



Bhakti Karya dan Inovatif

Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia

Vol. 4 No. 1 (2024)

Sosialisasi Waspada Penyebaran Hoaks di Media Sosial

Faisal Reza, Nugraha Sugiarta, Yanuar Ilham, Anggita Lestari

1-6

Penguatan Profil Pelajar Pancasila dalam Berekayasa dan Berteknologi Melalui Wawasan Software Development pada Peserta Didik

SMP Negeri 7 Bandung

Budiman Budiman, Elia Setiana, Venia Restreva Danestiara, Valencia Claudia Jennifer Kaunang, Dirham Triyadi

7-13

Keterampilan Dasar Akuntansi dalam Mengelola Laporan Keuangan UMKM

Ragilia Azzahra Andranella, Jisika Jisika, Maria Elfrida, Delia Arofah, Muhamad Fadli Nur Insan, Ester Christianty, Neng Mesa, Zevania Agustisna, Melinda Febriyanti, Vana Jelita

14-17

Pengembangan Strategi Pemasaran Online pada Era Digital untuk Meningkatkan Daya Saing Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tamzis Bina Utama di Wonosobo Jawa Tengah

Leli Avi Yuliani, Titik Desi Harsoyo

18-26

Pelatihan dan Pendampingan Pencatatan Keuangan Melalui Aplikasi Buku Warung

Anike Putri, Johannes Kristian Siregar, Annisa Salsabila, Husnan Sanaya, Anggan Dini Wanodya Gute Ulayya

27-30

Sosialisasi Kesadaran Pentingnya Self-Esteem pada Remaja

Niki Anartia, Riska Amaretha, Detya Wiryany, Ridma Meltareza

31-36

Optimalisasi Sumber Informasi dan Kolaborasi Produktif Melalui Website Coworking Space di Kecamatan Coblong

Budiman Budiman, Venia Restreya Danestiara, Imannudin Akbar

37-42

Desain Informasi Akuntansi dalam Rangka Peningkatan Produktivitas Perusahaan pada PT. ABC

Elok Faiqoh Himmah, Beckham Butar Butar, Dhea Rizki Hertina, Dinda Nurasih, Jisika Jisika, Nur Zahra Luthfiani, Refika Nurul Arsyita, Vana Jelita, Widi Dwi Aditia

43-52

DEWAN REDAKSI

Editor in Chief

Dr. Muhamad Deni Johansyah, Drs., M.M. (Universitas Padjadjaran)

Managing Editor

Aggi Panigoro, S.E., M.M. (Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia)

Section Editor

- Nisa Lathifah, M.I.Kom. (Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia)
- Nida Muthi Annisa, S.Psi., M.A. (Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia)
- Citra Kemala Putri, S.Sn., M.Ds. (Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia)
- Nur Alamsyah, S.T., M.Kom. (Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia)
- Johannes Kristian Siregar, S.E., M.Ak. Ak. (Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia)
- Putri Gantine, S.E., M.Ak. (Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia)
- Farhan Zakariyya, M.Psi. (Universitas Pendidikan Indonesia)
- M. Syahril Iskandar, M.Sn, M.Ds. (Universitas Komputer Indonesia)
- Rio Andriyat Krisdiawan, M.Kom. (Universitas Kuningan)

Reviewer

- Shinta Hartini Putri, S.I.Kom., M.Si. (Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia)
- Nichi Hana Karlina, S.Sn., M.Ds. (Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia)
- Diwan Setiawan, S.Ds., M.Sn. (Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia)
- Budiman, S.T., M.Kom. (Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia)
- Titan Parama Yoga, M.Kom. (Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia)
- N. Heriyah, S.E., M.Ak. (Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia)
- Drs. Elan Rusnendar, M.M. (Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia)
- Agung Pramayuda, S.AB., M.M. (Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia)
- Evi Sri Nurhastuti, S.Psi., M.M., Psikolog (Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia)
- Pradiptya Septyanti Putri, M.Psi. Psikolog. (Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia)
- Rita Komalasari, S.Si., M.Kom (Politeknik LP3I)

DAFTAR ISI

Sosialisasi Waspada Penyebaran Hoaks di Media Sosial Faisal Reza, Nugraha Sugiarta, Yanuar Ilham, Anggita Lestari	1-6
Penguatan Profil Pelajar Pancasila dalam Berekayasa dan Berteknologi Melalui Wawasan Software Development pada Peserta Didik SMP Negeri 7 Bandung Budiman Budiman, Elia Setiana, Venia Restreva Danestiara, Valencia Claudia Jennifer Kaunang, Dirham Triyadi	7-13
Keterampilan Dasar Akuntansi dalam Mengelola Laporan Keuangan UMKM Ragilia Azzahra Andranella, Jisika Jisika, Maria Elfrida, Delia Arofah, Muhamad Fadli Nur Insan, Ester Christianty, Neng Mesa, Zevania Agustisna, Melinda Febriyanti, Vana Jelita	14-17
Pengembangan Strategi Pemasaran Online pada Era Digital untuk Meningkatkan Daya Saing Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tamzis Bina Utama di Wonosobo Jawa Tengah Leli Avi Yuliani, Titik Desi Harsoyo	18-26
Pelatihan dan Pendampingan Pencatatan Keuangan Melalui Aplikasi Buku Warung Anike Putri, Johannes Kristian Siregar, Annisa Salsabila, Husnan Sanaya, Anggan Dini Wanodya Gute Ulayya	27-30
Sosialisasi Kesadaran Pentingnya <i>Self-Esteem</i> pada Remaja Niki Anartia, Riska Amaretha, Detya Wiryany, Ridma Meltareza	31-36
Optimalisasi Sumber Informasi dan Kolaborasi Produktif Melalui Website <i>Coworking Space</i> di Kecamatan Coblong Budiman Budiman, Venia Restreya Danestiara, Imannudin Akbar	37-42
Desain Informasi Akuntansi dalam Rangka Peningkatan Produktivitas Perusahaan pada PT. ABC Elok Faiqoh Himmah, Beckham Butar Butar, Dhea Rizki Hertina, Dinda Nurasiah, Jisika Jisika, Nur Zahra Luthfiani, Refika Nurul Arsyita, Vana Jelita, Widi Dwi Aditia	43-52

Sosialisasi Waspada Penyebaran Hoaks di Media Sosial

Faisal Reza, Nugraha Sugiarta, Yanuar Ilham, Anggita Lestari

Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Komunikasi dan Desain,

Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia

Email: faisalreza@unibi.ac.id, nugrahasugiarta@unibi.ac.id, yanuarilham@unibi.ac.id,

anggitallestari@unibi.ac.id

Diterima:
16 Agustus 2023

Diterima Setelah Revisi:
18 Februari 2023

Dipublikasikan:
20 Februari 2023

Abstrak

Program pengabdian kepada masyarakat ini membahas tentang sosialisasi waspada hoaks dan penanganannya dalam era digital. Fenomena hoaks yang meresahkan dan dampak negatifnya mendorong perlunya pendidikan literasi digital untuk mengatasi penyebaran informasi palsu. Program ini menggabungkan berbagai metode, termasuk workshop literasi digital, seminar, kompetisi literasi digital, dan distribusi materi edukatif, untuk meningkatkan kesadaran dan keterampilan masyarakat dalam mengenali serta menghindari hoaks. Hasil dari program ini mencakup peningkatan kesadaran yang signifikan terkait bahaya hoaks, keterampilan verifikasi informasi yang lebih baik, dan partisipasi aktif dalam kompetisi literasi digital. Melalui interaksi dengan para ahli dalam seminar dan diskusi publik, terbentuk kolaborasi dan jaringan yang kuat dalam mengatasi hoaks. Distribusi materi edukatif seperti pamflet, brosur, dan infografis juga mempermudah akses masyarakat terhadap informasi penting. Program ini menghasilkan transformasi positif dalam pengetahuan dan sikap masyarakat terhadap hoaks. Namun, tantangan dalam mengatasi hoaks tetap berkelanjutan, memerlukan dukungan berkelanjutan dari lembaga pendidikan, media, pemerintah, dan masyarakat. Dengan terus mengembangkan pendekatan yang relevan dengan perkembangan teknologi, masyarakat dapat menghadapi dampak negatif hoaks secara efektif, menciptakan lingkungan yang lebih cerdas, aman, dan beretika dalam menghadapi dunia informasi yang semakin kompleks.

Kata Kunci: Hoaks, waspadai, media sosial, PkM.

Abstract

This community service program addresses the dissemination of awareness about hoaxes and their handling in the digital era. The disturbing phenomenon of hoaxes and their negative impact underscores the necessity of digital literacy education to counter the spread of false information. This program integrates various methods, including digital literacy workshops, seminars, digital literacy competitions, and the distribution of educational materials, to enhance public awareness and skills in recognizing and avoiding hoaxes. The results of this program encompass a significant increase in awareness regarding the dangers of hoaxes, improved information verification skills, and active participation in digital literacy competitions. Through interactions with experts in seminars and public discussions, strong collaborations and networks are formed to address hoaxes. The distribution of educational materials such as pamphlets, brochures, and infographics also facilitates public access to crucial information. This program has resulted in a positive transformation in the knowledge and attitudes of the community towards hoaxes. However, the challenges in addressing hoaxes remain ongoing, requiring continuous support from educational institutions, media, government, and society. By continually developing approaches that are relevant to technological

Keywords: *Hoaxes, beware, social media, PkM*

1 PENDAHULUAN

Hoaks (hoax) merupakan informasi palsu, menyesatkan, atau tidak benar yang disebar dengan tujuan tertentu, seperti menipu, mempengaruhi opini publik, atau menciptakan kebingungan. Selain itu, 'berita palsu' (Hoaks) yang disebut demikian hanya mewakili satu kategori dari informasi yang keliru, dan konten yang menyesatkan dari sumber seperti situs berita yang sangat partisan mungkin mewakili bagian yang jauh lebih besar dari konsumsi media orang (Pennycook & Rand, 2021). Fenomena hoaks semakin meresahkan karena dampaknya yang luas, terutama dalam era digital dan media sosial. Informasi yang tidak terverifikasi dengan baik dapat dengan cepat menyebar dan memengaruhi banyak orang, merusak kepercayaan, serta berpotensi memicu tindakan yang merugikan. Beberapa faktor yang mendukung penyebaran hoaks adalah kurangnya literasi digital, kurangnya kritisisme terhadap sumber informasi, dan adanya dorongan emosional dalam membagikan informasi tanpa verifikasi. Arti dari literasi digital adalah kemampuan untuk mencari, memahami, dan menggunakan berbagai jenis sumber media dengan efektif dan beragam bentuknya (Raharjo & Winarko, 2019; Silvana & Darmawan, 2018)

Era digital merupakan istilah yang digunakan dalam kemunculan digital, jaringan internet, atau lebih khusus lagi teknologi informasi. Di era ini manusia dapat saling berkomunikasi sedemikian dekat walupun saling berjauhan. Era digital ditandai dengan adanya teknologi internet, di mana terjadi peningkatan pada kecepatan dan arus pergantian pengetahuan dalam ekonomi dan kehidupan masyarakat. Teknologi internet menjadi alat yang mampu membantu sebagian besar kebutuhan manusia. Era digital telah membawa berbagai perubahan yang baik sebagai dampak positif maupun perubahan yang tidak baik sebagai dampak negatif, sehingga menjadi tantangan baru dalam kehidupan manusia.

Tantangan terbesar dari semakin berkembangnya teknologi adalah penggunaan media sosial yang semakin masif khususnya di kalangan masyarakat rentan. Data menyebutkan bahwa 191 juta jiwa penduduk Indonesia adalah pengguna aktif media sosial dengan beberapa sebagian penggunanya adalah usia lanjut.

Semakin mudah didapatkan, semakin besar peluang berita bohong yang diterima masyarakat. Jika orang yang sudah melek teknologi saja masih bisa termakan berita bohong yang tersebar di media, apalagi usia lanjut yang rentan menerima informasi-informasi tidak benar di media sosial atau pun di aplikasi percakapan digital.

Berkaitan dengan hal tersebut, literasi media khususnya pada penggunaan media sosial sangatlah diperlukan. Penangkalan hoaks sebagai bagian dari keterampilan bermedia sosial perlu mendapat perhatian lebih agar masyarakat yang berada pada usia lanjut tersebut mampu memilah beragam informasi yang didapatkannya melalui media sosial. Kemajuan dan ragam media komunikasi yang dimiliki oleh masyarakat menyebabkan masyarakat dan negara menghadapi efek hoaks sebagai akibat communication jamming yang terjadi di masyarakat. Communication jamming disebabkan oleh perkembangan teknologi komunikasi yang tidak bisa dikontrol lagi. Communication traffic yang sangat rumit menyebabkan berita-berita hoaks sebagai suatu tindakan konstruksi sosial sederhana, namun menjadi musuh masyarakat dan negara, mudah bermunculan (Bungin, 2017).

Ditengah perkembangan teknologi yang semakin maju saat ini, pemberitaan tidak benar atau hoaks banyak beredar dengan mudah di media sosial atau pun aplikasi percakapan seperti whatsapp dan yang paling sering sekali terkena dampak dari berita hoaks di Indonesia adalah kalangan lanjut usia karena kurangnya pemahaman dan penyaringan berita. Maka dari itu sangat penting sekali untuk diadakan sosialisasi tentang bagaimana mewaspada penyebaran hoaks. Pengabdian masyarakat tentang edukasi untuk waspada terhadap hoaks ini akan dilaksanakan bersama warga RW 02 Mars Utara, maka dari itu sangat penting sekali untuk diadakan sosialisasi tentang penyebaran hoaks di

berbagai platform media sosial dan aplikasi percakapan agar warga RW 02 Mars Utara bisa memiliki pemahaman tentang bagaimana mewaspadaai penyebaran informasi yang tidak benar dan tidak ada lagi yang mudah percaya berita hoaks.

Wilayah kecamatan Rancasarai terutama komplek warga RW 02 Mars Utara memiliki lebih dari 60 kepala keluarga, letak lokasi cukup strategis dan mudah di akses. Karena wilayah perumahan yang padat dan mayoritas warga sering mengadakan kegiatan bersama yang dikelola oleh warga setempat, untuk dapat memperkuat koordinasi dalam melangsungkan berbagai kegiatan dan bisa berkembang lagi maka perlu ditingkatkan pengelolaan secara organisasi dilakukan secara tepat dan maksimal. Melalui observasi di lapangan beberapa warga mengeluhkan akan adanya informasi yang tidak benar yang selalu beredar di media sosial dan aplikasi percakapan digital yang membingungkan warga, ketika berdiskusi tentang hal tersebut warga setempat berharap mendapatkan sosialisasi tentang bagaimana cara mengatasi berita bohong (hoaks) dan bagaimana cara mengidentifikasi berita tersebut agar warga dapat mudah memilah informasi yang benar dan terpercaya. Target dari Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) UNIBI ini adalah meningkatkan pengetahuan dan kesadaran terhadap pentingnya mewaspadaai berita tidak benar (Hoaks) yang beredar di media sosial, platform pemberitaan dan aplikasi percakapan digital.

2 METODE PENELITIAN

Metode Pengabdian kepada Masyarakat Mengenai Sosialisasi Waspada Berita Hoaks direncanakan dalam upaya mendukung kesadaran masyarakat terhadap bahaya hoaks dan cara mengatasi penyebarannya, sebuah program pengabdian kepada masyarakat yang berfokus pada literasi digital dan pencegahan hoaks telah dirancang. Program ini merangkul berbagai metode yang berbentuk edukatif dan partisipatif, bertujuan untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang hoaks dan solusi untuk mengatasi dampaknya.

Sebagai respons terhadap inovasi teknis, para akademisi dan praktisi mengembangkan berbagai konsep kompetensi dan literasi (misalnya, literasi komputer, literasi media, literasi teknologi informasi dan komunikasi, literasi digital), yang mencakup kompetensi yang memungkinkan penggunaan efektif lingkungan digital (Carolus *et al.*, 2023). Salah satu metode utama adalah Workshop Literasi Digital, yang diadakan secara berkala di berbagai lokasi komunitas. Workshop ini menyatukan siswa, orang tua, guru, dan anggota masyarakat umum dalam lingkungan belajar yang interaktif. Dalam workshop ini, peserta diberikan panduan langkah demi langkah tentang bagaimana mengidentifikasi hoaks, memverifikasi informasi, dan menghindari penyebarannya. Melalui sesi diskusi dan studi kasus, peserta didorong untuk berbagi pengalaman dan pandangan mereka tentang dampak hoaks dalam kehidupan sehari-hari.

Selanjutnya, Seminar dan Diskusi Publik menjadi platform untuk menjelaskan secara lebih mendalam tentang fenomena hoaks. Seminar ini melibatkan para pakar, jurnalis berpengalaman, dan peneliti di bidang komunikasi. Mereka membagikan pandangan mereka tentang bagaimana hoaks dapat mempengaruhi opini publik dan memberikan contoh kasus-kasus yang relevan. Diskusi publik juga memberi kesempatan bagi masyarakat untuk berinteraksi langsung dengan para ahli dan berdiskusi tentang pertanyaan atau kekhawatiran mereka terkait hoaks.

Materi edukatif juga dihadirkan dalam bentuk Pamflet, Brosur, dan Infografis, yang dapat diakses secara bebas di berbagai tempat seperti sekolah, perpustakaan, dan pusat komunitas. Materi ini dirancang dengan bahasa yang mudah dipahami dan berisi petunjuk praktis tentang langkah-langkah mengenali hoaks serta memverifikasi kebenarannya sebelum membagikannya. Dengan cara ini, informasi penting dapat dengan mudah diakses oleh masyarakat.

Untuk melibatkan generasi muda secara aktif, Kompetisi Literasi Digital diselenggarakan. Kompetisi ini menantang peserta untuk membuat konten edukatif yang kreatif, seperti artikel atau video pendek, tentang hoaks dan cara menghadapinya. Selain mendorong kreativitas, kompetisi ini juga berfungsi sebagai ajang pembelajaran yang interaktif.

Melalui berbagai metode ini, program pengabdian kepada masyarakat ini tidak hanya mendedukasi tentang hoaks, tetapi juga memperkuat keterampilan literasi digital dan kritisisme informasi. Oleh karena itu, upaya literasi digital terus mendorong para pengguna untuk menghasilkan konten yang memiliki dampak positif (Tsaniyah & Juliana, 2019). Dengan kolaborasi yang kuat antara lembaga pendidikan, media, dan komunitas, program ini berupaya menciptakan lingkungan yang lebih aman dan terdidik terkait informasi yang tersebar di era digital.



Gambar 1. Sosialisasi Waspada Hoaks dan Penanganannya.

3 HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan kegiatan yang dilakukan, diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Peningkatan Kesadaran yang Signifikan: Setelah mengikuti serangkaian Workshop Literasi Digital, terjadi peningkatan kesadaran yang signifikan di kalangan masyarakat Warga RW 02 Mars Utara terkait bahaya hoaks. Peserta, yang mencakup mahasiswa dan warga sekitar, telah mengalami pergeseran paradigma dalam mengonsumsi informasi. Mereka kini lebih sadar akan potensi adanya hoaks dan telah mendapatkan alat untuk mengenali serta menghindari penyebarannya serta meningkatnya pengetahuan, kompetensi, dan keterampilan (Carolus *et al.*, 2023).
2. Keterampilan Verifikasi Informasi yang Lebih Baik: Melalui metode edukatif yang diberikan, keterampilan verifikasi informasi telah meningkat secara nyata. Masyarakat kini memiliki kemampuan untuk lebih teliti dalam mengecek kebenaran informasi yang diterima sebelum membagikannya kepada orang lain. Workshop dan pelatihan telah memberikan pendekatan praktis dalam memilah antara fakta dan hoaks dengan menunjukkan implementasi pendekatan yang diusulkan untuk mendeteksi berita palsu dengan melakukan dua fase yang berbeda untuk mengungkap berita yang menyesatkan. Pertama, berita tepercaya dikategorikan ke dalam kelompok berdasarkan topik. Setiap kelompok berpusat di sekitar topik berita umum. Kedua, kami mendeteksi berita palsu dengan memverifikasi peristiwa yang diekstraksi dari berita dalam kelompok tertentu (Zhang *et al.*, 2019).
3. Kreativitas dan Partisipasi dalam Kompetisi Literasi Digital: Kompetisi Literasi Digital telah menghasilkan karya-karya yang menunjukkan tingkat kreativitas yang tinggi dari para peserta. Artikel yang ditulis dan video pendek yang diproduksi memberikan pandangan mendalam

tentang berbagai sisi hoaks dan efeknya. Partisipasi aktif dalam kompetisi ini telah membantu menumbuhkan semangat tanggap terhadap hoaks dalam bentuk yang menarik dan inovatif.

4. Pengembangan Jaringan Kolaboratif: Melalui Seminar dan Diskusi Publik, terjalin jaringan kolaboratif yang kuat antara para pakar, jurnalis, dan masyarakat. Diskusi ini memberikan ruang untuk pertukaran gagasan yang berharga dan pengalaman nyata dalam menghadapi hoaks. Masyarakat merasakan manfaat dari interaksi langsung dengan para narasumber dan berkesempatan untuk mendapatkan pandangan yang lebih luas.
5. Akses Mudah terhadap Materi Edukatif: Distribusi materi edukatif seperti pamflet, brosur, dan infografis telah berhasil mempermudah akses masyarakat terhadap informasi penting. Masyarakat dapat dengan mudah merujuk ke materi ini untuk mendapatkan panduan praktis dalam mengenali dan menghadapi hoaks. Keberadaan materi di tempat-tempat umum juga telah memperluas jangkauan program.

Kesuksesan program pengabdian kepada masyarakat di RW 02 Mars Utara ini menggarisbawahi pentingnya pendekatan komprehensif dalam mengatasi hoaks. Metode edukasi yang beragam, dari workshop hingga kompetisi literasi digital, membuktikan bahwa penanganan hoaks memerlukan pendekatan yang terintegrasi dan berkelanjutan.

Diskusi publik dan seminar dengan para ahli memberikan dampak yang mendalam. Peserta mendapatkan pemahaman lebih mendalam tentang sifat kompleks hoaks dan dampaknya dalam masyarakat. Interaksi langsung dengan pakar juga memberikan rasa kepercayaan diri dalam menghadapi informasi yang meragukan.

Partisipasi aktif dalam Kompetisi Literasi Digital mencerminkan semangat masyarakat dalam berkontribusi positif. Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat memiliki keinginan kuat untuk menghadapi hoaks dan berbagi pengetahuan mereka melalui media modern.

Distribusi materi edukatif menciptakan aksesibilitas yang lebih besar terhadap informasi. Pamflet, brosur, dan infografis menjadi alat referensi yang berguna, menghadirkan panduan praktis yang dapat diterapkan secara langsung dalam kehidupan sehari-hari.

Secara keseluruhan, hasil program ini menggambarkan transformasi positif dalam sikap dan pengetahuan masyarakat tentang hoaks. Melalui pendekatan yang holistik dan melibatkan berbagai metode, program ini telah memberikan dampak nyata dalam membangun masyarakat yang lebih cerdas secara digital dan lebih waspada terhadap informasi palsu.

4 SIMPULAN

Program sosialisasi waspada hoaks dan penanganannya merupakan langkah penting dalam menghadapi tantangan informasi palsu di era digital. Melalui pendekatan edukatif dan partisipatif, program ini berhasil meningkatkan kesadaran masyarakat tentang bahaya hoaks serta memberikan keterampilan praktis dalam mengatasinya.

Dengan mengintegrasikan berbagai metode seperti workshop literasi digital, seminar, kompetisi literasi digital, dan distribusi materi edukatif, masyarakat telah menerima pemahaman mendalam tentang sifat hoaks, serta langkah-langkah yang perlu diambil untuk menghindari penyebarannya. Keterampilan verifikasi informasi yang ditingkatkan, partisipasi dalam kompetisi, dan kolaborasi dengan para ahli telah membentuk komunitas yang lebih cerdas secara digital dan berempati terhadap konsekuensi negatif hoaks.

Lebih dari sekadar memahami, program ini berhasil mendorong masyarakat untuk menjadi agen perubahan dalam menyebarkan kesadaran tentang hoaks. Dari siswa hingga orang tua, dari guru hingga pakar, kolaborasi antara berbagai kelompok telah menghasilkan lingkungan yang lebih tanggap dan cermat terhadap informasi yang mereka terima.

Namun, perjuangan melawan hoaks adalah upaya yang berkelanjutan. Kendati program ini telah berhasil menghasilkan dampak positif, tetap dibutuhkan dukungan terus-menerus dari berbagai pihak. Kerja sama antara masyarakat, platform media sosial, dan pemerintah diperlukan untuk meningkatkan literasi digital menjadi kunci dalam mengatasi tantangan ini (Rachmani *et al.*, 2022).

Dengan melanjutkan program sosialisasi dan penanganan hoaks, serta terus mengembangkan pendekatan yang relevan dengan dinamika digital yang terus berkembang, masyarakat dapat terus bergerak maju dalam upaya melindungi diri mereka sendiri dan orang lain dari dampak negatif informasi palsu. Kesadaran, literasi digital, dan kritisisme informasi akan tetap menjadi alat penting dalam menciptakan lingkungan yang aman, cerdas, dan beretika dalam menghadapi dunia informasi yang semakin kompleks.

DAFTAR PUSTAKA

- Bungin, B. (2017). *Politik Hiperreality dan Communicatioan Jammed*. Aspikom Korwil Jawa Timur.
- Carolus, A., Augustin, Y., Markus, A., & Wienrich, C. (2023). Digital interaction literacy model – Conceptualizing competencies for literate interactions with voice-based AI systems. *Computers and Education: Artificial Intelligence*, 4, 100114. <https://doi.org/10.1016/j.caeai.2022.100114>
- Pennycook, G., & Rand, D. G. (2021). The Psychology of Fake News. *Trends in Cognitive Sciences*, 25(5), 388–402. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2021.02.007>
- Rachmani, E., Haikal, H., & Rimawati, E. (2022). Development and validation of digital health literacy competencies for citizens (DHLC), an instrument for measuring digital health literacy in the community. *Computer Methods and Programs in Biomedicine Update*, 2, 100082. <https://doi.org/10.1016/j.cmpbup.2022.100082>
- Raharjo, N. P., & Winarko, B. (2019). Analisis Tingkat Literasi Digital Generasi Milenial Kota Surabaya dalam Menanggulangi Penyebaran Hoaks. *Jurnal Komunikasi, Media Dan Informatika*, 10(1), 33-43.
- Silvana, H., & Darmawan, C. (2018). Pendidikan Literasi Digital Di Kalangan Usia Muda Di Kota Bandung. *PEDAGOGIA*, 16(2), 146. <https://doi.org/10.17509/pgdia.v16i2.11327>
- Tsaniyah, N., & Juliana, K. A. (2019). Literasi Digital Sebagai Upaya Menangkal Hoaks Di Era Disrupsi. *Al-Balagh: Jurnal Dakwah Dan Komunikasi*, 4(1), 121–140. <https://doi.org/10.22515/balagh.v4i1.1555>
- Zhang, C., Gupta, A., Kauten, C., Deokar, A. V., & Qin, X. (2019). Detecting fake news for reducing misinformation risks using analytics approaches. *European Journal of Operational Research*, 279(3), 1036–1052. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2019.06.022>

**Penguatan Profil Pelajar Pancasila dalam Berekayasa dan Berteknologi
Melalui Wawasan *Software Development* pada Peserta Didik SMP Negeri 7 Bandung**

**Budiman¹⁾, Elia Setiana¹⁾, Venia Restreva Danestiara¹⁾, Valencia Claudia Jennifer Kaunang²⁾,
Dirham Triyadi¹⁾**

¹⁾ Program Studi Informatika, Fakultas Teknologi dan Informatika,
Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia

²⁾ Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknologi dan Informatika,
Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia

Email: budiman@unibi.ac.id; elia.setiana@unibi.ac.id; veniarestreva@unibi.ac.id

Diterima:
25 September 2023

Diterima Setelah Revisi:
18 Februari 2023

Dipublikasikan:
20 Februari 2023

Abstrak

Pentingnya wawasan software development atau pemrograman bagi peserta didik dapat memberikan manfaat jangka panjang bagi perkembangan peserta didik dalam berbagai aspek kehidupan. Tujuan untuk memberikan pengetahuan, keterampilan, dan peluang kepada peserta didik untuk berkontribusi dalam memajukan Indonesia melalui pengembangan perangkat lunak. Pemrograman melibatkan pemecahan masalah secara logis dan sistematis. Tahapan-tahapan yang dilakukan dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat adalah peninjauan dengan mitra, wawancara, kunjungan langsung untuk melakukan analisa sebagai bahan penyusunan program, koordinasi dengan mitra terkait program yang akan dijalankan, pelaksanaan kegiatan, dan evaluasi. Setelah dilakukan pemaparan materi bentuk evaluasi kegiatan dilakukan dengan post-test, penyebaran pertanyaan sama dengan pertanyaan pada saat pre-test. Hasil Pos-test menunjukkan peningkatan pengetahuan peserta pelatihan rata-rata sebesar 45,6%.

Kata Kunci: Profil Pelajar Pancasila, Berekayasa dan Berteknologi, Software Development

Abstract

The importance of insight into software development or programming for students can provide long-term benefits for student development in various aspects of life. The aim is to provide knowledge, skills, and opportunities for students to contribute to advancing Indonesia through software development. Programming involves solving problems logically and systematically. The stages carried out in Community Service activities are exploration with partners, interviews, direct visits to carry out analysis as material for program preparation, coordination with partners regarding the program to be implemented, implementation of activities, and evaluation. After the presentation of the material, a form of activity evaluation was carried out using a post-test; the distribution of questions was the same as the questions during the pre-test. The post-test results showed an average increase in training participants' knowledge of 45.6%.

Keywords: Pancasila Student Profile, Engineering and Technology, Software Development

1 PENDAHULUAN

Pada tahun 2023, perkembangan teknologi informasi terus mengalami kemajuan pesat, dengan beberapa tren utama yang mempengaruhi dunia digital dan membentuk cara kita berinteraksi dengan teknologi. Teknologi informasi saat ini yang terus membentuk dunia digital kita dan mempengaruhi cara kita berinteraksi dengan teknologi sehari-hari. Perkembangan ini diharapkan akan terus berlanjut dengan inovasi dan penemuan baru yang akan membawa dampak yang lebih besar bagi masyarakat global.

Penerapan rekayasa dan teknologi pada peserta didik memiliki manfaat penting bagi perkembangan dan pendidikan mereka. Penggunaan teknologi yang tepat dan disesuaikan dengan usia anak dapat merangsang perkembangan kognitif mereka. Aplikasi, permainan edukatif, dan perangkat lunak interaktif dapat membantu meningkatkan pemahaman konsep-konsep dasar, pemecahan masalah, dan kreativitas. Penggunaan teknologi cenderung membuat pembelajaran lebih menarik bagi peserta didik. Konten yang interaktif, visual, dan menarik dapat membuat proses belajar menjadi menyenangkan, sehingga peserta didik lebih termotivasi untuk belajar lebih banyak. Pendidikan teknologi sejak dini membantu peserta didik membangun literasi digital yang baik. Kemampuan untuk menggunakan perangkat dan alat digital menjadi semakin penting di era digital saat ini dan akan memberikan keuntungan di masa depan. Dunia saat ini sangat tergantung pada teknologi. Memperkenalkan peserta didik pada teknologi membantu mereka beradaptasi dan menghadapi tantangan dalam dunia yang semakin terhubung dan canggih. Aplikasi teknologi dapat membantu meningkatkan kemampuan bahasa anak dengan memperkenalkan mereka pada kosakata baru, membaca, dan mendengarkan cerita. Penggunaan teknologi juga memungkinkan kolaborasi antara peserta didik dalam aktivitas belajar. Mereka dapat berbagi pengetahuan, memecahkan masalah bersama, dan belajar dalam kelompok. Teknologi dapat memberikan kesempatan bagi peserta didik dengan kebutuhan khusus untuk belajar dan berpartisipasi dalam aktivitas pendidikan. Pendidikan adalah hubungan antara guru dan siswa untuk mencapai tujuan pendidikan yang muncul di lingkungan pendidikan (Rahmawati *et al.*, 2021). Perangkat lunak dan aplikasi yang dibuat dengan pertimbangan aksesibilitas akan membantu memastikan inklusi peserta didik dalam pendidikan. Sebagai pendidik, penting untuk memastikan penggunaan teknologi yang sehat, relevan, dan sesuai dengan usia untuk membantu peserta didik meraih manfaat maksimal dari alat dan sumber daya ini.

Kurikulum merdeka sebagai paradigma baru menekankan bahwa pelajar Indonesia harus memiliki karakter sesuai dengan nilai-nilai Pancasila (Paranita, 2023). Merdeka belajar adalah sebuah gagasan yang membebaskan para pengajar dan murid pada memilih sistem pembelajaran (Armadani *et al.*, 2023). Hal ini terbukti dengan adanya program Profil Pelajar Pancasila. Program ini nantinya akan menjadikan peserta didik untuk lebih dekat dan terbiasa bahkan sampai mengakar dalam kehidupannya untuk senantiasa menjadikan kelima sila sebagai nilai-nilai yang harus mereka implementasikan dalam kehidupan. Bukan hanya di lingkungan satuan pendidikan saja, melainkan juga di lingkungan keluarga dan masyarakat sekitar. Ada tujuh tema yang menjadi tujuan dari pelaksanaan program Profil Pelajar Pancasila. Setiap tujuh tema tersebut nantinya memiliki penjelasan secara terperinci dan detail berikut dengan contoh muatan lokalnya untuk bisa diterapkan dalam suatu satuan pendidikan. Adapun beberapa diantaranya yakni tema yang berkaitan dengan “Berekayasa dan Berteknologi untuk Membangun NKRI”. Tema tersebut berkaitan dengan bagaimana para peserta didik baik dari jenjang SD maupun sampai SMP dapat melakukan beberapa kegiatan seperti melatih daya pikir kritis, inovatif, kreatif.

Terdapat aspek kemampuan lainnya seperti berempati guna melakukan rekayasa dalam hal pembangunan produk berteknologi mutakhir agar kegiatan sekitar dapat dilakukan dengan mudah yaitu:

1. Peserta didik akan belajar untuk bisa mengasah aspek kemampuan berfikirnya baik secara sistemik, komputasional maupun design-thinking untuk bisa meningkatkan wujud beragam produk yang memiliki teknologi mutakhir.

2. Peserta didik dapat belajar serta melakukan praktik pada proses rekayasa. Memang pada awalnya para peserta didik akan belajar secara sederhana, baik dari penentuan spesifikasi sampai adanya uji coba sehingga mereka dapat belajar membangun model maupun eksistensi adanya prototipe produk di bidang rekayasa.
3. Peserta didik dapat belajar untuk senantiasa mengasah aspek keterampilan coding agar mereka dapat dengan mudah menciptakan suatu produk digital serta dapat lebih banyak berinovasi dan berkreasi.

SMP Negeri 7 Bandung merupakan sekolah menengah pertama negeri yang berada di Kota Bandung, Jawa Barat, Indonesia. Berlokasi di Jalan Ambon No. 23, Kelurahan Citarum, Kecamatan Bandung Wetan, Kota Bandung. Masa pendidikan di SMP Negeri 7 Bandung ditempuh dalam waktu tiga tahun pelajaran, mulai dari kelas VII hingga kelas IX, seperti pada umumnya masa pendidikan sekolah menengah pertama di Indonesia.

Pentingnya wawasan *software development* atau pemrograman bagi peserta didik dapat memberikan manfaat jangka panjang bagi perkembangan peserta didik dalam berbagai aspek kehidupan. Pemrograman melibatkan pemecahan masalah secara logis dan sistematis. Saat peserta didik terbiasa dengan pemrograman sejak dini, mereka akan belajar untuk menghadapi masalah dengan cara yang terstruktur dan kreatif. Pemrograman melibatkan berpikir logis dan analitis. Peserta didik yang menguasai pemrograman akan memiliki kemampuan logika yang lebih baik, yang akan membantu mereka dalam berbagai situasi dalam kehidupan sehari-hari. Pemrograman memungkinkan peserta didik untuk menciptakan hal-hal baru, termasuk permainan, aplikasi, dan situs web. Ini merangsang kreativitas dan kemampuan berpikir inovatif mereka. Konsep matematika adalah bagian penting dari pemrograman. Dengan belajar pemrograman, peserta didik dapat memperkuat pemahaman mereka tentang matematika, seperti pola, statistik, dan aljabar. Di era di mana teknologi semakin mendominasi, pemahaman tentang *software development* adalah keterampilan yang sangat berharga. Peserta didik yang memiliki wawasan dalam pemrograman akan lebih siap untuk menghadapi tantangan dunia yang semakin terhubung secara digital. Belajar pemrograman melibatkan eksperimen dan mencoba hal baru. Ini mengajarkan peserta didik untuk menjadi lebih mandiri, menghadapi kesalahan, dan mencari cara untuk memperbaiki masalah. Pemrograman juga dapat diajarkan dalam lingkungan kolaboratif di mana peserta didik dapat bekerja bersama dalam proyek-proyek kreatif. Ini membantu meningkatkan keterampilan kerjasama dan komunikasi mereka. Industri teknologi terus berkembang dan menawarkan banyak peluang karier di bidang *software development* dan teknologi lainnya. Memperkenalkan peserta didik pada pemrograman sejak dini memberikan mereka kesempatan untuk memperluas pilihan karier mereka di masa depan.

2 METODE PENELITIAN

Tahapan-tahapan yang dilakukan dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat adalah sebagai berikut:

- a). Persiapan kegiatan: Koordinasi dengan mitra dalam hal ini Wakasek Kurikulum SMPN 7 Bandung dan Ketua Program Profil Pelajar Pancasila Semester Ganjil Tahun Ajaran 2023/2024.



Gambar 1. Koordinasi dengan Mitra

- b). Kegiatan PKM dilaksanakan mulai pukul 12.30-14.30 WIB di aula SMPN 7 Bandung. Diawali dengan menyebarkan *pre-test* tentang pemahaman berekayasa dan berteknologi. Kemudian sambutan dari Wakasek Kurikulum SMPN 7 Bandung dan Dekan Fakultas Teknologi dan Informatika. Pelaksanaan kegiatan diawali dengan pemberian *ice breaking* kemudian pemberian materi Wawasan Software Development Bagi Peserta Didik, kemudian *ice breaking*. Acara berikutnya adalah sesi tanya jawab dan diakhiri dengan pengisian lembar lembar *feedback*, *dooprize*, *post-test* dan penutupan.
 - c). Pengolahan data *pre-test* dan *post-test*
 - d). Pembuatan laporan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat
 - e). Partisipasi mitra dalam kegiatan ini adalah menyediakan tempat untuk melaksanakan kegiatan dan koordinasi dengan pihak SMPN 7 Bandung.
 - f). Evaluasi kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dilakukan dengan tujuan melihat efektivitas pelaksanaan kegiatan melalui pemberian *post test* setelah pelaksanaan kegiatan. Selain itu, hasil *feedback* pelaksanaan kegiatan juga diolah dan digunakan sebagai referensi ketika melakukan kegiatan serupa sehingga akan lebih tepat guna dan tepat sasaran
- Adapun langkah-langkah dari penyelenggaraan Pengabdian kepada Masyarakat diberikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Langkah-Langkah Pelaksanaan Kegiatan.

No.	Kegiatan	Waktu
1.	Penjajakan dengan Mitra (SMP Negeri 7 Bandung)	15 Juli 2023
2.	Wawancara dengan mitra dalam hal ini Wakasek Kurikulum SMPN 7 Bandung dan Ketua Program Profil Pelajar Pancasila Semester Ganjil Tahun Ajaran 2023/2024	2 Agustus 2023
3.	Kunjungan langsung untuk melakukan analisa sebagai bahan penyusunan program	4 Agustus 2023
4.	Rapat dengan Mitra terkait program yang akan dijalankan	7 Agustus 2023
5.	Pelaksanaan kegiatan	9 Agustus 2023

Sebagai evaluasi kegiatan, penyebaran kuesiner dilakukan 2 sesi yaitu sebelum kegiatan dan di akhir kegiatan. Hal ini bertujuan untuk melihat bagaimana pemahaman peserta didik sebelum dan sesudah diberikan wawasan teknologi.

3 HASIL DAN PEMBAHASAN

Bandung merupakan salah satu kota besar di Indonesia, dan karenanya memiliki banyak sekolah mulai dari tingkat pendidikan dasar hingga perguruan tinggi. Kota ini memiliki berbagai jenis sekolah, termasuk sekolah negeri, sekolah swasta, dan sekolah internasional, yang memberikan beragam pilihan pendidikan kepada masyarakat. Bandung, dengan berbagai institusi pendidikan tinggi dan kelompok pengajar yang berpengalaman, juga mendorong inovasi dalam pendidikan. Program-program seperti pembelajaran berbasis teknologi dan pengembangan kurikulum yang lebih kontekstual aktif dikembangkan.

Profil pelajar Pancasila yang "berekayasa dan berteknologi untuk membangun NKRI" dapat mengacu pada visi pelajar yang memiliki pemahaman yang mendalam tentang nilai-nilai Pancasila sebagai dasar negara Indonesia, dan mereka mengaplikasikan pemahaman ini dalam konteks rekayasa dan teknologi untuk berkontribusi dalam pembangunan Negara Kesatuan Republik Indonesia (NKRI). Profil ini juga menunjukkan bahwa pelajar memiliki minat dan keterampilan dalam bidang rekayasa dan teknologi. Mereka mungkin belajar tentang ilmu pengetahuan dan

teknologi, seperti ilmu komputer, teknik, ilmu pengetahuan alam, atau teknologi informasi, dan memiliki kemampuan untuk mengaplikasikan pengetahuan ini dalam berbagai bidang. Profil ini juga mencerminkan kemandirian dan kewirausahaan. Pelajar ini tidak hanya mengandalkan pengetahuan akademis mereka, tetapi juga mencoba menerapkan ide-ide mereka dalam praktik, mungkin melalui startup atau proyek-proyek inovatif lainnya yang dapat berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi dan perkembangan teknologi di Indonesia.

Pelajar seperti ini secara langsung mendukung visi pembangunan nasional Indonesia, yang bertujuan untuk mencapai pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan, perbaikan kesejahteraan masyarakat, dan peningkatan daya saing global. Mereka menggunakan pengetahuan teknologi mereka untuk mencapai tujuan-tujuan ini. Dengan demikian, profil pelajar Pancasila yang "berekayasa dan berteknologi untuk membangun NKRI" menggabungkan pemahaman mendalam tentang nilai-nilai Pancasila, keterampilan teknologi, semangat kewirausahaan, dan komitmen untuk berkontribusi dalam pembangunan Indonesia sesuai dengan nilai-nilai dan tujuan negara.

Implementasi kebijakan yang mulai berlangsung di berbagai sekolah penggerak di Indonesia menjadi salah satu referensi penting dalam evaluasi program pada lembaga pendidikan (Rahayuningtyas & Nunukhariyati, 2023). SMP Negeri 7 merupakan salah satu sekolah penggerak di Kota Bandung. Program Sekolah Penggerak adalah upaya untuk mewujudkan visi Pendidikan Indonesia dalam mewujudkan Indonesia maju yang berdaulat, mandiri, dan berkepribadian melalui terciptanya Pelajar Pancasila (*SMPN 7 BANDUNG*, n.d.).

Program Sekolah Penggerak berfokus pada pengembangan hasil belajar siswa secara holistik yang mencakup kompetensi (literasi dan numerasi) dan karakter, diawali dengan SDM yang unggul (kepala sekolah dan guru).

Program Sekolah Penggerak merupakan penyempurnaan program transformasi sekolah sebelumnya. Program Sekolah Penggerak akan mengakselerasi sekolah negeri/swasta di seluruh kondisi sekolah untuk bergerak 1-2 tahap lebih maju. Program dilakukan bertahap dan terintegrasi dengan ekosistem hingga seluruh sekolah di Indonesia menjadi Program Sekolah Penggerak. Pembelajaran pada sekolah penggerak mengharuskan adanya kegiatan proyek dimana proyek tersebut bertujuan untuk memberikan penguatan karakter bagi pelajar dengan profil pelajar Pancasila (Masnur *et al.*, 2022).

Hasil dari kegiatan ini adalah memberikan wawasan kepada peserta didik terkait software development. Kegiatan ini akan menjadi ide bagi para peserta didik untuk mengimplementasikan pada proyek pelajar Pancasila dengan tema "Berekayasa dan Berteknologi untuk Membangun NKRI". Beberapa aspek yang dapat dihasilkan dari kegiatan ini sebagai berikut:

1. Peningkatan Pengetahuan. Peserta didik akan memiliki pengetahuan yang lebih baik tentang pengembangan perangkat lunak dan teknologi terkait.
2. Keterampilan Praktis. Peserta didik akan memiliki keterampilan praktis dalam pengembangan perangkat lunak, termasuk pemrograman, analisis, dan pengujian.
3. Proyek Konkret. Adanya proyek-proyek perangkat lunak yang bermanfaat bagi masyarakat Indonesia yang dikembangkan oleh peserta didik.
4. Kemandirian. Peserta didik akan mampu bekerja secara mandiri dalam mengembangkan perangkat lunak yang inovatif dan berkontribusi pada perkembangan NKRI.

Pengabdian masyarakat ini merupakan upaya konkret untuk memajukan NKRI melalui pendidikan dan pelatihan dalam bidang software development. Dengan memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada peserta didik, kita tidak hanya menciptakan sumber daya manusia yang lebih berkualitas tetapi juga mendorong inovasi dalam berbagai sektor di Indonesia.

Melalui proyek-proyek perangkat lunak yang dikembangkan oleh peserta didik, kita dapat mengatasi masalah-masalah khusus yang dihadapi oleh masyarakat Indonesia, seperti pendidikan, kesehatan, atau manajemen sumber daya alam. Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) adalah bentuk nyata dari tugas seorang dosen dan mahasiswa dalam melaksanakan Tri Dharma Perguruan

Tinggi yakni aspek pengabdian (Umam *et al.*, 2023). Dengan demikian, pengabdian masyarakat ini tidak hanya berdampak pada peserta didik secara individu tetapi juga pada masyarakat luas.

Selain itu, pengabdian masyarakat ini juga membantu menciptakan lingkungan belajar yang kolaboratif dan mendukung pertumbuhan industri teknologi informasi di Indonesia. Dengan begitu, pengabdian masyarakat ini berperan penting dalam membangun NKRI yang unggul dalam era digital.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan di Aula SMP Negeri 7 Kota Bandung. Peserta yang hadir pada kegiatan ini yaitu kelas IX yang terdiri 9 kelas. Pada hasil pengamatan yang dilakukan, ditemukan rata-rata para peserta belum paham bagaimana software itu dikembangkan. Berdasarkan permasalahan tersebut kami memberikan wawasan berekayasa dan berteknologi terkait pengembangan-pengembangan software.



Gambar 2. Pelaksanaan Kegiatan

Setelah dilakukan pemaparan materi bentuk evaluasi kegiatan dilakukan dengan post-test, penyebaran pertanyaan sama dengan pertanyaan pada saat pre-test. Hasil Pos-test menunjukkan peningkatan pengetahuan peserta pelatihan rata-rata sebesar 45,6%.

4 SIMPULAN

Pengabdian masyarakat "Berekayasa dan Berteknologi untuk Membangun NKRI Melalui *Software Development*" memiliki tujuan untuk memberikan pengetahuan, keterampilan, dan peluang kepada peserta didik untuk berkontribusi dalam memajukan Indonesia melalui pengembangan perangkat lunak. Dengan fokus pada pendidikan, pelatihan, dan proyek-proyek konkret, pengabdian masyarakat ini diharapkan dapat berdampak positif pada peserta didik dan masyarakat Indonesia secara keseluruhan, membantu membangun NKRI yang lebih kuat dan maju.

DAFTAR PUSTAKA

- Armadani, P., Sari, P. K., Abdullah, F. A., & Setiawan, M. (2023). Analisis Implementasi Kurikulum Merdeka Belajar Pada Siswa-Siswi SMA Negeri 1 Junjung Sirih. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9(1), 341–347. <https://doi.org/10.5281/ZENODO.7527654>
- Masnur, M., Aminullah, A., Elihami, E., & Elihami, E. (2022). Pelatihan Pengembangan Modul Projek Profil Pelajar Pancasila pada Sekolah Penggerak Jenjang SD. *MASPUL JOURNAL OF COMMUNITY EMPOWERMENT*, 4(2), 469–476. <https://ummaspul.e-journal.id/pengabdian/article/view/5620>
- Paranita, S. (2023). Nilai-Nilai Nuju Jerami Sebagai Sumber Pendidikan dalam Penguatan Profil Pelajar Pancasila Berbasis Kearifan Lokal Bangka. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling (JPDK)*, 5(1), 1992–1998. <https://doi.org/10.31004/JPDK.V5I1.11168>
- Rahayuningtyas, I., & Nunukhariyati, U. (2023). EVALUASI PROGRAM PROYEK PENGUATAN PROFIL PELAJAR PANCASILA (Studi di SMP IT Al Uswah Surabaya). *Inspirasi Manajemen Pendidikan*, 11(1).

- Rahmawati, M., Nurlina, N., Lilianti, L., Usman, U., Risnajayanti, R., Salma, S., & Amaliah, W. O. S. (2021). Peran Guru dalam Merancang Pembelajaran Berbasis Kearifan Lokal di Masa Pandemi. *Jurnal Obsesi: Jurnal Pendidikan Anak Usia Dini*, 6(3), 1527-1539. <https://doi.org/10.31004/OBSESI.V6I3.1802>
- SMPN 7 BANDUNG. (2023). WEBSITE SMP NEGERI 7 BANDUNG. <https://smpn7-bandung.sch.id/>
- Umam, K., Akbar, M., Roziqin, A. K., Laksana, A., Prasetyo, D., Alamin, H., Satifa, O., Pangestu, R. A., Pangestika, R. A., Arianto, W., Rachmatika, R. (2023). SOSIALISASI KOMPUTER DAN PEMROGRAMAN JAVA KEPADA MURID SMK KIHAJAR DEWANTARA JAMBE. *Abdi Jurnal Publikasi*, 1(3), 316–321. <https://doi.org/10.24034/J25485024.Y1999.V3.I2.1886>

Keterampilan Dasar Akuntansi dalam Mengelola Laporan Keuangan UMKM

**Ragilia Azzahra Andranella, Jisika, Maria Elfrida, Delia Arofah, Muhamad Fadli Nur Insan,
Ester Christianty, Neng Mesa, Zevania Agustisna, Melinda Febriyanti, Vana Jelita,**
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia
Email: azzahraragilia@gmail.com

Diterima:
20 Desember 2023

Diterima Setelah Revisi:
18 Februari 2023

Dipublikasikan:
20 Februari 2023

Abstrak

Bagi UMKM, beberapa tahapan yang dapat dilakukan agar dapat mengelola keuangan dengan baik, yaitu mulai melakukan pemisahan keuangan pribadi dan usaha, dan memulai pembukuan sederhana. Jika UMKM sudah mampu memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha, dan mempunyai pembukuan atau manajemen administrasi (keuangan bisnis), UMKM bisa mencoba untuk membuat perencanaan keuangan secara sederhana. Dengan memisahkan pencatatan keuangan pribadi dan usaha, para pemilik dapat lebih mudah dalam mengelola keuangan usahanya. Hal ini karena ketepatan pencatatan keuangan usaha dapat mempengaruhi pengambilan keputusan dan mengevaluasi kinerja usahanya. Arus kas yang tercampur antara keuangan pribadi dan usaha dapat menyulitkan para pelaku UMKM dalam menentukan biaya operasional usaha. Salah satu strategi untuk memisahkan pencatatan keuangan pribadi dengan usaha adalah pemilik dapat menggaji dirinya sendiri agar segala kebutuhan pribadi dicatat dari pos gaji tersebut. Pencatatan keuangan sehari-hari merupakan hal yang sederhana, namun dapat membawa manfaat besar untuk jangka waktu panjang. Perusahaan dengan pencatatan keuangan yang lengkap dan akurat akan memiliki kelebihan dalam aspek evaluasi dan pemantauan. Adanya perkembangan teknologi harus dimanfaatkan oleh pelaku bisnis UMKM. Namun, pelaku usaha juga harus dapat menentukan dengan tepat apa yang akan digunakan untuk menunjang keseluruhan operasional usahanya. Semakin berkembangnya teknologi, para pelaku UMKM dapat memanfaatkan aplikasi digital untuk membantu mengelola bisnis agar lebih efektif. Dengan memanfaatkan aplikasi digital, para pelaku UMKM dapat mengetahui transaksi keuangan lebih cepat dan akurat. Target khusus dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan pengetahuan dan pelatihan kepada pelaku UMKM Kantin Janda mengenai keterampilan dasar akuntansi dalam mengelola laporan keuangan UMKM.

Kata Kunci: Keterampilan Dasar Akuntansi, Laporan Keuangan UMKM.

Abstract

For MSMEs, several steps can be taken to manage finances well, namely starting to separate personal and business finances, and starting simple bookkeeping. If MSMEs are able to separate personal finances from business finances, and have bookkeeping or administrative management (business finances), MSMEs can try to make simple financial planning. By separating personal and business financial records, owners can more easily manage their business finances. This is because the accuracy of recording business finances can influence decision making and evaluating business performance. Mixed cash flows between personal and business finances can make it difficult for MSMEs to determine business operational costs. One strategy for separating personal and business financial records is for the owner to pay himself a salary so that all personal needs are recorded from the salary post. Recording daily finances is a simple matter, but can bring great benefits in the long term. Companies with complete and accurate financial records will have advantages in the

evaluation and monitoring aspects. MSME business players must take advantage of technological developments. However, business actors must also be able to determine exactly what will be used to support their overall business operations. As technology develops, MSME players can take advantage of digital applications to help manage their business more effectively. By utilizing digital applications, MSME players can find out financial transactions more quickly and accurately. The specific target in this community service activity is to provide knowledge and training to Janda Canteen MSME actors regarding basic accounting skills in managing MSME financial reports.

Keyword: *Basic Accounting Skills, MSME Financial Report.*

1 PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang dapat memperluas lapangan kerja dan berperan penting dalam proses pemerataan serta peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi dan mewujudkan stabilitas ekonomi nasional. UMKM menjadi salah satu pondasi penting bagi perekonomian negara Indonesia, menjadi bagian yang sangat penting perannya dalam pertumbuhan ekonomi dikarenakan sektor UMKM adalah sebagai penyumbang PDB terbesar yaitu sekitar 60,34% pada tahun 2013.

Sebagai salah satu sektor yang memberikan peran penting terhadap keadaan ekonomi di Indonesia, maka perlu bagi sebuah UMKM untuk mengetahui dan mempelajari betapa pentingnya melakukan pencatatan keuangan yang terstruktur, sistematis, representatif dan dapat dipahami dengan sebuah keterampilan akuntansi. Tidak hanya orang-orang yang memiliki latar belakang pendidikan akuntansi saja yang bisa membuat pelaporan keuangan yang terstruktur dan sistematis, namun orang awam pun akan bisa dan mampu melakukan hal tersebut, tentunya dengan dampingan dan arahan dari pihak yang paham di bidangnya.

Namun pada kenyataannya, sektor UMKM ini masih ditemukan beberapa usaha yang belum melakukan pencatatan keuangannya dengan baik, banyak dari mereka yang masih mengandalkan catatan manual yang ditulis dibuku. Beberapa dari UMKM masih belum memahami dan mengetahui seberapa penting pembuatan catatan laporan keuangan dan sebagian belum menyadari manfaat dari kegiatan pencatatan tersebut.

Pencatatan keuangan sehari-hari merupakan hal yang sederhana tapi tidak semua bisa dan tidak semua mau melakukannya, banyak manfaat dan hal positif yang akan diperoleh jika melakukan nyadengan rutin dan konsisten. Sebagian UMKM sulit melakukan pencatatan karena mereka merasa kegiatan tersebut malah memperumit pekerjaan, padahal jika UMKM mau melakukan pencatatan tersebut mereka akan lebih bisa mengetahui kondisi keuangan usaha baik, buruk, untung, ruginya usaha yang mereka jalani sehari-hari secara menyeluruh. Juga di era digitalisasi ini bisa mempermudah proses pencatatan laporan keuangan dengan menggunakan teknologi-teknologi yang ada dan berkembang pada saat ini.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka kami selaku mahasiswa yang ingin membantu dan mengimplementasikan teori dan praktik yang telah kami dapatkan di dalam kampus, untuk bisa kami sosialisasikan dan terapkan pada sektor UMKM yang ada. Oleh karena itu kami melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan judul “Keterampilan Dasar Akuntansi dalam Mengelola Laporan Keuangan UMKM”.

2 METODE

Metode pelaksanaan dalam pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan kepada mitra yaitu UMKM Kantin Janda diberikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Metode Pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat

No	Kegiatan	Hari/tgl	Waktu	Tempat
1.	Training ke-1	Minggu, 24 September 2023	19.30 s.d. selesai	GoogleMeeting
2.	Training ke-2	Kamis, 28 September 2023	08.00 s.d. Selesai	Kampus UNIBI
3.	Pertemuan dengan pihak Mitra (UMKM)	Sabtu, 21 Oktober 2023	15.00 s.d. Selesai	Tempat Mitra
4.	Pelaksanaan Pengerjaan Laporan Keuangan Mitra, untuk periode bulan November tanggal 1-30	Kamis, 09 November 2023 s.d. Sabtu, 09 Desember 2023	15.00 s.d. Selesai	Tempat Mitra
5.	Presentasi Laporan Keuangan periode bulan November 2023	Sabtu, 09 Desember 2023	15.00 s.d. Selesai	Tempat Mitra

Pengabdian kepada masyarakat ini mengusung tema “Keterampilan Dasar Akuntansi dalam Mengelola Laporan Keuangan UMKM” dengan kegiatan berupa sosialisasi pencatatan laporan keuangan yang baik dan benar, pembuatan laporan keuangan, serta presentasi dari hasil kegiatan pencatatan laporan keuangan yang dilakukan secara *offline*/luring untuk UMKM Kantin Janda.

Kegiatan PkM ini dilakukan dalam beberapa tahapan yaitu sebagai berikut :

1. Pelatihan Mahasiswa yang akan melakukan Sosialisasi
 Pelatihan dilakukan sebanyak 2 kali yang diikuti oleh mahasiswa, dimana pelatihan ini merupakan kegiatan yang melatih para mahasiswa untuk menguasai media yang akan digunakan ketika melakukan sosialisasi kepada UMKM. Media yang dimaksud ini berupa Microsoft.Excel yang akan digunakan pada saat proses pencatatan laporan keuangan mitra.
2. Diskusi/Konsultasi
 Setelah melakukan pelatihan, mahasiswa akan siap untuk berhadapan langsung dengan mitra UMKM untuk melakukan sesi diskusi dan konsultasi mengenai pencatatan laporan keuangan mitra.
3. Pencatatan Laporan Keuangan Mitra
 Bersamaan dengan kegiatan diskusi dan konsultasi, kegiatan pencatatan ini dilakukan sebanyak 4 kali pertemuan dengan mitra dan terhitung dalam mencatat data penjualan selama 1 bulan, yaitu pada bulan November 2023.
4. Presentasi dan Evaluasi
 Akhir kegiatan dilakukan dengan presentasi dari mahasiswa terkait dengan hasil dari pencatatan laporan keuangan UMKM selama 1 bulan penuh. Dimana mahasiswa memperlihatkan grafik data penjualan dan pengeluaran yang terjadi selama satu bulan tersebut pada UMKM Kantin Janda, dan mahasiswa mempresentasikan laporan Laba Rugi yang diperoleh dari hasil kegiatan penjualan di Kantin Janda selama bulan November 2023. Serta melakukan evaluasi dan konfirmasi terhadap UMKM terkait dengan sistem pencatatan yang telah disosialisasikan.

3 HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini tidak dapat diukur secara objektif melainkan diukur secara subjektif berdasarkan dari *feedback* mitra UMKM itu sendiri. Responsifitas yang cukup baik dari mitra dalam memberikan informasi yang dibutuhkan, seperti UMKM yang mau mulai mencatat setiap transaksi per hari nya agar bisa melakukan proses pencatatan laporan keuangan yang lebih terstruktur.

Kegiatan PKM ini memberikan hasil dan kontribusi yang nyata dari kedua belah pihak, pada

pihak mahasiswa kegiatan ini dapat lebih menambah pengalaman secara *real time* terkait bagaimana berhadapan dengan klien atau mitra dan disatu sisi pihak mitra UMKM dapat menambah pengetahuan dan tergambaran mengenai proses pencatatan laporan keuangan yang baik dan terstruktur. Maka dari itu, berdasarkan hasil evaluasi kegiatan PkM hasil yang diperoleh adalah sebagai berikut:

1. Memberikan pengetahuan dan pelatihan kepada UMKM Kantin Janda mengenai keterampilan dasar akuntansi dalam mengelola sebuah laporan keuangan usaha.
2. Memberikan pengetahuan dan pelatihan kepada UMKM Kantin Janda mengenai cara pengoperasian aplikasi Microsoft Excel.

4 SIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini dapat:

1. Memberikan pengetahuan dan pelatihan UMKM Kantin Janda mengenai keterampilan dasar akuntansi dalam mengelola sebuah laporan keuangan usaha.
2. Memberikan pengetahuan dan pelatihan kepada UMKM Kantin Janda mengenai cara pengoperasian aplikasi Microsoft Excel.

DAFTAR PUSTAKA

Andreas, P. (2022). *PENGARUH FAKTOR-FAKTOR INTERNAL-EKSTERNAL DAN RISIKO TERHADAP KINERJA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH* (Skripsi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta).

Pengembangan Strategi Pemasaran Online pada Era Digital untuk Meningkatkan Daya Saing Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tamzis Bina Utama di Wonosobo Jawa Tengah

Leli Avi Yuliani, Titik Desi Harsoyo*

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Mercu Buana Yogyakarta

Email: desi_harsoyo@mercubuana-yogya.ac.id

Diterima:
17 Januari 2024

Diterima Setelah Revisi:
18 Februari 2024

Dipublikasikan:
20 Februari 2024

Abstrak

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan di Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tamzis Bina Utama yang berlokasi di Jl. S Parman No.46 Wonosobo, Jawa Tengah. Koperasi memerlukan pengelolaan yang baik dan selalu *update* karena juga menghadapi persaingan dengan koperasi lain yang sejenis dalam mendapatkan anggota baru dan meningkatkan layanan. Menyadari pentingnya pengelolaan yang baik, maka sebagai koperasi simpan pinjam dan pembiayaan berbasis Syariah, KSPPS Tamzis Bina Utama perlu mengelola pemasaran dengan baik dan salah satunya melalui pemanfaatan teknologi terkini. Penerapan teknologi diharapkan dapat meningkatkan kualitas pelayanan dan promosi koperasi ke calon anggota koperasi baik secara individu maupun pasar bisnis. Berdasarkan hasil analisis situasi ditemukan ada tiga permasalahan pemasaran utama yang dihadapi oleh KSPPS Tamzis Bina Utama, yaitu: (1) belum memahami bagaimana cara membidik pasar bisnis secara online, (2) belum menemukan cara untuk melayani calon anggota secara online, (3) belum memiliki keterampilan memadai mengenai isi dan desain media promosi yang ditayangkan di media sosial. Untuk membantu mitra dalam mengatasi permasalahan tersebut, maka tim pengabdian mengadakan pelatihan mengenai pemanfaatan media sosial Facebook, pelatihan membuat form online yaitu Google Form dan pelatihan desain pamflet dengan aplikasi Canva. Dari hasil pelatihan tersebut diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra mengenai strategi pemasaran online, penggunaan formulir online dan aplikasi desain online. Pengetahuan serta keterampilan yang diberikan oleh tim pengabdian diharapkan dapat diterapkan dan dikembangkan oleh pihak mitra untuk meningkatkan kegiatan pemasaran. Pada akhirnya, manfaat pelatihan dapat berlanjut dan mendukung KSPPS Tamzis Bina Utama untuk mampu bersaing secara sehat dengan koperasi sejenis.

Kata Kunci: Pemasaran online, digital, daya saing, koperasi simpan pinjam.

Abstract

Community service activities are carried out at Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tamzis Bina Utama Wonosobo which is located on Jl. S Parman No.46 Wonosobo, Central Java. Cooperatives require good management and always be updated because they also face competition with other similar cooperatives in getting new members and improving service. Realizing the importance of good management, as a Sharia-based savings and loan and financing cooperative, KSPPS Tamzis Bina Utama needs to manage marketing well and one of these ways is through the use of the latest technology. The application of technology is expected to improve the quality of service and promotion of cooperatives to prospective cooperative members both individually and in the business market. Based on the results of the situation analysis, it was found that there were three main marketing problems faced by KSPPS Tamzis Bina Utama, namely: (1)

not yet understanding how to target the business market online, (2) not yet finding a way to serve prospective members online, (3) not yet have adequate skills regarding the content and design of promotional media displayed on social media. To help partners overcome these problems, the service team held training on the use of social media Facebook, training on creating online forms, namely Google Forms and training on pamphlet design using the Canva application. It is hoped that the results of this training will increase partners' knowledge and skills regarding online marketing strategies, the use of online forms and online design applications. It is hoped that the knowledge and skills provided by the service team can be applied and developed by partners to improve marketing activities. In the end, the benefits of the training can continue and support KSPPS Tamzis Bina Utama to be able to compete fairly with similar cooperatives.

Keywords: *Online marketing, competitiveness, digital, savings and loan cooperative*

1 PENDAHULUAN

Menurut UU No. 25 Tahun 1992 tentang perkoperasian, koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas asas kekeluargaan. Ichsan *et al.* (2021) menyatakan bahwa selain UMKM, koperasi memiliki peran yang strategis dalam mewujudkan tujuan pembangunan ekonomi serta dalam memecahkan masalah ekonomi. Setiap koperasi memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap pembentukan produk nasional, peningkatan ekspor, perluasan lapangan kerja dan usaha, serta peningkatan dan pemerataan pendapatan. Sedangkan tujuan koperasi sebagai perusahaan atau badan usaha tidak semata-mata hanya pada orientasi laba, melainkan juga pada orientasi manfaat. Koperasi memiliki kebebasan untuk bersaing dengan jenis-jenis perusahaan lain dalam kegiatan ekonominya baik dalam pengadaan sumber-sumber produktif maupun dalam pemasaran hasil produksi. Oleh karena itu, meskipun tidak berorientasi pada laba, koperasi sangat perlu untuk memiliki daya saing terutama dalam menghadapi persaingan bebas. Salah satu cara untuk meningkatkan keunggulan bersaing koperasi adalah melalui peningkatan layanan bagi anggota dan calon anggota, serta mencari peluang untuk menarik anggota baru dari pasar bisnis.

Ichsan *et al.* (2021) menyebutkan bahwa jenis-jenis koperasi dapat dibedakan berdasarkan empat kriteria yaitu jenis usaha, status anggota, tingkatan, fungsi. Sedangkan berdasarkan jenis usahanya, koperasi dapat dikelompokkan sebagai koperasi produksi, koperasi konsumsi, koperasi simpan pinjam dan koperasi serba usaha. Koperasi produksi merupakan koperasi yang bertujuan untuk membantu anggotanya dalam memperlancar usaha yang dijalankan oleh anggota misalnya dengan menyediakan bahan baku yang dibutuhkan anggota untuk berproduksi. Beberapa koperasi produksi adalah koperasi petani, koperasi peternak dan koperasi perajin. Koperasi konsumsi adalah koperasi yang menjual kebutuhan pokok bagi anggota sehingga memberikan harga jual yang lebih murah. Koperasi simpan pinjam (KSP) dikenal pula sebagai koperasi kredit. Koperasi ini menyediakan layanan menyimpan uang dari para anggota dan meminjamkan uang bagi anggota. Perbedaan mendasar KSP dengan bank terletak pada beberapa aspek yaitu: (1) bunga pinjaman yang lebih rendah dibanding bank, (2) pembayaran pinjaman dilakukan dengan angsuran, (3) bunga yang diperoleh dari hasil pinjaman dibagi bersama melalui cara bagi hasil. Koperasi serba usaha (KSU) adalah jenis koperasi yang terdiri dari beragam bentuk usaha misalnya gabungan dari koperasi produksi dan koperasi konsumsi atau koperasi produksi dan koperasi simpan pinjam.

Koperasi simpan pinjam di Indonesia merupakan salah satu jenis koperasi yang mengalami peningkatan signifikan. Seperti dilaporkan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) pada katalog Statistik Koperasi Simpan Pinjam 2021, berdasarkan laporan keuangan tahun 2020, koperasi simpan pinjam menunjukkan kenaikan aset sebesar 3,52% dari tahun 2019 (sebesar 5,62 miliar rupiah pada tahun

2019 menjadi 5,86 miliar rupiah pada tahun 2020). Kinerja keuangan koperasi simpan pinjam pada tahun 2020 mengalami kenaikan dibandingkan tahun 2019 terbukti dengan kenaikan SHU koperasi simpan pinjam pada tahun 2020 adalah sebesar 14,85% menjadi rata-rata sebesar 210 juta rupiah per koperasi dari sebelumnya sebesar 183 juta rupiah pada tahun 2019 (BPS, 2021). Perkembangan usaha Koperasi Simpan Pinjam (KSP) sangat penting dalam mengantisipasi kebutuhan kredit dari pelaku usaha kecil dan menengah. Identifikasi terhadap faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha KSP tersebut perlu dilakukan untuk menghasilkan masukan bagi perumusan kebijakan yang tepat dengan tujuan untuk meningkatkan peran KSP ((Juswadi & Sumarna, 2023).

Salah satu koperasi simpan pinjam yang berkembang di Kabupaten Wonosobo adalah Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS) Tamzis Bina Utama. Pengelola koperasi ini meyakini jika koperasi dikelola dengan baik maka akan dapat menjadi kekuatan ekonomi rakyat dan berpotensi menjadi kekuatan utama perekonomian Indonesia. Seperti yang dihadapi oleh semua bisnis di era digital, koperasi juga semakin dituntut untuk meningkatkan daya saingnya melalui optimalisasi strategi pemasaran online melalui modernisasi dan inovasi dalam pemanfaatan teknologi terkini. Warsiati *et al.*, (2020) menyatakan bahwa koperasi pada era digital harus mampu beradaptasi serta bertransformasi dalam menghadapi lingkungan yang dinamis. Langkah awal dalam mewujudkan koperasi yang seperti ini adalah membangun karakter kreatif dan inovatif dari para pengelola koperasi. Sebagai sumber daya manusia yang bertugas mengelola koperasi, pengelola koperasi perlu mempersiapkan diri menghadapi era digital dan menata strategi bisnisnya. Sejalan dengan perannya sebagai penyedia modal bagi UMKM, koperasi juga perlu memahami bahwa UMKM pun juga sudah mulai meningkatkan daya saingnya melalui pemasaran online (Harsoyo *et al.*, 2023).

Pada Tahun 1992, KSPPS Tamzis Bina Utama didirikan oleh sekelompok anak muda di Kecamatan Kertek, Kabupaten Wonosobo Propinsi Jawa Tengah. Meskipun dengan modal kecil, pengalaman yang terbatas menghadapi banyaknya tantangan, semangat dan tekad yang kuat tetap mendorong pendiri tersebut untuk berjuang guna meningkatkan perekonomian umat dan mewujudkan kemakmuran bangsa Indonesia khususnya di Kabupaten Wonosobo.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di Kantor Pusat KSPPS Tamzis Bina Utama yang beralamat di Jl. S Parman No.46, Kabupaten Wonosobo, Propinsi Jawa Tengah. Pelayanan operasional kantor KSPPS Tamzis dalam memberikan layanan kepada anggota maupun calon anggota menawarkan layanan penyaluran dan pemberian bantuan pinjaman atau dikenal dengan istilah pembiayaan. Tidak hanya itu, koperasi ini juga melayani kebutuhan para anggota maupun calon anggota yakni tambahan modal usaha dan pembelian barang penunjang operasional usahanya. Dalam perkembangannya, KSPPS Tamzis Bina Utama telah memiliki kantor cabang yang terdiri dari 2 kantor pusat (operasional dan non operasional) dan 39 kantor cabang yang tersebar di Jawa Tengah dan DIY. KSPPS Tamzis Bina Utama tergolong lembaga keuangan yang berkembang cukup stabil di Wonosobo dan patut diperhitungkan dalam memberikan solusi alternatif bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah.

Dalam menghadapi banyaknya lembaga keuangan pesaing yang memiliki kesamaan produk, segmen dan target pasar yang serupa dengan KSPPS Tamzis Bina Utama di era revolusi 4.0, pihak pengelola mengubah langkah berbisnis secara signifikan beriringan dengan perkembangan teknologi digital. Perkembangan teknologi yang signifikan mempengaruhi praktek usaha koperasi ini utamanya dipengaruhi oleh platform *online*, yang membentuk cara berinteraksi konsumen dengan produk, layanan dan merek. Pihak pengelola koperasi merasa perlu merancang strategi pemasaran online dengan tujuan untuk bisa memberikan kemudahan, kenyamanan, aksesibilitas kepada anggota dan calon anggota. Tujuan koperasi dalam mengoptimalkan strategi pemasaran online adalah untuk meningkatkan layanan kepada anggota dan mampu menarik calon anggota secara perseorangan maupun lembaga. Untuk mencapai tujuan tersebut maka KSPPS Tamzis Bina Utama perlu mengembangkan strategi pemasaran yang mampu membantu koperasi dalam meningkatkan daya saingnya di era digital. Sayangnya, dalam menentukan strategi pasti akan dihadapkan pada tantangan

dalam proses merancang hingga mengimplementasikan strategi pemasaran dan tidak luput dari kendala yang terjadi di lapangan.

Berdasarkan observasi dan wawancara yang dilakukan dengan Manajer KSPPS Tamzis Bina Utama, ditemukan kondisi bahwa produk koperasi ini sudah dikenal di lingkungan pelaku usaha pasar tradisional dan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah. Tetapi, pemasaran yang dilakukan selama ini lebih secara offline dengan mendatangi langsung para anggota dan calon anggota koperasi. Namun, seiring dengan perkembangan teknologi digital maka perilaku konsumen juga berubah sehingga mempengaruhi cara para pelaku usaha untuk memanfaatkan kemudahan teknologi. Dalam usahanya untuk memperluas pasar, KSPPS Tamzis Bina Utama menemukan adanya pasar *online* yang didominasi oleh pelaku usaha yang menggunakan media digital dalam operasional usahanya.

Pemasaran digital di tengah perkembangan teknologi yang pesat, memainkan peran penting dalam memfasilitasi promosi produk atau jasa. Salah satunya dengan memanfaatkan platform sosial media sosial seperti Facebook dan Instagram yang saat ini populer dimanfaatkan oleh perusahaan sebagai sarana promosi produk atau jasa. KSPPS Tamzis Bina Utama memiliki akun sosial media yaitu Instagram dan Facebook dengan nama akun @tamzisinbinautama yang hingga kini Instagram telah memposting 762 konten dengan jumlah pengikut 2.152. Sedangkan akun Facebook berisi 762 konten dengan jumlah pengikut sebanyak 978. Ada pula WhatsApp sebagai sarana komunikasi dengan anggota maupun calon anggota untuk mendapatkan informasi mengenai produk dan proses bagaimana anggota maupun calon anggota bisa mendapatkan produk koperasi. Sayangnya, peluang bisnis ini kurang diperhatikan oleh pihak mitra, terbukti dari lamanya keaktifan kedua akun media sosial tersebut.

Akun media sosial KSPPS Tamzis Bina Utama berisi postingan video reels, gambar pamflet produk serta beberapa kegiatan sosial serta kerjasama dengan instansi baik dari dalam negeri maupun luar negeri. Hal ini guna memperluas pasar dan membangun brand KSPPS Tamzis Bina Utama. Dari postingan yang terunggah di sosial media mendapatkan tanggapan meliputi bagaimana calon anggota bisa mendapatkan produk yang sudah dijelaskan pada konten tersebut dan cara mendaftar. Tanggapan atas pertanyaan ini membantu calon anggota untuk mendapatkan informasi tanpa harus datang ke kantor. Hasil penelusuran di sosial media mitra, dari sekian banyak postingan tidak ada yang berisi tentang skema dari proses untuk mendapatkan produk yang ditawarkan atau gambar pamflet visual yang diunggah di media sosial tersebut. Kondisi ini akan memunculkan permasalahan karena jika tidak dikelola dengan baik maka calon anggota kemungkinan akan berpindah ke koperasi yang lain.

Berdasarkan hasil analisis situasi yang dihadapi oleh mitra, maka dapat disimpulkan bahwa KSPPS Tamzis Bina Utama menghadapi beberapa masalah terkait pemanfaatan teknologi secara online yaitu: (1) penggunaan media sosial berbasis *online* yang belum maksimal untuk mempromosikan produk, (2) penggunaan formulir *online* yang masih belum dimanfaatkan untuk mempercepat proses administrasi, (3) kreatifitas pembuatan pamflet online yang masih terbatas. Untuk membantu mitra mengatasi permasalahan pemasaran online tersebut, maka tim pelaksana pengabdian menyimpulkan bahwa pihak mitra sangat membutuhkan pelatihan dan pendampingan mengenai pengelolaan media online agar dapat memanfaatkannya dengan lebih baik guna meningkatkan pelayanan dan membidik pasar baru yaitu para pelaku usaha yang mengelola usahanya berbasis online. Secara spesifik, program kerja yang dilaksanakan dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini meliputi: (1) pelatihan pemanfaatan media sosial Facebook, (2) pelatihan pembuatan form online yang dapat digunakan oleh calon anggota, (3) pelatihan desain pamflet online dengan menggunakan aplikasi Canva. Jenis pelatihan yang diberikan kepada pihak mitra bersifat edukasi, tutorial dan praktek secara langsung.

2 METODE PENELITIAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pada Bulan Oktober hingga November 2023 dan bertempat di Kantor KSPPS Tamzis Bina Utama yang beralamat di Jl. S Parman No.46 Wonosobo, Jawa Tengah. Kegiatan dilaksanakan dalam lima tahapan.

2.1 Tahap Persiapan

Pada tahap persiapan ini, dilakukan analisis situasi dengan metode observasi di lokasi dan diskusi serta wawancara dengan Manajer Divisi Pemasaran KSPPS Tamzis Bina Utama. Berdasarkan hasil diskusi dengan mitra, ada beberapa permasalahan pemasaran yang dihadapi oleh mitra. Mitra merasa kesulitan bagaimana KSPPS Tamzis Bina Utama mengalami kesulitan untuk masuk ke pasar bisnis yaitu pelaku usaha digital melalui platform sosial media milik KSPPS Tamzis Bina Utama. Memasuki pasar bisnis merupakan strategi baru yang dijalankan oleh mitra sehingga belum memahami bagaimana cara menarget pasar bisnis tersebut khususnya melalui media sosial. Kedua, Koperasi mengalami kesulitan dalam penyampaian informasi secara online kepada konsumen mengenai bagaimana cara memperoleh produk yang ditawarkan oleh koperasi. Ketiga, mitra kurang keterampilan dalam membuat pamflet produk yang menarik dan estetik.

Aktivitas selanjutnya dalam tahap persiapan ini adalah: (1) menyusun agenda kegiatan pengabdian kepada masyarakat berdasarkan hasil analisis situasi, (2) mempersiapkan kebutuhan bahan, peralatan dan materi yang diperlukan pada saat kegiatan pelatihan, (3) berkoordinasi dengan pihak KSPPS Tamzis Bina Utama mengenai waktu, tempat dan peserta pelatihan.



Sumber: Pengabdian Kepada Masyarakat (2023)

Gambar 1. Wawancara Dengan Manajer KSPPS Tamzis Bina Utama

2.2 Tahap Pelaksanaan

Pada tahap ini, dilaksanakan pelatihan sesuai dengan waktu yang disepakati dengan pihak mitra dan dilaksanakan di kantor KSPPS Tamzis Bina Utama.

2.2.1 Pelatihan pemanfaatan media sosial Facebook

Pelatihan strategi pemasaran *online* di komunitas grup Facebook diikuti oleh dua karyawan divisi pemasaran. Pada pelatihan ini, tim pengabdian mengajarkan kepada mitra dalam memahami strategi pemasaran *online* dan mempraktekkan secara langsung tentang pemasaran *online* di komunitas grup Facebook. Alasan pemilihan media sosial pada komunitas grup Facebook adalah karena ada peluang pasar *online* yang sesuai dengan kriteria mitra yang layak untuk mendapatkan bantuan tambahan modal usaha atau pengembangan usaha. Selama pelatihan, tim pengabdian juga memberikan pengarahan kepada peserta mengenai etika dalam memposting informasi di Facebook

karena perlu dipahami bahwa lembaga koperasi diatur dalam Undang-Undang dan diawasi oleh Kemenkop UKM. Peralatan yang dipergunakan dalam pelatihan ini adalah handphone, laptop, proyektor dan alat tulis. Untuk memudahkan peserta dalam mempraktekkan materi secara langsung, setiap peserta dilengkapi dengan handout materi sebagai panduan.



Sumber: Pengabdian Kepada Masyarakat (2023)

Gambar 2. Pelatihan Pemanfaatan Facebook dan Pembuatan Formulir Pendaftaran dengan Google Form

2.2.2 Pelatihan pembuatan formulir pendaftaran *Online* dengan Google Form

Kegiatan pelatihan pembuatan formulir pendaftaran *online* dengan google form diikuti 2 peserta dari divisi pemasaran. Kegiatan pelatihan ditujukan untuk membantu mitra dalam memberikan kemudahan layanan digital tanpa mengeluarkan biaya serta data tersimpan di google drive dan bisa diakses oleh divisi yang membutuhkan tanpa saling ketergantungan dengan bagian lain. Kemudahan akses data ini menjadikan proses administrasi menjadi lebih efisien. Di awal pelatihan ini, peserta diberikan kesempatan untuk menuliskan ide tentang informasi apa saja yang harus dicantumkan di formulir pendaftaran pembiayaan *online*. Aktifitas ini memungkinkan proses administrasi menjadi lebih efektif dan efisien. Pendaftar akan lebih mudah memahami informasi atau data apa saja yang harus dicantumkan di dalam form, dan di sisi lain pihak koperasi juga memperoleh kemudahan dalam memperoleh data yang lengkap dari pendaftar. Peralatan yang dipergunakan dalam pelatihan ini meliputi laptop, proyektor, handphone, alat tulis dan akun e-mail.

2.2.3 Pelatihan Pembuatan Desain Pamflet Produk Dengan Aplikasi Canva

Pelatihan pembuatan desain pamflet dengan aplikasi canva diikuti 2 peserta dari divisi media. Sebelum dimulai, peserta diminta untuk mempersiapkan elemen apa saja yang akan dicantumkan dalam desain dan mempersiapkan ide desain pamflet yang baru. Pelatihan dipandu langsung oleh tim pengabdian untuk memberikan pengetahuan mengenai desain pamflet dengan aplikasi canva yang memiliki banyak template yang beragam dan mudah dimodifikasi serta tidak berbayar (gratis). Pada saat pelatihan, peserta dibimbing untuk mempraktekkan langsung cara mendesain pamflet dengan aplikasi Canva.

Pelatihan ini membantu mitra melakukan pembaharuan terhadap pamflet yang informatif dengan memperhatikan seni keindahan desain. Setelah selesai membuat desain yang baru, peserta diminta untuk membandingkan hasil desain mereka dengan pamflet yang lama. Peralatan yang dibutuhkan dalam pelatihan ini adalah laptop, buku, alat tulis dan jaringan internet yang stabil.



Sumber: Pengabdian Kepada Masyarakat (2023)

Gambar 3. Pelatihan Pembuatan Desain Pamflet Produk Dengan Aplikasi Canva

3 HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan pelatihan yang telah dilaksanakan pada bulan Oktober sampai November 2023, ada beberapa hasil yang diuraikan sebagai berikut:

Kegiatan pelatihan strategi pemasaran *Online* di komunitas grup Facebook berjalan dengan lancar dan mendapatkan respon baik dari peserta misalnya dari beberapa pertanyaan yang diajukan pada saat pelatihan. Sebelum adanya kegiatan pelatihan, KSPPS Tamzis Bina Utama masih melakukan pemasaran secara offline dengan target pasar yaitu pelaku usaha pasar tradisional dan usaha mikro, kecil dan menengah. Dengan semakin berubahnya perilaku konsumen terkait teknologi digital yang berkembang, target pasar *online* yang menjadi peluang baru yang harus diupayakan oleh mitra.

Dengan mengikuti pelatihan strategi pemasaran *online* di komunitas grup Facebook, KSPPS Tamzis Bina Utama menyadari adanya peluang pasar *online* yang tepat dan sesuai kriteria pelaku usaha yang layak untuk mendapatkan bantuan modal usaha dan pengembangan usaha. Implementasi dari pelatihan ini, tim pengabdian membantu peserta untuk bisa melakukan aktivitas promosi dengan mengambil data nomor Whatsapp pelaku usaha yang tercantum dari postingan ataupun kolom komentar di komunitas grup Facebook. Dalam pelatihan ini tim pengabdian mempraktekkan proses pemasaran *online* dengan membuat script pesan teks dalam menawarkan produk KSPPS Tamzis Bina Utama serta melampirkan pamflet yang memuat informasi tentang produk mitra yang meyakinkan kepada calon anggota tersebut. Setelah mendapatkan respon, koperasi akan lebih mudah menindaklanjuti dengan melakukan penawaran melalui telepon. Di akhir pelatihan, peserta telah mampu membuat posting promosi di komunitas grup Facebook. Dengan demikian, pelatihan strategi pemasaran *online* di komunitas grup Facebook mampu membantu mitra dalam memperluas pasar secara *online* sehingga tujuan program tercapai.

Peserta antusias dengan kegiatan pelatihan pembuatan formulir pendaftaran dengan menggunakan google form. Sebelum pelatihan dimulai, peserta diminta untuk menyiapkan email yang dikhususkan untuk menampung data google form yang akan tertampung ke google drive email tersebut. Setelah itu, tim pengabdian mempraktekkan cara membuat formulir pendaftaran menggunakan google form, mulai dari pemilihan template, menentukan butir pertanyaan yang perlu diisi dalam pengisian formulir hingga pengolahan data spreadsheet excel. Hasil dari pembuatan google formulir ini nantinya akan mudah diakses dalam bentuk link yang bisa dibagikan kepada calon anggota koperasi.

Dari pelatihan ini, mitra mendapatkan kemudahan dari google form sebagai formulir pendaftaran pembiayaan secara *online* yang lebih efektif dan efisien dibandingkan dengan sebelumnya dimana proses pendaftaran masih menggunakan sistem berkas yang berupa printout formulir. Dengan adanya pelatihan, dapat membantu mitra menghemat biaya, waktu dan tenaga

dalam proses administrasi. Dengan demikian, pelatihan ini bermanfaat bagi mitra dan tujuan program tercapai.

Peserta dari divisi media sangat serius dan antusias dalam mengikuti pelatihan desain pamflet dengan aplikasi Canva. Sebelum kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diadakan, pihak koperasi memang sudah memiliki desain pamflet. Namun, seiring dengan persaingan promosi di media sosial yang semakin sengit, mitra merasa kurang bersaing dengan koperasi lain dalam aspek desain pamflet dimana mitra merasa desain yang ditampilkan selama ini kurang menarik dibandingkan pesaing. Sehingga ini menjadi tantangan utama bagi mitra selama pelatihan untuk mampu memadukan konsep desain pamflet yang lebih tertata, informatif dan estetik.

Untuk mendukung promosi KSPPS Tamzis Bina Utama melalui pamflet, tim pengabdian merancang pamflet berupa flowchart alur proses pembiayaan *online* yang belum pernah dibuat oleh mitra. Desain ini dimaksudkan untuk memudahkan calon anggota untuk memahami informasi secara visual dari desain tersebut. Pelatihan ini bermanfaat bagi divisi media dalam mendesain pamflet koperasi yang tidak hanya informatif tetapi juga memperhatikan estetika dengan memadukan unsur – unsur yang harus dicantumkan di dalam desain pamflet seperti nama produk, kontak person yang bisa dihubungi, nama akun media sosial dan informasi lainnya yang diperlukan dengan warna, garis, logo dan lain-lain. Desain pamflet yang terbaru terlihat lebih menarik dan informatif jika dibandingkan dengan pamflet sebelumnya. Terciptanya desain pamflet yang lebih menarik, pelatihan ini mampu membantu KSPPS Tamzis Bina Utama dalam meningkatkan daya saing melalui promosi online. Penguasaan aplikasi Canva menjadi bekal bagi pihak mitra untuk terus memperbaharui desain media promosi yang tidak terbatas pada pamflet saja tetapi pada jenis media promosi lainnya sesuai dengan kebutuhan koperasi, misalnya pembuatan poster, katalog produk, kartu nama, kartu anggota, brosur, dan sejenisnya.

4 SIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah bahwa secara umum pelatihan berjalan lancar sesuai rencana dan sangat bermanfaat bagi KSPPS Tamzis Bina Utama. Mitra sangat terbuka terhadap pengetahuan dan keterampilan baru yang diajarkan oleh tim pengabdian karena sangat meyakini bahwa pelatihan ini mampu membantu untuk meningkatkan operasional koperasi guna menjangkau pasar baru. Program strategi pemasaran *online* adalah langkah yang sesuai untuk membantu mitra dalam mengatasi masalah pemasaran yang dihadapi.

Sebelumnya pemasaran mitra masih dilakukan secara offline dengan target pasar tradisional dan pelaku usaha mikro, kecil dan menengah yang operasionalnya melalui toko secara fisik. Setelah adanya pelatihan, mitra memperoleh pengetahuan mengenai strategi pemasaran *online* di komunitas grup Facebook, yang merupakan wadah untuk mencari peluang pasar *online* yang sesuai dengan kriteria calon anggota yang layak untuk mendapatkan bantuan tambahan modal usaha atau pengembangan usaha. Melalui pelatihan pembuatan formulir pendaftaran *online* dengan menggunakan Google Form, mitra sangat terbantu dalam melaksanakan proses administrasi yang lebih efisien dan efektif. Kegiatan pelatihan pembuatan desain pamflet produk dengan menggunakan aplikasi Canva ternyata memberikan banyak manfaat bagi mitra. Mitra mendapatkan pengetahuan membuat pamflet yang mudah dengan menguasai template gratis pada aplikasi tersebut, sehingga diharapkan dari KSPPS Tamzis Bina Utama akan lebih terampil dan kreatif dalam mengembangkan desain pamflet yang lebih informatif dan estetik, sehingga meningkatkan daya saing koperasi diantara para pesaing.

Setelah tiga program pelatihan selesai dilaksanakan, maka dilakukan evaluasi untuk mengetahui keberhasilan program dan kemungkinan keberlanjutan program dan saran membangun yang diberikan kepada KSPPS Tamzis Bina Utama. Pertama, KSPPS Tamzis harus selalu mengikuti tren pasar terbaru dalam menjalankan usahanya untuk memaksimalkan strategi pemasaran online. Mitra harus bisa memanfaatkan keberadaan pelaku usaha *online* di media sosial seperti di komunitas

grup Facebook yang memiliki potensi besar untuk menjadi pasar baru bagi mitra. Di grup ini terdiri dari beragam pelaku usaha yang berpotensi menjadi target pasar *online* sesuai kriteria mitra. Kedua, KSPPS Tamzis perlu mengikuti perkembangan teknologi yang dapat dimanfaatkan dalam keberlangsungan bisnis khususnya yang terkait dengan proses administrasi. Pengetahuan akan kemudahan dalam penggunaan Google form sangat bermanfaat bagi mitra untuk mendapatkan data dari calon anggota mitra dan *upgrade* dari sistem berkas yang di sisi lain akan membutuhkan biaya untuk mencetak formulir dan menyebabkan penumpukan berkas. Ketiga, KSPPS Tamzis Bina Utama perlu selalu memperbaharui pengetahuan tentang aplikasi desain yang semakin beragam. Koperasi perlu memberikan pelatihan teknologi secara rutin untuk memastikan karyawan menguasai teknologi yang bermanfaat dalam aspek promosi. Pada akhirnya, kegiatan pelatihan yang diberikan dalam program pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat terus diterapkan dan dikembangkan oleh pihak mitra guna meningkatkan daya saingnya khususnya melalui pengelolaan strategi pemasaran online.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2021). *Statistik Koperasi Simpan Pinjam*.
- Harsoyo, T. D., Kakanita Ari Puspitasari, & Nala Tri Kusuma. (2023). Pelatihan Pemasaran untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM Gig's Batik di Yogyakarta. *JCSE: Journal of Community Service and Empowerment*, 4(2), 170–181. <https://doi.org/10.32639/jcse.v4i2.691>
- Ichsan, R. N., Sinaga S., Nasution, L. (2021). *Ekonomi Koperasi dan UMKM*. Medan: CV. Sentosa Deli Mandiri.
- Juswadi, J., & Sumarna, P. (2023). Perkembangan Usaha Koperasi Simpan Pinjam Indonesia dan Faktor yang Mempengaruhinya Periode 2013-2020. *Paspalum: Jurnal Ilmiah Pertanian*, 11(1), 74. <https://doi.org/10.35138/paspalum.v11i1.541>
- Republik Indonesia. (1992). *Undang-Undang No. 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian*.
- Warsiati, W., Sudartono, T., & Dewi, R. (2020). Peranan Koperasi Sebagai Bentuk Implementasi Ekonomi Pancasila Di Era Digital. *Empowerment in the Community*, 1(1), 32. <https://doi.org/10.31543/ecj.v1i1.368>

Pelatihan dan Pendampingan Pencatatan Keuangan Melalui Aplikasi Buku Warung**Anike Putri***, Johannes Kristian Siregar, Annisa Salsabila, Husnan Sanaya,
Anggan Dini Wanodya Gute Ulayya

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia

Email: anikeputri@unibi.ac.id

Diterima:
19 Januari 2024Diterima Setelah Revisi:
18 Februari 2024Dipublikasikan:
20 Februari 2024**Abstrak**

Bagi UMKM, beberapa tahapan yang dapat dilakukan agar dapat mengelola keuangan dengan baik, yaitu mulai melakukan pemisahan keuangan pribadi dan usaha, dan memulai pembukuan sederhana. Jika UMKM sudah mampu memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha, dan mempunyai pembukuan atau manajemen administrasi (keuangan bisnis), UMKM bisa mencoba untuk membuat perencanaan keuangan secara sederhana. Dengan memisahkan pencatatan keuangan pribadi dan usaha, para pemilik dapat lebih mudah dalam mengelola keuangan usahanya. Hal ini karena ketepatan pencatatan keuangan usaha dapat mempengaruhi pengambilan keputusan dan mengevaluasi kinerja usahanya. Arus kas yang tercampur antara keuangan pribadi dan usaha dapat menyulitkan para pelaku UMKM dalam menentukan biaya operasional usaha. Salah satu strategi untuk memisahkan pencatatan keuangan pribadi dengan usaha adalah pemilik dapat "menggaji" dirinya sendiri agar segala kebutuhan pribadi dicatat dari pos gaji tersebut. Pencatatan keuangan sehari-hari merupakan hal yang sederhana, namun dapat membawa manfaat besar untuk jangka waktu panjang. Perusahaan dengan pencatatan keuangan yang lengkap dan akurat akan memiliki kelebihan dalam aspek evaluasi dan pemantauan. Adanya perkembangan teknologi internet dan aplikasi harus dimanfaatkan oleh pelaku bisnis UMKM. Namun, pelaku usaha juga harus dapat menentukan dengan tepat aplikasi apa yang akan digunakan untuk menunjang keseluruhan operasional usahanya. Semakin berkembangnya teknologi, para pelaku UMKM dapat memanfaatkan aplikasi digital untuk membantu mengelola bisnis agar lebih efektif. Dengan memanfaatkan aplikasi digital, para pelaku UMKM dapat mengetahui transaksi keuangan lebih cepat dan akurat. Target khusus dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan pelatihan dan pendampingan kepada para pelaku UMKM di Jl. Simpang Bandung mengenai pencatatan keuangan melalui aplikasi Buku Warung.

Kata Kunci: Pelatihan Pencatatan Keuangan, Pendampingan Pencatatan Keuangan, Pencatatan Keuangan Aplikasi Buku Warung.

Abstract

For MSMEs, several steps can be taken to manage finances well, namely starting to separate personal and business finances, and starting simple bookkeeping. If MSMEs are able to separate personal finances from business finances, and have bookkeeping or administrative management (business finances), MSMEs can try to make simple financial planning. By separating personal and business financial records, owners can more easily manage their business finances. This is because the accuracy of recording business finances can influence decision making and evaluating business performance. Mixed cash flows between personal and business finances can make it difficult for MSMEs to determine business operational costs. One strategy for separating personal and business financial records is for the owner to "pay" himself so that all personal needs are recorded from the salary post. Recording daily finances is a simple matter, but can bring great benefits in the long

term. Companies with complete and accurate financial records will have advantages in the evaluation and monitoring aspects. The development of internet technology and applications must be utilized by MSME business people. However, business actors must also be able to determine exactly what applications will be used to support their overall business operations. As technology develops, MSME players can take advantage of digital applications to help manage their business more effectively. By utilizing digital applications, MSME players can find out financial transactions more quickly and accurately. The specific target in this community service activity is to provide training and assistance to MSMEs on Jl. Simpang Bandung regarding financial recording through the Buku Warung application.

Keywords: *Financial Recording Training, Financial Recording Assistance, Financial Recording Buku Warung Application.*

1 PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 99% bentuk usaha di Indonesia adalah UMKM. Meskipun UMKM berperan penting dalam perekonomian Indonesia, namun pengelolaan bisnis UMKM tidak mudah. Berdasarkan hasil studi yang dikemukakan oleh Forbes.com, terdapat 8 dari 10 pelaku usaha kecil yang mengalami kegagalan di tahun ke-2 dikarenakan permasalahan keuangan.

Permasalahan keuangan menjadi salah satu permasalahan yang perlu diatasi agar tidak meluas pada persoalan lainnya. Pelaku usaha harus memiliki kemampuan dalam mengelola keuangan dengan baik, serta memisahkan aset usaha dengan aset pribadi, merencanakan, mengelola biaya, dan melakukan evaluasi atas biaya yang sudah dikeluarkan. Pasca pandemi seperti saat ini, UMKM perlu menerapkan manajemen keuangan, agar tidak terjebak pada kesalahan yang umumnya dilakukan oleh pelaku usaha mikro maupun kecil dalam mengelola keuangan usahanya. Manajemen keuangan sangat penting bagi sebuah usaha, untuk mempertahankan kondisi dan kinerja keuangan agar terus bertahan dalam segala situasi ekonomi yang terus berubah. Manajemen keuangan diperlukan, sebagai alat untuk mengelola keuangan, terlebih bagi usaha yang masuk dalam skala mikro, kecil dan menengah.

Bagi UMKM, beberapa tahapan yang dapat dilakukan agar dapat mengelola keuangan dengan baik, yaitu mulai melakukan pemisahan keuangan pribadi dan usaha, dan memulai pembukuan sederhana. Jika UMKM sudah mampu memisahkan uang pribadi dengan keuangan usaha, dan mempunyai pembukuan atau manajemen administrasi (keuangan bisnis), UMKM bisa mencoba untuk membuat perencanaan keuangan secara sederhana. Dengan memisahkan pencatatan keuangan pribadi dan usaha, para pemilik dapat lebih mudah dalam mengelola keuangan usahanya. Hal ini karena ketepatan pencatatan keuangan usaha dapat mempengaruhi pengambilan keputusan dan mengevaluasi kinerja usahanya. Arus kas yang tercampur antara keuangan pribadi dan usaha dapat menyulitkan para pelaku UMKM dalam menentukan biaya operasional usaha. Salah satu strategi untuk memisahkan pencatatan keuangan pribadi dengan usaha adalah pemilik dapat “menggaji” dirinya sendiri agar segala kebutuhan pribadi dicatat dari pos gaji tersebut.

Pencatatan keuangan sehari-hari merupakan hal yang sederhana, namun dapat membawa manfaat besar untuk jangka waktu panjang. Perusahaan dengan pencatatan keuangan yang lengkap dan akurat akan memiliki kelebihan dalam aspek evaluasi dan pemantauan. Adanya perkembangan teknologi internet dan aplikasi harus dimanfaatkan oleh pelaku bisnis UMKM. Namun, pelaku usaha juga harus dapat menentukan dengan tepat aplikasi apa yang akan digunakan untuk menunjang keseluruhan operasional usahanya. Semakin berkembangnya teknologi, para pelaku UMKM dapat memanfaatkan aplikasi digital untuk membantu mengelola bisnis agar lebih efektif. Dengan

memanfaatkan aplikasi digital, para pelaku UMKM dapat mengetahui transaksi keuangan lebih cepat dan akurat.

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka kami selaku para akademisi ingin mengimplementasikan Tridarma Perguruan Tinggi dengan mengadakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yaitu dalam bentuk pelatihan dan pendampingan dengan tujuan agar para peserta yaitu para pelaku UMKM memiliki pemahaman mengenai pencatatan keuangan melalui aplikasi buku warung. Kegiatan yang akan kami selenggarakan berjudul “Pelatihan dan Pendampingan Pencatatan Keuangan Melalui Aplikasi Buku Warung”.

2 METODE

Dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini, Tim Pelaksana melakukan beberapa tahapan yaitu:

1. Tahap 1 – Survei Peserta PkM.
2. Tahap 2 – Pelatihan dan pendampingan pencatatan keuangan secara manual.
3. Tahap 3 – Pelatihan dan pendampingan pencatatan keuangan melalui aplikasi Buku Warung.
4. Tahap 4 – Pelatihan dan pendampingan penyusunan laporan keuangan bulanan melalui aplikasi Buku Warung.

Pengabdian kepada masyarakat ini mengusung tema “Pelatihan dan Pendampingan Pencatatan Keuangan Melalui Aplikasi Buku Warung” yang dilakukan secara offline/luring selama 1 bulan terhitung mulai 9 Desember 2023 sampai dengan 13 Januari 2024, yang diikuti oleh para Pelaku UMKM di Jalan Simpang, Bandung.

3 HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat diukur secara objektif berdasarkan evaluasi yang dilakukan oleh Tim Pelaksana, yaitu melihat hasil laporan keuangan bulanan yang disusun oleh para Pelaku UMKM di Jalan Simpang Bandung. Berdasarkan laporan keuangan bulanan yang telah disusun oleh para pelaku UMKM, dapat dinilai bahwa para pelaku UMKM ini dapat memahami hal-hal yang telah diberikan oleh Narasumber karena penyusunan laporan keuangan bulannya sudah sesuai dengan materi yang disampaikan selama pelatihan dan pendampingan yang berpedoman kepada SAK EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah).

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat memberikan kontribusi kepada para Pelaku UMKM di Jalan Simpang Bandung agar mampu memahami pencatatan keuangan dan mampu mengoperasikan aplikasi Buku Warung guna pencatatan keuangan atas usahanya. Berdasarkan hasil survei Tim kepada para Pelaku UMKM di Jalan Simpang Bandung menyatakan bahwa permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM saat ini adalah kurang pemahamannya pencatatan keuangan dasar, khususnya belum mengetahui pentingnya memisahkan aset pribadi dan aset usahanya yang dapat mengakibatkan sulitnya mengelola keuangan usahanya, serta belum mengetahui pentingnya mencatat pemasukan dan pengeluaran usahanya guna alat control usahanya ke depan. Maka dari itu, berdasarkan hasil evaluasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat hasil yang diperoleh adalah sebagai berikut:

1. Memberikan pelatihan dan pendampingan kepada para Pelaku UMKM di Jalan Simpang Bandung mengenai pencatatan keuangan.
2. Memberikan pelatihan dan pendampingan kepada para Pelaku UMKM di Jalan Simpang Bandung mengenai cara pengoperasian aplikasi Buku Warung.

4 KESIMPULAN

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat disimpulkan bahwa kegiatan ini dapat:

1. Memberikan pelatihan dan pendampingan kepada para Pelaku UMKM di Jalan Simpang Bandung mengenai pencatatan keuangan.
2. Memberikan pelatihan dan pendampingan kepada para Pelaku UMKM di Jalan Simpang Bandung mengenai cara pengoperasian aplikasi Buku Warung.

DAFTAR PUSTAKA

- Farwitawati, R. (2018). Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. *Prosiding Sembadha, 1*, 225-229.
- Kurniawan, R., Tarantang, J., Akbar, W., Hakim, S., Sukmana, E. T., & Hafizi, R. (2022). Literasi Pemanfaatan Aplikasi Keuangan Digital Bukukas Pada Umkm Di Kota Sampit, Kalimantan Tengah. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Formosa, 1*(1), 35-52.

Sosialisasi Kesadaran Pentingnya *Self-Esteem* pada Remaja

Niki Anartia, Riska Amaretha, Detya Wiryany, Ridma Meltareza

Program Studi Ilmu Komunikasi, Universitas Indonesia Membangun

Email: nikianartia@student.inaba.ac.id; riskaamaretha@student.inaba.ac.id; detya.wiryany@inaba.ac.id; ridma.meltareza@inaba.ac.id

Diterima:
22 Januari 2024

Diterima Setelah Revisi:
18 Februari 2024

Dipublikasikan:
20 Februari 2024

Abstrak

Self-esteem atau harga diri merupakan aspek penting dalam perkembangan diri remaja. Dalam kondisi yang kurang baik, remaja yang memiliki self esteem rendah cenderung mudah merasa minder, tidak percaya diri, dan rentan mengalami masalah psikologis. Pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran pentingnya self esteem pada remaja di Desa Arjasari melalui program pengabdian kepada masyarakat. Metode yang digunakan adalah pendekatan partisipatif yang melibatkan remaja sebagai partisipan aktif dalam pengembangan program. Program ini mencakup kegiatan diskusi kelompok, pelatihan dan edukasi tentang self esteem, serta pembentukan kelompok dukungan yang bertujuan untuk meningkatkan rasa percaya diri dan pengembangan potensi diri pada remaja. Hasil dari pengabdian ini menunjukkan peningkatan kesadaran pentingnya self esteem pada remaja di Desa Arjasari. Hal ini tercermin dari peningkatan partisipasi remaja dalam kegiatan diskusi kelompok, semakin tingginya tingkat kepercayaan diri remaja, dan semakin aktifnya remaja dalam berpartisipasi dalam kegiatan komunitas.

Kata Kunci: Kesadaran, Pelatihan, Edukasi, Self-esteem.

Abstract

Self-esteem is an important aspect of adolescent self-development. In unfavorable conditions, adolescents who have low self-esteem tend to easily feel inferior, insecure, and prone to psychological problems. This service aims to increase awareness of the importance of self-esteem in adolescents in Arjasari Village through community service programs. The method used is a participatory approach involving youth as active participants in program development. This program includes group discussion activities, training and education about self-esteem, and the formation of support groups that aim to increase self-confidence and develop self-potential in adolescents. The results of this service show an increase in awareness of the importance of self-esteem in adolescents in Arjasari Village. This is reflected in the increased participation of adolescents in group discussion activities, the higher the level of self-confidence of adolescents, and the more active participation of adolescents in social and community activities.

Keywords: Awareness, Training, Education, Self-esteem.

1 PENDAHULUAN

Permasalahan diangkat adalah permasalahan umum yang sangat lazim dialami untuk kaum remaja, yaitu Self-Esteem atau penghargaan dari seseorang terhadap dirinya sendiri. Dalam keterikatannya Self-Esteem juga berpengaruh pada bagaimana seseorang khususnya yang menjadi

fokus kami disini para remaja menjalani kehidupan sehari-hari terutama mengenai bagaimana cara mereka berkomunikasi dengan diri mereka sendiri dan orang lain.

Self-Esteem adalah bagaimana orang memandang dirinya sendiri. Dapat dikatakan bahwa Self-Esteem merupakan cara bagaimana seseorang memandang dirinya sendiri baik dihadapan umum maupun saat ia sendiri. Meskipun saling terhubung dan sering disamakan dengan kepercayaan diri namun makna dari Self-Esteem sebenarnya lebih luas lagi. Dapat diuraikan bahwa Percaya Diri merupakan sebuah kepercayaan dimana seseorang yakin atas kemampuan dirinya sendiri dan orang tersebut melakukan sesuatu dengan cara yang menurutnya paling efektif dan efisien sehingga ia tidak banyak merasa cemas dalam melakukan sesuatu yang ia inginkan sementara Self-Esteem mencakup hal yang lebih luas lagi dimana 32anjan hal ini berhasil dibangun seseorang bukan hanya tidak ragu dalam keputusannya untuk menjalankan apa yang ia inginkan namun juga menemukan cara cepat untuk keluar dari keterpurukan 32anjan ia tidak berhasil dengan apa yang ia rencanakan tersebut, selain itu Self-Esteem juga menjadi acuan dimana dari banyaknya pilihan yang ada ia tahu kapan ia harus memilih dirinya sendiri

Kami menargetkan audiens untuk topik ini untuk remaja sampai dewasa dimana permasalahan ini menjadi dampak besar untuk perkembangan bagi mereka. Karena dalam kenyataannya Self-Esteem menjadi salah satu faktor yang diperhatikan dalam pengambilan keputusan terutama untuk persoalan dalam hal kesempatan.

2 METODE

Self-Esteem secara sadar maupun tidak sadar menjadi salah satu poin penting bagi siapapun dalam mengambil keputusan dan kesempatan. Pada prakteknya Self-Esteem menjadi tolak ukur apakah seseorang itu mampu dalam mengambil resiko dan kesempatan untuk dirinya sendiri atau tidak.

Self-Esteem terbentuk oleh lingkungan sejak saat kita lahir dan beberapa faktor yang berpengaruh dalam pembentukannya diantaranya adalah pola 32anja, persepsi, alam bawah sadar, usia, keterbatasan fisik, penyakit yang diderita, pekerjaan, dan opini yang diterima dari media massa. Mendapat banyak pengalaman buruk dan cercaan sejak dini dapat menjadi salah satu faktor Selg-Esteem seseorang sulit berkembang karena ia akan terbiasa denganmenyalahkan diri sendiri sebagai respon pertama yang diterima alam bawah sadarnya.

2.1 Mengidentifikasi Rasa Self-Esteem yang Rendah

Adapun cara-cara untuk mengidentifikasi Self-Esteem yang rendah adalah dengan mencocokkan dengan beberapa fakta berikut, seseorang yang memiliki Self-Esteem yang rendah memiliki kebiasaan untuk:

- Selalu berpikir orang lain lebih baik daripada dirinya sendiri
- Terpaku pada kelemahan diri sendiri
- Takut akan kegagalan
- Sulit menerima pujian
- Selalu mendahulukan kebutuhan orang lain daripada dirinya sendiri
- Sulit untuk menolak permintaan orang lain

2.2 Pentingnya Self-Esteem

Dalam kegiatan ini kami juga memaparkan mengapa Self-Esteem ini penting dan beberapa alasan diantaranya adalah:

a. Manajemen Stres

Sebagai individu yang aktif menjalani hidup, manusia selalu dihadapkan dengan permasalahan hidup, hal-hal yang dapat menyebabkan stres dapat berupa banyak bentuk, beberapa

- diantaranya adalah finansial, psikologis, kegagalan, atau lingkungan baru. Tanpa manajemen stress yang baik akan banyak persoalan yang terasa sulit karena individu itu akan sangat terfokus dengan segala kekurangan dan ketidakmampuannya dalam mengatasi permasalahan yang ia hadapi, dengan melatih Self-Esteem orang tidak hanya akan fokus dengan kekurangannya namun juga kelebihan dan hal-hal yang dapat diusahakan seperti kemampuan dan pemahaman.
- b. **Kepercayaan Diri**
Sudah merupakan rahasia umum bahwa kepercayaan diri menjadi hal yang penting untuk seseorang agar dapat mencapai tujuan-tujuannya, orang-orang dengan kepercayaan diri tinggi tampak lebih berani dalam kesehariannya, tentunya hal itu juga berlaku dalam pengambilan keputusan dan kesempatan yang ada.
 - c. **Kemudahan Untuk Mengutarakan Kebutuhan**
Orang-orang dengan Self-Esteem yang rendah 33anjan diperlakukan dengan tidak baik akan cenderung menyalahkan dirinya sendiri dan menganggap bahwa hal itu lazim untuk ia terima, meskipun pada kenyataannya diperlakukan dengan baik dan mendapat penghargaan adalah hak yang patut diterima oleh setiap orang.
 - d. **Memiliki Pandangan Hidup Positif**
Self Esteem memiliki peran untuk memberikan pandangan hidup positif, dalam pengaplikasiannya hal ini terjadi langsung di pikiran manusia dimana orang yang memiliki Self-Esteem yang rendah akan cenderung berpikir bahwa setiap masalah yang 33anjan padanya merupakan akhir dari segalanya, sebaliknya untuk orang-orang yang memiliki Self-Esteem yang baik 33anjang akan menemukan solusi untuk setiap permasalahan yang ia hadapi.
 - e. **Bisa Mengatakan “Tidak”**
Mengatakan tidak atau 33anjan umumnya adalah menolak merupakan salah satu hak penting yang sering dilupakan orang-orang yang memiliki Self-Esteem rendah, pasalnya orang-orang seperti ini akan selalu mendahulukan kepentingan orang lain di atas kepentingannya sendiri padahal untuk menjalani kehidupan yang tuah manusia bukan tidak boleh untuk mementingkan kepentingan orang lain namun harus tahu ada kalanya kita harus membantu orang lain dan ada kalanya kita mementingkan kepentingan kita dahulu.
 - f. **Menerima Kekurangan dan Kelebihan Secara Menyeluruh**
Seperti yang sudah di bahas sebelumnya ada tiga respons yang mendominasi dalam pemikiran seseorang yang nantinya memengaruhi keputusan yang akan ia ambil yaitu Insecure, Confidence, dan Self-Esteem yang baik. Yang pertama, untuk orang-orang yang didominasi perasaan rendah diri atau Insecure yang diuraikan sebagai orang-orang yang terlalu fokus dengan kekurangannya sehingga ia sulit atau bahkan tidak bisa melihat kelebihannya. Yang kedua, orang-orang yang didominasi rasa percaya diri atau Confidence yang diuraikan sebagai orang-orang yang terfokus pada kelebihannya namun ia sulit atau sampai tidak bisa melihat kekurangannya sehingga sulit bagi mereka untuk memperbaiki kekurangan-kekurangan yang mereka miliki. Yang ketiga, atau orang-orang yang memiliki Self-Esteem yang baik, dapat dikatakan bahwa orang-orang ini fasih dalam melihat kekurangan dan kelebihannya sehingga mereka tahu pentingnya untuk mengapresiasi kelebihan serta memperbaiki kekurangan diri mereka sendiri.
 - g. **Memperbaiki Hubungan Intrapersonal dan Interpersonal**
Memiliki Self-Esteem yang baik akan membuat orang memiliki hubungan yang lebih baik dengan dirinya sendiri, dalam prosesnya orang-orang yang memiliki Self-Esteem yang baik maka alam bawah sadarnya akan terlatih untuk mengatakan hal baik mengenai dirinya sendiri, dengan hal itu orang-orang dengan Self-Esteem yang baik akan memancarkan aura yang positif dan membuat hubungannya dengan orang lain lebih baik juga, karena dapat dikatakan aura yang positif akan membuat orang disekitarnya nyaman.

3 HASIL DAN PEMBAHASAN

Karena Self-Esteem merupakan satu komponen yang penting dalam acuan hidup manusia maka kita sebagai individu sebisa mungkin harus berusaha memperbaiki dan melatih Self-Esteem untuk mendukung arah hidup kita alih-alih membiarkan diri kita rendah diri, menjadi takut dalam mengambil kesempatan, dan terfokus terhadap kegagalan dan ketidakmampuan kita dalam menyelesaikan masalah yang ada. Beberapa cara untuk melatih Self-Esteem adalah sebagai berikut:

- a. Kenali Diri Sendiri
Salah satu cara paling efektif untuk meningkatkan Self-Esteem adalah dengan lebih mengenal diri sendiri, karena seorang individu tentunya paling banyak mengalami segala sesuatu 34anjang dirinya sendiri 34anjang harus lebih sadar mengenai kelebihan dan kekurangannya.
- b. Berhenti Membandingkan Diri Sendiri dengan Orang Lain
Berhenti membandingkan diri sendiri atau juga dapat dibayangkan berhenti mencari kekurangan diri sendiri dengan melihat kelebihan orang lain, apa yang kami tekankan disini jangan selalu fokus dengan kelebihan orang lain dan selalu lupa untuk mengapresiasi perkembangan diri sendiri.
- c. Tetapkan Tujuan untuk Diri Sendiri
Dengan memfokuskan sesuatu pada tujuannya kita akan berhenti melakukan sesuatu yang tidak memiliki manfaat, selain dari itu kami juga mengangkat beberapa kutipan seperti 'Focus on who? Focus on you, until the Focus is on you' yang maknanya perhatikan diri sendiri sampai diri kita sendiri menjadi perhatian (sukses).
- d. Terima dan Evaluasi Kekurangan Diri Sendiri
Setelah kita sadar apa kekurangan, kelebihan, dan tujuan kita maka hal yang selanjutnya dilakukan adalah dengan mengevaluasi dan memperbaiki kekurangan yang ada pada diri sendiri. Daripada fokus dengan hal yang seharusnya dilakukan kita seharusnya fokus dengan apa yang selanjutnya harus kita lakukan.
- e. Pahami, Ada Hal-Hal yang Ada Diluar Kontrol Kita
Poin ini sangat relevan 34anjan menerima kegagalan, tidak hanya memahami apa kekurangan dan apa saja hal yang bisa kita lakukan untuk memperbaiki semuanya, kita juga harus menyadari ada hal-hal yang ada diluar 34anjang kita salah satunya takdir. Pada momen lainnya 34anjan perilaku, 34anjang34, atau perasaan orang lain terhadap kita.
- f. Berikan Pujian untuk Diri Sendiri
Memberikan pujian terhadap diri sendiri merupakan hal yang penting, misalnya setelah mendapatkan pencapaian atau mengalami hari yang berat, apresiasi dari diri sendiri bisa jadi sangat menolong, dan karena diri kita adalah yang paling tau sekuat apa kita berusaha maka orang yang seharusnya paling bangga mengenai hal itu.
- g. Ubah Cara Berbicara dengan Diri Sendiri
Alam bawah sadar yang merupakan salah satu aspek penting pembentuk *Self-Esteem* adalah sesuatu yang belajar dengan apa yang kita dengar dan percayai, maka untuk melatihnya agar terbiasa mengatakan hal yang baik dan bersifat menyemangati diri kita maka kita harus mulai untuk sering-sering mengatakan hal yang baik mengenai diri kita sendiri salah satunya adalah yang telah disebutkan diatas yaitu apresiasi, percaya bahwa kita mampu untuk menghadapi apapun yang harus kita lalui.

3.1 Dampak positif dari *Self-Esteem* yang baik

Dampak positif dari terlatihnya *Self-Esteem* dapat dirasakan baik untuk masa kini maupun di masa mendatang. Pada masa sekarang hal yang paling kontras adalah bagaimana individu dapat tampak berani dengan aura yang positif, dan bagaimana cara individu tersebut menghadapi kegagalan. Dalam jangka panjang dapat terlihat dari banyaknya kesempatan yang ia dapatkan karena ia cukup berani untuk mengambil kesempatan-kesempatan itu dari waktu ke waktu.

Terdapat beberapa hambatan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran pentingnya self esteem pada remaja, di antaranya:

1. Kurangnya pemahaman masyarakat tentang konsep self esteem dan pentingnya memiliki self esteem yang baik, sehingga sulit untuk memotivasi mereka untuk fokus dalam mengikuti kegiatan sosialisasi.
2. Masih adanya stigma negatif terhadap masalah kesehatan mental, termasuk self esteem, yang dapat menghambat partisipasi remaja dalam kegiatan.
3. Terbatasnya sumber daya, baik dari segi tenaga, waktu, maupun anggaran, yang dapat mempengaruhi kualitas dan efektivitas kegiatan pengabdian.



Gambar 1. Dokumentasi Kegiatan Sosialisasi

4 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari pelaksanaan kegiatan pengabdian yang bertujuan untuk memberikan sosialisasi, peserta memberikan respon positif selaku audiens dari sosialisasi kami, dimana mereka juga mengapresiasi mengenai topik kami yang relevan dalam kehidupan sehari-hari, mereka juga berpendapat bahwa ini merupakan topik yang penting dan jarang dibicarakan terutama dalam prakteknya dan dapat diaplikasikan dengan kehidupan sehari-hari. Audiens dalam hal ini remaja karang taruna, dapat memahami materi mengenai Mengidentifikasi Rasa Self-Esteem yang Rendah, Pentingnya Self-Esteem, Cara Meningkatkan Self-Esteem, dan Dampak positif dari Self-Esteem.

DAFTAR PUSTAKA

- Amin, G. (2020). Psikoedukasi Mengenai dampak bullying dan cara meningkatkan self-esteem pada remaja. *Jurnal Bakti Masyarakat Indonesia*, 3(1).
- Khairiyah, U., Faizah, S. N., Rifanah, F. D., & Aryanto, S. J. (2022). Pendampingan Peningkatan Konsentrasi Mahasiswa PGMI Universitas Islam Lamongan Melalui Pelatihan Brain Gym. *Wikrama Parahita: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1), 29-36. <https://doi.org/10.30656/jpmwp.v6i1.3686>
- Meltareza, R., Wiryany, D., Aryanti Rasyi Lubis, I., Tawakal, R. S., & Ramdan, A. T. M. (2022). THE ENGLISH PROFICIENCY TRAINING IN BANDUNG ORPHANAGES. *Inaba of Community Services Journal (Inacos-J)*, 1(1), 13-24. <https://doi.org/10.56956/inacos.v1i1.30>
- Putri, D. M. (2020). Edukasi Self-Concept melalui Komunikasi Antarpribadi Antara Orang Tua dengan Anak Pada Kegiatan Pengabdian “Hayu Urang Ngobrol, Dak...”. *Indonesian Journal for Social Responsibility*, 2(01), 29-46.

- Setyawati, R. (2018). INSTRUMEN ANGKET SELF-ESTEEM MAHASISWA DITINJAU DARI VALIDITAS DAN RELIABILITAS. *Phenomenon: Jurnal Pendidikan MIPA*, 7(2), 174-186. <https://doi.org/10.21580/phen.2017.7.2.1932>
- Wiriany, D., Humaedi, M. A., Maulana, N. N., Muliawan, R. C., Aurenevia, S., & Sabila, K. (2022). SOCIALIZATION OF GADGET MONITORING IN CHILDREN. *Inaba of Community Services Journal (Inacos-J)*, 1(02), 75–81. <https://doi.org/10.56956/inacos.v1i02.133>

Optimalisasi Sumber Informasi dan Kolaborasi Produktif Melalui Website Coworking Space di Kecamatan Coblong

Budiman¹⁾, Venia Restreva Danestiara¹⁾, Imannudin Akbar²⁾

¹⁾ Program Studi Informatika, Fakultas Teknologi dan Informatika,
Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia

²⁾ Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Fakultas Teknologi dan Informatika,
Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia

Email: budiman@unibi.ac.id; veniarestreva@unibi.ac.id; imannudin@unibi.ac.id

Diterima:
8 Februari 2024

Diterima Setelah Revisi:
18 Februari 2024

Dipublikasikan:
20 Februari 2024

Abstrak

Sebagai wilayah yang terus berkembang, Kecamatan Coblong mengalami banyak perubahan. Meningkatnya konektivitas dan digitalisasi telah menimbulkan tantangan baru, tetapi juga telah membuka peluang untuk meningkatkan potensi ekonomi dan sosial di daerah tersebut. Website Coworking Space ini dibuat dengan tujuan utama untuk menjadi sumber informasi yang memungkinkan masyarakat untuk mengakses peluang penjualan produk lokal. Diharapkan para pelaku usaha dapat memasarkan barang-barang unggulan mereka dengan lebih efektif dengan menyediakan platform yang terintegrasi. Metode pelatihan untuk adopsi situs web Coworking Space di Kecamatan Coblong memberikan pengarahan tentang tujuan pelatihan, mengajarkan konsep dasar pengelolaan konten dan situs web, memberikan kesempatan untuk praktek langsung dalam proyek, dan didukung oleh interaksi langsung dan pemanfaatan teknologi untuk meningkatkan keterampilan peserta dalam membuat dan mengelola situs web. Kegiatan pengabdian masyarakat untuk adopsi wwebsite Coworking Space Kecamatan Coblong menghasilkan peningkatan keterampilan peserta dalam pembuatan dan pengelolaan website, peningkatan aksesibilitas informasi tentang layanan Coworking Space, dan peningkatan hubungan antara Coworking Space dan komunitas lokal. Kegiatan ini berdampak positif pada pertumbuhan ekonomi dan reputasi wilayah tersebut.

Kata Kunci: *Coworking Space, Website, Informasi.*

Abstract

As a growing region, Coblong Sub-district is experiencing many changes. Increased connectivity and digitalization have provided new challenges but also opened up opportunities to improve the economic and social potential of the area. This Coworking Space website was created as an information source, allowing the community to access local product sales opportunities. Businesses are expected to market their superior products more effectively by providing an integrated platform. The training method for Coworking Space website adoption in Coblong Sub-district delivers a briefing on the training objectives, teaches the basic concepts of website content and management, provides opportunities for hands-on practice in the project, and is supported by direct interaction and technology utilization to improve participants' skills in creating and managing websites. The community service activity for Coworking Space website adoption in Coblong District improved participant skills in website creation and management, enhanced accessibility of information about Coworking Space services, and improved relationships between Coworking Spaces and local communities. This activity positively impacted the economic growth and reputation of the area.

Keywords: *Coworking Space, Website, Information.*

1 PENDAHULUAN

Industri 4.0 memainkan peran penting dalam semua bidang kehidupan di seluruh dunia, munculnya industri ini berdampak pada pertumbuhan ekonomi (Sari *et al.*, 2020). Perkembangan di bidang bisnis, sosial, dan TI membawa banyak manfaat bagi masyarakat. Masyarakat lebih mudah berkomunikasi dan melakukan transaksi bisnis (Kala'lembang, 2020; Sani *et al.*, 2020). UMKM sangat penting karena dianggap sebagai sektor ekonomi yang tahan terhadap krisis dan mendorong perekonomian (Indiarma, 2023; Sudaryanto *et al.*, 2023). Pada umumnya, penggunaan teknologi informasi sangat penting untuk pertumbuhan organisasi. Selain itu, usaha kecil dan menengah dapat memperoleh keuntungan dari penggunaan teknologi informasi (Natania & Dwijayanti, 2024; Sani & Wiliani, 2019).

Kecamatan Cobleng, sebagai bagian dari kecamatan yang terus berkembang, mengalami dinamika yang signifikan dalam menghadapi perubahan zaman. Peningkatan konektivitas dan digitalisasi telah membawa tantangan baru dan, sekaligus, membuka peluang untuk memajukan potensi ekonomi dan sosial di wilayah ini. Dalam usaha mengoptimalkan pemberdayaan masyarakat, pemanfaatan teknologi menjadi krusial. Oleh karena itu, pendirian sebuah Website Coworking Space di Kecamatan Cobleng diharapkan dapat menjadi solusi inovatif untuk merangsang pertumbuhan ekonomi lokal.

Website Coworking Space ini dihadirkan dengan fokus utama sebagai sumber informasi yang mempermudah akses masyarakat terhadap peluang penjualan produk lokal. Dengan menyediakan platform yang terintegrasi, diharapkan para pelaku usaha dapat dengan lebih efisien memasarkan produk-produk unggulan mereka. Keberadaan fitur-fitur informasi seputar strategi pemasaran dan pelatihan terkini juga diupayakan untuk memberdayakan pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat. Selain itu, Website ini juga dirancang sebagai wadah kolaborasi produktif antara pelaku usaha lokal. Kolaborasi ini mencakup berbagai aspek, mulai dari pengembangan produk hingga strategi pemasaran bersama. Dengan cara ini, diharapkan dapat terbentuk sinergi antara pelaku usaha, menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan bersama dan meningkatkan daya saing produk lokal.

Teknologi Coworking Space juga diarahkan untuk meningkatkan keterlibatan masyarakat dalam aktivitas ekonomi lokal. Informasi seputar kegiatan komunitas, acara pemasaran bersama, dan inisiatif lokal dapat diakses dengan mudah melalui platform ini. Dengan demikian, masyarakat dapat lebih terlibat dan mendukung pertumbuhan ekonomi mereka sendiri. Penggunaan teknologi informasi ini diharapkan dapat menciptakan lingkungan yang inklusif dan berdaya saing. Melalui platform ini, pelaku usaha kecil dan masyarakat umum dapat merasakan manfaatnya, sehingga kesempatan untuk ikut serta dalam pertumbuhan ekonomi lokal semakin merata.

Pengabdian kepada masyarakat ini menggarisbawahi pentingnya sinergi antara teknologi, pemberdayaan masyarakat, dan pertumbuhan ekonomi lokal. Dengan langkah-langkah inovatif seperti pemanfaatan Website Coworking Space, Kecamatan Cobleng memiliki peluang untuk menjadi pusat ekonomi lokal yang berdaya saing dan berkelanjutan.

2 METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan pengabdian masyarakat untuk adopsi situs web Coworking Space di Kecamatan Cobleng dimulai dengan memberikan pengarahan kepada peserta tentang tujuan pelatihan. Tujuan ini termasuk meningkatkan informasi tentang Coworking Space, meningkatkan kehadiran online, dan meningkatkan partisipasi masyarakat dalam layanan yang disediakan oleh Coworking Space. Selanjutnya, peserta diajarkan konsep dasar tentang website, seperti konsep domain, hosting, dan struktur dasar, serta jenis website yang relevan. Fokusnya adalah responsif dan desain website yang menarik, dengan penjelasan bahwa responsivitas memungkinkan akses dari berbagai perangkat sementara desain yang baik meningkatkan pengalaman pengguna. Pengendalian konten juga termasuk dalam pelatihan. Peserta dididik tentang pentingnya konten berkualitas seperti

testimoni pengguna, jadwal acara, dan informasi fasilitas. Setelah itu, peserta diberi kesempatan untuk menerapkan pengetahuan mereka dalam proyek praktik dengan membuat atau memperbarui website Coworking Space, dan mereka diberi bimbingan dan umpan balik untuk mendukung pengembangan keterampilan mereka. Proyek akhir dievaluasi, dan umpan balik dari peserta diminta untuk perbaikan di masa mendatang. Akibatnya, diharapkan peserta mendapatkan pemahaman yang kuat tentang cara membuat dan mengelola website Coworking Space serta mampu meningkatkan keterlibatan masyarakat dalam memanfaatkan layanan yang disediakan oleh Coworking Space di kecamatan Cobleng.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan

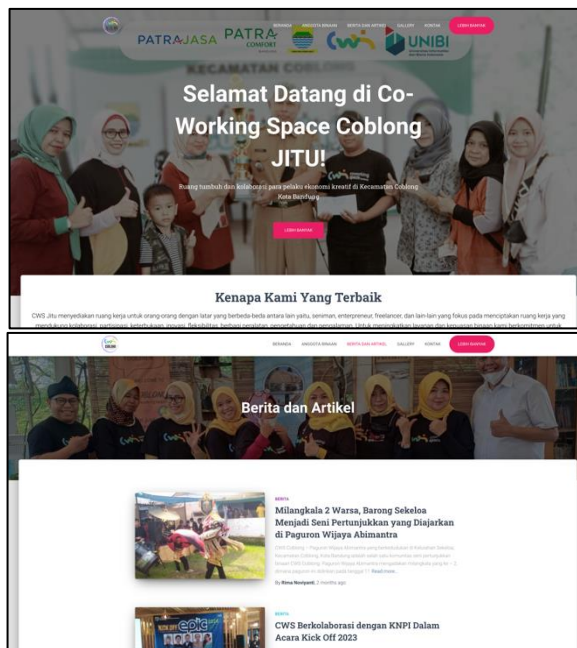
Selain itu, metode ini didukung oleh interaksi langsung antara fasilitator dan peserta. Ini memungkinkan peserta untuk bertanya dan berbicara tentang topik yang diajarkan. Ini tidak hanya memungkinkan adanya pemahaman yang lebih mendalam, tetapi juga membantu peserta bertukar pikiran dan pengalaman. Selama sesi proyek praktik, kolaborasi antar peserta ditekankan untuk meningkatkan hasil akhir dan meningkatkan kerja tim. Selain itu, evaluasi yang berkelanjutan dilakukan untuk memantau kemajuan peserta dan menentukan area di mana dukungan tambahan atau peningkatan diperlukan. Dengan pendekatan yang berfokus pada partisipasi aktif dan pembelajaran berbasis pengalaman, diharapkan peserta akan lebih percaya diri dalam menggunakan dan mengelola situs web Coworking Space. Pendekatan ini juga akan mendorong mereka untuk terus meningkatkan keterampilan mereka di bidang ini setelah pelatihan.

Peran teknologi juga dioptimalkan dalam metode ini untuk melakukannya. Peserta dikenalkan dengan alat dan platform CMS (Content Management System) yang bermanfaat untuk pembuatan dan pengelolaan website, seperti WordPress dan Wix. Mereka juga diberi petunjuk langkah demi langkah tentang cara menggunakan alat-alat tersebut untuk membuat dan mengedit konten, mengubah desain, dan mengoptimalkan kinerja website mereka. Selain itu, metode ini memungkinkan peserta untuk berpartisipasi secara aktif dalam proses pembelajaran, memungkinkan mereka untuk mengakses informasi dan belajar secara mandiri di luar sesi pelajaran. Ini memungkinkan mereka untuk memperoleh keterampilan digital yang relevan secara mandiri.

3 HASIL DAN PEMBAHASAN

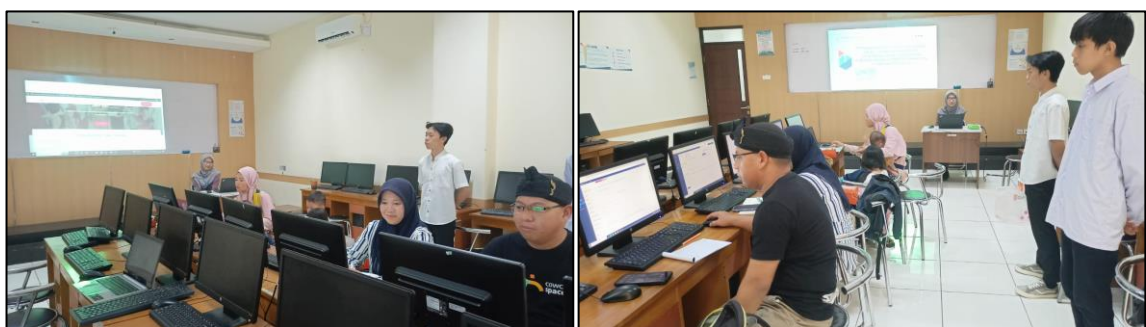
Dalam rangka pencapaian tujuan, fokus utama adalah mengembangkan sebuah platform Website Coworking Space yang berfungsi sebagai wadah pemasaran dan sumber informasi yang komprehensif. Dengan penekanan khusus untuk memberikan kemudahan akses kepada masyarakat, situs ini didesain untuk menjadi jembatan yang memungkinkan pengguna melakukan pembelian produk lokal. Melalui desain yang canggih dan user-friendly, Website ini akan menyajikan informasi terkini mengenai produk-produk lokal yang tersedia di CWS Cobleng, mencakup beragam kategori seperti kerajinan tangan, kuliner lokal, dan inovasi produk dari para pelaku usaha lokal. Dengan

demikian, Website ini menjadi alat yang efektif untuk memajukan dan memperluas jangkauan pasar bagi produk-produk lokal, mendorong pertumbuhan ekonomi lokal secara berkelanjutan.



Gambar 2. Website Coworking Space Kecamatan Cobleng (Budiman, 2023)

Hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang diterapkan untuk adopsi situs web Coworking Space Di Kecamatan Cobleng memiliki dampak yang signifikan. Pertama, peserta memperoleh keterampilan yang lebih baik dalam pembuatan, pengelolaan, dan pengoptimalan situs web. Mereka sekarang lebih memahami konsep dasar pengelolaan konten, desain responsif, dan website, dan dapat menggunakan alat dan platform yang sesuai dengan lebih baik. Selain itu, adopsi website membuat informasi tentang layanan, fasilitas, dan kegiatan di Coworking Space lebih mudah diakses dan meningkatkan kehadiran online mereka. Ini memungkinkan lebih banyak pengguna potensial untuk masuk dan meningkatkan partisipasi dalam acara seperti networking, workshop, dan seminar. *Website Coworking Space* membantu orang lebih mudah terlibat dalam acara tersebut, memperkuat hubungan dengan komunitas lokal, dan meningkatkan rasa kepemilikan fasilitas. Selain itu, evaluasi kualitas dilakukan pada situs web untuk memastikan bahwa persyaratan yang ditetapkan dipenuhi dan pengalaman pengguna yang memuaskan. Secara keseluruhan, penggunaan teknik ini memiliki dampak positif pada kemajuan Coworking Space di Kecamatan Cobleng, memperkuat hubungan dengan komunitas lokal, dan meningkatkan kualitas layanan.



Gambar 3. Kegiatan Sosialisasi Penggunaan Website untuk Pengguna Level Administrator

Metode kegiatan pengabdian masyarakat menghasilkan lebih banyak kolaborasi antara berbagai pihak terkait, seperti peserta pelatihan, pemilik Coworking Space, dan warga setempat. Mengingat pentingnya website untuk meningkatkan akses dan keterlibatan masyarakat, kesadaran akan pentingnya ini mendorong kerja sama yang lebih erat untuk mendukung layanan Coworking Space dan mengembangkan proyek bersama. Kesuksesan adopsi web telah mendorong upaya serupa di tempat lain, yang menghasilkan peningkatan aksesibilitas data dan pemanfaatan teknologi di berbagai sektor. Selain efek sosial dan ekonomi, penerapan metode ini juga membangun dasar untuk kemajuan dan pengembangan ekosistem bisnis dan kreatif di Kecamatan Cobleng melalui website yang aktif dan dikelola dengan baik. Ini meningkatkan lingkungan yang mendukung pertumbuhan berkelanjutan dan kemajuan komunitas dengan memungkinkan ide-ide baru, proyek kerja sama, dan peluang bisnis. Selain itu, metode ini meningkatkan citra dan reputasi Kecamatan Cobleng sebagai pusat inovasi dan kreativitas, menarik perhatian orang di luar wilayah, dan membuka pintu untuk investasi, kolaborasi, dan kemitraan yang lebih luas. Dengan demikian, pelaksanaan metode ini memiliki efek positif tidak hanya secara lokal tetapi juga regional dan nasional.

4 SIMPULAN

Hasil dari adopsi website Coworking Space Kecamatan Cobleng menunjukkan peningkatan yang signifikan dalam aksesibilitas informasi, keterlibatan masyarakat, pertumbuhan ekonomi, dan reputasi wilayah. Pelatihan komprehensif membantu peserta meningkatkan keterampilan mereka dalam membuat dan mengelola website. Ini berdampak pada peningkatan kehadiran online mereka dan partisipasi mereka dalam kegiatan Coworking Space. Selain itu, telah terbukti bahwa kolaborasi antara peserta, pemilik Coworking Space, dan komunitas lokal memberikan sinergi yang kuat dalam mempromosikan layanan Coworking Space dan mengembangkan ekosistem kreatif dan bisnis di daerah tersebut. Hasilnya adalah peningkatan pendapatan bagi bisnis lokal dan persepsi yang lebih baik tentang Kecamatan Cobleng sebagai tempat untuk inovasi dan kreativitas. Dengan demikian, kegiatan ini menunjukkan bahwa penggunaan teknologi seperti web dapat menjadi katalisator penting untuk memperkuat hubungan antara bisnis, komunitas, dan ekonomi lokal, menciptakan lingkungan yang lebih ramah, berkelanjutan, dan berdaya saing.

DAFTAR PUSTAKA

- Budiman, B. (2023). *Coworking Space Cobleng Jitu – Ruang tumbuh dan kolaborasi para pelaku ekonomi kreatif di Kecamatan Cobleng Kota Bandung*. Coworking Space Cobleng Jitu – Ruang Tumbuh Dan Kolaborasi Para Pelaku Ekonomi Kreatif Di Kecamatan Cobleng Kota Bandung. <https://cwscoblong.ftiunibi.ac.id/>
- Indiarna, V. (2023). Inovasi Teknologi Informasi dan Komunikasi di Usaha Mikro Kecil Menengah Pedesaan (Adopsi Inovasi dalam Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Komunikasi pada UMKM di Desa Sukasari, Seluma). *Tuturlogi: Journal of Southeast Asian Communication*, 3(3), 90-100. <https://doi.org/10.21776/ub.tuturlogi.2023.004.03.4>
- Kala'lembang, A. (2020). Adopsi E-Commerce Dalam Mendukung Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Masa Pandemi Covid-19. *CAPITAL: Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 4(1), 54-65. <https://doi.org/10.25273/capital.v4i1.7358>
- Natania, A. T., & Dwijayanti, R. (2024). Pemanfaatan Platform Digital Sebagai Sarana Pemasaran Bagi UMKM. *Jurnal Pendidikan Tata Niaga (JPTN)*, 11(3), 343-350. <https://doi.org/10.26740/jptn.v11n3.p343-351>
- Sani, A., & Wiliani, N. (2019). Faktor kesiapan dan adopsi teknologi informasi dalam konteks teknologi serta lingkungan pada UMKM di Jakarta. *JITK (Jurnal Ilmu Pengetahuan Dan Teknologi Komputer)*, 5(1), 49-56. <https://doi.org/10.33480/jitk.v5i1.616>
- Sani, A., Wiliani, N., Budiyantra, A., & Nawaningtyas, N. (2020). Pengembangan Model Adopsi Teknologi Informasi terhadap Model Penerimaan Teknologi diantara UMKM. *JITK (Jurnal*

- Ilmu Pengetahuan Dan Teknologi Komputer*), 5(2), 151-158. <https://doi.org/10.33480/jitk.v5i2.1055>
- Sari, R. P., Santoso, D. T., & Puspita, D. (2020). A Analisis kesiapan UMKM Kabupaten Karawang terhadap adopsi cloud computing dalam konteks industri 4.0. *J@ti Undip: Jurnal Teknik Industri*, 15(2), 63–72. <https://doi.org/10.14710/jati.15.2.63-72>
- Sudaryanto, S., Hanim, A., Harsono, S. S., Paramu, H., & Endhiarto, T. (2023). PENDAMPINGAN PEMBUATAN WEBSITE UNTUK UMKM SATE KEDAI BIRU DAUN. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Applied*, 2(2), 101-109. <https://doi.org/10.19184/jpma.v2i2.44355>

Desain Informasi Akuntansi dalam Rangka Peningkatan Produktivitas Perusahaan pada PT. ABC

Elok Faiqoh Himmah, Beckham Butar Butar, Dhea Rizki Hertina, Dinda Nurasih, Jisika, Nur Zahra Luthfiani, Refika Nurul Arsyita, Vana Jelita, Widi Dwi Aditia
Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Informatika dan Bisnis Indonesia
Email: elokfaiqohhimmah@unibi.ac.id

Diterima:
9 Februari 2024

Diterima Setelah Revisi:
18 Februari 2024

Dipublikasikan:
20 Februari 2024

Abstrak

Pengabdian Kepada Masyarakat ini merupakan proyek dari mata kuliah analisis perancangan sistem informasi akuntansi mengenai perancangan dan analisis sistem informasi akuntansi siklus pendapatan PT ABC (Perusahaan Kontraktor). PkM ini menggunakan metode studi kasus pada perusahaan kontraktor dengan menggunakan data primer dan data sekunder. PkM ini bertujuan melakukan perancangan dan analisis sistem informasi akuntansi pada siklus produksi PT ABC melalui wawancara dan observasi beserta studi kepustakaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perancangan sistem informasi akuntansi memudahkan proses pembelian persediaan hingga penagihan piutang dengan komputerisasi sehingga perusahaan mengetahui laporan kinerja keuangan. Sistem informasi akuntansi membantu perusahaan untuk memantau proses pembelian persediaan melalui data buyer yang berkinerja baik (tepat pembayaran). Manajemen dapat menarik laporan pendapatan dan pembelian persediaan perusahaan secara akurat dan cepat melalui program sistem informasi akuntansi.

Kata Kunci: Sistem Akuntansi, Sistem Produksi

Abstract

This Community Service is a project from the accounting information system design analysis course regarding the design and analysis of the revenue cycle accounting information system of PT ABC (Contractor Company). This PkM uses a case study method on contractor companies using primary data and secondary data. This PkM aims to design and analyze an accounting information system in the production cycle of PT ABC through interviews and observations along with literature study. The research results show that designing an accounting information system facilitates the process of purchasing inventory to collecting receivables by computerization so that the company knows the financial performance report. Accounting information systems help companies to monitor the inventory purchasing process through data on buyers who perform well (correct payment). Management can draw reports on company income and inventory purchases accurately and quickly through accounting information system programs.

Keywords: Accounting System, Production System

1 PENDAHULUAN

Dalam era digital yang terus berkembang, sistem-sistem komputer dan teknologi informasi menjadi sangat penting bagi organisasi dan perusahaan di berbagai bidang. Perancangan sistem yang baik memainkan peran kunci dalam memastikan bahwa sistem-sistem tersebut efisien, handal, dan

memenuhi kebutuhan pengguna. Perancangan sistem merupakan proses yang melibatkan pengumpulan informasi, analisis kebutuhan, pemodelan sistem, perancangan arsitektur, pengembangan, dan implementasi sistem yang diperlukan. Penting bagi organisasi untuk memahami bagaimana merancang sistem yang sesuai dengan tujuan mereka agar dapat meningkatkan efisiensi operasional, meningkatkan produktivitas, dan mengoptimalkan pengalaman pengguna. Namun, proses perancangan sistem tidak selalu berjalan dengan lancar. Masalah seperti kurangnya pemahaman terhadap kebutuhan pengguna, kekurangan sumber daya, perubahan lingkungan bisnis, atau kurangnya integrasi antara sistem yang ada dapat menghambat keberhasilan perancangan sistem. Oleh karena itu, analisis perancangan sistem menjadi penting untuk mengidentifikasi masalah dan menyediakan solusi yang tepat.

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan analisis perancangan sistem dengan fokus pada pengembangan sistem yang optimal dan efisien. Penelitian ini akan mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang mempengaruhi keberhasilan perancangan sistem pada PT ABC, termasuk analisis kebutuhan pengguna, pemodelan sistem, pemilihan teknologi yang tepat, perancangan arsitektur yang baik, dan manajemen proyek yang efektif. Perusahaan ini memiliki masalah pada pengelolaan sistem persediaan atau produktivitas dalam mengelola persediaan, sehingga terdapat masalah retur penjualan yang cukup tinggi. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berharga bagi organisasi dan perusahaan dalam merancang sistem yang efisien dan berhasil. Dengan menerapkan pendekatan yang tepat dalam perancangan sistem, diharapkan dapat meningkatkan kinerja organisasi, mengoptimalkan penggunaan sumber daya, dan meningkatkan kepuasan pengguna. Penelitian ini juga dapat memberikan sumbangan ilmiah dalam bidang analisis perancangan sistem dan menjadi acuan bagi penelitian-penelitian selanjutnya. Dengan meningkatkan pemahaman dan pengetahuan tentang perancangan sistem yang efektif, kita dapat terus memperbaiki sistem yang ada dan mengembangkan solusi inovatif untuk menghadapi tantangan masa depan.

2 METODE

Metode penelitian yang akan digunakan meliputi pengumpulan data melalui wawancara dengan pemangku kepentingan terkait, studi literatur untuk memahami kerangka kerja perancangan sistem yang ada, observasi langsung terhadap sistem yang ada, dan analisis komparatif terhadap sistem-sistem serupa yang telah berhasil diimplementasikan.

3 HASIL DAN PEMBAHASAN

PT. ABC merupakan perusahaan distribusi yang bergerak pada bidang makanan dan minuman di Indonesia. PT. ABC berdiri sejak 2014 tetapi sebenarnya perusahaan ini sudah berdiri jauh sebelum tahun 2000-an yaitu tahun 1984 dengan nama PT. BCD hanya saja sebelum terpisah menjadi beberapa cabang, hingga pada akhirnya tahun 2014 memisahkan diri dari induk perusahaan dan membentuk sebuah perusahaan distribusi dengan nama PT. ABC yang focus menjadi perusahaan distributor produk minuman dan jelly.

Visi dari PT. ABC ini menjadikan distributor makanan dan minuman terpercaya, terdepan dan terbaik. Adapun misi dari perusahaan ini yaitu;

1. Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen dan principal (produsen)
2. Melakukan pendistribusian pemerataan produk kepada semua pelanggan dimana perusahaan harus menargetkan untuk seluruh Jawa Barat jika bisa harus mempunyai produk perusahaan ini,
3. Menjadi berkat bagi karyawan dan lingkungan sekitarnya.

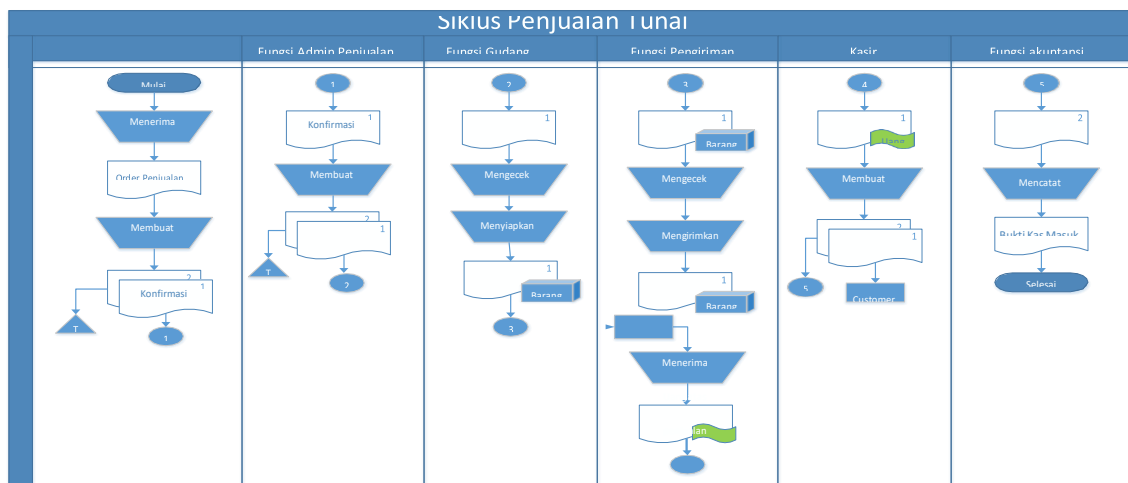
3.1 Sistem Penjualan

3.1.1 Ancaman Sistem Penjualan

Tabel 1. Ancaman Sistem Penjualan

Sistem	Ancaman	Pengendalian
Sistem Penjualan	<ul style="list-style-type: none"> Tidak terdapat kartu Gudang sehingga barang masuk dan keluar tidak tercatat. Persediaan digudang hanya dicatat berdasarkan faktur tanpa adanya pengawasan Pengiriman barang gagal dilakukan karena tidak ada konfirmasi terhadap customer sehingga faktur di hold hingga ada jadwal pengiriman ke jalur yang sama Pesanan tidak tersedia 	<ul style="list-style-type: none"> Bagian gudang perlu membuat kartu gudang dan melakukan otorisasi setiap terjadinya transaksi Melakukan pengawasan terhadap persediaan barang Melakukan konfirmasi atas pengiriman barang kepada customer, seperti menghubungi H-1 sebelum pengiriman Lakukan pemeriksaan barang sebelum menerima dan menyetujui pesanan. Lalu jika barang tidak tersedia lakukan pesanan kepada kantor pusat

3.1.2 Flowchart Sistem Penjualan Tunai



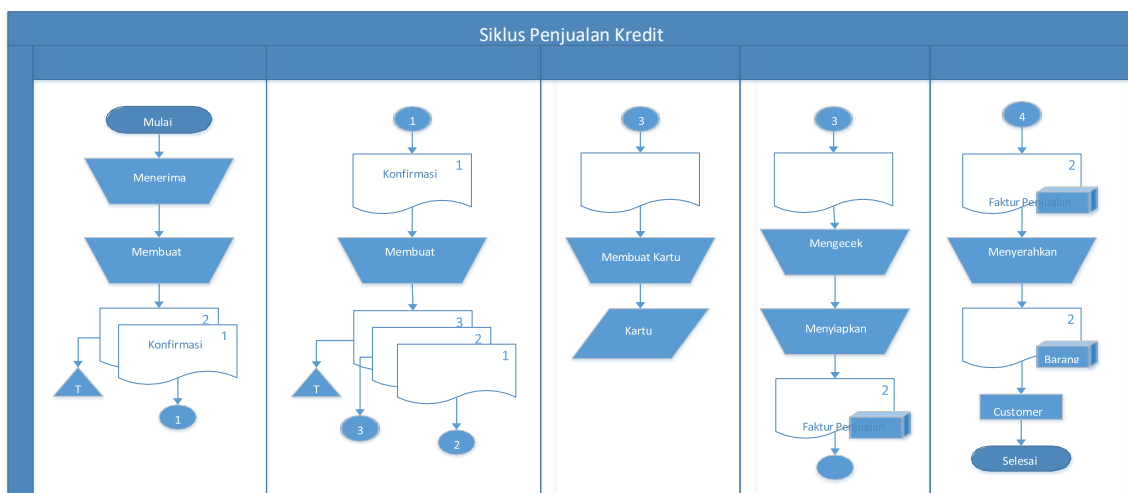
Gambar 1. Siklus Penjualan Tunai

Pada Gambar 1 dijelaskan terkait tahap-tahap yang terjadi pada perusahaan PT. ABC, yaitu:

- Sales
 - Menerima Surat Order Penjualan dari customer sebanyak 1 rangkap.
 - Membuat konfirmasi penjualan sebanyak 2 rangkap.
 - Rangkap ke-1 diserahkan kepada fungsi admin penjualan dan rangkap ke-2 diarsipkan secara permanen berdasarkan tanggal.
- Fungsi Admin Penjualan
 - Menerima dokumen Konfirmasi Penjualan rangkap ke-1 dari Sales.
 - Berdasarkan Konfirmasi Penjualan, Fungsi Admin Penjualan membuat Faktur Penjualan sebanyak 2 rangkap.

- Rangkap ke-1 diserahkan kepada Fungsi Gudang dan rangkap ke-2 diarsipkan secara permanen berdasarkan tanggal.
3. Fungsi Pengiriman
 - Menerima Faktur Penjualan rangkap ke-1 beserta dengan barang dari Fungsi Gudang.
 - Mengirimkan barang beserta Faktur Penjualan kepada costumer.
 - Menerima pembayaran (uang tunai) beserta faktur penjualan yang telah ditandatangani oleh costumer yang akan dibawa kembali oleh Fungsi Pengiriman dan diserahkan kepada kasir.
 4. Kasir
 - Menerima uang dari costumer yang diterima oleh fungsi pengiriman yang mengirimkan barang.
 - Membuat bukti pembayaran 2 rangkap, rangkap pertama untuk pelanggan dan rangkap kedua diserahkan ke fungsi akuntansi
 5. Fungsi Akuntansi
 - Menerima bukti pembayaran dari kasir
 - Melakukan pencatatan uang yang diterima oleh bagian kasir beserta faktur penjualan sebagai bukti pada bukti kas masuk.
 - Melakukan pencatatan transaksi di jurnal umum.

3.1.3 Penjualan Kredit



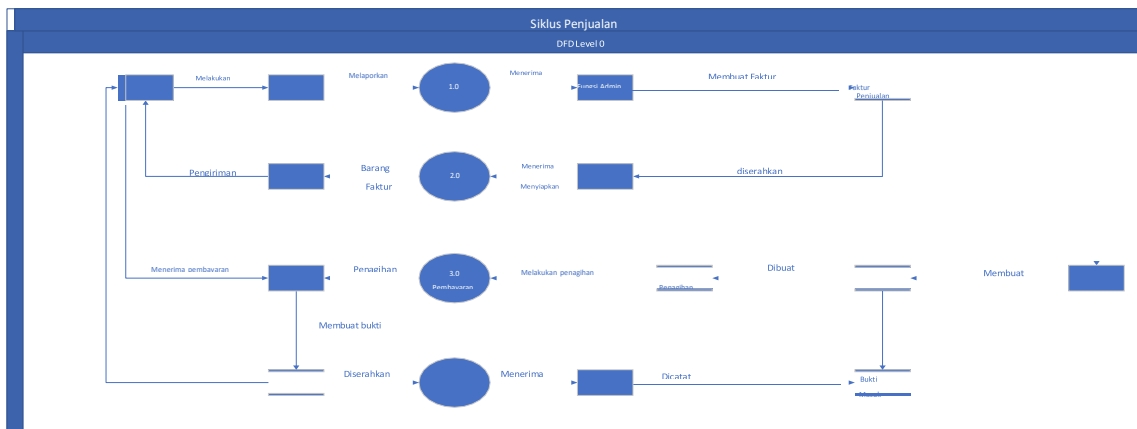
Gambar 2. Siklus Penjualan Kredit

Pada Gambar Flowchart Siklus Penjualan Kredit ini, di jelaskan terkait tahap-tahap yang terjadi pada perusahaan PT. ABC yaitu:

1. Sales
 - Menerima Surat Order Penjualan dari costumer sebanyak 1 rangkap.
 - Membuat konfirmasi penjualan sebanyak 2 rangkap.
 - Rangkap ke-1 diserahkan kepada Fungsi Penjualan dan rangkap ke-2 diarsipkan secara permanen berdasarkan tanggal.
2. Fungsi Penjualan
 - Menerima konfirmasi penjualan rangkap ke-1 dari Sales.
 - Berdasarkan konfirmasi penjualan, Fungsi Penjualan membuat faktur penjualan sebanyak 3 rangkap.
 - Rangkap ke-1 diserahkan kepada fungsi piutang, rangkap ke-2 diserahkan kepada fungsi gudang, dan rangkap ke-3 diarsipkan secara permanen berdasarkan tanggal.

3. Fungsi Piutang
 - Menerima faktur Penjualan rangkap ke-1 dari Fungsi Penjualan.
 - Berdasarkan faktur penjualan yang diterima, fungsi piutang membuat kartu piutang dan melakukan pencatatan pada kartu piutang.
4. Fungsi Gudang
 - Menerima faktur penjualan rangkap ke-2 dari fungsi penjualan.
 - Melakukan pengecekan ketersediaan barang
 - Menyiapkan barang, kemudia barang tersebut diserahkan bersama faktur ke fungsi pengiriman
5. Fungsi Pengiriman
 - Menerima faktur penjualan rangkap ke-2 beserta barang dari fungsi gudang.
 - Mengirimkan barang kepada costumer beserta faktur penjualan yang akan ditandatangani.

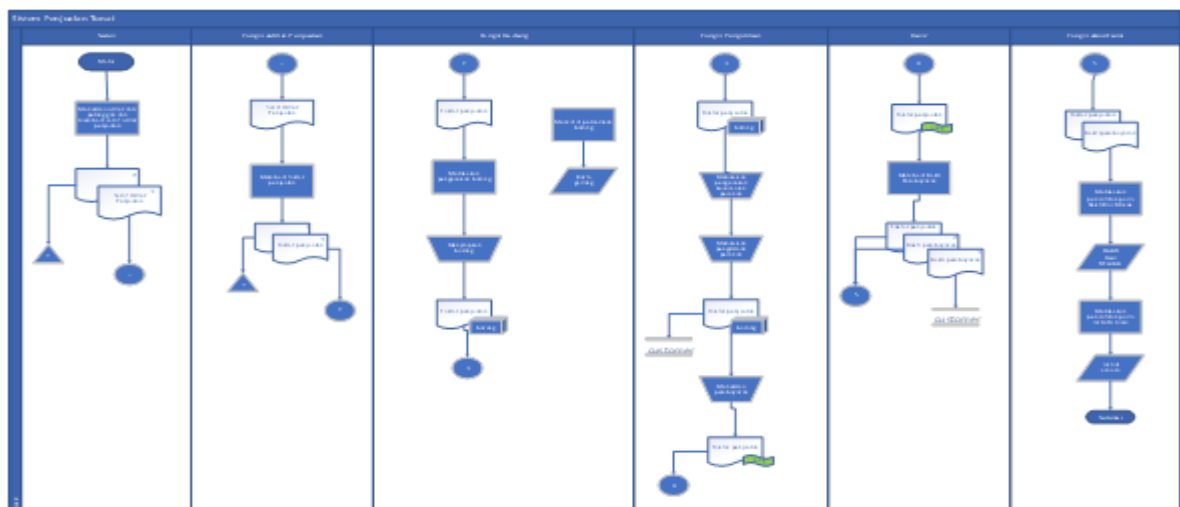
3.1.4 DFD Level 0



Gambar 3. DFD Level 0

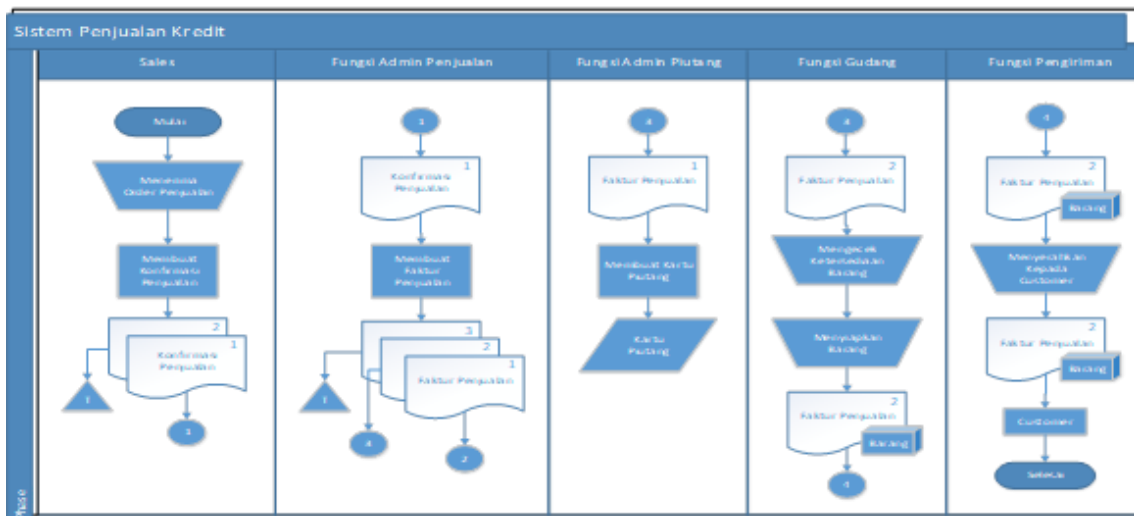
3.1.5 Rekomendasi

a. Flowchart Sistem Penjualan Tunai



Gambar 4. Rekomendasi Sistem Penjualan Tunai

b. Flowchart Sistem Penjualan Kredit



Gambar 5. Rekomendasi Sistem Penjualan Kredit

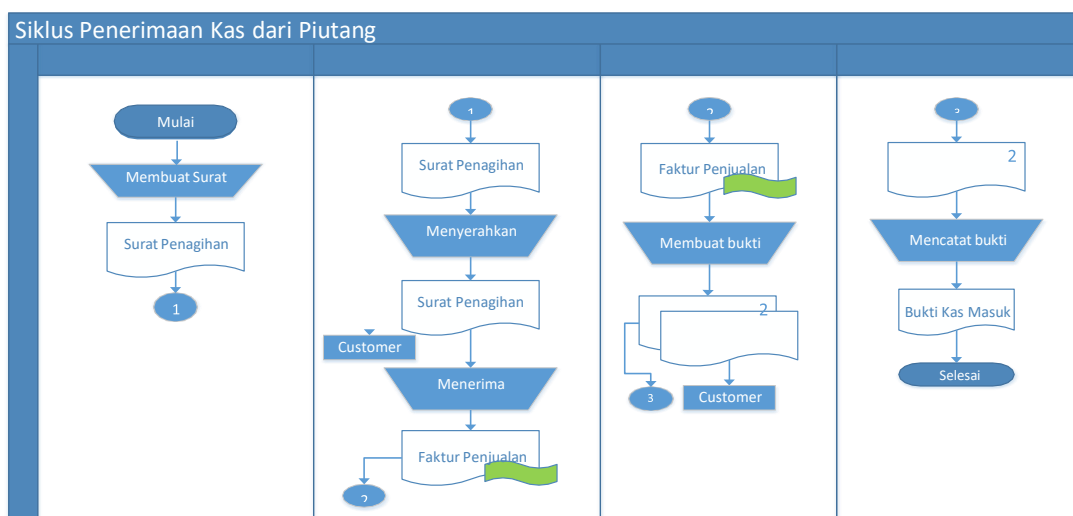
3.2 Siklus Penerimaan Kas

3.2.1 Ancaman Siklus Penerimaan Kas

Tabel 2. Ancaman Siklus Penerimaan Kas

Sistem Akuntansi	Ancaman	Rekomendasi
Penerimaan Kas	Kegagalan dalam melakukan penagihan piutang kepada customer	Lakukan konfirmasi atas penagihan piutang kepada pelanggan dan memberikan surat penagihan piutang sebelum tanggal jatuh tempo.

3.2.2 Flowchart Penerimaan Kas dari Piutang



Gambar 6. Flowchart Siklus Penerimaan Kas dari Piutang

Pada Gambar 6 dijelaskan terkait tahap-tahap yang terjadi pada perusahaan pada PT. ABC yaitu:

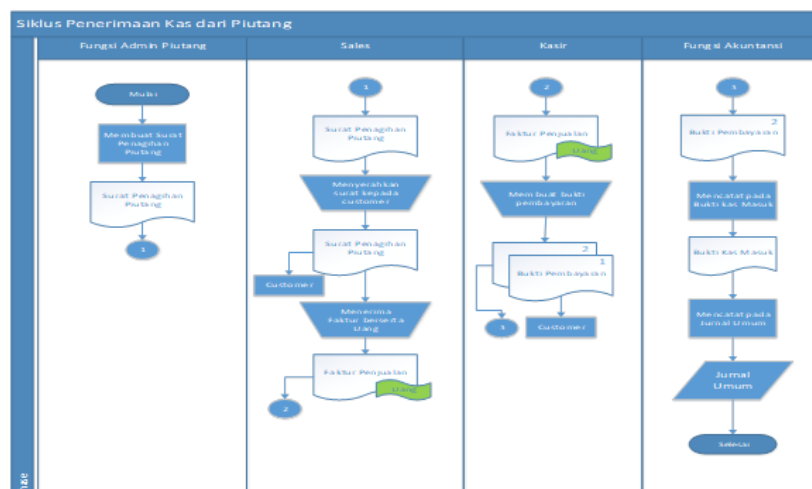
1. Fungsi Piutang
 - Membuat surat penagihan piutang sebanyak 1 rangkap yang akan diserahkan kepada sales.
2. Sales
 - Menerima surat penagihan piutang dari fungsi piutang.
 - Menyerahkan surat penagihan piutang kepada customer.
 - Menerima uang dari customer dan akan diserahkan kepada kasir.
3. Kasir
 - Menerima uang dari pelanggan
 - Membuat bukti pembayaran 2 rangkap, rangkap pertama untuk pelanggan rangkap kedua diserahkan ke fungsi akuntansi
4. Fungsi akuntansi
 - Menerima bukti pembayaran dari kasir
 - Dilakukan pencatatan bukti kas masuk atas transaksi penerimaan kas piutang

3.2.3 D Level 0



Gambar 7. D Level 0

3.2.4 Rekomendasi



Gambar 8. Rekomendasi Siklus Penerimaan Kas dari Piutang

Berdasarkan Ancaman yang ada pada PT. ABC yaitu terjadinya kegagalan dalam penagihan piutang kepada customer, maka PT. ABC perlu melakukan pembuatan kartu piutang, berikut contoh rekomendasi kartu piutang.

Tabel 3. Kartu Piutang

KARTU PIUTANG PT. ABC							
No. Rekening:				Lembar ke:			
Nama Pelanggan:				Syarat:			
Alamat:				Batas Kredit:			
Tanggal	Keterangan	Reff	Mutasi		Saldo		
			Dr	Cr	Dr	Cr	

3.3 Siklus Penggajian dan SDM

A. Punishment dan Reward

- PT. ABC memiliki punishment untuk para karyawannya, dimana punishment ini tergantung dari tingkat kesalahan yang dilakukan oleh karyawannya dan punishment ini diberikan berdasarkan penilaian kesalahan yang dinilai langsung oleh kepala cabang PTABC.
- PT. ABC juga akan memberikan reward berupa bonus kepada sales apabila mencapai target penjualan bulanan, dimana perhitungan bonus itu diberikan dari 0,1% daripendapatan omset masing-masing dari setiap sales.

B. Informasi Karyawan

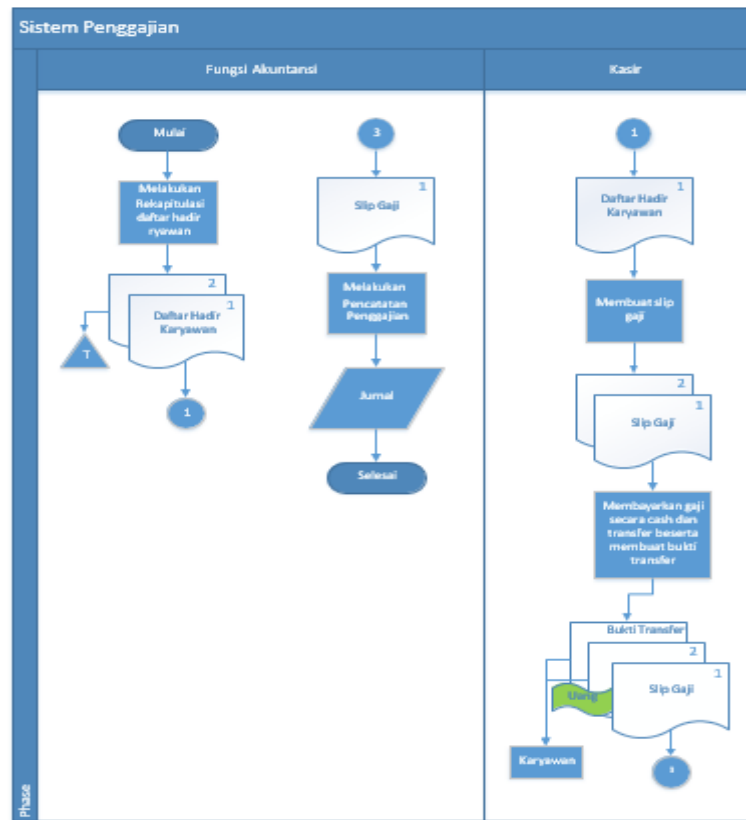
- Jumlah karyawan di PT. ABC cabang bandung berjumlah 23 orang, dimana adabeberapa karyawan yang digaji per hari/ honorium. Sedangkan, yang lainnya memiliki sistem penggajian perbulan yang dihitung berdasarkan jam kerja yang dimulai pukul 07.00 - 17.00
- Pemberian gaji karyawan tetap setiap bulan maupun yang di hitung harian, untuk yang sistem penggajian perbulan diserahkan secara transfer, sedangkan yang honorarium secara cash.

3.3.1 Ancaman Siklus Penggajian

Tabel 4. Ancaman Siklus Penggajian

Sistem Akuntansi	Ancaman	Rekomendasi
Penggajian	<ul style="list-style-type: none"> - Tidak ada pengendalian khusus atas daftar hadir karyawan, pencatatan daftar hadir hanya berdasarkan finger print yang tersedia. - Tidak ada pelatihan khusus untuk karwayan yang masih baru. 	<ul style="list-style-type: none"> - Melakukan pengendalian untuk merekap daftar hadir karyawan berdasarkan <i>finger print</i>. - Memberikan pelatihan khusus untuk membimbing karyawan dan menjadikan karyawan yang lebih berkompeten.

3.3.2 Flowchart Sistem Penggajian



Gambar 9. Flowchart Sistem Penggajian

Pada Gambar 9 dijelaskan terkait tahap-tahap yang terjadi pada perusahaan pada PT. ABC yaitu:

1. Fungsi Akuntansi

- Melakukan rekapitulasi daftar hadir karyawan sebanyak 2 rangkap
- Rangkap pertama diserahkan kepada bagian kasir, dan rangkap ke – 2 diarsip berdasarkan tanggal.
- Menerima slip gaji dari bagian kasir sebagai dasar untuk melakukan pencatatan.

2. Kasir

- Menerima rekapitulasi daftar hadir karyawan dari fungsi akuntansi.
- Membuat slip gaji sebanyak 2 rangkap
- Kemudian setelah membuat slip gaji, kasir menyerahkan gaji karyawan secara cash maupun transfer serta membuat bukti transfer
- Slip gaji rangkap ke – 1 diserahkan ke fungsi akuntansi, sedangkan rangkap ke – 2 dikirimkan kepada karyawan beserta uang
- Menyerahkan bukti transfer kepada karyawan yang menerima gaji secara transfer.

3.4 Pelaporan Pajak di PT. ABC

Hasil pelaporan pajak di PT. ABC diperoleh sebagai berikut:

- Perhitungan PPN didapat dari selisish antara ppn keluaran dan ppn masukan, lalu kemudian di laporkan 100% kepada pusat
- PT. ABC melakukan pembayaran pajak secara kredit

- Pph21: pembayaran di reimburse oleh perusahaan lalu di ketika gaji diberikan sudah termasuk potongan pembayaran pph 21
- PPH 21 final: pembayaran sewa stand display produk yang biasanya diperhitungkan dandibayarkan setiap bulan.
- PPH 23: Pembayaran jasa diperhitungkan dan dibayarkan setiap bulan
- SPT diakumulasikan setiap tahun untuk menentukan apakah ada selisih atau tidak ada (nihil)
- SPT Orang Pribadi (OP) milik kepala cabang berdasarkan penghasilan dari PT. ABC
- Perhitungan PPH Badan berdasarkan pajak kini dikurangi kredit pajak yang sudah dilakukan setiap bulan.

4 SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penelitian dan hasil analisis yang kami lakukan mengenai pada siklus penjualan, siklus penerimaan kas, siklus penggajian dan SDM PT. ABC, maka kami menarik kesimpulan:

1. Siklus penjualan pada PT. ABC terdapat 2 metode yakni penjualan secara tunai dan penjualan secara kredit. Penjualan secara kredit dilakukan setelah customer melakukan 4 kali proses pembelian dengan catatan customer tersebut sudah memenuhi syarat penjualan kredit salah satunya yakni melihat kualitas pembayaran yang dilakukan oleh customer tersebut. Adapun ancaman yang dihadapi salah satunya adanya pesanan customer yang tidak tersedia dikarenakan tidak dilakukannya pengawasan terhadap ketersediaan barang di gudang.
2. Siklus penerimaan kas pada PT. ABC apabila terdapat penjualan secara tunai yakni saat setelah melakukan pengiriman pesanan dilakukan, adapun kendala yang terjadi yakni tidak bukanya toko tersebut sehingga menyebabkan terhambatnya proses penerimaan kas tersebut.
3. Siklus penggajian dan SDM dilakukan secara tunai dan transfer, perhitungan gaji pada PT. ABC sendiri dihitung perminggu untuk SPG dan MB, dihitung perbulan untuk karyawan lainnya, adapun pemberian gaji tersebut tetap di berikan perbulan.

Berdasarkan kesimpulan penelitian diatas, kami memberikan beberapa saran agar kedepannya untuk siklus penjualan, penerimaan kas dapat berjalan secara efektif dan efisien yaitu, PT. ABC

DAFTAR PUSTAKA

- Agastya, I. M. A. (2018). Peningkatan Profesionalitas Guru Dalam Menghasilkan Karya Pengembangan Profesi Guru Melalui Pelatihan Penulisan Karya Ilmiah Bagi Guru Smk N 2 Yogyakarta. Dalam *Prosiding Seminar Hasil Pengabdian Masyarakat* (Vol. 1, No. 1, pp. 391-396).
- Rahman, I. T. (2021). *Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada Classix Cafe & Resto Berbasis Website Menggunakan PHP & MYSQL* (Skripsi, Universitas Komputer Indonesia).
- Virtayanti, I. A., Retnoningrum, M. D., Rohmah, R. S., & Aisah, S. (2018). *Laporan Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat: Pelaksanaan Bimbingan Belajar Pada Siswa/I SD/MI di RT6/Rw2 Desa Siman Kecamatan Sekaran Kabupaten Lamongan*. https://fkip.billfath.ac.id/file/content/2020/07/pelaksanaan_bimbingan_belajar_pada_siswa_i_sd_mi_di_rt6_rw2_desa_siman_kecamatan_sekaran_kabupaten_lamongan.pdf
- Yolanda, D., Kasoep, W., Yendri, D., Putra, D. I., Putri, R. E., Hersyah, M. H., Aisuwarya, R., Ferdian, R., Arief, L., & Novani, N. P. (2018). *Laporan Akhir Pengabdian Masyarakat: Pembuatan dan Pelatihan Website Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Desa Naras Hilir Kecamatan Pariaman Utara*. <http://repo.unand.ac.id/7363/1/Laporan%20Pengabdian%20Masyarakat%20Genap%202017-2018%20%28%29.pdf>