



POLITEKNIK NEGERI BALI

***bhakti* persada**

JURNAL APLIKASI IPTEKS



Editor

Editor-in-Chief:

I Nyoman Meirejeki (Politeknik Negeri Bali)

Editorial Boards:

I Gusti Lanang Parwita (Politeknik Negeri Bali)

Anak Agung Ngurah Gde Sapteka (Politeknik Negeri Bali)

Elvira Septevany (Politeknik Negeri Bali)

Ni Luh Ayu Kartika Yuniastari Sarja (Politeknik Negeri Bali)

I Komang Wiratama (Politeknik Negeri Bali)

Reviewer

Prof. Dr. Ir. I Ketut Widnyana, MSi (Universitas Mahasaraswati Denpasar)

Dr. Muhammad Syahid ST., MT (Universitas Hasanuddin)

Dr. Isdawimah (Politeknik Negeri Jakarta)

Dr. Derinta Entas (Politeknik Sahid)

Dr. Muhasidah, SKM. M. Kep (Poltekkes Kemenkes Makassar)

Dr. Ida Nurhayati, S.H., M.H. (Politeknik Negeri Jakarta)

Erfan Rohadi, Ph.D. (Politeknik Negeri Malang)

Buntu Marannu Eppang, SS, MODT, PhD, CE. (Politeknik Pariwisata Makassar)

Dr. Iis Mariam (Politeknik Negeri Jakarta)

Dr. Ashari Rasjid, SKM, MS. (Poltekkes Kemenkes Makassar)

Dr. Dewi Yanti Liliana (Politeknik Negeri Jakarta)

Dr. Eni Dwi Wardihani (Politeknik Negeri Semarang)

Dr. Ir. Ni Gusti Agung Gde Eka Martiningsih (Universitas Mahasaraswati Denpasar)

Dr. H. Mustamin, SP., M.Kes, (Poltekkes Kemenkes Makassar)

Dr. Eng. Cahya Rahmad (Politeknik Negeri Malang)

Dr. Ni Made Ary Widiastini, SST. Par, M.Par (Universitas Pendidikan Ganesha)

Dr. H. Bahtiar, SKM. S.Kep. Ns. M.Kes. (Poltekkes Kemenkes Makassar)

Kata Pengantar

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas terbitnya Jurnal Bhakti Persada volume 8, nomor 1, tahun 2022 sesuai dengan yang direncanakan. Redaksi juga menyampaikan terima kasih kepada reviewer dari berbagai instansi perguruan tinggi yaitu Universitas Hasanuddin, Politeknik Pariwisata Makassar, Universitas Mahasaraswati Denpasar, Universitas Pendidikan Ganesha, Politeknik Negeri Jakarta, Politeknik Negeri Semarang, Poltekkes Kemenkes Makassar, Politeknik Negeri Malang, Politeknik Sahid, yang telah membantu untuk mereview ke sembilan artikel untuk edisi Mei 2022.

Pada edisi ini dipublikasikan sembilan artikel yaitu: Penerapan Sistem Informasi Administratif Desa Ngijo Kabupaten Malang menggunakan OpenSID; Branding dan Marketing Digital Produk Makanan; Potensi dan Strategi Pengembangan UMKM Pasir Putih Sawangan Depok; Implementasi Pendekatan Konsep 3A (Attitude, Attention, Action) dalam Mewujudkan Pelayanan Prima; Analisis Pelacakan Alumni Program Studi Diploma IV Keperawatan Gigi Tahun 2016-2020 Poltekkes Kemenkes Semarang; Optimalisasi Objek Wisata Edukasi di Dusun Petapan Kabupaten Klungkung; Implementasi Model Penyajian Makanan Ketegak dan Ketegak Agung di Desa Wisata Pinge Kecamatan Marga Kabupaten Tabanan; Pemetaan Obyek Wisata Spiritual Di Desa Bakas Banjarangkan-Klungkung; Pengembangan Potensi Desa Menanga Menjadi Desa Wisata; Inovasi Teknologi Dan Optimalisasi Proses Destilasi Untuk Produksi Arak Tradisional Bali.

Redaksi menerima artikel hasil pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh dosen-dosen, baik dari dalam maupun dari luar Politeknik Negeri Bali. Redaksi berharap terbitan edisi ini bisa memberikan manfaat untuk para pembaca.

Badung, 30 Mei 2022

Politeknik Negeri Bali
Editor-in-Chief,
I Nyoman Meirejeki

Daftar Isi

Cahya Rahmad, Arwin Datumaya Wahyudi Sumari, Annisa Puspa Kirana, Moch Zawaruddin Abdullah, Septian Enggar Sukmana Penerapan Sistem Informasi Administratif Desa Ngijo Kabupaten Malang menggunakan OpenSID.....	1-8
Dian Rahmani Putri, Ni Ketut Deniari, I Gede Putra Mas Yusadara, Ni Made Junia Cahyani, Kadek Dwi Santika, Gede Hendri Mahardika Wicaksana Branding dan Marketing Digital Produk Makanan	9-17
Fatimah, Petrus H. Kuncoro Seno, Elisabeth Y. M, Darna Potensi dan Strategi Pengembangan UMKM Pasir Putih Sawangan Depok	18-25
Iis Mariam, Nining Latianingsih, Titik Purwinarti, Endah Wartiningsih Implementasi Pendekatan Konsep 3A (Attitude, Attention, Action) dalam Mewujudkan Pelayanan Prima	26-33
Kharismana Umia Wulandari, Endra Nastiti Donasari, Muh Irfani Analisis Pelacakan Alumni Program Studi Diploma IV Keperawatan Gigi Tahun 2016-2020 Poltekkes Kemenkes Semarang	34-45
Putu Indah Cipyani, Ni Wayan Dewinta Ayuni, Ni Made Kariati, Made Anom Adiaksa Optimalisasi Objek Wisata Edukasi di Dusun Petapan Kabupaten Klungkung	46-52
I Made Anom Adiaksa, I Gusti Agung Oka Sudiadnyani, Wayan Hesadijaya Uthavi Pemetaan Obyek Wisata Spiritual Di Desa Bakas Banjarangkan- Klungkung	53-60
I Made Widiantera, I Gede Iwan Suryadi, Ni Nyoman Sri Astuti, Ni Wayan Wahyu Astuti Pengembangan Potensi Desa Menanga Menjadi Desa Wisata	61-68
I Gede Nyoman Suta Waisnawa, Ida Ayu Anom Arsani, I Made Rajendra, I Made Sudana Inovasi Teknologi Dan Optimalisasi Proses Destilasi Untuk Produksi Arak Tradisional Bali	69-76

Penerapan Sistem Informasi Administratif Desa Ngijo Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang menggunakan OpenSID

Cahya Rahmad ^{1*}, Arwin Datumaya Wahyudi Sumari ², Annisa Puspa Kirana ³, Moch Zawaruddin Abdullah ⁴, Septian Enggar Sukmana ⁵

^{1,2,3,4,5} Jurusan Teknologi Informasi, Politeknik Negeri Malang, Indonesia

*Corresponding Author: cahya.rahmad@polinema.ac.id

Abstrak: Administrasi kependudukan merupakan rangkaian kegiatan penataan dan penertiban dokumen dan data kependudukan serta pendayagunaan hasilnya untuk pelayanan publik dan pembangunan sektor lain. Desa Ngijo adalah salah satu desa unggulan yang ada di Kabupaten Malang. Kantor Desa Ngijo yang berada di Kabupaten Malang merupakan salah satu instansi pemerintah yang bergerak di bidang pelayanan masyarakat, namun dalam kinerja pelayanan masyarakat Balai Desa ini memiliki kendala dan permasalahan yaitu belum adanya ketersediaan sistem informasi yang dapat menangani administrasi kependudukan. Desa Ngijo sebagai salah satu instansi pemerintahan, memiliki peran yang penting yaitu sebagai pengelola data kependudukan di tingkat desa. Pengelolaan data kependudukan di Desa Ngijo saat ini masih belum memaksimalkan penggunaan teknologi informasi untuk pengelolaannya, sehingga masih terdapat beberapa kekurangan dan kendala yang dihadapi. Seperti masih terdapat kerangkapan data kependudukan, kesulitan dalam pencarian data, serta pembuatan laporan kependudukan. Sehingga pelayanan kepada masyarakat serta kerja dari perangkat desa menjadi kurang efektif dan efisien. Oleh karena itu dibutuhkan sebuah sistem informasi terkomputerisasi yang dapat digunakan untuk mengelola data tersebut. Metode yang digunakan untuk perancangan sistem administrasi kependudukan yaitu dengan metode prototyping. Dengan adanya sistem informasi administrasi kependudukan yang berbasis website ini, dapat memudahkan pengelolaan data kependudukan. Hal ini terwujud dalam persepsi dari 98% peserta pelatihan yang menyatakan bahwa sistem ini akan menjadi komponen layanan yang sangat bermanfaat bagi warga desa.

Kata Kunci: desa unggulan, OpenSID, pelayanan administrasi, pelayanan desa, sistem informasi

Abstract: Population administration is a series of activities for structuring and controlling population documents and data and the utilization of the results for public services and other sector development. Ngijo Village is one of the leading villages in Malang Regency. The Ngijo Village Office located in Malang Regency is one of the government agencies engaged in community services, but in the performance of community services this Village Hall has obstacles and problems, namely the absence of an information system that can handle population administration. Ngijo Village as one of the government agencies, has an important role, namely as a population data manager at the village level. Currently, the management of population data in Ngijo Village has not maximized the use of information technology for its management, so there are still some shortcomings and obstacles faced. For example, there are still duplicate population data, difficulties in finding data, and making population reports. So that services to the community and the work of village officials become less effective and efficient. Therefore we need a computerized information system that can be used to manage the data. The method used for the design of the population administration system is the prototyping method. With the population administration information system based on this website, it can facilitate the management of population data. So that a better population administration order can be realized in Ngijo Village. It is proved by 98% of participant perception that this system would be very useful for society in that village.

Keywords: administration service, information system, OpenSID, resident service, top featured village

Informasi Artikel: Pengajuan 20 Januari 2022 | Revisi 30 Maret 2022 | Diterima 6 Mei 2022

How to Cite: Rahmad, C., Sumari, A. D. W., Kirana, A. P., Abdullah, M. Z., & Sukmana, S. E. (2022). Penerapan Sistem Informasi Administratif Desa Ngijo Kecamatan Karangploso Kabupaten Malang menggunakan OpenSID. *Bhakti Persada Jurnal Aplikasi IPTEKS*, 8(1), 1–8.

Pendahuluan

Informasi merupakan hal yang tidak terpisahkan dalam kehidupan bisnis dan organisasi, sehingga informasi merupakan variabel yang penting dalam operasi organisasi, disamping sumber daya alam, modal dan manusia (Andoko et al., 2019). Selain itu keterbatasan kapasitas manusia untuk mampu mengolah data dan informasi yang begitu cepat berubah mendorong manusia untuk memanfaatkan secara optimal teknologi dan sistem informasi (Lin et al., 2019). Pada jaman ini teknologi dan sistem informasi sudah menjadi bagian yang tidak dapat dipisahkan dari kehidupan manusia dan kegiatan sehari-hari (Wardhono et al., 2015). Indonesia merupakan salah

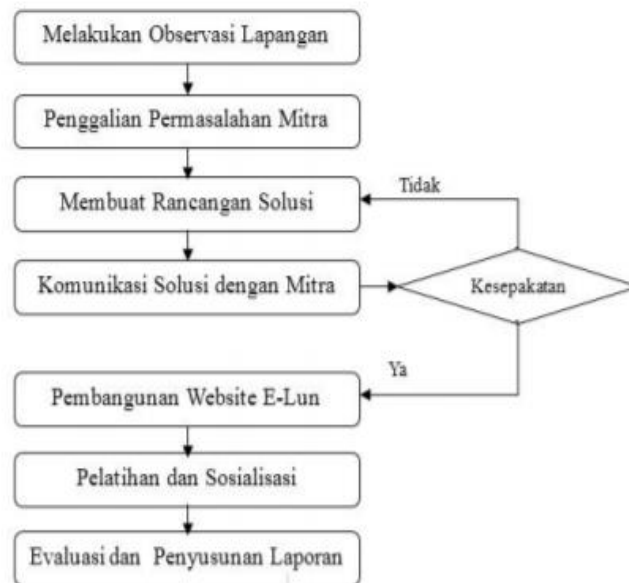
satu negara berkembang yang jumlah penduduknya sangat besar. Sebagai negara kepulauan, penduduk Indonesia memiliki persebaran yang tidak merata. Berbagai masalah yang merupakan akibat dari persebaran penduduk yang tidak merata kerap kali muncul dan mendesak pemerintah untuk dapat sesegera mungkin bertindak untuk mengambil sebuah kebijakan (Susanto et al., 2016).

Desa Ngijo adalah sebuah desa di wilayah Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang, Provinsi Jawa Timur. Topografi ketinggian desa ini adalah berupa daratan sedang yaitu sekitar 525 m di atas permukaan air laut. Desa Ngijo terbagi dalam menjadi 15 RW (Rukun Warga) dan Delapan Dusun antara lain: Dusun Kagrengan, Dusun Kedawung, Dusun Ngijo, Dusun Ngepeh, Dusun Takeran, Dusun Kendalsari, Dusun Leses, Dusun Perum GPA. Sebagai salah satu instansi pemerintah ditingkat bawah, Desa Ngijo memiliki peran yang penting dalam sebuah pemerintahan. Salah satu peran penting desa yaitu sebagai pengelola data kependudukan seperti pendataan penduduk dalam proses pembuatan KTP kartu keluarga, surat kelahiran, surat kematian dan surat keterangan pindah. Sesuai dengan UU no. 23 Tahun 2006 tentang Administrasi Kependudukan serta PP No. 37 Tahun 2007 tentang Pelaksanaan UU No. 23 Tahun 2006 tentang Administrasi Kependudukan. Kantor Desa Ngijo dirasa sangat memerlukan sebuah sistem informasi berbasis web yang memuat tentang layanan administrasi khususnya dalam bentuk layanan kependudukan (Rahmatulloh et al., 2019). Dengan semakin berkembangnya teknologi informasi mendorong tim pengabdian untuk membuat suatu sistem informasi administrasi kependudukan dengan menggunakan website dengan harapan mengenalkan Kelurahan Desa Ngijo kepada masyarakat luas. Dengan demikian masyarakat dapat lebih mudah untuk mendapatkan layanan administrasi secara online dan masyarakat luas juga dapat mendapatkan informasi penting terkait Desa Ngijo melalui media internet tanpa terbatas jarak (Janssen & van der Voort, 2020). Lebih jauh, sebuah sistem administrasi kependudukan dapat menjadi sebuah pionir dalam pengembangan layanan-layanan warga desa lainnya yang lebih terpadu dan berkembang. Bahkan, untuk teknologi berbasis *smart pedestrian* juga dapat berkorelasi dengan sistem administrasi kependudukan (Baumgartner et al., 2018), serta menjadi wadah untuk implementasi teknologi-teknologi terkini yang bersifat humanis (Martinho-Corbishley et al., 2019).

Berdasarkan analisis situasi di atas maka tim pengabdian menyelenggarakan kegiatan pelatihan dan pembuatan Website Administrasi Kependudukan Desa Ngijo bagi perangkat desa khususnya perangkat desa yang bergerak di sub bagian IT. Tujuan dari pengabdian ini adalah mempermudah pihak perangkat desa untuk menggunakan sistem informasi yang telah dikembangkan dalam membuat dokumen administrasi secara online. Selain itu juga memberikan wawasan kepada warga Desa Ngijo mengenai sistem informasi yang sudah dikembangkan demi mempermudah proses pelayanan kepada masyarakat secara online. Pelatihan yang dikembangkan dan diterapkan ini diharapkan akan memberikan wawasan baru dalam pembuatan website administrasi kependudukan desa (Hidayatulloh, 2016). Desa yang memiliki sistem informasi yang baik akan mudah dalam memberikan informasi kepada masyarakat desanya, instansi pemerintah terkait, dan masyarakat umum (Vico et al., 2019). Desa juga akan lebih mudah dikenal, lebih mudah dalam memperkenalkan dan menjual potensi yang dimilikinya. Seperti potensi ekonomi, potensi SDA, Potensi SDM, dan wisata yang berbasis budaya atau alam. Selain itu, akan mempermudah masyarakat dalam mengamati, dan mengakses informasi terbaru tentang data dan infrastruktur Desa Ngijo secara online. Dengan adanya sistem informasi kependudukan yang dikembangkan diharapkan dapat membantu desa dalam beberapa hal berikut: kantor desa lebih efisien dan efektif, pemerintah desa lebih transparan dan akuntabel, layanan publik lebih baik dan warga mendapat akses lebih baik pada informasi desa.

Metode

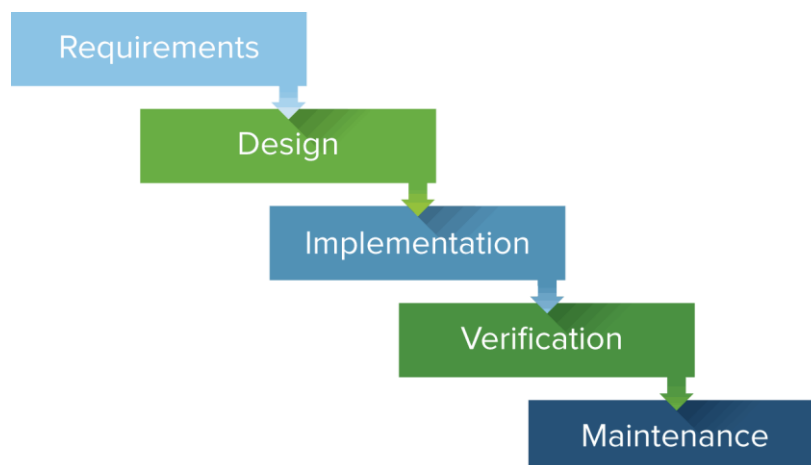
Kegiatan program pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Kantor Desa Ngijo, Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang pada hari Rabu, 7 April 2021. Peserta yang mengikuti sebanyak 14 peserta terdiri dari perangkat Desa Ngijo. Secara umum, pelaksanaan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini ditunjukkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Model Waterfall yang diterapkan untuk penerapan sistem informasi administrasi Desa Ngijo

Berdasarkan Gambar 1, langkah-langkah yang ditunjukkan pada pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat diringkas sebagai berikut:

1. Survey dan Analisis Kebutuhan Mitra
Melakukan pertemuan secara luring dengan sekretaris desa dan tenaga administrasi Desa Ngijo untuk menggalikan permasalahan administrasi kependudukan di Desa Ngijo. Melalui pertemuan ini, didapatkan beberapa informasi mengenai permasalahan yang dialami oleh Kantor Desa Ngijo selama menjalankan aktivitas pelayanan administrasi kependudukan (Lin et al., 2019). Gambar 1 menunjukkan proses kesepakatan antara tim pelaksana dengan pihak Kantor Desa Ngijo.
2. Analisis Permasalahan dan Identifikasi Solusi
Melakukan analisis dari permasalahan yang sudah didapatkan dari proses wawancara dan selanjutnya memetakan kebutuhan dari Kantor Desa Ngijo. Tahapan ini berguna untuk menentukan kebutuhan (fitur-fitur) yang diperlukan untuk perekaman data penduduk, baik data identitas warga, maupun data pertumbuhan jumlah penduduk (Peoples et al., 2013). Selain memetakan permasalahan administrasi Desa Ngijo, kegiatan lain yang dilakukan adalah menentukan kebutuhan perangkat lunak untuk pengembangan sistem informasi (Gambar 2).



Gambar 2. Model *Waterfall* yang diterapkan untuk penerapan sistem informasi administrasi Desa Ngijo

Tahapan pengembangan perangkat lunak meliputi:

- a. *System Engineering* atau rekayasa sistem dan analisa merupakan pembentukan kebutuhan dari semua elemen sistem dan menganalisa kebutuhan keinginan user. Rekayasa sistem yang dilakukan pada kegiatan ini meliputi beberapa komponen, antara lain: I/O, waktu pengerjaan, ukuran dan jumlah data yang ditangani (Cano & Roudaut, 2019).

- b. *Analysis*, analisa kebutuhan sistem dan perangkat lunak adalah proses menentukan arsitektur sistem secara total dan menentukan ukuran data dan jumlah data.
 - c. *Design* adalah menentukan dasar-dasar pembentukan dan pemilihan struktur data, struktur program, arsitektur program, pemilihan algoritma, interaksi dengan user.
 - d. *Coding* adalah mentransformasikan desain kedalam baris-baris program dan pemilihan bahasa.
 - e. *Testing* merupakan pengujian kebenaran program dan fungsi logika.
 - f. *Maintenance* adalah proses perawatan perangkat lunak agar dapat digunakan secara berkelanjutan.
3. Pelatihan dan sosialisasi diterapkan melalui proses pendidikan jangka pendek yang menggunakan prosedur yang sistematis dan terorganisir (Waite et al., 2018). Pelatihan merupakan kegiatan yang dirancang untuk mengembangkan sumber daya manusia melalui rangkaian kegiatan identifikasi, pengkajian serta proses belajar yang terencana. Hal ini dilakukan melalui upaya untuk membantu mengembangkan kemampuan yang diperlukan agar dapat melaksanakan tugas, baik sekarang maupun di masa yang akan datang (Park, 2020). Ini berarti bahwa pelatihan dapat dijadikan sebagai sarana yang berfungsi untuk memperbaiki masalah kinerja organisasi, seperti efektivitas, efisiensi dan produktivitas (Ng, 2017). Metode pelatihan digunakan untuk menanamkan kecakapan dan keterampilan teknis dan praktis kepada perwakilan perangkat desa Kantor Desa Ngijo. Pelatihan yang diberikan terkait dengan pengelolaan website profil Kantor Desa Ngijo yang bertujuan untuk menyiapkan pengurus website agar dapat mandiri dalam mengelola website administrasi kependudukan Desa Ngijo nantinya.

Hasil dan Pembahasan

Sistem Informasi kependudukan yang diterapkan melalui framework OPENSID berhasil dilaksanakan untuk Desa Ngijo. Contoh bagian yang paling penting dari layanan ini adalah laporan data penduduk berkala yaitu laporan bulanan merupakan menu untuk menampilkan perkembangan penduduk setiap bulannya. Perkembangan yang dimaksud seperti kelahiran, kematian, penduduk pendatang, penduduk hilang, penduduk awal dan penduduk akhir setiap bulan di desa. Penjelasan isi dan penghitungan data di laporan bulanan dapat dilihat di Laporan-Kependudukan-Bulanan (Gambar 3).

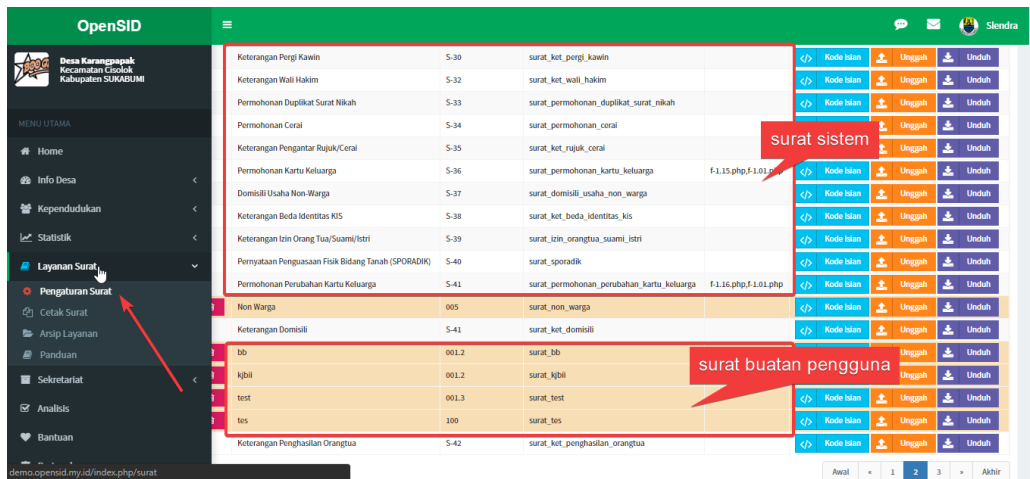
PEMERINTAH KABUPATEN/KOTA SUKABUMI
LAPORAN PERKEMBANGAN PENDUDUK (LAMPIRAN A - 9)

Tahun: 2019 Bulan: Mei

No	Perincian	WNI			WNA			Jumlah			Keluarga (KK)		
		L	P	J	L	P	J	L	P	J	L	P	J
1	Penduduk/Keluarga awal bulan ini	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2	kelahiran/keluarga baru bulan ini	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3	kematian bulan ini	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4	Pendatang bulan ini	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5	Pindah/Keluarga pergi bulan ini	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6	Penduduk hilang bulan ini	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7	Penduduk/Keluarga akhir bulan ini	1460	1475	-	-	-	1460	1475	2935	738	208	946	

Gambar 3. Tampilan halaman laporan data penduduk berkala

Selain itu, layanan persuratan juga berhasil diterapkan. Surat berlatar belakang putih adalah jenis surat sistem yang disediakan oleh rilis OpenSID (Gambar 4). Surat jenis sistem tidak bisa dihapus. Jenis surat yang dibuat pengguna tampil dengan latar belakang orange, dan bisa dihapus. Warga dapat melakukan cetak surat secara mandiri atau dapat langsung mengambil melalui Kantor Desa Ngijo. Cetak surat memakai fitur Ekspor Dok dapat menghasilkan surat dalam format PDF. Format PDF memberi kelebihan tidak bisa diubah, sehingga surat yang tersimpan di arsip surat SID bisa diyakini sama dengan surat yang diberikan kepada warga.



Gambar 4. Tampilan halaman penyediaan template persuratan

Pada kegiatan pelatihan pengelolaan website administrasi kependudukan dan pengabdian ini dilaksanakan selama satu hari, yang dibimbing oleh 2 (dua) orang narasumber, yang diikuti oleh operator dan pegawai dari Kantor Desa Ngijo. Kantor Desa Ngijo terletak di Jl. Raya Ngijo No.01, Kedawung, Ngijo, Kecamatan Karang Ploso, Malang, Jawa Timur. Kegiatan pelatihan website yang termasuk dalam rangkaian kegiatan pengabdian ini dilakukan pada tanggal 7 April 2021. Kegiatan pelatihan dilakukan dengan diikuti oleh 15 peserta. Karena masih dalam masa pandemi COVID 19 semua kegiatan tetap dilakukan dengan mengikuti protokol kesehatan. Panitia membagikan masker dan hand sanitizer gratis kepada peserta. Terdapat bilik disinfektan juga yang telah di sediakan oleh Kantor Desa Ngijo. Selain itu panitia juga menerapkan pengaturan tempat duduk yang berjauhan antara satu peserta dengan peserta yang lain untuk menghindari penyebaran virus COVID 19 (Gambar 5).



(a)



(b)



(c)

Gambar 5. Pengaturan Protokol Kesehatan: a) bilik disinfektan; b) penggunaan masker oleh peserta; c) pengaturan tempat duduk berdasarkan *physical distancing*

Kegiatan sosialisasi dilakukan dengan pemaparan materi kepada perangkat desa tentang pentingnya sistem pengolahan administrasi yang dilakukan secara online dan pengenalan fitur-fitur website yang telah dibuat. Sistem Informasi Desa (SID) yang dikembangkan oleh tim PkM sengaja dirancang supaya terbuka dan dapat dikem-

bangkan bersama-sama oleh komunitas peduli SID. OpenSID awalnya dikembangkan menggunakan SID dari *Combine Resource Institution* (CRI). SID CRI terakhir yang telah digabung dengan OpenSID adalah SID 3.10 (Gambar 6). Kegiatan dilanjutkan dengan pengelolaan website dan pelatihan input data sampai *generate* file-file administrasi yang telah diinput. Peserta yang terdiri dari perangkat Desa khususnya yang menangani bidang IT. Peserta juga dilatih untuk melakukan kostumisasi website, dengan mengunggah foto sampul web, dan mengatur menu-menu dan halaman-halaman pada website masing-masing. Kegiatan terakhir yang dilakukan adalah sesi diskusi, pemberian cinderamata dan penutupan yang dilakukan oleh tim PKM dan kepala desa.



Gambar 6. Pelaksanaan sosialisasi: a) pemaparan operasional menu; b) sesi diskusi

Setiap peserta pelatihan mengisi kuesioner tentang pelaksanaan pelatihan yang dilakukan. Pengisian kuesioner dilakukan secara daring melalui Google Form. Karena beberapa peserta adalah personal dengan usia di atas 50 tahun, maka pengisian kuesioner dilakukan secara terbimbing, namun tim pelaksana PkM tidak mengarahkan peserta pelatihan pada pilihan tertentu. Hasil kuesioner ditunjukkan pada Tabel 1 dengan hasil 98% perangkat desa menyatakan puas dan menilai baik kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan.

Tabel 1. Hasil Kuesioner terhadap Kegiatan Pengabdian Masyarakat yang Dilaksanakan di Desa Ngijo

Apakah pelatihan ini bermanfaat?	
sangat bermanfaat	12
bermanfaat	2
netral	0
kurang bermanfaat	0
tidak bermanfaat	0
Apakah semua materi yang disampaikan oleh panitia disajikan tidak menyulitkan pandangan peserta?	
Sangat tidak menyulitkan	12
Tidak menyulitkan	0
Netral	0
Cukup menyulitkan	0
Sangat menyulitkan	0
Apakah fasilitas pelatihan yang disediakan panitia mendukung materi yang disampaikan?	
Sangat mendukung	14
mendukung	0
Netral	0
Tidak mendukung	0
Sangat tidak mendukung	0
Apakah pelatihan ini menerapkan protokol kesehatan dengan baik?	

Sangat baik	12
baik	2
netral	0
Kurang baik	0
Sangat kurang baik	0
Apakah semua materi pada pelatihan ini dapat dipahami?	
sangat mudah dipahami	14
mudah dipahami	0
sukar dipahami	0
tidak dapat dipahami	0
Apakah alokasi waktu pada pelatihan ini sesuai?	
Sangat sesuai	12
Sesuai	2
Netral	0
Tidak sesuai	0
Sangat tidak sesuai	0
Apakah pelatihan ini perlu dilanjutkan?	
Sangat perlu dilanjutkan	14
Perlu dilanjutkan	0
netral	0
Dilanjutkan dengan perbaikan	0
tidak perlu dilanjutkan	0

Simpulan

Sistem Informasi Administrasi Kependudukan berbasis Website untuk Desa Ngijo Kecamatan Karangploso, Kabupaten Malang, Provinsi Jawa Timur telah berhasil dikembangkan dan siap untuk diterapkan sebagai layanan masyarakat. Sistem Informasi Administrasi Kependudukan terdiri dari 3 fitur, yaitu registrasi warga, pengajuan surat dan statistik warga. Walaupun hasil kuesioner terhadap kegiatan pengabdian masyarakat ini mendapatkan hasil yang sangat baik (98%), masih banyak kegiatan yang dapat dilakukan terutama kegiatan sosialisasi warga dan pelatihan lebih lanjut tentang penggunaan sistem administrasi kependudukan Desa Ngijo dan fitur administrasi lainnya seperti keuangan, pegawai, dan absensi.

Ucapan Terima Kasih

Tim Pelaksana Pengabdian Masyarakat mengucapkan terima kasih kepada Politeknik Negeri Malang atas pembiayaan yang diberikan serta tim pengembang OpenSID.

Referensi

- Andoko, B. S., Hayashi, Y., & Hirashima, T. (2019). An Analysis of Concept Mapping Style in EFL Reading Comprehension from the Viewpoint of Paragraph Structure of Text. *The Journal of Information and Systems in Education*, 18(1), 63–68. <https://doi.org/10.12937/ejsise.18.63>
- Baumgartner, C. F., Koch, L. M., Tezcan, K. C., Ang, J. X., & Konukoglu, E. (2018). Visual Feature Attribution Using Wasserstein GANs. *Proceedings of the IEEE Computer Society Conference on Computer Vision and Pattern Recognition*, 8309–8319. <https://doi.org/10.1109/CVPR.2018.00867>
- Cano, C. F., & Roudaut, A. (2019). MorphBench: Using mixed reality experimentation platforms to study dynamic affordances in shape-changing devices. *International Journal of Human Computer Studies*, 132(February), 1–11. <https://doi.org/10.1016/j.ijhcs.2019.07.006>
- Hidayatulloh, S. (2016). Internet of Things Bandung Smart City. *Jurnal Informatika*, 3(2), 164–175.

- Janssen, M., & van der Voort, H. (2020). Agile and adaptive governance in crisis response: Lessons from the COVID-19 pandemic. *International Journal of Information Management*, 55(June), 102180. <https://doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2020.102180>
- Lin, X., Wu, R. Z., Lim, Y. T., Han, J., & Chen, S. C. (2019). Understanding the sustainable usage intention of mobile payment technology in Korea: Cross-countries comparison of Chinese and Korean users. *Sustainability (Switzerland)*, 11(19), 1–23. <https://doi.org/10.3390/su11195532>
- Martinho-Corbishley, D., Nixon, M. S., & Carter, J. N. (2019). Super-Fine Attributes with Crowd Prototyping. *IEEE Transactions on Pattern Analysis and Machine Intelligence*, 41(6), 1486–1500. <https://doi.org/10.1109/TPAMI.2018.2836900>
- Ng, W. S. (2017). Coding education for kids: What to learn? How to prepare teachers? *Proceedings of ICICTE*, 195–205.
- Park, K. O. (2020). A study on sustainable usage intention of blockchain in the big data era: Logistics and supply chain management companies. *Sustainability (Switzerland)*, 12(24), 1–15. <https://doi.org/10.3390/su122410670>
- Peoples, C., Parr, G., McClean, S., Scotney, B., & Morrow, P. (2013). Performance evaluation of green data centre management supporting sustainable growth of the internet of things. *Simulation Modelling Practice and Theory*, 34, 221–242. <https://doi.org/10.1016/j.simpat.2012.12.008>
- Rahmatulloh, A., Gunawan, R., & Darmawan, I. (2019). Web Services to Overcome Interoperability in Fingerprint-based Attendance System. 2(IcoIESE 2018), 277–282. <https://doi.org/10.2991/icoiese-18.2019.49>
- Susanto, E. B., Christianto, P. A., & Kurniawan, M. F. (2016). Sistem Informasi Layanan Kesehatan Berbasis Mobile yang Mengintegrasikan Instansi Layanan Kesehatan di Kota Pekalongan. *Jurnal Litbang Kota Pekalongan*, 11(1), 57–69.
- Vico, F., Masa, J., & García, R. (2019). Toolbox.Academy: Coding & Artificial Intelligence Made Easy for Kids, Big Data for Educators. *EDULEARN19 Proceedings*, 1, 5173–5178. <https://doi.org/10.21125/edulearn.2019.1279>
- Waite, J., Curzon, P., Marsh, W., & Sentance, S. (2018). Comparing K-5 teachers' reported use of design in teaching programming and planning in teaching writing. *ACM International Conference Proceeding Series*. <https://doi.org/10.1145/3265757.3265761>
- Wardhono, W. S., Kusuma, L. P., & Wardhono, W. S. (2015). Evaluasi User Acceptance Augmented Reality Triage Mobile Pada Sistem Kedaruratan Medis. *Jurnal Sentar*, 978–979. <http://research-report.umm.ac.id/index.php/sentra/article/viewFile/2878>

Branding dan Marketing Digital Produk Makanan

Dian Rahmani Putri ^{1*}, Ni Ketut Deniari ², I Gede Putra Mas Yusadara ³, Ni Made Junia Cahyani ⁴, Kadek Dwi Santika ⁵, Gede Hendri Mahardika Wicaksana ⁶

^{1,2,3,6} Fakultas Informatika dan Ilmu Komputer, Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali, Indonesia

^{4,5} Fakultas Vokasi dan Bisnis, Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali, Indonesia

*Corresponding Author: rahmani@stikom-bali.ac.id

Abstrak: Mitra Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam pengabdian ini adalah industri rumah tangga Pawon Noya Healthy Foods. Fungsi manajemen bisnis yang diimplementasikan ke dalam branding dan metode pemasaran yang baik dapat membantu UMKM dalam mengelola dan menjalankan usahanya. Permasalahan yang dihadapi mitra adalah belum adanya branding dan label produk serta belum memahami tentang teknologi digital marketing. Permasalahan kedua berkaitan dengan Ilmu Bahasa dan Komunikasi, yaitu yang berkaitan dengan komunikasi pemasaran produk (*marketing communication*). Tim Pengabdian Masyarakat STIKOM Bali telah melaksanakan kegiatan PKM ke lokasi Mitra UMKM PAWON NOYA Healthy Foods yang berlokasi di Batubulan, Gianyar, Bali. Tujuan dari PKM ini adalah pertama, untuk membantu Mitra dalam membuat branding dan label kemasan untuk produknya serta membantu Mitra dalam melakukan pemasaran dengan teknologi digital marketing dan kedua, komunikasi pemasaran produk. Tim Pengabdian Masyarakat STIKOM Bali mendampingi UMKM selama masa pengabdian untuk mencari solusi yang efektif, efisien dan memiliki nilai tambah dalam mengelola usahanya, selain itu juga membantu UMKM menemukan solusi yang efektif dan efisien serta memiliki nilai tambah dalam mengelola usaha.

Kata Kunci: komunikasi pemasaran, branding, industri rumah tangga

Abstract: The Micro, Small and Medium Enterprise (MSME) partner is the home industry Pawon Noya Healthy Foods. The business management function that is implemented into good branding and marketing methods will help MSMEs in managing and running their business. The second problem is related to Language and Communication Studies, namely those related to product marketing communications (*Marketing Communication*). Based on the problems being faced by partners, namely the absence of branding and product labels and not understanding about digital marketing technology, the STIKOM Bali Community Service Team visited the location of the PAWON NOYA Healthy Foods MSME Partner located in Batubulan, Gianyar, Bali. The purpose of this PKM is firstly to assist Partners in creating branding and packaging labels for their products as well as assisting Partners in carrying out marketing with digital marketing technology and the second, is to help them with marketing communication knowledge. The STIKOM Bali Community Service Team assists MSMEs during this Internal Service period to find solutions that are effective, efficient and have added value in managing their business. The social service team assists MSMEs to find solutions that are effective, efficient and have added value in managing their business.

Keywords: marketing communication, branding, home industry

Informasi Artikel: Pengajuan 20 Januari 2022 | Revisi 20 Maret 2022 | Diterima 25 Mei 2022

How to Cite: Putri, D. R., Deniari, N. K., Yusadara, I. G. P. M., Cahyani, N. M. J., Santika, K. D., & Wicaksana, G. H. M. (2022). Branding dan Marketing Digital Produk Makanan. *Bhakti Persada Jurnal Aplikasi IPTEKS*, 8(1), 9–17.

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) saat ini telah mendapat perhatian yang intensif dari pemerintah dan berbagai sponsor pemerhati usaha kecil. UMKM diatur berdasarkan UU Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) ini membina mitra UMKM yang dalam hal ini industri rumah tangga dengan nama usaha Pawon Noya Healthy Food, Gambar 1 adalah foto proses produksi dan foto bersama Mitra saat melakukan pendekatan awal guna pengusulan kegiatan PKM. Tujuan dari pelaksanaan PKM ini adalah untuk membina industri rumah tangga Pawon Noya Healthy Food dalam bidang branding dan pemasaran dengan menggunakan bantuan teknologi digital yang tengah berkembang pesat di masa sekarang ini.



Gambar 1. Proses produksi Pawon Noya, contoh produk dan penandatanganan persetujuan mitra

Tantangan yang dihadapi oleh Industri Rumah Tangga ini adalah penggunaan metode pemasaran yang masih sederhana dari antara teman-teman kalangan sendiri serta belum ada label yang memberikan ciri khas produk keluaran dari Pawon Noya. Bhaskara dan Putri (2019, 15) menguraikan tentang teori desain kemasan bahwa desain kemasan secara ideal dibuat dengan mempertimbangkan produk apa ada dalam kemasan dan konsumen yang dituju. Desain kemasan dibuat dengan mempertimbangkan penentuan warna, tampilan grafis, dan tipografi. Hal penting lainnya yang dibahas adalah bahwa dalam perancangan sebuah desain, unsur *emotional appeal* sangat penting, di mana hal tersebut sangat berpotensi menarik konsumen dengan pemilihan warna dan objek yang digunakan untuk membuat citra pada label kemasan. Surya Kartika, Adi Surya dan Rinatha (2018, 86) menulis bahwa pemberian bantuan label kemasan dapat membantu memberikan informasi mengenai sebuah produk.

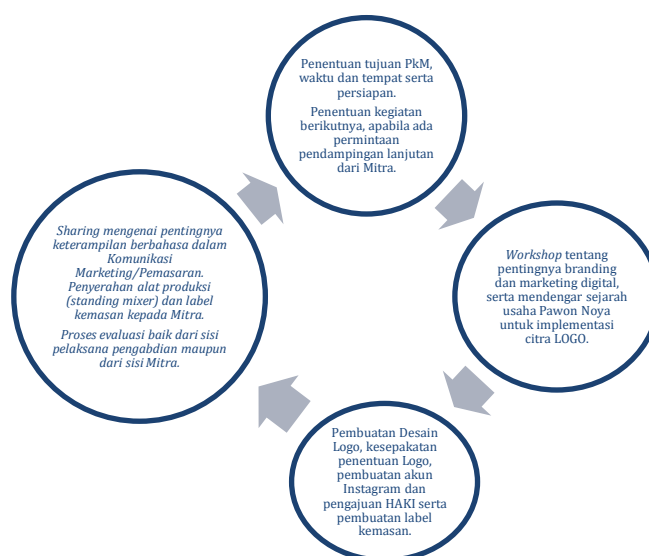
Direktur Standardisasi Pangan Olahan BPOM, Sutanti Siti Namtini, dalam Liputan6.com, menjelaskan tentang fungsi label dalam kemasan makanan. Artikel yang bertajuk Tak Banyak yang Tahu, Ini Fungsi Label pada Kemasan Makanan ini menyebutkan pernyataan Sutanti bahwa pada intinya label adalah sarana komunikasi antara produsen dengan konsumen. Produsen memberikan informasi melalui label kemasan tersebut kepada konsumen tentang apa saja yang terkandung di dalam produknya agar konsumen tahu manfaat dari pangan tersebut (Jumat, 7/8/2020).1)

Berdasarkan analisis situasi yang diperoleh pada saat kunjungan ke lokasi Mitra PAWON NOYA, yang merupakan permasalahan prioritas mitra yang mencakup hal – hal berikut, bagaimanakah mendesain dan merealisasikan sebuah label sehingga UMKM memiliki *branding* yang dapat menunjang pemasaran produknya? dan bagaimanakah komunikasi pemasaran yang baik dan proses marketing online yang dapat meningkatkan penjualan produk?

Metode

Tempat kedudukan usaha Mitra PAWON NOYA Healthy Foods di Batubulan, Gianyar, Bali. Ada tiga solusi yang ditawarkan oleh Tim Pelaksana PkM yaitu mengadakan workshop tentang pengadaan branding dan marketing digital, bagaimana aplikasi dan manfaatnya, pengadaan desain label kemasan makanan dan akun media sosial, mengadakan sharing tentang pentingnya keterampilan berbahasa dalam Komunikasi Marketing/ Pemasaran.

Berikut ini implementasi langkah –langkah yang ditampilkan pada Gambar 2 berikut ini:



Gambar 2. Siklus Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat

Menurut Kotler (2009), *branding* adalah nama, istilah, tanda, simbol, rancangan atau kombinasi dari semuanya, yang bertujuan untuk mengidentifikasi barang atau jasa atau kelompok penjual dengan untuk membedakannya dari barang atau jasa usaha yang sejenis atau kompetitor. Definisi mengenai pemasaran, menurut Kotler dan Armstrong (2012:29), "*Marketing as the process by which companies create value for customers and build strong customer relationships in order to capture value from customers in return*", yang berarti pemasaran sebagai proses yang oleh berbagai perusahaan menjadi cara menampilkan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan dengan tujuan memperoleh nilai tambah dari pelanggannya sebagai hasil.

Branding dan marketing digital di masa pandemi COVID 19, memiliki sisi manfaat, di mana branding membangun citra bisnis di mata pelanggan, sementara komunikasi dan media pemasaran yang baik dan memadai juga dapat menunjang perolehan hasil yang lebih baik, oleh karenanya kegiatan PKM ini memberikan pengadaan branding berupa logo dan label kemasan, serta media pemasaran online berupa akun Instagram. Sebagaimana dinyatakan oleh Ardianti dan Fitranandan (2019) pasar sudah berubah, target pasar tidak hanya konvensional saja, melainkan ada banyak target pasar di era digital sehingga perlu dilaksanakan pelatihan pemasaran online menggunakan media sosial. Mitra diberikan materi pemahaman tentang strategi komunikasi pemasaran di era digital, penggunaan akun media sosial dan target pasar digital.

Branding produk menurut Putra, Santoso dan Adhypoetro (2021) merupakan salah satu solusi yang dilakukan perusahaan agar mampu bersaing dan menjangkau konsumen di masa pandemi Covid-19. Branding memiliki beberapa pengertian tergantung sudut pandang penggunaannya. Pemahaman awam melihat branding sebagai kegiatan promosi, iklan, atau publisitas. Adanya brand memberi kesempatan konsumen untuk memilih produk mana yang akan dikonsumsi.

Tutik, Fitriyani dan Inderasari (2020) pada penelitiannya menyatakan bahwa penggunaan berbagai variasi dan fungsi ragam bahasa pada iklan merupakan salah satu bentuk perkembangan dalam berbahasa khususnya dunia periklanan. Ada banyak ditampilkan variasi dan fungsi ragam bahasa pada iklan yang berbeda-beda. Variasi dan fungsi ragam bahasa iklan merupakan bagian dari strategi komunikasi pemasaran yang sangat bermanfaat untuk membentuk perusahaan untuk mencapai tujuannya, yaitu memperkenalkan produk ataupun layanan penyedia berbagai barang dan jasa kepada masyarakat luas. Bahasa iklan pada situs belanja online harus mampu memberi informasi yang mudah dipahami oleh masyarakat luas atau konsumen guna memperoleh tanggapan yang positif bagi konsumen.

Tentang pemasaran secara online, Wibowo dan Haryokusumo (2020) dalam publikasi ilmiahnya menguraikan bahwa pelaku bisnis online mengaku lebih mudah memasarkan produknya melalui Instagram. Hal ini disebabkan oleh sasaran pertama di media sosial Instagram adalah orang yang paling dekat dengannya, bisa juga melalui teman yang awalnya dari mulut ke mulut, sehingga sambil menunjukan akun Instagram, komunikasi tersebut dirasa sangat efektif bagi para penjual. Bantuan media Instagram memudahkan penjual menunjukkan foto atau katalog barang jualannya. Uraian ini telah diimplementasikan ke dalam kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) yang telah dipublikasikan oleh Roosinda dan Salshabila (2021) di mana telah dilaksanakan *digital marketing* menggunakan media sosial Instagram. Kegiatan KKN ini telah menghasilkan pengertian tentang pentingnya pemasaran yang dioptimalkan menggunakan media digital oleh pelaku usaha. Akun Instagram bisnis yang dibuatkan untuk penjualan tas dan sepatu tersebut, telah bermanfaat untuk keperluan pemasaran dan penjualan baik secara langsung maupun online di mana pada akun Instagram tersebut ditampilkan koleksi foto produk (katalog online) yang berkualitas terbaik untuk marketing. Disampaikan juga bahwa perlu adanya pemahaman tentang teknik foto produk yang benar dan *Instagram-able* sehingga dapat menarik banyak customer melalui media online.

Konten pemasaran memegang peran yang tak kalah pentingnya dalam mengarahkan konsumen. Kumparan.com (2018) mengulas bahwa *content marketing* biasanya diterapkan oleh sebuah brand karena dua alasan utama. Pertama, untuk menarik audiens baru supaya mereka mengenal produk bisnis brand tersebut. Kedua, untuk mengajak audiens yang sudah mengenal produk bisnis tadi menjadi calon pelanggan. Sesuai dengan namanya, *content marketing* menitikberatkan pada penggunaan konten untuk tujuan pemasaran. Jenis konten dalam *content marketing* tidak memiliki batasan, bisa berupa foto, video, atau tulisan. Apapun jenisnya, yang terpenting dalam *content marketing* adalah konten yang harus menarik dan kreatif.

Dr. Hendra (2021), Dosen Manajemen Pemasaran Internasional dari Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia dan Exclusive Facilitator Trainer dari MarkPlus Institute, dalam artikelnya pada Tribune-Medan.com, menulis tiga pokok penting untuk dapat membangun sebuah merk/brand usaha yang unik dan berhasil. Pertama, merk dihadirkan untuk konsumen; kedua, merk yang memberikan pemahaman bahwa bisnis ini memahami pelanggan dan memenuhi kebutuhan pelanggan; ketiga, Investasikan pada kreasi konten. Buatlah konten untuk membantu konsumen dalam memilih produk dan layanan, dan setelah pembelian, berikan tips menggunakan produk atau layanan.

Hasil dan Pembahasan

Kegiatan perdana PkM ini telah dilaksanakan pada tanggal 25 Januari 2021, Gambar 3 menunjukkan tim lengkap saat berangkat menuju lokasi Mitra. Selanjutnya koordinasi dan diskusi dengan Mitra secara intensif dilaksanakan menggunakan media online WhatsApp, khususnya pada saat mengirimkan desain logo, label, cover IG dan penjelasannya.



Gambar 3. Tim Pelaksana Pengabdian Masyarakat
(dari kanan: Mas Yusadara, Junia, Dian R. Putri, Deniari, Hendri, Dwi)



Gambar 4. Tim PKM diterima oleh Pimpinan Pawon Noya, Leonora Rahmanto

Setibanya di lokasi, tim PKM diterima oleh Pimpinan Mitra Pawon Noya, Leonora Rahmanto sebagaimana tampak pada Gambar 4. Pada kesempatan tersebut, mitra menjelaskan bahwa usaha ini sudah berdiri selama kurang lebih satu tahun. Mula-mula memang usaha keluarga ini untuk mengisi waktu dan menyalurkan hobi memasak. Namun akhirnya usaha ini menjadi usaha yang dijalani secara penuh karena Leonora dirumahkan oleh perusahaan tempat dirinya bekerja karena dampak dari Pandemi COVID 19. Kegiatan operasional usaha dilaksanakan oleh lima orang pekerja penuh waktu. Jenis-jenis makanan yang diproduksi antara lain: mie medan, chicken nugget, bakso goreng, pepes ikan tuna, bakpao ayam, dll, seperti contoh produk pada Gambar 5 berikut ini.



Gambar 5. Contoh dua jenis makanan yang dibuat pada saat kunjungan

Mitra menjelaskan bahwa tantangan yang dihadapi oleh Industri Rumah Tangga ini adalah penggunaan metode pemasaran yang masih sederhana dari antara teman-teman kalangan sendiri serta belum ada label yang memberikan ciri khas produk keluaran dari Pawon Noya. Penjelasan Mitra ini direspon dengan baik oleh Tim PkM, Mitra diberikan solusi berupa pembuatan desain logo dan label kemasan, pelatihan komunikasi dalam pemasaran

dan pembuatan media sosial Instagram sebagai wadah pelaksanaan marketing produk PAWON NOYA. Gambar 6 dan Gambar 7 adalah *drafting/ mock up* desain yang telah dibuatkan tim PKM untuk dipilih oleh Mitra.



Gambar 6. Desain Label Kemasan PAWON NOYA



Gambar 7. Berbagai label apabila ditampilkan bersama produk makanan untuk dipilih mitra

Berdasarkan bentuk citra pada label, digambarkan wanita dengan topi *chef*, memegang sendok dan spatula. Gambar ini melambangkan wanita berprofesi memasak atau hal-hal lain yang berkaitan dengan penyajian makanan. Juru masak wanita ini mencitrakan pemilik Pawon Noya yakni Ibu Nora. Juru Masak yang menggunakan dua alat masak menggambarkan keseimbangan. Nama 'Noya' adalah nama kecil dari pemilik usaha ini sedangkan 'pawon' berarti dapur, kedua kata ini yang mendasari nama industri rumah tangga dimaksud. Slogan *Healthy Foods* menggambarkan bahwa pawon noya atau usaha makanan ini berbasis makanan sehat karena tanpa menggunakan bahan pengawet dan dilakukan proses memasak rumahan. Bentuk lingkaran disesuaikan dengan pandangan pemilik usaha yang ingin memberikan kesan yang dinamis, bergerak, memiliki kecepatan, sesuatu yang berulang, tidak terputus, tidak memiliki awal atau akhir, abadi, memiliki kualitas, dapat diandalkan, sesuatu yang sempurna, serta kehidupan.

Selain citra, pembuatan branding juga menggunakan pilihan warna. Warna kuning melambangkan kehangatan dan kenyamanan, sehingga membuat rasa dari makanan cepat saji identik dengan kenyamanan yang dirasakan oleh penikmatnya. Tidak hanya itu, warna merah sendiri dipercaya mampu menumbuhkan rasa lapar dan rasa bahagia terhadap manusia. Merah, merupakan warna terkuat di antara warna lainnya, karena warna ini lebih cepat menarik perhatian alias agresif. Apabila dihubungkan dengan logo makanan, warna ini memiliki makna menarik, berani, nafsu, semangat, kebahagiaan yang menggebu, dan berapi-api. Warna kuning dan merah tidak hanya menghasilkan perpaduan warna yang mencolok yang menarik perhatian, namun juga dipercaya dapat membujuk agar tergoda mencicipi makanan yang disajikan. Warna cream memberikan kesan elegan dan antik. Cream digunakan sebagai patokan warna kulit (skin tone), seperti pada kartun anime atau gambar ilustrasi manusia.

Setelah disiapkan, desain logo dikirimkan kepada Mitra, komentar Mitra cukup positif. Ada satu permintaan dari Mitra yaitu untuk menambahkan pada wajah juru masak: mata, hidung, dan mulut yang tersenyum, oleh karena itu Tim PkM telah membuat perubahan pada logo sebagai berikut. Gambar 8 menunjukkan *mock up* desain revisi berdasarkan permintaan dari Mitra.



Gambar 8. Tampilan berbagai label hasil revisi atas permintaan Mitra

Berdasarkan hasil revisi ini, Mitra memilih desain yang berwarna seperti tampak di atas. Hal ini tepat karena kebetulan warna-warna yang dipilih kaya pengaruh untuk membangkitkan rasa lapar. Desain label kemasan

dengan ukuran 10 cm x 10 cm, dan desain cover Instagram untuk dipasang sebagai ID Picture dari akun media sosial dimaksud untuk Pawon Noya Healthy Food. Hasil desain pilihan Mitra ditampilkan pada Gambar 9 di bawah ini.



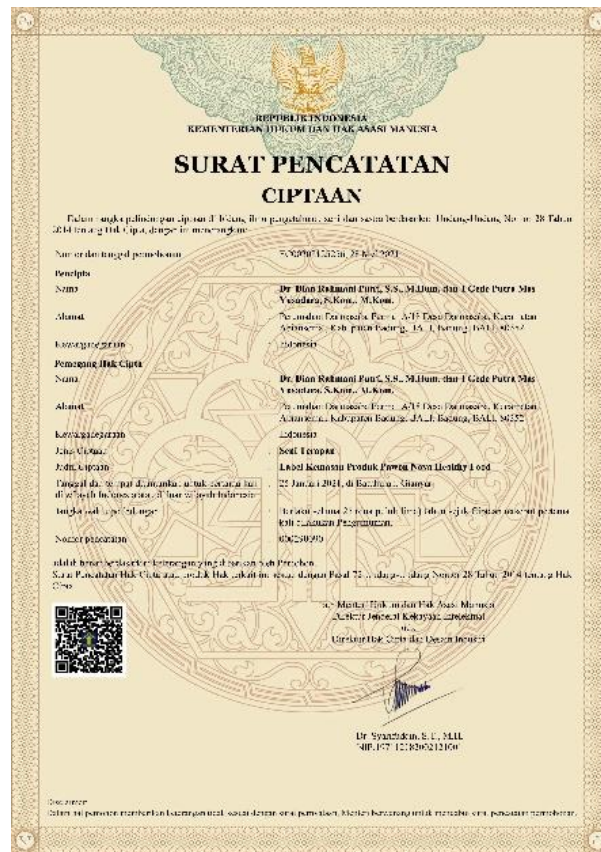
Gambar 9. Tampilan desain ID Picture Instagram yang telah disetujui Mitra



Gambar 10. Tampilan laman Instagram Mitra Pawon Noya Healthy Food

Setelah penentuan desain label dan logo untuk diupload ke media sosial, langkah berikutnya adalah membuatkan akun Instagram untuk dapat digunakan sebagai media pemasaran oleh Mitra Pawon Noya, seperti terlihat pada Gambar 10. Langkah pertama kali yang dilakukan adalah membuatkan username dan password yang sesuai dengan keinginan Mitra. Selanjutnya adalah meminta foto produk yang dimiliki Mitra untuk dapat diunggah ke Instagram yang disediakan untuk Mitra. Pada gambar 11 terlihat tampilan Instagram milik Mitra Pawon Noya dan juga foto-foto produk yang sudah berhasil diunggah. Informasi yang tertera pada ID Instagram milik Mitra adalah nama Pawon Noya Healthy Food, nama *owner* dari industri rumah tangga dimaksud, nomor untuk melakukan *purchase order* (PO) atau pemesanan, penjelasan singkat mengenai produk yang dijual serta alamat.

Sebagai luaran tambahan atas pelaksanaan pembuatan logo produk dalam Pengabdian Masyarakat ini, tim pengabdian masyarakat telah mengajukan HAKI ke website Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual untuk karya logo Pawon Noya Healthy Food ini sebagai seni terapan. Pengajuan HAKI telah dilaksanakan pada tanggal 28 Mei 2021 dan akhirnya diterima dan tersertifikasi pada 24 November 2021 dengan masa berlaku 25 tahun. Gambar 11 adalah tampilan gambar resolusi kecil dari sertifikat HAKI yang telah diperoleh.



Gambar 11. Sertifikat HAKI

Menutup kegiatan PKM, telah dilaksanakan sharing tentang Marketing dan Komunikasi dalam pemasaran produk pada tanggal 29 Mei 2021. Materi yang disampaikan saat itu adalah tentang Penggunaan Bahasa Pemasaran yang Baik. Ketua Tim PKM sebagai narasumber materi ini, menyampaikan bahwa bahasa memegang peranan penting dalam komunikasi pemasaran. Sebagaimana disampaikan oleh Mardiana (2013) tanpa komunikasi, konsumen maupun masyarakat secara keseluruhan tidak akan mengetahui keberadaan produk di pasar, sehingga kecil kemungkinan untuk melakukan pembelian. Sebaliknya, adanya komunikasi membantu produsen untuk memberi saran produk yang baik dibeli oleh konsumen. Komunikasi membantu produk ditawarkan tepat sasaran konsumen secara efektif dan efisien. Kotler (2000) menjabarkan ada delapan jenis alat yang bisa digunakan untuk berkomunikasi dengan masyarakat, yakni bahan tulisan (*written material*), bahan berbasis perangkat lunak dan audiovisual (*audiovisual material and software*), media penunjuk identitas kelembagaan (*institutional identity media*), berita (*news*), acara/perhelatan (*event*), pidato (*speeches*), layanan informasi via telepon (*telephone information services*), dan kontak perorangan (*personal contact*).

Bahasa yang baik ketika berhadapan dengan konsumen juga ditunjang dengan mimik wajah yang ceria, sukacita. Seorang penjual yang baik harus bisa menampilkan diri ramah dan melayani konsumen dengan sepenuh hati. Jadi merupakan sebuah kesatuan antara pemakaian bahasa dan ekspresi yang ramah kepada pelanggan sehingga tujuan marketing dapat tercapai secara maksimal. Mitra diingatkan juga untuk menghindari kalimat negatif, yaitu antara lain apabila ada suatu produk yang tidak tersedia, penjual dapat menawarkan produk pengganti lainnya atau juga menawarkan produk lain, sebaiknya dihindari perkataan, "tidak ada", atau "tidak menjual produk tersebut". Ekspresi pengganti dari "tidak ada" bisa dengan pernyataan informatif seperti misalnya: "Oleh karena banyaknya permintaan, produk tersebut tersedia kembali besok pagi saat toko kami buka." Selain berbagi pengetahuan, tim pengabdian juga berbagi informasi kepada Mitra dalam bentuk informasi contoh-contoh ekspresi bahasa dalam pemasaran.

Harapan Mitra agar dapat dilaksanakan kegiatan lanjutan sehingga manfaat yang telah diterima dapat dipertahankan bahkan ditingkatkan. Tim PKM dalam hal ini menyarankan agar Mitra dapat mempertahankan bahkan meningkatkan mutu produk dan kemasan, serta improvisasi aplikasi di bidang manajemen keuangan. Pelatihan di bidang ini telah dilaksanakan oleh Ketua Pengabdian pada Program Kemitraan Masyarakat Dikti di Desa Bengkala Buleleng (Dian, et.al., 2019).



Gambar 12. Foto penyerahan hasil cetak label kemasan dan Stand Mixer MIYAKO

Kegiatan dilaksanakan selama kurang lebih 2 x 60 menit bertempat di rumah Mitra Pawon Noya. Mitra memberikan testimoni bahwa setelah pelaksanaan pengabdian masyarakat ini, yang tadinya mereka menerima *purchase order* satu kali seminggu, mengalami peningkatan menjadi 2 sampai 3 kali seminggu. Demikian juga keuntungan yang diperoleh mengalami peningkatan secara umum yang semula Rp. 500.000,- per bulan menjadi Rp. 1.000.000,- per bulan. Pawon Noya berterima kasih kepada Tim PkM atas kegiatan pelatihan dan pengetahuan yang telah dibagikan kepada Mitra Pawon Noya. Mitra mengharapkan adanya latihan tambahan untuk kemajuan Pawon Noya. Setelah kegiatan *sharing*, acara ditutup dengan kesan dan pesan serta ucapan terima kasih serta pemberian hadiah kenang-kenangan berupa alat *Stand Mixer* untuk membantu Mitra membuat adonan roti dan bakpao. Gambar 12 adalah dokumentasi penyerahan kenang-kenangan.

Simpulan

Berdasarkan uraian pada hasil dan pembahasan, disimpulkan bahwa kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah berjalan secara efektif dan menambah kemampuan mitra Pawon Noya Healthy food dalam melaksanakan marketing dengan menggunakan media sosial dan juga dengan mempersiapkan label kemasan dengan desain logo yang dibuatkan oleh tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat. Tidak hanya di bidang material, *sharing* pengetahuan tentang komunikasi dan bahasa pemasaran juga telah dilaksanakan untuk menambah pengetahuan Mitra dalam menjalankan usahanya yang semakin berkembang, di mana mitra berjualan tidak hanya di Bali melainkan juga ke wilayah-wilayah lain di Indonesia seperti: Jawa, Jakarta, Sulawesi dan NTT.

Ucapan Terima Kasih

Tim Pengabdian kepada Masyarakat mengucapkan terima kasih kepada Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali yang telah mendanai kegiatan ini. Terima kasih juga disampaikan kepada LPPM Politeknik Negeri Bali dan kepada Mitra Bestari atas kesempatan yang diberikan untuk mempublikasikan hasil Pengabdian Masyarakat ini pada Bhakti Persada Jurnal Aplikasi IPTEKS.

Referensi

- Ardianti, D., & Fitranan, C. A. (2019). Program Kemitraan Masyarakat (PKM) untuk usaha sabun herbal di Kota Bandung. *Jurnal ABDI Moestopo: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 2(1), 23-29.
- Gautama, M. B., & Putri, D. R. (2019). Perancangan label kemasan aneka kue dan banner sebagai media promosi. *Widyabhakti Jurnal Ilmiah Populer*, 1(2), 14-20.
- <https://hot.liputan6.com/read/4422717/50-kata-kata-promosi-makanan-yang-menarik-konsumen> diakses 28 Mei 2021.
- <https://kumparan.com/venture/content-marketing-7-brand-yang-sangat-sukses-2743110790543890/full>, diunggah 12 Juli 2018, pukul 09. 57 wib, diakses 3 Mei 2022 pukul 23.58 wita.
- <https://medan.tribunnews.com/2021/02/25/tren-marketing-bisnis-dan-branding-unik-di-masa-pandemi-covid-19>.
- <https://www.liputan6.com/citizen6/read/4326329/tak-banyak-yang-tahu-ini-fungsi-label-pada-kemasan-makanan> diunggah 17 November 2020 pukul 22.50 wita.
- Kartika, L. G. S., Antara, S. A., & Rinatha, K. (2018). Penyuluhan pengemasan dan pemberian label kemasan pada usaha minuman tradisional di Mangupura Kabupaten Badung. *Widyabhakti Jurnal Ilmiah Populer*, 1(1), 86-90.

- Kotler, P. (2009). *Marketing Management*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Kotler, P., & Armstrong G. (2012). *Principles of Marketing*. New Jersey: Prentice Hall.
- Mardiana, S. (2013). Peranan komunikasi pemasaran dalam membentuk perilaku konsumen. *Jurnal Komunikasi*, 2(2), 40-46.
- Putra, Y., Santoso, PY., & Adhypoetro, R. R. (2021). Branding produk dalam menjaga loyalitas konsumen pada masa pandemi Covid-19. *Jurnal Cyber PR*, 1(1), 11-21.
- Putri, D. R., Suniantara, I K. P., Suardika, I G., & Sujana, I. M. (2019). Peningkatan mutu dan kemasan produksi urutan Bali home industri kelompok disabilitas Bengkala, Buleleng, Bali. *Bhakti Persada Jurnal Aplikasi IPTEKS*, 5(2), 30-48.
- Roosinda, F. W., & Shalsabila, F. A., (2021). Rebranding koperasi intako melalui program redecor showroom dan pemberdayaan digital marketing. *Jurnal Warta LPM*, 24(2), 176-186.
- Tutik, A. D., Fitriyani, N., & Inderasari, E. (2020). Variasi dan fungsi ragam bahasa pada iklan dan slogan situs belanja. *IMAJERI: Jurnal Pendidikan Bahasa Dan Sastra*, 02(2), 137-148.
- Wibowo, B. S., & Haryokusumo, D. (2020). Peluang revolusi industri 4.0 bidang pemasaran: Pemanfaatan aplikasi ecommerce, sosial media instagram dan digital marketing terhadap keputusan instant online buying konsumen generasi millennial. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 3(2).

Potensi dan Strategi Pengembangan UMKM Pasir Putih Sawangan Depok

Fatimah ^{1*}, Petrus H. Kuncoro Seno ², Elisabeth Y. M ³, Darna ⁴

^{1,2,3,4} Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Jakarta, Indonesia

*Corresponding Author: fatimah@akuntansi.pnj.ac.id

Abstrak: Permasalahan utama yang dihadapi UMKM Kelurahan Pasir Putih Kecamatan Sawangan Kota Depok adalah jenis produk yang dihasilkan cenderung homogen, belum memiliki legalitas usaha, belum memiliki sertifikat halal serta pemasaran terbatas sekitar wilayah Pasir Putih kota Depok. Akibatnya pertumbuhan usaha lambat dan sulit bersaing dengan produk yang lainnya. Program pengabdian yang dilakukan Tim Pengabdian Jurusan Akuntansi PNJ, memiliki tujuan untuk menggali potensi dan mengembangkan UMKM yang tergabung dalam kelompok IWAPI melalui peningkatan pemasaran produk-produk mereka secara daring. Program pengabdian masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metode pelatihan dan pendampingan, yang bertujuan membantu UMKM dalam membuat dan mengelola akun toko online pada *marketplace* Shopee dan Tokopedia, serta membantu setiap UMKM membuat atau menampilkan foto-foto produk yang menarik (*eye-catching*) sehingga dapat menarik perhatian dari calon konsumen untuk masuk ke laman toko online mereka. Pengumpulan data untuk penulisan artikel ini dilakukan melalui wawancara, kuesioner dan studi pustaka. Sampel ditentukan berdasarkan *purposive sampling expert judgment* dimana ketua IWAPI Ranting Sawangan menentukan 24 UMKM sebagai peserta pelatihan dan pendampingan. Hasil wawancara diolah dengan menggunakan metode SWOT dengan pendekatan IFAS dan EFAS dan hasilnya UMKM Pasir Putih berada pada kuadran 1 yang artinya harus dilakukan pemasaran secara agresif untuk meningkatkan pertumbuhan usaha. Strategi produk harus dibuat unik dengan ciri khas, penggunaan *hampers* yang menarik, strategi harga dengan menetapkan margin yang bersaing, strategi penjualan dilakukan secara daring dan strategi promosi melalui pameran atau bazar serta rajin membagikan contoh produk atau sampel kepada konsumen yang datang.

Kata Kunci: Desa Pasir Putih, potensi UMKM, strategi pengembangan, Sawangan Depok

Abstract: There are several challenges that are still faced by small and medium enterprises (SMEs) in Pasir Putih Village, Sawangan District, Depok. These challenges include the limited variety in the types of products produced; the lack of business legality status and halal certification; and the poor marketing within the Pasir Putih area. As a result, business growth is slow and it is difficult to compete with other products. The community service program carried out by the PNJ Accounting Department Team aims to explore the potential and develop SMEs (which part of IWAPI Association) through online marketing. The methods used in this program was training and mentoring, that conducted to help the SMEs to create and manage their online store account in market place, such as Shopee and Tokopedia, and to help them create an eye catching photos of their products that can attract customer to view their online store page. Data collection for this article was conducted by interview, questionnaire, and literature review. The sample was determined based on *purposive sampling expert judgment* where the chairman of IWAPI Branch Sawangan determined 24 SMEs as participants for the online marketing training. The results of the interviews were processed using the SWOT method with the IFAS and EFAS approaches and the result was that the Pasir Putih SMEs was in quadrant 1, which means that marketing must be done aggressively to increase business growth. The product strategy must be unique with its characteristics, use attractive hampers, price strategy by setting competitive margins, online sales strategy and promotion strategy through exhibitions/bazaars and diligently distributing product samples to customers who come.

Keywords: Pasir Putih Village, SME's potential, development strategy, Sawangan Depok

Informasi Artikel: Pengajuan 20 Januari 2022 | Revisi 15 Maret 2022 | Diterima 12 April 2022

How to Cite: Fatimah, Seno, P.H.K., Elisabeth, Y.M., Darna. (2022). Potensi dan Strategi Pengembangan UMKM Pasir Putih Sawangan Depok. *Bhakti Persada Jurnal Aplikasi IPTEKS*, 8(1), 18-25.

Pendahuluan

Kelompok UMKM yang dikelola oleh Ibu-Ibu Rumah Tangga merupakan salah satu penopang ekonomi di Indonesia, termasuk ekonomi di Kelurahan Pasir Putih Sawangan Depok. Berdasarkan penelitian dari Yuniati (2019) ternyata TK Perempuan yang berusia antara 40 tahun sampai 60 tahun kebanyakan bekerja di sektor informal. Hal ini terjadi karena bisnis informal mampu menyerap tenaga kerja yang cukup besar. Segmen ini menyerap 96,18 persen tenaga kerja Indonesia (BPS 2020). Dari data tersebut, dapat dikatakan bahwa sebagian besar tenaga kerja Indonesia bergerak di sektor informal. Nariswari (2020) mengatakan pekerja di sektor informal cenderung memiliki produktivitas rendah dan pendapatan yang rendah sehingga dekat dengan kemiskin-

nan. Sudah sepatutnya Pemerintah pusat maupun daerah memberikan perhatian besar lewat kebijakan-kebijakan yang dapat membantu sektor ini lebih berkembang dan mampu memberantas kemiskinan. Pemberantasan kemiskinan sangat dibutuhkan untuk mencegah terjadinya ketimpangan ekonomi. Penelitian dari Wijaya & Syairozi (2020) mengatakan pertumbuhan ekonomi yang tidak merata akan menyebabkan pendudukan di daerah tersebut mengalami kelemahan secara ekonomi dan sosial. Akibatnya orang akan meninggalkan daerahnya untuk mencari tempat yang mampu memberikan dan memenuhi kebutuhan hidupnya. Faktor umur dan pendapatan merupakan faktor paling dominan bagi masyarakat untuk meninggalkan daerahnya menuju perkotaan.

Kelurahan Pasir Putih Sawangan sejak tahun 2014 sudah memiliki banyak UMKM, yang belum seluruhnya tercatat resmi. Sebagian kecil sudah berkembang pesat dan mampu memasarkan secara daring, sebagian hanya memasarkan secara luring seperti membuka konter bersama di beberapa pertokoan dan pameran atau bazar. Kondisi produk sebagian belum memiliki merek, tidak memiliki legalitas dan jenis produk yang dihasilkan sejenis yaitu kuliner seperti kue basah, brownies, produk frozen, jus belimbing, minuman herbal. Pangsa pasar sangat terbatas hanya sekitar Depok, walaupun ada pula yang sudah mampu mencapai target pasar yang lebih luas, bahkan sampai keluar pulau Jawa. Salah satu contoh adalah Citra Handicraft yang sudah sering mengikuti banyak pameran di Indonesia. UMKM memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia. Menurut penelitian Undari & Lubis (2021) secara umum UMKM mampu bertahan dan dapat menjalankan usaha produksinya. UMKM mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat, memenuhi ekonomi keluarga, mengurangi pengangguran dan mampu memenuhi Sebagian kebutuhan hidup.

Menurut Kadin Depok, pada tahun 2017, perkembangan ekonomi kota Depok yang pesat belum banyak menyentuh sektor UMKM. Program pemberdayaan dan pengembangan UMKM sudah banyak dilakukan, baik Pemerintah maupun CSR perusahaan dan Perguruan Tinggi di Depok. Hanya saja program tersebut belum bersifat menyeluruh dan kontinyu serta menyentuh potensi yang ada. Dalam pengembangan UMKM, banyak tantangan yang dihadapi baik yang berasal dari dalam maupun dari luar. Hal ini dapat menghambat UMKM untuk berkembang secara maksimal. Terdapat beberapa masalah yang dapat menjadi hambatan UMKM untuk berkembang seperti modal, legalitas usaha, manajemen produksi, teknologi termasuk teknologi pemasaran.

Kesulitan dalam teknologi sangat berpengaruh terhadap peningkatan kualitas produk dan perluasan pangsa pasar. Penguasaan terhadap teknologi akan meningkatkan kemampuan penelitian dan pengembangan perusahaan sehingga menghasilkan desain produksi yang lebih baik dan kemasan yang lebih menarik. Menurut (Mukhtar & Nurif, 2015), kemasan memiliki banyak peran seperti sebagai alat untuk menarik perhatian konsumen, sebagai alat komunikasi yang mudah dipahami konsumen serta untuk memenangkan persaingan. Pada penelitian lainnya oleh (Purnomo, 2017), pengembangan produk harus mengikuti tren dalam masyarakat dan sesuai dengan preferensi, lebih baik lagi bersifat proaktif mendahului pesaing. Pengembangan dan inovasi yang serius memungkinkan produk dapat menembus pasar global.

Penggunaan teknologi internet seperti pemasaran daring, memiliki beberapa manfaat (Febriani, 2020): 1) mengubah persepsi tradisional dalam menjalankan sebuah bisnis menjadi bisnis yang lebih modern, 2) Tidak dibatasi oleh ruang dan waktu, 3) Akses untuk mendapatkan lebih banyak informasi yang dapat membantu dalam membuat keputusan, 4) Akses untuk mengetahui produk dan layanan yang luas jangkauannya. Penelitian dari Joe (2016) mengatakan UMKM sangat potensial untuk dikembangkan dengan menggunakan bisnis online. Pertumbuhan dapat mencapai 25% per tahun. 81% UMKM mengalami peningkatan usaha dan naiknya profit, 30% mengalami peningkatan jumlah tenaga kerja sebanyak 25%. Hal ini sangat membantu dalam mengurangi pengangguran di Indonesia.

Untuk mengembangkan UMKM dibutuhkan strategi yang tepat, salah satunya adalah SWOT. Menurut Rangkuti (2013) Strategi SWOT menggunakan kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), peluang (*Opportunities*) dan ancaman (*Threats*). Menurut David (2017) kekuatan adalah factor pendorong dari dalam organisasi antara lain sumber daya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing. Kelemahan adalah keterbatasan pada sumber daya, keterampilan dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan. Peluang adalah situasi yang memberi keuntungan bagi perusahaan, seperti perubahan teknologi. Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan bagi perusahaan, seperti peraturan pemerintah.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka rumusan permasalahan dari UMKM Pasir Putih Sawangan Kota Depok adalah "Apa saja yang merupakan potensi dari Kelurahan Pasir Putih dan bagaimanakah strategi pengembangan UMKM Pasir Putih agar mampu bersaing dengan usaha besar. Tujuannya adalah menggali potensi Kelurahan Pasir Putih Sawangan Depok dan menyusun strategi pengembangan UMKM dengan menggunakan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman.

Metode

Program pengabdian masyarakat yang diterapkan menggunakan metode pelatihan dan pendampingan. Pelatihan yang diberikan adalah terkait dengan pembuatan akun pada marketplace Shopee dan Tokopedia yang diikuti oleh para pelaku usaha mikro yang tergabung dalam kelompok IWAPI Sawangan kota Depok. Agar pelatihan tersebut betul-betul diaplikasikan oleh mereka, maka langkah selanjutnya dilakukan pendampingan secara langsung kepada masing-masing anggota IWAPI dalam pembuatan foto-foto produk dan mengupload foto-foto tersebut di akun marketplace agar bisa tampil menarik (*eye catching*) dan menjadi perhatian calon konsumen. Penentuan peserta pelatihan dilakukan secara *purposive sampling* berdasarkan *expert judgement*, dimana IWAPI Ranting Sawangan menentukan 24 UMKM sebagai peserta pelatihan. Data primer diperoleh dari wawancara, sedangkan data sekunder dari *literature* dan jurnal. Teknik pengumpulan data dengan metode observasi yaitu melalui pengamatan dan wawancara secara langsung. Data juga diperoleh melalui kuesioner, dokumentasi berupa foto. Teknik analisa data membuat strategi menggunakan analisis SWOT, dengan matriks IFAS (*Internal Faktor Analysis Strategic*) dan EFAS (*External Factor Analysis Strategic*) (Rangkuti, 2013).

Langkah-langkah membuat matriks IFAS dan EFAS: (1) Mengidentifikasi faktor-faktor strategis dari lingkungan internal dan eksternal yang menjadi kekuatan, kelemahan peluang dan ancaman, (2) Setiap faktor ditentukan bobot timbangan (*weight*) dari mulai 0,0 untuk bobot yang tidak penting sampai 1,0 untuk yang sangat penting, (3) Masing-masing variabel diberikan peringkat (*rating*) mulai dari angka satu sampai lima. Penentuan menggunakan skala Likert yang menggambarkan seberapa besar respon dari faktor eksternal dan faktor internal dalam mempengaruhi faktor strategis, (4) setiap bobot dikalikan dengan rating untuk mendapatkan *weight score*, (5) Jumlah nilai tertimbang digunakan untuk mengetahui total nilai tertimbang lingkungan eksternal dan internal, (6) Total nilai tertimbang digunakan untuk menentukan posisi pada matriks SWOT.

Hasil dan Pembahasan

Potensi UMKM Pasir Putih Sawangan Depok: Kelurahan Pasir Putih adalah kelurahan yang berada di Kecamatan Sawangan Depok. Jarak ke Kota Depok sekitar 7 km, dengan kondisi jalan yang cukup baik. Pengembangan pembangunan menyebabkan Sawangan mudah dijangkau dari kota Jakarta melewati Tol Andara. Penduduk kelurahan Pasir Putih sebagian memiliki pekerjaan sebagai petani belimbing, yang merupakan ikon kota Depok. Pekerjaan lain adalah berbisnis kuliner yang dikenal dengan nama kue subuh, kue kering, jus belimbing, minuman herbal dan makanan frozen. UMKM tergabung dalam beberapa organisasi, salah satunya adalah IWAPI Ranting Sawangan. Potensi UMKM Pasir Putih antara lain: 1) Karakteristik anggota UMKM yang saling membantu serta tergabung dalam wadah sehingga memudahkan proses transfer ilmu dan pengalaman, 2) Pengusaha Mall membantu dalam mempromosikan produk UMKM dalam bentuk pameran atau bazar, 3) Pemda Depok secara berkala mengadakan pameran produk UMKM sehingga masyarakat bisa mengenal dan mencoba produk yang dipromosikan.

Analisis SWOT UMKM Pasir Putih Sawangan Depok: UMKM yang menjadi sampel dalam pendampingan ini, memiliki beberapa kekuatan : (1) Hubungan yang baik dan saling membantu antar UMKM, (2) Cita rasa produk yang enak, (3) Kualitas produk yang baik, (4) Harga produk mampu bersaing, (5) Mampu memasarkan lewat media sosial (FB, IG, WA), (6) Motivasi yang tinggi untuk maju, (7) Rajin mengikuti pameran atau bazar. Sedangkan kelemahan adalah: (1) Merek produk belum dikenal, (2) Jenis produk yang homogen, (3) UMKM belum memiliki legalitas usaha, (4) Belum memiliki sertifikat halal, (5) Manajemen usaha belum profesional, (6) UMKM belum melakukan pencatatan kuntansi yang seharusnya. (7) Keterbatasan modal usaha.

UMKM Pasir Putih memiliki beberapa peluang, seperti: (1) Masyarakat di kelurahan Pasir Putih 50% masuk katagori usia produktif, (2) Mudah memperoleh tenaga kerja di lingkungan sekitarnya, (3) Mudah untuk memperluas pasar, (4) Posisi strategis dekat dengan Tol Andara, (5) Transportasi mudah, (6) Bantuan sewa ruko lebih murah oleh pengusaha apartemen, (7) Bantuan pameran oleh Pemda, (8) Sewa konter murah di pusat perbelanjaan, (9) Pelatihan manajemen oleh Perguruan Tinggi, (10) Pendampingan melakukan pemasaran daring. Ancaman yang dihadapi : (1) Masuknya mini market ke lingkungan kelurahan Pasir Putih, (2) Mudahnya membeli barang secara daring, (3) Mudahnya mendapatkan barang sejenis dari usaha besar, (4) Mudahnya mendapatkan barang impor, (5) daya beli masyarakat melemah karena pandemic, (6) Dibatasinya penjualan secara offline akibat pandemi COVID-19, (7) Meningkatnya pengangguran.

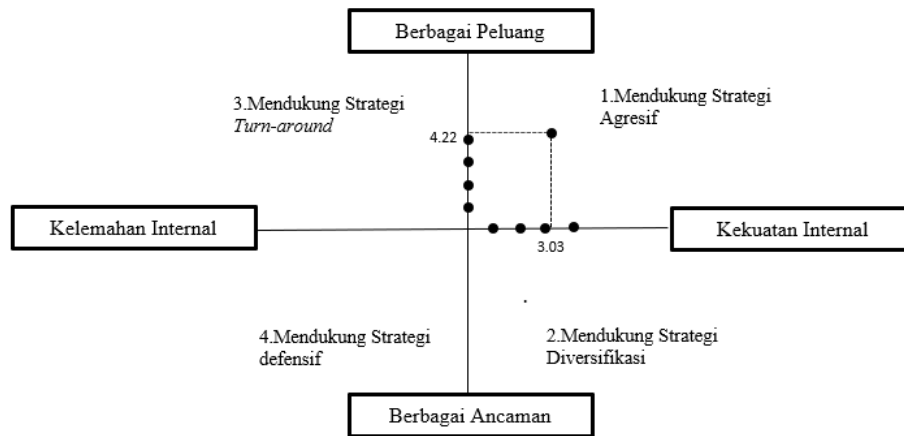
Tabel 1. Matriks IFAS dan EFAS

	Faktor Strategis	Bobot	Rating	Skor
STRENGTH	Hubungan antar UMKM	0,05814	4	0,232558
	Cita rasa enak	0,087209	5	0,436047

	Kualitas baik	0,075581	3,9	0,294767
	Harga bersaing	0,078488	3	0,235465
	Memasarkan lewat WA, IG, FB	0,087209	4	0,348837
	Motivasi untuk maju	0,05814	3	0,174419
	Rajin mengikuti pameran	0,072674	3	0,218023
WEAKNESS	Merek belum dikenal	0,05814	2	0,116279
	Jenis produk homogen	0,078488	2	0,156977
	Belum memiliki legalitas	0,072674	2,6	0,188953
	Belum memiliki sertifikat halal	0,069767	2,9	0,202326
	Manajemen belum profesional	0,05814	2	0,116279
	Belum melakukan pencatatan akuntansi	0,05814	2	0,116279
	Keterbatasan modal usaha	0,087209	2,3	0,200581
TOTAL		1,00		3,03
THREAT	Usia produktif	0,049751	4	0,199005
	Kemudahan mendapatkan tenaga kerja	0,057214	4	0,228856
	Mudah memperluas pasar	0,074627	4,5	0,335821
	Posisi strategis	0,074627	5	0,373134
	Transportasi mudah	0,049751	4	0,199005
	Sewa ruko murah	0,049751	3,4	0,169154
	Fasilitas pameran oleh Pemda	0,049751	3,4	0,169154
	Sewa konter murah	0,049751	3,5	0,174129
	Pelatihan oleh PT	0,074627	4	0,298507
	Pendampingan pemasaran daring	0,074627	5	0,373134
THREAT	Dibukanya minimarket	0,074627	5	0,373134
	Kemudahan belanja daring	0,074627	5	0,373134
	Banyaknya barang impor	0,049751	3,3	0,164179
	Daya beli turun	0,062189	4	0,248756
	Dibatasi penjualan luring	0,074627	4	0,298507
	Naiknya tingkat pengangguran	0,059701	4	0,238806
TOTAL		1,00		4,22

Berdasarkan matriks IFAS dan EFAS maka pelaku UMKM Pasir Putih berada pada posisi kuadran 1, yaitu menggunakan strategi agresif (*Growth Oriented Strategy*). UMKM memiliki peluang dan kekuatan yang dapat dimanfaatkan secara maksimal. Menurut Anggraini (2019) posisi kuadran 1 adalah suatu posisi dengan situasi yang menguntungkan, karena memiliki peluang dan kekuatan yang harus dimanfaatkan secara maksimal melalui strategi yang agresif. Kebijakan strategi agresif yang dilakukan oleh perusahaan diharapkan dapat meningkatkan penjualan dan keuntungan yang didapat perusahaan.

Menurut Hernawan, et.al (2020), keadaan perusahaan yang memiliki faktor internal sebagai kekuatan dominan dibandingkan dengan kelemahannya, maka dikatakan memiliki modal yang sangat berharga untuk dapat mengembangkan bisnisnya. Sedangkan lingkungan eksternalnya masih dalam kondisi menguntungkan karena peluang yang dimiliki lebih besar dari ancaman yang dihadapi. Sedangkan penelitian dari Rahmayati (2015) mengatakan bahwa dengan strategi SWOT mendapatkan berbagai alternatif strategi seperti pemanfaatan produk, pengembangan SDM, pengembangan skala produksi, memanfaatkan tenaga ahli, meningkatkan kualitas produk, produksi berkelanjutan dan menjaga kepercayaan konsumen.



Gambar 1. Analisis SWOT

Strategi produk yang agresif: produk yang dihasilkan oleh UMKM Pasir Putih sebagian besar adalah kuliner, dalam bentuk kue basah dan cookies. Selain itu minuman herbal jahe merah dan jus belimbing serta jus jambu. Depok yang banyak menghasilkan buah belimbing maka selain jus belimbing juga terdapat dodol belimbing, keripik belimbing dan sirup belimbing. Secara keseluruhan produk yang dihasilkan oleh UMKM Pasir Putih tidak memiliki ciri khas dan relatif homogen.

Survei konsumen adalah cara yang dapat dilakukan untuk menghasilkan produk kuliner yang sesuai dengan keinginan pasar. Produk harus memiliki keunikan, kekhasan baik dari sisi rasa, bentuk, kemasan dan berbeda dengan yang dijual oleh pesaing. Kualitas produk harus mampu bersaing. Bahan baku harus terjamin kualitasnya, keamanan dan kehalalannya. Ukuran produk mengikuti selera konsumen, warna yang cantik dan kemasan yang menarik sesuai tren yang berkembang. Disamping itu kepercayaan konsumen harus diciptakan melalui legalitas usaha dan sertifikat halal.

Menghadapi hari besar seperti Idul Fitri dan Natal, pelaku UMKM dapat menjual produk dalam bentuk *hampers*. *Hampers* adalah keranjang anyaman yang digunakan untuk memberikan hadiah pada momen istimewa. Kreativitas pelaku UMKM dapat digunakan untuk menarik konsumen membeli produk ini. *Hampers* dapat saja diisi beberapa produk UMKM Pasir Putih, untuk itu manajemen kelompok UMKM harus dibuat agar konsumen bisa membeli produk dari beberapa UMKM Pasir Putih dalam satu kemasan.

Jus Rasa Dewa merupakan salah satu UMKM yang sudah menggunakan kemasan rotan yang menarik. Disamping itu jus Rasa Dewa juga telah menggunakan beberapa kemasan yang berbeda-beda.



Gambar 2. Contoh Produk UMKM Pasir Putih

Contoh kemasan keranjang dari UKM Jus Rasa Dewa ini merupakan hasil modifikasi yang tampak lebih menarik jika dilihat oleh calon konsumen. Tim pengabdian dalam hal ini memberikan masukan dan arahan kepada para pelaku UMKM Sawangan Kota Depok tentang bagaimana pengambilan gambar yang baik dan benar, agar visualisasi fotografi produk yang ditampilkan di halaman *marketplace* lebih menarik perhatian setiap orang yang melihatnya.

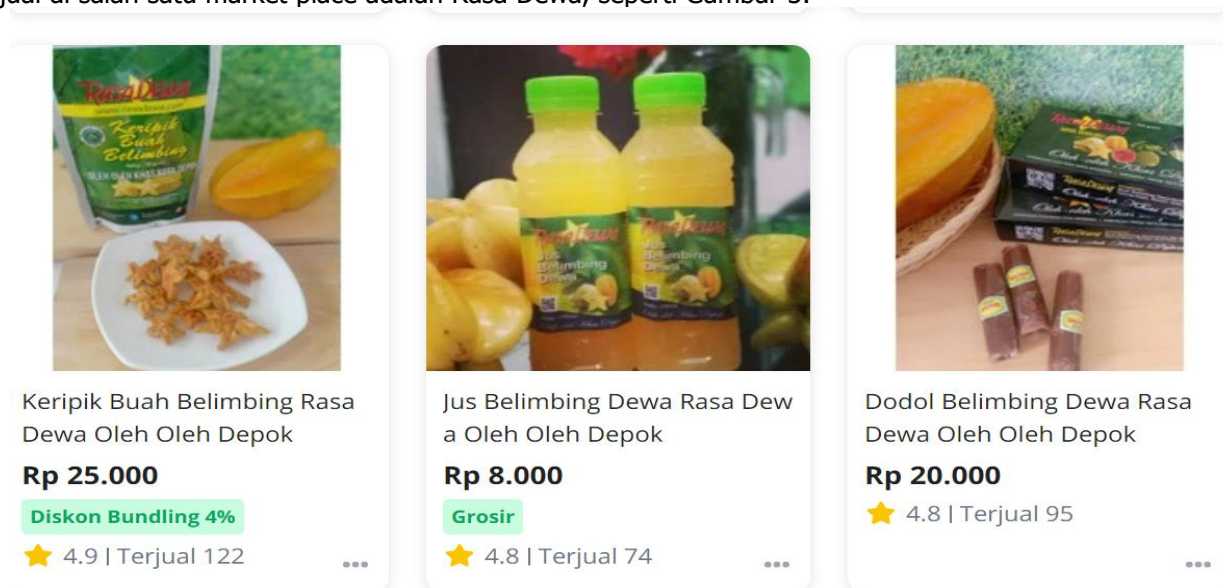
Strategi harga yang agresif sangat berperan dalam meningkatkan pertumbuhan penjualan dan keuntungan UMKM. Hal ini berkaitan dengan tingkat margin yang dikehendaki pelaku usaha. Margin dapat digunakan untuk menciptakan strategi pemasaran yang agresif. Calon konsumen harus tahu bahwa margin yang ditetapkan oleh pelaku UMKM sangat layak artinya margin tersebut bersaing dengan usaha besar maupun UMKM lainnya. Survei pasar akan membantu pelaku UMKM untuk menentukan margin yang layak bagi usahanya.

Pangsa pasar sasaran menjadi acuan penting dalam menentukan kelayakan margin. Pada pelatihan ini, tim pengabdian menjelaskan perilaku konsumen kelompok menengah dan kelompok bawah yang sangat berbeda. Kelompok konsumen bawah sangat sensitif terhadap harga, karena itu margin jangan terlalu besar, dengan harapan penjualan tinggi sehingga keuntungan maksimal. Untuk produk jus belimbing yang pangsa pasarnya menengah, maka margin yang lebih tinggi tidak menjadi masalah karena yang utama bagi konsumen menengah adalah kualitas produk.

Jadi apabila konsumen merupakan segmen menengah atas, maka pelaku UMKM tidak perlu ragu untuk menetapkan harga yang lebih tinggi. Sebaliknya apabila calon konsumen merupakan kelompok menengah bawah, pelaku UMKM harus hati-hati dalam menentukan margin yang tepat. Tim pengabdian menyarankan UMKM melakukan survei kecil-kecilan, siapa yang paling sering melakukan pembelian berulang, maka itulah target pasar mereka. Strategi penentuan harga akan mengikuti target pasar terbesar.

Strategi tempat: penentuan lokasi perusahaan merupakan kebijakan penting dalam meningkatkan penjualan produk. Lokasi yang strategis adalah lokasi yang berorientasi pada calon konsumen, dekat dengan keramaian seperti pasar, perumahan penduduk dan pusat perbelanjaan, mudah dijangkau dengan transportasi yang ada, dekat dengan lokasi bisnis lainnya seperti perkantoran dan pabrik, tersedianya fasilitas pendukung seperti listrik, internet, tempat parkir serta keamanan yang terjamin.

Selama ini UMKM Pasir Putih sudah mampu menjual melalui media sosial seperti WA, IG dan FB dan hanya 5% saja yang menjual produknya secara online (Shopee). Pendampingan yang dilakukan oleh tim pengabdian dari jurusan akuntansi, membantu agar UMKM lainnya juga mampu menjual produk secara daring. Hal ini sesuai dengan penelitian dari Harto & Pratiwi (2019) bahwa pemasaran secara online ternyata mampu membuat UMKM mengalami peningkatan penyerapan produk pada pasar sasaran dan mengalami peningkatan pendapatan. Selain itu juga terjadi peningkatan kemampuan komunikasi dalam pengelolaan website dan sosial media marketing, sehingga mereka saat ini sudah memiliki pelanggan tetap. Pada program ini, tim pengabdian mendampingi pelaku UMKM dalam membuat akun di *marketplace* yang ada. Penjualan daring yang tidak dibatasi oleh waktu dan tempat, diharapkan dapat mempercepat perkembangan usaha. Salah satu merek dari UMKM Pasir Putih yang sudah menjual di salah satu market place adalah Rasa Dewa, seperti Gambar 3.



Gambar 3. Contoh Produk UMKM Pasir Putih yang terdapat di marketplace Tokopedia

UMKM Rasa Dewa di Kelurahan Pasir Putih Sawangan Kota Depok, merupakan UMKM yang memproduksi berbagai jenis makanan dengan bahan buah belimbing. Produk yang dibuat antara lain, dodol, selai, jus dan keripik dari buah belimbing. Keistimewaan produk ini adalah terbuat dari buah belimbing yang merupakan ikon kota Depok, sehingga selalu diikutsertakan dalam kegiatan yang dilakukan oleh Pemda Depok. Target pasar adalah kelompok menengah, terutama wisatawan domestik dan para pegawai pemerintah yang melakukan kunjungan kerja ke kota Depok. Pendampingan yang diberikan adalah peningkatan teknik fotografi dari produk yang telah dipasarkan di *marketplace*. Diharapkan ke depannya UMKM ini bisa menampilkan foto produk yang lebih menarik (*eye catching*) sehingga lebih banyak lagi konsumen yang tertarik membelinya.

Strategi promosi yang agresif: untuk memaksimalkan pertumbuhan produk UMKM, maka pelaku usaha harus menggunakan promosi yang agresif. Promosi yang menarik membuat konsumen memberikan perhatian, mampu membujuk konsumen, memberikan informasi yang menyeluruh dan pada akhirnya dapat memperluas pasar sasaran. UMKM Pasir Putih secara berkala mengikuti bazar atau pameran yang difasilitasi oleh Pemda Depok. Momen bazar adalah waktu yang sangat penting untuk dapat langsung mengetahui dan memahami karakteristik konsumen sehingga dapat menjadi bahan untuk mengevaluasi produk. Pelaku UMKM dapat menggali informasi sebanyak-banyaknya dari masyarakat yang berkunjung sehingga masukan dapat digunakan untuk memperbaiki produk yang dihasilkan.

Bentuk promosi yang selama ini digunakan oleh UMKM adalah memberikan diskon kepada konsumen. Dalam pendampingan ini, tim pengabdian menjelaskan model promosi lainnya seperti membebaskan biaya ongkos kirim, secara berkala menghubungi konsumen melalui email atau WA dan tidak pelit memberikan sampel produk atau tester. Kegiatan ini mendapat tanggapan positif dari pelaku UMKM dan mereka sudah menerapkan apa yang disarankan. Bahkan kelompok UMKM kecamatan lainnya yaitu kecamatan Cilodong minta untuk diberikan pelatihan dan pendampingan yang sama. Hal lain yang penting juga diperhatikan pelaku UMKM adalah pemberian tester kepada konsumen membuat konsumen mengetahui cita rasa enak dan akan tertanam dalam pikiran konsumen yang walaupun pada saat itu tidak melakukan transaksi tetapi konsumen akan membeli di lain waktu bahkan akan merekomendasikan kepada kenalan atau kepada keluarganya. Tim pengabdian dalam hal ini juga menjelaskan tentang pentingnya promosi melalui endorse kepada selebriti atau orang-orang yang dikenal baik oleh masyarakat. Untuk hal *endorsement* ini mereka belum mengaplikasikannya karena harus mencari selebriti yang tepat dan tidak meminta bayaran.

Simpulan

Potensi yang dimiliki oleh UMKM Pasir Putih sangat penting seperti jarak yang tidak terlalu jauh dari pusat kota Depok, infrastruktur jalan yang memadai, Tol Andara yang menghubungkannya dengan kota Jakarta, sebagian penduduknya (50%) merupakan usia produktif, karakteristik pelaku UMKM yang saling membantu, bantuan dari Pemda Depok dalam bentuk sewa ruko murah dan fasilitas bazar.

Berdasarkan matriks IFAS dan EFAS UMKM Pasir Putih berada pada kuadran 1 yaitu strategi agresif (dengan skor IFAS 3,03 dan skor EFAS 4,22). Strategi agresif diterapkan pada strategi produk, tempat, harga dan promosi.

Pendampingan yang dilakukan oleh tim pengabdian dari Politeknik Negeri Jakarta, menghasilkan bahwa sebagian dari UMKM yang terlibat dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini sudah memiliki akun pada *marketplace* yang ternama yaitu Shopee dan Tokopedia.

Ucapan Terima Kasih

Terimakasih disampaikan kepada Politeknik Negeri Jakarta dan khususnya kepada Unit Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (UP2M), karena kegiatan pengabdian ini didanai melalui skema Pengabdian Kepada Masyarakat Kelompok Dosen (PKMKD) pada tahun anggaran 2021.

Referensi

- Anggraini M.D., Muhtarom, A., Safaatillah, N. (2019). Implementasi Strategi Pemasaran dengan Menggunakan Analisis SWOT dalam Meningkatkan Penjualan dan Pendapatan UD Yoga Putra Lamongan. *Jurnal JPIM (Jurnal Penelitian Ilmu Manajemen)*, 4(2), 963-974.
- David, F. R. (2011). *Strategic Management: Concepts and Cases* (13th ed.). New Jersey: Prentice Hall.
- Febriani (2020). *Manfaat Internet Marketing Untuk Bisnis*, <https://www.modalrakyat.id>.
- Hernawan, Y., Mustafa., Dewi, S.W.K, (2020). Pengembangan Strategi Bisnis Menggunakan Analisis SWOT di Kopi Palasari Bandung. *Business Innovation & Entrepreneur Journal*, 2(1).

- Harto, D., Pratiwi.S.R., Utomo, M.N., Rahmawati, M. (2019). Penerapan Internet Marketing Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada UMKM. *JPPM (Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat)*, 3(1), 39-45.
- Joe (2016). *Bisnis Online Alasan Kenapa Perlu Memulainya*, <https://www.dewaweb.com>.
- Mukhtar,S., Nurif, M. (2015). Peranan Packaging Dalam Meningkatkan Hasil Produksi Terhadap Konsumen. *Jurnal Sosial Humaniora*, 8(2), 181-191.
- Mursid, Fauziah (2021). Wapres: Pengembangan Ekonomi Syariah Perlu Strategi Agresif, <https://ihram.co.id/berita/qs73tk430/wapres-pengembangan-ekonomi-syariah-perlu-strategi-agresif>.
- Nariswari, R. (2020). Analisis Peranan Sektor Informal Terhadap Kemiskinan di Jawa Timur. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 9(1).
- Purnomo, B., & Purnomo, B.R. (2017). Pengembangan Produk dan Inovasi Pada The Hijau Cap Kurma. *Jurnal MAKSIPRENEUR*, VI(2), 27 – 35.
- Rangkuti, F. (2013). *Teknik Membedah Kasus Bisnis: Analisis SWOT, Cara Perhitungan Bobot, Rating dan OCAI*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rahmayati (2015) Analisis SWOT dalam Menentukan Strategi Pemasaran Udang Beku PT Mustika Mina Nusa Aurora Tarakan Kalimantan Utara. *Jurnal Galung Tropika*, 4(1), 60 – 67.
- Wijaya, K., Syairozi,M.I. (2020). Analisis Perpindahan Tenaga Kerja Informal Kabupaten Pasuruan. *Jurnal Paradigma Ekonomika*, 15(2), 173-182.
- Undari,W., Lubis, A.S. (2021). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Penelitian Pendidikan Sosial Humaniora*, 6(1), 32-38.
- Yuniati, M. (2019). Profil Tenaga Kerja Perempuan Berdasarkan Umur, Tingkat Pendidikan, Sektor Formal, Informal di Provinsi NTB Tahun 2016 –2018 Beserta Analisis Ekonominya. *Jurnal Media Bina Ilmiah*, 13(12), 1855-1862.

Implementasi Pendekatan Konsep 3A (Attitude, Attention, Action) dalam Mewujudkan Pelayanan Prima

Iis Mariam^{1*}, Nining Latianingsih², Titik Purwinarti³, Endah Wartiningsih⁴,

^{1,2,3,4}Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Jakarta, Indonesia

*Corresponding Author: iis.mariam@bisnis.pnj.ac.id

Abstrak: Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana konsep 3A (Attention, Attitude, Action) dapat meningkatkan pelayanan prima. Manfaat yang diperoleh untuk peserta pengabdian kepada masyarakat adalah dapat melaksanakan tugas dan fungsinya dengan menggunakan pelayanan yang prima. Peserta pelatihan adalah para staf administrasi, Guru, Kepala Sekolah Taman Kanak-Kanak di kecamatan Sawangan, kotamadya Depok sebanyak 20 orang. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data memakai, observasi, diskusi dan studi kasus. Sedangkan evaluasi pelaksanaan menggunakan angket yang berisi pertanyaan tentang konsep 3A dengan konstruktor jawaban merujuk pada skala Likert (sangat tidak setuju, tidak setuju, deskriptif kualitatif setuju dan sangat setuju. Hasil dan analisis angket selanjutnya diolah dan dijelaskan dan menunjukkan bahwa konsep 3A dalam pelayanan telah digunakan para Guru dan Kepala Sekolah Taman Kanak-Kanak dengan baik (setuju 80 %) dan sangat setuju (20%). Hasil ini membuktikan bahwa peserta pengabdian kepada masyarakat setelah mengikuti pelatihan telah menunjukkan perubahan yang baik dalam perhatian, sikap dan tindakan yang baik kepada siswa pada waktu pembelajaran berlangsung, kepada orang tua dan masyarakat dalam menyampaikan komunikasi dan informasi.

Keywords: perhatian, sikap, tindakan, pelayanan prima

Abstract: The purpose of this research to find out and analyze how the 3A (Attention, Attitude, Action) concept can improve excellent service. The benefits obtained for community service participants are that they can carry out their duties and functions by using excellent service. The training participants are administration staff, teachers and principals of Kindergarten schools in Sawangan sub-district, Depok municipality as many as 20 people. The methods used in this research is observation, discussions and case studies. Meanwhile, the implementation evaluation used a questionnaire containing questions about the 3A concept with the answer constructor referring to the Likert scale (strongly disagree, disagree, agree and strongly agree). The results and analysis of the questionnaire were then processed and explained using qualitative descriptive. The results of community service showed that the concept of 3A in service has been used by Kindergarten Teachers and Principals well (agree 80%) and strongly agree (20%). good action to students when learning takes place, to parents and the community in conveying communication and information.

Keywords: attention, attitude, action, service excellent

Informasi Artikel: Pengajuan 20 Januari 2022 | Revisi 28 Maret 2022 | Revisi 30 Mei 2022

How to Cite: Mariam, I., Latianingsih, N., Purwinarti, T., & Wartiningsih, E. (2022). Implementasi Pendekatan Konsep 3A (Attitude, Attention, Action) dalam Mewujudkan Pelayanan Prima. *Bhakti Persada Jurnal Aplikasi IPTEKS*, 8(1), 26–33.

Pendahuluan

Dalam era globalisasi dan teknologi informasi saat ini, dunia pendidikan memiliki tantangan sekaligus peluang untuk mampu adaptif dengan perubahan yang terjadi baik dalam lingkungan internal maupun eksternal sekolahnya. Pola pelayanan pada pendidikan dasar sampai pendidikan tinggi membutuhkan pelayanan pengajaran dan pendidikan yang komprehensif, berkualitas dan profesional. Pola pendidikan dan pengajaran tidak akan berhasil tanpa dilengkapi dengan pola pelayanan dari staf administrasi, guru dan kepala sekolah kepada siswa, orang tua siswa, teman sejawat serta kepada masyarakat. Pelayanan yang ramah menggunakan konsep 3A (attention, action dan attitude) merupakan pelayanan yang dapat diimplementasikan dalam administrasi pendidikan sehingga pola pengajaran menjadi lebih terukur dan sistematis. Untuk menghasilkan kualitas pelayanan yang prima diperlukan suatu pelatihan bagi guru TK dalam bidang pengembangan diri, pelayanan yang prima serta melalui pengembangan potensi diri. Merujuk pada kondisi analisis situasi serta permasalahan yang ditemukan untuk TK Islam Kamila Insan Cita dan TK Permata Plus di Sawangan, maka perlu adanya perumusan masalah. Adapun hasil analisa situasi mitra tersebut, dapat dilihat pada Tabel 1 berikut:

Tabel 1. Analisis SWOT Permasalahan Mitra

KEKUATAN	KELEMAHAN
a. Adanya rekrutmen guru Taman Kanak Kanak dengan kualitas sumber daya yang kompeten dari <i>hard skill</i> dan <i>soft skill</i> ; b. Jumlah usia anak sekolah semakin bertambah dari tahun ke tahun; c. Jumlah sekolah untuk tingkat dasar menjadi perhatian pemerintah dalam meningkatkan kualitas pendidikan anak semakin ditingkatkan; d. Sarana jalan menuju akses sekolah relatif baik dan lancar; dan e. Kebutuhan dan semangat masyarakat dalam memberikan pendidikan berkualitas semakin meningkat; f. Gedung sekolah yang memadai dan bersih.	a. Suasana lingkungan belajar yang berdekatan dengan jalan raya; b. Kemampuan staf administrasi dan guru TK dalam menginput data untuk laporan dapodik masih harus ditingkatkan; c. Tuntutan terhadap kompetensi guru TK dalam komunikasi interpersonal masih perlu ditingkatkan; d. Kesempatan mengikuti diklat di luar bidang pengajaran masih kurang.
PELUANG	ANCAMAN
a. Adanya standarisasi dan/atau pedoman kebijakan Pemerintah Pusat/Provinsi dan daerah dalam pendidikan usia dini/TK dan dasar menjadi bagian yang perlu ditindaklanjuti dengan adanya sekolah yang berkualitas; b. Tingginya dukungan pemerintah serta partisipasi masyarakat dalam penyelenggaraan dan kontribusi biaya pendidikan dasar yang berkualitas dan terjangkau; c. Munculnya perumahan baru dengan konsep cluster di Sawangan dengan komposisi jumlah keluarga muda terus bertambah; d. Lokasi sekolah yang relatif mudah dari jalan Propinsi/ jalan desa.	a. Adanya perubahan metode dalam proses pendidikan dan pengajaran berbasis online yang harus direspon cepat oleh para guru; b. Munculnya program pendidikan untuk TK swasta yang menawarkan sistem pembelajaran yang unik dan kreatif berbasis konsep alam; c. Pendidikan guru TK yang harus memiliki latar belakang pendidikan minimal program Diploma dan Sarjana dan memiliki sertifikasi guru.

Sumber: data diolah (2021)

Sedangkan usulan strategi dengan pendekatan analisis SWOT yang dapat dilakukan dalam penyelenggaraan pendidikan Taman Kanak-Kanak di Sawangan dapat dilihat pada Tabel 1.2 berikut:

Tabel 2. Strategi Kekuatan Ancaman, Kelemahan dan Peluang

Strategi Kekuatan Ancaman	Strategi Kelemahan Dan Peluang
1. Meningkatkan kompetensi guru TK dalam bidang teknologi berbasis komputer dan humaniora; 2. Eksistensi forum guru TK (IGTK) wilayah Sawangan lebih fokus dalam membuat program kerjanya; 3. Pola pendidikan dan pengajaran di TK tetap memprioritaskan pendekatan yang ramah, menarik, kreatif dan inovatif.	1. Mengembangkan pola pendidikan TK yang tetap ramah dan menimbulkan minat siswa untuk belajar sambil bermain; 2. Menyenggarakan pelatihan kepada para guru TK dalam mengembangkan potensi diri; 3. Mengembangkan kepribadian guru TK melalui pelatihan potensi pelayanan, metode pembelajaran berbasis online kepada siswa.

Sumber: data diolah (2021)

Konsep pelayanan prima pada dasarnya sangat dibutuhkan tidak hanya pada bisnis saja akan tetapi juga pada bidang pendidikan menjadi penting diimplementasikan. Pengertian dari pelayanan (service) adalah setiap tindakan atau perbuatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak lain, yang pada dasarnya bersifat intangible (tidak berwujud fisik) dan tidak menghasilkan sesuatu. Service excellent adalah berkaitan dengan jasa pelayanan yang dilaksanakan oleh perusahaan dalam upaya untuk memberikan rasa kepuasan dan menumbuhkan kepercayaan terhadap pihak pelanggannya (customer), sedangkan customer tersebut merasa dirinya dipentingkan atau diperhatikan dengan baik dan wajar (Ekawatiningsih, 2020). Pelayanan dapat diartikan sebagai suatu tindakan atau kegiatan yang dilakukan oleh satu pihak kepada pihak lain baik dan tidak terlihat serta tidak mengakibatkan kepemilikan apapun (Atmadjati, 2018). Pelayanan merupakan urutan dari suatu kegiatan yang

dilakukan secara langsung antara seseorang dengan orang lain secara fisik dan memberikan kepuasan kepada pelanggan. Pelayanan merupakan proses bagaimana kebutuhan seseorang dapat dipenuhi dan tumbuh melalui tindakan orang lain sehingga dapat diterima kedua belah pihak (Ismanto Setyabudi, 2014) (Rahmayanty, 2010). Adapun yang menjadi tujuan dan fungsi dari pelayanan menjadi prima adalah: (a) memberikan pelayanan yang berkualitas tinggi, (b) menumbuhkan kepercayaan pelanggan/konsumen terhadap barang atau jasa yang ditawarkan, (c) menghindari terjadinya suatu tuntutan yang dirasa tidak perlu terhadap perusahaan pada waktu yang akan datang, (d) menciptakan kepercayaan dan kepuasan pelanggan, dan (e) dapat menjaga agar pelanggan merasa tetap mendapatkan perhatian akan apa yang menjadi kebutuhannya (Rangkuti, 2017) (Rangkuti, 2013). Sedangkan fungsi dari pelayanan adalah dapat memberikan pelayanan dengan ramah, dapat menciptakan suasana agar pelanggan merasa dipentingkan serta pelanggan ditempatkan sebagai mitra usaha (Rangkuti, 2013)(Kasmir, 2017)(Asih et al., 2016)(Cintyawati et al., 2017).

Tujuan dari pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis bagaimana konsep 3A (Attention, Attitude, Action) dapat meningkatkan pelayanan prima yang dilakukan oleh Guru dan Kepala Sekolah TK di Depok. Sedangkan manfaat yang diperoleh untuk peserta pengabdian kepada masyarakat adalah para Guru dan Kepala Sekolah TK dapat melaksanakan tugas dan fungsinya dengan menggunakan pelayanan yang prima.

Metode

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif yang berkenaan dengan data hasil dari objek penelitian (Clark & Creswell, 2005)(John, 2013)(Sugiyono, 2010)(Sugiyono, 2017). Adapun objek penelitian dilakukan pada para Guru dan Kepala Sekolah Taman Kanak-Kanak di kecamatan Sawangan, kotamadya Depok. Peserta yang terlibat memiliki kriteria sebagai Guru dan Kepala Sekolah berjumlah 20 orang. Teknik pengumpulan data menggunakan studi literature dan angket untuk evaluasi pelaksanaan kegiatan. Metode yang digunakan dalam pelatihan ini adalah ceramah, diskusi, studi kasus dan demonstrasi bagaimana implementasi dari konsep 3A (attention, attitude, action) dalam meningkatkan pelayanan yang prima.

Adapun peserta dalam pelatihan ini adalah Kepala Sekolah, Guru dan Staf Administrasi dan Ketua Forum Guru TK (IGTK) wilayah kecamatan Sawangan, Depok berjumlah 20 orang. Kriteria peserta harus memiliki persyaratan, yaitu: Peserta adalah Kepala Sekolah, Guru dan Staf Administrasi di wilayah kecamatan Sawangan, kotamadya Depok serta dihadiri Ketua Forum Guru TK (IGTK) Depok. Peserta belum pernah mengikuti pelatihan serupa atau sedang tidak mengikuti pelatihan yang bersumber dari dana pemerintah kota Depok. Peserta wajib mengikuti semua rangkaian kegiatan dan kehadiran yang merupakan syarat diberikan sertifikat pelatihan apabila secara penuh mengikuti semua rangkaian acara dan menunjukkan disiplin yang baik.

Kegiatan pelatihan dalam pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan secara hybrid (offline dan online) dan harus tetap menjaga protokol kesehatan. Materi pelatihan meliputi tiga topik yang diharapkan menjawab kebutuhan dari Staf Administrasi, Guru dan Kepala Sekolah Taman Kanak-kanak, yaitu: communication skill konsep 3A (attention, attitude, action) dalam pelayanan prima, dan pengembangan potensi diri. Adapun metode pelatihan ini dilakukan dengan tutorial/ceramah/diskusi mengenai communication skill, pelayanan prima dan potensi diri, studi kasus membahas cara berkomunikasi, potensi diri dan pelayanan prima dengan konsep 3A dalam proses pembelajaran serta pelayanan kepada orang tua siswa dan masyarakat. Untuk menunjang keberhasilan pelatihan ini diperlukan metode pendekatan yang ditawarkan dalam menjawab permasalahan peserta, yaitu:

1. Metode Pendekatan Yang Ditawarkan Untuk Menyelesaikan Persoalan Mitra

Metode pendekatan yang ditawarkan untuk menyelesaikan persoalan mitra, setiap peserta diberikan pembekalan baik teori maupun praktik mengenai cara berkomunikasi, etika dan etiket berkomunikasi, pelayanan prima dengan konsep 3A, pengembangan dan potensi diri untuk para guru TK di Sawangan. Pelaksanaan aktivitas pengabdian kepada masyarakat diawali dengan adanya kegiatan sosialisasi sebagai upaya pendekatan antara pelaksanaan dengan kelompok mitra dilandasi oleh kepentingan yang sama yaitu untuk meningkatkan kualitas dan kinerja mitra (Lembaga Taman Kanak-Kanak) dalam proses pembelajaran, pelayanan administrasi melalui communication skill, pengembangan diri.

2. Prosedur Kerja Untuk Mendukung Realisasi Metode Yang Ditawarkan

- Dilakukan survey terlebih dahulu untuk melihat situasi kerja di lingkungan Taman Kanak-Kanak yang akan dijadikan target untuk pengabdian pada masyarakat;
- Terkumpul peserta yang berminat terhadap pelatihan komunikasi, pelayanan prima;
- Dikirim dan disetujui oleh pimpinan Taman Kanak-Kanak yang terlibat dalam pengabdian pada masyarakat;
- Persyaratan standar yang diterapkan bahwa peserta belum pernah mengikuti pelatihan serupa atau sedang tidak mengikuti pelatihan yang bersumber dari dana pendidikan di kecamatan Sawangan, Depok;

- e. Peserta wajib mengikuti semua kegiatan dan kehadiran yang merupakan syarat diberikan sertifikat pelatihan

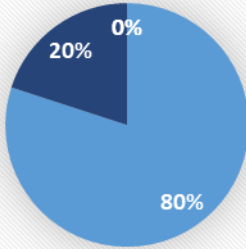
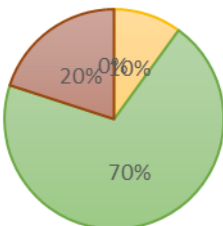
Sedangkan jenis luaran yang akan dihasilkan adalah pengetahuan, keterampilan, sikap dengan konsep 3A (attention, attitude, action) dalam pelayanan prima kepada siswa, orang tua dan masyarakat.

Hasil dan Pembahasan

A. Hasil Pengabdian

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilakukan kepada para Guru dan Kepala Sekolah TK di Depok mengenai konsep 3A (attention, attitude, action) dalam pelayanan prima berjalan sesuai dengan tahapan dan teknik pelatihan yang ada dalam metode pengabdian kepada masyarakat. Para instruktur secara bergantian memberikan materi yang terkait dalam konsep 3A pelayanan prima, yaitu: konsep pelayanan prima, kepribadian dan komunikasi. Para peserta memberikan respon positif dalam diskusi yang digunakan pada saat pelatihan berlangsung dengan menjawab pertanyaan para instruktur serta peserta mengajukan pertanyaan sebagai tanggapan responsif dari materi yang diberikan. Berikut tabel hasil jawaban dari peserta pelatihan dalam pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan.

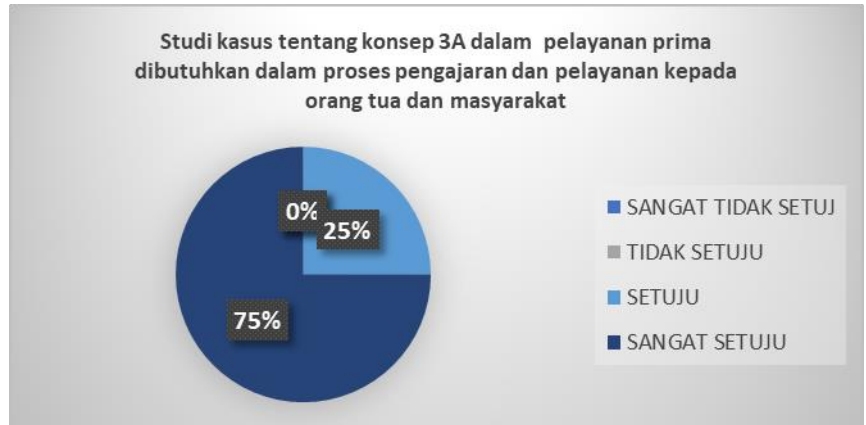
Tabel 3. Pemahaman Peserta dalam Pelatihan Konsep 3A dalam Pelayanan Prima

NO	PERTANYAAN	HASIL JAWABAN PESERTA										
1	Materi yang diberikan bermanfaat dalam meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan sikap dalam melakukan pekerjaan	<p>Materi yang diberikan bermanfaat dalam meningkatkan pengetahuan, keterampilan dan sikap dalam melakukan pekerjaan</p>  <table><tr><th>Kategori</th><th>Persentase</th></tr><tr><td>SANGAT TIDAK SETUJ</td><td>0%</td></tr><tr><td>TIDAK SETUJU</td><td>0%</td></tr><tr><td>SETUJU</td><td>80%</td></tr><tr><td>SANGAT SETUJU</td><td>20%</td></tr></table>	Kategori	Persentase	SANGAT TIDAK SETUJ	0%	TIDAK SETUJU	0%	SETUJU	80%	SANGAT SETUJU	20%
Kategori	Persentase											
SANGAT TIDAK SETUJ	0%											
TIDAK SETUJU	0%											
SETUJU	80%											
SANGAT SETUJU	20%											
2	Alokasi waktu untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat cukup	<p>Alokasi waktu untuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat cukup</p>  <table><tr><th>Kategori</th><th>Persentase</th></tr><tr><td>SANGAT TIDAK SETUJ</td><td>0%</td></tr><tr><td>TIDAK SETUJU</td><td>10%</td></tr><tr><td>SETUJU</td><td>70%</td></tr><tr><td>SANGAT SETUJU</td><td>20%</td></tr></table>	Kategori	Persentase	SANGAT TIDAK SETUJ	0%	TIDAK SETUJU	10%	SETUJU	70%	SANGAT SETUJU	20%
Kategori	Persentase											
SANGAT TIDAK SETUJ	0%											
TIDAK SETUJU	10%											
SETUJU	70%											
SANGAT SETUJU	20%											

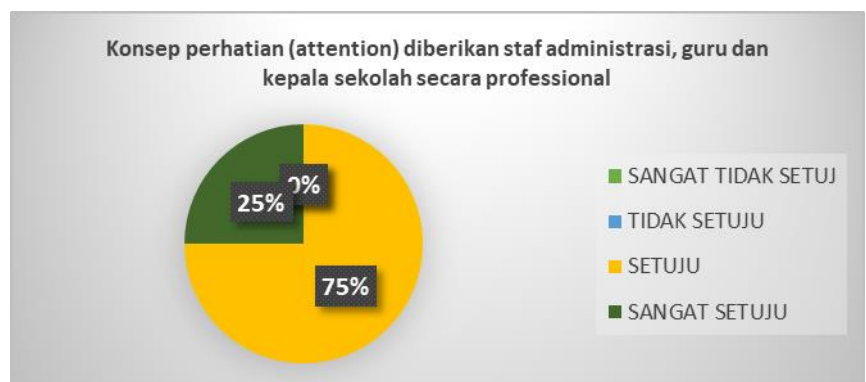
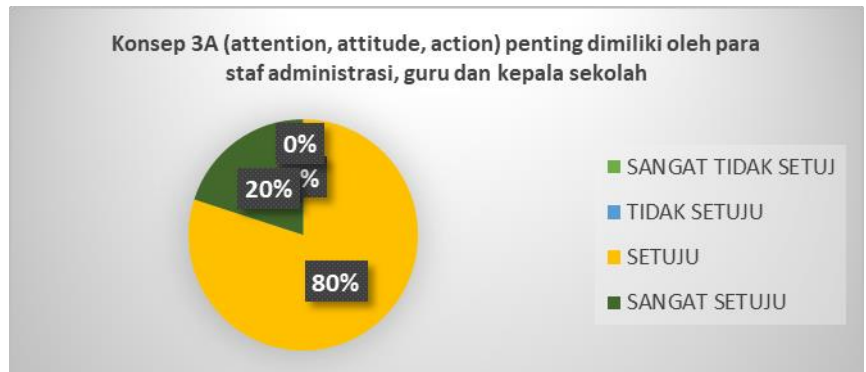
- 3 Waktu pemaparan dan diskusi masing –masing pembicara dalam memberikan materi cukup



- 4 Studi kasus tentang konsep 3A dalam pelayanan prima dibutuhkan dalam proses pengajaran dan pelayanan kepada orang tua dan masyarakat

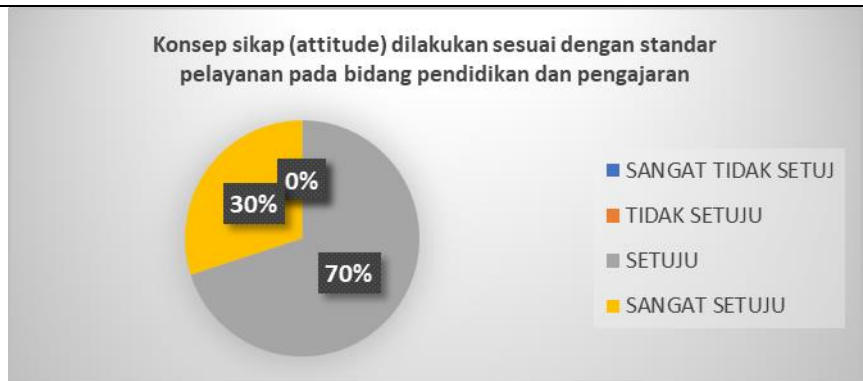


- 5 Konsep 3A (attention, attitude, action) penting dimiliki oleh para staf administrasi, guru dan kepala sekolah

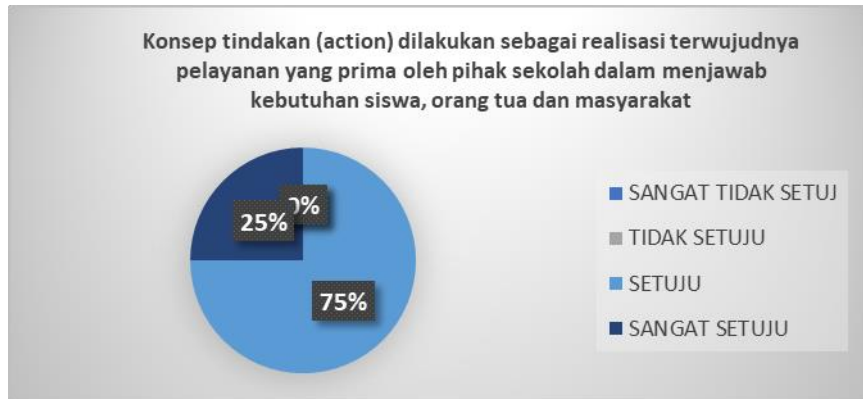


- 6 Konsep perhatian (attention) diberikan staf administrasi, guru dan kepala sekolah secara profesional

- 7 Konsep sikap (attitude) dilakukan sesuai dengan standar pelayanan pada bidang pendidikan dan pengajaran



- 8 Konsep tindakan (action) dilakukan sebagai realisasi terwujudnya pelayanan yang prima oleh pihak sekolah dalam menjawab kebutuhan siswa, orang tua dan masyarakat



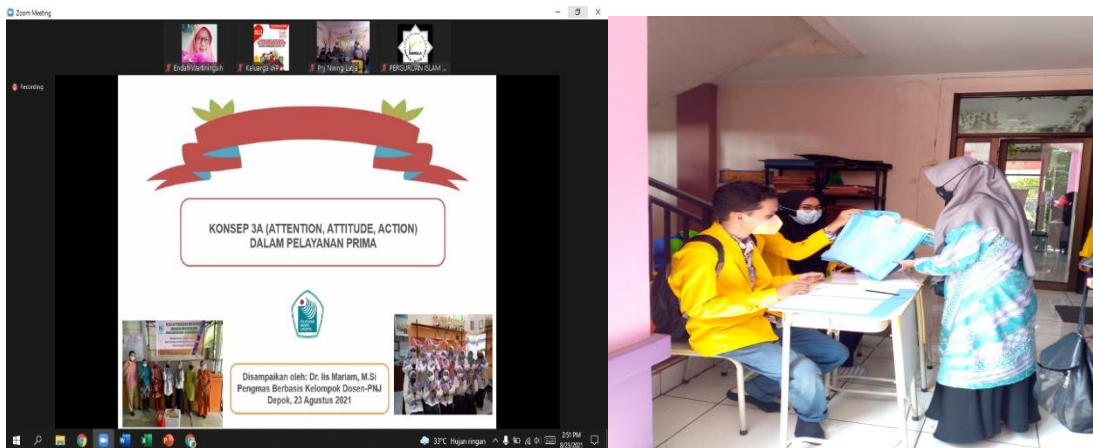
Sumber: data diolah, 2021

Peserta pelatihan ini berjumlah 20 orang dan semuanya mengisi google form. Dari tabel di atas maka konsep 3A yang dapat meningkatkan pelayanan prima terbukti peserta menjawab setuju (80%) dan sangat setuju (20%), artinya bahwa konsep attention, attitude dan action menjadi penting dalam upaya meningkatkan pelayanan prima oleh para staf administrasi, guru dan kepala sekolah Taman Kanak-Kanak kepada siswa, orang tua dan masyarakat. Sedangkan untuk konsep perhatian yang diberikan para staf administrasi, guru dan kepala sekolah memiliki jawaban setuju (75%), konsep sikap dijawab setuju (70%), dan konsep tindakan yang dilakukan sebagai realisasi terwujudnya pelayanan yang prima oleh pihak sekolah dalam menjawab kebutuhan siswa, orang tua dan masyarakat dijawab setuju (75%). Telaah dari hasil angket ini telah memberikan efek perubahan dalam proses pelayanan sebelum pelatihan dilaksanakan, yaitu adanya pelayanan yang lebih sistematis dan teratur dengan merujuk pada konsep perhatian (attention), sikap (attitude) dan tindakan (action) dari para staf administrasi, para guru dan kepala sekolah kepada para orang tua siswa dan siswa.

B. PEMBAHASAN

Dari hasil pelatihan dan pendampingan mengenai implementasi konsep 3A dalam pelayanan prima telah menunjukkan bahwa keterampilan berkomunikasi menjadi penting dalam mendukung proses belajar mengajar dan pihak yang terlibat adalah Staf Administrasi, Guru, dan Kepala Sekolah Taman Kanak-Kanak. Konsep 3A (attention, attitude, action) dilakukan tidak hanya pada saat proses pembelajaran secara online tetapi juga telah memberikan kesan yang dibangun pihak orang tua dan masyarakat menjadi positif kepada sekolah. Kondisi ini telah sesuai dengan konsep yang dibangun para pendapat ahli sebelumnya (Ekawatiningsih, 2020)(Atmadjati, 2018) (Asih et al., 2016)(Cintyawati et al., 2017). Sedangkan manfaat dari pelayanan prima menjadi penting dalam mendukung terwujudnya konsep perhatian dan sikap kepada siswa karena proses belajar mengajar dilakukan secara online yang membutuhkan perhatian lebih agar motivasi siswa tetap terjaga (Ismanto Setyabudi, 2014)(Rahmayanty, 2010)(Rangkuti, 2017)(Hapsari, 2018)(Puspitasari, 2019). Sedangkan sikap yang ditunjukkan oleh Staf Administrasi, Guru dan Kepala Sekolah terhadap siswa, orang tua dan masyarakat dalam mendukung keberhasilan pendidikan pada siswa Taman Kanak-Kanak diwujudkan dengan baik dan tepat kebermanfaatannya untuk semua pihak (Desthiani & Ernawati, 2020)(Irawan, 2015)(Tetralleniajr et al., 2021)(Dewi et al., 2019)(Achlam et al., n.d.). Bukti dari adanya peningkatan pengetahuan dari para peserta sebelum dan setelah mengikuti pelatihan terbukti dengan hasil diskusi dan tanya jawab selama pelatihan

berlangsung mampu menjelaskan apa bedanya konsep pelayanan berbasis perhatian, sikap dan tindakan sebesar 75%. Berikut gambar pelaksanaan pelatihan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat.



Gambar 1. Karakteristik konsentrasi-medan listrik

Simpulan

Berdasarkan hasil kegiatan pelatihan konsep 3A (attention, attitude, dan action) dapat ditarik kesimpulan bahwa kegiatan pelatihan dan pendampingan mengenai implementasi konsep 3A (attention, attitude, action) pada kegiatan pengabdian kepada masyarakat mampu meningkatkan pelayanan prima para Staf Administrasi, Guru dan Kepala Sekolah Taman Kanak- Kanak. Adapun manfaat dan hasil dari kegiatan ini adalah adanya kesamaan hasil penerapan konsep 3A dalam pelayanan prima memberikan dampak positif pada kegiatan proses belajar mengajar siswa secara online pada Sekolah Taman Kanak-kanak di Sawangan, kota Depok.

References

- Achlam, S. M., Setyanto, N. W., & Oktavianty, O. (n.d.). Analisis pengaruh pelayanan prima terhadap kepuasan nasabah dan loyalitas nasabah menggunakan structural equation modeling (studi kasus di PT. Bank Rakyat Indonesia Kanca Malang Martadinata). *Jurnal Rekayasa Dan Manajemen Sistem Industri*, 3(1), 131992.
- Asih, N. S., Nuridja, I. M., & Zukhri, A. (2016). Pengaruh pelayanan prima (service excellent) terhadap kepuasan pelanggan Salon Agata Singaraja. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 7(2).
- Atmadjati, A. (2018). *Layanan Prima Dalam Praktik Saat Ini*. Deepublish.
- Cintyawati, B., Indartuti, E., & Wibowo, J. H. (2017). Pelaksanaan pelayanan prima dalam meningkatkan kepuasan masyarakat (Studi kasus pelayanan pengelolaan Kartu Keluarga di Kecamatan Menganti, Gresik). *JPAP: Jurnal Penelitian Administrasi Publik*, 3(2).
- Clark, V. L. P., & Creswell, J. W. (2005). *Student Study Guide To Accompany Creswell's Educational Research: Planning, Conducting, And Evaluating Quantitative And Qualitative Research*. Merrill.
- Desthiani, U., & Ernawati, E. (2020). Peran pelayanan prima kasir terhadap kepuasan pelanggan pada PT Aeon Indonesia Tangerang. *Jurnal Sekretari Universitas Pamulang*, 7(1), 12–24.
- Dewi, A. A. S., Susanto, B., & Budiarta, I. P. (2019). Strategi pelayanan prima bagi pelanggan villa Air Bali Boutique Resort and SPA. *Media Bina Ilmiah*, 13(10), 1649–1656.
- Ekawatiningsih, W. R. P. (2020). *Manajemen Pelayanan Makanan dan Minuman*. UNY Press.
- Hapsari, I. R. D. (2018). Analisis Pelayanan Prima pada Bidang Pencatatan Sipil di Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kabupaten Karanganyar. *Jurnal Informasi Dan Komunikasi Administrasi Perkantoran*, 2(4).
- Irawan, Y. (2015). *Pengaruh Pelayanan Prima (Service Excellence) Terhadap Kepuasan Pelanggan di Smesco Mart Al-Hikam Kota Malang*. Universitas Brawijaya.
- Ismanto Setyabudi, D. (2014). *Konsumen dan Pelayanan Prima*. In Yogyakarta: Gava Media.
- John, C. W. (2013). *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed: Pustaka Pelajar*. Yogyakarta.
- Kasmir. (2017). *Customer Services Excellent: Teori dan Praktik*.

- Puspitasari, F. F. (2019). Implementasi pelayanan prima sebagai upaya meningkatkan marketing sekolah. *J-MPI (Jurnal Manajemen Pendidikan Islam)*, 4(1).
- Rahmayanty, N. (2010). Manajemen pelayanan prima. Yogyakarta: Graha Ilmu, 89.
- Rangkuti, F. (2013). *Customer Service Satisfaction & Call Centre Berdasarkan ISO 9001*. Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, F. (2017). *Customer Care Excellence: Meningkatkan Kinerja Perusahaan Melalui Pelayanan Prima Plus Analisis Kasus Jasa Raharja*. Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono, D. (2010). *Memahami penelitian kualitatif*. Alfabeta.
- Tetralleniajr, T., Anggraeni, N., & Fatihah, D. C. (2021). Pengaruh pelayanan prima terhadap kepuasan konsumen di PT. Kai Bandung. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi)*, 5(2), 1554–1569.

Analisis Pelacakan Alumni Program Studi Diploma IV Keperawatan Gigi Tahun 2016-2020 Poltekkes Kemenkes Semarang

Kharismana Umia Wulandari ^{1*}, Endra Nastiti Donasari ², Muh Irfani ³

^{1,2,3} Jurusan Kesehatan Gigi, Poltekkes Kemenkes Semarang, Indonesia

*Corresponding Author: kharismana1@gmail.com

Abstrak: Poltekkes Kemenkes Semarang (Polkesmar) memiliki salah satu jurusan yaitu Jurusan Kesehatan Gigi dan salah satu program studi Diploma IV Keperawatan Gigi. Polkesmar berusaha menghasilkan tenaga kesehatan yang berdaya saing tinggi dan memiliki sertifikat keahlian sesuai dengan kompetensi yang menjadi ciri masing-masing program studi. Dokumentasi untuk melacak alumni Diploma IV Keperawatan Gigi Jurusan Kesehatan Gigi Polkesmar belum dilaksanakan secara optimal. Hal ini terjadi karena pelacakan alumni membutuhkan sumberdaya dan sumberdana yang cukup besar. Oleh sebab itu dalam rangka melakukan pelacakan alumni perlu dilakukan suatu kegiatan berupa studi penelusuran alumni Diploma IV Keperawatan Gigi Polkesmar. Tujuan penelitian ini adalah untuk memetakan status bekerja, lama masa tunggu pekerjaan, tempat kerja dan posisi, apakah merupakan pekerjaan pertama, kesesuaian pekerjaan dengan kompetensi dan tingkat kepuasan dengan pekerjaan sekarang. Selain itu juga dilakukan analisis terhadap layanan akademik dan tanggapan penggunaan alumni. Metode yang digunakan dalam pelacakan adalah melalui kuesioner online berbantu SMS Gateway, jejaring media social (Whatsapp Group, Line, email). Data diolah dengan merepresentasikan hasil dalam persentase. Kuesioner layanan akademik dan tanggapan pengguna alumni dianalisis menggunakan skala Likert dan disajikan dalam indeks 1 – 4. Hasil yang didapatkan adalah sebanyak 80% alumni berstatus bekerja dengan masa tunggu mendapatkan pekerjaan 93% kurang dari 3 bulan, sehingga alumni tergolong relatif cepat mendapatkan pekerjaan setelah lulus. Sebanyak 40% alumni bekerja di klinik swasta dan paling banyak bekerja sebagai perawat gigi. Persentase 99% alumni merasa pekerjaan yang dijalani saat ini sesuai dengan kompetensinya. Umpan balik dari stakeholder pengguna alumni menilai sangat baik kemampuan alumni D IV Keperawatan Gigi Polkesmar.

Kata Kunci: alumni, Diploma IV Keperawatan Gigi, Poltekkes Kemenkes Semarang, pelacakan

Abstract: One of study programs in Department of Dental Health, Poltekkes Kemenkes Semarang (Polkesmar) is Diploma IV Dental Therapist. Polkesmar strives to form highly competitive health workers and own certificates of expertise in accordance with the competencies. Documentation to track the alumni of Department of Dental Health has not been carried out optimally. This is due tracer study requires substantial resources and funding sources. Therefore, it is necessary to carry out tracer study to the alumni of Diploma IV Dental Therapist, Polkesmar. The aim of this work is to map work status, length of waiting period for work, place of work and position, whether it is the first job, suitability of job with competence and level of satisfaction with current job. In addition, an analysis of academic services and feedback from the alumni users was also carried out. The method undertook was online questionnaires assisted by SMS Gateway, and social media networks. The data is statistically processed by representing the results in percentages. The academic service questionnaire and alumni users responses were analyzed using a Likert scale and presented in indexes 1 – 4. The results shows the alumni are relatively quick to get job in which as many as 80% of alumni have work, with 93% waiting periods of jobs less than 3 months. As many as 40% of alumni work in private clinics and most work as dental therapists. 99% of alumni feel that their current work match with their competence. Feedback from users assessed that the ability of the alumni is very good.

Keywords: alumni, Diploma IV Dental Therapist, Poltekkes Kemenkes Semarang

Informasi Artikel: Pengajuan 22 Desember 2021 | Revisi 5 Mei 2022 | Diterima 21 Mei 2022

How to Cite: Wulandari, K.U., Donasari, E.N., Irfani, M. (2022). Analisis Pelacakan Alumni Program Studi Diploma IV Keperawatan Gigi Tahun 2016-2020 Poltekkes Kemenkes Semarang. *Bhakti Persada Jurnal Aplikasi IPTEKS*, 8(1), 34-45.

Pendahuluan

Sejak tahun 2005 Poltekkes Kemenkes Semarang (Polkesmar) membuka program studi baru dan kelas unggulan, salah satu program studi unggulan adalah program studi Diploma IV Keperawatan Gigi. Program studi Diploma IV Keperawatan Gigi kini berganti nama menjadi Program Studi Terapi Gigi Program Sarjana Terapan sebagai salah satu program studi Jurusan Kesehatan Gigi. Dalam pencapaian Misi Jurusan Kesehatan Gigi ditetapkan beberapa Sasaran Mutu diantaranya adalah yang berhubungan dengan kualitas alumni yaitu 80% alumni

bekerja dalam 6 (enam) bulan pertama. Sasaran Mutu ini dipantau oleh Unit Pengembangan Karir Polkesmar dibantu bagian Kemahasiswaan di tingkat Jurusan. Kegiatan yang telah dilakukan adalah Promosi Alumni, *Campus On Hiring/recruitment*, *Job Fair*, pembuatan MOU Pendayagunaan Alumni dengan Rumah Sakit Nasional dan internasional meningkatkan keterampilan alumni baik dalam bentuk sertifikat keahlian ataupun keterampilan berbahasa Inggris serta keterampilan menulis CV serta melakukan wawancara kerja.

Pendidikan merupakan hal yang sangat penting dalam kehidupan, karena di dalam pendidikan seseorang belajar untuk mengembangkan diri dan agar dapat hidup dan melangsungkan kehidupan di tengah masyarakat, bangsa dan negara. Peran pendidikan sangat signifikan dalam mencetak Sumber Daya Manusia (SDM) yang andal dan mampu bersaing di tengah tengah dunia kerja (Alpian, et al., 2019; González-Patiño & Esteban-Guitart, 2014). Salah satu pendidikan adalah pendidikan formal di lingkungan sekolah yang terdiri dari pendidikan dasar, menengah dan pendidikan tinggi. Perguruan tinggi mempersiapkan peserta didik untuk memiliki kualitas keterampilan dan kemampuan khusus sesuai bidangnya agar dapat mengambil peran manfaat untuk masyarakat (Suryana, 2018; Septikasari & Frasandy, 2018).

Kegiatan pelacakan alumni di Jurusan Kesehatan Gigi Polkesmar selama ini dilaksanakan secara manual dengan segala keterbatasannya. Pada tahun 2016 melalui kegiatan seminar telah dilaksanakan survei pelacakan alumni menggunakan kuesioner yang diisi oleh 90 sampel alumni dari angkatan 2004-2014. Jumlah ini masih sangat sedikit yang terlacak dibandingkan dengan alumni yang berjumlah lebih dari 50 mahasiswa setiap tahun, sedangkan kegiatan peningkatan kesiapan dan kemampuan alumni dalam bersaing di dunia kerja telah dilaksanakan dalam bentuk penyelenggaraan seminar dan pelatihan tes potensi akademik (TPA) serta *on campus recruitment* dengan pihak ketiga. Namun intensitas dan frekuensi kegiatan masih sedikit. Berdasarkan latar belakang di atas, maka pada tahun 2021 dilaksanakan kegiatan pelacakan alumni Prodi Terapi Gigi Program Sarjana Terapan Jurusan Kesehatan Gigi pada seluruh alumni tahun 2016 - 2020 berjumlah 207 mahasiswa. Tujuan kegiatan pelacakan alumni ini adalah untuk menganalisis status bekerja, lama masa tunggu pekerjaan, tempat kerja dan posisi, apakah merupakan pekerjaan pertama, kesesuaian pekerjaan dengan kompetensi dan tingkat kepuasan dengan pekerjaan sekarang dan sebagai sarana bagi sistem dan kelembagaan kemahasiswaan dan unit pengembangan karir untuk menindaklanjuti program dan evaluasi dari hasil pelacakan.

Metode

Memuat secara rinci langkah-langkah pelaksanaan kegiatan, seperti bagaimana cara pemilihan responden/khalayak sasaran, bahan dan alat-alat spesifik yang digunakan, disain alat, kinerja dan produktivitas, cara pengumpulan dan analisis data yang digunakan.

Desain

Desain penelitian adalah *observational study* dengan rancangan *cross sectional*. Pengambilan data dilakukan dengan cara melakukan wawancara secara *online* ataupun secara langsung *face to face*. Pengambilan data dilaksanakan dalam 4 tahapan yaitu persiapan, pelaksanaan dan analisa, serta evaluasi/rencana tindak lanjut. Tahapan-tahapan yang dilakukan dalam penelitian mulai dari tahap persiapan sosialisasi kuesioner pelacakan alumni sampai pada tahap rencana tindak lanjut dapat dilihat pada Gambar 1.

Subyek

Subyek penelitian pelacakan alumni ini adalah seluruh alumni DIV Keperawatan Gigi Jurusan Kesehatan Gigi Polkesmar tahun 2016-2020 berjumlah 207 mahasiswa jadi merupakan penelitian total populasi. Sedangkan subyek yang melaksanakan penelitian adalah Bagian Kemahasiswaan Jurusan. Kegiatan ini akan dibantu oleh perwakilan tiap angkatan alumni.

Instrumen

Instrumen kuesioner yang digunakan dalam kegiatan pelacakan alumni ini adalah kuesioner standar unit pengembangan karir Polkesmar yang mengacu dari Kemenristek Dikti. Kuesioner sangat lengkap menjangkau pertanyaan yang mendasar yang bisa mendapatkan informasi tentang alumni mulai dari mahasiswa, setelah lulus, awal mencari pekerjaan sampai setelah alumni berganti pekerjaan untuk mendapatkan kesempatan kerja lebih baik. Informasi-informasi yang didapat dari kuesioner ini adalah:

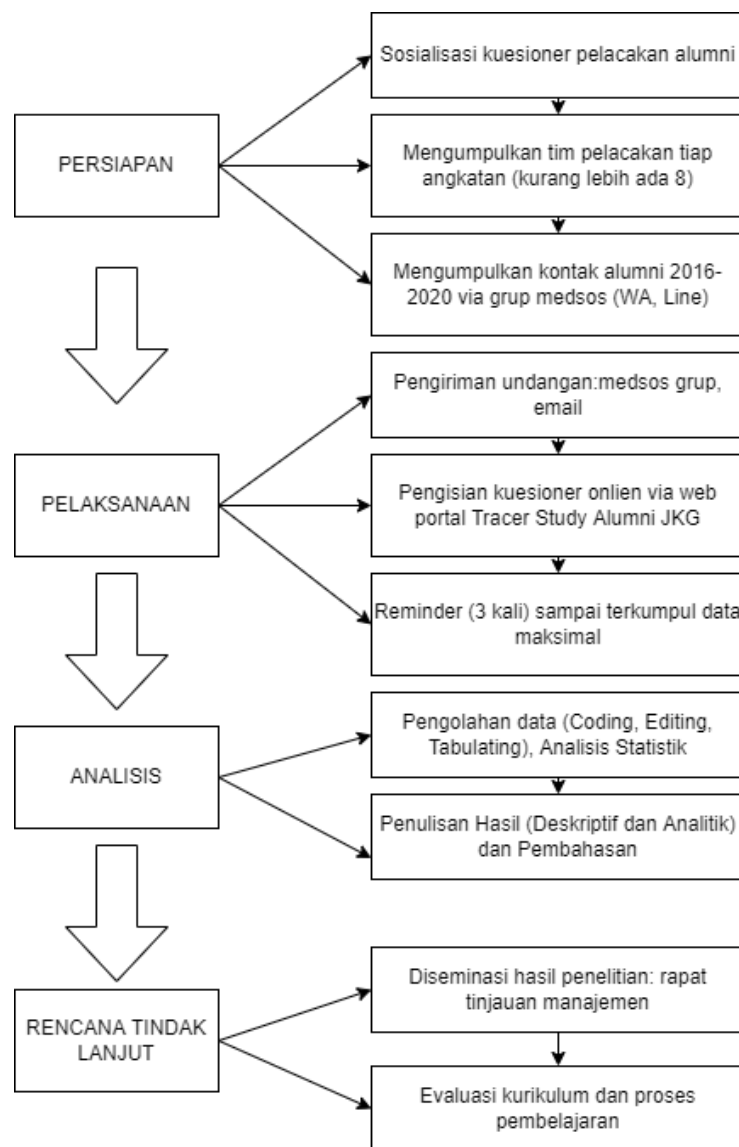
- 1) Informasi mendapatkan pekerjaan
- 2) Kesesuaian pekerjaan dengan bidang ilmu
- 3) Masa tunggu mendapat pekerjaan
- 4) Informasi pekerjaan pertama dan pekerjaan saat ini
- 5) Transisi perpindahan pekerjaan
- 6) *Mismatch Horizontal* (ketidaksesuaian bidang pekerjaan dengan disiplin ilmu) dan *Mismatch Vertical* (ketidak-

sesuaian tingkat pekerjaan dengan level kesarjanaan).

- 7) Kemampuan *hardskill* dan *softskill*
- 8) Kepuasan alumni terhadap pembelajaran
- 9) Saran masukan (*feedback*) terhadap peningkatan kualitas pembelajaran dan layanan di Jurusan Kesehatan Gigi Polkesmar.

Teknik Analisis

Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif dengan pendekatan kuantitatif untuk melihat gambaran dari alumni yang terdiri dari persentase status bekerja, lama masa tunggu alumni mendapatkan pekerjaan, kategori tempat bekerja, posisi dalam pekerjaan, tingkat pekerjaan (apakah pekerjaan pertama), ke sesuaian pekerjaan dengan kompetensi, dan tingkat kepuasan dengan pekerjaan sekarang. Teknik analisis dengan menggunakan skala likert dan indeks juga dilakukan untuk menilai hasil kuesioner layanan akademik program studi dan kepuasan pengguna alumni.



Gambar 1. Bagan alur pelacakan alumni

Hasil dan Pembahasan

Analisis terkait pekerjaan dilakukan dengan melakukan pengelompokan berdasarkan persentase yang didapatkan dari penelusuran data. Adapun statistik ini terkait dengan status bekerja, kategori tempat bekerja, po-

sisi dalam pekerjaan, tingkat pekerjaan, lama masa tunggu mendapatkan pekerjaan, kesesuaian pekerjaan dengan kompetensi dan tingkat kepuasan dengan pekerjaan sekarang. Terdapat 182 alumni D IV Keperawatan Gigi yang terlacak dari total 207 orang dengan detail ditunjukkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Total alumni dan alumni yang terlacak

No	Tahun Lulus	Jumlah Alumni	Alumni yang terlacak
(1)	(2)	(3)	(4)
1	TS-2020	48	43
2	TS-2019	50	45
3	TS-2018	38	32
4	TS-2017	34	30
5	TS-2016	37	32
Total		207	182

Status Bekerja

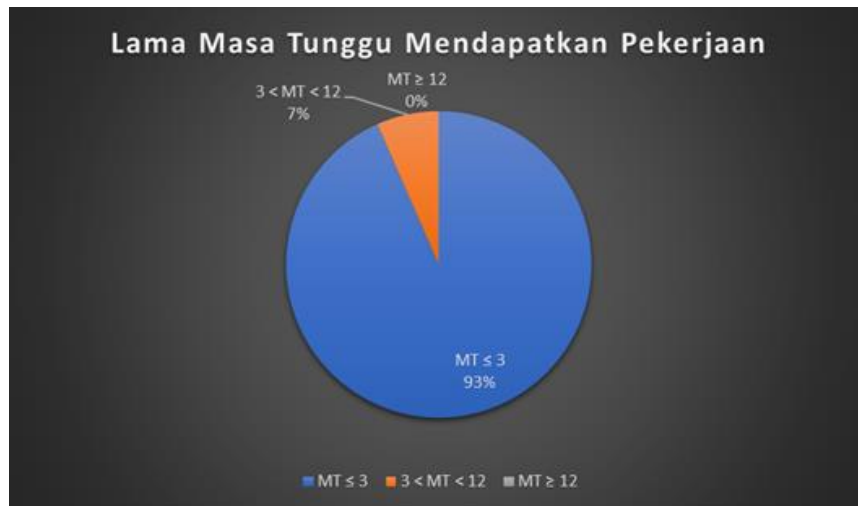
Berdasarkan penelusuran yang telah dilakukan, ditunjukkan oleh Gambar 2, alumni D IV Keperawatan Gigi, Jurusan Kesehatan Gigi Polkesmar tahun 2016 – 2020, dari 182 responden, 80% (146 orang) sudah bekerja, 19% (35 orang) belum/tidak bekerja dan 1% (1 orang) melanjutkan pendidikan ke jenjang magister terapan keperawatan gigi. Hal ini menunjukkan bahwa alumni D IV Keperawatan Gigi Polkesmar tidak hanya bekerja sebagai praktisi, namun juga dapat melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi yaitu magister untuk menjadi akademisi. Alumni yang tidak/belum bekerja antara lain alumni tahun 2019 sebanyak 5 orang dan tahun 2020 sebanyak 30 orang. Beberapa faktor alumni tidak atau belum bekerja antara lain karena belum melakukan legalisasi ijazah dan transkrip nilai terakhir terkait kendala jaringan internet belum maksimal di daerah asal alumni (Papua). Diperkirakan alasan lain belum mendapatkan pekerjaan adalah karena alumni tamat pada saat masa pandemi, sehingga masih terdapat pembatasan kegiatan.



Gambar 2. Status bekerja alumni

Masa Tunggu Mendapatkan Pekerjaan

Gambar 3 menunjukkan proporsi lama masa tunggu mendapatkan pekerjaan alumni D IV Keperawatan Gigi tahun 2016 – 2020 adalah paling besar persentasenya pada masa tunggu kerja kurang dari sama dengan tiga bulan, yaitu sebesar 93%, dan masa tunggu 3-12 bulan sebanyak 7% dan tidak ada lama masa tunggu mendapatkan pekerjaan lebih dari 12 bulan atau 1 tahun. Hal ini menguatkan bahwa alumni D IV Keperawatan Gigi Polkesmar relatif cepat mendapatkan pekerjaan. Hal ini selaras dengan penelitian *tracer study* oleh Universitas Esa Unggul tahun 2014 dimana dengan alumni dengan masa tunggu kerja 1-6 bulan tergolong relatif cepat (Universitas Esa Unggul, 2014).



Gambar 3. Lama masa tunggu mendapatkan pekerjaan

Kategori Tempat Bekerja

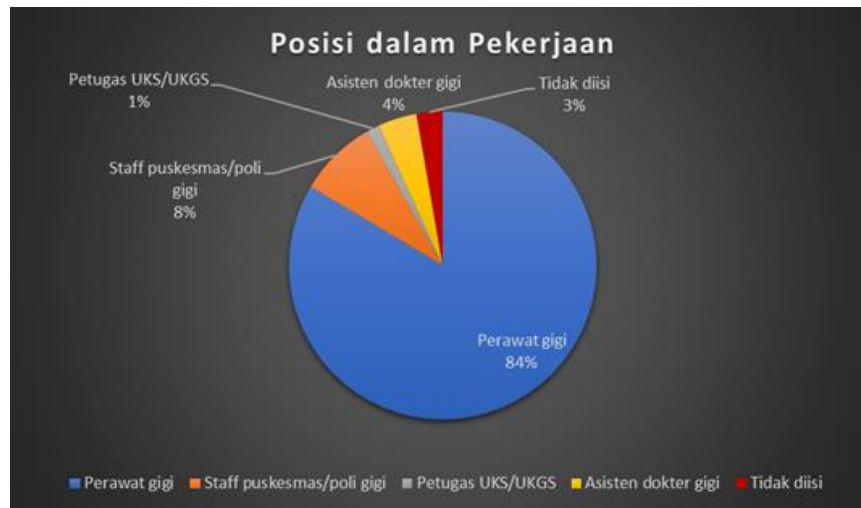
Kategori tempat bekerja alumni dapat dilihat pada Gambar 4 terdapat 6 macam tempat bekerja alumni, yaitu dari 146 responden yang bekerja, yang bekerja di rumah sakit swasta adalah sebanyak 19% (28 orang), rumah sakit pemerintah sebanyak 9% (13 orang), puskesmas sebanyak 19% (28 orang), klinik swasta sebanyak 40% (58 orang), praktek dokter gigi mandiri sebanyak 10% (15 orang) dan lembaga pemerintahan lainnya sebanyak 2% (2 orang). Sehingga dapat disimpulkan bahwa alumni 5 tahun terakhir 2016-2020 paling banyak bekerja di klinik swasta dan paling sedikit bekerja di lembaga pemerintahan lainnya, yaitu 2 orang di SLB Negeri Semarang.



Gambar 4. Kategori tempat bekerja

Posisi dalam Pekerjaan

Posisi dalam pekerjaan ditunjukkan pada Gambar 5. Sebanyak 84% (122 orang) alumni bekerja sebagai perawat gigi, 8% (12 orang) di antaranya sebagai staf di puskesmas/poli gigi/laboratorium. Kemudian sebanyak 1% (2 orang) bekerja sebagai petugas UKS/UKGS dan 4% (6 orang) bekerja sebagai asisten dokter gigi.



Gambar 5. Posisi dalam Pekerjaan

Tingkat Pekerjaan

Tingkat pekerjaan alumni dapat dilihat pada Gambar 6, pada saat dilakukan penelitian yaitu tahun 2021 terdiri dari 3 tingkat, yaitu sebagai pengalaman pekerjaan pertama, ke dua dan ke tiga dengan jumlah responden sebanyak 182 orang. Sebagai pekerjaan pertama adalah sebanyak 72% yaitu 105 orang, sebagai pekerjaan kedua sebanyak 8% (12 orang) dan pekerjaan ke tiga sebanyak 1% (1 orang). Terdapat 19% yaitu 28 orang yang tidak mengisi kuesioner tingkat pekerjaan yang saat ini dijalani.



Gambar 6. Tingkat pekerjaan (apakah pekerjaan pertama)

Kesesuaian Pekerjaan dengan Kompetensi

Kesesuaian pekerjaan dengan kompetensi ditunjukkan oleh Gambar 7, sebanyak 99% (145 orang) alumni merasa bahwa pekerjaan mereka saat ini sesuai dengan kompetensi mereka sebagai alumni keperawatan gigi dan sebanyak 1% (1 orang) merasa pekerjaan saat ini tidak sesuai dengan kompetensi sebagai alumni keperawatan gigi. Hal tersebut ditelusuri dari pekerjaan saat ini alumni yang merasa tidak sesuai adalah sebagai administrasi laboratorium.



Gambar 7. Kesesuaian pekerjaan dengan kompetensi

Tingkat Kepuasan dengan Pekerjaan Sekarang

Tingkat kepuasan dengan pekerjaan sekarang dapat dilihat pada Gambar 8 di mana terdapat empat tingkat kepuasan yang diisikan oleh responden, yaitu sebanyak 38% (56 orang) merasa sangat puas dengan pekerjaan yang sekarang dijalani, 50% (73 orang) merasa puas dengan pekerjaannya. Namun terdapat 10% (15 orang) kurang puas dengan pekerjaannya saat ini dan 2% (2 orang) tidak merasa puas dengan pekerjaannya saat ini.



Gambar 8. Tingkat kepuasan dengan pekerjaan sekarang

Penilaian untuk Evaluasi Layanan Akademik Program Studi D IV Keperawatan Gigi

Tabel 2 menunjukkan item pertanyaan di mana alumni diminta untuk memberikan penilaian layanan akademik program studi dan hasil indeks interpretasi kepentingan dalam persentase dan indeks nilai 1 – 4. Alumni diminta untuk menilai kepentingan kegiatan di dalam program studi dengan memilih salah satu dari opsi Sangat Penting, Penting, Netral, Kurang Penting dan Tidak Penting.

Skala yang digunakan adalah skala Likert dengan skor 5 untuk Sangat Penting, 4 untuk Penting, 3 untuk Netral, 2 untuk Kurang Penting dan 1 untuk Tidak Penting.

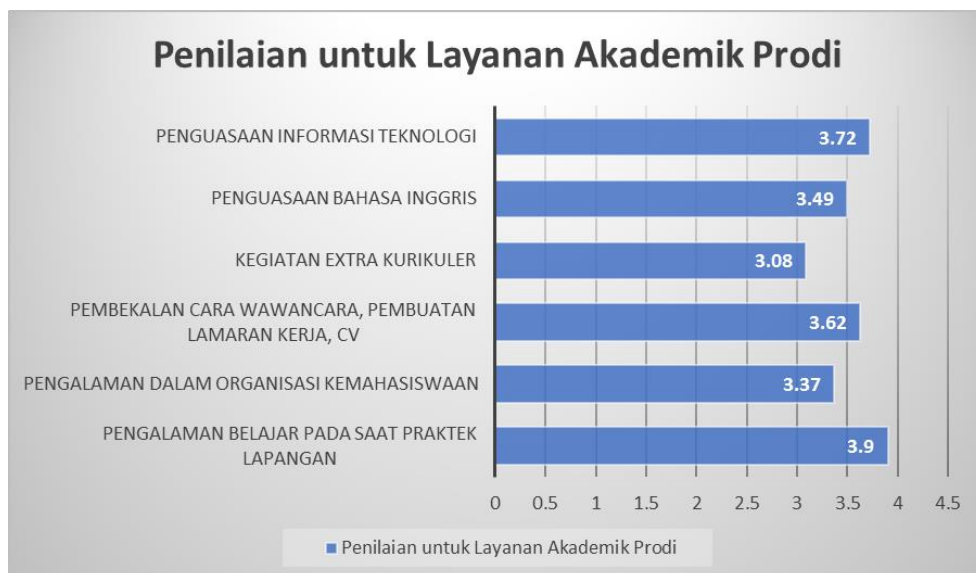
$$\text{Indeks (\%)} = \left(\frac{\text{total skor}}{5 \times \text{jumlah responden}} \right) \times 100 \quad (1)$$

Tabel 2. Hasil perhitungan kuesioner penilaian layanan akademik program studi

Item pertanyaan	Index (%)	Interpretasi
Penguasaan informasi teknologi	94,40	Sangat penting
Penguasaan Bahasa Inggris	89,78	Sangat penting
Kegiatan Extra Kurikuler	81,54	Sangat penting
Pembekalan Cara Wawancara, pembuatan lamaran kerja, CV	92,42	Sangat penting
Pengalaman dalam organisasi kemahasiswaan	87,47	Sangat penting
Pengalaman belajar pada saat praktek lapangan	98,02	Sangat penting

Kemudian, pengolahan hasil respons dalam persentase dilakukan dengan menggunakan persamaan 1 dan pengubahan ke skala indeks 1 – 4 menggunakan persamaan 2.

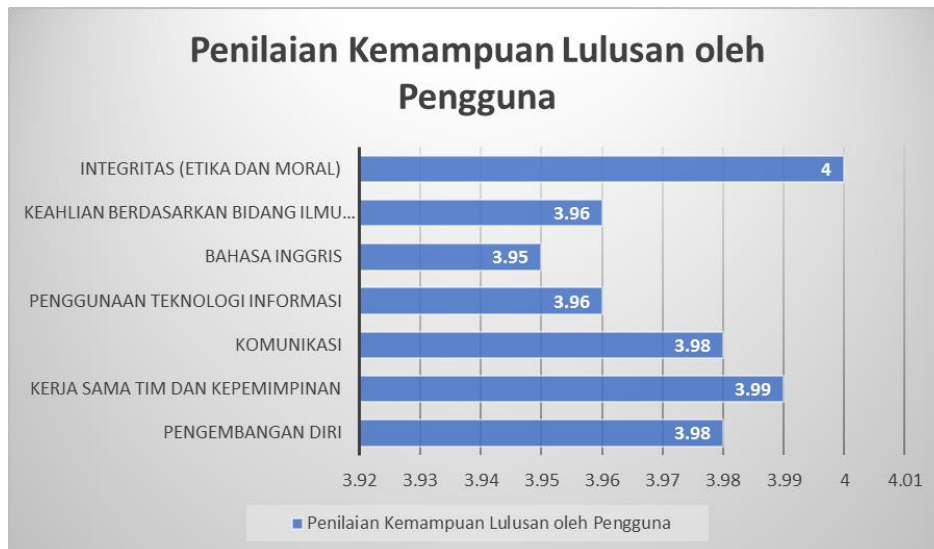
$$\text{Indeks} = \left(\frac{x (\%)}{20} \right) - 1 \quad (2)$$

**Gambar 9.** Hasil penilaian layanan kegiatan akademik program studi oleh alumni

Berdasarkan Gambar 9, didapatkan bahwa keseluruhan item pertanyaan berada pada skala sangat penting. Artinya, bahwa mayoritas alumni berpendapat bahwa pada item kuesioner yang diajukan bernilai sangat penting, sehingga dapat menjadi masukan untuk dapat dikembangkan di lingkungan prodi D IV Keperawatan Gigi.

Analisis Kepuasan Pengguna Alumni

Analisis kepuasan pengguna alumni menggunakan cara yang sama dengan analisis layanan kegiatan akademik prodi dengan menggunakan skala Likert dan pengubahan dari indeks persentase ke indeks 1 – 4 agar hasil pengolahan lebih representatif. Berdasarkan Gambar 10, dapat dilihat bahwa rata – rata kemampuan kerja alumni D IV Keperawatan Gigi berada pada angka 3,9 yang masuk pada kategori “sangat baik”. Integritas (etika dan moral) memiliki nilai tertinggi yaitu 4, sedangkan kemampuan “Bahasa Inggris” memiliki nilai terendah yaitu 3,95.



Gambar 10. Penilaian kemampuan alumni oleh pengguna

Berdasarkan hasil analisis data dalam penelitian ini, dapat diketahui bahwa alumni D IV Keperawatan Gigi Polkesmar pada 5 tahun terakhir yaitu tahun 2016–2020 memiliki status bekerja sebanyak 80% dari total responden yaitu 182 orang. Hal ini berarti alumni D IV Keperawatan Gigi Polkesmar relatif cepat terserap dunia kerja sebagai praktisi di dunia kesehatan gigi. Terserapnya alumni D IV Keperawatan Gigi Polkesmar di dunia kerja berada pada lama masa tunggu mendapatkan pekerjaan relatif cepat yaitu pada masa tunggu kurang dari 3 bulan sebesar 93%. Tenaga kerja merupakan penduduk yang memiliki usia kerja. Batas minimum kerja di Indonesia adalah 15–64 tahun (Tjiptoherijanto, 2001). Polkesmar menerapkan peraturan untuk syarat pendaftaran sebagai mahasiswa usia maksimal 24 tahun. Dengan usia rata-rata lulus SMA sekitar 18 tahun, maka alumni D IV Keperawatan Gigi Polkesmar memiliki usia produktif, sehingga terpenuhi syarat sebagai pekerja di Indonesia, sehingga diharapkan dengan usia yang matang, produktivitas kerja juga baik, dan memiliki rasa tanggung jawab terhadap pekerjaannya. Terlebih lagi, sebanyak 72% responden mengisi bahwa pekerjaan yang mereka jalani saat ini adalah pekerjaan pertama.

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi keterserapan di dunia kerja antara lain IPK (Putra, 2016; Kiri & Atti, 2021; Santika, 2020). IPK memiliki pengaruh yang signifikan terhadap masa tunggu kerja dengan signifikansi sebesar 0,038. Alumni dengan IPK lebih tinggi memiliki kesempatan untuk diterima kerja, karena para *stakeholder* atau pengguna juga menerapkan standarisasi IPK minimal untuk dapat melamar pekerjaan di tempat mereka. Sehingga dengan IPK yang lebih tinggi tersebut akan berpengaruh terhadap menurunnya masa tunggu kerja alumni. Karena sejauh ini, perusahaan atau *stakeholder* melakukan penyaringan terhadap calon pekerja mereka melalui IPK untuk *fresh graduate* (Hidayati, 2010; Gede, et al., 2018).

Faktor lainnya yang mempengaruhi masa tunggu kerja adalah upah, di mana dibuktikan dengan nilai signifikansi 0,007 bahwa upah berpengaruh signifikan terhadap masa tunggu kerja. Dengan pendidikan yang lebih tinggi, tidak dipungkiri individu berharap mendapatkan upah yang semakin tinggi pula (Sunardi, 2017). Hal tersebut karena biaya pendidikan yang dikeluarkan juga semakin tinggi dibandingkan pendidikan sebelumnya, sebab pendidikan perguruan tinggi mengajarkan ketrampilan khusus sehingga banyak kebutuhan yang harus dipenuhi untuk dapat menjalankan proses belajar mengajar, terutama kegiatan praktik. Sehingga menurut (Susanto, et al., 2017; Putra, 2016), para alumni cenderung akan memilih pekerjaan dengan upah yang lebih tinggi atau menolak pekerjaan yang dirasa upahnya terlalu rendah sehingga hal ini menambah masa tunggu kerja.

Kategori tempat bekerja alumni D IV Keperawatan Gigi Polkesmar terdiri dari rumah sakit swasta, rumah sakit pemerintah, puskesmas, klinik swasta, praktek dokter gigi mandiri dan lembaga pemerintahan lainnya seperti sekolah menengah. Berdasarkan analisis, didapatkan paling banyak alumni D IV Keperawatan Gigi Polkesmar bekerja di klinik swasta sebesar 40% dan lembaga pemerintahan lainnya adalah yang paling sedikit persentasenya yaitu 1% dari total 146 alumni yang bekerja. Alumni D IV Keperawatan Gigi Polkesmar memiliki kesempatan kerja di tempat yang beragam karena selama menempuh pendidikan, para mahasiswa dibekali praktik di beberapa tempat pelayanan kesehatan seperti rumah sakit, klinik gigi dan sekolah-sekolah baik TK, SD maupun SMP dan SMA. Posisi atau jabatan yang dimiliki oleh alumni di tempat kerja juga beragam, mulai dari yang terbanyak adalah perawat gigi sebesar 84% dan tersedikit adalah petugas UKS/UKGS.

Meskipun sebanyak 99% alumni merasa pekerjaan yang mereka jalani saat ini sesuai dengan kompetensi, terdapat 1% yang merasa pekerjaan mereka jalani tidak sesuai dengan kompetensi. Kompetensi dan kemampuan bukan merupakan satu-satunya faktor untuk meningkatkan produktivitas atau kinerja pekerja, namun juga

dibutuhkan ketepatan penempatan sesuai kompetensinya. Hal ini agar tujuan organisasi akan lebih mudah dicapai dengan pekerja yang ditempatkan sesuai dengan kompetensi yang dimiliki (Fadilah, 2013; Ngebu, et al., 2018). Sehingga pekerja menjadi lebih nyaman dalam bekerja karena pada pendidikan yang telah diikuti sebelumnya telah diberikan kompetensi dan keterampilan untuk diterapkan di tempat kerja. Karena kenyamanan atau lingkungan kerja yang kondusif akan membuat pekerja termotivasi dalam bekerja sehingga pekerjaan yang dihasilkan sesuai ekspektasi atau memuaskan (D. S. Ayu & Krisnani, 2018). Sebab, hal ini berpengaruh terhadap tingkat kepuasan dengan pekerjaan yang mereka jalani sekarang. Pada penelitian ini, didapatkan bahwa 50% alumni merasa puas dengan pekerjaan yang sekarang, namun terdapat 2% yang merasa tidak puas dengan pekerjaan yang mereka jalani. Tingkat kepuasan berbanding lurus terhadap komitmen dan dedikasi terhadap tempat bekerja (Puspitawati & Riana, 2014). Pekerja dengan tingkat kepuasan kerja tinggi akan memiliki komitmen dan kontribusi yang tinggi pula dan sebaliknya, pekerja dengan tingkat kepuasan rendah cenderung memiliki komitmen dan kontribusi yang lebih rendah (N. Ayu, Pitasari, & Surya Perdhana, 2018; Elina, 2016). Sehingga penempatan posisi ini sangat penting dalam pekerjaan, karena dapat memiliki pengaruh pada komitmen dan dedikasi yang pada akhirnya membawa citra suatu tempat kerja baik atau buruk, dan terlebih lagi institusi.

Menurut penilaian kegiatan akademik prodi, pengalaman belajar pada saat praktek lapangan memiliki nilai paling tinggi, yaitu 3,9 dan kegiatan ekstrakurikuler paling sedikit, yaitu 3,08. Hal ini dinilai bahwa pengalaman belajar pada saat praktek lapangan memang sangat dibutuhkan karena praktisi kesehatan bekerja melayani pasien atau orang – orang yang memiliki keluhan terhadap suatu penyakit, dalam hal ini penyakit gigi. Selain itu, praktisi kesehatan atau tenaga kesehatan selain melakukan treatment terhadap suatu penyakit, juga memiliki peran dalam mengubah perilaku masyarakat menjaga kesehatan mereka menjadi lebih baik (promosi kesehatan) (Sidabutar, et al., 2016; Gayatri Setyabudi & Dewi, 2017).

Kegiatan ekstrakurikuler meskipun memiliki nilai paling rendah, namun masih masuk dalam kategori sangat penting. Hal ini karena kegiatan ekstrakurikuler adalah sebagai wadah bagi mahasiswa untuk menyalurkan minat dan bakat selama masa pendidikan dan sebagai ajang prestasi. Karena di dalam ekstrakurikuler terdapat organisasi yang dapat melatih kedisiplinan, kepemimpinan dan bersosialisasi sebagai bagian dari karakter etos kerja (Syakir, et al., 2017; Wafroturrohman, 2018; Hidayatullah, 2021).

Tanggapan pengguna terhadap integritas alumni D IV Keperawatan Gigi Polkesmar memiliki penilaian paling tinggi yaitu dengan indeks 4 atau 100% dengan kategori sangat baik. Keseluruhan item penilaian berada pada kategori sangat baik namun, pada bagian kemampuan Bahasa Inggris memiliki nilai paling rendah yaitu indeks 3,95. Sehingga dapat disimpulkan bahwa alumni IV Keperawatan Gigi Polkesmar dinilai sangat baik oleh pengguna baik dari poin integritas (Etika dan moral), keahlian berdasarkan bidang ilmu (profesionalisme), kemampuan Bahasa Inggris, penggunaan TI, komunikasi, kerja sama tim dan kepemimpinan dan pengembangan diri. Nilai-nilai ini juga tidak dipungkiri pengaruh dari kepentingan adanya kegiatan ekstrakurikuler, sehingga dapat melatih komunikasi, kerja sama tim dan kepemimpinan dan pengembangan diri (Alfinanda & Florean, 2020; Juwita et al., 2020).

Simpulan

Penelusuran alumni atau *tracer study* pada alumni D IV Keperawatan Gigi Polkesmar tahun 2016-2020 telah dilakukan dengan respons 182 orang alumni dan menghasilkan gambaran bahwa sebanyak 80% alumni berstatus bekerja dengan masa tunggu mendapatkan pekerjaan kurang dari 3 bulan. Alumni bekerja di berbagai tempat seperti rumah sakit pemerintah, rumah sakit swasta, klinik swasta, puskesmas praktek dokter gigi mandiri dan lembaga pemerintahan lainnya dengan persentase terbanyak bekerja di klinik swasta sebesar 40% dan paling sedikit di lembaga pemerintahan lainnya sebesar 2%. Posisi alumni dalam pekerjaan paling banyak adalah sebagai perawat gigi yaitu sebesar 84% dan paling sedikit adalah sebagai petugas UKS/UKGS sebanyak 1%. Sebanyak 99% alumni merasa pekerjaan saat ini sesuai dengan kompetensi dan 50% merasa puas dengan pekerjaannya saat ini. Alumni berharap pengalaman belajar pada saat praktek lapangan lebih ditingkatkan, dilihat dari indeks penilaian paling tinggi yaitu 3,9 atau 98,02%. *Stakeholder* pengguna alumni menilai sangat baik kemampuan alumni dari segi integritas, profesionalisme, kemampuan Bahasa Inggris, penggunaan TI, komunikasi, kerja sama tim dan kepemimpinan serta pengembangan diri.

Saran terkait penelitian lanjutan dari penelusuran alumni ini adalah dilakukan penelitian analitik terkait faktor-faktor yang mempengaruhi kepuasan alumni akan pekerjaannya saat ini. Melalui penelitian analitik tersebut, pemetaan alumni akan lebih lengkap dan dapat menjadi bahan evaluasi program studi untuk lebih baik dalam memberikan pembekalan.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada alumni D IV Keperawatan Gigi tahun 2016–2020 atas kesediaan menjadi responden. Ucapan terima kasih juga diberikan kepada Polkesmar karena kegiatan ini didanai melalui Penelitian Pemula Tahun 2021.

Referensi

- Alfinanda, N. F., & Florean, M. R. (2020). Identifikasi Nilai Pendidikan Karakter Dalam Pelaksanaan Kegiatan Ekstrakurikuler Drumbband. *EduHumaniora | Jurnal Pendidikan Dasar Kampus Cibiru*, 12(2), 137–147. <https://doi.org/10.17509/eh.v12i2.18750>
- Alpian, Y., Anggraeni, S. W., Wiharti, U., & Soleha, N. M. (2019). Pentingnya Pendidikan Bagi Manusia. *Jurnal Buana Pengabdian*, 1(1), 1–9.
- Ayu, D. S., & Krisnani, H. (2018). Pengaruh Lingkungan Kerja Sehingga Menghasilkan Suatu Hubungan Yang Erat Antar Petugas K3L Unpad. *Focus : Jurnal Pekerjaan Sosial*, 1(2), 16. <https://doi.org/10.24198/focus.v1i2.18252>
- Ayu, N., Pitasari, A., & Surya Perdhana, M. (2018). Kepuasan Kerja Karyawan : Studi Literatur. *Diponegoro Journal of Management*, 7(4), 1–11. Retrieved from <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/management>
- Elina, M. (2016). Hubungan Kepuasan Kerja Dengan Prestasi Karyawan Pada Toko Buku Fajar Agung Di Bandar Lampung. *EKOMBIS SAINS: Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Bisnis*, 1(2), 56–66. <https://doi.org/10.24967/ekombis.v1i2.135>
- Fadilah, A. (2013). Pengaruh Penempatan Pegawai Terhadap Kinerja (Studi Pada Pegawai Sekretariat Daerah Kabupaten Gresik). *Jurnal Administrasi Publik Mahasiswa Universitas Brawijaya*, 1(5), 847–852.
- Gayatri Setyabudi, R., & Dewi, M. (2017). Analisis Strategi Promosi Kesehatan dalam Rangka Meningkatkan Kesadaran Hidup Sehat oleh Rumah Sakit Jiwa Daerah Dr. RM. Soedjarwadi Provinsi Jawa Tengah. *Jurnal Komunikasi*, 12(1), 81–100. <https://doi.org/10.20885/komunikasi.vol12.iss1.art6>
- Gede, K., Pramana, R., Agung, A., & Ngurah, I. (2018). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Lama Menganggur Lulusan Perguruan Tinggi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana. *E-Jurnal EP Unud*, 7(9), 1953–1982.
- González-Patiño, J., & Esteban-Guitart, M. (2014). Some of the challenges and experiences of formal education in a mobile-centric society (MCS). *Digital Education Review*, 25(1), 64–86. <https://doi.org/10.1344/der.2014.25.64-86>
- Hidayati, N. F. (2010). Faktor-faktor yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Studi Mahasiswa Prodi D III Kebidanan FIK Universitas Muhammadiyah Surabaya. *Universitas Sebelas Maret*. Universitas Sebelas Maret. Retrieved from <https://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/2461/4/TFLACSO-2010ZVNBA.pdf>
- Hidayatullah, F. (2021). An-Nur II “Al-Murtadlo” Berbasis Ekstrakurikuler dalam Mengembangkan Kewirausahaan Santri. *Jurnal Studi, Sosial Dan Ekonomi*, 2(2), 197–211.
- Juwita, I., Manissha, Z., Supriyanto, J., Sari, K., Praboyo, A., Sagita, P., ... Oktarina, O. (2020). Manajemen Ektrakurikuler untuk Mengembangkan Minat dan Bakat Siswa di Sma Negeri 2 Mendo Barat. *Media Penelitian Pendidikan : Jurnal Penelitian Dalam Bidang Pendidikan Dan Pengajaran*, 14(1), 52–60. <https://doi.org/10.26877/mpp.v14i1.5580>
- Kiri, T. P., & Atti, A. (2021). Pengaruh IPK Dan Masa Studi Terhadap Waktu Tunggu Mendapatkan Pekerjaan. *Jurnal Diferensial*, 03(01), 1–12. Retrieved from <http://ejournal.undana.ac.id/index.php/JD/article/view/3998>
- Ngebu, W. D., Sintaasih, D. K., & Subudi, M. (2018). Pengaruh Kompetensi Dan Penempatan Pegawai Terhadap Kepuasan Dan Kinerja Pegawai. *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, 12, 2555. <https://doi.org/10.24843/eeb.2018.v07.i12.p05>
- Puspitawati, N. M. D., & Riana, I. G. (2014). Pengaruh kepuasan kerja terhadap komitmen organisasional dan kualitas layanan. *Jurnal Manajemen Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 8(No 1), 68–80.
- Putra, P. M. (2016). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Masa Tunggu Kerja (Studi Kasus Di Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis*, 1–11.
- Santika. (2020). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Prestasi Akademik Mahasiswa. *Jurnal Pendidikan*, 21(1), 1–17. <https://doi.org/10.33830/jp.v21i1.704.2020>

- Septikasari, R., & Frasandy, R. (2018). Keterampilan 4C Abad 21 Dalam Pembelajaran Pendidikan Dasar. *Jurnal Tarbiyah Al Awlad*, VIII(02), 107–117.
- Sidabutar, M., Simamora, F. D., & Nubatonis, M. O. (2016). Peranan Perawat Gigi Puskesmas dalam Perawatan Gigi Susu untuk Meningkatkan Tumbuh Kembang Anak. *Jurnal Info Kesehatan*, 14(2), 1250–1257.
- Sunardi, I. (2017). Pengaruh Tingkat Upah dan Tingkat Pendidikan Terhadap Jam Kerja Pekerja Wanita Pada Industri Perhotelan di Kota Palembang. *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 9(1), 1–15.
- Suryana, S. (2018). Peran Perguruan Tinggi Dalam Pemberdayaan Masyarakat. *Jurnal Pendidikan Islam Rabbani*, 2(2), 368–379. Retrieved from <https://journal.unsika.ac.id/index.php/rabbani/article/view/1443>
- Susanto, J., Siswanti, Y., & Windyastuti, W. (2017). Ketegaran Upah Nominal Untuk Turun: Bukti Empiris Eksperimen. *Kinerja*, 18(1), 22–31. <https://doi.org/10.24002/kinerja.v18i1.515>
- Syakir, M., Hasmin, & Sani, A. (2017). Analisis Kegiatan Pendidikan Ekstrakurikuler Untuk Pembentukan Karakter Disiplin Siswa Di SMA Negeri 1 Sinjai Borong. *Jurnal Mirai Management*, 2(2), 108–125.
- Tjiptoherijanto, P. (2001). Proyeksi Penduduk, Angkatan Kerja, Tenaga Kerja, dan Peran Serikat Pekerja dalam Peningkatan Kesejahteraan Priyono. *Majalah Perencanaan Pembangunan*, (23), 1–10.
- Universitas Esa Unggul. (2014). *Hasil Tracer Study Lulusan Tahun 2012 Universitas Esa Unggul (TS-UEU) 2014*.
- Wafroturrohman, S. E. (2018). Manfaat Kegiatan Ekstrakurikuler Dalam Pengembangan Kompetensi Sosial Siswa SMA. *Jurnal Managemen Pendidikan*, 13(2), 147–155. Retrieved from <http://journals.ums.ac.id/index.php/jmp/article/view/7482>

Optimalisasi Objek Wisata Edukasi di Dusun Petapan Kabupaten Klungkung

Putu Indah Ciptayani ^{1*}, Ni Wayan Dewinta Ayuni ², Ni Made Kariati ³, Made Anom Adiaksa ⁴

¹ Jurusan Teknik Elektro, Politeknik Negeri Bali, Indonesia

² Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Bali, Indonesia

³ Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Bali, Indonesia

⁴ Jurusan Teknik Mesin, Politeknik Negeri Bali, Indonesia

*Corresponding Author: putuindah@pnb.ac.id

Abstrak: Dusun Petapan merupakan salah satu dusun di Desa Aan yang terletak di Kabupaten Klungkung. Desa Aan memiliki potensi wisata yang sedang dikembangkan, akan tetapi pengelolaan kawasan belum optimal. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah mengoptimalkan objek wisata yang telah ada dengan membangun infrastruktur wisata edukasi. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi sosialisasi, penyiapan lokasi, pengerjaan pembangunan, pemantauan lapangan dan evaluasi. Hasil dari kegiatan ini berupa pemasangan papan penunjuk objek wisata, papan nama objek wisata, wahana permainan edukasi anak-anak dan penataan jalan menuju kawasan wisata. Survey yang dilakukan menunjukkan persepsi masyarakat terhadap objek wisata sebesar 78%, dengan tiga aspek yang masih perlu ditingkatkan yaitu variasi permainan edukasi (75%), papan penunjuk (69%) dan staf (65%).

Kata Kunci: wisata edukasi, green tourism, wisata alam

Abstract: Petapan is one of area in Aan Village located in Klungkung Regency. Aan village has tourism potential that is being developed, but the area's management is not yet optimal. The purpose of this service activity is to optimize existing tourist areas by building educational tourism infrastructure. Methods of implementing activities include socialization, site preparation, construction work, field monitoring and evaluation. The results of this activity are in the form of tourist location signposts, location name boards, children's educational games and road arrangements to tourist areas. The survey conducted showed that the public's perception of tourism objects was 78%, with three aspects that still need to be improved, namely the variety of educational games (75%), sign boards (69%) and staff (65%).

Keywords: educational-based tourism, green tourism, nature-based tourism

Informasi Artikel: Pengajuan 23 Januari 2022 | Revisi 03 Maret 2022 | Diterima 18 Maret 2022

How to Cite: Ciptayani, P. I., Ayuni, N. W. D., Kariati, N. M., & Adiaksa, I. M. A. (2022). Optimalisasi Objek Wisata Edukasi di Dusun Petapan Kabupaten Klungkung. *Bhakti Persada Jurnal Aplikasi IPTEKS*, 8(1), 46–52.

Pendahuluan

Bali merupakan salah satu tujuan pariwisata yang sangat terkemuka di dunia. Menurut Undang-Undang No.10 Tahun 2009 tentang Kepariwisata, pariwisata adalah berbagai macam kegiatan wisata dan didukung fasilitas serta layanan yang disediakan masyarakat setempat, sesama wisatawan, pemerintah, pemerintah daerah dan pengusaha (Indonesia, 2009). Menurut data dari Badan Pusat Statistik, jumlah kunjungan wisatawan ke Bali hingga tahun, baik mancanegara (Statistik, 2020a) maupun domestik (Statistik, 2020b) hampir selalu meningkat dari tahun ke tahun.

Saat ini di Bali terdapat banyak kawasan pedesaan dengan potensi besar sebagai tujuan wisata yang belum tersentuh atau diketahui secara luas. Menurut (Hermawan, 2016), pengembangan kawasan wisata di suatu desa akan memberikan beberapa dampak positif seperti meningkatnya penghasilan masyarakat; meningkatkan peluang kerja dan berusaha; meningkatkan kepemilikan dan kontrol masyarakat lokal; meningkatkan pendapatan pemerintah melalui retribusi wisata. Pengembangan daerah yang memiliki potensi wisata dengan pengelolaan kawasan melalui kerjasama dengan warga dianggap mampu meningkatkan pendapatan negara dari sektor pariwisata demi menaikkan devisa negara (Rahma, 2020). Salah satu kawasan yang memiliki potensi wisata adalah Desa Aan yang berada di Kabupaten Klungkung, Bali. Potensi alam yang dimiliki wilayah ini adalah kawasan perbukitan yang menjadi batas utara dusun yang dinamakan Puncak Bukit Sari. Meskipun memiliki potensi yang menjanjikan, namun pada Peraturan Bupati Klungkung No 2 Tahun 2017, Aan tidak termasuk ke salah satu penetapan desa wisata (Pantiyasa, 2019). Dengan demikian perlu perhatian khusus dan pengembangan agar nantinya desa ini dapat berkembang. Pengembangan objek wisata berbasis lingkungan di desa Aan telah mulai dilakukan pada tahun 2019 yang diantaranya telah dilakukan oleh (Harini, 2019) dan (Putrayasa et al., 2020). (Azam

& Sarker, 2011) menyebutkan praktik pariwisata berkelanjutan yang memperhatikan kebutuhan bersama antara ekologi dan lingkungan, komunitas lokal, bisnis-ekonomi dan wisatawan itu sendiri sebagai *green tourism*. Menurut (Mudana, 2020) *green tourism* merupakan sebagai praktik keberlanjutan ekologi, bisnis-ekonomi, dan sosial budaya dalam pariwisata.

Pembangunan kawasan wisata di Desa Aan sebelumnya telah difokuskan untuk objek wisata edukasi. Pengembangan ini didasarkan pada penelitian yang dilakukan oleh (Prastiwi, 2016), dimana telah terjadi peningkatan minat masyarakat terhadap wisata yang menawarkan pengalaman wisata edukasi. Wisata edukasi adalah segala sesuatu yang berhubungan tindakan atau pengalaman yang memiliki efek formatif pada karakter, pikiran atau kemampuan fisik dalam individu (Harris et al., 2014). Pengembangan kawasan wisata edukasi telah menjadi tren baru saat ini, dibuktikan dengan adanya beberapa pengembangan kawasan wisata edukasi seperti yang telah dilakukan (Ratih et al., 2013), (Devi et al., 2019), (Noris, 2019) dan (Tamrin et al., 2021). Objek wisata desa Aan ini juga terintegrasi dengan ibu PKK setempat yang siap menyediakan aneka konsumsi sesuai permintaan dari pihak penyelenggara. Di sisi lain dengan keterbatasan anggaran desa serta masyarakat, masih diperlukan tambahan beberapa fasilitas pendukung sehingga objek wisata ini menjadi benar-benar siap untuk dikomersilkan. Tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah mengoptimalkan objek wisata yang telah dibangun di Desa Aan melalui penguatan objek wisata edukasi.

Metode

A. Responden

Responden dalam kegiatan pengabdian ini adalah kelompok kepemudaan di Dusun Petapan Desa yang bernama Sekaa Teruna Yowana Tapa Giri, dengan jumlah anggota kepemudaan sebanyak 35 orang. Partisipasi kelompok kepemudaan ini merupakan kunci keberhasilan bagi pengembangan objek wisata dan keberlanjutannya nanti. Meskipun memiliki anggota yang cukup banyak dan semangat dalam mengembangkan objek wisata, namun keterbatasan sarana dan prasarana objek wisata menjadi kendala bagi kelompok pemuda ini guna memaksimalkan potensi wisata di desanya. Dengan demikian optimalisasi objek wisata diperlukan, sehingga para anggota kelompok pemuda ini dapat memberikan sumbangsih yang berguna bagi desa dan juga meningkatkan perekonomian keluarganya.

B. Instrumen

Objek wisata yang telah dikembangkan sejauh ini di desa Aan adalah objek wisata edukasi berbasis alam. Dari hasil observasi yang dilakukan, ditemukan bahwa objek wisata edukasi yang ada masih perlu dikembangkan. Permasalahan-permasalahan yang dihadapi mitra yaitu tidak adanya papan penunjuk dan akses jalan di kawasan objek wisata yang belum tertata rapi. Adanya papan penunjuk objek wisata akan sangat mempermudah pengunjung untuk menuju lokasi ataupun memberikan informasi adanya objek wisata bagi pengguna jalan yang sekedar lewat. Akses jalan yang rapi dan mudah dilalui merupakan sarana yang mutlak dan mampu memberikan kenyamanan bagi pengunjung. Selain itu penguatan objek wisata edukasi melalui penyediaan sarana wisata edukasi dirasa sangat diperlukan. Dengan penambahan sarana wisata tersebut diharapkan objek wisata edukasi di desa Aan menjadi lebih optimal.

C. Prosedur

Prosedur yang digunakan untuk melaksanakan pengabdian ini berdasarkan tahapan aktivitas berikut. Tahapan aktivitas juga ditampilkan pada Gambar 1 di bawah.

1. Sosialisasi

Langkah awal yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sosialisasi. Tujuan kegiatan ini adalah untuk memberikan informasi mengenai kegiatan yang akan dilaksanakan. Kegiatan ini diikuti oleh kepala desa, aparat desa dan juga sekaha teruna teruni Desa Aan. Sosialisasi meliputi pengenalan program, bentuk kegiatan, tanggal pelaksanaan kegiatan, dan partisipasi masyarakat dalam kegiatan pengabdian.

2. Penyiapan Lokasi

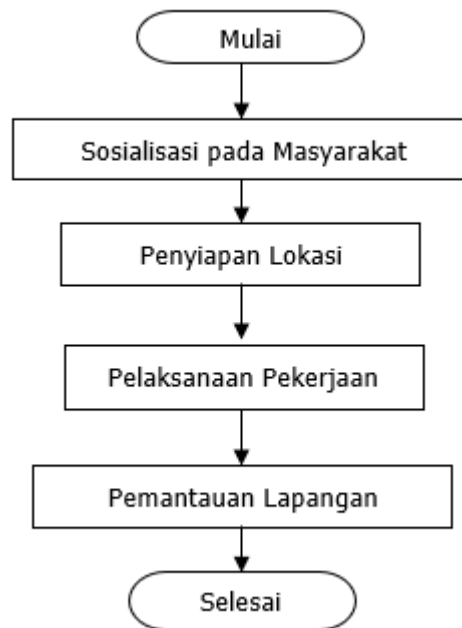
Penyiapan lokasi dilakukan untuk menguatkan perencanaan yang telah dibuat dan disepakati sebelumnya sehingga dalam pelaksanaan pengabdian tidak menjadi kendala. Penyiapan lokasi juga untuk mendapatkan perijinan baik dari penguasa wilayah dalam hal ini kepala desa maupun pihak subak setempat karena memanfaatkan aliran sekundernya.

3. Pelaksanaan pekerjaan

Pelaksanaan pekerjaan dalam membangun fasilitas yang telah direncanakan semuanya dilakukan secara gotong royong oleh masyarakat setempat. Selain sebagai sarana pembelajaran, juga akan memberikan efek rasa memiliki sehingga nantinya seluruh elemen masyarakat turut menjaga dan merawat keberadaan wisata ini.

4. Pemantauan Lapangan

Pemantauan lapangan dan monitoring pelaksanaan program dilaksanakan secara intensif minimal 2 minggu sekali mengunjungi mitra ataupun melalui media komunikasi telepon untuk lebih memantapkan pelaksanaan program serta mengkoordinasikan hal-hal yang mungkin menjadi hambatan, sehingga tujuan yang diharapkan bisa tercapai.



Gambar 1. Skema Aktivitas Kegiatan PKM

D. Analisa

Hasil analisa situasi di kawasan pengabdian menunjukkan bahwa sudah terbentuk objek wisata air dan wisata edukasi di desa Aan, akan tetapi penguatan objek wisata sangat diperlukan. Penguatan ini bertujuan untuk mengoptimalkan objek wisata yang sudah terbentuk, sehingga dapat menarik pengunjung lebih banyak. Sarana pendukung untuk penguatan berupa akses jalan yang rapi, papan penunjuk juga merupakan faktor penting bagi optimalisasi objek wisata. Berdasarkan hasil analisa tersebut, maka kegiatan pengabdian ini difokuskan pada pemasangan papan penunjuk menuju objek wisata, penataan jalan menuju objek wisata dan pembangunan sarana permainan edukasi bagi anak-anak.

Di akhir kegiatan dilakukan evaluasi terhadap objek wisata yang sudah dibangun, dengan melakukan metode penelitian deskriptif melalui pendekatan kuantitatif. Instrumen yang digunakan berupa keusioner dengan skala Likert (1 sampai 5). Banyaknya responden yang terlibat adalah 30 orang responden yang merupakan pengunjung objek wisata. Teknik pengambilan *sample* dilakukan secara acak sederhana (*simple random sampling*).

Hasil dan Pembahasan

A. Pengembangan Objek Wisata

a. Pemasangan Papan Nama Objek Wisata

Papan penunjuk untuk objek wisata merupakan salah satu hal yang penting. Papan penunjuk yang dipasang di pinggir jalan besar akan membuat pengunjung lebih mudah mencapai objek wisata. Selain itu juga sebagai media agar orang yang melewati jalan mengetahui keberadaan objek wisata. Papan penunjuk objek wisata dibuat dengan ukuran 1 x 1,5 meter dengan ketinggian 2,5 meter dan dipasang di jalan utama Desa Aan. Papan nama objek dibuat

dari bahan multiplek dengan *finishing* cat. Papan nama ini dipasang di lokasi pengabdian dengan rangka dari bambu untuk menguatkan kesan *green* dan nuansa alam.



Gambar 2. Papan Penunjuk dan Papan Nama Objek Wisata

b. Penguatan Infrastruktur Wisata Edukasi

Wisata edukasi yang sebelumnya sudah ada memerlukan sentuhan lebih lanjut, sehingga objek wisata yang telah terbentuk dapat dioptimalkan. Bentuk dari penguatannya adalah dibangunnya permainan karakter dengan tujuan untuk membangun karakter anak-anak sebagai subjek pendidikan yang nantinya memanfaatkan langsung lokasi taman edukasi. Karakter yang dibangun adalah rasa percaya diri, keberanian, disiplin dan siap menghadapi tantangan. Pemasangan permainan ini dibantu penuh oleh masyarakat khususnya pengelola objek wisata.



Gambar 3. Pembangunan Infrastruktur Wisata Edukasi Karakter oleh Masyarakat



Gambar 4. Arena Permainan Edukasi Karakter

c. Penataan Jalan Menuju Objek Wisata

Jalan merupakan salah satu infrastruktur yang sangat penting dalam objek wisata. Infrastruktur jalan yang relatif bagus, akan memberikan kenyamanan dan memudahkan aksesibilitas pengunjung untuk mencapai lokasi.

Penataan jalan dilakukan untuk memberikan kesan bersih serta tertib sehingga kelestarian dari lokasi dapat terjaga. Konsep *ecofriendly* menjadi acuan pengembangan infrastruktur kawasan objek wisata, sehingga bahan-bahan yang digunakan aman dan ramah lingkungan.



Gambar 5. Penataan Jalan Oleh Masyarakat

B. Evaluasi Objek Wisata

Dari kuesioner yang telah disebarakan kepada pengunjung, maka didapatkan persepsi pengunjung terhadap objek wisata edukasi yang telah dibangun. Terdapat enam aspek yang akan diteliti, dimana masing-masing aspek digali dengan kuesioner berupa pertanyaan tertutup (*close ended question*). Hasil persepsi pengunjung terhadap objek wisata ditunjukkan pada Tabel 1.

Tabel 1. Persepsi Responden Terhadap Objek Wisata Edukasi Dusun Petapan

No	Aspek Penilaian	Skor	Skor Maksimal	Persentase(%)
1	Variasi Permainan Edukasi	113	150	75
2	Kebersihan	132	150	88
3	Fasilitas Umum	125	150	83
4	Akses Jalan	134	150	89
5	Papan Penunjuk	104	150	69
6	Staf	98	150	65
	Total Skor	706	900	78

Dari hasil pengolahan data pada Tabel 1 diketahui bahwa persepsi pengunjung terhadap objek wisata yang telah dibangun yaitu sebesar 78%. Skor tertinggi diperoleh pada aspek akses jalan sebesar 89%, sedangkan skor terendah pada aspek staf yaitu 65%. Skor persepsi saat ini sudah mendekati skor baik (80%), sehingga hal ini menyiratkan masih perlu dilakukan perbaikan di beberapa aspek, agar persepsi pengunjung semakin baik dan potensi wisata dapat dimaksimalkan. Dari enam aspek yang dinilai, terdapat tiga aspek yang perlu ditingkatkan, diantaranya variasi permainan edukasi (75%), papan penunjuk (69%) dan kondisi staf saat ini (65%).

Sebagai objek wisata edukasi, tentu variasi permainan yang ada merupakan aspek yang sangat krusial, sehingga aspek ini membutuhkan perhatian khusus. Wahana permainan yang ada saat ini sudah bisa digunakan, namun menurut responden jenis permainan masih perlu ditingkatkan, sehingga pengalaman yang didapatkan pengunjung bisa lebih kaya dan edukasi yang didapatkan dapat dimaksimalkan.

Kegiatan yang dilakukan saat ini sudah memasang papan pengumuman, namun Sebagian besar pengunjung memiliki persepsi bahwa keberadaan papan penunjuk masih belum cukup. Papan penunjuk yang dimaksud dalam hal ini yaitu menuju objek wisata maupun yang ada dalam objek wisata. Keberadaan papan penunjuk ini penting guna mengarahkan pengunjung menuju lokasi wisata dan memberikan penjelasan pada beberapa bagian yang wahana permainan.

Aspek terakhir yang menjadi perhatian dan merupakan skor terendah adalah aspek staf. Setiap objek wisata tentu harus memiliki sumber daya manusia sebagai pengelola objek wisata. Sumber daya manusia di sini memiliki peran penting demi kemajuan objek wisata ke depannya. Diperlukan staf terlatih yang siap untuk menjaga objek wisata, mengarahkan dan mendampingi pengunjung.

Simpulan

A. Kesimpulan

Objek wisata yang telah terbentuk di Dusun Petapan Desa Aan, Klungkung telah dikembangkan lebih lanjut, sehingga pemanfaatan kawasan ini sebagai objek wisata menjadi optimal. Objek wisata yang dibangun adalah mengedepankan pada wisata berbasis alam, dengan tetap mempertahankan kelestarian lingkungan. Optimalisasi

dilakukan dengan pembangunan wisata edukasi berbasis karakter dengan target anak-anak sekolah dasar atau TK. Selain itu, dilakukan juga pembangunan infrastruktur pendukung seperti pembuatan papan penunjuk lokasi dan penataan jalan menuju objek wisata. Seluruh kegiatan ini dilakukan oleh tim pengabdian dan bekerjasama dengan penduduk Desa Aan. Hasil survey yang dilakukan terhadap 30 responden yang merupakan pengunjung menunjukkan bahwa persepsi terhadap objek wisata adalah sebesar 78%, dengan skor tertinggi pada aspek akses jalan 89% dan skor terendah 65% untuk aspek staf. Hal ini mengindikasikan bahwa objek wisata masih memerlukan perhatian dan pengembangan di beberapa aspek diantaranya variasi permainan edukasi (75%), papan penunjuk (69%) dan staf (65%).

B. Saran

Keberadaan objek wisata yang baru, cenderung belum dikenal oleh masyarakat. Untuk dapat menarik minat pengunjung, maka sebuah objek wisata harus diketahui terlebih dahulu. Untuk itu diperlukan promosi bagi masyarakat luas. Promosi yang mampu menjangkau masyarakat secara luas dan murah dapat dilakukan melalui media sosial ataupun dengan memasang iklan di mesin pencari atau media sosial. Pengembangan selanjutnya bisa difokuskan pada promosi objek melalui sosial media, baik membangun sosial medianya dan menyiapkan sumber daya manusia yang mampu memelihara konten dan menjadi administrator dalam media sosial. Selain itu berdasarkan survey persepsi pengunjung, peningkatan perlu dilakukan pada beberapa aspek yaitu permainan edukasi yang dapat dibuat lebih bervariasi. Keberadaan papan penunjuk yang perlu diperbanyak pada lokasi yang tepat. Selain itu perlunya pelatihan staf dan penugasan staf guna mendampingi pengunjung.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Politeknik Negeri Bali yang telah mendanai program pengabdian ini.

Referensi

- Azam, M., & Sarker, T. (2011). Green tourism in the context of climate change towards sustainable economic development in the South Asian Region. *Journal of Environmental Management and Tourism*, 1(3), 6–15.
- Devi, I. A. S., Damiaty, D., & Adnyawati, N. D. M. S. (2019). Potensi Objek Wisata Edukasi Di Kabupaten Gianyar. *Jurnal BOSAPARIS: Pendidikan Kesejahteraan Keluarga*, 9(2), 130–142.
- Harini, L. P. I. (2019). Kuliah Kerja Nyata Pembelajaran Pemberdayaan Masyarakat (KKN PPM) Untuk Mengoptimalkan Potensi Desa Aan Menjadi Desa Wisata Yang Terintegrasi Berbasis Edukasi. In I. N. Suarsana & I. G. R. M. Temaja (Eds.), *Pemberdayaan dan Pendampingan Masyarakat oleh Mahasiswa KKN PPM Universitas Udayana di Lokasi KKN pada Desa-Desa di Kabupaten Klungkung* (1st ed., pp. 1–23). Swasta Nulus.
- Harris, S., Ernawati, A., & Laksmiastari, R. (2014). Revitalisasi Taman Wisata Sangraja Menjadi Pusat Wisata Edukasi dan Kebudayaan di Majalengka. *Prosiding Temu Ilmiah IPLBI*, 1–6.
- Hermawan, H. (2016). Dampak pengembangan Desa Wisata Nglanggeran terhadap ekonomi masyarakat lokal. *Jurnal Pariwisata*, 3(2), 105–117.
- Indonesia, P. (2009). *Undang-undang (UU) tentang Kepariwisataaan*. Indonesia. <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/38598/uu-no-10-tahun-2009>
- Mudana, I. G. (2020). *Persoalan Filsafat Ilmu Terapan Pariwisata: Konteks Pengembangan Magister Terapan Pariwisata*. STMIK STIKOM Indonesia.
- Noris, H. (2019). Eduwisata Pertanian di Desa Genting Kecamatan Jambu kabupatensemaring. *Skripsi. Lib. Unnes. Ac. Id.*
- Pantiyasa, I. W. (2019). Konstruksi Model Pengembangan Desa Wisata menuju Smart Eco-Tourism di Desa Paksewali, Klungkung, Bali. *Jurnal Kajian Bali*, 9(1), 165–188.
- Prastiwi, S. (2016). Manajemen Strategi Dinas Kebudayaan Dan Pariwisata Kabupaten Bojonegoro Dalm Mengembangkan Potensi Objek Wisata Edukasi Little Teksas Wonocolo. *Publika*, 4(11).
- Putrayasa, I. M. A., Astuti, N. N. S., Ayuni, N. W. D., & Adiaksa, I. M. A. (2020). Implementasi Green Tourism dalam Pemberdayaan Masyarakat untuk Pengembangan Wisata Edukasi di Dusun Petapan Desa Aan Kabupaten Klungkung. *Bhakti Persada Jurnal Aplikasi IPTEKS*, 6(1), 46–55.
- Rahma, A. A. (2020). Potensi Sumber Daya Alam dalam Mengembangkan Sektor Pariwisata di Indonesia. *Jurnal Nasional Pariwisata*, 12(1), 1–8.
- Ratih, N., Beta, S., & Nurachmad, S. (2013). Perancangan Wisata Edukasi Lingkungan Hidup di Batu dengan

- Penerapan Material Alami. *Jurnal Mahasiswa Jurusan Arsitektur*, 1(1).
- Statistik, B. P. (2020a). *Jumlah Wisatawan Asing ke Indonesia dan Bali, 1969-2019*. Indonesia. <https://bali.bps.go.id/statictable/2018/02/09/28/banyaknya-wisatawan-mancanegara-ke-bali-dan-indonesia-1969-2019.html>
- Statistik, B. P. (2020b). *Kunjungan Wisatawan Domestik ke Bali per Bulan, 2004-2018*. Indonesia. <https://bali.bps.go.id/statictable/2018/02/09/29/banyaknya-wisatawan-domestik-bulanan-ke-bali-2004-2018.html>
- Tamrin, I., Tahir, R., Suryadana, M. L., & Sahabudin, A. (2021). Dari sejarah menuju pengembangan pariwisata berkelanjutan: studi kasus kampung wisata pancer. *JUMPA*, 8(1), 152–173. <https://ojs.unud.ac.id/index.php/jumpa/article/download/76035/40595/>

Pemetaan Obyek Wisata Spiritual Di Desa Bakas Banjarangkan-Klungkung

I Made Anom Adiaksa^{1}, I Gusti Agung Oka Sudiadnyani², Wayan Hesadijaya Uthavi³*

¹ Jurusan Teknik Mesin, Politeknik Negeri Bali, Indonesia

^{2,3} Jurusan Akuntansi, Politeknik Negeri Bali, Indonesia

*Corresponding Author: madeanomadiaksa@pnb.ac.id

Abstrak: Bakas adalah desa yang berada di kecamatan Banjarangkan, Kabupaten Klungkung, Provinsi Bali, Indonesia. Adapun juga letak dan kondisi geografis Desa Bakas kurang lebih 3 km dari kota kecamatan Banjarangkan. Mata pencaharian atau pekerjaan masyarakat Desa Bakas, mulai dari petani, Pegawai Negeri Sipil, hingga menjadi pedagang. Luas wilayah Desa Bakas 2,82 km², dan sebagian besar lahan dimanfaatkan untuk kegiatan pertanian. Desa Bakas memiliki beberapa objek yang menarik berupa wisata alam dan budaya. SK Pokdarwis dikeluarkan Desa Bakas tahun 2018. Desa Bakas secara topografi ada perbukitan dengan persawah-hannya yang membentang, sekaligus menjadi ikon Desa Bakas. Sisi barat desa merupakan Tukad Melangit yang sekaligus menjadi batas desa. Mata air yang berada di pinggir sungai Desa Bakas ini memiliki potensi besar untuk dapat dikelola secara profesional untuk meningkatkan pendapatan desa. Kondisi lingkungan sekitar serta potensi alam yang masih alami sangat mendukung untuk pengembangan ini. Pelaksanaan pengabdian ini telah dilaksanakan dengan beberapa aspek seperti aspek pembangunan, aspek sosial masyarakat dan aspek keberlanjutan program. Aspek pembangunan menyangkut pembangunan penunjang wisata seperti tulisan identitas lokasi, gerbang masuk lokasi, papan penunjuk lokasi serta pengecatan. Aspek social dilihat dari tingkat partisipasi aktif kelompok mitra mencapai 90% dalam setiap kegiatan yang dilakukan. Aspek keberlanjutan program dimana telah terbentuk kelompok Bungsih Tourism Destination (BTD) yang secara aktif bersama tim pelaksana melakukan perencanaan, pelaksanaan maupun evaluasi. Kelompok ini yang mengelola sekaligus melakukan perawatan dan pengembangan lokasi.

Kata Kunci: infratraktur, desa, wisata, pengabdian

Abstract: Bakas is a village located in the Banjarangkan sub-district, Klungkung Regency, Bali Province, Indonesia. The location and geographical condition of Bakas Village is approximately 3 km from the town of Banjarangkan sub-district. The livelihoods or occupations of the Bakas Village community, ranging from farmers, civil servants, to being traders. The area of Bakas Village is 2.82 km², and most of the land is used for agricultural activities. Bakas Village has several interesting objects in the form of natural and cultural tourism. The Pokdarwis Decree Bakas Village was formed in 2018. Topographically, Bakas Village has hills with stretched rice fields, as well as being an icon of Bakas Village. The west side of the village is Tukad Melangit which is also the village boundary. This spring which is located on the riverbank of Bakas Village has great potential to be managed professionally to increase village income. The condition of the surrounding environment as well as the natural potential that is still natural is very supportive for this development. The implementation of this service has been carried out with several aspects such as aspects of development, social aspects of the community and aspects of program sustainability. The development aspect concerns the development of tourism support such as location identity writing, location entrance gates, location signs and painting. The social aspect is seen from the active participation rate of partner groups reaching 90% in every activity carried out. Aspects of the sustainability of the program where the Bungsih Tourism Destination (BTD) group has been formed which is actively working with the implementing team in planning, implementing and evaluating. This group manages as well as performs site maintenance and development.

Keywords: infrastructure, village, tourism, devotion

Informasi Artikel: Pengajuan 19 Januari 2022 | Revisi 24 Maret 2022 | Diterima 12 April 2022

How to Cite: Adiaksa, I M., A., Sudiadnyani, I. G. A. O., & Uthavi, W. H. (2022). Pemetaan Obyek Wisata Spiritual Di Desa Bakas Banjarangkan-Klungkung. *Bhakti Persada Jurnal Aplikasi IPTEKS*, 8(1), 53–60.

Pendahuluan

Desa Bakas adalah desa yang berada di kecamatan Banjarangkan, Kabupaten Klungkung, Provinsi Bali, Indonesia. Adapun juga letak dan kondisi geografis Desa Bakas kurang lebih 3 km dari kota kecamatan Banjarangkan arah utara dengan batas wilayah sebagai berikut:

Utara	Desa Nyalian
Selatan	Desa Getakan
Barat	Desa Tusan
Timur	Desa Guliang

Mata pencaharian atau pekerjaan masyarakat Desa Bakas, mulai dari petani, Pegawai Negeri Sipil, hingga menjadi pedagang. Luas wilayah Desa Bakas 2,82 km², dan sebagian besar lahan dimanfaatkan untuk kegiatan pertanian (Darma, 2021). Desa Bakas memiliki beberapa tempat/ objek wisata yang menarik berupa objek wisata alam dan objek wisata budaya.



Gambar 1. Bakas *tracking*

Desa Bakas, Kecamatan Banjarangkan, Kabupaten Klungkung memiliki banyak objek wisata. Desa Bakas dikenal dengan wisata Bakas Levi Rafting dan Elephant Tour yang sudah ada sejak tahun 1982 seperti terlihat pada Gambar 1 (Liestiandre et al., 2021). Pada tahun 2017 Pokdarwis Desa Bakas dibentuk, hingga pada 2018 SK Pokdarwis dikeluarkan dengan asas gotong royong membangun beberapa wisata di Desa Bakas. Di desa ini menonjolkan wisata berbasis pertanian karena masyarakat disini pekerjaannya mayoritas bertani dan areal Desa Bakas secara topografi ada perbukitan dengan persawahannya yang membentang, sekaligus menjadi ikon Desa Bakas.

Bagian barat desa merupakan Tukad Melangit yang sekaligus menjadi batas desa. Sungai ini telah dimanfaatkan oleh investor dalam pengembangan wisata rafting. Daerah aliran sungai masih terjaga alami sehingga memberikan nilai tambah apabila dikembangkan menjadi salah satu obyek wisata baru berupa tracking pinggir sungai. Pada sisi sungai ini juga terdapat mata air yang diyakini oleh masyarakat sebagai Beji Pesiraman. Beji ini dimanfaatkan oleh masyarakat Desa Bakas dengan intensitas yang relative tinggi (8 kali dalam setahun) sebagai penyucian pretima. Selain itu mata air ini sering dimanfaatkan sebagai tempat melukat bagi warga sekitar dengan permohonan tertentu. Melihat perkembangan pariwisata dewasa ini banyak dikembangkan obyek wisata spiritual khususnya yang memanfaatkan mata air, maka mata air yang berada di Desa Bakas ini memiliki potensi besar untuk dapat dikelola secara professional untuk meningkatkan pendapatan desa. Kondisi lingkungan sekitar serta potensi alam yang masih alami sangat mendukung untuk pengembangan ini. Posisinya yang berada dipinggir sungai memberikan nilai lebih dengan didukung beberapa potensi lainnya seperti spot foto, air terjun dan pengembangan track.

Tahun 2020 telah dilakukan pengabdian masyarakat di wilayah timur desa. Fokus kegiatannya adalah pengembangan dan penataan wisata tracking. Berdasarkan kondisi yang telah diuraikan dalam analisis di atas bahwa Desa Bakas memiliki potensi wisata yang sangat luar biasa namun masih perlu dilakukan pengembangan untuk mengoptimalkan setiap potensi yang ada di daerah tersebut (Abdi et al., 2021). Melihat potensi yang ada di sisi barat desa maka dapat dirumuskan permasalahan mitra (Desa Bakas) adalah sebagai berikut:

1. Sumber Daya Manusia mulai dari Aparat Desa dan Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) yang harus kembali dioptimalkan dalam upaya peningkatan dan pengembangan potensi pariwisata di Desa Bakas yang didasarkan pada peningkatan pemahaman dan kemampuan.
2. Objek wisata yang terdapat di Desa Bakas perlu dilakukan pemetaan kembali khususnya jalur trekking sehingga dapat meningkatkan kunjungan wisatawan.
3. Potensi Pura Beji yang berlokasi di sisi barat desa belum dioptimalkan dalam upaya menjadikan salah satu obyek wisata pendukung di Desa Bakas.

Tiga (3) poin permasalahan yang ada saat ini dapat diidentifikasi diupayakan untuk dapat memberikan solusi melalui program kemitraan masyarakat yang dilaksanakan dalam periode Mei sampai Oktober tahun 2021. Penyelesaian permasalahan ini akan dilakukan bertahap dengan melibatkan secara aktif semua sumber daya manusia yang di Desa Bakas termasuk Kelompok Masyarakat yang tergabung dalam POKDARWIS.

Metode

Mengacu pada masalah yang dihadapi masyarakat dan pengelola Desa Bakas, Banjarangkan, Klungkung dapat dijabarkan solusi (IPTEKS) untuk mengatasi persoalan prioritas yang dihadapi sebagai berikut:

No	Masalah Prioritas	Solusi IPTEKS	Pendekatan/ Metode	Tujuan/ Sasaran
1.	Pemetaan Potensi	Penataan	- Pendekatan persuasive dengan mengajak kelompok masyarakat dalam membuat perencanaan. - Survey langsung untuk menentukan tata letak serta kebutuhan infrastruktur pendukung	Kelompok sadar wisata, pemempon pura
2.	Infrastruktur	Pembangunan	Bersama Masyarakat sesuai dengan program anggaran untuk pembangunan infrastruktur	Sebagai titik awal dalam pembangunan infrastruktur selanjutnya

Metode pelaksanaan program kemitraan masyarakat ini akan dibagi menjadi beberapa tahapan sesuai dengan langkah-langkah pada gambar 5 seperti berikut ini:

1. *Focus Group Discussion (FGD)*

Metode FGD adalah salah satu metode pelaksanaan program pengabdian masyarakat yang dilaksanakan dengan cara diskusi antara tim pelaksana dengan jajaran pimpinan desa Bakas, kelompok masyarakat dimulai dari menggali informasi tentang permasalahan mitra serta mensosialisasikan maksud dan tujuan dari program ini yang meliputi, jadwal pelaksanaan, kapasitas tim pelaksana, model pembiayaan, dan tata cara pelaksanaan program (Linawati, 2020). Diskusi juga akan difokuskan kepada berbagai permasalahan yang dihadapi oleh mitra yang akan di kelompokkan menurut permasalahan yang ada seperti: Pengembangan Sumber Daya Manusia, Penataan Lokasi Objek Wisata, Pengembangan infrastruktur dan Peningkatan Kesadaran Kebersihan Lingkungan. Melalui proses FGD ini akan ditawarkan solusi demi terarahnya penataan dan pembangunan, kemudian akan diikuti dengan penyusunan jadwal kegiatan program yang disepakati bersama antara tim pelaksana program dengan mitra.

2. *Partisipatory Research Action (PRA)*

Metode PRA menekankan kepada proses pelaksanaan program yang akan melibatkan partisipasi dari semua komponen (Lestari et al., 2020). Semua tim dari pihak akademisi (kampus) termasuk didalamnya mahasiswa, para teknisi dan instruktur serta akan melibatkan semua anggota kelompok/mitra, jajaran pengurus kelompok, serta jajaran pimpinan desa untuk mensukseskan program pengabdian masyarakat ini. Metode PRA diharapkan dapat menghasilkan pelaporan pelaksanaan secara ilmiah dari seluruh pelaksanaan program dan dapat memberikan informasi melalui publikasi di berbagai media tentang adanya alih teknologi yang bermanfaat dari dunia kampus untuk kemajuan masyarakat Desa Bakas.

3. *Metode Pendampingan*

Proses pelaksanaan program dilaksanakan secara terjadwal dengan cara memberikan pendampingan sesuai dengan permasalahan yang dihadapi oleh mitra dan disesuaikan dengan solusi yang ditawarkan (Suripan et al., 2017). Tim melakukan pembimbingan dengan cara pendampingan kepada mitra sesuai dengan jadwal yang disepakati.

4. *Keberlanjutan Program*

Melalui program ini akan dilaksanakan pemetaan serta master plan pembangunan obyek wisata spiritual. Hasil pemetaan akan dapat dipergunakan sebagai acuan penataan serta pengembangan lokasi dengan catatan tetap mengedepankan konsep GREEN TOURISM serta tanpa mengubah kultur alam dan masyarakat (Abdi et al., 2021).

Hasil dan Pembahasan

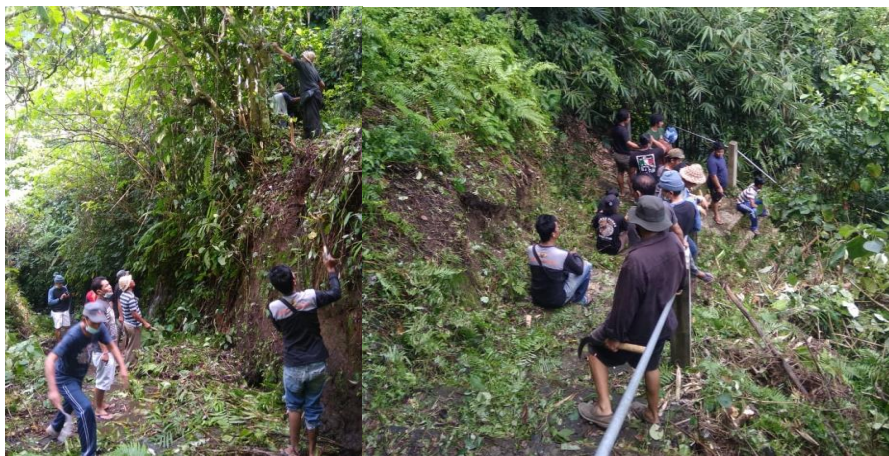
Pelaksanaan pengabdian ini menghasilkan beberapa aspek yang mendukung obyek wisata. Aspek tersebut untuk lebih memantapkan program serta mensinergikan antara kemampuan institusi dengan kebutuhan masyarakat dalam hal ini pengelola obyek wisata yang berlokasi di desa Bakas.

1. Aspek Pembangunan

Aspek pembangunan dalam hal ini merupakan hasil dari pelaksanaan program pengabdian masyarakat yang berwujud fisik atau materi harus dilaksanakan bersinergi dengan masyarakat (Sururi, 2017). Beberapa pekerjaan dilakukan guna mempersiapkan lokasi pengabdian menjadi salah satu tempat tujuan wisata yang mendukung Program Desa Wisata Bakas. Pekerjaan fisik yang dimaksud adalah

a. Pembersihan lokasi

Pembersihan lokasi pengabdian sebagai langkah awal dari pergerakan yang melibatkan pihak pengelola dalam hal ini masyarakat Desa Bakas. Tujuannya untuk dapat memperlihatkan area yang akan dijadikan obyek wisata dan akan dilanjutkan untuk penataan lebih lanjut tentunya dengan perencanaan yang matang dan didukung dengan anggaran yang sesuai. Area yang menjadi fokus utama dalam program pembersihan pada pengabdian masyarakat ini adalah sepanjang jalan setapak menuju Pura Beji di pinggir sungai dengan panjang ± 700 meter.



Gambar 2. Pembersihan area jalan setapak

b. Pengecatan pagar

Pagar telah ada sebelum pelaksanaan pengabdian. Panjang pagar ± 500 meter terbuat dari tiang beton dan pipa galvanis. Kondisi pagar sudah berlumut serta belum dicat. Pengecatan dilakukan untuk memperindah penampilan serta memberikan kesan bersih kepada pengunjung.



Gambar 3. Pengecatan pagar

c. Pemasangan tulisan

Pemasangan tulisan sebagai identitas lokasi wisata. Tulisan ditempatkan di dinding tebing pada ketinggian 3 meter sehingga bisa dimanfaatkan sebagai obyek foto bagi pengunjung. Tulisan dibuat dari plat baja untuk dapat bertahan lebih lama. Tulisan dipasang pada 2 (dua) tempat strategis yaitu di tebing pada jalan setapak serta tebing di pinggir sungai yang nantinya akan dipergunakan sebagai rest area. Pemasangan plang nama berbentuk

tulisan plat besi ini dibantu oleh masyarakat serta mahasiswa Politeknik Negeri Bali yang kebetulan melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Bakas. Mahasiswa secara aktif bekerja sama dengan tim pelaksana maupun masyarakat dalam pembangunan infrastruktur.



Gambar 4. Tulisan di tebing pinggir jalan setapak dan *rest area*

d. Pemasangan gerbang

Gerbang dibuat dengan desain yang berbeda dari tempat lainnya untuk memberikan kesan tersendiri bagi pengunjung. Gerbang dilengkapi dengan tulisan nama obyek wisata yang bisa dibongkar pasang dengan tujuan tidak mengganggu aktifitas spiritual masyarakat setempat pada waktu tertentu. Rangka terbuat dari baja galvanis serta ornamen dari kayu ulin untuk dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama.



Gambar 5. Pintu gerbang obyek wisata

e. Pemasangan papan penunjuk lokasi

Papan penunjuk lokasi dipasang untuk mempermudah pengunjung ke lokasi obyek wisata. Papan penunjuk obyek dipasang pada lokasi yang strategis serta mudah dilihat oleh masyarakat. Satu papan dipasang pada jalan utama yang merupakan akses jalan provinsi dan satu lagi dipasang pada jalan kabupaten.



Gambar 6. Papan penunjuk lokasi

2. Aspek Sosial Masyarakat

Partisipasi adalah keikutsertaan, peran serta atau keterlibatan yang berkaitan dengan keadaan lahiriahnya. Pengertian prinsip partisipasi adalah masyarakat berperan secara aktif dalam proses atau alur tahapan program dan pengawasannya, mulai dari tahap sosialisasi, perencanaan, pelaksanaan, dan pelestarian kegiatan dengan memberikan sumbangan tenaga, pikiran, atau dalam bentuk materil (Andriany, 2015). Partisipasi dapat didefinisi-

kan sebagai keterlibatan mental atau pikiran atau moral atau perasaan di dalam situasi kelompok yang mendorong untuk memberikan sumbangan kepada kelompok dalam usaha mencapai tujuan serta turut bertanggung jawab terhadap usaha yang bersangkutan (Kaehe *et.al.*, 2019). Berdasarkan pendapat tersebut, maka partisipasi itu tidak berdasarkan keterlibatan secara fisik dalam pekerjaannya tetapi menyangkut keterlibatan diri seseorang sehingga akan menimbulkan tanggung jawab dan sumbangan yang besar terdapat kelompok (Herman, 2019). Partisipasi masyarakat merupakan suatu proses teknis untuk memberikan kesempatan dan wewenang yang lebih luas kepada masyarakat untuk secara bersama-sama memecahkan berbagai persoalan. Pembagian kewenangan ini dilakukan berdasarkan tingkat keikutsertaan (*level of involvement*) masyarakat dalam kegiatan tersebut. Partisipasi masyarakat bertujuan untuk mencari solusi permasalahan yang lebih baik dalam suatu komunitas dengan membuka lebih banyak kesempatan bagi masyarakat untuk ikut memberikan kontribusi sehingga implementasi kegiatan berjalan lebih efektif, efisien, dan berkelanjutan. Pengalaman tentang pelaksanaan pembangunan yang dijumpai banyak pembangunan yang dikatakan untuk kepentingan rakyat ternyata tidak sesuai dengan apa yang dikehendaki. Partisipasi merupakan keterlibatan mental dan emosi dari seseorang di dalam situasi kelompok yang mendorong mereka untuk menyokong kepada pencapaian tujuan kelompok tersebut dan ikut bertanggungjawab terhadap kelompoknya. Pendapat lain menjelaskan bahwa partisipasi merupakan penyertaan pikiran dan emosi dari pekerja kedalam situasi kelompok yang bersangkutan dan ikut bertanggung jawab atas kelompok itu.

Tingkat partisipatif masyarakat dalam pelaksanaan program ini bisa dinyatakan sangat besar. Desa Bakas memiliki beberapa kelompok masyarakat yang mengelola tempat ataupun obyek wisata tergabung dalam Kelompok Sadar Wisata. Kelompok tersebut terbentuk oleh masyarakat secara mandiri pada lokasi tertentu yang memiliki potensi obyek wisata. Kelompok masyarakat ini sadar bahwa mereka memiliki potensi alam yang harus dikembangkan dan dikelola secara mandiri dengan tujuan kesejahteraan bersama. Kelompok Bungsih Tourism Destination (BTD) merupakan organisasi yang memberdayakan wilayah seputar lokasi obyek pelaksanaan pengabdian. Kelompok ini hanya beranggotakan 9 (sembilan) orang yang dipimpin oleh seorang ketua (Ida Bagus Agung Saputra) tanpa struktur kepengurusan. Model *Focus Group Discussion* (FGD) tim pelaksana pengabdian melakukan diskusi secara informal dalam merencanakan, melaksanakan serta mengelola obyeknya. Diskusi informal dilakukan sesuai jadwal dan sesuai kebutuhan serta permasalahan yang dihadapi untuk mendapatkan jalan keluar terbaik. Melihat tingkat kehadiran anggota kelompok mencapai 90% karena dalam setiap kegiatan diskusi dihadiri oleh 7-8 orang anggota, di mana ketidakhadiran beberapa anggota dengan alasan adanya acara yang tidak bisa ditinggalkan.

Tingkat kehadiran anggota kelompok pada tahap pelaksanaan sangatlah antusias. Kehadiran 90% dan bisa melibatkan beberapa anggota karang taruna yang bertempat tinggal disekitar lokasi pengabdian. Pemberian arahan serta pembinaan dari tim pelaksana pengabdian dapat menumbuhkan rasa tanggung jawab serta rasa memiliki bagi warga sekitar lokasi untuk turut serta dalam pelaksanaan. Sesuai dengan perencanaan pada awal perencanaan dimana diharapkan *Participatory Research Action* (PRA) harus maksimal. Harapannya adalah nantinya lokasi yang telah menjadi target utama tim pelaksana dan kelompok masyarakat menjadi lebih berkembang dengan tanggung jawab serta rasa memiliki yang tumbuh pada masyarakat itu sendiri. Keberlanjutan program sangatlah tergantung pada rasa memiliki (*sense of having*) dan rasa tanggung jawab (*sense of responsibility*) dari masyarakat sendiri.

3. Aspek Keberlanjutan Program

Keberlanjutan program dalam setiap pelaksanaan pengabdian menjadi faktor yang harus diperhatikan. Suatu program yang telah selesai dilaksanakan dengan didukung oleh partisipasi aktif secara optimal akan menghasilkan pola keberlanjutan program yang maksimal. Harapannya adalah kelompok masyarakat secara mandiri terus melakukan pemeliharaan maupun pengembanya dari pondasi yang telah dibuat melalui program pengabdian dari intitusi. Keberadaan POKDARWIS dalam wilayah desa sangat membantu dalam upaya untuk mewujudkan desa wisata (Riannada & Mardiyah, 2021).

Kelompok Bungsih Tourism Destinastion dalam hal ini sebagai mitra pelaksanaan terbentuk pada saat pelaksanaan program pengabdian. Kelompok ini yang berperan aktif dalam pelaksanaan program pengabdian. Kelompok ini telah tergabung dalam Kelompok Sadar Wisata (POKDARWIS) Desa Bakas. Hasil pemantauan lapangan diakhir pelaksanaan program, kelompok ini aktif dalam melakukan perawatan lokasi pengabdian serta berupaya melakukan terobosan pengembangan melalui proposal pengajuan anggaran baik dari pemerintah maupun kalangan swasta melalui program CSR.

Keterbatasan anggaran menjadi permasalahan yang klasik ketika suatu wilayah dikembangkan atau dibangun menjadi suatu kawasa yang memiliki potensi wisata. Masuknya investor luar dalam suatu kawasan yang dikembangkan oleh masyarakat lokal akan menjadi bumerang apabila tidak disertai regulasi yang jelas dari pihak pemerintahan dalam hal ini sebagai stake holder yang menaungi suatu wilayah. Hal ini menjadi perhatian utama dalam setiap diskusi yang dilakukan antara tim pelaksana pengabdian dengan kelompok pengelola.

Hasil diskusi antara tim pengabdian dengan kelompok pengelola sebagai berikut:

- a. Pengembangan kawasan akan berbasis masyarakat dimana permodelan saham akan dipergunakan sebagai penunjang untuk mendapatkan anggaran tambahan. KUBE adalah singkatan dari Kelompok Usaha Bersama KUBE merupakan suatu bentuk kelompok dimana anggotanya terdiri dari 7 hingga 15 orang dan bahkan ada yang mencapai 100 orang (Qur'an, 2017). Permodelan saham ini (KUBE) secara langsung akan berdampak pada peningkatan kesejahteraan masyarakat sekitar secara aspek ekonomi.
- b. Tenaga kerja mengoptimalkan anggota kelompok dan anggota karang taruna. Pemanfaatan tenaga kerja lokal dalam hal ini anggota kelompok serta beberapa anggota karang taruna akan berdampak secara langsung terhadap aspek sosial masyarakat. Secara yuridis, pemanfaatan tenaga kerja lokal harus diperkerjakan sebesar 80% dengan tujuan mensejahterakan lingkungan sekitar usaha (Aprilia *et.al.*, 2019).

Pengembangan potensi dengan tetap mengedepankan aspek sosial serta memanfaatkan seluruh potensi yang langsung dimiliki masyarakat sekitar seperti jalur track cycling dimana akan memanfaatkan sepeda yang dimiliki masyarakat untuk disewakan melalui manajemen kelompok.

Simpulan

Desa Bakas yang merupakan salah satu desa wisata di Kabupaten Klungkung memiliki banyak potensi yang belum terakomodasi dalam penataan maupun pengembangannya. Program kemitraan masyarakat ini telah membantu masyarakat pada tahap awal pembangunan fisik infrastruktur penataan potensi wisata di Desa Bakas khususnya sisi barat pada daerah aliran Sungai Melangit. Tingkat partisipasi aktif masyarakat sangat antusias sebagai upaya dalam pemberdayaan masyarakat. Partisipasi aktif ini ditunjukkan dengan tingkat kehadiran 90% pada setiap kegiatan baik pada tahapan sosialisasi program, perencanaan ulang, pelaksanaan program maupun tahapan evaluasi. Keberlanjutan program diharapkan mampu dalam melanjutkan infrastruktur pendukung maupun manajemen pengelolaan obyek.

Ucapan Terima Kasih

Melalui kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada Polietnik Negeri melalui Pusat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat yang telah memberikan kesempatan serta pendanaan untuk melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat di Desa Bakas Klungkung. Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada masyarakat Desa Bakas khususnya kelompok pengelola dalam hal ini Bungsih Tourist Destination yang telah membantu dalam menyukseskan pelaksanaan pengabdian ini.

Referensi

- Abdi, I. N., Suprpto, P. A., & Sarja, N. L. A. K. Y. (2021). Pengembangan Desa Wisata Berbasis Green Tourism Di Desa Wisata Bakas, Banjarangkan, Klungkung. *Dharmakarya*, 10(2), 101. <https://doi.org/10.24198/dharmakarya.v10i2.33239>
- Andriany, D. (2015). Pengembangan Model Pendekatan Partisipatif Dalam Memberdayakan Masyarakat Miskin Kota Medan Untuk Memperbaiki Taraf Hidup. *Seminar Nasional Ekonomi Manajemen Dan Akuntansi (Snema) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang*, 30–39. http://fe.unp.ac.id/sites/default/files/unggahahan/3_Dewi%20Andriany%20hal%2030-39%29_o.pdf
- Aprilia, Susmiyati, H. R., & Susanti, E. (2019). Implementasi Peraturan Daerah Tentang Tenaga Kerja Lokal Pada Perusahaan Pertambangan Batubara di Kabupaten Berau Provinsi Kalimantan Timur. *Risalah Hukum*, 15(1), 11–31. <https://e-journal.fh.unmul.ac.id/index.php/risalah/article/download/82/180/>
- Darma, I. K. W. (2021). Implementasi Pembangunan Desa Wisata Di Desa Bakas Kecamatan Banjarangkan Kabupaten Klungkung Provinsi Bali.
- Kaehe, D., Ruru, J. M., & Rompas, W. (2019). Partisipasi Masyarakat Dalam Perencanaan Pembangunan Di Kampung Pintareng Kecamatan Tabukan Selatan Tenggara. *Ejournal.Unsrat*, 14–24.
- Herman. (2019). Tingkat Partisipasi Masyarakat Dalam Perencanaan Pembangunan Desa Ulidang Kecamatan Tammerodo Kabupaten Majene. *GROWTH Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan*, 1(1), 75–98. <http://e-journal.unipma.ac.id/index.php/JTA/article/download/5593/2821>
- Lestari, M. A., Santoso, M. B., & Mulyana, N. (2020). Penerapan Teknik Participatory Rural Appraisal (Pra) Dalam Menangani Permasalahan Sampah. *Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat (JPPM)*, 1(1), 55–61. <https://doi.org/10.24198/JPPM.V1i1.30953>

- Liestiandre, H. K., Dianasari, D. A. M. L., Tirtawati, N. M., Susianti, H. W., Negarayana, I. B. P., Lilasari, N. L. N. T., Saputra, I G. G., & Aridayanti, D. A. N. (2021). Tata Kelola Desa Wisata Berbasis CHSE di Desa Bakas Kabupaten Klungkung. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Makardhi*, 1(2), 106–114. <https://doi.org/10.52352/makardhi.v1i2.581>
- Linawati. (2020). Bank Sampah Penguat Kesehatan Dan Ekonomi Keluarga. *Journal of Community Engagement and Employment*, 2(1), 71–77. <https://ojs.iik.ac.id/index.php/JCEE/article/download/321/182>
- Riannada, R., & Mardiyah, S. (2021). Peran Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) Kencana Dalam Pengembangan Desa Wisata Adat Osing Kemiren. *J+PLUS UNESA Jurnal Mahasiswa Pendidikan Luar Sekolah*, 10(1), 315–328. <https://ejournal.unesa.ac.id/index.php/jurnal-pendidikan-luar-sekolah/article/view/42849>
- Suripan, S., Sucipto, S., Nurhadi, N., & Sopingi, S. (2017). Pendampingan Penyusunan Program Pengembangan Desa Laboratorium. *Abdimas Pedagogi: Jurnal Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1). <https://doi.org/10.17977/UM050V1I1P%P>
- Sururi, A. (2017). Pemberdayaan Masyarakat melalui Program Pembangunan Infrastruktur Pedesaan dalam Meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Kecamatan Wanasalam Kabupaten Lebak. *Public Policy Innovation (Conceptual and Empirical Review)*. <https://doi.org/10.31227/osf.io/f4ezn>
- Qur'an, A. A. (2017). *Pemberdayaan Masyarakat Pada Kelompok Usaha Bersama (Kube) (Studi Pada Kube Kaligondang Purbalingga Jawa Tengah)*. Thesis: Institut Agama Islam Negeri Purwokerto.

Pengembangan Potensi Desa Menanga Menjadi Desa Wisata

I Made Widiantera ^{1*}, I Gede Iwan Suryadi ², Ni Nyoman Sri Astuti ³, Ni Wayan Wahyu Astuti ⁴

^{1,2} Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Bali, Indonesia

^{3,4} Jurusan Pariwisata, Politeknik Negeri Bali, Indonesia

*Corresponding Author: madewidiantera@pnb.ac.id

Abstrak: Desa Menanga sebagai salah satu desa yang terletak di jalur wisata di Kecamatan Rendang, Kabupaten Karangasem memiliki potensi sumber daya alam dan manusia yang sangat memadai untuk dikembangkan menjadi Desa Wisata. Kondisi kontur tanah Desa Menanga yang memiliki kemiringan dan ketinggian yang beragam, sehingga berdampak pula pada areal persawahan. Hal ini menyebabkan beberapa sisi dari areal persawahan dengan kemiringan cukup terjal, sehingga memberikan pemandangan yang eksotis baik ke arah persawahan maupun ke arah Gunung Agung. Program pengabdian bertujuan untuk memenuhi komponen-komponen yang diperlukan sebagai desa wisata, yaitu 3A (*attractions, amenity dan accommodation*). Pada program pengabdian ini, fokus kegiatan adalah pengembangan sumber daya manusia (pelaku wisata) dengan metode pelatihan. Pelatihan dilakukan kepada pemilik warung di sepanjang jalan Desa Adat Batusesa, Desa Menanga dengan topik English for Guiding, teknik presentasi/penyajian kuliner serta promosi produk melalui media sosial. Selain itu, dilakukan pemasangan plang nama penanda area di jalur Desa Adat Batusesa yang diharapkan bisa memberikan penanda bahwa jalur tersebut adalah bagian dari Desa Menanga dan menjadi ikonik bagi Desa Menanga. Hasil yang dicapai adalah adanya peningkatan keterampilan anggota UMKM binaan BUMDes Desa Menanga dalam hal English for Guiding, teknik presentasi kuliner, dan promosi produk melalui media sosial yang dapat dilihat pada google maps.

Kata Kunci: Desa Menanga, pengembangan desa wisata, *attractions, amenity, accommodation*

Abstract: Menanga Village as one of the villages located on the tourist route in Rendang District, Karangasem Regency has very adequate natural and human resource potential to be developed into a Tourism Village. The condition of the land contours of the village of Menanga which has various slopes and heights, has an impact on the rice fields as well. This causes several sides of the rice field area to have a fairly steep slope, thus providing exotic views both towards the rice fields and towards the side of Mount Agung. The service program aims to fulfill the necessary components as a tourist village, namely 3A (*attractions, amenity and accommodation*). In this service program, the focus of activity is the development of human resources (tourists) with training methods. The training was conducted for shop owners along the Batusesa Traditional Village road, Menanga Village with the topic of English for Guiding, culinary presentation/presentation techniques and product promotion through social media. In addition, the installation of a nameplate marking the area on the Batusesa Traditional Village route which is expected to provide a marker that the path is part of the Menanga Village and becomes an icon for the Menanga Village. The results achieved are an increase in the skills of MSME members assisted by BUMDes in Menanga Village in terms of English for Guiding, culinary presentation techniques, and product promotion through social media which can be seen on google maps.

Keywords: Menanga Village, tourism village development, *attractions, amenity, accommodation*

Informasi Artikel: Pengajuan 20 Januari 2022 | Revisi 24 Maret 2022 | Diterima 30 Mei 2022

How to Cite: I Made, W., Suryadi, I. G. I., Astuti, N. N. S., & Astuti, N. W. W. (2022). Pengembangan Potensi Desa Menanga Menjadi Desa Wisata. *Bhakti Persada Jurnal Aplikasi IPTEKS*, 8(1), 61–68.

Pendahuluan

Perkembangan pariwisata diselenggarakan dengan pembangunan berkelanjutan yang berfokus pada ekonomi, sosial, dan lingkungan. Di Indonesia sendiri sudah banyak yang mengintegrasikan pariwisata dengan lingkungan melalui konsep ekowisata, di mana pariwisata berkembang tanpa merusak lingkungan sehingga kegiatan pariwisata tersebut berkelanjutan (Risang Aji, 2021). Dalam RPJM (Rencana Pembangunan Jangka Menengah) Desa Menanga tahun 2016 – 2022, "Terwujudnya Desa Menanga Yang Maju, Sejahtera Dan Berbudaya Berdasarkan konsep Tri Hita Karana". Dalam penjabaran arah pembangunan pada RPJM Desa Menanga, salah satunya adalah bidang pembinaan kemasyarakatan yang fokusnya pada pembinaan kelompok, yang dalam hal ini adalah pada kelompok sadar wisata (POKDARWIS). Selain itu pada bidang pemberdayaan masyarakat, arah kebijakan pada terlaksananya pelatihan UMKM yang ada di Desa Menanga. Sehingga dalam program pengabdian kepada masyarakat ini, akan menjadi program sinkronisasi dalam mendukung arah kebijakan dalam RPJM Desa

Menanga. Pada tahun 2021, tepatnya pada tanggal 1 Desember 2020 Desa Menanga merupakan salah satu pemenang dalam pemilihan Desa Brilian di Indonesia. Sebagai salah satu keinginan besar Desa Menanga adalah dalam pengembangan desa wisata, yang mengacu pada konsep ekowisata sebagai salah satu bagian dari pengembangan wisata di Bali. Dengan pengembangan konsep ekowisata diharapkan mampu menjaga kelestarian alam dan budaya lokal Bali serta peningkatan kesejahteraan masyarakat lokal melalui pemberdayaan masyarakat (Santriyani dan Indrayana, 2021).

Joshi (2012) dalam Antara dan Nyoman (2015), mengatakan desa wisata adalah suatu bentuk integrasi atraksi, akomodasi, dan fasilitas pendukung yang disajikan dalam suatu struktur kehidupan masyarakat yang menyatu dengan tata cara dan tradisi yang berlaku. Pengembangan desa wisata merupakan proses pengembangan pariwisata yang terdiri dari proses menyajikan pengalaman pedesaan, atraksi alam, tradisi, unsur-unsur yang unik yang secara keseluruhan dapat menarik minat wisatawan. Balquni dalam Antara dan Nyoman (2015) mengatakan bahwa satu hal penting diabaikan dalam pengembangan desa wisata adalah persoalan kapasitas kelembagaan pengelola desa wisata. Hudson dan Timothy dalam Sunaryo (2013) pariwisata berbasis masyarakat atau *community based tourism* merupakan pemahaman yang berkaitan dengan kepastian manfaat yang diperoleh oleh masyarakat dan adanya upaya perencanaan pendampingan yang membela masyarakat lokal serta kelompok lain yang memiliki ketertarikan atau minat kepada kepariwisataan setempat, dan tata kelola kepariwisataan yang memberi ruang kontrol yang lebih besar untuk mewujudkan kesejahteraan masyarakat setempat. Dalam prosesnya, pengembangan desa wisata harus memperhatikan berbagai potensi desa yang dimiliki, sehingga adanya atraksi, akomodasi dan fasilitas pendukung menjadi syarat utama untuk menjadikan sebuah desa menjadi desa wisata. Selain ketiga hal tersebut, adanya kelembagaan yang mengelola potensi desa wisata sangat diperlukan guna membuat, menetapkan dan mengevaluasi program kerja desa wisata. Karena, jika dengan potensi desa yang telah dikembangkan agar memiliki nilai lebih, kemudian tidak dikelola dengan baik, tentu desa wisata tersebut tidak akan maksimal dalam jangka panjang.

Bentang lahan Desa Menanga berupa dataran seluas 1426,75 ha dengan ketinggian 400-1000 MDPL. Kondisi kontur tanah Desa Menanga yang memiliki kemiringan dan ketinggian yang beragam, sehingga berdampak pula pada areal persawahan. Hal ini menyebabkan beberapa sisi dari areal persawahan dengan kemiringan cukup terjal, sehingga memberikan pemandangan yang eksotis baik ke arah persawahan maupun ke arah sisi Gunung Agung. Jalur daerah pariwisata dari dan ke Kawasan Pura Besakih merupakan potensi yang sangat potensial untuk dikembangkan. Sebagai daerah yang berada di jalur wisata, desa Menanga harus mampu berbenah dan menangkap peluang guna memaksimalkan potensi alam dan sumber daya budayanya guna menjadi desa wisata.

Berdasarkan analisis situasi yang ada di Desa Menanga adalah adanya potensi sumber daya alam yang sangat memadai untuk dikembangkan menjadi paket wisata yang layak dijual sehingga akan memperkuat keberadaan Desa Menanga menjadi desa wisata. Potensi alam dimaksud tidak hanya pemandangan tetapi sumber daya alam yang merupakan produk pertanian dalam bentuk olahan makanan (kuliner). Jalur dari dan ke kawasan Pura Besakih perlu di tata dengan pemasangan penanda area, yang menunjukkan jika kawasan tersebut adalah desa Menanga. Jalur dengan pemandangan alam yang sangat bagus, akan terus dikembangkan menjadi salah satu ikonik Desa Menanga yaitu jalur Desa Adat Batusesa. Kemampuan penerimaan warga masyarakat pada kedatangan wisatawan masih belum maksimal, terutama kemampuan berbahasa Inggris dan menyajikan makanan dan minuman. Dari hasil wawancara terhadap beberapa UMKM, didapatkan bahwa ada kendala berbahasa Inggris dalam menghadapi wisatawan yang mampir ke warung kuliner mereka, terutama saat bertransaksi. Begitu juga untuk mem-populerkan keberadaan warung yang dimiliki, mereka memerlukan media sosial yang mampu memberikan informasi terbuka kepada semua orang, sehingga harapannya akan semakin mudah dilacak secara online.

Penyebab rendahnya indeks daya saing kepariwisataan Indonesia terkait dengan sistem kepariwisataan itu sendiri, yaitu terkendala pada sisi suplai (*product driven*), kurangnya pemahaman terhadap pasar (*market driven*), berbagai kendala dalam kelembagaan, serta kurangnya dukungan kebijakan (As-min, 2018). Pengembangan desa wisata membutuhkan partisipasi masyarakat lokal dalam keseluruhan tahap pengembangan mulai tahap perencanaan, implementasi, dan pengawasan (Dewi, 2013). Sehingga kegiatan paling mendasar yang perlu dilakukan adalah meningkatkan keterampilan masyarakat desa agar siap menjadi tujuan wisata. Ekowisata sendiri lebih banyak berada di perdesaan dibandingkan di perkotaan karena sumber daya alam itu sendiri lebih banyak terdapat di perdesaan (Han, 2019). Dalam hal ini, konsep desa wisata menawarkan paket wisata yang lebih banyak dan kreatif untuk menarik wisatawan datang. Kajian ini, memberikan gambaran bagaimana pentingnya pengembangan potensi desa yang secara mendalam, guna menemukan keunikan dan perbedaan dengan potensi di desa lainnya. Sehingga, pada akhirnya arah dan tujuan pengembangan desa wisata adalah untuk menawarkan keunikan dan objek wisata yang berbeda dari yang sudah ada sebelumnya di desa lain.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan pelaku wisata terutama UMKM di sepanjang jalur Desa Adat Batusesa, Desa Menanga agar lebih siap dalam memberikan pelayanan wisata, seperti wisata kuliner. Disamping itu, kegiatan pemasangan plang penanda area di tempat strategis akan

memberikan tanda keberadaan Desa Menanga sebagai jalur wisata. Konsep ini dikuatkan dengan istilah ekowisata, ekowisata merupakan bentuk industri pariwisata berbasis lingkungan yang diharapkan mampu memberikan dampak sekecil-kecilnya bagi kerusakan alam dan budaya lokal, sekaligus memberdayakan masyarakat lokal dalam hal menciptakan peluang kerja sehingga mampu meningkatkan aspek ekonomi masyarakat lokal, serta membantu kegiatan konservasi alam itu sendiri (Arida, 2017).

Metode

Dari kesepakatan dengan Kepala Desa Menanga dan berbagai pihak yang terlibat, maka pelaksanaan program pengabdian dilakukan dengan dua metode yaitu non-fisik dalam bentuk pelatihan (pengembangan keterampilan UMKM di Desa Adat Batusesa Desa Menanga) dan fisik, dengan pembuatan plang penanda area di jalur Desa Adat Batusesa Desa Menanga, dimana jalur ini adalah salah satu jalur menuju ke Kawasan Pura Besakih dari arah tenggara.

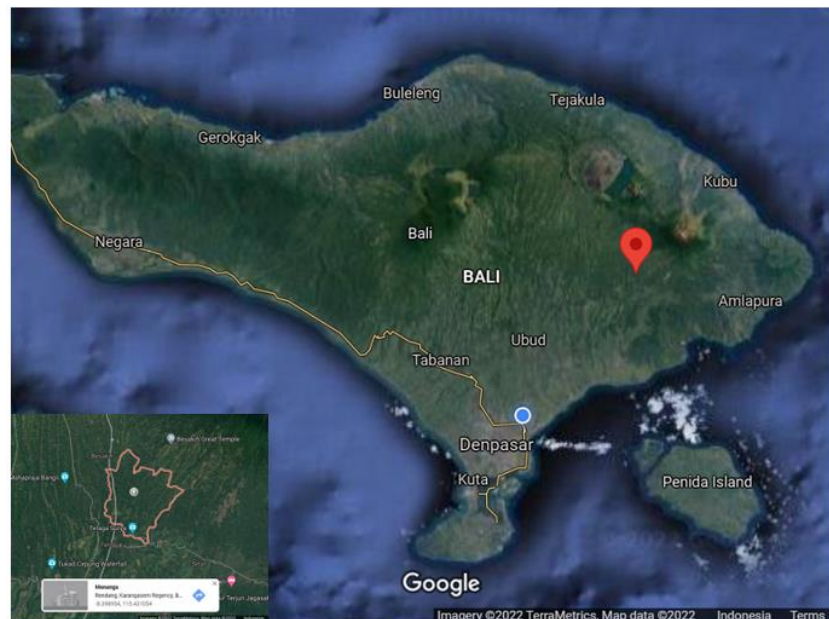
Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan dengan yaitu pertama, pengembangan keterampilan UMKM dalam bentuk pelatihan dengan menghadirkan instruktur yang kompeten dalam bidangnya dan kedua, pengerjaan bentuk fisik penanda area dengan pemasangan plang penanda area. Untuk pengembangan keterampilan dilakukan dengan memberikan pelatihan kepada UMKM atau pemilik warung dan usaha wisata di sepanjang jalur Desa Adat Batusesa, Desa Menanga dengan topik; teknik presentasi kuliner, English for guiding dan promosi produk melalui media social (google bisnisku). Dalam pemilihan peserta pelatihan yaitu UMKM dan pelaku wisata yang ada di Desa Adat Batusesa-Desa Menanga, sesuai hasil diskusi bersama Jero Bendesa Desa Adat Batusesa dan Sekretaris Desa Menanga, dimana yang menjadi pertimbangan kriteria atau teknik pemilihan peserta adalah mereka yang berhubungan langsung dengan konsumen atau wisatawan, memiliki produk atau jasa yang ditawarkan, serta mendukung program pengembangan desa wisata. Dari data pemilik warung dan pelaku wisata yang ada di sepanjang jalan Desa Adat Batusesa, yaitu sebanyak 36 orang, kemudian dilakukan pendataan dan diminta kesediannya mengikuti kegiatan pelatihan, selanjutnya didapatkan sebanyak 25 orang yang bersedia, di mana hal ini menyesuaikan dengan prokes Covid-19, yang menyatakan maksimal jumlah orang yang boleh berkumpul dalam sebuah kegiatan adalah sejumlah maksimal 25 orang. Dari peserta yang bersedia ikut yaitu pemilik warung dan usaha bisnis yang akan menopang pengembangan wisata di sepanjang jalur Desa Adat Batusesa Desa Menanga, seperti pedagang makanan, minuman, pemandu lokal, dan beberapa warga pegiat wisata. Adapun instruktur pelatihan adalah dosen yang memiliki kompetensi dalam bidang *food and baverage*, *English guiding* dan media social.

Indikator pertama keberhasilan program Pengabdian ini adalah peserta mampu berkomunikasi berbahasa Inggris yang sederhana, seperti mengucapkan salam, dan menyampaikan harga saat melayani wisatawan belanja. Selain itu, indikator lainnya adalah peserta mampu menyajikan menu kuliner yang dijualnya dengan menarik kepada wisatawan serta mampu menambahkan akun bisnis di aplikasi google bisnisku dan menambahkan beberapa photo sajian menu kuliner yang dimiliki. Indikator kedua, dengan adanya penanda area atau plang nama Desa Menanga, diharapkan wisatawan yang melewati akan mengetahui keberadaan Desa Menanga yang dilewatinya. Sedangkan metode evaluasi yang akan dilakukan adalah dengan melakukan kunjungan dan melihat langsung ke warung kuliner yang dimiliki peserta pelatihan, serta mengecek di google maps tentang lokasi warung yang sudah ditambahkan oleh peserta pelatihan melalui akun google bisnisku.

Hasil dan Pembahasan

Desa wisata merupakan salah satu bentuk wisata yang menerapkan konsep pemberdayaan masyarakat sehingga partisipasi masyarakat menjadi komponen terpenting dalam pengembangannya (Wahyuni, 2019). Potensi obyek dan daya tarik wisata merupakan modal dasar bagi pengembangan suatu kawasan perdesaan menjadi desa wisata (Sumantara, 2020). Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat dilakukan selama kurang lebih enam bulan, mulai perencanaan sampai laporan hasil. Kunjungan audiensi kepada kepala Desa Menanga dan perangkat desa seperti Sekretaris Desa, Bendesa Adat dan pengurus desa lainnya, untuk mendapatkan arahan dan kebutuhan program pengabdian yang dilaksanakan. Kepala desa menerima dengan sangat baik pelaksanaan program pengabdian ini dengan harapan akan membawa banyak perubahan pada warga Desa Menanga. Pendekatan ini dilakukan mengingat isu mengenai pentingnya penguatan dan pemanfaatan muatan lokal (local content) menjadi isu menarik terutama dalam usaha mengoptimalkan potensi daerah yang memiliki hal-hal yang spesifik, unik, dan memiliki akar nilai yang amat mendalam. Muatan lokal yang berkaitan dengan ciri-ciri spesifik, khas dan kadangkala juga unik disebabkan oleh sesuatu hal yang khas dan hanya ada atau ditemukan pada wilayah itu saja (Mayuni dan Pidada, 2021). Disamping itu, nantinya penguatan berbagai pihak sangat penting dalam pengelolaan desa wisata, karena salah satu keberhasilan pengelolaan ekowisata tergantung pada kualitas penyedia jasa wisata (termasuk perencanaan, pengembang, operator, dan pengelola). Diperlukan kemitraan

yang kuat antara pemerintah, industri pariwisata, masyarakat lokal, penyandang dana, Lembaga Swadaya Masyarakat, dan wisatawan untuk mencapai keberhasilan dalam penyelenggaraan ekowisata (Asmin, 2018)



Gambar 1. Lokasi Desa Menanga, Kecamatan Rendang – Karangasem, Bali

Teknik pelatihan dilakukan dengan praktik langsung, seperti melakukan simulasi praktik berbahasa Inggris untuk menghadapi wisatawan dengan menggunakan bahasa Inggris. Kemudian praktik teknik penyajian makanan dan minuman secara langsung, sesuai dengan produk olahan makanan dan minuman yang dibawa peserta langsung saat kegiatan, dimana instruktur langsung memberikan simulasi dan komentar kepada peserta pelatihan. Pada pelatihan promosi produk melalui media social juga, dilakukan dengan praktik langsung menggunakan aplikasi di smartphone peserta, khususnya menggunakan aplikasi google bisnisku. Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dilakukan di Desa Adat Batusesa, Desa Menanga Kecamatan Rendang, Karangasem dengan meminjam tempat pelatihan di Aula kelas Yayasan PKBM Yowana Sastra Rendang yang berlokasi di Desa Adat Batusesa.

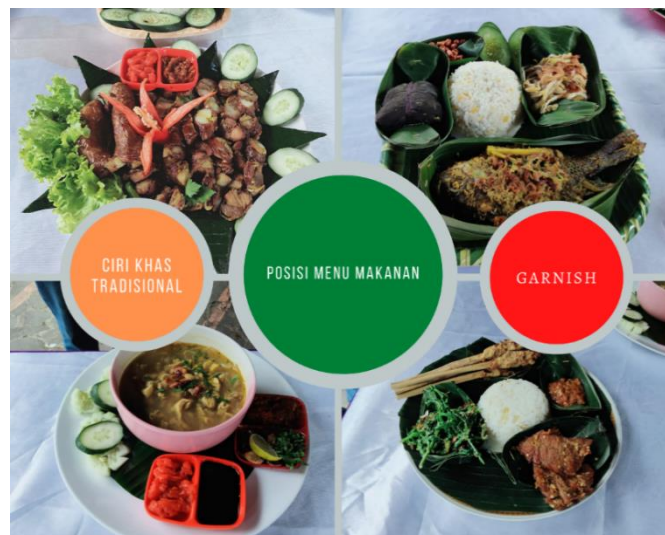
Dalam upaya menguatkan persepsi wisatawan yang melintas atau melewati jalur Desa Adat Batusesa Desa Menanga, maka diperlukan penanda area. Persepsi adalah bagaimana wisatawan melihat atau berpendapat mengenai suatu destinasi wisata. Persepsi tersebut terbentuk sejalan dengan pengalaman wisatawan terhadap suatu destinasi wisata selama berkunjung (Sumantara, 2020). Pemasangan papan nama penanda area, dilakukan dengan membuat papan nama yang didesain dengan besi plat eser 1,2 mm yang dibentuk menjadi tulisan, dengan ukuran per satu huruf adalah tinggi 60 cm dan lebar 10 cm. Kemudian tulisan tersebut dipasang dengan tiga tingkat membentuk rangkaian yang bisa dibaca menjadi Desa Adat Batusesa Desa Menanga. Kombinasi warna tulisan ini menggunakan dua warna dasar yaitu merah dan kuning, sebagai warna standar dari penanda area daerah wisata. Pemasangan papan nama penanda area ini dikerjakan Bersama pokdarwis Desa Adat Batusesa Desa Menanga, yang dilakukan dengan beberapa tukang secara gotong royong.

Dari kegiatan yang telah dilakukan dalam program pengabdian ini, hasil dan luaran yang telah didapatkan adalah:

1. Terlaksananya pelatihan Teknik presentasi kuliner, English for guiding dan promosi produk melalui media social (google bisnisku). Pelaksanaan kegiatan pelatihan teknik presentasi kuliner, *English for guiding* dan promosi produk melalui media social, telah berjalan sesuai rencana dan antusiasme dari peserta yang sangat tinggi, dimana target 25 orang pelaku UMKM di Desa Adat Batusesa hadir untuk menerima pelatihan (jumlah peserta sudah sesuai dengan prokes terkait pandemi covid-19). Rekaman kegiatan dapat disimak pada link ini: <https://youtu.be/qTRPGt6-B1Q> (Widiantara, 2021) dan beberapa photo penyajian makan yang dilakukan, seperti dalam Gambar 2 di bawah.



Gambar 2. Pelatihan pengembangan keterampilan UMKM, Desa Adat Batusesa-Desa Menanga



Gambar 3. Simulasi praktek presentasi kuliner dan hasilnya

2. Pemasangan plang nama penanda area Desa Adat Batusesa-Desa Menanga, dengan proses pengerjaan dilakukan dengan tim relawan Desa Adat secara gotong royong, proses dan hasilnya dapat dilihat di link ini: <https://youtu.be/IaG3KvcFbgs> (Widiantara, 2021) dan tampak dalam Gambar 4-5 di bawah.

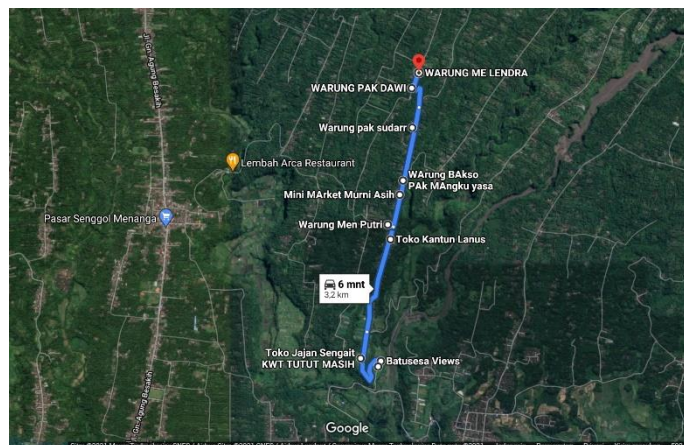


Gambar 4. Lokasi Pemasangan Plang Penanda Area Desa Menanga



Gambar 5. Proses pengerjaan Plang Nama Penanda Area Desa Adat Batusesa-Desa Menanga (*google maps-Batusesa Views*)

3. Adanya lokasi warung kuliner di Google Maps, di sepanjang jalur Desa Adat Batusesa, bisa di cek di link: <https://maps.app.goo.gl/v7TG4cye2iYqHbKX9> atau seperti tampak pada Gambar 6 di bawah:



Sumber: Google Maps

Gambar 6. Lokasi beberapa Warung Kuliner milik anggota UMKM

Luaran program pengabdian kepada masyarakat ini, memberikan dampak positif dalam meningkatkan kesadaran warga masyarakat khususnya UMKM dan pelaku wisata dalam mengelola usaha bisnis kuliner mereka agar lebih dikenal oleh masyarakat luas termasuk wisatawan melalui google maps. Sebagai evaluasi pelaksanaan kegiatan pengabdian dalam bentuk pelatihan ini, dari beberapa tanggapan atau persepsi peserta pelatihan yang mengikuti kegiatan ini, menyatakan sangat senang dan bersyukur mendapat pengetahuan dan keterampilan baru dalam teknik menyajikan makanan, yang menurutnya sangat banyak aturan dalam teknik penyajian makanan, tidak saja perlu memperhatikan warna, komposisi menu, volume maupun hiasan menu. Selain itu, penggunaan bahan dan sarana penyajian juga menurut tanggapan mereka sangat penting, karena penggunaan bahan alami dan organik lebih menarik dan mempunyai ciri khas kedaerahan. Keterampilan berbahasa Inggris menurut peserta sangat diperlukan, tanggapan peserta pelatihan bahwa sekarang harus lebih pede jika ada wisatawan yang mampir di warung kuliner mereka. Untuk penggunaan aplikasi google bisnisku, peserta pelatihan mengakui perlu melatihnya dengan membuka dan mencoba sendiri sambil mencari konten photo yang perlu diunggah nantinya. Sehingga secara umum, kegiatan pengabdian dalam bentuk pelatihan ini sangat bermanfaat bagi pelaku wisata dan UMKM, yang selama ini jarang tersentuh program-program pelatihan yang sesuai kebutuhan mereka, harapannya kedepan agar bisa dilanjutkan lagi dengan materi yang berbeda dan jumlah peserta yang lebih banyak, yang tentunya untuk mengembangkan potensi sumber daya yang ada di desa untuk menjadi desa wisata. Materi yang diinginkan peserta pelatihan untuk program berikutnya adalah teknik kuliner memasak, membuat

konten media social yang menarik konsumen, pelatihan simulasi penataan produk kuliner di warung peserta, serta strategi promosi dengan memaksimalkan media sosial.

Luaran lainnya, adanya papan nama penanda area akan semakin menguatkan keberadaan Desa Adat Batulesa sebagai salah satu perlintasan jalan menuju Kawasan Pura Besakih, yang tentu dilalui para wisatawan. Selain itu, adanya penanda area ini bisa dijadikan spot untuk swa photo, karena memiliki laar belakang yang sangat bagus yaitu panorama Gunung Agung yang terlihat jelas. Lokasi pemasangan plang penanda area ini dapat dicek di google maps di <https://goo.gl/maps/BfA8hSH4RUPjJ6tJA>.

Simpulan

Dari pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat ini, dapat disimpulkan bahwa masyarakat sangat senang dan bersyukur mendapatkan pelatihan dalam rangka peningkatan keterampilan mereka dalam bidang presentasi kuliner dengan simulasi langsung oleh instruktur yang kompeten. Pelaksanaan kegiatan dalam bentuk pelatihan teknik presentasi kuliner, English for guiding dan promosi produk me-lalui media social, telah berjalan sesuai rencana dan antusiasme dari peserta yang sangat tinggi, dimana target 25 orang pelaku UMKM di Desa Adat Batulesa hadir untuk menerima pelatihan (jumlah peserta sudah sesuai dengan prokes terkait pandemi covid-19).

Pelatihan promosi poduk kuliner melalui media sosial dengan aplikasi google bisnisku, merupakan hal baru dan berharap akan kegiatan-kegiatan semacam ini terus dilakukan, untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan masyarakat terutama UMKM dalam mengelola usaha bisnisnya. Kehadiran para instruktur dari perguruan tinggi sangat berarti dalam mengembangkan usaha UMKM, khususnya dalam upaya menjadikan Desa Menanga sebagai desa wisata segera terwujud. Selain itu, pelatihan English for Guiding sebagai keterampilan tambahan dalam standar komunikasi internasional, membuat peserta pelati-han bersemangat mengikuti pelatihan.

Pelaksanaan pembuatan dan pemasangan papan nama penanda area Desa Adat Batulesa, mendapat perhatian warga desa karena memberikan nuansa baru di sepanjang jalur Desa Adat Batulesa, yang tentunya akan menjadi salah satu penanda area dengan mengangkat nama Batulesa di Google Maps. Proses pengerjaan pemasangan papan nama penanda area yang dilakukan secara gotong royong bersama tim melawan Pokdarwis Desa Adat Batulesa, memiliki dampak bahwa hasil jerih payah semua pihak menjadi landasan untuk merasa saling memiliki, sehingga akan memudahkan dalam menjaga dan merawat apa yang sudah dikerjakan.

Peningkatan jumlah titik ordinat - lokasi usaha bisnis khususnya warung kuliner di sepanjang jalan Desa Adat Batulesa Desa Menanga, akan memberikan dampak positif bagi wisatawan jika melewati jalur ini, sehingga memudahkan akses dan petunjuk akan keberadaan warung kuliner melalui google maps.

Saran dalam program pengabdian berikutnya adalah pelatihan-pelatihan yang menasar lebih banyak warga dengan berbagai kelompok seperti usaha wisata kreatif, usaha agrowisata, pemandu lokal, dan lainnya. Selain itu, program pembuatan buku saku kuliner akan sangat bermanfaat dalam memperkenalkan produk olahan lokal sebagai ciri khas kuliner lokal yang dimiliki Desa Menanga.

Ucapan Terima Kasih

Terima kasih kepada Pusat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Politeknik Negeri Bali, atas dukungan dananya untuk program pengabdian ini. Terima kasih juga kepada Kepala Desa Menanga beserta perangkat desa yang sudah mendukung dan memberikan arahan atas kebutuhan masyarakat dalam program pengabdian. Terima kasih kepada Yayasan PKBM Yowana Sastra sebagai tempat pelatihan dan juga Pokdarwis Desa Adat Batulesa atas usaha gotong royongnya mengerjakan pemasangan tulisan plang penanda area di lokasi yang telah diberi nama "Batulesa Views".

Referensi

- Antara, M. & Nyoman. (2015). *Pengelolaan Desa Wisata Berbasis Potensi Lokal*. Bali : Pustaka Larasan
- Arida, I. N. (2017). *Ekowisata pengembangan, partisipasi lokal, dan tantangan ekowisata*. Denpasar: Cakra Press.
- Asmin, F. (2018). *Ekowisata dan Pembangunan Berkelanjutan : Dimulai dari Konsep Sederhana*. Bogor: Bogor Agricultural University.
- Batulesa Views. Diakses tanggal 18 Februari 2022 di : <https://goo.gl/maps/BfA8hSH4RUPjJ6tJA>.
- Dewi, M.H.U. (2013). *Pengembangan Desa Wisata Berbasis Partisipasi Masyarakat Lokal Di Desa Wisata Jatiluwih Tabanan, Bali*. UGM: *Jurnal Ilmiah Sosial dan Humaniora – Kawistara*, 3(2), 129-239.

- Han, J. (2019). Vacationers in the countryside: Traveling for tranquility ?. *Tourism Management*, 70, 299–310. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2018.09.001>
- Mayuni, A, A, I. dan Pidada, I. B, A. (2021). Penguatan Muatan Lokal Untuk Pengembangan Ekowisata di Desa Lodtunduh, Kecamatan Ubud, Gianyar. *Postgraduate Community Service Journal*, 2 (1): 26-31. DOI: <https://doi.org/10.22225/pcsj.2.1.2021.26-31>
- Risang Aji, R. (2021). Pengembangan Pariwisata Alam Dalam Mendukung Pembangunan Berkelanjutan Di Desa Wisata Pentingsari. *Jurnal Perencanaan Wilayah Dan Kota*, 16(2), 9-17. <https://doi.org/10.29313/jpwk.v16i2.321>
- RPJM (Rencana Pembangunan Jangka Menengah) Desa Menanga tahun 2016-2022.
- Santriyani, P.E. dan Indrayana, K.B. (2021). Perkembangan Ekowisata di Bali: Upaya Pelestarian Alam dan Budaya serta Pemberdayaan Masyarakat Lokal. *Pariwisata Budaya: Jurnal Ilmiah Pariwisata Agama dan Budaya*, 6(1).
- Sumantara, K. (2020). *Book Chapter: Pengelolaan dan Pengembangan Wilayah Desa*. Denpasar: Unmas Press
- Sunaryo, B. (2013). *Kebijakan Pembangunan Destinasi Pariwisata Konsep dan Aplikasinya di Indonesia*. Yogyakarta: Gava Media.
- Wahyuni, D. (2019). Pengembangan Desa Wisata Pentingsari Kabupaten Sleman dalam Perspektif Partisipasi Masyarakat. *Aspirasi: Jurnal Masalah-Masalah Sosial*, 10(2).
- Widiantara, M. *Pelaksanaan Pelatihan Pengabdian Masyarakat*. Youtube.com. Diakses pada 18 Februari 2022 dari <https://youtu.be/qTRPGt6-B1Q>
- Widiantara, M. *Pemasangan Plang Nama penanda Area*. Youtube.com. Di akses pada 18 Februari 2022 dari <https://youtu.be/laG3KvcFbgs>

Inovasi Teknologi Dan Optimalisasi Proses Destilasi Untuk Produksi Arak Tradisional Bali

I Gede Nyoman Suta Waisnawa ^{1*}, Ida Ayu Anom Arsani ², I Made Rajendra ³, I Made Sudana ⁴

^{1,2,3,4} Teknik Mesin, Politeknik Negeri Bali, Indonesia

*Corresponding Author: sutawaisnawa@pnb.ac.id

Abstrak: Arak merupakan salah satu minuman tradisional mengandung alkohol yang dihasilkan melalui proses destilasi dengan bahan baku nira yang bermanfaat sebagai bahan pencampur produk olahan berupa makanan dan minuman. Kendala dalam produksi arak dengan alat destilasi tradisional atau sederhana mengacu pada aspek waktu dan temperatur proses produksi cukup lama serta kontrol terhadap temperatur pemanasan nira dan pendinginan uap nira belum bisa dilakukan pengukuran dengan pasti. Temperatur pemanasan nira dan pendinginan uap nira yang kurang tepat dapat memengaruhi kualitas dan kuantitas hasil destilasi. Proses destilasi secara tradisional sangat dipengaruhi juga oleh pengalaman perajin dengan intuisinya memperkirakan proses pemanasan yang terjadi di dalam tungku kesalahan dalam menjaga api pemanas dari pembakaran kayu bakar ini harus ditunggu dan diamati secara terus menerus. Berdasarkan hasil penelitian dan rancang bangun alat destilasi dapat diterapkan sistem kontrol suhu pemanasan nira pada tungku dan suhu pendinginan uap nira dapat diukur dan dikontrol dengan alat pengatur yang disebut thermo kontrol. Penerapan sistem thermo kontrol ini berpengaruh terhadap kualitas dan kuantitas produk hasil destilasi. Inovasi teknologi dalam proses produksi arak untuk meningkatkan hasil dan kualitas produk. Penerapan inovasi alat destilasi yang dikembangkan terbukti dapat meningkatkan kandungan alkohol sampai dengan 70% dan menurunkan waktu produksi.

Kata Kunci: Inovasi, teknologi, destilasi, arak

Abstract: Arak is one of the traditional drinks containing alcohol which is produced through a distillation process with the raw material of sap which is useful as an ingredient for mixing processed products in the form of food and beverages. Constraints in the production of arak with traditional or simple distillation tools refer to the time and temperature aspects of the production process which is quite long and the control of the temperature of the juice heating and cooling of the juice vapor cannot be measured with certainty. The temperature of the heating of the juice and the cooling of the steam of the juice which is not appropriate can affect the quality and quantity of the distillation result. The traditional distillation process is also strongly influenced by the experience of craftsmen with their intuition to predict the heating process that occurs in the furnace, errors in keeping the heating fire from burning firewood must be watched and observed continuously. Based on the results of the research and the design of the distillation apparatus, a temperature control system for the heating of the sap in the furnace can be applied and the cooling temperature of the sap steam can be measured and controlled by means of a regulator called a thermo control. The application of this thermo control system affects the quality and quantity of the distillation product. technological innovation in the wine production process to improve yield and product quality. The application of the innovative distillation apparatus developed was proven to increase the alcohol content up to 70% and reduce the production time.

Keywords: Innovation, technology, distillation, arak

Informasi Artikel: Pengajuan 28 Maret 2022 | Revisi 06 April 2022 | Diterima 30 Mei 2022

How to Cite: Waisnawa, I. G. N. S., Arsani, I. A. A., Rajendra, I. M., & Sudana, I. M. (2022). Inovasi Teknologi Dan Optimalisasi Proses Destilasi Untuk Produksi Arak Tradisional Bali. *Bhakti Persada Jurnal Aplikasi IPTEKS*, 69–76.

Pendahuluan

Arak bali merupakan satu dari dua jenis minuman tradisional favorit masyarakat bali yang banyak dan digemari kaum muda hingga tua (Anon, 2019). Selain diminum arak juga biasa digunakan sebagai sarana persembahan dalam upacara keagamaan Hindu di Bali (Priantara, 2019). Proses pembuatan arak Bali menggunakan cara penyulingan (Destilasi) dari nira kelapa melalui proses pemanasan dan pengembunan kembali uap nira yang dipanaskan sehingga menjadi arak dengan kandungan unsur alkohol (Susilo, 2018). Nira yang dipakai sebagai bahan baku arak umumnya adalah nira kelapa, nira enau "jaka" dan nira pohon lontar (Sudana & Waisnawa, 2021). Proses penyadapan nira merupakan cara tradisional dan alami dengan waktu yang cukup lama. Berdasarkan informasi dari Dinas Perindustrian (Disperindag) Karangasem, bahwa jumlah petani arak

tradisional di Karangasem sebesar 7.600 orang. Jumlah itu tersebar di empat kecamatan yaitu Manggis, Sidemen, Kubu dan Abang. Produksi Arak di Karangasem Capai 2,65 Juta botol per tahun (Pranatayana, 2021). Terbitnya Peraturan Gubernur (Pergub) Bali Nomor 1 Tahun 2020 Tentang Tata Kelola Minuman Fermentasi Dan/atau Destilasi Khas Bali merupakan angin segar bagi industri minuman tradisional hasil distilasi "Arak Bali" (Pergub Bali No.1, 2020).

Banjar Pesangkan Anyar, Desa Duda Timur Kecamatan Sidemen merupakan salah satu sentra industri rumah tangga pembuat arak. Alat penyulingan nira kelapa menjadi arak masih menggunakan cara yang tradisional. Alat penyulingan nira yang sekarang mampu menghasilkan arak namun masih menggunakan cara tradisional dengan kayu bakar sebagai pemanas dan membutuhkan waktu yang relatif lama untuk memproduksi arak. Arak dibedakan menjadi beberapa tingkatan kelas kadar alkohol. Untuk kelas satu, kadar alkohol antara 35 sampai 40 persen, kelas dua kadar alkohol 30 persen, sedangkan untuk kelas 3 kadar alkohol 25 persen (Sudana & Waisnawa, 2021).



Sumber : Anonim, 2013

Gambar 1. Penyulingan Arak Tradisional

Gambar 1 (a) Proses penyulingan arak secara tradisional dengan pipa aluminium sebagai Saluran Uap, (b) Tungku pemanas yang menggunakan pemanas dari pembakaran kayu bakar, (c) Arak hasil distilasi. Pengaturan besarnya nyala api tungku saat pemanasan nira perajin arak mengalami kesulitan dalam menentukan temperatur pasti yang sudah dicapai oleh nira yg ada di dalam tungku. Dengan alat distilasi arak tradisional hanya menggunakan sentuhan tangan dengan perkiraan naiknya temperatur air pendingin saat proses pendinginan uap nira yang mengandung alkohol mengalir didalam pipa saluran yang didinginkan dengan air yang ditampung dalam suatu drum (Gusti,Diah, 2010).

Temperatur pemanasan nira dan temperatur pendinginan sangat berpengaruh terhadap kadar alkohol arak hasil penyulingan sehingga diperlukan alat distilasi yang dapat mengontrol temperatur pemanasan dan pendinginan. Kondisi saat ini perajin arak tradisional belum memiliki alat distilasi dengan alat kontrol temperatur pemanasan dan pendinginan (Mardiyah, 2017).

Politeknik Negeri Bali sebagai salah satu perguruan tinggi vokasi yang ada Bali melalui dharma pengabdian kepada masyarakat, menjadi sebuah kewajiban untuk membantu pemecahan salah satu permasalahan masyarakat khususnya permasalahan perajin arak tradisional yang ada di Bali.

Penerapan alat teknologi tepat guna berupa alat distilasi dengan kontrol temperatur pemanasan. Inovasi teknologi alat distilasi ini diharapkan mampu meningkatkan kualitas dan kuantitas hasil distilasi berupa minuman tradisional "Arak Bali sehingga industri rumah tangga perajin Arak Bali bisa lebih berdaya ditengah pandemi Covid-19 saat ini. (Candranegara, Suryana, Sephia, & Putri, 2021).

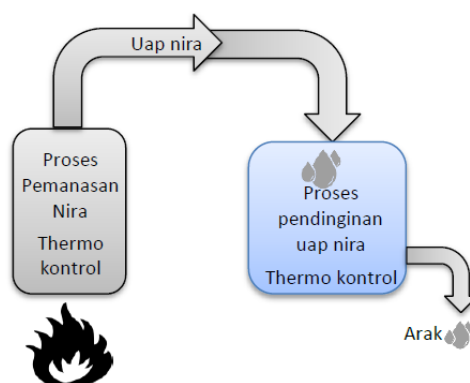
Permasalahannya perajin arak (mitra) dapat dideskripsikan sebagai berikut:

1. UKM Mitra masih belum memiliki SOP yang jelas berkaitan dengan jalannya proses produksi/penyulingan nira untuk menjadi arak,
2. Belum bisa menentukan temperatur pemanasan yang konstan dan terukur,
3. Belum bisa menentukan dan mengukur temperatur pendinginan,
4. Penetapan durasi waktu penampungan cairan arak hasil penyulingan dengan kadar alkohol yang tertinggi sampai batas yang terendah.

Metode

Metode pelaksanaan kegiatan program kemitraan masyarakat (PKM) ini dilakukan dengan menerapkan peran serta mitra secara aktif dalam upaya penyelesaian permasalahan sehingga upaya pemberdayaan sebagai target kegiatan dapat dicapai. Adapun metode yang diterapkan sesuai kesepakatan dengan mitra yaitu:

1. Pelatihan: Proses pelaksanaan program pemberdayaan dilaksanakan secara terjadwal dengan cara memberikan pelatihan dan pendampingan oleh instruktur sesuai dengan permasalahan yang di hadapi oleh UKM mitra dan disesuaikan dengan solusi yang ditawarkan oleh tim pelaksana. Setelah pelaksanaan pelatihan maka tim akan melanjutkan pembimbingan dengan cara pendampingan kepada UKM mitra sesuai dengan jadwal yang disepakati. Pelatihan dan pendampingan akan dilaksanakan dalam bidang: pengoperasian alat distilasi dengan thermo kontrol, penataan stasiun kerja (*layout*), Pembuatan dan Penerapan SOP proses produksi "Arak" dan pelatihan manajemen usaha (Keuangan, Penentuan harga jual dan pemasaran).
2. Substitusi Ipteks: Alat distilasi ini menggunakan metoda pembakaran dengan bahan bakar gas LPG. Pengaturan temperatur pemanasan nira dilakukan dengan alat kontrol "Thermo Kontrol". Uap nira yang mengandung alkohol dialirkan melalui pipa berbahan stainless steel menuju ke kondensor dengan dengan model spiral dengan menggunakan media air dan hembusan udara sebagai penukar panas (Fatimura, 2014), sehingga proses kondensasi berlangsung dengan baik dan efektif. Uap alkohol dari pemanasan nira yang telah terkondensasi akan menjadi cairan minuman tradisional yang mengandung alkohol "Arak Bali" dengan kadar alkohol berkisar antara 20% hingga 60% (Yusasrini et al., 2013).



Gambar 1. Skema proses distilasi dengan kontrol temperatur

Fungsi thermo kontrol adalah untuk menjaga temperatur pemanasan nira mulai dari 80°C sampai 100°C atau sesuai dengan temperatur yang ditentukan melali input data pada thermostart digital (Mott, 2004). Bila temperatur pemanasan udah tercapai maka nyala api kompor LPG akan mengecil dan akan menyala normal kembali bila temperatur udah turun dari temperatur seting. Temperatur pendinginan pada kondensor juga dikontrol oleh thermostat digital sehingga bisa dipertahankan temperatur pendinginan yang setabil sehingga kondensasi uap nira bisa berjalan efektif dan tidak ada uap nira yang terbuang.

Hasil dan Pembahasan

Alat distilasi tradisional yang biasa dipakai oleh perajin arak masih menggunakan tungku yang terbuat dari bonggol pohon kelapa dengan volume isi berkisar 30-50 liter nira. Pembakaran masih menggunakan kayu bakar dengan temperatur pemanasan tungku tidak bisa diketahui dan dikendalikan. Begitu pula dengan temperatur pendinginan yang dibutuhkan pada saluran uap nira tidak bisa diketahui dan dikontrol dengan pasti. Proses distilasi secara tradisional ini membutuhkan 4 sampai 6 jam. Alat distilasi dapat dilihat pada Gambar 2 di bawah.

Kelompok tani Jaka Tarub di Banjar Pesangkan Anyar, Desa Duda Timur, Kecamatan Selat, Karangasem adalah perajin/petani yang menghasilkan minuman tradisional "Tuak" atau nira dari penyadapan pohon enau "Jaka". Nira yang dihasilkan ada yang dijual pasca fermentasi yang disebut "Lau". Tuak/Nira yg udah dipermentasi bila tidak laku semua maka akan diolah menjadi Arak melalui proses distilasi/ Penyulingan. Penerapan alat distilasi dengan thermo kontrol sebagai upaya pemberdayaan kelompok tani Jaka tarub untuk mampu menghasilkan minuman tradisional hasil penyulingan dengan proses yang lebih efisien.



Gambar 2. Alat distilasi tradisional

Implementasi program kemitraan masyarakat (PKM) ini dilakukan dengan tahapan sebagai berikut :

1. Sosialisasi dan diskusi terkait dengan penetapan program kegiatan yang akan dilakukan serta penetapan jadwal kegiatan (Sunariani, Suryadinata, & Mahaputra, 2017). Diskusi juga dilakukan terkait dengan penerapan teknologi tepat guna (TTG) berupa alat distilasi untuk meningkatkan kualitas dan kuantitas produk minuman tradisional hasil distilasi.



Gambar 3. Sosialisasi penerapan alat distilasi kepada mitra PKM

2. Penerapan TTG berupa alat distilasi kapasitas bahan baku 15 liter dengan bahan bakar gas LPG serta dilengkapi thermokontrol. Temperatur pemanasan bahan baku bisa dikontrol dengan baik dan terukur melalui layar digital.



Gambar 4. Alat distilasi dengan thermo kontrol

3. Pelatihan dan pendampingan penggunaan/pengoperasian TTG alat distilasi diawali pengenalan peralatan dilanjutkan dengan praktek langsung mengoperasikan alat distilasi sesuai dengan prosedur operasional baku

dalam proses penyulingan/distilasi nira menjadi minuman tradisional. Melalui penerapan alat distilasi ini perajin minuman tradisional (mitra) mampu mempercepat waktu proses distilasi sebesar 1 jam dibanding dengan menggunakan alat distilasi tradisional. Bahan baku yang digunakan adalah nira dari pohon aren dengan perlakuan awal dipermentasi selama 6 jam dan 8 jam (Endah, Sperisa, & Nur, 2007). Sebelum dipermentasi nira aren di tambahkan dengan sabut kelapa yang telah dimemarkan dalam istilah Bali disebut "Lau". Lau ini ditampung dengan galon dan ditempatkan di area yng bersih dan teduh.



Gambar 5. Permentasi nira aren sebelum proses distilasi



Gambar 6. Memasukan nira yang sudah dipermentasi ke dalam tunggu alat distilasi



Gambar 7. Pengoprasian alat distilasi dengan alat pengatur temperatur pemanasan

Hasil distilasi dengan termokontrol memiliki kandungan alkohol mulai dari yang tertinggi sebesar 70% dan yang terendah 20%. Pengukuran kadar alkohol menggunakan alat "Alkohometer".



Gambar 8. Pengukuran kadar alkohol hasil distilasi

Adapun hasil diperoleh dari penerapan alat distilasi dengan termo kontrol adalah sebagai berikut:

Tabel 1. Hasil distilasi 6 jam fermentasi

No	Waktu Pengambilan Hasil (menit)	Temperatur (°C)	Volume Bahan (ml)	Volume Hasil (ml)	Presentase Alkohol (%)
1	10	90	10.000	1.200	65
2	20			960	60
3	30			840	55
4	40			750	45
5	50			650	30
6	60			600	20
Total Volume.				5.000	45
Rerata Kandungan Alkohol					

Lama waktu fermentasi 6 jam dari bahan baku (nira) yang didistilasi dapat menghasilkan minuman cairan distilat dengan kadar alkohol antara 20% sampai 65%.

Tabel 2. Hasil distilasi 8 jam fermentasi

No	Waktu Pengambilan Hasil (menit)	Temperatur (°C)	Volume Bahan (ml)	Volume Hasil (ml)	Presentase Alkohol (%)
1	10	90	10.000	1.300	70
2	20			1.100	65
3	30			820	55
4	40			700	50
5	50			650	40
6	60			610	25
			Total Volume.	5.210	50.8
			Rerata Kandungan Alkohol		

Berdasarkan data hasil penerapan alat distilasi seperti yang tertera dalam Tabe 1 dan Tabel 2 di atas menunjukkan bahwa lama fermentasi mampu meningkatkan prosentase kadar alkohol. Fermentasi 6 jam mampu menghasilkan kadar alkohol tertinggi 65% dan terendah 20%. Fermentasi 8 jam mampu menghasilkan kadar alkohol tertinggi 70% dan terendah 25%.

Perbandingan volume bahan baku dengan volume cairan distilasi yang dihasilkan menunjukkan 10.000 ml: 5.000 ml, hal ini menunjukkan produktivitas penggunaan alat distilasi ini 50% dengan waktu proses lebih cepat 1 jam dibanding dengan proses distilasi dengan alat tradisional.

Penerapan alat distilasi dengan termokontrol melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mitra mampu meningkatkan kualitas kadar alkohol dengan kandungan tertinggi mampu mencapai 65% dengan waktu

produksi lebih cepat. Setelah mampu menerapkan alat distilasi ini mitra memperoleh nilai tambah dengan pengolahan nira "Tuak" menjadi "Arak" dimana 1 liter arak kadar 65% nil jualnya jauh lebih tinggi dibanding penjualan 1 liter nira "Tuak". Saat ini mitra udah berani menampung nira yang tidak laku dijual oleh petani nira untuk diolah menjadi "Arak".

Simpulan

Program kemitraan masyarakat (PKM) bertujuan untuk membantu memberikan solusi dari permasalahan perajin minuman tradisional khas Bali sehingga UMKM ini berdaya untuk tetap bisa menjalankan usahanya berbasis keraifan lokal di Dusun Pesangkan Anyar, Desa Duda Timur, Karangasem, Bali. Pemberdayaan ini dilakukan melalui penerapan TTG berupa alat distilasi, pelatihan dan pendampingan dalam proses produksi. Mitra mampu meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi minuman tradisional khas Bali setelah penerapan alat distilasi dengan termokontrol, di mana proses produksi mampu lebih cepat 1 jam dibanding dengan cara tradisional. Kualitas kadar alkohol yang dihasilkan mulai dari kadar alkohol tertinggi 70% dan terendah 20%, dengan efisiensi produksi sebesar 50%. Perlakuan bahan baku dengan durasi waktu 6 jam dan 8 jam mampu meningkatkan efisiensi produksi serta meningkatkan prosentase kandungan alkohol dalam minuman tradisional khas Bali yang disebut dengan "Arak Bali".

Ucapan Terima Kasih

Tim Pelaksana program kemitraan masyarakat (PKM) mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang membantu pelaksanaan kegiatan ini baik secara material maupun dukungan moral yaitu: Direktur Politeknik Negeri Bali beserta jajarannya, Kepala P3M Politeknik Negeri Bali beserta jajarannya, Mitra PKM kelompok tani Jaka Tarub serta seluruh rekan-rekan sejawat yang telah membantu pelaksanaan kegiatan ini hingga selesai sesuai batas waktu yang telah ditentukan.

Referensi

- Anon. (2019). Arak Bali. 2013. Retrieved March 13, 2019, From [Http://lendo.blogspot.com/2013/01/Arak-Bali.html](http://lendo.blogspot.com/2013/01/Arak-Bali.html)
- Candranegara, I. M. W., Suryana, I. N. M., Sephia, N. L., & Putri, A. (2021). Arak Bali : Between Culture And Economic Recovery In Realizing The Vision Of Nangun Sat Kerthi Loka Bali Based On Local Wisdom, 605(Icblt), 186–189.
- Endah, R. D., Sperisa, D., & Nur, A. (2007). Etanol Pada Pembuatan Bioetanol Dari. *Gema Teknik*, (2), 83–88.
- Fatimura, M. (2014). Tinjauan Teoritis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Operasi Pada Kolom Destilasi. *Pusat Penelitian Fakultas Teknik Universitas PGRI Palembang*, 11(1), 23–31.
- Ida Bagus Gde Pranatayana, K. T. P. A. (2021). Strategi Pengembangan Minuman Tradisional Arak Bali Menggunakan Model Analisis Swot Dan Qspm Studi Kasus Desa Tri Eka Buana Karangasem Bali Ida. *Metta: Jurnal Ilmu Multidisiplin*, 1(2), 58–72. Retrieved From <https://jayapanguspress.penerbit.org/index.php/Metta/article/view/1341>
- Mardiyah, S. (2017). Pengaruh Lama Pemanasan Terhadap Kadar Alkohol Pada Nira Siwalan (Borassus Flabellifer). *The Journal Of Muhammadiyah Medical Laboratory Technologist*, 1(1), 9. <https://doi.org/10.30651/jmlt.v1i1.977>
- Mott, R. (2004). *Elemen-Elemen Mesin Dalam Perancangan Mekanis Perancangan Elemen Mesin Terpadu* (Edisi 4 Ed.). Yogyakarta: Andi Yogyakarta. Retrieved From <https://www.academia.edu/25608551>
- Pergub Bali No.1. (2020). 6.-Peraturan-Gubernur-Bali-Nomor-1-Tahun-2020-20. Denpasar: Berita Daerah Provinsi Bali. Retrieved From <https://dklh.baliprov.go.id/wp-content/uploads/2020/07/6.-Peraturan-Gubernur-Bali-Nomor-1-Tahun-2020-20.pdf>
- Priantara, P. H. H. (2019). Hidden Potential Of Arak Bali To Be The World's Seventh Spirit; From Religious Purpose To Negative Investment List. *Bali Tourism Journal*, 3(1), 43. <https://doi.org/10.36675/btj.v3i1.36>
- Sudana, I. M., & Waisnawa, I. G. N. S. (2021). Mechanical Feed System Performance Test On Household Grain Grinding Machine, 208(Icist 2020), 305–309.
- Sunariani, N. N., Suryadinata, A. O., & Mahaputra, I. I. R. (2017). Empowerment Of Micro, Small And Medium Enterprises (Msmes) Through Fostered Programs In The Province Of Bali. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 2(1), 1–20.
- Svara, K. N., Harsojuwono, B. A., & Gunam, I. B. W. (2021). Influence Of Adsorbent-Arak Ratio And Distillation

Period In Bioethanol Purification Process Using Balinese Liquor As A Raw Material. *Journal Of Applied Horticulture*, 23(1), 42–45.

<https://doi.org/10.37855/Jah.2021.V23i01.08>

Widuri, S. A. (2020). Assessment Of Tourists On Mojito Based On Arak Bali In Kuta Bali, 111(Icoborot 2018), 103–108. <https://doi.org/10.2991/Icoborot-18.2019.16>

Yusasrini, N. L. A. R. I., Tp, S., Nidn, M. P., Puspawati, N. I. N., Tp, S., & Nidn, M. S. (2013). *Kajian Nilai Gizi Minuman Tradisional Bali Tahun Ke 1 Dari Rencana 1 Tahun Ketua Dan Anggota Tim*. Denpasar. Retrieved From

https://simdos.unud.ac.id/uploads/file_penelitian_1_dir/dbac918fd4e99015fd7beea040b572f8.pdf



POLITEKNIK NEGERI BALI



9 772477 402007



9 772580 560007

Redaksi Jurnal Bhakti Persada
Gedung P3M Politeknik Negeri Bali
Bukit Jimbaran, PO BOX 1064 Tuban, Badung, Bali
Telepon: +62361 701981, Fax: +62361 701128
<http://ojs.pnb.ac.id/index.php/BP>