkan. Kendala dan teknis dalam pelaksanaan acara juga dirasa tidak ada yang bersifat material.

KESIMPULAN

Simpulan yang diperoleh dari pelaksanaan program pengabdian masyarakat “Program Daur Ulang Limbah Kain Perca di Desa Munggugianti, Gresik, Jawa Timur” adalah:

1. Tingkat partisipasi yang tinggi dibuktikan dengan sejak pertemuan 1 hingga terakhir, ke 11 peserta mengikuti semua tahapan pelatihan dari mitra program kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang memberikan dampak positif pengurangan limbah dan penambahan nilai ekonomis.
2. Keterampilan bagi peserta bertambah
3. Narasumber yang sesuai dengan kebutuhan, memiliki keterampilan dan pengetahuan terhadap proyek mempermudah peserta memperoleh wawasan

DAFTAR PUSTAKA

- Amnah & Sari, Novita. (2015). Peningkatan Keterampilan & Ekonomi Ibu-Ibu PKK Melalui Pengolahan Limbah Kain (Perca) Di Kelurahan Way Kandis. *Jurnal Teknologi Informasi Dan Bisnis Pengabdian Masyarakat Darmajaya*. 1(2). 1-11
- Devanti, Yeni Mardiyana. (2017) Pemanfaatan Limbah Konveksi Untuk Meningkatkan Pendapatan Rumah Tangga Miskin. *Jurnal Pengabdian Masyarakat IPTEKS*. 2(1). 51-56.
- Dewi, Novi Ayu Kristiana. et al. (2020). Pelatihan Keterampilan Kain Perca Untuk Mengurangi Limbah Anorganik. *Sasambo: Jurnal Abdimas*. 2(2). 49-56.
- Dewi, Ratih Kusuma. et al. (2017). Pelatihan Pembuatan Bedcover Kaca(Kain Perca) Untuk Bekal Wirausaha Di Panti Asuhan Bina Insani Ngawi. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*. 2(2). 57-61.

- Fahriana, Nina. et al. (2017). Sosialisasi Dan Aplikasi Penambahan Nilai Kain Perca Dengan Menggunakan Metode Quilting Di Gampong Teungoh, Kecamatan Langsa Kota, Kota Langsa. Seminar Nasional Teknik Industri. 178-183.
- Halim, Hasmar. et al. (2019). Upaya Peningkatan Kesejahteraan Keluarga Melalui Pemanfaatan Bahan Daur Ulang Limbah Di Desa Manimbahoi Kabupaten Gowa. Prosiding Seminar Nasional Penelitian & Pengabdian Kepada Masyarakat. 197-202.
- Idah, Yusyida Munsa Idah. (2020). Edukasi Pengelolaan Sampah melalui Pelatihan Pengelolaan Limbah Kain Perca Menjadi tas Belanja Ramah Lingkungan. Jurnal Pengabdian Mitra Masyarakat. 2(1). 1-8.
- Rosdiana, Aliva. (2018). Pelatihan Pemanfaatan Kain Perca Sebagai Ape Pillow Doll Untuk Pembelajaran Anak Usia Dini Di Kuwasen Jepara. Journal of Dedicators Community UNISNU. 3(1). 1-7.
- Rosmiati, Eros. et al. (2018). Peningkatan Produk Cinderamata Dari Kain Perca Untuk Menambah Penghasilan Keluarga Di Kelurahan Bambu Apus, Jakarta Timur. Jurnal Pelayanan dan Pengabdian masyarakat. 2(2). 43-60
- Septiawati, Rani. et al. (2019). Pemanfaatan Limbah Kain Perca Sebagai Alternatif Peluang Usaha. Journal Of Community Service. 3(1). 1-8.
- Wisasa, Toufiq Panji & Nugraha, Hadi. (2015). Pemanfaatan Limbah Kain Batik Untuk Pengembangan Produk Aksesoris Fashion. Jurnal Universitas Pembangunan Jaya. 2(2). 70-86



EDUKASI GIZI PADA MASYARAKAT DALAM MENINGKATKAN PENGETAHUAN TENTANG GIZI

Hanik Machfudloh^{1*}, Paramitha Amelia Kusumawardani¹, Lukman Hudi², A. Miftakhurrahmat³

¹Fakultas Ilmu Kesehatan, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

²Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

³Fakultas Sains dan teknologi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

*Email: hanikkebidanan@gmail.com

| Informasi Artikel | Abstrak |
|--|---|
| <p>Kata kunci: Edukasi, Kesehatan, ikan lele, Stunting</p> <p>Diterima: 09-06-2021 Disetujui: 11-07-2021 Dipublikasikan: 14-07-2021</p> | <p>Dinegara berkembang, adanya transisi gizi membuat prevalensi gizi meningkat sehingga mengalami beban ganda untuk masalah gizi dimana gizi yang kurang maupun lebih dapat mengganggu proses pertumbuhan dan perkembangan terutama pada anak serta dapat meningkatkan risiko penyakit pada anak maupun orang dewasa. Survey pendahuluan di Desa Sidokeprung kecamatan Buduran Kabupaten Sidoarjo, masih terdapat balita gizi kurang sehingga tim pengabdian mengadakan edukasi mengenai gizi yang melibatkan para pembudidaya ikan lele dan masyarakat umumnya. Metode yang dilaksanakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini dengan ceramah, kunjungan, dan demo langsung. Kegiatan ceramah dan kunjungan dilakukan untuk pemahaman materi gizi seimbang sedangkan demo langsung dilakukan untuk meningkatkan ketrampilan tentang penerapan gizi seimbang sehingga dapat diterapkan dalam pemberian makanan sehari-hari yang bergizi seimbang. Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat adalah meningkatnya pemahaman dari peserta edukasi tentang gizi seimbang dari 55% menjadi 92% sehingga masyarakat cukup tertarik pada masalah yang disajikan. Selain itu, terdapat peningkatan kesadaran dari 66% menjadi 89% tentang gizi seimbang yang merupakan keharusan dan kewajiban setiap keluarga apalagi didukung dengan sebagian besar masyarakat merupakan peternak budidaya ikan lele. Hal ini menunjukkan bahwa pentingnya edukasi tentang gizi seimbang kepada masyarakat terutama ibu yang mempunyai anak balita.</p> <p>Abstract</p> <p>In developing countries, nutritional transition makes prevalence of nutrition increase so that it experiences a double burden for nutritional problems where less or more nutrition can disrupt the process of growth and development, especially in children and can increase the risk of disease in children and adults. Preliminary survey in Sidokeprung Village, Buduran District, Sidoarjo Regency, there are still malnourished toddler, so the service team held education about nutrition involving catfish cultivators and general public. Method implemented in this community service activity is with lectures, visits, and live demos. Lectures and visits were conducted to</p> |
| <p>Keywords : Education, Health, Catfish farming, Stunting</p> | |

understand material on balanced nutrition, while live demonstrations were conducted to improve skills on the application of balanced nutrition so that it can be applied in the provision of a balanced daily diet. The result of community service activities is an increase in understanding of education participants about balanced nutrition from 55% to 92% so that people are quite interested in problems presented. In addition, there was an increase in awareness from 66% to 89% about balanced nutrition which is a must and obligation for every family, especially when majority of community are catfish farmers. This shows that importance of education about balanced nutrition to community, especially mothers who have toddler.

PENDAHULUAN

Pengertian dari sehat adalah tidak adanya gangguan terhadap jasmani, rohani dan sosial sehingga dapat disebut juga dengan pribadi dari seseorang seutuhnya yang meliputi sehat secara fisik, mental dan sosial (Nelwan dan Sumampouw 2019). Pemahaman dari sehat tersebut sudah sesuai dengan pengertian sehat yang disampaikan WHO yaitu “keadaan yang meliputi kesehatan fisik, kesehatan mental, dan kesehatan sosial dan bukan hanya keadaan bebas dari penyakit, cacat, dan kelemahan.”. Jadi masyarakat tidak hanya cukup bebas dari suatu penyakit, tetapi juga harus meliputi secara keseluruhan, yaitu sehat secara total sehingga untuk dapat mencapainya, masyarakat perlu diberikan pendidikan kesehatan yang sistematis dan akan membekali mereka didalam kehidupannya dan dalam sikap hidup sehari-hari (Kemenkes RI 2014).

Susunan pangan sehari-hari yang mengandung zat-zat gizi dalam jenis dan jumlah yang sesuai dengan kebutuhan tubuh, dengan cara memperhatikan prinsip keanekaragaman pangan, aktivitas fisik, perilaku hidup bersih dan sehat, dan dapat mempertahankan berat badan normal (tidak terlalu kurus dan tidak terlalu gemuk) untuk dapat mencegah masalah gizi (Kemenkes RI 2018). Sekarang ini sebagian besar dari penduduk Indonesia dapat dinyatakan tidak sakit namun juga tidak sehat sehingga umumnya disebut kekurangan gizi. Kekurangan gizi sering terlewatkan dari pengamatan, namun dapat secara perlahan mempunyai dampak pada tingginya angka kematian ibu, angka kematian pada bayi, angka kematian pada balita, serta rendahnya umur untuk harapan hidup (Amalia Fifiandyas 2018).

Dibeberapa negara berkembang, prevalensi gizi meningkat dikarenakan adanya transisi gizi sehingga memicu beberapa negara tersebut mengalami beban ganda untuk masalah gizi yaitu masalah gizi yang kurang dan masalah gizi lebih (Gea 2019). Baik gizi yang kurang maupun gizi yang lebih mampu mengganggu pada proses pertumbuhan dan perkembangan terutama pada anak dan dapat meningkatkan risiko penyakit-penyakit (Kemenkes RI, 2018).

Provinsi Jawa Timur salah satu provinsi yang menjadi wilayah prioritas dalam penanganan tentang masalah stunting didasarkan data dari Bappenas selama tahun 2018-2019. Tahun 2018 provinsi Jawa Timur mempunyai 11 daerah untuk penanggulangan masalah stunting dan pada tahun 2019 bertambah 1 kabupaten sehingga Jawa Timur mempunyai 12 daerah untuk penanggulangan stunting (Dinas Kesehatan 2019). Upaya penurunan angka stunting dilakukan melalui dua pendekatan, yaitu dengan melakukan pendekatan gizi spesifik untuk mengatasi dari penyebab langsung stunting dan melakukan pendekatan gizi yang sensitif dalam mengatasi penyebab tidak langsung (Directorate of Community Nutrition of The Ministry of Health of The Republic of Indonesia. 2017).

Data pada survey pendahuluan di Desa Sidokepong kecamatan Buduran Kabupaten Sidoarjo, masih terdapat anak balita yang berjumlah 7 balita yang memiliki gizi kurang dan mengkonsumsi makanan yang kurang bergizi. Sebagian besar makanan yang mereka konsumsi adalah makanan instan dan tidak memperhatikan dengan prinsip gizi seimbang, tidak ada sayuran dan tidak menyukai ikan padahal di desa Sidokepong ini sebagian besar orang tua sebagai pembudidaya ikan lele. Ikan lele merupakan ikan air tawar yang mempunyai gizi yang baik dan protein yang tinggi (Amelia, Paramitha; Jakaria Baman 2018). Dari data dan beberapa penjelasan di atas maka tim pengabdian mempunyai kegiatan dalam menjalankan salah satu darmanya dimana harus melaksanakan pengabdian kepada masyarakat turut serta dalam penyuluhan kesehatan gizi kepada masyarakat maka tim pengabdian mengadakan edukasi mengenai gizi pada masyarakat yang melibatkan para peternak budidaya ikan lele dan masyarakat umumnya.

METODE

Kegiatan awal yang dilaksanakan dalam Pengabdian kepada Masyarakat ini dengan melaksanakan kunjungan ke lapangan, melihat secara langsung keadaan dan permasalahan yang dihadapi mitra. Selanjutnya setelah PKM ini mendapatkan persetujuan, maka tim pengabdian melakukan diskusi dengan mitra (pembudidaya ikan lele) untuk membuat kegiatan-kegiatan yang merupakan solusi permasalahan. Masing-masing dari kegiatan mempunyai PIC. Kegiatan ceramah dan kunjungan dilakukan pada masyarakat terutama ibu-ibu yang mempunyai anak balita dengan materi kegiatan tentang kesehatan dan gizi seimbang. Kegiatan ini dilakukan selama 1 bulan dengan 4 kali kegiatan (kegiatan ceramah 2 kali dan kunjungan dari rumah ke rumah ibu yang mempunyai balita sebanyak 2x), selain kegiatan tersebut, dilakukan kegiatan demonstrasi untuk contoh gizi seimbang yang dapat

diberikan dan dikonsumsi oleh anak-anak terutama pada balita. Kegiatan ini dilakukan selama 1 bulan dengan 2x kegiatan. Evaluasi dari kegiatan dilakukan setelah kegiatan ceramah, kunjungan rumah dan demonstrasi selesai dilakukan. Selama pelaksanaan pengabdian masyarakat, tim pengabdian selalu melakukan koordinasi dengan mitra sehingga dalam proses pelaksanaan mitra dapat memahami dan menjalankan secara mandiri. Potensi masing-masing tim pengabdian dapat dioptimalkan sesuai dengan bidang kepakarannya sehingga hubungan mitra dengan tim pengabdian adalah mitra mempunyai kontribusi dalam memberikan gambaran permasalahan sehingga tim pengabdian menawarkan solusi yang akan memberikan manfaat bagi mitra.

Metode yang dilaksanakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu dengan ceramah, kunjungan, dan demo langsung. Kegiatan ceramah dan kunjungan dilakukan untuk pemahaman tentang materi kesehatan dan gizi dengan tujuan masyarakat (kader posyandu, pembudidaya lele) dan terutama ibu-ibu yang mempunyai anak balita dapat meningkatkan pengetahuan sehingga dapat mencegah kurang gizi pada anak dan menjelaskan tentang cara budidaya lele yang baik sehingga gizi yang terkandung dalam ikan lele bisa maksimal. Sasaran kegiatan ceramah dan kunjungan ini adalah masyarakat terutama ibu-ibu yang mempunyai anak balita dan pembudidaya lele (Sinuhaji 2018). Sedangkan kegiatan demo langsung dilakukan untuk aplikasi materi yang langsung dapat ditiru dan dirasakan oleh masyarakat, kegiatan ini mempunyai tujuan untuk meningkatkan ketrampilan tentang penerapan gizi seimbang sehingga dapat diterapkan dalam pemberian makanan sehari-hari yang bergizi seimbang. Metode ceramah yang dilaksanakan dalam bentuk penjelasan langsung oleh narasumber yaitu tim pengabdian dari bidang kesehatan (Bu Hanik dan Bu Paramitha) yang menjelaskan tentang gizi seimbang sedangkan tim pengabdian dari bidang pertanian menjelaskan tentang cara budidaya lele yang baik. Media yang digunakan adalah leaflet dan dilaksanakan melalui fanel forum yang dihadiri sebanyak 15 orang peserta yang terdiri dari kader Posyandu, ibu-ibu yang mempunyai anak balita dan pembudidaya ikan lele di desa Sidokepong Kecamatan Buduran Kabupaten Sidoarjo. Sedangkan metode kunjungan langsung, dilaksanakan oleh tim pengabdian kepada kepala keluarga yang dianggap mempunyai masalah dalam kesehatan dan gizi. Kegiatan demonstrasi dilakukan oleh tim pengabdian dari bidang kesehatan untuk mendemonstrasikan secara langsung cara membuat makanan yang memenuhi kaidah gizi seimbang untuk diterapkan pada anak-anak terutama anak balita dan makanan yang bisa dibuat dengan menggunakan bahan ikan lele.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan adalah dalam bentuk pemahaman dari peserta edukasi tentang kesehatan dan gizi seimbang yang menjadi bahan ceramah. Berdasarkan hasil dari pemantauan selama proses kegiatan pengabdian ini berlangsung diperoleh kesan masyarakat cukup tertarik pada masalah yang disajikan dalam kegiatan ini. Hal ini diperkuat dengan peserta edukasi antusias dengan bertanya kepada narasumber tentang masalah-masalah gizi seimbang. Selain itu, para peserta memahami dengan baik tentang materi yang diberikan narasumber, terlihat dari pertanyaan yang muncul dan keaktifan pada waktu kegiatan maupun jawaban dari para peserta. Sedangkan dilihat dari kuesioner yang disebar ke peserta, terdapat peningkatan pemahaman dari peserta edukasi tentang gizi seimbang dari 55% menjadi 92%, bahkan mereka berpendapat setelah diberikan edukasi mereka sadar bahwa memperhatikan tentang gizi seimbang merupakan keharusan dan kewajiban setiap keluarga apalagi didukung dengan sebagian besar masyarakat merupakan peternak budidaya ikan lele dimana ikan lele merupakan ikan yang tinggi protein dengan tingkat kesadaran dari 66% meningkat menjadi 89%.

Kader berkomitmen untuk melakukan pemantauan terhadap kesehatan dan gizi pada masyarakat, mengingatkan masyarakat, dan memberi contoh langsung pada mereka. Pola konsumtif yang sudah merasuki setiap keluarga, terkadang sulit untuk mengontrol kesehatan mereka. Misalnya anak-anak mereka jajan makanan yang jelas lebih banyak menimbulkan penyakit daripada sehat, tapi itu tak dapat dihindari, sebab pola makan anak sudah berbeda dengan yang dikehendaki teori. Oleh karena itu, kader posyandu bersama dengan perangkat desa tetap melakukan pemantauan secara intens.

Berdasarkan evaluasi yang dilakukan tim pengabdian bersama dengan kader posyandu dan perangkat desa, masyarakat terutama ibu-ibu yang mempunyai anak balita sudah memberikan gizi seimbang yang benar untuk anak balitanya, sedangkan pembudidaya ikan lele juga sudah menerapkan cara-cara budidaya ikan lele yang baik.



Gambar. Edukasi dengan metode ceramah pada peserta

KESIMPULAN

- Meningkatnya pemahaman dari peserta edukasi tentang gizi seimbang dari 55% menjadi 92%
- Terdapat peningkatan kesadaran dari 66% menjadi 89% setelah diberikan edukasi tentang gizi seimbang.
- Pentingnya edukasi tentang gizi seimbang kepada masyarakat terutama ibu-ibu yang memiliki anak balita dan kader posyandu serta pembudidaya ikan lele sebagai ikan yang tinggi akan protein.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang telah memberikan dukungan financial terhadap pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia Fifiandyas. 2018. "Pengaruh Edukasi Gizi Terhadap Pengetahuan Dan Praktik Calon Ibu Dalam Pencegahan KEK Ibu Hamil." 6(5):77.
- Amelia, Paramitha; Jakaria Bamban, Ribangun. 2018. "PKM Pelaku Usaha Ikan Lele Jawa Timur." *E-jurnal Universitas Muhammadiyah Malang* 15.
- Dinas Kesehatan. 2019. "Profil Kesehatan Jawa Timur 2018."
- Directorate of Community Nutrition of The Ministry of Health of The Republic of Indonesia. 2017. "the 2017 Indonesia Nutritional Status Monitoring (Pemantauan Status Gizi 2017)."
- Gea, Aprilyani. 2019. "Pengaruh Penyuluhan Gizi Tentang Pola Makan Gizi Seimbang Dengan Media Leaflet Terhadap Pengetahuan dan Tindakan Ibu Anak Paud Yang Stunting Di Desa Sekip Kecamatan Lubuk Pakam." *Skripsi*.
- Kemendes RI. 2014. *Pedoman Gizi Seimbang Kementerian Kesehatan RI 2014*.
- Kemendes RI. 2018a. *Buletin Stunting. Kementerian Kesehatan. Republik Indonesia*.
- Kemendes RI. 2018b. *RISET KESEHATAN DASAR*.

Nelwan, Jeini Ester, dan Oksfriani Sumampouw. 2019. “Pengaruh Penyuluhan Kesehatan Terhadap Perubahan.” *jurnal PHWB* 1(2).

Sinuhaji, Lidya Natalia Br. 2018. “Efektifitas Penyuluhan Dan Media Leaflet Terhadap Pengetahuan Dan Sikap Ibu Balita Tentang Gizi Buruk Di Dusun Vii Desa Bangun Rejo Kecamatan Tanjung Morawa Utara.”