

## Pembinaan Panduan Pengguna Kendaraan Bermotor untuk Keselamatan Berlalu Lintas pada Siswa Yayasan Sahabat Cendikia

Nofriani Fajrah<sup>1\*</sup>, Sri Zetli<sup>2</sup>, Muhammad Rasid Ridho<sup>3</sup>, Yera Wahda Wahdi<sup>4</sup>

<sup>1,2</sup>Program Studi Teknik Industri, Fakultas Teknik dan Komputer

<sup>3</sup>Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Komputer

<sup>4</sup>Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik

<sup>1,2,3</sup>Universitas Putera Batam, Tembesi-Batu Aji

<sup>4</sup>Universitas Ibnu Sina, Seraya-Lubuk Baja

\*e-mail : [nofriani@puterabatam.ac.id](mailto:nofriani@puterabatam.ac.id) (Penulis Korespondensi)

\*No Hp : 082285595792

### Informasi Artikel

Diterima Redaksi: 24 Mei 2022

Revisi Akhir: 26 Mei 2022

Diterbitkan Online: 31 Mei 2022

### Kata Kunci:

Kecelakaan lalu lintas, panduan keselamatan berkendara, pengguna jalan kendaraan bermotor

### Abstrak

Saat ini peningkatan jumlah kendaraan bermotor semakin tidak terkendali, dari segala usia pengendara. Pengendara kendaraan bermotor sudah semakin banyak dari pria dan wanita bahkan saat ini usia anak-anak remaja sudah menggunakan kendaraan bermotor. Hal tersebut menimbulkan permasalahan bagi pengguna jalan kendaraan bermotor yaitu meningkatnya kecelakaan lalu lintas, kemacetan yang tidak jelas penyebabnya apa, bahkan pelanggaran-pelanggaran rambu-rambu lalu lintas oleh pengguna jalan kendaraan bermotor. Hal ini disebabkan oleh para pengguna jalan tidak memperhatikan dan mengabaikan peraturan rambu-rambu lalu lintas. Khususnya hal ini paling sering dilakukan oleh pengguna jalan kendaraan bermotor dibawah umur atau usia remaja yang belum memiliki kartu tanda izin mengemudi. Berdasarkan kondisi tersebut, perlu adanya pengabdian kepada masyarakat tentang Panduan Pengguna Kendaraan Bermotor untuk keselamatan berkendara pada Siswa Yayasan Sahabat Cendikia. Yayasan Sahabat Cendikia sebagai salah satu lembaga pendidikan non-formal untuk membantu masyarakat memperoleh sertifikat pendidikan formal (Paket B dan Paket C). Oleh karena itu, perlu dilakukan pengabdian sehingga dapat diberikan pembinaan bagi siswa Yayasan Sahabat Cendikia agar memperhatikan keselamatan berkendara bagi pengguna jalan lainnya. Siswa Yayasan Sahabat Cendikia menjadi peserta dalam kegiatan pengabdian ini, karena siswa disana juga ada yang masih di bawah umur. Diharapkan dengan adanya kegiatan pembinaan ini maka pemahaman dari siswa Yayasan Sahabat Cendikia terhadap keselamatan berkendara. Selain itu, diharapkan dengan adanya pembinaan ini maka dapat menurunkan kecelakaan lalu lintas. Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan dengan memberikan materi mengenai panduan pengguna kendaraan bermotor untuk keselamatan berlalu lintas serta peraturan-peraturan rambu-rambu berlalu lintas.

## 1. PENDAHULUAN

Seiring perkembangan zaman saat ini jumlah kendaraan bermotor semakin meningkat, sehingga pengendara kendaraan bermotor juga semakin meningkat apalagi di Kota Batam. Pengendara kendaraan bermotor sangat beragam ada pria maupun

wanita, bahkan dari berbagai usia juga dari usia dewasa sampai anak-anak. Hal yang paling menjadi perhatian adalah pengendara usia anak-anak. Hal ini dikarenakan anak-anak pengendara kendaraan bermotor belum memiliki surat tanda izin mengemudi (SIM), sehingga belum memahami aturan

keselamatan berkendara dengan baik. Berdasarkan keadaan tersebut banyak ditemukan permasalahan yang terjadi di lalu lintas. Adapun permasalahan lalu lintas seperti kecelakaan berlalu lintas, macet panjang, dan tindak pelanggaran terhadap rambu-rambu lalu lintas.

Hal tersebut menyebabkan terganggunya kehidupan masyarakat yang juga sebagai pengguna jalan. Hal ini dikarenakan masih banyak pengendara kendaraan bermotor di Kota Batam yang tidak mengetahui aturan berkendara berlalu lintas dengan baik seperti apa atau yang disebut dengan peraturan keselamatan berlalu lintas. Berbagai macam perilaku dan kebiasaan dari pengendara kendaraan bermotor membuat permasalahan tersebut sangat rumit diatasi.

Di sisi lain, perilaku kebebasan pengendara kendaraan bermotor di Kota Batam yang sangat tinggi menunjukkan bahwa pengendara kendaraan bermotor memiliki perilaku mengabaikan peraturan lalu lintas. Kondisi tersebut khususnya bagi pengendara kendaraan bermotor usia remaja yang belum memiliki Surat Izin Mengemudi (SIM) tetapi sudah menggunakan kendaraan bermotor di jalan raya. Hal tersebut mengakibatkan meningkatnya persentase kecelakaan lalu lintas di Kota Batam dengan mayoritas korban usia remaja. Berdasarkan data kecelakaan lalu lintas dari Kantor Kepolisian Kepulauan Riau Tahun 2006-2016 yang dapat dilihat pada Tabel 1.1, menunjukkan bahwa terjadi fluktuasi peningkatan jumlah kecelakaan lalu lintas.

Hal tersebut disebabkan oleh kurangnya kesadaran masyarakat terhadap keselamatan berkendara berlalu lintas khususnya bagi pengendara usia remaja tanpa memiliki surat izin mengemudi. Kondisi ini menjadi perhatian dari berbagai pihak mulai dari pihak Kepolisian, keluarga, masyarakat bahkan lembaga pendidikan sekalipun. Hal ini juga sesuai dengan tujuan dari program Kepolisian Kepulauan Riau mengenai "Pelopor Keselamatan Berlalu Lintas" yang wajib disosialisasikan kepada seluruh masyarakat Kota Batam.

Keselamatan berlalu lintas memiliki tujuan untuk meminimasi korban kecelakaan

lalu lintas (laka lantas) di jalan raya. Kuantitas korban kecelakaan lalu lintas menempati posisi tertinggi diantara kecelakaan yang terjadi pada moda transportasi laut, kereta api dan moda transportasi udara. Keselamatan berlalu lintas menjadi program penting agar dapat mengurangi kuantitas kecelakaan bahkan akibat yang ditimbulkan dari kecelakaan tersebut. Hal ini dikarenakan kecelakaan dapat memberikan dampak negative baik segi moral maupun materil bagi korban dan keluarga korban.

Kecelakaan berlalu lintas termasuk jenis ancaman dalam kesehatan dan keselamatan kerja (K3). Hal ini dikarenakan kecelakaan berlalu lintas disebabkan oleh *human factor* (*human error*) baik itu kelalaian yang disengaja maupun yang tidak disengaja. Oleh karena itu, perlu adanya pembinaan bagi masyarakat mengenai Panduan Pengguna Kendaraan Bermotor untuk Keselamatan Berlalu Lintas. Adapun pembinaan dapat diberikan dalam bentuk beberapa kegiatan berikut ini:

- a. Pendidikan berlalu lintas diberikan kepada seseorang dari usia sekolah TK hingga usia dewasa
- b. Penyuluhan melalui media massa
- c. Pusat Pendidikan Keselamatan Lalu Lintas (PPKL)

Keselamatan Berlalu Lintas dan Angkutan Jalan merupakan suatu kondisi untuk menghindari setiap orang dari akibat resiko kecelakaan lalu lintas selama menggunakan kendaraan bermotor di jalan raya yang dapat disebabkan oleh pengguna jalan lain, kendaraan bermotor, kondisi jalan bahkan lingkungan sekitar. Lalu lintas dan Angkutan Jalan sebagai satu kesatuan sistem pada jalan raya dengan komponen yaitu lalu lintas, angkutan jalan, jaringan lalu lintas, prasarana lalu lintas, kendaraan bermotor, pengguna kendaraan bermotor, serta pengelolaan lalu lintas. Pengawasan terhadap penerapan program Keamanan dan Keselamatan Berlalu Lintas dan Angkutan Jalan meliputi kegiatan audit, inspeksi, serta pengamatan dan pemantauan sebagaimana dengan Ketentuan dalam Pasal 205 dan 207 UU No 22 Tahun 2009 tentang Lalu Lintas dan Angkutan Jalan dan PP No 37 Tahun

2017 tentang Keselamatan Lalu Lintas dan Angkutan Jalan.

Namun, kenyataannya kondisi dikehidupan sehari-hari menunjukkan bahwa terdapat pelanggaran-pelanggaran yang dilakukan oleh masyarakat khususnya oleh anak di bawah umur. Akibat dari pelanggaran tersebut menunjukkan persentasi terjadinya kecelakaan lalu lintas juga sulit untuk diminimasi. Oleh karena itu, pemahaman masyarakat dan perbaikan kebiasaan masyarakat perlu ditingkatkan. Oleh karena itu, perlu diadakan kegiatan pengabdian ini agar dapat membantu masyarakat dalam mengerti pentingnya keselamatan berlalu lintas dan membantu Kepolisian Ditlantas dalam mengoptimalkan penerapan program “Pelopor Keselamatan Berlalu Lintas”.

**Tabel 1.** Rekapitulasi Kecelakaan Lalu Lintas Tahun 2006-2016.

Tahun	Korban Mati (Org)	Luka Berat (Org)	Luka Ringan (Org)	Korugian Materi (Juta Rupiah)	Jumlah Kecelakaan
2006	15.762	33.282	52.300	81.848	87.020
2007	16.955	30.183	46.833	105.289	49.551
2008	20.188	33.440	35.731	131.207	59.164
2009	19.979	33.469	62.936	136.285	62.960
2010	19.873	128.106	83.809	158.259	66.488
2011	31.195	35.215	108.945	217.435	108.696
2012	29.544	39.794	128.312	298.627	117.949
2013	26.416	28.438	110.448	255.864	108.106
2014	28.297	26.840	109.741	250.021	95.966
2015	26.455	23.933	110.734	272.318	98.970
2016	26.185	22.558	121.550	228.833	106.129

(Sumber: [www.bps.go.id](http://www.bps.go.id) Kantor Kepolisian Republik Indonesia)

Berdasarkan penjelasan di atas dan kondisi dilapangan, kegiatan pembinaan Panduan Pengguna Kendaraan Bermotor untuk Keselamatan Berlalu Lintas pada Siswa Yayasan Sahabat Cendikia penting untuk dilaksanakan. Yayasan Sahabat Cendikia sebagai lembaga pendidikan non-formal berperan aktif untuk membagikan ilmu dan pengetahuan kepada siswa agar memperoleh ilmu dan pengetahuan yang sama seperti siswa di lembaga pendidikan formal lainnya. Siswa Yayasan Sahabat Cendikia juga sebagai pengguna lalu lintas yang memiliki kendaraan bermotor, sehingga siswa Yayasan Sahabat Cendikia juga memerlukan pembinaan ini. Siswa Yayasan Sahabat Cendikia yang berasal dari

beragam latar belakang dan berbagai usia juga wajib memperhatikan Panduan Keselamatan Berlalu Lintas. Oleh karena itu, kegiatan pembinaan ini sangat tepat sasaran karena bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan dan keamanan masyarakat. Selain itu, diharapkan dapat membantu siswa Yayasan Sahabat Cendikia memathui peraturan dan rambu-rambu lalu lintas yang berlaku.

Berdasarkan analisis situasi yang telah dijabarkan, maka dapat ditentukan rincian masalah yang diselesaikan dari pengabdian ini, yaitu:

1. Tingkat pengetahuan dan informasi siswa Yayasan Sahabat Cendikia tentang panduan keselamatan berlalu lintas masih minim
2. Tingkat pengetahuan dan informasi siswa Yayasan Sahabat Cendikia tentang etika menggunakan kendaraan bermotor belum terimplementasi
3. Tingkat pengetahuan dan informasi siswa Yayasan Sahabat Cendikia tentang rambu-rambu lalu lintas belum masih minim

## 2. METODE

### 2.1 Solusi yang Ditawarkan

Dari permasalahan yang sudah dijelaskan pada bagian analisis situasi, maka solusi yang ditawarkan dalam bentuk kegiatan pembinaan ini yaitu:

1. Pemaparan pengetahuan dan informasi bagi siswa Yayasan Sahabat Cendikia tentang tentang panduan keselamatan berlalu lintas
2. Peragaan pengetahuan dan informasi bagi siswa Yayasan Sahabat Cendikia tentang etika menggunakan kendaraan bermotor
3. Pemaparan pengetahuan dan informasi bagi siswa Yayasan Sahabat Cendikia tentang rambu-rambu lalu lintas

### 2.2 Target Capaian Luaran

Pelaksanaan kegiatan pembinaan ini memiliki target capaian luaran yang harus dipenuhi. Target capaian luaran harus sesuai dengan kebutuhan objek pengabdian yakni siswa Yayasan Sahabat Cendikia. Adapun target capaian luaran dari kegiatan pembinaan ini adalah sebagai berikut:

1. Tingkat pengetahuan dan informasi siswa Yayasan Sahabat Cendikia tentang

- panduan keselamatan berlalu lintas meningkat
2. Tingkat pengetahuan dan informasi siswa Yayasan Sahabat Cendikia tentang etika menggunakan kendaraan bermotor dapat terimplementasi dengan baik
  3. Tingkat pengetahuan dan informasi siswa Yayasan Sahabat Cendikia tentang rambu-rambu lalu lintas meningkat

### 2.3 Tempat Pelaksanaan

Tempat pelaksanaan kegiatan pembinaan ini adalah di Yayasan Sahabat Cendikia, Batu Aji, Kota Batam, dengan disediakan ruang kelas. Pembinaan dilaksanakan selama ± 3-5 jam. Kegiatan pembinaan ini diberikan kepada siswa Yayasan Sahabat Cendikia sejumlah 10 orang. Berikut ini lokasi kegiatan pembinaan dapat dilihat pada Gambar 1. di bawah ini:



**Gambar 1.** Lokasi Kegiatan

### 2.4 Metode Pelaksanaan

Solusi yang ditawarkan menuntut pelaksanaan kegiatan dengan metode pelaksanaan kegiatan secara bertahap. Berikut ini metode pelaksanaannya:

1. Survei lapangan sebagai pendahuluan agar mengetahui kebutuhan dari siswa Yayasan Sahabat Cendikia
2. Proses kegiatan pengabdian sesuai dengan susunan materi yang telah ditentukan
3. Evaluasi dari hasil kegiatan pelaksanaan pengabdian yang telah dilakukan

Berikut ini tahapan pelaksanaan kegiatan sebagai berikut:

1. Penyampaian materi pengabdian tentang program Panduan Pengguna Kendaraan Bermotor
2. Penyampaian materi pengabdian dan praktik tentang etika berkendara
3. Penyampain materi pengabdian tentang rambu-rambu lalu lintas
4. Aktivitas diskusi dan tanya jawab

5. *Review* hasil kegiatan pengabdian dan identifikasi tindak lanjut

Berikut ini susunan acara pelaksanaan kegiatan pembinaan Tabel 2 berikut ini.

**Tabel 2.** Rencana Susunan Acara Kegiatan Pembinaan

No	Tanggal/Waktu	Waktu	Kegiatan	Penanggung Jawab
1.	Minggu 1 14 Februari 2019 Minggu 1	14.00-15.00	Penyampaian materi	Anggota Pengabdian 1
		15.00-16.00	Praktik dan diskusi	Kelas Pengabdian
		16.00-17.00	Praktik dan diskusi	Anggota Pengabdian 2
		17.00-18.00	Penyampaian materi	Anggota Pengabdian 3
2.	Minggu 2-Minggu 3 2019 Minggu 2	14.00-15.00	Penyampaian materi	Anggota Pengabdian 1
		15.00-16.00	Praktik dan diskusi	Anggota Pengabdian 2
		16.00-17.00	Praktik dan diskusi	Anggota Pengabdian 3
		17.00-18.00	Penyampaian materi	Anggota Pengabdian 4

### 2.5 Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pembinaan yang telah dilaksanakan perlu di evaluasi apakah sudah efektif dan optimal sehingga target capaian dari kegiatan ini dapat tercapai. Evaluasi kegiatan akan menjadi acuan untuk melakukan perbaikan dan peningkatan pelaksanaan kegiatan di masa yang akan datang. Berikut ini evaluasi yang dilakukan dari hasil kegiatan pembinaan ini ada 3 aspek yaitu sebagai berikut:

1. Evaluasi persiapan kegiatan pembinaan: sebaiknya sebelum kegiatan berlangsung perlu diberikan *briefing* kepada siswa Yayasan Sahabat Cendikia untuk mengetahui jadwal kegiatan, materi yang akan disampaikan, dan peragaan praktek yang akan dilakukan dilengkapi dengan dokumentasi, bahan materi dan spanduk kegiatan. Selain itu, perlu adanya kegiatan *pre-test* untuk mengukur tingkat pengetahuan peserta saat ini.
2. Evaluasi pelaksanaan kegiatan pembinaan: pemateri perlu memperhatikan kecepatan penyampaian materi dan penggunaan Bahasa yang dapat dipahami oleh peserta, pemateri perlu memberikan praktek peragaan agar lebih mudah mengerti bahkan menggunakan video atau gambar yang menarik, pemateri perlu memberikan ruang dan waktu bagi peserta untuk

bertanya dan merespon dari materi yang telah disampaikan.

3. Evaluasi akhir pelaksanaan kegiatan pembinaan: tim pengabdian perlu melakukan *post test* bagi peserta untuk mengetahui sudah sejauh mana peserta memahami materi. Tim pengabdian juga membahas mana materi yang perlu dibahas lebih lanjut. Selain itu, juga dibahas apa saja kegiatan tindak lanjut untuk program kegiatan berikutnya yang lebih aplikatif dan solutif.

### 2.6 Keberlanjutan Kegiatan

Kegiatan pembinaan ini sebagai wujud pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan sasaran peserta yaitu siswa Yayasan Sahabat Cendikia yang juga sebagai wujud pemenuhan kewajiban Tridharma Perguruan Tinggi oleh civitas akademika Universitas Putera Batam. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat menjadi sarana dan media bagi civitas akademika dalam membagikan ilmu pengetahuan kepada masyarakat untuk dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Oleh karena itu, perlu adanya keberlanjutan dari kegiatan pembinaan ini. Adapun keberlanjutan dari kegiatan pembinaan ini adalah membantu siswa yang akan mengajukan pengurusan Surat Izin Mengemudi (SIM) untuk dapat mengikuti kegiatan pembinaan ini terlebih dahulu, sehingga siswa dapat lulus tes untuk pengurusan Surat Izin Mengemudi (SIM). Selain itu, dengan adanya kegiatan pembinaan ini dapat membentuk masyarakat sebagai pelopor keselamatan berlalu lintas, sehingga dapat memperbaiki etika dan kebiasaan masyarakat menjadi taat dan patuh hukum.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Hasil Pelaksanaan

Kegiatan pembinaan ini sebagai wujud dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat salah satunya adalah kepada sekolah non formal yaitu pada Yayasan Sahabat Cendikia. Yayasan Sahabat Cendikia adalah salah satu sekolah non formal yang menyediakan kelas Paket A, Paket B dan Paket C untuk menyesuaikan pendidikan dengan lulusan sekolah formal. Oleh karena itu siswa Yayasan Sahabat Cendikia perlu adanya kegiatan pengabdian

dalam bentuk pembinaan ini. Selain itu, kegiatan pembinaan ini sebagai bentuk kepedulian akademika Universitas Putera Batam kepada masyarakat yang tidak mendapatkan pendidikan formal sebagaimana semestinya.

Kegiatan pembinaan ini bertujuan untuk meningkatkan keselamatan dan kesehatan masyarakat secara umum di lalu lintas sehingga dapat menunjang kesejahteraan masyarakat. Meningkatnya kesejahteraan masyarakat maka dapat meningkatkan bangsa Indonesia. Selain itu, masyarakat juga termasuk dari bagian pengguna jalan raya sehingga perlu memperhatikan keselamatan para pengguna kendaraan bermotor lainnya. Oleh karena itu, perlu dan penting adanya kegiatan pembinaan ini.

Sebagai sivitas akademika wajib melaksanakan Tridharma Perguruan Tinggi salah satunya adalah pengabdian kepada masyarakat. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat sebagai wadah untuk berbagai ilmu pengetahuan kepada masyarakat. Salah satunya adalah masyarakat yang tidak beruntung untuk mendapatkan pendidikan yang layak agar dapat tumbuh dan berkembang seperti masyarakat pada umumnya.

Tema dari kegiatan pembinaan ini juga merupakan bagian dari topik kajian dari mata kuliah di keilmuan Program Studi Teknik Industri yaitu Keselamatan dan Kesehatan Kerja. Berdasarkan hal tersebut, maka tema ini diangkat dalam kegiatan pembinaan ini, agar mahasiswa mengetahui bahwa hasil studi dapat diterapkan oleh mahasiswa dalam kehidupan sehari-hari. Hal ini menunjukkan adanya integrasi antara kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam proses pembelajaran di kelas.

Berikut ini hasil kegiatan dari pembinaan tersebut:

1. Tim pengabdian memaparkan materi tentang program panduan bagi pengguna kendaraan bermotor untuk keselamatan berlalu lintas bagi siswa Yayasan Sahabat Cendikia. Materi ini sesuai dengan program dari Disatlantas Polantas tentang pelopor keselamatan berkendara.
2. Tim pengabdian memaparkan materi tentang etika berkendara yang baik dan benar serta dengan melakukan praktek peragaan etika berkendara bagi siswa

- Yayasan Sahabat Cendikia. Materi ini sesuai dengan aturan berlalu lintas.
3. Tim pengabdian memaparkan materi tentang aturan rambu-rambu lalu lintas sesuai dengan peraturan lalu lintas.
  4. Tim pengabdian memberikan ruang untuk diskusi dan tanya jawab dengan siswa Yayasan Sahabat Cendikia terkait materi yang telah disampaikan.
  5. Tim pengabdian melakukan evaluasi dari hasil pelaksanaan kegiatan pembinaan.

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pembinaan bagi siswa Yayasan Sahabat Cendikia tersebut maka diketahui beberapa manfaat yang diperoleh oleh siswa Yayasan Sahabat Cendikia, sebagai berikut:

1. Siswa Yayasan Sahabat Cendikia telah mengetahui dan memahami panduan bagi pengguna kendaraan bermotor untuk keselamatan berlalu lintas.
2. Siswa Yayasan Sahabat Cendikia telah mengetahui dan memahami etika berkendara yang baik dan benar sesuai aturan berlalu lintas di jalan raya.
3. Siswa Yayasan Sahabat Cendikia telah mengimplementasikan etika berkendara yang baik dan benar sesuai aturan berlalu lintas di jalan raya.
4. Siswa Yayasan Sahabat Cendikia telah mengetahui dan memahami aturan rambu-rambu lalu lintas.
5. Siswa Yayasan Sahabat Cendikia telah mengimplementasikan aturan rambu-rambu lalu lintas.

#### 4.2 Pembahasan

Setelah pelaksanaan kegiatan pembinaan ini maka dapat dilakukan evaluasi dari hasil kegiatan tersebut apakah sudah optimal bagi siswa Yayasan Sahabat Cendikia untuk mengetahui tentang program panduan pengguna kendaraan bermotor untuk keselamatan berlalu lintas. Berikut ini beberapa hasil analisis dari hasil kegiatan pembinaan ini:

1. Panduan Pengguna Kendaraan Bermotor untuk Keselamatan Berlalu Lintas bahwa perlu adanya dan pentingnya pemahaman bagi masyarakat terkait keselamatan berlalu lintas bagi pengguna kendaraan bermotor karena dapat menjaga keselamatan bagi diri sendiri bahkan bagi orang lain.

2. Aturan Etika Berkendara bagi Pengguna Kendaraan Bermotor bahwa perlu adanya dan pentingnya masyarakat mengetahui tata cara dan etika berkendara di lalu lintas jalan raya yang baik dan benar, sehingga dapat dipraktikkan dalam kehidupan sehari-hari sehingga dapat menurunkan potensi kecelakaan di lalu lintas akibat kelalaian diri sendiri maupun orang lain.
3. Aturan Rambu-Rambu Lalu Lintas yang Berlaku bahwa perlu adanya dan pentingnya sosialisasi bagi masyarakat terkait peraturan dan rambu-rambu lalu lintas apalagi khususnya bagi masyarakat yang tidak menempuh pendidikan formal sebagaimana mestinya. Hal ini dikarenakan dengan masyarakat memahami aturan rambu-rambu lalu lintas maka masyarakat dapat menjadi pengontrol keselamatan berlalu lintas.

**Tabel 3.** Pencapaian Sebelum dan Sesudah

Kriteria	Teori	Sebelum	Sesudah
Pemahaman program keselamatan berlalu lintas	Desain, etika, panduan pengguna kendaraan bermotor, etika berlalu lintas, rambu-rambu lalu lintas, keselamatan berlalu lintas	Sangat rendah	Sedikit meningkat
Pemahaman etika berkendara	Desain, etika, panduan pengguna jalan lalu lintas	Rendah	Sedikit meningkat
Pemahaman peraturan, rambu-rambu lalu lintas	Desain, etika, panduan pengguna jalan lalu lintas	Sangat rendah	Sedikit meningkat
Pemahaman etika rambu-rambu lalu lintas	Desain, etika, panduan pengguna jalan lalu lintas, rambu-rambu lalu lintas, keselamatan berlalu lintas	Tidak ada	Sedikit
Pemahaman keselamatan berkendara	Desain, etika, panduan pengguna jalan lalu lintas, rambu-rambu lalu lintas, keselamatan berlalu lintas	Rendah	Sedikit meningkat

#### 4. KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dalam bentuk kegiatan pembinaan bagi siswa Yayasan Sahabat Cendikia dengan tiga materi utama untuk dapat mencapai target capaian dari kegiatan ini. Ketiga materi disampaikan dengan metode ceramah dan diskusi kemudian dilakukan praktik peragaan etika berkendara. Para peserta yaitu siswa Yayasan Sahabat Cendikia sangat antusias dalam mengikuti kegiatan ini karena dapat mengetahui hal yang belum pernah disampaikan selama sekolah formal dan non formal. Siswa Yayasan Sahabat Cendikia juga aktif dalam sesi diskusi dan

tanya jawab sehingga suasana semakin semangat. Hal ini dapat menunjukkan bahwa siswa Yayasan Sahabat Cendikia sangat menerima dan terbuka dengan adanya kegiatan pembinaan ini.

Setelah pelaksanaan kegiatan pembinaan ini, siswa Yayasan Sahabat Cendikia sudah memahami tentang program panduan bagi pengguna kendaraan bermotor untuk keselamatan berlalu lintas, memahami dan mampu mengimplementasikan etika berkendara yang baik dan sesuai aturan serta memahami tentang aturan rambu-rambu lalu lintas. Hal ini dikarenakan tujuan akhir dari kegiatan pembinaan ini adalah juga untuk mendukung program Ditlantas tentang adanya program bagi masyarakat sebagai Pelopor Keselamatan Berlalu Lintas.

## 5. SARAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan berikut ini saran yang dapat diberikan:

1. Tindak lanjut kegiatan pengabdian dari pelaksanaan pembinaan harus melibatkan pihak Ditlantas Polantas dan Dishub sebagai pihak berwenang.
2. Masyarakat harus terlibat langsung untuk aktif mengimplementasikan etika berkendara
3. Perlu adanya kegiatan pembinaan lanjutan bahkan masuk dalam bagian kurikulum tambahan untuk meningkatkan perhatian terhadap keselamatan berkendara

## UCAPAN TERIMA KASIH

Kami ucapkan terima kasih kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat yang telah mengelola kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini.

## REFERENSI

- Maria, Anne. 2016. Angka Lakalantas di Batam Meningkat Dibandingkan Tahun Lalu, Apakah Jumlah Korban Tewas Juga Naik?  
<http://batam.tribunnews.com/2016/12/29/angka-lakalantas-di-batam-meningkatdibandingkan-tahun-lalu-apakah-korban-tewas-juga-naik>. [Diakses 20 Mei 2017].
- Salim, Abbas. 2009. Manajemen Transportasi. Jakarta: Raja Grafindo.

World Health Organization. 2015. Global Status Report on Keselamatan Berlalu Lintas 2015. Italy: vii-x.

Zuhri, Muhammad. 2016. Ini Dia Pembunuh Nomor Satu di Batam, Tahun 2015 Sebanyak 168 Orang Tewas.

<http://batamnews.co.id/berita-9960-ini-dia-pembunuh-nomor-satu-di-batam-tahun-2015-sebanyak-168-orang-tewas.html>. [Diakses 20 Mei 2017].

<http://batam.tribunnews.com/2016/09/18/angka-lakalantas-di-batam-tinggi-setiap-harisatu-kecelakaan-ini-penyebabnya>. [Diakses pada 26 Juni 2018].

## Pelatihan dan Pembinaan Menumbuhkan Jiwa *Entrepreneurship* Ibu Rumah Tangga di RT 002 Perumahan Buana Impian 2 Kel. Tembesi Kec. Sagulung Kota Batam

Sunarto Wage<sup>\*</sup>, Wasiman<sup>2</sup>, Baru Harahap<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Jurusan/Program Studi Akuntansi, Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

<sup>2</sup>Jurusan/Program Studi Manajemen, Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

<sup>3</sup>Jurusan/Program Studi Akuntansi, Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

<sup>1,2,3</sup>Universitas Putera Batam, Jalan R. Soeprapto Muka Kuning, Kibing, Kec. Batu Aji, Kota Batam, Kepulauan Riau 29434

\*e-mail : [sunarto@puterabatam.ac.id](mailto:sunarto@puterabatam.ac.id)

### Informasi Artikel:

Diterima Redaksi: 21 Mei 2022

Revisi Akhir: 26 Mei 2022

Diterbitkan *Online*: 31 Mei 2022

Kata Kunci:

Membangun; Pelatihan; pembinaan; ibu rumah tangga

### Abstrak:

Kegiatan pengabdian masyarakat ini berlangsung di RT 002 RW 028, Perumahan Buana Impian 2, Desa Tembesi, Kecamatan Sagulung, Kota Batam. Di RW 028, Perumahan Buana Impian 2 terdiri dari empat Rukun Tetangga (RT) dengan 827 kepala keluarga sebagai kepala rumah tangga. Pelatihan Kewirausahaan Pelatihan sangat penting bagi warga RT 02 Perumahan Buana Impian 2. Tujuan utama dari Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini adalah untuk menumbuhkan jiwa wirausaha (*entrepreneurship*) dimana banyak karyawan yang di PHK di masa wabah COVID-19. mereka dituntut untuk bekerja sama, dapat memulai usaha sendiri. Kursus yang diberikan kepada peserta berupa kuliah dan diskusi yang membahas tentang kewirausahaan di RT 02 Perumahan Buana Impian 2. Materi pelatihan bagi warga RT 02 RW 028 tentang kewirausahaan antara lain: Jenis kegiatan usaha: manajemen usaha kewirausahaan, pelatihan pendapatan akuntansi biaya, cara mempromosikan usaha akses permodalan yang dapat dilibatkan dalam pelatihan peserta pelatihan. Setelah mengikuti kursus *coaching*, peserta diharapkan termotivasi dan tertarik untuk memulai bisnis di bidang yang diminatinya.

## 1. PENDAHULUAN

Sebelum menjadi seorang wirausahawan, seseorang dituntut untuk memiliki jiwa wirausaha. Pemikir manajemen Amerika Peter Drucker menyatakan bahwa kewirausahaan adalah kegiatan yang dilakukan secara konsisten untuk mengubah ide-ide yang baik menjadi kegiatan bisnis yang menguntungkan.

Sementara itu, Peggy A. Lambing Charles R. Kuehl dalam bukunya menyatakan bahwa kewirausahaan adalah kegiatan kreatif yang menciptakan nilai dari sesuatu yang tidak ada. Kewirausahaan adalah proses menangkap peluang, terlepas dari sumber daya yang tersedia, dan membutuhkan keberanian untuk mengambil risiko yang diperhitungkan.

Siapa pun ingin menjadi pengusaha atau pengusaha sukses. Namun, seringkali hanya sedikit orang yang berpikir serius untuk mengendarainya. Kendala dalam berbisnis seringkali datang dari para calon pengusaha juga. Maka, untuk mewujudkan impian membangun bisnis dan menjadi wirausahawan sukses, terlebih dahulu harus dikembangkan jiwa wirausaha.

Berikut beberapa hal yang harus dilakukan untuk mendongkrak kewirausahaan, kutip Jurnal.id.

- Memulai bisnis dengan niat dan keyakinan. Ini termasuk poin-poin penting yang harus dimiliki pengusaha. Lagi pula, jika kita memulai bisnis tanpa niat untuk mencapai kesuksesan, bisnis itu pasti tidak akan berjalan secara

- maksimal. Jadikan Niat dan Keyakinan Berwirausaha sebagai Dasar Membangun Bisnis Jika Anda berencana untuk memulai bisnis, langkah selanjutnya adalah membangun kepercayaan diri untuk membangun bisnis yang nyata dan berhasil.
- b) Memiliki kemampuan untuk melihat kecepatan. Banyak orang memulai bisnis mandiri karena memanfaatkan peluang yang ada di lingkungannya. Kita harus mencari peluang. Kalau perlu jalan-jalan, cari peluang bisnis saja. Karena setiap orang yang berwirausaha harus pandai mencari peluang. Peluang ini dapat menciptakan produk atau jasa yang dibutuhkan banyak orang.
  - c) Pelajari tentang kisah sukses orang lain. Banyak kisah para pengusaha sukses yang membangun kerajaan bisnisnya dari nol dengan perjuangan keras, jatuh bangun, dan akhirnya mencapai kesuksesan besar. Kisah sukses seseorang dalam bisnis ini dapat memotivasi mereka untuk melakukan hal yang sama, menghindari rasa takut, risiko yang akan mereka hadapi. Motivasi yang tinggi untuk berbisnis lambat laun akan menumbuhkan jiwa wirausaha.
  - d) Modal. Kebanyakan orang enggan memulai bisnis karena tidak ada modal (uang). Untuk mengatasi hal tersebut perlu dicari modal. Salah satu caranya adalah dengan bekerja keras. Pekerjaan harus serius. Lakukan beberapa hal lain di tempat kerja. Selain menambah penghasilan, juga menambah pengalaman dalam dunia kerja. Modal juga dapat diperoleh melalui pinjaman dari bank atau pihak lain.
  - e) Fokus pada kewirausahaan. Banyak Hambatan: Hambatan Memulai Usaha Oleh karena itu, seiring dengan keyakinan dan optimisme, wirausahawan harus memiliki sikap fokus agar tidak mudah menyerah dan tidak berhenti di tengah jalan.
  - f) Mereka memiliki kemampuan untuk menjual. Ini sangat penting bagi pengusaha masa depan. Jika tidak, inilah produk baru hanya untuk Anda! Kemampuan untuk menjual adalah satu-satunya cara untuk membuat orang membeli produk atau layanan Anda.
- Dengan latihan berkelanjutan keterampilan penjualan Anda dapat berkembang seiring waktu.
- g) Lakukan sekarang. Banyak orang menunda-nunda dan memberikan alasan untuk tidak memulai bisnis sendiri sehingga impian mereka untuk memiliki bisnis gagal begitu saja. Seorang calon wirausaha yang sukses harus memiliki keberanian untuk mengambil tindakan, menghilangkan rasa takutnya, dan terjun langsung ke bisnis yang sedang direncanakannya. Jika memulai bisnis dijalankan secara konsisten, otomatis jiwa intelektual-entrepreneurial akan terbentuk.
  - h) Ada beberapa faktor yang membuat wanita tetap bekerja meski sudah menikah. Apalagi gaji atau penghasilan seorang suami yang tidak mencukupi kebutuhan sehari-hari, tidak siap merelakan karir yang telah dirintisnya karena kesepian atau kebutuhan untuk menghilangkan kebosanan (Sari, 2017).
- Penelitian Ubaid Al Faruq Purinda Putri Nur Esa (2018) menemukan bahwa peran ganda ibu rumah tangga dalam usaha perdagangan sandang dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga dengan tercapainya kesejahteraan ekonomi keluarga, seperti pemenuhan kebutuhan sandang dan pangan. : Peningkatan perumahan dan kebutuhan fisik, seperti kesehatan keluarga.
- Hasil penelitian yang dilakukan oleh Septifa Latifa Hanum (2017) menunjukkan bahwa ibu rumah tangga memiliki kiat-kiat khusus dalam mengelola pendapatan yang diberikan oleh suaminya untuk mensejahterakan keluarga. Selain itu, tidak jarang ibu rumah tangga mencari pekerjaan paruh waktu untuk menambah pendapatan keluarga guna meningkatkan kesejahteraan keluarga.
- Hasil penelitian Sukirman (2017) menunjukkan bahwa jiwa wirausaha berpengaruh langsung terhadap perilaku wirausaha: berpengaruh tidak langsung terhadap kemandirian usaha. Nilai kewirausahaan secara langsung mempengaruhi perilaku bisnis; itu juga memiliki efek tidak langsung pada kemandirian bisnis. Sedangkan perilaku kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kemandirian usaha. Hasil penelitian Daddy

Hendarvan (2018) bahwa jiwa wirausaha berpengaruh positif langsung terhadap perilaku wirausaha berpengaruh tidak langsung positif terhadap kemandirian usaha.

Pengusaha sukses memiliki beberapa karakteristik, antara lain:

- a) Kreativitas adalah akar penyebab pengembangan produk atau layanan baru atau cara berbisnis. Kreativitas adalah dorongan untuk inovasi dan kemajuan. Kreativitas adalah pembelajaran terus menerus, mempertanyakan berpikir di luar kotak.
- b) Dedikasi inilah yang mendorong para pengusaha untuk bekerja keras selama 12 jam/hari atau lebih, bahkan 7 hari dalam seminggu, terutama di awal, agar kerja kerasnya terbayar. Untuk berhasil dalam perencanaan, Anda harus bekerja keras pada ide dan gagasan. Dedikasi adalah apa yang membuat segalanya terjadi.
- c) Tekad adalah keinginan yang sangat kuat untuk berhasil. Ini termasuk ketekunan kemampuan untuk kembali dari masa-masa sulit. Tekad dapat digambarkan sebagai membuat panggilan ke 10, setelah 9 panggilan tetap tidak terjawab tidak mengembalikannya apa pun. Uang bukanlah motivasi utama bagi wirausahawan sejati. Sukses adalah motivasinya, uang adalah hadiahnya!
- d) Fleksibilitas adalah kemampuan untuk bergerak cepat dalam menanggapi perubahan kebutuhan pasar.
- e) Kepemimpinan adalah kemampuan untuk menetapkan aturan dan menetapkan tujuan. Kepemimpinan akan dapat melihat apakah aturan diikuti dan tujuan tercapai.
- f) Gairah inilah yang mendorong wirausahawan untuk memulai dan terus melakukan apa yang mereka inginkan. Gairah memungkinkan seorang pengusaha untuk membujuk orang lain untuk percaya pada visinya. Gairah tidak dapat menggantikan perencanaan, tetapi tetap membantu untuk tetap fokus memaksa orang lain untuk melihat rencana pengusaha.
- g) Kepercayaan datang melalui perencanaan, yang mengurangi risiko yang tidak diinginkan. Kepercayaan

datang dari pengalaman. Kepercayaan memungkinkan pengusaha untuk mendengarkan tanpa mudah terprovokasi atau terintimidasi.

- h) Intelijen terdiri dari akal sehat yang dikombinasikan dengan pengetahuan atau pengalaman dalam bisnis terkait. Kecerdasan memberikan naluri yang baik, terkadang keterampilan. Seseorang yang berhasil dalam memelihara modal, kemampuan finansial, pekerjaan, pendidikan, pengalaman hidup dapat digolongkan sebagai orang yang cerdas.

## 2. METODE

RT 002 RW 028 Masalah ibu-ibu rumah tangga di Perumahan Buana Impian 2 adalah tidak termotivasi, tidak tertarik untuk memulai usaha kecil menengah (UKM) karena kurangnya informasi, jenis usaha yang akan dijalankan. Itu salah satu caranya RT 002 Perumahan Buana Impian 2 Desa Tembesi Kecamatan Sagulung Kota Batam RT 002 Perumahan Buana Impian 2 untuk menumbuhkan jiwa wirausaha ibu rumah tangga.

Solusi dari permasalahan tersebut adalah sebagai berikut: (1) Memberikan ceramah diskusi dengan peserta tentang manfaat berbisnis, dimana berbisnis akan bermanfaat bagi masyarakat secara keseluruhan Stakeholder, seperti: dapat menghasilkan pendapatan menggerakkan masyarakat ekonomi. (2) Selama pelatihan ini diberikan materi: manajemen pemasaran, manajemen keuangan, serta akuntansi, sebagai titik awal untuk memulai bisnis di masa depan. Pelatihan pembinaan dilakukan dalam beberapa tahap.

- a) Survey dilakukan di RT 02 Perumahan Buana Impian 2, dan penelitian dilakukan untuk mengetahui keadaan sebenarnya mitra pengabdian masyarakat di Perumahan Buana Impian 2.
- b) Memberikan materi atau kuliah kepada peserta pelatihan manajemen usaha, kewirausahaan, pendapatan, akuntansi biaya, cara mempromosikan usaha, akses permodalan yang bisa diambil oleh peserta pelatihan.
- c) Memberikan dukungan kepada peserta pelatihan. Selama kegiatan ini, tim pengabdian masyarakat bertindak sebagai pemandu, memberikan

bimbingan teknis dan pelatihan kepada peserta. RT 02 RW 028 Pendampingan peserta pelatihan di Perumahan Buana Impian 2 dilakukan sebanyak 3 (tiga) kali. Pendampingan difokuskan pada pencapaian tujuan pengabdian kepada masyarakat.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

RT 02 Buana Impian 2 Pelatihan kewirausahaan warga Perumahan Buana Impian 2 berjalan lancar, peserta mengikuti aksi dengan seksama, dan diskusi diadakan untuk mengatasi permasalahan sehari-hari terutama untuk meningkatkan perekonomian keluarga. Materi pelatihan kewirausahaan meliputi:

- a) Memberikan pelatihan dalam mencari peluang usaha yang memiliki prospek kedepan, manfaat menjadi wirausaha, dan potensi wirausaha bagi masyarakat negara.
- b) Pelatihan Manajemen Keuangan Pelatihan. Materi yang disampaikan kepada peserta antara lain: menyusun buku, menyusun neraca, menyusun laporan laba rugi, menyusun laporan arus kas perubahan modal.
- c) Pelatihan Manajemen Pemasaran: Pelatihan. Pelatihan manajemen pemasaran pendampingan agar wirausaha peserta pelatihan pembinaan mengetahui, memahami metode dan strategi pemasaran modern menggunakan teknologi informasi. Melalui media online, para pelaku bisnis dapat lebih mudah berkomunikasi dengan pelanggan selalu dapat memberikan informasi terkini.



**Gambar 1:** pelaksanaan pelatihan kewirausahaan



**Gambar 2:** Menutup kursus bisnis

### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan yang dilaksanakan dapat disimpulkan bahwa KKN bidang pendidikan dan pengembangan usaha bagi warga Perumahan RT 02 Buana Impian 2 telah berjalan dengan baik. Hal ini berdasarkan diskusi dengan para peserta setelah pelatihan, mereka merasa mendapatkan gambaran umum tentang kewirausahaan, laporan keuangan lengkap, manajemen pemasaran, mereka berharap ada pelatihan lebih lanjut, sampai mereka benar-benar siap untuk memulai bisnis. Dalam diskusi dengan peserta, mereka belum mengetahui bagaimana mencari peluang bisnis, menyusun laporan keuangan, dan memasarkan produk.

### 5. SARAN:

Bakti sosial ini sangat bermanfaat bagi warga RT 02 RW 02 apartemen Buana Impian 2 Desa Tembesi. Setelah mengikuti kursus pendampingan ini, diharapkan para peserta pelatihan pembinaan kewirausahaan akan termotivasi tertarik untuk memulai usaha. Masih banyak kekurangan selama pelaksanaan diklat-coaching ini, diharapkan pelaksanaannya lebih baik lagi kedepannya.

### UCAPAN TERIMA KASIH!

Terima kasih kepada LPPM Universitas Putera Batam Ketua RT 02 Ketua RW 028 Perumahan Buana Impian 2, Ketua Masyarakat RT 02 RW 028 Perumahan Buana Impian 2 Perumahan Peserta Pengembangan Kewirausahaan.

### Referensi

Aris Slamet Vidodo (2012), Bisnis. Penerbit Net Inspirasi Jl. Golo, Gg. Golo Indah 2, UH V / 1000 Yogyakarta 55161.

- Anang Firmansya Anita Rosmavarni (2019). Kewirausahaan (dasar konsep) Lihat diskusi, statistik Profil penulis untuk posting ini: <https://www.researchgate.net/publication/336146325>.
- Ambarvati Indra Sumarna Sobari (2020). Membangun Jiwa Wirausaha bagi Mahasiswa Milenium di Stiami Institute Universitas Tangerang Selatan. *Majalah komunitas. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat* Vol. 2, No. 2, Januari 2020
- Deddy Hendarvan (2018). Menumbuhkan jiwa wirausaha, perilaku nilai dalam meningkatkan kemandirian usaha. *MBIA*, pc. 17, No. 2, 2018
- Evi Selvil Dewi Untari (2019): Studi kasus sikap motivasional mahasiswa Politeknik Critatama kasus pengembangan jiwa wirausaha. *Widya Cipta*, Volume 3 No. 1 Maret 2019
- Frankie Stamet, Hattie Karunia Tunjungsari May Le (2016). *Dasar-dasar Teori Bisnis Praktek*. Penerbit Indeks, Jakarta 2016
- Ilah, Dedeh, Rita Patonah Tati Haryat (2021). Peran ibu rumah tangga dalam membantu keluarga di masa wabah Covid-19 di desa Girilaya. *Jurnal Pendidikan*, Volume 9, Edisi 1, Juni 2021
- <https://www.wartaekonomi.co.id/read187913/7-hal-ini-bisa-tumbuhkan-jiwa-entrepreneurship>. Ning Rahaiu
- Rusdiana (2013). *Teori Bisnis Praktek*. Perpustakaan Setia, 2013
- Ananda Rusia Tien Rafida (2016). *Pengantar Teknik Akademik Kewirausahaan melahirkan wirausahawan*. Penerbit: Perdana Publishing Perdana Mulya Sarana Publishing Group
- Septi Latifa Hanum (2017). Peran ibu rumah tangga dalam membangun kesejahteraan keluarga. *Jurnal Academica* Vol. 1 No. 2, Juli-Desember 2017
- Sukirman (2017). Jiwa kewirausahaan Nilai-nilai kewirausahaan meningkatkan kemandirian usaha melalui perilaku kewirausahaan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Volume 20 No. 1 April 2017
- Sari, M. (2017). Peran wanita karir dalam Islam. <http://kbbi.web.id/> Peran wanita karir dalam Islam.
- Ubayd Al Farooq Purinda Putri Nur Essa (2018). Peran ganda ibu rumah tangga dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga di sektor ekonomi informal. Sebuah studi tentang ibu rumah tangga dari desa Serua Inda di wilayah Siputat yang bekerja sebagai pedagang pakaian. *Jurnal PEKOBIS Pendidikan, Ekonomi dan Bisnis*. Volume 1 No. 5 Mei 2018

## Pembinaan Pembuatan Laporan Keuangan Dan Pemasaran *Daring* Pada UKM Rafflesia Kota Batam

Tukino<sup>\*</sup>, Syahril Effendi<sup>2</sup>, Alfannisa Annurrullah Fajrin<sup>3</sup>, Nanda Harry Mardika<sup>4</sup>

<sup>1</sup>Jurusan/Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Komputer

<sup>2</sup>Jurusan/Program Studi Manajemen, Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

<sup>3</sup>Jurusan/Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik dan Komputer

<sup>4</sup>Jurusan/Program Studi Manajemen, Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora

<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Putera Batam, Jalan R. Soeprapto Muka Kuning, Kibing, Kec. Batu Aji, Kota Batam, Kepulauan Riau 29434

\*e-mail : [tukino@puterabatam.ac.id](mailto:tukino@puterabatam.ac.id)

No HP: +62 813-6481-3278

### Informasi Artikel

Diterima Redaksi: 21 Mei 2022

Revisi Akhir: 26 Mei 2022

Diterbitkan *Daring*: 31 Mei 2022

Kata Kunci:

Pembinaan; Pembuatan; Laporan Keuangan; Pemasaran; *Daring*

### Abstrak

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat bagi usaha kecil menengah dalam penyusunan laporan keuangan pada Bank Sampah Mandir untuk pemasaran secara *daring*. Berdasarkan hasil wawancara lapangan, UKM Rafflesia ini memiliki kendala dalam pemasaran barangdagangsi dan pencatatan keuangannya. Metode yang digunakan dalam pengembangan UKM Rafflesia yang akan diberikan adalah metode penelitian, metode ceramah, metode diskusi metode pelatihan. Peserta diberikan pelatihan ATK (Alat Tulis Kantor) untuk memaksimalkan pelatihan. Selain itu, dalam melakukannya, UKM akan menerima modul yang berisi materi terkait konsep dan teknik pelaporan keuangan utama, seperti pemasaran daring atau media daring yang disiapkan oleh tim layanan. Hasil pelayanan UKM menunjukkan masih perlunya penyesuaian dalam penyusunan laporan keuangan sesuai standar akuntansi keuangan organisasi, tanpa adanya akuntabilitas publik.

## 1. PENDAHULUAN

Kota Batam merupakan kota terbesar di Kepulauan Riau, terpadat ketiga di Sumatera setelah Medan, dan Palembang. Berdasarkan: jumlah penduduk Batam adalah 1.153.860 jiwa. Batam merupakan kota industri terbesar di beberapa kota di Indonesia. Bisnis kota Batam sudah tidak asing lagi – baik industri maupun industri dalam negeri. Di Batumi, sangat kecil, perusahaan menengah terlibat, menyerap tenaga kerja yang besar [1].

Berdasarkan hasil analisis layanan [2] Pelatihan keuangan Jondy Shoes dan Windys Shoes Pelatihan keuangan Pengembangan IT, hasil penelitian menunjukkan bahwa keterbatasan pengetahuan mitra pengelola keuangan Penguasaan teknologi informasi khususnya teknologi internet marketing, Kurangnya inovasi dalam pengelolaan bisnis. Serta

tidak dapat dipahaminya laporan keuangan oleh bisnis.

Menurut [3] Layanan Inisiatif Pemasaran *Daring* pada Kelompok Usaha Melur Desa Sambirejo Kecamatan Prekut Sei Tuan yang menyatakan bahwa kebutuhan akan dukungan pemasaran berbasis internet dipenuhi dengan mendapatkan wawasan tentang teknologi yang tersedia untuk memasarkan barangdagangnya [4]. Kewirausahaan Pelatihan Manajemen Ibu Rumah Tangga, Remaja Putri Bagi Kelompok Usaha Bersama Mutiara Kota Jambi, melalui pengabdian ini memotivasi mitra untuk mempromosikan barangdagang lokal menjadi barangdagang berkualitas di Kota Jambi untuk menyongsong Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) [5]. "Pelatihan Manajemen Layanan" untuk UKM pemasaran seluler berdasarkan pemasaran seluler pemasaran barangdagang, yang

mencatat peningkatan dalam manajemen pemasaran barangdagang kemampuan pemasaran berbasis pemasaran seluler. Kemudian kinerja pengelola usaha kecil dan menengah (UKM) menunjukkan peningkatan yang signifikan [6].

Rafflesia UKM adalah Usaha Sampah dan Pertamanan, Jasa Garmen, Jasa Makanan. Dimana limbah terkadang didaur ulang dari kemasan molto, 2 kg minyak kemasan didaur ulang untuk barangdagang tas dan serbet, yang akan dijual melalui pameran terbuka. Sejak awal, usaha ini terbentuk, dimulai dengan dukungan Nyat Khadir, melalui Dinas Koperasi, dalam bentuk dukungan untuk usaha mikro, kecil dan menengah. Ketua UKM ini Ibu Yarnis beralamat di Rindang Garden B2 no 10, Buliang, Kec. Batu Aji Kota Batam Kepulauan Riau 29424. Jumlah pegawai 20 orang, khususnya 5 orang untuk pembuatan kue 5 untuk lauk pauk, 6 untuk menjahit dari daur ulang sampah, 2 untuk pemasaran, 1 untuk keuangan.

Dari observasi lapangan hingga wawancara, Rafflesia UKM memiliki masalah dengan pemasaran, barangdagang, dan manajemen keuangan. Anggota UKM umumnya memiliki batasan penggunaan teknologi informasi melalui media pemasaran yang tidak diketahui publik. Salah satu alat pemasaran yang sering digunakan hanya berupa UKM anggota keluarga Pameran Koperasi Kantor UKM. Seiring dengan semakin mendesaknya kebutuhan untuk menguasai penggunaan teknologi ini, muncul persaingan di pasar lokal, regional, dan global, di mana setiap bisnis harus secara cepat dan akurat memberikan informasi yang akurat kepada pelanggannya. Demikian pula,

Strategi pemasaran *daring* dapat membantu bisnis beroperasi 24/7 untuk memasuki dunia tanpa batas. Jika tidak sesuai dengan perkembangan teknologi informasi, mereka akan tertinggal jauh dan kalah dalam persaingan. *Daring* merupakan salah satu cara yang dilakukan oleh usaha kecil dan menengah (UKM) dalam memasarkan barangdagangnya, selain untuk memperluas akses pasar.

Berdasarkan hasil pengabdian (Titus, Eka, Rachman Hidayat, 2018) yang berjudul "Meningkatkan kualitas layanan percetakan

untuk barangdagangsi UKM di Krayanpilang Surabaya di Krian Sidoarjo, dengan solusi percetakan, solusi layanan hot press, dukungan pemasaran, pelatihan manajemen barangdagangsi, pemasaran, dan pangsa pasar media yang lebih luas."

Masalah lain dengan akuntansi keuangan sehari-hari adalah kurangnya sumber daya manusia untuk mencatat standar akuntansi bisnis tanpa akuntabilitas publik. UKM sering menemukan akuntansi merepotkan. Keunggulan akuntansi pemasaran *daring* adalah memudahkan operasional bisnis sebagai dasar untuk menganalisa perkembangan bisnis di masyarakat. Hal ini memudahkan UKM untuk meyakinkan orang lain bahwa mereka ingin membangun kemitraan, untuk membuktikan kredibilitas UKM dalam pemberian pinjaman. Salah satu cara untuk melakukannya adalah dengan melakukannya Rafflesia Pemasaran *Daring* Panduan Pemasaran Keuangan Panduan Pemasaran *Daring* [7].

## 2. METODE

### 2.1. Waktu Dan Tempat Pelaksanaan

Melalui pembinaan, kegiatan pengabdian masyarakat akan dilakukan selama 3 bulan (mulai Mei 2019 hingga Juli 2019), dimana dilakukan dua kali kunjungan untuk menyelenggarakan pelatihan pembinaan. Senin Kamis pukul 13.00 s/d 15.30 WIB beralamat di Rindang Garden B2 no 10, Buliang, Kec. Batu Aji, Kota Batam, Kepulauan Riau 29424. Kegiatan ini sebagai nara sumber 2 dosen 1 mahasiswa dari setiap pertemuan.

Pembinaan berlangsung di Rindang Garden B2 no 10, Buliang, Kec. Batu Aji, Kota Batam, Kepulauan Riau 29424. Kegiatan ini akan memberikan solusi terhadap permasalahan UKM. Menawarkan pedoman akuntansi real-time dalam bisnis UKM menggunakan pendekatan yang tepat dengan mudah UKM akan menghitung dengan cepat menanggapi komunikasi pemasaran *daring* dengan mengintegrasikan sistem *daring*. Pengetahuan akuntansi diharapkan dapat membantu UKM mengelola sumber dananya, menggunakannya dengan cermat dan efisien. Agar UKM dapat berkembang lebih jauh Meningkatkan perekonomian Indonesia Memahami komunikasi pemasaran email

Menggunakan pemasaran barangdagang berbasis web.

## 2.2. Metode pelaksanaan

Peserta diberikan pelatihan ATK (Alat Tulis Kantor) untuk memaksimalkan pelatihan. Selain itu, dalam melakukannya, UKM akan menerima modul yang berisi materi terkait konsep dan teknik pelaporan keuangan utama, seperti pemasaran *daring* atau media *daring* yang disiapkan oleh tim layanan. Kegiatan ini dibagi menjadi beberapa tahapan. Tahap pertama adalah pembekalan materi oleh tim pengabdian tentang konsep dasar kesetaraan akuntansi UKM, penelitian praktis untuk UKM, metode akuntansi, mulai dari kasus penyelesaian UKM, majalah, neraca hingga laporan keuangan. Kemudian tahap kedua adalah diskusi dan tanya jawab atas materi yang ditawarkan oleh tim Pengabdian. Latihan yang dibuat oleh pemasaran berbasis web setelah diskusi pedoman,

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan melalui ceramah, metode diskusi-mengajar, dan latihan. Sistematika pelaksanaan layanan ini adalah sebagai berikut:

### a. Tahap 1 (Metode Ceramah).

Peserta termotivasi oleh kemauan untuk menggunakan akuntansi dalam operasi bisnis mereka. Selain itu, peserta diberikan gambaran tentang peran akuntansi UKM dan akuntansi UKM. Tahap pertama dilakukan selama 1 jam. Cara mengajar melalui email atau skype seperti membuat website *daring*.

### b. Tahap 2 (Metode pengajaran).

Peserta kursus mendapatkan materi akuntansi mulai dari bukti fisik yang dimasukkan dalam jurnal hingga laporan keuangan, disertai dengan pelatihan membuat jaringan pemasaran barangdagang digital. Tahap kedua memakan waktu 2 jam.

### c. Tahap 3 (Metode diskusi).

Para peserta berkesempatan untuk membahas isu-isu terkait pembiayaan UKM teknologi informasi yang selama ini dibahas. Tahap ketiga dilakukan selama 1 jam.

### d. Tahap 4 (Metode Latihan)

Kegiatan pelatihan ini dilakukan untuk mendorong UKM menganalisis analisis transaksi secara real-time dalam proses

pemasaran barangdagang yang dihasilkan secara *daring* melalui sistem *daring*. Tujuan laporan keuangan ini tidak hanya ditawarkan oleh pihak internal tetapi juga oleh pihak eksternal, terutama jika usaha kecil dan menengah ingin mengembangkan usahanya untuk menambah modal dengan memberikan pinjaman kepada debitur dan mengembangkan usaha dan barangdagangnya lebih luas.

## 2.3. Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan

Pembinaan di Rafflesia UKM akan ditinjau secara berkala bersama tim pengabdian untuk melihat sejauh mana keberhasilan pembinaan ini. Akuntansi Berbasis *Daring* untuk UKM, Penilaian Pengembangan Pemasaran, Pelaporan Keuangan, dan Kesadaran Pemasaran Barangdagang *Daring*.

Pada tahap ini dilakukan pekerjaan monitoring dan evaluasi. Pengamatan dilakukan pada pemasaran laporan keuangan yang disusun oleh UKM *daring* atau *daring*. Alat yang digunakan berupa catatan lapangan. Beberapa hal yang diperhatikan adalah keterbatasan, kekurangan dan kelemahan yang muncul selama penyusunan laporan keuangan pelatihan pemasaran *daring*. dalam bentuk email, blog dan internet.



Gambar 1. Presentasi materi layanan



Gambar 2. Presentasi materi layanan solusi

## 2.4. Keberlanjutan Kegiatan

Keberlanjutan kinerja pembinaan Rafflesia UKM setelah tim pengabdian masyarakat menyelesaikan kegiatan pembinaan ini harus memiliki nilai positif dalam catatan pemasaran pemasaran keuangan berbagai pihak, terutama usaha kecil dan menengah. Penguasaan akuntansi teknologi informasi mudah akan cepat menguntungkan mereka dari manajemen keuangan perspektif manajemen pemasaran berbasis web. Memperkenalkan pelatihan akuntansi berdasarkan situasi aktual bisnis UKM, menggunakan pendekatan yang tepat, akan memudahkan UKM untuk cepat memahami akuntansi, teknologi informasi.

Konsistensi hasil pembinaan di Rafflesia UKM dengan pembinaan pengabdian masyarakat seharusnya berdampak positif bagi beberapa pihak terutama catatan pemasaran keuangan usaha kecil menengah. Menguasai akuntansi teknologi informasi, yang mudah dan cepat, akan menguntungkan mereka dari sudut pandang manajemen keuangan manajemen pemasaran berbasis web. Memperkenalkan panduan akuntansi untuk UKM berdasarkan realitas bisnis menerapkan pendekatan yang tepat dengan mudah akan dengan cepat memahami UKM dengan akuntansi teknologi informasi.

Kestabilan kegiatan ini adalah sebagai berikut.

- a) UKM Rafflesia mampu memahami tujuan pencatatan laporan keuangan.
- b) Rafflesia UKM mampu menganalisis secara mandiri, menyusun laporan keuangan sesuai siklus akuntansi setiap periode.
- c) Rafflesia UKM mampu mengelola pemasaran aplikasi web berbasis *daring*.
- d) Pelaku bisnis dapat menggunakan email atau Skype sebagai sarana transfer data lainnya.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Hasil Pengabdian

Pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan pembinaan dalam 2 pertandingan yang dilaksanakan setiap jam dari pukul 14.00 hingga 17.00. Rujukan dilakukan oleh 8 wanita dari kelompok UKM Rafflesia. Teknis

pelaksanaan pembinaan dilakukan dengan metode ceramah, diskusi, pelatihan pelaporan keuangan, pemasaran berbasis *daring*. Berdasarkan metode tersebut, tim pelayanan secara langsung mengarahkan mendorong UKM untuk menyusun laporan keuangan sesuai dengan SAK-ETAP pemasaran *daring* atau *daring*. Penjelasan dari setiap pertemuan adalah sebagai berikut.

#### a) pertemuan pertama

Pertemuan pertama Pengabdian kepada Masyarakat berlangsung pada hari Kamis, 11 Juli 2019, dimana pertemuan diawali dengan pelantikan Presiden saat itu, dilanjutkan dengan pemaparan pengenalan akuntansi UKM yang disertai dengan persiapan. Laporan keuangan. Artikel ini membahas tentang pentingnya akuntansi UKM sekaligus membahas isu-isu terkait transaksi UKM, serta tanya jawab laporan keuangan harian pelaku UKM. Kegiatan ini telah disediakan memimpin.

Item kedua ini juga diberikan oleh Anggota 2 tentang masalah siklus akuntansi, dimulai dengan transaksi yang dimasukkan ke dalam buku besar, buku besar dan neraca. Sedangkan pasal ketiga yang disampaikan oleh anggota 1 mengacu pada: Transaksi keuangan berupa laporan laba rugi, perubahan ekuitas laporan keuangan.

#### b) Pertemuan kedua

Pertemuan kedua pengabdian masyarakat ini berlangsung pada Senin, 15/7/2019. Mendorong pelaku UKM untuk melakukan *daring* Kegiatan pertemuan ini membutuhkan perubahan paradigma yang mendasar, yang disampaikan oleh Ketua pada pukul 14.00 di kawasan berbasis transaksi elektronik. Di pasar tradisional, lalu lintas informasi, barang atau jasa pembayaran bersifat fisik. Di sisi lain, arus informasi barangdagang di pasar virtual, proses komunikasi antara produsen antar konsumen, distribusi barang atau jasa transaksi berlangsung di dunia maya atau maya. Kemudian berakhir pada pukul 15:00 hingga 16:00. 00 WIB dilanjutkan dengan membahas contoh-contoh materi media *daring* yang disampaikan oleh Anggota 1, antara lain pemasaran di website UKM, pemasaran barangdagang di Facebook Instagram dan membahas bentuk-bentuk pemasaran tradisional. yang masih berlangsung di UKM, khususnya penjualan

makanan atas pesanan keluarga, tetangga dan kerabat. Penjualan tas Tissue box saat open exhibition Seleksi Tilawatil Quran (STQ). Tepat pukul 16.00. Tim layanan menyelenggarakan pelatihan tentang transaksi bisnis UKM, didampingi oleh Anggota independen 1 Anggota 2. Tujuannya untuk mendapatkan umpan balik dari pengirim. Cara Belajar Pemasaran *Daring* Melalui Facebook, Instagram Pemasaran Situs Web Pemasaran barangdagang di Facebook Instagram, sembari membahas cara-cara tradisional pemasaran yang masih berlangsung saat ini di UKM, khususnya penjualan makanan berdasarkan pesanan keluarga, kerabat tetangga. Penjualan tas Tissue box saat open exhibition Seleksi Tilawatil Quran (STQ). Tepat pukul 16.00. Tim layanan menyelenggarakan pelatihan tentang transaksi bisnis UKM, didampingi oleh Anggota Independen 1 Anggota 2. Tujuannya untuk mendapatkan umpan balik dari penonton. Cara Belajar Pemasaran *Daring* Melalui Facebook, Instagram Pemasaran Situs Web pemasaran barangdagang di Facebook Instagram, serta membahas bentuk pemasaran tradisional yang masih terjadi saat ini di UKM, khususnya penjualan makanan berbasis keluarga; atas perintah tetangga kerabat. Penjualan tas Tissue box saat open exhibition Seleksi Tilawatil Quran (STQ). Tepat pukul 16.00. Tim layanan menyelenggarakan pelatihan tentang transaksi bisnis UKM, didampingi oleh Anggota independen 1 Anggota 2. Tujuannya untuk mendapatkan umpan balik dari pengirim. Cara Belajar Pemasaran *Daring* Melalui Facebook, Instagram Pemasaran Situs Web Penjualan Tas Kotak Tissue Saat Pameran Terbuka Seleksi Tilawatil Quran (STQ). Tepat pukul 16.00. Tim layanan menyelenggarakan pelatihan tentang transaksi bisnis UKM, didampingi oleh Anggota independen 1 Anggota 2. Tujuannya untuk mendapatkan umpan balik dari pengirim. Cara mengajarkan pemasaran *daring* di Facebook, Melalui Instagram pemasaran situs web. Penjualan tas Tissue box saat open exhibition Seleksi Tilawatil Quran (STQ). Tepat pukul 16.00. Tim layanan menyelenggarakan pelatihan tentang transaksi bisnis UKM, didampingi oleh Anggota independen 1 Anggota 2.

Tujuannya untuk mendapatkan umpan balik dari pengirim. Cara Belajar Pemasaran *Daring* Melalui Facebook, Instagram Pemasaran Situs Web Penjualan tas Tissue box saat open exhibition Seleksi Tilawatil Quran (STQ). Tepat pukul 16.00. Tim layanan menyelenggarakan pelatihan tentang transaksi bisnis UKM, didampingi oleh Anggota independen 1 Anggota 2. Tujuannya untuk mendapatkan umpan balik dari pengirim. Cara Belajar Pemasaran *Daring* Melalui Facebook, Instagram Pemasaran Situs Web Penjualan tas Tissue box saat open exhibition Seleksi Tilawatil Quran (STQ). Tepat pukul 16.00. Tim layanan menyelenggarakan pelatihan tentang transaksi bisnis UKM, didampingi oleh Anggota independen 1 Anggota 2. Tujuannya untuk mendapatkan umpan balik dari pengirim. Cara Belajar Pemasaran *Daring* Melalui Facebook, Instagram Pemasaran Situs Web

Selain itu, para peserta pembinaan lainnya diberi kesempatan untuk membahas hal-hal yang berkaitan dengan bisnis mereka, didampingi oleh Presiden, anggota ke-1 ke-2.

### 3.2 Pembahasan

Tindakan yang dilakukan selama 2 kali pertemuan dapat dijelaskan bahwa pekerjaan dapat dilaksanakan sesuai dengan rencana. Dosen salah satu mahasiswa pendamping UKM dalam penyusunan laporan keuangan pemasaran *daring*. Materi pertama yang diberikan adalah pengenalan atau pengantar akuntansi. Pemateri menjelaskan pentingnya akuntansi UKM, membahas materi, isu-isu dari jurnal umum hingga laporan keuangan. Sebagian besar audiens belum memahami fungsi akuntansi, bahkan sebagian besar peserta coaching beranggapan bahwa akuntansi adalah bidang yang kompleks, sulit, gelisah, dan menyita waktu.

Item pertama diisi dengan pengembangan kapasitas akuntansi usaha kecil (UKM) data transaksi yang akan dimasukkan ke dalam jurnal umum. Pada sesi ini, terjadi diskusi menarik di antara para “pembawa acara” yang hadir mengenai konsep-konsep utama terkait bisnis yang digeluti UKM. Dilanjutkan dengan materi kedua, yaitu mengenai transaksi akuntansi UKM, khususnya transaksi jual beli.

transaksi yang terjadi selama bisnis berlangsung. Selain itu, kegiatan ekonomi yang terkait dengan akuntansi terungkap. Kegiatan ekspose dimulai dengan memulai usaha (investasi awal), transaksi pembelian bahan baku, pengeluaran atau pengeluaran, pendapatan atau pendapatan. Item berikutnya setelah akuntansi untuk transaksi adalah penyusunan laporan keuangan. Sebagai latihan, peserta pembinaan didorong untuk menjawab soal-soal latihan yang diberikan oleh tim Pengabdian dengan menjawabnya menggunakan slip jurnal umum dan mempostingnya di slip laporan keuangan. Pada sesi terakhir, para peserta diberikan diskusi mengenai pencatatan keuangan usaha UKM.

Pembinaan hari kedua berlangsung pada hari Senin, 15 Juli 2019. Peserta diberikan gambaran tentang materi praktik pelaporan keuangan yang terdiri dari laporan laba rugi, perubahan ekuitas, dan transaksi jual beli. Pada sesi pendahuluan, para peserta mengajukan pertanyaan, mendiskusikan transaksi dan catatan mereka. Beberapa peserta masih bingung tentang pendaftaran transaksi akuntansi. Sembari bersantai dan menyantap jajanan yang tersedia, diskusi berlanjut membahas masalah pelaporan keuangan dalam praktiknya. Kemudian beralih ke pembahasan materi pelatihan pemasaran *daring*. Sebelumnya, tim mengevaluasi kinerja peserta dengan tugas akuntansi yang diberikan. Setelah itu, Tim memulai pelatihan pemasaran *daring* dengan terlebih dahulu memanfaatkan pentingnya strategi pemasaran bagi UKM untuk memaksimalkan media sosial dalam pemasaran barangdagang. Materi disediakan oleh 1 anggota tim. Setelah membagikan prioritasnya, peserta dilatih, membantu membuat halaman media sosial untuk bisnis mereka, dan mengambil Tahap-Tahap strategis di halaman media sosial tersebut dalam upaya untuk memaksimalkan penjualan barangdagang untuk pelatih. Pembinaan dilakukan oleh anggota tim lainnya, khususnya Anggota 2. Pelatihan pemasaran diberikan melalui Facebook, Instagram pengelolaan halaman web sebagai sarana untuk mempromosikan proses tersebut. Kemudian, setelah menguraikan prioritasnya, peserta dilatih, didukung untuk membuat halaman media sosial untuk

bisnisnya, dan mengambil Tahap strategis di halaman media sosial tersebut dalam upaya memaksimalkan penjualan barangdagang peserta pembinaan. Pembinaan dilakukan oleh anggota tim lainnya, khususnya Anggota 2. Pelatihan pemasaran diberikan melalui Facebook, Instagram pengelolaan halaman web sebagai sarana untuk mempromosikan proses tersebut. Kemudian, setelah menguraikan prioritasnya, peserta dilatih, didukung untuk membuat halaman media sosial untuk bisnisnya, dan mengambil Tahap strategis di halaman media sosial tersebut dalam upaya memaksimalkan penjualan barangdagang peserta pembinaan. Pembinaan dilakukan oleh anggota tim lainnya, khususnya Anggota 2. Pelatihan pemasaran diberikan melalui Facebook, Instagram pengelolaan halaman web sebagai sarana untuk mempromosikan proses tersebut. peserta dilatih, didukung untuk membuat halaman media sosial untuk usahanya, dan mengambil Tahap strategis pada halaman media sosial tersebut dalam upaya memaksimalkan penjualan barangdagang peserta pembinaan. Pembinaan dilakukan oleh anggota tim lainnya, khususnya Anggota 2. Pelatihan pemasaran diberikan melalui Facebook, Instagram pengelolaan halaman web sebagai sarana untuk mempromosikan proses tersebut. peserta dilatih, didukung untuk membuat halaman media sosial untuk usahanya, dan mengambil Tahap strategis pada halaman media sosial tersebut dalam upaya memaksimalkan penjualan barangdagang peserta pembinaan. Pembinaan dilakukan oleh anggota tim lainnya, khususnya Anggota 2. Pelatihan pemasaran diberikan melalui Facebook, Instagram pengelolaan halaman web sebagai sarana untuk mempromosikan proses tersebut.

Indikasi dari tujuan layanan ini adalah catatan transaksi bisnis dicatat dengan rapi dan akurat di mesin kasir, mesin kasir, dan laporan keuangan. Sementara itu, indikator pembinaan pemasaran *daring* adalah perolehan pembinaan pemasaran *daring*, khususnya keberadaan halaman media sosial UKM yang dipimpin oleh peserta apa yang harus dilakukan dengan halaman tersebut untuk memaksimalkan penjualan. Hasil dari kegiatan ini akan memberikan kontribusi

terhadap stabilitas pelayanan di tahun mendatang.

Dalam pelaksanaan pengabdian terdapat kendala yang cukup berarti, namun tidak menutup kemungkinan dapat diatasi setelah kegiatan berakhir, kendala yang muncul adalah:

- a) Sebagian besar peserta dalam penyusunan laporan keuangan tidak memenuhi standar akuntansi keuangan organisasi tanpa akuntabilitas publik..
- b) Tidak ada pemisahan laporan keuangan yang biasanya disiapkan oleh UKM melalui keuntungan bisnis kas pribadi.
- c) Insentif penjualan masih digunakan di pasar atau pasar tradisional, serta dalam barangdagang dan layanan pembayaran fisik.

Permasalahan yang dihadapi oleh tim pelayanan di atas dapat dinilai sebagai berikut:

- a) Implementasi ini dapat dilanjutkan sampai usaha kecil dan menengah memahami penjelasan setiap pertemuan, selama UKM Rafflesia mampu menyusun sendiri laporan keuangan usaha dengan akuntansi keuangan organisasi tanpa akuntabilitas publik.
- b) Perbedaan "uang pribadi" dalam keuntungan bisnis dapat diterapkan pada transaksi yang terjadi setiap hari, sehingga Anda dapat melihat perbedaan antara "catatan kas pribadi" bisnis.
- c) Media promosi penjualan masih menggunakan pasar tradisional, sehingga dengan penguatan pemasaran *daring* diharapkan pasar akan meluas secara global, menekan biaya barangdagang, distribusi, meningkatkan merek bisnis, mempercepat dan mengefisienkan proses bisnis. Demikian pula manfaat bagi masyarakat atau pelanggan dapat memberikan pelayanan tanpa jangka waktu 1x24 jam, dapat memberikan pilihan kecepatan dalam pengiriman, dapat meninjau review barangdagang dapat memberikan informasi yang lebih cepat.
- d) Tim pengabdian selalu mengkoordinir, mengomunikasikan, dan mengevaluasi setiap kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Penilaian kinerja dilakukan untuk mengidentifikasi hambatan terhadap kinerja pelayanan. Hasil

evaluasi akan ditindaklanjuti sesuai dengan batasan yang ada

#### 4. KESIMPULAN

Berdasarkan penjelasan dan pembahasan hasil, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

- a) Usaha kecil dan menengah (UKM) didorong untuk menyusun laporan keuangan sendiri sehingga UKM Rafflesia dapat menyusun laporan keuangan standar SAK-ETAP.
- b) Kegiatan pengembangan akuntansi UKM untuk usaha mikro, kecil dan menengah Dalam rangka untuk mendistribusikan keuntungan dari sistem keuangan bisnis, kas pribadi, perlu dilakukan latihan stabilitas dalam pembiayaan usaha, kas pribadi harian dalam kegiatan usaha pelaku UKM.
- c) Usaha kecil dan menengah (UKM) Bank Sampah Mandiri yang didorong untuk mengembangkan pemasaran *daring*, dalam praktik sehari-harinya membutuhkan pelatihan mandiri oleh ibu-ibu UKM dalam hal media promosi barangdagang untuk meningkatkan penjualan. Sehingga mereka bisa terbiasa dengan kebutuhan bisnis mereka sehari-hari.

#### 5. SARAN

Berdasarkan kesimpulan kegiatan di atas, maka disarankan kepada semua pihak agar terutama bagi:

- a) Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah diharapkan dapat menerapkan penyusunan laporan keuangan sesuai dengan standar akuntansi yang diterapkan saat ini serta dapat menginputnya langsung ke dalam MYOB Accounting yang memiliki fungsi dan manfaat buat internal dan eksternal atau semua pihak-pihak yang berkepentingan.
- b) Tim Pengabdian yang akan melaksanakan pengabdian berikutnya, maka disarankan dapat dilaksanakan kembali dengan peserta (*audience*) yang lebih banyak atau luas.

## Referensi

- [1]. A. A. Fajrin and T. Tukino, “Pembinaan Pemberdayaan Pemasaran Berbasis Online Untuk UMKM Di Kota Batam”, JURNAL PUAN INDONESIA, vol. 3, no. 1, pp. 83–92, Jul. 2021.
- [2]. Ernan Hadiyat, Gunad, IA (2018). Pelatihan manajemen pemasaran barangdagang berbasis mobile marketing untuk UKM di industri perak. Jurnal ABDIMAS Unmer Malang, 3 (2), 33–43: <https://doi.org/ISSN: 2548-7159>:
- [3]. Khairunnisa, I. dan T. (2017). Memulai pemasaran *daring* pada Kelompok Usaha Melur di Desa Sambirejo Kecamatan Prekut Sei Tuan. Jurnal ABDIMAS Unmer Malang, 23 (1), 1–12: <https://doi.org/ISSN:2548-7159>.
- [4]. Sepatu, J., & Windys. (2018). keuangan Pelatihan IT bisnis Jondy Shoes Pengrajin Windys Shoes. Jurnal Pengabdian Masyarakat, 2 (1), 15–22: <https://doi.org/ISSN: 2548-7159>.
- [5]. S. Effendi, T. Tukino, and A. Maulana, “Pembinaan Pengendalian Manajemen Keuangan Dengan Aplikasi ABSS Accounting Pada UKM Bank Sampah Mandiri”, jpb, vol. 4, no. 1, pp. 48–54, Jan. 2022.
- [6]. T. Tukino, S. Effendi, Z. Zakrimal, and N. Fajrah, “Pembinaan Pembukuan Akuntansi Pada Perusahaan Kecil Industri Tahu Tempe Di Bengkong - Kota Batam”, jpb, vol. 3, no. 03, Jan. 2022.
- [7]. T. Tukino, B. Harahap, and A. Maulana, “ Pembinaan Akuntansi Berbasis SAK ETAP Untuk Perusahaan Manufaktur Menggunakan MYOB Accounting V17 Di SMK Batam Business School”, JURNAL PUAN INDONESIA, vol. 3, no. 1, pp. 7–18, Jul. 2021.

## Pelatihan Microsoft Powerpoint 365 Pada Anggota Himpaudi Di Kecamatan Batam Kota

Amrizal\*, Rika Harman<sup>2</sup>, Tukino<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Jurusan/Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Komputer

<sup>2</sup>Jurusan/Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Komputer

<sup>3</sup>Jurusan/Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Komputer

<sup>1,2,3</sup>Universitas Putera Batam, Jalan R. Soeprapto Muka Kuning, Kibing, Kec. Batu Aji,  
Kota Batam, Kepulauan Riau 29434

\*e-mail : [amrizal@puterabatam.ac.id](mailto:amrizal@puterabatam.ac.id)

No HP: +62 813-6446-6780

### Informasi Artikel

Diterima Redaksi: 21 Mei 2022  
Revisi Akhir: 26 Mei 2022  
Diterbitkan *Online*: 31 Mei 2022

#### Kata Kunci:

Pembinaan; Model Pembelajaran; Multimedia;  
Teknologi Informasi; Microsoft Powerpoint

### Abstrak

Pengembangan soft skill Tenaga Kependidikan Ikatan Guru PAUD Kabupaten Batam dapat dicapai melalui model pembelajaran multimedia berbasis ICT. Pelatihan pengembangan media pendidikan multimedia berbasis teknologi informasi dan komunikasi ini bertujuan untuk memberikan keterampilan dalam membuat media pendidikan multimedia yang menarik dengan cara yang relatif mudah. Metode yang digunakan dalam kegiatan ini adalah metode presentasi, demonstrasi praktek. Metode presentasi digunakan untuk menyebarkan perangkat lunak melalui Microsoft PowerPoint 365. Metode demonstrasi metode praktis menjalankan program adalah media pembelajaran disiapkan langsung oleh peserta sesuai dengan mata pelajarannya menggunakan program tersebut. Peserta memiliki pengetahuan tentang penggunaan alat-alat pendidikan Untuk membuat game interaktif dengan aplikasi Microsoft PowerPoint 365 sebagai media pembelajaran interaktif berbasis TIK yang menarik.

## 1. PENDAHULUAN

Sejalan dengan kebijakan Kementerian Pendidikan (Kemdikbud) yang dituangkan dalam Renstra Kementerian Kebudayaan (Renstra) 2010-2014, diperlukan upaya peningkatan kualitas pendidikan pedagogik. tenaga kependidikan baik formal maupun nonformal dan nonformal. Oleh karena itu, Direktorat PAUD Non Formal Guru Pendidikan Non Formal Tenaga Kependidikan (Dit. PAUD) telah mengembangkan program, khususnya: (1) perencanaan pelaksanaan PAUD strategi, (2) peningkatan kualitas pendidik PAUD, (3) peningkatan kualitas tenaga pengajar PAUD, (4) pemberian penghargaan, (5) pengembangan organisasi profesi Penguatan / Paguyuban PAUD, (6) Peningkatan Pelayanan PAUD. Apalagi Pendidikan Anak Usia Dini atau PAUD merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari UU Sisdiknas No. 20 2003, yang kini mendapat perhatian lebih dari pemerintah. Bukan hanya karena

kurangnya kemampuan atau kemampuan orang tua dalam mendidik anaknya, tetapi juga karena adanya kesadaran baru bahwa pengembangan potensi kecerdasan seseorang hanya dapat optimal jika diberikan sejak dini. Oleh karena itu, memberikan contoh yang baik atau memberi contoh penting dalam pengasuhan anak usia dini. Untuk itu diperlukan seorang pendidik atau guru yang memiliki kompetensi akademik yang sesuai dengan bidangnya. Oleh karena itu, memberikan contoh yang baik atau memberi contoh penting dalam pengasuhan anak usia dini. Untuk itu diperlukan seorang pendidik atau guru yang memiliki kompetensi akademik yang sesuai dengan bidangnya. Oleh karena itu, memberikan contoh yang baik atau memberi contoh penting dalam pengasuhan anak usia dini. Untuk itu diperlukan seorang pendidik atau guru yang memiliki kompetensi keilmuan di bidangnya yang memiliki kompetensi keilmuan di

bidangnya Bukan hanya karena kurangnya atau kemampuan orang tua dalam mendidik anaknya, tetapi juga karena adanya kesadaran baru bahwa perkembangan manusia Potensi kecerdasan hanya bisa optimal jika diberikan sejak dini. Oleh karena itu, memberikan contoh yang baik atau memberi contoh penting dalam pengasuhan anak usia dini. Untuk itu diperlukan seorang pendidik atau guru yang memiliki kompetensi keilmuan di bidangnya yang memiliki kompetensi keilmuan di bidangnya Bukan hanya karena kurangnya atau kemampuan orang tua dalam mendidik anaknya, tetapi juga karena adanya kesadaran baru bahwa perkembangan manusia Potensi kecerdasan hanya bisa optimal jika diberikan sejak dini. Karena itu, memberi contoh yang baik atau memberi contoh penting dalam pengasuhan anak usia dini. Untuk itu diperlukan seorang pendidik atau guru yang memiliki kompetensi keilmuan di bidangnya [1].

Metode pengajaran di sekolah yang berbeda sangat beragam, hal ini dipengaruhi oleh berbagai faktor, antara lain kondisi kemampuan siswa, kemampuan mengajar guru, lingkungan sekolah, kebijakan pemerintah sekolah. Peraturan Pemerintah (PP) No. 74 Tahun 2008, yang berlaku bagi guru yang mengajar tatap muka minimal 24 jam. Tujuan utama seorang guru dalam mengajar adalah untuk dapat membekali siswanya dengan standar kompetensi, tentunya dalam pelaksanaan atau proses pengajarannya harus dilakukan upaya interaktif, inspiratif, menyenangkan, menantang. [2].

Salah satu strategi peningkatan mutu pendidik PAUD yang telah diberlakukan selama ini adalah melalui pengembangan Gugus. Upaya peningkatan mutu pendidik seperti yang dipersyaratkan dalam Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005 tentang Dosen dan Pendidik, menjadikan Gugus sebagai pintu masuk pertama (starting door) yang strategis. Hal ini didasar oleh dua pemikiran, pertama; Gugus merupakan wadah berkumpulnya para pendidik pada level bawah dan paling mendukung bagi para pendidik untuk dapat berinteraksi dan berkreasi secara dalam mencari solusi terhadap permasalahan sehari-hari yang dihadapi di sekolahnya. Kedua; Gugus dapat meningkatkan peran dan fungsinya

sebagai wahana pembinaan profesi bagi pendidik dan pengelola atau kepala lembaga PAUD oleh element instansi terkait. Merujuk pada Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2016 tentang Kedudukan, Tanggung jawab fungsi kementerian negara, serta struktur organisasi eselon satu kementerian negara, tanggung jawab fungsi, dimana pengembangan PAUD formal informal dilakukan oleh satu direktorat, perlu diperluas pengelolaannya. menjadi klaster PAUD TK. Pengembangan klaster PAUD diharapkan dapat meningkatkan kualitas dan eksistensi pendidik PAUD, yang pada akhirnya akan berdampak positif pada peningkatan pelayanan PAUD yang lebih baik. dimana pengembangan PAUD formal informal dilakukan oleh satu direktorat, manajemen perlu diperluas. menjadi klaster PAUD TK. Pengembangan klaster PAUD diharapkan dapat meningkatkan kualitas dan eksistensi pendidik PAUD, yang pada akhirnya akan berdampak positif pada peningkatan pelayanan PAUD yang lebih baik. dimana pengembangan PAUD formal informal dilakukan oleh satu direktorat, manajemen perlu diperluas. menjadi klaster PAUD TK. Pengembangan klaster PAUD diharapkan dapat meningkatkan kualitas dan eksistensi pendidik PAUD, yang pada akhirnya akan berdampak positif pada peningkatan pelayanan PAUD yang lebih baik. [3].

Perkembangan lembaga pendidikan anak usia dini melalui berbagai bentuk pelayanan pendidikan anak usia dini, seperti TK, KB, TPA, SPS, menunjukkan tumbuhnya kesadaran masyarakat akan pentingnya pendidikan pada usia dini. [4]. Peningkatan jumlah fasilitas pelayanan pendidikan anak usia dini diikuti dengan kebutuhan untuk menambah jumlah tenaga pendidik PAUD. Kebutuhan akan tenaga pendidik tidak hanya berkaitan dengan kuantitas tetapi juga kualitas. Pelatihan tenaga pendidik untuk memenuhi kebutuhan perkembangan pendidik PAUD merupakan langkah yang dilakukan oleh Direktorat Pembinaan Pendidikan Anak Usia Dini. Pembinaan dilakukan melalui berbagai strategi program kegiatan praktis. Salah satu cara untuk mendukung pendidik dan tenaga pengajar PAUD adalah melalui Gugus Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD Gugus) [5].

Berdasarkan sejarah pelayanan gambaran umum obyek pelayanan, maka penulis mengambil beberapa rumusan masalah, antara lain : (1). Cara menggunakan Microsoft Word 2016, Microsoft PowerPoint 365 Microsoft Paint 2016 dalam proses pembelajaran yang aktif, interaktif menarik agar siswa lebih memperhatikan selama proses pembelajaran; (2). Karena akan lebih mudah bagi siswa untuk mengingat materi yang diberikan oleh guru PAUD, karena pengajaran dimaksudkan tidak hanya dalam konteks cerita, tetapi juga dengan ilustrasi sehingga cerita yang disampaikan dapat dilihat langsung dalam animasi atau gambar. bahwa itu diatur melalui slide. (3). Bagaimana menciptakan proses pembelajaran yang tidak membosankan, tetapi lebih interaktif gambar bergerak (animasi) dengan skema warna yang lebih baik, lebih menarik, serta contoh pembelajaran yang lebih nyata? seperti hewan tumbuhan untuk membuat siswa merasa lebih baik tentang apa yang sedang ditransmisikan. (4). Untuk kenyamanan Anggota kelurahan Batam staf PAUD ia pernah mengerjakan tugas pribadi, tugas sekolah terkait transfer data nilai, mengajar, laporan sertifikasi guru, dll [6].

a) Tujuan dan manfaat pengabdian masyarakat anggota Himpunan Pedagogik Kecamatan Batam Kota Tenaga PAUD, yaitu: (1). Penetapan daerah sasaran dari Universitas Putra Batam untuk guru-guru di kecamatan Kota Batam Tenaga PAUD pada umumnya Untuk masing-masing individu guru PAUD, khususnya: (2). Pengembangan Wilayah Kerjasama Universitas Putra Batumi dengan Subwilayah Kota Batam Pusat Kerja Staf Pendidikan Anak Usia Dini Bidang Pengembangan Iptek, khususnya Microsoft Word 2016, Microsoft PowerPoint 365 Microsoft Paint 2016; (3) Memahami pemahaman guru PAUD di kabupaten Batam Pengetahuan tentang kegunaan penggunaan Microsoft Word 2016 [7].

## 2. METODE

Tahapan pekerjaan yang dilakukan untuk mencapai tujuan pengabdian kepada masyarakat adalah sebagai berikut:

### A. Persiapan.

- a) Kelola perizinan Surat rekomendasi kegiatan pengabdian masyarakat.
- b) Hubungi Kepala Guru PAUD Kabupaten Batam Himpunan Tenaga Kependidikan (HIMPAUDI).
- c) Penandatanganan nota kesepahaman Himpunan Guru dan Pendidik Anak Usia Dini (HIMPAUDI) Kabupaten Batam.

### B. Implementasi:

Kerja bakti dilakukan di Sekolah Pusat Pendidikan Mas Taman Marchelia Blok D NO. 08 Batam Center, Kecamatan Kota Batam, Kota Batam, Kepulauan Riau 11 Maret 2017, 18 25 [8].

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan oleh Pusat Pendidikan Sekolah Mas Taman Marchelia yang terbagi dalam 3 sesi pertemuan dan dilaksanakan setiap hari Sabtu dengan 21 orang dosen PAUD dari Ikatan Guru Batam Staf PAUD. Sub wilayah perkotaan. Hal ini sangat penting untuk metode pelaksanaan, karena menyangkut pelaksanaan prosedur pembinaan. Ada beberapa hal yang perlu dilakukan untuk metode coaching, antara lain sebagai berikut [9]:

- a) Melakukan pengenalan dari masing-masing tim pembinaan, dilanjutkan dalam hal ini dengan mengumpulkan input data peserta pembinaan, anggota Ikatan Guru Kecamatan Kota Batam, dan tenaga PAUD yang hadir pada acara tersebut.
- b) Penyampaian materi oleh tim dosen dilanjutkan dengan ramah tamah dengan peserta pembinaan di Ikatan Guru PAUD Kabupaten Kota Batam.
- c) Mendiskusikan atau memberikan pertanyaan kepada peserta coaching tentang materi yang diberikan, apakah staf coaching mengalami kesulitan memperoleh materi pengungkapan dari masing-masing host.
- d) Saling evaluasi hasil yang diharapkan dalam hal ini adalah terciptanya modul ajar teknik pengajaran pengenalan teknologi informasi kepada siswa PAUD TK.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Banyak anggota IKIP Batam yang tidak menggunakan aplikasi Microsoft PowerPoint sebagai sarana pembelajaran.

Tahap pengenalan memperkenalkan aplikasi Microsoft PowerPoint, seperti terlihat pada Gambar 1 di bawah ini.



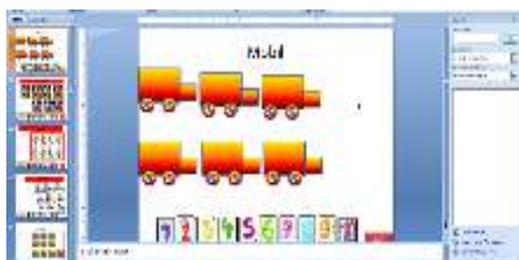
**Gambar 1.**Presentasi materi tentang aplikasi Microsoft PowerPoint 365

Peserta sangat antusias dengan materi ini, terbukti dengan seluruh peserta aktif mampu membuat materi pelatihan di Microsoft PowerPoint 365, seperti terlihat pada Gambar 2 di bawah ini.



**Gambar 2.**Peserta kursus sangat antusias dengan materi aplikasi Microsoft PowerPoint 365

Peserta sangat antusias dengan materi ini, terbukti dengan seluruh peserta aktif mampu mempersiapkan contoh materi pembelajaran untuk anak PAUD. Hasil karya peserta disajikan pada Gambar 3 di bawah ini.



**Gambar 3.**Karya peserta pelatihan aplikasi Microsoft PowerPoint 365



**Gambar 4.**Karya peserta pelatihan aplikasi Microsoft PowerPoint 365



**Gambar 5.**Karya peserta pelatihan aplikasi Microsoft PowerPoint 365



**Gambar 6.**Karya peserta pelatihan aplikasi Microsoft PowerPoint 365

Berdasarkan pelatihan untuk anggotaDiharapkan dengan adanya paguyuban pendidik dan tenaga kependidikan PAUD di wilayah kecamatan Batam Kota ini dapat memberikan dampak positif bagi para peserta maupun para dosen (staf) yangmengadakan pelatihan atau detail hasil yangingin dicapai. Dari pelaksanaan pelatihan dapat dijelaskan antara lain sebagai berikut: (1).Membuat dan Menambah Daerah Sasaran Baru dari Universitas Putra Batam Dalam hal ini pembuatan daerah sasaranHimpunan Tenaga Pendidik Tenaga PAUD di Sub wilayah Batam dalam bidang ilmu pengetahuan, teknologi dan ilmu pengetahuan. (2).Terjalannya kerjasama antara “masyarakat luar” Universitas Putera Batam dalam hal ini dengan para

anggotakan Guru PAUD Tenaga Kependidikan di Subwilayah Batam; (3). Saya dapat menambah wawasan saya sendiri tentang mengajar PAUD kepada guru PAUD lainnya serta kendala yang mereka temui dalam menyelesaikan tugas-tugas administrasi sekolah. (4). Untuk menambah wawasan dan pengetahuan peserta pelatihan Himpunan Tenaga Pendidik Anak Usia Dini Sub Wilayah Batham City dibidang komputer khususnya Microsoft Office 2016 dengan Microsoft Word 2016, Microsoft PowerPoint 365 Microsoft Powerpoint 2016; (5). Dapat mengembangkan berbagi ilmu pada setiap lapisan masyarakat, termasuk anggota dalam hal ini Ikatan Guru PAUD Tenaga Kependidikan di Subregion Batam.

a) Faktor-faktor yang mendukung keberhasilan pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat oleh anggotakan Guru PAUD Tenaga Kependidikan di Subwilayah Batam adalah: (1). Reaksi positif dari Presiden Anggota Ikatan Guru Batam Kota Staf PAUD, dalam hal ini dapat dilihat dari segi waktu, seperti waktu yang diberikan kepada tim pengabdian, dari waktu pelatihan awal hingga proses yang sedang berlangsung. pembinaan ini nanti; (2). Tingkat minat peserta khususnya guru PAUD (AUD) dibuktikan dengan banyaknya peserta, banyaknya pertanyaan terkait materi yang disampaikan oleh peserta. (3). Kursus dilakukan di ruang kelas yang rapi dan bersih, disediakan LCD proyektor untuk membuat penyajian materi lebih jelas, lebih cepat, semua peserta dapat mengikutinya dengan cermat; (4). Peserta sudah siap mengikuti kursus ini, terlihat dari peserta yang membawa laptop, sehingga para dosen tidak merasa kesulitan untuk menjelaskan materi pendidikan.



**Gambar 7.** Foto bersama peserta pelatihan aplikasi Microsoft Office 367

#### 4. KESIMPULAN

Peserta memiliki pengetahuan tentang penggunaan alat-alat pendidikan Untuk membuat game interaktif dengan aplikasi Microsoft PowerPoint 365 sebagai media pembelajaran interaktif berbasis TIK yang menarik, seluruh peserta dilatih menggunakan aplikasi Microsoft PowerPoint 365 untuk mendukung sistem pelatihan staf Asosiasi Guru PAUD. (HIMPOUDI).

#### 5. SARAN

Sebaiknya pelatihan dan diskusi seperti ini dilaksanakan dalam waktu yang rutin sehingga keluhan yang dirasakan dapat didiskusikan secara langsung serta dapat dicari solusi pemecahannya.

#### Referensi

- [1]. Ariyadi, D., Buntoro, GA, & Astuti, IP 2017. "Pelatihan Media E-Learning Quipper Untuk Guru di MAN1 Ponorogo", Jurnal Panrita Abdi, 2017, Volume 1, Edisi 2:
- [2]. Beny AP, Setiawan, D., Sutarto, A. & Novita, D. 2012. Komputer dalam Soal Perkembangan Anak Usia Dini 1. Tangerang Selatan. Universitas Terbuka.
- [3]. HIMPAUDI. (2010, 3 Agustus). Tanggung Jawab HIMPAUDI Fungsi. Diakses tanggal 12 April 2017, dari HIMPAUDI di <http://himpaudi.or.id/purpose-dan-function/>.
- [4]. Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. (2012). Konsep dasar pendidikan anak usia dini. Direktorat Jenderal Pendidikan Anak Usia Dini Non Formal Informal.
- [5]. Nuriat, N. 2016. "Pengembangan Keterampilan Profesional Guru PAUD Melalui Penguatan Organisasi Himapood di Kabupaten Serang", Majalah Pendidikan Guru Raudlatul Atfal, vol. 1, tidak. 2, jam. 165-176
- [6]. Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2016, yang mengacu pada kedudukan, tanggung jawab fungsi struktur organisasi eselon satu kementerian negara, tanggung jawab fungsi.
- [7]. Suyadi, & Ulfah, M. 2013. Konsep Dasar PAUD. Bandung: PT. Pemuda

- Rosdakaria.
- [8]. Tedjawati, JM (2011, Januari). Peran HIMPAUDI dalam pengembangan PAUD. Pendidikan budaya, 17 (1), 123-133.
- [9]. UU No. 14 Tahun 2005 tentang Dosen dan Tenaga Kependidikan, menjadikan kluster sebagai titik tolak yang strategis

## PKM Pelatihan Pengrajin Kursi Rotan, Manajemen Produksi, Mekanisasi dan Vertikal Marketing Pada Usaha Mikro Kecil Menengah

Arif Rahman Hakim<sup>\*</sup>, Narti Eka Putria<sup>2</sup>, Nurul Azwanti<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Jurusan/Program Studi Manajemen, Fakultas Manajemen

<sup>2</sup>Jurusan/Program Akuntansi, Fakultas Akuntansi

<sup>3</sup>Jurusan/Program Manajemen, Fakultas Manajemen

<sup>1,2,3</sup>STIE Nagoya Indonesia, Kompl. Widya Bina Ummah, Kibing, Kec. Batu Aji, Kota Batam, Kepulauan Riau 29424

\*e-mail : [Arif.ibn06@gmail.com](mailto:Arif.ibn06@gmail.com)

No HP: +62 852-7008-5861

### Informasi Artikel

Diterima Redaksi: 23 Mei 2022

Revisi Akhir: 26 Mei 2022

Diterbitkan Online: 31 Mei 2022

Kata Kunci:

Pembinaan; Pengrajin; Kursirotan; Manajemen Produksi; Mekanisasi; Vertikal Marketing

### Abstrak

Hingga saat ini, produksi kursirotan yang dipimpin bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah masih umum. Rotan diproduksi atas dasar pesanan langsung dari konsumen bagi pengrajin. Teknologi produksi belum menyentuh teknologi mekanik, sehingga membutuhkan waktu produksi yang lama. Metode pelaksanaan kegiatan adalah pelaksanaan kegiatan pengenalan Manajemen Produksi. Pada kegiatan ini diperkenalkan model proses produksi proses kontinyu, memberikan pemahaman tentang pola perencanaan produksi, yang meliputi perencanaan proses produksi sistem pemantauan terkait ketersediaan bahan baku, jenis produk jumlah produk. diproduksi pada saat ini periode mendatang, cara menggunakan peralatan sampai mereka tahu cara menggunakannya. Workshop pengembangan model kursirotan terbaru.

### 1. PENDAHULUAN

Rotan merupakan salah satu hasil hutan bukan kayu yang memiliki nilai ekonomi yang sangat tinggi dan dapat dimanfaatkan hampir di semua bidang kehidupan manusia. Rotan merupakan bahan baku dalam produksi produk mebel yang masih disukai bagi masyarakat umum. Salah satunya adalah kursi yang digunakan sebagai tempat duduk. Hal ini didasarkan pada keunggulan bahan baku rotan yaitu mudah dibentuk, ditekuk atau ditebuk. Pemanfaatan teknologi pengolahan rotan menjadi salah satu kunci perkembangan industri mebel ini khususnya di beberapa pulau di Indonesia. Teknologi yang digunakan menyesuaikan dengan sifat mekanik rotan. Industri pengolahan adalah kegiatan ekonomi yang melakukan operasi untuk mengubah produk utama secara mekanis atau manual. menjadi produk jadi atau setengah jadi. atau barang yang nilainya lebih rendah dari barang yang nilainya lebih tinggi. Mitra yang dipilih adalah Mitra 1: Kelompok Usaha Gabungan Kursirotan

Furniture "Mohimondalo". Partner 2 adalah Kelompok Usaha Gabungan Mebel Rotan Kursi "Iloheluma".

Usaha kreatif mebel rotan yang dirintis bagi para mitranya dimulai pada tahun 1991, dimulai dari produksi peralatan rumah tangga rotan, atas minat Pak Arif Surusa, menerima pesanan mebel rotan dari tetangga dan kerabat. Pengembangan mebel rotan menjadi kursi meja produk rotan sederhana. Barang-barang lainnya hanyalah barang-barang rumah tangga, seperti wadah makanan yang biasa digunakan saat hajatan, dan lain sebagainya. Sebagian besar kegiatan produktif ini hanya dilakukan bagi ibu rumah tangga untuk mengisi waktu luang; mereka bukan dikembangkan dalam bisnis / industri apa pun. Sistem penjualan mebel rotan diterapkan sepenuhnya bagi setiap pengrajin yang sebagian besar mengaku memiliki pelanggan sendiri.

Mebel rotan Mitra 1 Kube dinamai menurut nama ketua kelompok "Mohimondalo" Arif Surusa. Mitra 1 saat ini

memiliki 2 karyawan, yang masing-masing memiliki peran dalam produksi furnitur kursi rotan dengan keterampilan yang diperlukan.



Gambar 1. Pengrajin Rotan Mohimondalo



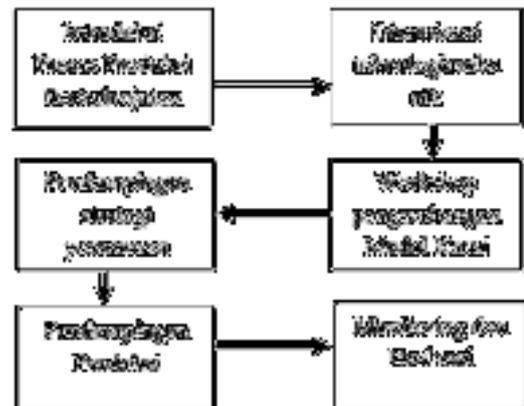
Gambar 2. Kerajinan Rotan Iloheluma

Langkah pertama adalah membersihkan kulit rotan menggunakan pisau tangan. Fase kedua adalah pembentukan rangka, dimana rotan dipanaskan dengan kompor pemanas atau dikeringkan di bawah oven. Fase ketiga adalah fase bonding, pada fase ini menggunakan paku sebagai penghubung antar bagian rotan. Fase ke-4 adalah fase pembuatan bantal/kursi, pada fase ini tempat duduk dibuat dengan peralatan biasa.

Setiap bagian bantal/kursi dipaku dengan tenaga manusia. Fase 5 adalah fase pengecatan, pada fase ini pengecatan dilakukan dengan menggunakan tenaga manusia yaitu dengan kuas cat. Beberapa metode produksi menggunakan peralatan teknologi mekanik, khususnya proses penyambungan, menggunakan bor listrik, paku, pengecatan dengan cat pernis / duko. Hasilnya sedikit berbeda, terlihat lebih halus dan lebih rapi daripada menggunakan cara biasa seperti yang dilakukan bagi Mitra 1.

## 2. METODE

Dalam industri rotan, teknologi mekanik atau proses mekanisasi menjadi kunci utama kualitas produk kursi rotan. Keunggulan bahan rotan menjadi alasan mengapa kursi rotan masih diminati bagi penggemarnya. Pelaksanaan program kerjasama masyarakat pada Kelompok Usaha Bersama Mebel Ratan merupakan program pengabdian kepada masyarakat, yang dilaksanakan secara terencana-terencana.



Gambar 3. Alur alur kegiatan PKM.

Program ini dibangun dalam beberapa fase kegiatan, khususnya:

- Pengenalan model proses berkelanjutan
- Diseminasi teknologi mekanik, khususnya pengenalan peralatan mekanik pelatihan.
- Workshop ide kreatif model furniture rotan terbaru
- Dukungan strategi pemasaran

## 3. HASIL DAN DISKUSI

### A. Pengenalan model produksi berkelanjutan (proses berkelanjutan)

Kegiatan ini dilakukan melalui pendekatan perkenalan, dengan menggunakan metode komunikasi persuasif. Melalui Program Kemitraan Masyarakat, diskusi diadakan di Mohimondalo Mitra akan membeli bahan baku dengan modal awal dari konsumen. Kondisi ini mempengaruhi lamanya produksi yang akan membuang waktu dalam proses pengadaan bahan baku.

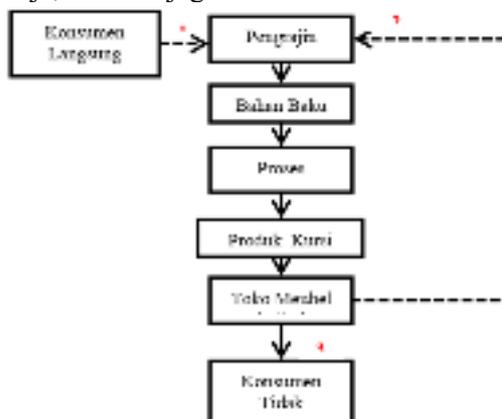
Solusi yang diberikan kepada mitra bagi tim PKM adalah melalui pengenalan ketersediaan bahan baku, khususnya rotan jadi. Keterbatasan modal menjadi kendala utama untuk menghambat pasokan bahan baku. Metode yang diusulkan kesepakatan

telah dicapai antara mitra bahwa semua anggota kelompok dapat berinvestasi atau berinvestasi dalam pembelian bahan baku.



**Gambar 4.**Ketersediaan bahan baku Rotan

Stok bahan baku terdiri dari rotan utama siap olah (bahan untuk rangka) rotan kecil untuk pengikat sambungan. Dari ketersediaan bahan baku, mitra dapat merencanakan produksi, mengelola beban kerja, dan menjaga kualitas bahan baku.



**Gambar 5.**Aliran produksi terus menerus

Setelah melakukan penyimpanan bahan baku, mitra membuka sistem penjualan untuk menjamin kestabilan proses produksi, menggunakan 3 jalur pemesanan. Order line 1 adalah konsumen langsung yang datang ke lokasi mitra (produsen). Konsumen ini biasanya datang langsung dengan model kursi khusus atau sesuai dengan kebutuhan konsumen yang mendesak. Order line 2 adalah untuk menerima pertanyaan dari rekanan toko furniture atau pengelola showroom. Order line 3 terutama konsumen bukan langsung yang datang ke toko furniture. Dari model aliran produksi ini mempengaruhi perputaran modal mitra

yang lebih cepat; produksi dilakukan secara stabil.

## B. Diseminasi teknologi mekanik

a) Teknik pengupasan kulit rotan Kegiatan ini dilakukan dengan metode difusi teknologi. Kegiatan awal adalah mengajarkan teknik mengupas kulit rotan. Hingga saat ini, rekan-rekan mengupas kulit rotan menggunakan pisau tipe gagang (pisau dapur). Hasil yang diperoleh dari teknik ini menunjukkan bahwa permukaan rotan kasar dan bukan rata. Proses mengekspos kulit rotan cukup memakan waktu dan membutuhkan banyak tenaga. Selama kegiatan ini, solusi jenis pisau cukur / smoothing digunakan. Untuk memudahkan proses pencukuran kulit rotan, terlebih dahulu rendam rotan dalam air selama 30 menit. Hal ini menyebabkan permukaan kulit rotan menjadi lembut. Kemudian gunakan bangku untuk memberikan posisi yang nyaman dan bebas dalam gerakan mengupas. Teknik mengupas yang diberikan sesuai dengan Gambar 6 di bawah ini.



**Gambar 6.**Teknik Capping Kulit Rotan menggunakan silet

b) Teknik Pembengkokan Rotan (Bending/Bending) Kegiatan ini dilakukan melalui metode edukasi. Teknik pembengkokan rotan yang masih dilakukan mitra menggunakan api yang keluar dari tungku minyak atau dengan cara menjemur rotan di bawah air panas. Teknik ini bukan efisien

karena membutuhkan biaya pembelian minyak tanah yang saat ini langka dan cukup mahal. Jika mitra menggunakan metode pengeringan panas, hasilnya bukan merata dan sangat tergantung pada kondisi cuaca sehari-hari. Solusi yang diberikan melalui kegiatan pelatihan pendampingan adalah dengan mengajari rekan-rekan cara menggunakan pemanas kompor. Pesawat/handle type spray (semprot) digunakan pada kompor gas. Teknik ini memudahkan rotan menjangkau seluruh permukaan rotan, sehingga lebih mudah untuk melipat atau melipat rotan. Besar kecilnya api bisa dikondisikan. Rotan yang sudah dipanaskan tersebut kemudian langsung dibentuk sesuai dengan rangka kursi. Setelah itu, rotan yang ditekan diberi tali pengunci/pengikat dan didiamkan selama 60-90 menit. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan ular derik permanen (bukan mudah untuk langsung kembali). Teknik membungkuk yang diajarkan kepada mitra ditunjukkan pada Gambar 7;



**Gambar 7.** Teknik Pembungkukan / Pembungkukan Rotan:

- c) Teknik Penyambungan Ujung Rotan  
Operasi ini dilakukan melalui metode pendidikan difusi teknologi mekanik. Pada teknik penyambungan ujung rotan yang selama ini digunakan mitra menggunakan paku sesuai ukuran

diameter rotan. Teknik ini cukup baik untuk memberikan kekuatan ikatan yang kuat terhadap berat kursi. Namun, teknik ini membuat permukaan persendian terlihat bukan rata atau bukan rata. Solusi yang diberikan adalah pelatihan penggunaan mesin bor penggunaan paku ulir. Teknik ini menyederhanakan proses komunikasi bagi karyawan lebih cepat dan mudah. Setelah menyelesaikan proses penyambungan, lanjutkan ke ujung batang penghubung dengan solusi teknis. Teknik ini dilakukan untuk menutup ujung sambungan rotan antara posisi horizontal rotan antara posisi rotan vertikal. Penyambungannya menggunakan rotan kecil yang dibagi menjadi beberapa bagian, kemudian dililitkan. Spiral rotan yang melingkari ujung-ujung sambungan rotan perlu ditata dengan rapi untuk memberikan nilai seni dan estetika tampilan yang lebih dinamis.



**Angka 8.** Teknik mengikat ujung sambungan rotan

- d) Kursi/bantal kursi Teknik pembuatan kursi belakang Kegiatan ini dilakukan dengan metode pelatihan teknologi mekanik. Selama ini Mitra sudah membuat jok rangka/bantal kursi kursi rotan kayu yang bisa dirakit sesuai ukuran kursi. Kemudian, untuk

memberikan efek fleksibel pada bantalan, digunakan ban karet yang menempel pada kayu. Saat memasang ban karet, gunakan teknik penguncian dengan paku manual. Teknik ini membutuhkan banyak tenaga dan membutuhkan waktu yang lama. Solusinya adalah melalui pelatihan penggunaan senjata paku dan paku air. Alat ini menggunakan mesin kompresi yang membutuhkan tekanan udara untuk mengoperasikan staples udara paku senjata.



**Gambar 9.** Teknik Pelapis / Filling

- e) Teknik menghaluskan dan mengecat permukaan rotan serut kemudian dicetak dan dirakit sesuai model yang diinginkan. Rotan yang dikumpulkan memiliki permukaan yang kasar akibat proses pengelupasan. Untuk mendapatkan permukaan kursi yang lebih halus, terlebih dahulu diampelas / ditaburi tepung sebelum dicat. Ukuran kertas 00, yang memiliki tingkat bidang yang sesuai untuk menghaluskan permukaan rotan. Rangka rotan yang sudah dihaluskan dicat dengan teknik varnish. Alat yang digunakan adalah mesin pernis yang dapat memberikan efek warna yang merata pada permukaan rotan. Agar proses pengecatan lebih mudah digunakan, aplikasikan warna yang lebih natural.



### **Gambar 10.** Teknik meratakan kursi rotan C. Workshop Pengembangan Model Kursi rotan

Kegiatan ini dilakukan melalui pendekatan pendidikan. Model kursi yang diproduksi bersama dengan furnitur kursi rotan sejak berdirinya kelompok usaha tersebut adalah ventilator. Satu set kursi rotan berbentuk kipas seharga Rp. Model kursi kipas angin ditunjukkan pada Gambar 10. Model kursi rotan model kursi tamu voltron ini diproduksi melalui program pelatihan.



**Gambar 11.** Set kursi AC (model lama)



**Gambar 12.** Set kursi model Voltron (model terbaru)

Kursi rotan Voltron memiliki tampilan ergonomis yang lebih modern. Tingkat kekuatan kaki kursi lebih kuat dipadukan dengan kursi berlengan yang lebih nyaman. Set kursi model Voltron dijual seharga Rp.

Rp. Dengan modal produksi sekitar Rs 1.500.000. 1.000.000.

#### **D. Dukungan untuk strategi pemasaran**

Melalui kemitraan pemasaran ini, mitra dapat memproduksi kursirotan setiap hari tanpa harus menunggu pesanan konsumen. Setiap produk kursi yang dihasilkan langsung dikirim ke toko furniture. Melalui kerjasama ini, para mitra usaha kursirotan menyepakati harga jual sejumlah kursi yang diterima dari pemilik toko mebel, yaitu Rp. 1.200.000. Harganya yang sedikit murah sehingga pemilik toko furnitur bisa mendapatkan keuntungan dari koleksi kursirotan.



**Gambar 13.** Pemasaran kursirotan melalui mitra toko mebel (vertikal pemasaran)

#### **4. KESIMPULAN**

Kesimpulan yang dapat diambil dari kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini adalah diberikan solusi manajemen produksi yang berkelanjutan (ongoing process) kepada mitra untuk masalah manajemen produksi, dengan penekanan pada penguatan sumber daya bahan baku. Masalah teknologi produksi yang semula merupakan sistem mekanis, diselesaikan dengan menggunakan peralatan mekanik pada setiap fase produksi. Perkembangan model kursirotan menghasilkan model kursi tamu yang disebut model Voltron. Dukungan strategi pemasaran telah mengarah pada strategi pemasaran metode pemasaran vertikal. Pemasaran melalui kemitraan dengan pemilik toko furnitur.

#### **Referensi**

- Biro Pusat Statistik. (2017). Kecamatan Duingingi dalam jumlah tahun 2017
- Iyus Kusnaedi, Ajeng S P. Sistem pembengkokan pada daur ulang

kursirotan Cirebon. Jurnal Rekajiva Vol. 01 No. 02, Januari 2013

Maddaremmeng A. Penennungi. Transformasi ekonomi Indonesia. Seri 2: Yayasan Perpustakaan Obor, Indonesia, Jakarta; 2017

Nanang Dwi W. Studi Produksi Komoditas Rotan di Jawa Timur. Jurnal Ilmiah Inovasi, vol. 13 No.3, 2013

Toni DP, Fatkhurohman Gatot S. Kerajinan Rotan dan Bahan Sintetis Desa Balearjosari, Kecamatan Blimbing, Kota Malang: Jurnal Pemberdayaan Masyarakat (JPM): Butir 02 No. 02, 2017

## Digital marketing dan Prospek Bisnis Era Covid-19 di Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Hang Nadim Batam

Koko Handoko<sup>1\*</sup>, Erlin Elisa<sup>2</sup>, Anggia Arista<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Teknik Informatika, Fakultas Teknik dan Komputer

<sup>2</sup>Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Komputer

<sup>3</sup>Teknik Industri, Fakultas Teknik dan Komputer

<sup>1,2,3</sup> Universitas Putera Batam, Jalan R. Soeprapto Muka Kuning – Batam

\*e-mail : [kokohandoko01@gmail.com](mailto:kokohandoko01@gmail.com)

\*no HP/WA : 0852-7411-8383

### Informasi Artikel

Diterima Redaksi: 30 Mei 2022

Revisi Akhir: 30 Mei 2022

Diterbitkan Online: 31 Mei 2022

Kata Kunci:

Iptek, Digital marketing, Prospek Bisnis

### Abstrak

Diera tahun melenial *digital marketing* sangatlah penting, *Digital marketing* adalah suatu kegiatan pemasaran atau promosi sebuah brand atau produk menggunakan media digital atau internet. Tujuan *digital marketing* adalah untuk menarik konsumen dan calon konsumen secara cepat. Seperti yang kita tahu, penerimaan teknologi dan internet di masyarakat sangat luas sehingga tidak heran kegiatan pemasaran secara digital dijadikan pilihan utama oleh perusahaan-perusahaan. Akibatnya, perusahaan saling berkompetisi membuat konten yang menarik untuk ditampilkan dalam pemasarannya di dunia maya. Banyaknya *digital marketing* yang dipakai oleh perusahaan-perusahaan, membuktikan bahwa *Digital marketing* memiliki banyak kelebihan dan manfaat yang dapat diperoleh. Berikut beberapa kelebihan dari *Digital marketing* dibandingkan dengan pemasaran konvensional. *Digital marketing* dapat meningkatkan usaha pemasaran bahkan pada era covid-19 saat ini pemanfaatan digital teknologi tersebut menjadikan prospek bisnis baru. Untuk itu dnegan adanya pembinaan ini, diharapkan siswa-siswi terbantu dalam pemahaman tentang pengabdian *digital marketing* dan prospek bisnis yang baik dan bagus dalam situasi perkembangan IPTEK dan dalam masa sulit saat ini di SMK Hang Nadim Batu Aji Kota Batam. Agar kedepannya siswa-siswi SMK yang telah dibentuk untuk menjadi individu yang siap pakai dapat menentukan karir terutama dibidang wirausaha.

## 1. PENDAHULUAN

Berkembangnya teknologi dapat digunakan untuk mengembangkan dunia bisnis. Salah satunya kegiatan komunikasi pemasaran mengharuskan memanfaatkan era digital dalam menguasai pangsa pasar. Konsep *digital marketing* adalah memanfaatkan area luas pada media seperti televisi, radio, perangkat mobile hingga Internet, dimana media tersebut akan memberikan infografis tentang berbagai produk yang dipasarkan oleh perusahaan, terutama penekanan tentang merek sebuah barang atau jasa. *Digital marketing* menjadi sarana paling ampuh untuk meroketkan merek akan suatu produk atau jasa. *Digital marketing* dapat menjangkau semua

kalangan, kapanpun, dengan cara apapun dan dimanapun. Tentu sangat jauh lebih unggul dibandingkan dengan marketing konvensional yang terbatas waktu, lokasi, dan jangkauan pengguna.

Hal ini diperkuat sebagaimana hasil penelitian dari Putri dan Fitrah [1] yang menyatakan bahwa ada pengaruh antara kampanye *online marketing* dengan kebiasaan konsumen dalam memilih suatu barang atau jasa. *E-marketplace* adalah sebuah sistem informasi antar organisasi dimana pembeli dan penjual di pasar mengkomunikasikan informasi tentang harga, produk dan mampu menyelesaikan transaksi melalui saluran komunikasi elektronik. Dengan melalui internet para

penjual dimudahkan dalam melakukan promosi dan memasarkan produknya dalam jangkauan yang lebih luas. Tujuan dan Manfaat dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk mengembangkan ilmu pengetahuan, khususnya bidang pemasaran digital, sehingga diharapkan akan mampu meningkatkan pengetahuan siswa-siswi SMK Hang Nadim Batam.

Disamping itu dilihat dari perkembangan situasi tahun 2020 yang dilanda wabah yang meresahkan seluruh dunia termasuk indonesia, yaitu wabah virus asal wuhan covid-19, keadaan ini kian hari makin parah dengan melihat kasus terjangkit semakin meningkat dapat dilihat data gugus covid-19 bulan oktober 2020 Kasus positif Covid-19 di Indonesia bertambah 3.602 menjadi 368.842 orang. Jumlah pasien sembuh bertambah 4.410 menjadi 293.653 orang. Jumlah kasus meninggal bertambah 117 menjadi 12.734 orang sedangkan kota batam sendiri yang termasuk kedalam kepulauan riau terdapat total 1.740 Orang terkonfirmasi positif. Situasi ini tidak hanya kesehatan yang terganggu tetapi segi ekonomi sangat terganggu karena adanya penurunan daya beli dan usaha-usaha yang gulung tikar sehingga perekonomian penduduk jadi menurun, untuk itu dalam keadaan ini kita tidak boleh berpangku tangan saja untuk menonton sudah saatnya kita bangkit dengan melihat peluang kedepan agar dapat bertahan dan menjalankan hidup sebagaimana mestinya, untuk itu para siswa SMK dapat diberikan pembekalan tentang prospek bisnis yang sangat cocok untuk dijalankan pada era covid-19 dengan tujuan memberikan gambaran, contoh serta motivasi para peserta pengabdian untuk memulai berwirausaha.

## 2. METODE

### 3.1. Waktu Dan Tempat Pelaksanaan

Pelaksanaan pengabdian masyarakat yang dilakukan selama rentang waktu tiga bulan yaitu dari bulan november 2020 sampai february 2021, kegiatan yang dilakukan dalam pengabdian sebanyak lima kali pertemuan. Dimulai jam 13.00 WIB sampai dengan 16.00 WIB yang bertempat di SMK Hang Nadim Batam. Kegiatan yang dilakukan untuk pembina yaitu tiga dosen dan lima mahasiswa pada setiap pelaksanaan pengabdian yang dilakukan, dapat dilihat dari tabel 3.1 yaitu:

**Tabel 1.** Kegiatan Pengabdian

Pertemuan Ke-	Jadwal Pelaksanaan	Kegiatan	Narasumber
1	Januari 2021 Minggu Ke-3	Sosialisasi tentang Dasar-Dasar Pemasaran dan Pelatihan strategi konten.	Ketua
2	Januari 2021 Minggu Ke-4	Pemasaran Media Sosial dan Latihan Membuat Iklan Mesia Sosial	Anggota (1) Dosen
3	Februari 2021 Minggu Ke-1	Sosialisasi Prospek Bisnis dan Memulai Bisni Baru	Anggota (2) Dosen
4	Februari 2021 Minggu Ke-2	Latihan promosi dan pemasaran berbasis e-commerce.	Anggota (1) Mahasiswa
5	Februari 2021 Minggu Ke-3	Latihan promosi dan pemasaran berbasis e-commerce	Anggota (2) Mahasiswa

Pelaksanaan kegiatan pembinaan bertempat di Sekolah Hang Nadim Batam. Kegiatan ini akan memberikan solusi untuk pembinaan mahasiswa. Sehingga pembinaan dapat mahasiswa paham dari pembinaan *digital marketing* dan Pelatihan Prospek Bisnis.

### 3.2. Metode Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang berupa suatu pengabdian yang memberikan manfaat siswa yang dilakukan dengan metode pelaksanaan pengabdian. Pelaksanaan penjelasan yang dilakukan dalam pengabdian bisa terlihat di tabel 3.2 yaitu:

**Tabel 2.** Metode Pelaksanaan

Permasalahan	Solusi	Metode	Pertemuan Ke-
Minimnya pengetahuan murid SMK Hang Nadim Batam dalam dunia Digital Marketing	Untuk memperluas dan meningkatkan fungsi pemasaran tradisional, strategi konten mengacu pada perencanaan, pengembangan dan pengelolaan konten-tertulis atau di media lain, Media Sosial seperti instagram, facebook dan youtube.	Pelatihan dan diskusi	1 & 2
Sedikitnya Informasi yang diperoleh untuk melihat prospek bisnis yang baik dan bagus dijalankan pada masa pandemi untuk perubahan usaha dimasa yang akan datang	Memberikan sosialisasi Ulasan trik dan tips memulai usaha dimasa sulit dan bagaimana cara melihat value propotion konsumen terhadap peminatan dalam pembelian	Pelatihan dan diskusi	3, 4 & 5

Pelaksanaan pengabdian ini dilakukan dengan metode ceramah dan praktek sesuai dengan materi yang ada dalam pengabdian. Adapun langkah-langkah dari pelaksanaan dari pengabdian yaitu:

- a. Langkah 1 (Ceramah):  
Seluruh siswa termotivasi oleh kesediaan untuk meningkatkan fungsi pemasaran tradisional, strategi konten mengacu pada perencanaan dan melakukan diskusi tanya jawab tentang ide usaha apa yang akan dibuat dan dikembangkan.
- b. Langkah 2 (Metode Praktek):  
Peserta pelatihan menerima materi pelatihan untuk pengembangan, dan pengelolaan konten-tertulis atau di media lain, media sosial seperti *instagram*, *facebook* dan *youtube* dan siswa diminta membuat proposal usaha sederhana mengenai ide yang telah dikemukakan sebelumnya.

### 3.3. Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pembinaan pada pengabdian ini dalam meningkatkan pemahaman siswa-siswi dalam *digital marketing* dan mamajemen investasi terlihat di tabel 3.4 yaitu :

**Tabel 3.** Evaluasi Dalam Pembinaan

Tujuan	Indikator Ketercapaian	Tolak Ukur
Memberikan pelatihan melalui media komunikasi dengan konsumen melalui facebook, instagram dan youtube.	Meningkatkan pemahaman siswa-siswi untuk digital marketing dan manajemen investasi.	Dapat menjadi pengabdian ini sebagai ilmu yang penting sehingga siswa-siswi dapat memahami.
Memberikan sosialisasi dan sharing ilmu usaha dari kajian teori dan sosialisasi prospek bisnis saat ini.	Memberikan Pemahaman kepada siswa-siswi tentang prospek bisnis yang baik dan memulai bisnis.	Menjadikan Kegiatan pengabdian sebagai tolak ukur untuk mendapatkan ilmu baru dan dapat dimanfaatkan pada kondisi nyata

### 3.4. Keberlanjutan Kegiatan

Pembinaan yang akan dilakukan oleh pengabdian akan dilanjutkan dengan memonitor peserta dan membantu mengembangkan kemampuannya dalam pengetahuan digital dan jenis-jenis investasi analisa laporan keuangan pada pada siswa-siswi. Keberlanjutan pengabdian memang bukan hanya tanggung jawab dosen melainkan juga kesadaran bahwa masyarakat, sekolah, UKMK dan kelompok usaha dimasyarakat membutuhkan mitra untuk saling *sharing* sehingga dapat memecahkan setiap permasalahan yang terjadi kelompok usaha atau dimasyarakat.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1 Hasil

Hasil Pelaksanaan pembinaan *Digital marketing* Dan Prospek Bisnis Era Covid-19 di sekolah menengah kejuruan SMK hang nadim batam dilaksanakan pada siswa-siswi sekolah SMK Hang Nadim Batu Aji Kota Batam yaitu:

- 1 Bahwa siswa-siswi SMK Hang Nadim Batam memahami Sosialisasi tentang Dasar-Dasar Pemasaran dan Pelatihan strategi konten. Sehingga hasil dari pengabdian ini yaitu siswa-siswi memahami karangka pemasaran digital, bisnis apa yang mau dibuat, siapa dan kapan pelanggan kita, pemasaran tujuan dan KPI (*Key Performance Indicators*),

- rencana strategi konten, Pemasaran Inbound, Buat Konten dan Pemasaran Blog, Mendistribusikan dan Mempromosikan Konten.
2. Bahwa siswa-siswi SMK Hang Nadim Batam memahami Pemasaran Media Sosial dan Latihan Membuat Iklan Media Sosial. Sehingga hasil dari pengabdian ini yaitu siswa-siswi memahami saluran media sosial, konten media sosial, terapkan dan pantau kampanye, pengantar media sosial, platform untuk media sosial dan pekerjaan periklanan media sosial.
  3. Bahwa siswa-siswi SMK Hang Nadim Batam memahami Sosialisasi Prospek Bisnis dan Memulai Bisnis Baru. Sehingga hasil dari pengabdian ini yaitu siswa-siswi memahami.

### **3.2 Pembahasan**

Kesadaran untuk menabung masyarakat pada umumnya masih perlu adanya edukasi dan pemahaman tentang menabung dan perlu terus di ingatkan tentang pentingnya menabung pada perbankan syariah yang memang untuk saat ini sedang membangun citra positif di tengah masyarakat dan generasi muda untuk tingkat SMA/SMK.

Materi yang disampaikan terhadap siswa-siswi dalam pembinaan di SMK Hang Nadim Batu Aji Batam meliputi beberapa pokok pembahasan yaitu:

- a. Siswa-siswi memahami dasar-dasar untuk membantu Anda menavigasi dan berkembang di bidang yang tumbuh pesat ini.
- b. Siswa-siswi memahami akan memberikan kerangka kerja untuk membantu Anda membuat keputusan yang tepat dalam lingkungan pemasaran digital yang terus berubah. Pelajari tentang peta pemasaran kami yang mencakup Apa, Siapa, Bagaimana, Di mana, dan Kapan pemasaran.
- c. Siswa-siswi memahami dimulai dengan memahami "apa" yang Anda pasarkan. Pelajari cara mengartikulasikan model bisnis dengan cara bertarget yang ringkas.
- d. Siswa-siswi memahami pelanggan mendorong semua tindakan pemasaran. Kenali pelanggan ini melalui peta empati dan asah target Anda dengan

mengembangkan persona pengguna. Pelajari berbagai tahapan perjalanan pelanggan yang akan dilalui pelanggan untuk menghubungi Anda.

- e. Ada banyak cara berbeda untuk menjangkau pelanggan Anda pada tahap yang berbeda dalam perjalanan mereka, dengan semakin banyak saluran pemasaran yang dapat dipilih. Selaraskan pilihan saluran pemasaran Anda dengan perjalanan pelanggan untuk mencapai hasil terbaik.
- f. Menetapkan tujuan pemasaran dan mengukur kemajuan Anda ke arahnya dengan Indikator Kinerja Utama adalah langkah penting dalam proses perencanaan.
- g. Dalam pengabdian ini, Anda belajar bagaimana merencanakan dan mengatur konten di mana pemasar harus memiliki pesan yang akan dikomunikasikan melalui konten yang bagus dan siswa-siswi mempelajari metrik yang perlu dipertimbangkan dan cara mengoptimalkan hasil di mana pengukuran adalah kunci keberhasilan pemasaran konten Anda.
- h. Merencanakan bisnis baru dari awal apa yang harus dilakukan hingga prospek bisnis berjalan dan bagaimana mempromosikan brand yang akan kita jual.
- i. Setelah bisnis berjalan bagaimana mempertahankan pelanggan dan memperbanyak pelanggan hingga brand apalagi yang akandijual sesuai dengan mengikuti jaman ke jaman.

### **3.3 Metode Pelaksanaan**

Pelaksanaan yang sudah dilakukan oleh pengabdi yang dapat memberikan suatu sasaran dan manfaat yang menerapkan metode pelaksanaan kegiatan.

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat dilakukan menggunakan beberapa langkah seperti ceramah dan praktek yang dilakukan oleh pengabdi. Adapun sistematika pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

- a. Langkah 1 (Ceramah):

Seluruh siswa termotivasi oleh kesediaan untuk meningkatkan fungsi pemasaran tradisional, strategi konten mengacu pada perencanaan dan melakukan diskusi tanya jawab tentang ide usaha apa yang akan dibuat dan dikembangkan.

- b. Langkah 2 (Metode Praktek):  
Peserta pelatihan menerima materi pelatihan untuk pengembangan, dan pengelolaan konten-tertulis atau di media lain, media sosial seperti *instagram*, *facebook* dan *youtube* dan siswa diminta membuat proposal usaha sederhana mengenai ide yang telah dikemukakan sebelumnya.



Gambar 1. Foto Dokumentasi



Gambar 2. Foto Dokumentasi

### 3.4 Evaluasi Setelah Pembinaan

Kegiatan pembinaan pada pengabdian ini dalam meningkatkan pemahaman siswa-siswi dalam *digital marketing* dan manajemen investasi dapat dilihat pada:

- Memberikan pelatihan melalui media komunikasi dengan konsumen melalui *facebook*, *instagram* dan *youtube*, memberikan sosialisasi dan sharing ilmu usaha dari kajian teori dan sosialisasi prospek bisnis saat ini.
- Meningkatkan pemahaman siswa-siswi untuk *digital marketing* dan manajemen investasi, memberikan Pemahaman kepada siswa-siswi tentang prospek bisnis yang baik dan memulai bisnis.
- Dapat menjadi pengabdian ini sebagai ilmu yang penting sehingga siswa-siswi dapat memahami. Menjadikan Kegiatan pengabdian sebagai tolak

ukur untuk mendapatkan ilmu baru dan dapat dimanfaatkan pada kondisi nyata

### 3.5 Keberlanjutan Kegiatan

Pembinaan yang akan dilakukan oleh pengabdian akan dilanjutkan dengan memonitor peserta dan membantu mengembangkan kemampuannya dalam pengetahuan digital dan prospek bisnis pada siswa-siswi. Keberlanjutan pengabdian memang bukan hanya tanggung jawab dosen melainkan juga kesadaran bahwa masyarakat, sekolah, UKMK dan kelompok usaha dimasyarakat membutuhkan mitra untuk saling *sharing* sehingga dapat memecahkan setiap permasalahan yang terjadi kelompok usaha atau dimasyarakat.

## 4. KESIMPULAN

Berdasarkan pengamatan selama proses berjalanya pembinaan terhadap siswa SMK Hang Nadim Batam, maka dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu:

- Seluruh siswa-siswi sangat antusias dengan pelatihan *digital marketing* ini mengajarkan tentang dasar-dasar pemasaran dan strategi konten dimana didalam pengabdian siswa-siswi bisa merencanakan dalam menjual brand sehingga brand yang dijual itu laris sesuai kebutuhan masyarakat.
- Pelatihan ini mengajarkan siswa-siswi untuk pengembangan brand, dan pengelolaan konten-tertulis atau di media lain, Media Sosial seperti *instagram*, *facebook* dan *youtube*.
- Ide usaha yang direncanakan dari awal membuat siswa-siswi yang masih bingung dengan usaha apa yang dia akan buat pengabdian ini membahas seluruh aspek perencanaan hingga bagaimana cara menilai value propotion konsumen terhadap peminatan dalam pembelian.

## 5. SARAN

Adapun saran dari pengabdian ini adalah:

- Menciptakan siswa-siswi sehingga mereka ingin tahu tentang digital menggunakan internet dan teknologi informasi untuk memperluas dan meningkatkan pengetahuan.
- Menciptakan siswa-siswi yang tau tentang *digital marketing* sehingga mereka tahu tentang prospek bisnis

dan tidak hanya menjadi siswa-siswi yang cepat tanggap terhadap setiap perubahan teknologi.

- c. Adanya kesinambungan pembinaan sehingga terjalin komunikasi yang efektif antara guru, dosen dan siswa untuk ikut membantu menciptakan generasi yang paham tentang objek pengabdian ini.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Terimakasih kepada pihak-pihak yang telah terlaksananya pengabdian ini dan terimakasih kepada universitas putera batam dan LPPM Universitas Putera Batam yang telah memfasilitasi terlaksananya pengabdian ini.

### **REFERENSI**

- [1]. Oktaviani, Femi Rustandi, Diki (2018). Implementasi *Digital marketing* dalam Membangun Brand Awareness. *Jurnal UNPAD*, (1-20), /ISSN: 2528-6927.
- [2]. M.Mustika (2019). Penerapan Teknologi *Digital marketing* Untuk Meningkatkan Strategi Pemasaran Snack Tiwul.
- [3]. Hapsoro, Bayu Bagas Palupiningdyah Slamet, Achmad (2019). Peran *Digital marketing* sebagai Upaya Peningkatan Omset.

## Peningkatan Pengetahuan Petugas Ahli Teknologi Laboratorium Medis (ATLM) di Klinik Utama Bunga Emas Terkait Manajemen Laboratorium

Putu Ayu Parwati<sup>1\*</sup>, Ni Luh Gede Intan Saraswati<sup>2</sup>, Niken Ayu Merna Eka Sari<sup>3</sup>,  
I Gusti Ayu Putu Satya Laksmi<sup>4</sup>, Ni Komang Ayu Resiyanthi<sup>5</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Teknologi Laboratorium Medis Program Sarjana Terapan,  
STIKes Wira Medika Bali

<sup>2,3,4</sup>Program Studi Ilmu Keperawatan Program Sarjana, STIKes Wira Medika Bali

<sup>5</sup>Program Studi Ners Program Profesi, STIKes Wira Medika Bali

\*email: [parwatiputuayu@gmail.com](mailto:parwatiputuayu@gmail.com)

\*no HP/WA : 0852-3747-6754

### Informasi Artikel

Diterima Redaksi: 30 Mei 2022

Revisi Akhir: 30 Mei 2022

Diterbitkan Online: 31 Mei 2022

### Kata Kunci:

(Maksimal 5 Kata Kunci dan disusun sesuai urutan huruf abjad setiap awalan huruf kata kunci)

### Abstrak

Manajemen laboratorium merupakan usaha untuk mengelola laboratorium. Suatu laboratorium dapat dikelola dengan baik sangat ditentukan oleh beberapa faktor yang saling berkaitan satu dengan lainnya. Oleh karena itu, manajemen laboratorium adalah salah satu bagian yang tidak dapat dipisahkan dengan kegiatan laboratorium sehari-hari. Untuk menghasilkan pemeriksaan laboratorium yang dapat dipercaya/bermutu, maka setiap tahap pemeriksaan laboratorium harus dikendalikan. Pengendalian setiap tahap ini untuk mengurangi atau meminimalisir kesalahan yang terjadi di laboratorium. Mutu laboratorium klinik meliputi mutu hasil pemeriksaan dan mutu layanan. Kegiatan ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dengan memberikan informasi kepada ATLM terkait manajemen laboratorium. Metode kegiatan yang digunakan yaitu penyuluhan dan pengukuran tingkat pengetahuan ATLM terkait manajemen laboratorium. Hasil kegiatan yaitu terdapat perbedaan hasil *pre-test* dan *post-test* yang diberikan kepada petugas ATLM. Hal ini menunjukkan bahwa penyuluhan yang dilakukan memberikan tambahan ilmu terkait manajemen laboratorium. Melalui kegiatan ini diharapkan peserta mampu mengaplikasikan manajemen mutu laboratorium dalam proses pelayanan di laboratorium klinik.

## 1. PENDAHULUAN

Sumber daya laboratorium kesehatan secara garis besar dibedakan menjadi dua macam yaitu sumber daya manusia dan sumber daya non manusia. Sumber daya manusia (SDM) merupakan potensi manusiawi yang melekat keberadaannya pada seorang pegawai yang terdiri atas potensi fisik dan potensi non-fisik. Ahli Teknologi Laboratorium Medik (ATLM) memiliki tanggung jawab, wewenang, dan hak secara penuh dalam melaksanakan pelayanan laboratorium secara menyeluruh atau melalui salah satu bidang pelayanan meliputi bidang Hematologi, Kimia Klinik,

Imunoserologi, Parasitologi Klinik, Mikrobiologi, Toksikologi, dan Patologi Anatomi.

Laboratorium merupakan tempat untuk mengadakan riset ilmiah, eksperimen, pengukuran ataupun pelatihan ilmiah. Laboratorium biasanya dibuat untuk memungkinkan dilakukannya kegiatan-kegiatan tersebut secara terkendali. Laboratorium klinik adalah laboratorium kesehatan yang melaksanakan pelayanan pemeriksaan di bidang Hematologi, Kimia Klinik, Imunoserologi, Parasitologi Klinik dan bidang lain yang berkaitan dengan

kepentingan kesehatan perorangan terutama untuk menunjang upaya diagnosis penyakit, penyembuhan penyakit dan pemulihan kesehatan. Laboratorium klinik sebagai bagian dari pelayanan kesehatan mempunyai arti penting dalam diagnostik. Data hasil pemeriksaan laboratorium merupakan informasi yang penting digunakan untuk menegakkan diagnosis oleh klinisi berdasarkan anamnese dan riwayat penyakit pasien. Hasil uji laboratorium juga merupakan bagian integral dari penapisan kesehatan dan tindakan preventif kedokteran.

Manajemen laboratorium merupakan usaha untuk mengelola laboratorium. Suatu laboratorium dapat dikelola dengan baik sangat ditentukan oleh beberapa faktor yang saling berkaitan satu dengan lainnya. Beberapa alat laboratorium yang canggih, dengan staff professional yang tampil belum tentu dapat berfungsi dengan baik. Oleh karena itu, manajemen laboratorium adalah salah satu bagian yang tidak dapat dipisahkan dengan kegiatan laboratorium sehari-hari. Pembagian tugas yang jelas, pemanfaatan fasilitas yang efektif, efisien, disiplin dan administrasi laboratorium yang baik pula. Untuk menghasilkan pemeriksaan laboratorium yang dapat dipercaya/ bermutu, maka setiap tahap pemeriksaan laboratorium harus dikendalikan. Pengendalian setiap tahap ini untuk mengurangi atau meminimalisir kesalahan yang terjadi di laboratorium. Mutu laboratorium klinik meliputi mutu hasil pemeriksaan dan mutu layanan. Mutu hasil yaitu hasil pemeriksaan laboratorium yang dapat dipercaya (memenuhi standar mutu), sedangkan mutu layanan adalah aktivitas yang diberikan sesuai kebutuhan atau harapan pelanggan (mengatasi keluhan pasien/pelanggan menurun).

Untuk menghasilkan mutu hasil pemeriksaan dan mutu layanan, petugas ATLM membutuhkan pengetahuan yang diperbaharui setiap saat. Pengetahuan menurut Bolisani dan Bratianu (2018) dibagi menjadi 3 bagian yaitu pengetahuan eksperimental, keterampilan dan klaim pengetahuan. Pengetahuan eksperimental merupakan pengetahuan yang diperoleh dari koneksi langsung terhadap lingkungan,

melalui sistem sensorik, dan kemudian diproses oleh otak. Pengetahuan tersebut, tidak bisa didapatkan hanya dengan membaca buku atau melihatnya di suatu layar kaca tanpa turun langsung ke lapangan. Pengetahuan eksperimental merupakan hal yang personal, karena hanya bisa didapat jika sistem sensorik melakukan kontak langsung yang kemudian informasi tersebut dilanjutkan untuk diproses oleh otak. Pengetahuan ini merupakan secara prinsip didasarkan pada persepsi dan refleksi.

Keterampilan dapat diartikan sebagai pengetahuan tentang bagaimana melakukan sesuatu (*know-how*). Pengetahuan tersebut didasarkan pada pengetahuan eksperimental, tetapi merupakan pengetahuan yang terstruktur dengan baik dan berorientasi pada aksi yang didapatkan dengan cara melakukan suatu tugas secara berulang dan belajar pada saat melakukannya. Pengetahuan jenis ini digunakan untuk mempelajari hal seperti bagaimana cara memanah, bermain alat musik ataupun berenang. Pengetahuan ini sering juga disebut sebagai pengetahuan prosedural (*procedural knowledge*).

Sedangkan klaim pengetahuan adalah pengetahuan yang seseorang ketahui, atau orang tersebut merasa bahwa dia tahu. Tidak dapat diketahui seberapa banyak pengetahuan yang diketahui seseorang karena pengetahuan yang dimaksud termasuk pengetahuan eksplisit dan pengetahuan yang tersirat. Pengetahuan eksplisit adalah sesuatu yang dipelajari di sekolah, yang didapat dari buku, ataupun yang didengar dari pembicara konferensi. Pengetahuan tersirat yang dimaksud berarti pengalaman yang terdapat di zona bawah sadar dan dimanifestasikan sebagai intuisi. Bahasa adalah komponen esensial yang mengubah pengalaman emosional dan spiritual menjadi pengetahuan rasional atau eksplisit.

Kegiatan Pengabdian Masyarakat bagi ATLM diharapkan dapat memberikan pemahaman terkait manajemen laboratorium. Sehingga ATLM dapat melaksanakan pelayanan laboratorium dengan tepat dan melaporkan hasil

pemeriksaan yang dapat dipertanggung jawabkan.

## 2. METODE

Metode yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini yaitu :

- a. Pengukuran tingkat pengetahuan ATLM sebelum dan setelah mengikuti kegiatan tentang manajemen laboratorium
- b. Penyuluhan kepada ATLM tentang manajemen laboratorium yang dilakukan oleh narasumber.
- c. Menampilkan hasil penelitian terkait manajemen laboratorium.

Sasaran kegiatan ini yaitu petugas Ahli Teknologi Laboratorium Medis (ATLM) yang bekerja di Klinik Utama Bunga Emas sebanyak 10 orang. Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini bekerjasama dengan pihak DPW PATELKI Bali terkait narasumber kegiatan.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Tahap Pelaksanaan

- a. Kegiatan diawali dengan pemberian salam pembukaan oleh ketua tim PKM dan manager pelayanan Klinik Utama Bunga Emas. Petugas ATLM yang mengikuti kegiatan sebanyak 10 orang.
- b. Kegiatan dilanjutkan dengan pengisi *pre-test* kepada peserta webinar menggunakan *google form*. Kegiatan ini bertujuan untuk mengetahui pengetahuan petugas ATLM sebelum diberikan materi terkait manajemen laboratorium. Tingkat pengetahuan dapat diukur melalui kuisisioner. Kuisisioner merupakan beberapa pertanyaan tertulis agar mendapatkan informasi atau jawaban dari responden mengenai laporan tentang gambaran sebuah subjek atau hal-hal yang diketahuinya (Arikunto, 2013). Melalui pengukuran ini, dikumpulkan data secara formal kepada petugas ATLM untuk menjawab pertanyaan secara tertulis. Pertanyaan yang diberikan merupakan pertanyaan terstruktur, tim PKM hanya menjawab sesuai dengan pedoman yang sudah

diberikan. Pertanyaan disiapkan oleh pemateri sesuai dengan materi yang diberikan.

- c. Penyampaian materi diberikan oleh pemateri dari DPW PATELKI Bali tentang Manajemen Mutu Laboratorium.



Gambar 1. Penyampaian materi



**Gambar 2.** Tim PKM

- d. Sesi tanya jawab dibuka setelah penyuluh selesai menyampaikan materinya. Dalam sesi tanya jawab, ada beberapa pertanyaan yang diajukan kepada pemateri terkait materi yang telah disampaikan.



**Gambar 3.** Sesi Tanya jawab

- e. Kegiatan selanjutnya dilakukan pengisi *post-test* serta form evaluasi kepada peserta. Pertanyaan untuk sesi *post-test* sama dengan pertanyaan yang diberikan ketika *pre-test*.
- f. Kegiatan ditutup dengan melakukan foto bersama dan penyampaian ucapan terimakasih kepada seluruh peserta atas partisipasi dalam kegiatan.



**Gambar 4.** Sesi Foto Bersama

### B. Hasil Capaian Kegiatan

Capaian kegiatan dilakukan dengan mengukur ketercapaian hasil kegiatan para peserta selama mengikuti webinar. Peserta diberikan *pre test* sebelum dilakukan penyampaian materi oleh narasumber dan diberikan *post-test* setelah penyampaian materi. Tim pengabdian masyarakat melakukan analisa pengaruh pemberian materi menggunakan software SPSS dengan uji *Paired Sample T-Test*, dengan hasil sebagai berikut :

**Tabel 1.** Hasil Capaian Kegiatan

	N	<i>p value</i>
Hasil pre-post	10	0.010

Berdasarkan hasil analisa data yang dilakukan (Tabel 1) diperoleh *p value* sebesar 0.010. Berarti terdapat perbedaan hasil *pre-test* dan *post-test* yang diberikan kepada petugas ATLM. Hal ini menunjukkan bahwa penyuluhan yang dilakukan memberikan tambahan ilmu terkait manajemen laboratorium. Pengetahuan adalah hasil penginderaan manusia, atau hasil tahu seseorang terhadap objek melalui indera yang dimilikinya (Notoatmodjo, 2018). Pengetahuan memiliki kaitan yang erat dengan keputusan yang akan diambilnya, karena dengan pengetahuan seseorang memiliki landasan untuk menentukan pilihan (Prihantana, 2017). Pengetahuan memegang peranan

penting dalam penentuan perilaku yang utuh karena pengetahuan akan membentuk kepercayaan yang selanjutnya dalam mempersepsikan kenyataan, memberikan dasar bagi pengambilan keputusan dan menentukan perilaku terhadap objek tertentu sehingga akan mempengaruhi seseorang dalam berperilaku (Novita dkk., 2014). Pengetahuan (knowledge) merupakan proses dengan menggunakan yang dapat dilakukan seseorang dengan objek tertentu yang dapat menghasilkan pengetahuan dan keterampilan (Hidayat Alimul, 2007).

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan memberikan materi terkait manajemen laboratorium yaitu manajemen mutu laboratorium. Materi disampaikan oleh pemateri dari DPW PATELKI Bali. Materi terkait komponen dalam manajemen laboratorium menurut *Good Laboratory Practice (GLP)* yaitu organisasi, pencatatan dan pelaporan, ruangan dan fasilitas penunjang, peralatan laboratorium, bahan laboratorium, specimen, serta metode pemeriksaan. Pemantapan mutu internal yaitu kegiatan pencegahan dan pengawasan yg dilaksanakan oleh masing-masing lab secara rutin, teratur, dan terus menerus, terhadap setiap tahap pemeriksaan (pre analitik, analitik, dan post analitik), agar memperoleh hasil yg tepat dan teliti. Pemantapan mutu juga meliputi audit mutu internal, pendidikan dan pelatihan, validasi hasil serta akreditasi dengan memenuhi kriteria standar yang ditetapkan. Mengendalikan mutu dilakukan dengan cara mengendalikan faktor-faktor yang menimbulkan kesalahan.

Pengelolaan laboratorium (*Management Laboratory*) adalah salah satu usaha dalam mengelola suatu laboratorium. Laboratorium yang baik harus dilengkapi dengan berbagai fasilitas untuk memudahkan pemakaian laboratorium dalam melakukan aktivitasnya. Suatu laboratorium dapat dikelola dengan baik sangat ditentukan oleh beberapa faktor yang saling berkaitan satu dengan yang lainnya. Beberapa alat-alat laboratorium yang canggih, dengan staf profesional yang terampil belum tentu dapat berfungsi

dengan baik, jika tidak didukung oleh adanya manajemen laboratorium yang baik. Oleh karena itu manajemen laboratorium adalah suatu bagian yang tidak dapat dipisahkan dari kegiatan laboratorium sehari-hari (Sari dan Tetty, 2017). Pentingnya pengelolaan laboratorium mencakup beberapa hal yaitu :

- a. Memelihara kelancaran penggunaan laboratorium
- b. Menyediakan alat atau bahan yang diperlukan
- c. Membuat format pinjaman
- d. Pendokumentasian atau pengarsipan
- e. Peningkatan mutu laboratorium

### C. Hasil Evaluasi Kegiatan

Evaluasi kegiatan dilakukan dengan mengukur kepuasan peserta dengan kegiatan webinar. Peserta diminta untuk mengisi form evaluasi kegiatan sebanyak 5 pertanyaan setelah penyampaian materi. Tim pengabdian masyarakat melakukan analisis dan diperoleh hasil sebagai berikut:

**Tabel 2.** Hasil Evaluasi Kegiatan

No	Pertanyaan	Baik	Cukup
1	Bagaimana pendapat anda mengenai waktu pelaksanaan kegiatan ?	9 orang	1 orang
2	Bagaimana pendapat anda mengenai kesesuaian tema dengan materi yang disampaikan pada kegiatan ini ?	9 orang	1 orang
3	Bagaimana pendapat anda mengenai penyampaian materi dari narasumber ?	10 orang	0 orang
4	Apakah acara in bermanfaat bagi Bapak/Ibu peserta?	10 orang	0 orang

5	Bagaimana pendapat anda terhadap keseluruhan kegiatan ini ?	9 orang	1 orang
---	---	---------	---------

Hasil evaluasi kegiatan menunjukkan peserta PKM menyatakan baik terkait waktu pelaksanaan, kesesuaian tema dengan materi yang disampaikan pada kegiatan, penyampaian materi dari narasumber dan acara bermanfaat.

#### 4. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat terkait manajemen mutu laboratorium yang diikuti oleh 10 orang petugas ATLM di Klinik Utama Bunga Emas menunjukkan hasil terdapat perbedaan hasil *pre-test* dan *post-test* petugas ATLM yang menandakan terdapat peningkatan pengetahuan peserta terkait manajemen mutu laboratorium setelah mengikuti kegiatan.

#### 5. SARAN

Melalui kegiatan ini diharapkan peserta mampu mengaplikasikan manajemen mutu laboratorium dalam proses pelayanan klinik dan pengabdian masyarakat selanjutnya dapat dilakukan kembali kegiatan dengan topik manajemen laboratorium lainnya mengingat pentingnya hasil yang tepat dalam pemeriksaan laboratorium klinik.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Terselenggarakannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berkat bantuan dari berbagai pihak, maka pada kesempatan ini kami mengucapkan terima kasih kepada STIKes Wira Medika Bali yang telah memberikan dukungan dana serta kepada petugas ATLM Klinik Utama Bunga Emas yang telah mengikuti kegiatan ini.

#### REFERENSI

- [1] Notoatmodjo, S. 2010. Promosi Kesehatan Teori dan Aplikasi. Jakarta : TIM Novita,NW., Yulastuti,C., Narsih,S. 2014. Tingkat Pengetahuan Tentang TB Paru Mempengaruhi

Penggunaan Masker di Ruang Paru Rumkital Dr Ramelan Surabaya. Journal of Health Sciences. Vol 7 No 1

- [2]Prihantana. 2017. Hubungan Pengetahuan dengan Tingkat Kepatuhan Pengobatan Pada Pasien Tuberkolosis di RSUD Dr. Soehadi Prijonegoro Sragen. Jurnal Farmasi Sains dan Praktis. Vol 2 No 1
- [3] Sari,R. dan Tetty, R. 2017. Buku Ajar TLM Aplikasi Sistem Informasi dan Manajemen Laboratorium. PPSDM Kementerian Kesehatan Republik Indonesia

## Pemberdayaan Media Pemasaran Bagi Kelompok UKM Sagulung Kota Batam

Evan Rosiska<sup>1</sup>, Dian Lestari Siregar<sup>2</sup>, Raymond<sup>3</sup>  
Keperawatan<sup>1</sup>, Akuntansi<sup>2</sup>, Manajemen<sup>3</sup>  
Akademi keperawatan Bina Insani Sakti<sup>1</sup>, Universitas Putera Batam<sup>2</sup>, Universitas Batam<sup>3</sup>  
*\*e-mail : evanrosiska2909@gmail.com*  
*\*no HP/WA : 085266101696*

### Informasi Artikel

Diterima Redaksi: 25 Mei 2022  
Revisi Akhir: 30 Mei 2022  
Diterbitkan Online: 31 Mei 2022

Kata Kunci:  
Media, Pemasaran, UKM,

### Abstrak

Kelompok UKM Sagulung yaitu sekelompok pengrajin dan pedagang yang berada di Kelurahan sagulungs Kota Batam. Permasalah dihadapi oleh Kelompok UKM Cemara seperti, rendahnya pemahaman Kelompok UKM Cemara terkait media pemasaran, permasalahan tersebut berdampak pada rendahnya tingkat penjualan produk, rendahnya produktifitas serta perkembangan usaha dari UKM cemara jalan ditempat hasil kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini berdampak pada Meningkatnya keahlian dan keterampilan melalui pendampingan dalam memasarkan produk serta meningkatkan pemahaman dalam penggunaan teknologi informasi sehingga mendukung aktifitas penjualan bagi kelompok UKM diSagulung Kota Batam

### 1. PENDAHULUAN

Kota Batam merupakan salah satu daerah dengan jumlah penduduk terbesar, berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik kota Batam jumlah penduduk kota Batam berjumlah 1.376.099 orang, selain itu Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) Kota Batam juga memiliki 81.486 UMKM dengan jumlah tersebut secara tidak langsung membantu pemerintah dalam membuka lapangan kerja baru(1). Penyerapan tenaga kerja yang tinggi bisa mengurangi kemiskinan sehingga berkurangnya angka pengangguran di Kota Batam, selain itu dengan tingginya kunjungan wisatawan ke Kota Batam dimana pada tahun 2019 jumlah wisatawan yang berkunjung melalui Kota Batam berjumlah 1.431.166. (2)

Hal tersebut menjadi sebuah peluang besar bagi UKM maupun kelompok usaha di Kota Batam untuk meningkatkan pendapatan dan memperluas pangsa pasar Kelompok UKM Sagulung merupakan kelompok usaha yang memproduksi dan

menjual berbagai bentuk olahan makanan, Minuman, kue kering dan kue basah, dan sudah berdiri sejak tahun 2017, kelompok ini dipimpin oleh Ibu suprina. Kelompok usaha ini berawal dari perkumpulan Ibu PKK Kemudian berkembang menjadi kelompok UKM yang menjual berbagai makanan olahan.



Gambar 1. Produk UKM sagulung

Prospek penjual produk dari Kelompok UKM cemara ini cukup tinggi mengingat tingginya kunjungan wisatawan ke kota Batam hal ini dibuktikan dengan kunjungan wisatawan menyumbang Rp106 miliar bagi PAD Kota Batam dan posisi Kelompok UKM cemara yang dekat komplek industry juga semakin meningkatkan prospek penjualan produk dari Kelompok UKM cemara.

Hal ini tentu juga menjadi sebuah nilai tambah bagi pertumbuhan ekonomi masyarakat tempatan karena Sebagian besar masyarakat dilingkungan UKM cemara berada pada tahapan ekonomi yang lemah.

Namun segala prospek dan peluang tersebut tidak ditunjang oleh pengemasan produk masih dilakukan secara sederhana tanpa menampilkan identitas merek dari produk yang dihasilkan, dimana seluruh produk yang dikemas hanya dalam bentuk kemasan sederhana sehingga konsumen susah mengidentifikasi produk yang di jual.(3)

Masalah lain yang ditemui kelompok UKM Sagulung ialah masih rendahnya pemahaman kelompok ukm cemara terkait konsep dasar pemasaran, proses perencanaan pemasaran, analisis peluang pasar, dan perencanaan strategi pemasaran manajemen pemasaran, ditambah lagi dengan berkembangnya penyebaran wabah virus corona mengakibatkan ukm Sagulung membutuhkan media pemasaran baru yang dapat menghubungkan mereka dengan konumen tanpa harus melalui kegiatan kontak langsung

Adapun permasalahan nyata yang dihadapi mitra adalah Rendahnya pemahaman UKM Sagulung terkait konsep dasar pemasaran, proses perencanaan pemasaran, analisis peluang pasar, dan perencanaan strategi pemasaran manajemen pemasaran Dimana selama ini produk yang dihasilkan dipasarkan melalui model-model pemasaran konvensional yakni dengan menawarkan secara langsung ke berbagai lokasi sehingga tingkat penjualan menjadi rendah sementara penyebaran wabah virus corona memaksa UKM yang ada saat ini untuk menggunakan berbagai media pemasaran untuk membantu pemasaran produk

## **2. METODE**

Untuk memperoleh manfaat dari pengabdian ini serta dapat diimplementasikan metode yang digunakan metode dari (4), maka metode yang ditawarkan dalam pengabdian ini adalah sebagai berikut: 1. Langkah 1 (Metode ceramah) Pengabdi memberikan ceramah dan pemaparan tentang teori Pemasaran 2. Langkah 2 (Metode Tutorial) Pengabdi akan memberikan pelatihan bagaimana memasarkan produk, selain itu akan para peserta akan diberikan bimbingan tentang gambaran umum pemasaran 3. Langkah 3 (Metode Diskusi) Peserta pelatihan akan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang dihadapi dalam pemasaran.

## **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan bagi UKM sagulung diharapkan kegiatan ini dapat memberikan dampak yang positif kepada para peserta itu sendiri dan juga kepada tim dosen yang melakukan pembinaan, atau secara rinci hasil yang ingin dicapai dari pelaksanaan pkm yaitu Berdasarkan hasil Pembinaan kepada UKM sagulung, Tim telah melakukan beberapa hal yang mana dari hasil pembinaan tersebut UKM sagulung dapat membuat media pemasaran sendiri. secara garis besar hasil pkm ini dapat dijelaskan sebagai berikut, Pelaksanaan pkm yang dilaksanakan 2 kali pertemuan dimana materi yang disampaikan adalah menyampaikan mengenai gambaran umum media pemasaran, materi ini membahas tentang pengenalan mengenai media pemasaran, pemateri menyampaikan pentingnya media pemasaran bagi usaha kecil. Peserta pada saat itu belum mengerti mengenai media pemasaran dan fungsi perencanaan pemasaran. Hingga dilanjutkan pada pertemuan terakhir mengenai pembuatan laporan media pemasaran, setelah itu barulah peserta mulai memiliki bayangan dan gambaran terhadap apa itu media pemasaran dan tata cara menyusunnya. Pemberian pembinaan ini juga meliputi membina kemampuan para perserta secara bertahap dalam membuat laporan perencanaan pemasaran, sehingga para peserta tahu dan memahami bentuk dari laporan media pemasaran.

#### **4. KESIMPULAN**

Berikut adalah beberapa kesimpulan yang dapat diambil berdasarkan kegiatan pengabdian (Pembinaan) yang telah dilakukan, diantara adalah sebagai berikut:

1. Peserta memiliki pemahaman tentang pembuatan media pemasaran.
2. Peserta juga telah dapat memahami mengenai ruang lingkup dari media pemasaran
3. Peserta telah dapat membuat media pemasaran

#### **5. SARAN**

Berikut adalah beberapa saran yang dianggap perlu berdasarkan kegiatan pengabdian yang telah dilakukan sebagai berikut:

1. Sebaiknya kegiatan PKM seperti ini dilaksanakan secara berkala.
2. Sebaiknya semua peserta sudah hadir tepat waktu (sebelum acara dimulai) jadi tidak ada peserta yang datang diawal, ditengah atau bahkan diakhir acara sehingga materi yang disampaikan tidak diulang-ulang.
3. Kedepan jumlah Peserta yang mengikuti Pembinaan perencanaan pemasaran bisa meningkat sehingga dengan adanya pelatihan ini diharapkan dapat membantu UMKM dalam menangani berbagai permasalahan Khususnya yang berkaitan dengan pembuatan medias pemasaran.

#### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Ucapan terima kasih ditujukan kepada mitra pkm kami Ukm sagulung yang telah memberikan kemudahan dalam pelaksanaan kegiatan PKM ini.

#### **REFERENSI**

1. Raymond, Siregar D Iestari. Pembinaan Perencanaan Pemasaran Bagi Pedagang Obat Tradisional Di Kota Batam. J Pengabdi Barelang. 2021;3(02):53–6.
2. Raymond. Pembinaan Perencanaan

- Pemasaran Produk Bagi Anggota Pkk Asoka Dikota Batam. J Pengabdi Barelang. 2019;1(01):1.
3. Siregar DL, Putri AD, Raymond. Pelatihan Peningkatan Ekonomi Masyarakat Desa Galang Baru Melalui Eco Wisata Bahari. J Pengabdi Barelang. 2022;4(1):66–70.
4. Raymond R. Pelatihan Metodologi Penelitian Bagi Guru Sltip Negeri 26 Kota Batam. J Terap Abdimas. 2019;4(1):24.