

JPMI

JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT INDONESIA



Vol. 1, No. 3, September 2023

JPMI

JURNAL PENGABDIAN MASYARAKAT INDONESIA

Optimalisasi Usaha Budidaya Ikan Koi Di Tasikmalaya Dengan Konsep *Intergration System*

Defri Mulyana, Asep Saepulloh, Alex Anis Ahmad, Randy Fadillah Gustaman
(hal. 61-64)

Revitalisasi Pemasaran Online Pada Sektor Pemasaran Ikan Hias

Romy Faisal Mustofa, Randy Fadillah Gustaman, Iwan Ridwan Paturocman, Nisa Khoirunnisa
(hal. 65- 72)

Pelatihan *Eco-Enzyme* Bagi Kelompok Wanita Tani Mawar Bodas Kota Tasikmalaya

Azka Waliyyan, Fitri Nursifah, Eri Nur Alvan, Rokhayatun Khasanah, Mita Anggriani, Astrid Nurmulida
(hal. 73- 76)

Pencegahan Stunting Melalui Pagi Senin (Asupan Gizi Seimbang dan Imunisasi Rutin)

Anisa Nindia Putri, Khumairoh, Serzia Khaira Ayuning Putri, Abi Husni, Herlan Taofik, Mela Arnetta Putri, Windi Widiawati, Andy Muharry
(hal. 77-82)

Digitalisasi Produk Kerajinan Golok Galonggong Kabupaten Tasikmalaya

Indi Ramadhani, Alfin Nurfahmi Mufreni, Lucky Radi Rinandiyana, Vivi Indah Bintari
(hal. 83-87)

Pelatihan Penerapan Teknologi Sirkulasi Buku Berbasis Aplikasi SliMS Pada Program Taman Bacaan Masyarakat (TBM)

Bayu Adi Laksono, Ahmad Hamdan, Nastiti Novitasari, Mumu
(hal. 88-97)

Vol. 1, No. 3, September 2023

**OPTIMALISASI USAHA BUDIDAYA IKAN KOI DI TASIKMALAYA
DENGAN KONSEP INTEGRATION SYSTEM**

Defri Mulyana¹⁾, Asep Saepulloh²⁾, Alex Anis Ahmad³⁾, Lilis Rosita⁴⁾ Randy Fadillah Gustaman⁵⁾

¹ Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Siliwangi (penulis 1)
email: defrimulyana@unsil.ac.id

² Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Siliwangi (penulis 2)
email: asepsaepulloh@unsil.ac.id

³ Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Siliwangi (penulis 3)
email: alexanis@unsil.ac.id

⁴ Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Siliwangi (penulis 4)
email: lilis@iwu.ac.id

⁵ Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Siliwangi (penulis 5)
email: randy.fadillah@unsil.ac.id

Abstract

Fish cultivation is an appropriate alternative in an effort to increase fisheries production, both quantity and quality. One type of freshwater ornamental fish that is very popular with the public is the koi fish (cyorinus carpio). Koi fish are usually used as decoration for ponds at home, because koi fish have beautiful colors, so they can relieve stress for their owners and koi fish are even considered a fish that can bring good luck to their owners. The bright color of koi fish can calm the mind, emotions and heart of its owner, this is what makes koi fish have many fans among ornamental fish. Based on observations made by the service team, the problem found in partners was that the koi fish cultivating partner group did not understand the process of cultivating koi fish effectively and efficiently, starting from selecting quality koi broodstock, maintaining genetics of broodstock, selecting koi fish offspring to marketing channels. Koi fish. Koi fish cultivator groups in Tasikmalaya City need comprehensive and continuous assistance. Academics also need to play a role in the development process of koi fish farmers so that the koi fish harvest can be met according to market expectations and cultivation can be effective and efficient so that groups of farmers can improve their welfare. The problems found by the community service team at Mitra DRA KOI and RF Gustaman Group were then analyzed so that the team proposing community service for the Community Partnership Program (PKM) scheme offered several alternative solutions, including: First, providing training on koi fish cultivation from seeding to harvest; Second, entrepreneurial management and marketing training using online media.

Keywords: *Cultivation, Koi Fish, Entrepreneurship* menjadi salah satu unggulan dalam pengembangan produksi perikanan. Mayoritas

PENDAHULUAN

Pembangunan masyarakat merupakan suatu proses perubahan yang disengaja atau disadari untuk mencapai kesejahteraan lahir dan batin bagi seluruh anggota masyarakat terutama masyarakat di pedesaan. Pembangunan pedesaan meliputi berbagai aspek kehidupan masyarakat secara holistic komprehensif meliputi ekonomi, sosial, politik, budaya, agama, pertahanan dan keamanan. pembangunan masyarakat merupakan proses pembangunan yang ditujukan pada suatu komunitas yang ada di masyarakat. Industri pertanian dan perikanan merupakan industri yang menjadi salah satu produk unggulan di Indonesia.

Ikan air tawar merupakan segmen yang

aktivitas budidaya ikan air tawar cenderung lebih condong dalam mengembangkan ikan jenis konsumsi, padahal segmen ikan hias merupakan segmen yang dapat dikembangkan dan menjadi komoditas pengembangan ikan air tawar. Budidaya ikan merupakan alternatif yang tepat dalam upaya peningkatan produksi perikanan baik kuantitas maupun kualitas. Salah satu jenis ikan air tawar yang sangat digemari oleh masyarakat adalah ikan koi (*Cyprinus carpio*). Ikan koi digunakan untuk hiasan kolam-kolam di rumah karena memiliki bentuk warna indah, selain itu dipercaya mampu menghilangkan stress yang dialami pemiliknya (Mulyana Dkk, 2020: 3). Warna-warna yang cerah dan menawan pada sisi koi yang dapat menenangkan pikiran, emosi dan hati. Oleh karena itu banyak sekali penggemar ikan koi.

Objek utama dalam pengabdian masyarakat ini berfokus pada bagaimana pola budidaya ikan koi yang efektif dan efisien agar masyarakat pembudidaya dapat hasil yang maksimal dan sesuai dengan apa yang diharapkan. Problematika yang terjadi di tataran pembudidaya adalah kurangnya pemahaman masyarakat pembudidaya mengenai proses pembudidayaan ikan koi mulai dari pemilihan indukan koi yang berkualitas, pemeliharaan genetika indukan, seleksi anakan ikan koi dan alur pemasaran ikan koi, sehingga masyarakat pembudidaya memerlukan pendampingan yang kontinu dan komprehensif, terutama dari akademisi, dalam rangka meningkatkan SDM masyarakat pembudidaya agar hasil panen ikan koi bisa efektif dan efisien dan berdampak pada kesejahteraan masyarakat pembudidaya.

Kota Tasikmalaya merupakan salah satu wilayah di provinsi Jawa Barat yang sangat memiliki potensi pengembangan berbagai jenis budidaya perikanan air tawar. Dengan letak geografis Kota Tasikmalaya yang potensial untuk pengembangan Budidaya air tawar serta akses transportasi yang cukup baik untuk pengiriman hasil produk perikanan dan tanah yang subur dengan unsur tanah dan air yang lengkap sehingga sangat cocok untuk pengembangan budidaya ikan hias yaitu ikan koi karena kandungan tanah akan sangat cocok terhadap perkembangan warna ikan koi.

Dengan potensi yang luar biasa tersebut maka Kota Tasikmalaya dipilih menjadi tempat pengabdian ini, karena jumlah masyarakat pembudidaya ikan koi di Kota Tasikmalaya lebih dari 200 orang, dan tiap orang memiliki *farm* produksi ikan koi secara mandiri. akan tetapi masalah yang terjadi adalah belum adanya pendampingan pembudidayaan ikan koi yang mengakibatkan hasil produksi ikan koi di Kabupaten Pangandaran kurang efektif dan tidak mampu bersaing dengan produk-produk ikan koi dari daerah lain dan kurang efisiensinya pemasaran hasil produksi budidaya ikan koi dan hal itu mengakibatkan tingkat kesejahteraan masyarakat pembudidaya bisa di kategorikan kurang baik.

IDENTIFIKASI MASALAH

Berdasarkan analisis situasi yang dipaparkan di atas, permasalahan mitra dapat

dibagi menjadi beberapa poin: 1) minimnya pengetahuan sumber daya mitra dalam menyortir indukan koi yang berkualitas, 2) kelompok mitra belum memahami *treatment* indukan yang baik, 3) mitra belum memahami esensi breeding ikan koi yang baik, dikarenakan koi yang baik tidak hanya besar tapi juga menjaga kualitas pola dan warna ikan, 4) pemasaran masih konvensional yaitu menjual di pasar ikan hias dan bertemu langsung dengan konsumen.

METODE PELAKSANAAN

Sebelum melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan tema Optimalisasi Usaha Budidaya Ikan Koi di Tasikmalaya dengan konsep *integration system* pada kelompok Usaha budidaya DRA KOI dan Kelompok Usaha ikan koi RF GUSTAMAN GROUP yang terletak di Kecamatan Cibereum, Kota Tasikmalaya, dilakukan observasi awal untuk mengetahui permasalahan yang terjadi pada mitra yaitu alur budidaya yang tidak efektif dan efisien.

Tim pengabdian kepada masyarakat melakukan koordinasi dengan pada kelompok Usaha budidaya DRA KOI dan Kelompok Usaha ikan koi RF GUSTAMAN GROUP untuk melaksanakan program sesuai dengan harapan para mitra dan sesuai dengan permasalahan yang terjadi agar di bantu penyelesaian permasalahan yang dihadapinya tersebut.

Dalam upaya pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pendampingan dan pengembangan pemasaran secara *online* dilaksanakan dengan tahap sebagai berikut:

1) Sosialisasi

Sosialisasi program dilakukan setelah tahap persiapan selesai, yaitu melakukan pertemuan dengan kelompok pembudidaya ikan koi yang akan mengikuti kegiatan pendampingan dan pengembangan pemasaran *online* ikan hias

2) Penyampaian materi

Peserta diberikan materi seputar pemasaran secara *online* untuk meningkatkan pangsa pasar dan penghasilan para masyarakat pembudidaya ikan koi

3) Evaluasi

Evaluasi dilakukan untuk mengetahui pemahaman para kelompok pembudidaya baik dari Karyamas ataupun bagja buana

dalam memanfaatkan teknologi pada proses pemasaran secara *online* sehingga dapat memudahkan pekerjaan dan meningkatkan pangsa pasar serta penghasilan anggota kelompok pembudidaya.

4) Penyusunan Laporan

Penyusunan laporan merupakan tahap akhir pelaksanaan program yaitu dengan menyusun dan membuat laporan hasil kegiatan secara keseluruhan.

Mitra memiliki peran penting selama kegiatan pengabdian kepada masyarakat berlangsung, diantaranya adalah: 1) mitra memberikan gambaran pelaksanaan atau proses budidaya yang selama ini dilakukan, sehingga tim pelaksana pengabdian dapat memberikan solusi teknis dalam mengatasi setiap permasalahan yang dihadapi oleh mitra, 2) mitra dapat juga saling memberikan ide untuk membantu pelaksana pengabdian kepada masyarakat dalam memberikan solusi dari permasalahan yang dihadapi. 3) mitra membantu proses pembuatan kolam-kolam bak yang tepat untuk budidaya ikan koi mulai dari proses breeding, pemijahan sampai pada pemasaran ikan koi, 4) mitra memberikan ide kostumisasi pembuatan web sesuai dengan kebutuhan bahan pemasaran ikan koi melalui media internet atau media sosial.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dilaksanakan hari Sabtu tanggal 8 Juli 2023 di Tasikmalaya dengan peserta yang hadir berjumlah 10 orang. Narasumber yang memberikan materi terdiri dari 2 (dua) orang pelaksana. Penelitian ini bertujuan untuk mengoptimalkan usaha budidaya ikan koi di Tasikmalaya dengan menerapkan konsep *Integration System*. Berikut adalah hasil penelitian yang ditemukan:

1) Peningkatan Efisiensi Sumber Daya

Dengan menerapkan konsep *integration system*, hasil penelitian menunjukkan adanya peningkatan efisiensi dalam penggunaan sumber daya. Penggunaan limbah organik dari kolam ikan koi sebagai pakan alami untuk tanaman sayuran atau pakan ikan lainnya mengurangi limbah dan meminimalkan kebutuhan sumber daya luar.

2) Diversifikasi Produk

Konsep *integration system* memungkinkan pembudidaya ikan koi untuk

menghasilkan lebih dari satu komoditas. Selain ikan koi, tanaman sayuran seperti kangkung atau selada yang ditanam menggunakan air dari kolam ikan memberikan sumber pendapatan tambahan. Ini juga membantu mengurangi risiko finansial karena diversifikasi produk.

3) Peningkatan Kualitas Air

Integrasi sistem kolam ikan koi dengan kolam tanaman sayuran dapat membantu memurnikan air. Akar tanaman sayuran dapat menyerap zat-zat nutrisi berlebih dari air kolam ikan, meningkatkan kualitas air dan mengurangi risiko polusi.

4) Optimalisasi Pemanfaatan Lahan

Dengan menggabungkan budidaya ikan koi dan tanaman sayuran dalam satu sistem, lahan digunakan secara lebih efisien. Hal ini menjadi solusi bagi area lahan terbatas, seperti di perkotaan.

Hasil penelitian ini memiliki implikasi yang signifikan dalam pengembangan usaha budidaya ikan koi di Tasikmalaya dengan penerapan konsep *Integration System*. Beberapa poin penting yang perlu dibahas adalah: a) Keberlanjutan Usaha, Dengan meminimalkan limbah dan memaksimalkan pemanfaatan sumber daya internal, model budidaya ini dapat meningkatkan keberlanjutan usaha. Hal ini penting untuk menjaga kelangsungan usaha jangka panjang,

b) kemitraan dan kolaborasi, Konsep *Integration System* mungkin memerlukan kemitraan dan kolaborasi yang kuat antara pembudidaya ikan koi dan petani tanaman sayuran. Keterlibatan komunitas dan pemangku kepentingan lokal juga dapat memperkuat keberhasilan model ini. c)

pendidikan dan Pelatihan, Implementasi konsep *Integration System* memerlukan pengetahuan dan keterampilan tambahan. Pendidikan dan pelatihan bagi pembudidaya mengenai teknik budidaya ikan dan tanaman serta manajemen sistem integrasi menjadi kunci kesuksesan, d) pengelolaan risiko, Meskipun model ini memiliki potensi keuntungan, tetap ada risiko yang perlu dikelola, seperti penyakit ikan yang dapat menyebar ke tanaman. pengembangan strategi pengelolaan risiko perlu diintegrasikan dalam model ini.

Dalam kesimpulannya, penerapan konsep *Integration System* dalam budidaya ikan koi di Tasikmalaya memiliki potensi

untuk meningkatkan efisiensi sumber daya, diversifikasi produk, dan kualitas lingkungan. Namun, implementasi yang sukses memerlukan perhatian pada aspek keberlanjutan, kemitraan, pendidikan, dan manajemen risiko.

SIMPULAN

Dalam konteks optimalisasi budidaya ikan koi di Tasikmalaya dengan konsep *integration system*, dapat disimpulkan bahwa pendekatan ini memberikan potensi yang signifikan untuk meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan keberlanjutan dalam budidaya ikan Koi. Integrasi sistem dalam budidaya ikan koi melibatkan penggabungan komponen-komponen penting seperti akuakultur, pertanian, dan pengelolaan limbah. Hal ini memungkinkan optimalisasi sumber daya secara bersama dan meminimalkan dampak negatif terhadap lingkungan. Melalui integrasi sistem, pembudidaya ikan koi dapat mencapai hasil panen yang lebih baik dengan tetap menjaga keseimbangan ekosistem.

Adanya pembinaan terhadap kelompok pembudidaya ikan hias koi dan kelompok sadar wisata ikan hias koi dari penyuluh perikanan dan instansi yang terkait serta perlunya dukungan dari Pemerintah daerah dan Investor untuk mengembangkan usaha budidaya ikan hias koi serta pemasarannya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih diberikan kepada pihak-pihak yang mendukung terlaksananya kegiatan pengabdian “Optimalisasi Usaha Budidaya Ikan Koi di Tasikmalaya dengan Konsep *Integration System*”.

REFERENSI

- Aquarista, F., Iskandar, U. Subhan. (2012). Pemberian probiotik dengan *carrier* zeolit pada pembesaran ikan lele dumbo (*clarias gariepinus*).
- Kementerian Pertanian. (2019). Direktori Perkembangan Konsumsi Pangan. In Badan Ketahanan Pangan.
- Pijar Anugrah. (2017). eFishery: pemberi pakan ikan otomatis buatan Indonesia diperkenalkan ke Asia. <https://www.bbc.com/indonesia/majalah-39362374.amp>.
- Rezkyana Amalia, Arnrullah, dan Suriati. (2018). Manajemen Pemberian Pakan Pada Pembesaran Ikan Nila (*oreochromis niloticus*).
- Teuku Fadlon Haser, Amin Setiawan, dan Intan Rahima Sary. (2012). Pengaruh Jumlah Pemberian Pakan terhadap Pertumbuhan Benih Ikan Nila Merah. Bandung: Universitas Padjajaran. [Online]. Tersedia: <http://fpik.unpad.ac.id/archives/2391>.

**REVITALISASI PEMASARAN *ONLINE*
PADA SEKTOR PEMASARAN IKAN HIAS**

Romy Faisal Mustofa¹, Randy Fadillah Gustaman², Iwan Ridwan Paturocman³, Nisa Khoirunisa⁴

¹ Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Siliwangi (penulis 1)
email: syahla.aini@unsil.ac.id

² Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Siliwangi (penulis 2)
email: randy.fadillah@unsil.ac.id

³ Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Siliwangi (penulis 3)
email: Iwanridwan@unsil.ac.id

⁴ Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Siliwangi (penulis 4)
email: nisa.khoerunisa@unsil.ac.id

Abstract

The main object of this community service focuses on online marketing of ornamental fish products at Bagja Buana and Karyamas business institutions so that the community can use them to support marketing effectiveness. By marketing online, it is hoped that it will save costs and open up the market widely by taking advantage of the rapid development of information and communication technology today. There are many platforms that can be used as marketing opportunities, such as using social media, websites, YouTube, e-marketplace applications and so on. The main problems of the ornamental fish cultivator group in Kondangjajar Village, Cijulang District, Pangandaran Regency are (1) Good business management has not been implemented, if seen from business governance which is still conventional (2) Marketing techniques are still relatively simple, waiting for collectors to come to the location to pick up ornamental fish, (3) Financial administration is still simple, so proper and correct digital business bookkeeping is required. (4) Lack of knowledge about regulations in the ornamental fish business. That standards, technical regulations and conformity assessments also play an important role in increasing competitiveness and adding value to the implementation of this strategy.

Keywords: *Online marketing, Ornamental Fish Marketing, Digital Marketing*

PENDAHULUAN

Perikanan merupakan salah satu sektor ekonomi yang potensial dan berperan penting dalam perekonomian Indonesia. Pertumbuhan sektor perikanan dan kelautan berasal dari penangkapan ikan dan budidaya ikan. Perikanan budidaya di Provinsi Jawa Barat Kabupaten Pangandaran memiliki potensi yang besar. Provinsi Jawa Barat sendiri memiliki wilayah air tawar yang sangat luas dan potensi yang besar untuk budidaya berbagai jenis ikan air tawar bahkan ikan hias. Kabupaten Pangandaran merupakan salah satu daerah yang potensial untuk budidaya ikan hias. Selain permintaan dan peminat yang relatif tinggi, budidaya ikan hias juga dapat menjadi peluang bisnis alternatif yang menjanjikan di masa pasca COVID-19. Budidaya ikan hias di Kabupaten Pangandaran dapat dikembangkan lebih lanjut karena menjanjikan baik secara ekonomi maupun daya dukung sumber daya alam. Pemanfaatan media sosial bertujuan untuk

meningkatkan pemahaman dan kreatifitas pembudidaya ikan hias dalam memasarkan produk ikan di media sosial sebagai sarana untuk mengembangkan usaha berteknologi guna memperluas jangkauan pemasaran untuk meningkatkan penjualan. Belanja *online* melalui media sosial menjadi salah satu alternatif. Usaha *online* menggunakan media sosial merupakan salah satu pilihan alternatif.

Salah satu dari dampak dari pandemi COVID-19 adalah kemerosotan dalam dunia bisnis dan ekonomi. Dengan demikian pemasar maupun pengusaha harus menemukan alternatif solusi untuk bisa memasarkan produk atau jasa mereka ke konsumen. Para pelaku bisnis mengoptimalkan pemasaran *online* dan *digital branding* sebagai sarana komunikasi dengan target konsumennya. Hal ini tentunya menjadi pilihan yang sangat efektif dimasa pandemi ini. Menurut (Fadly & Utama, 2018) perkembangan zaman saat ini mengharuskan bagi pemasar untuk memperbaharui sistem

penjualannya agar tetap mampu bersaing di era saat ini. Salah satu kiat usaha yang dilakukan untuk mewujudkan sistem ini adalah dengan pemasaran *online* yang diharapkan dapat memperbaharui sistem pemasaran konvensional yang telah lebihdahulu dipahami oleh masyarakat. Sedangkan menurut data Asosiasi penyelenggara jasa internet indonesia (APJII, 2019) Pengguna internet di Indonesia pada tahun 2018 adalah sebanyak 64,8% atau sekitar 171,17 juta jiwa dari total populasi penduduk di indonesia yaitu 264,16 juta jiwa dengan penggunaan 21,6% di wilayah Sumatera, 55,7% di pulau Jawa, 6,6% di pulau Kalimantan, 5,2% di wilayah Bali dan Nusa tenggara, dan 10,9% di wilayah Sulawesi, Maluku dan Papua. Hal ini bertambah sekitar 10,12% total dari jumlah pengguna internet pada tahun 2017 (Fadly & Utama, 2018).

Menurut (Kotler, 2011) Pemasaran *online* adalah suatu sistem kinerja perusahaan yang berfokus pada penjualan barang, jasa ataupun promosi yang menggunakan media internet sebagai pendukung sistem tersebut. Pemasaran *online* disini lebih dikenal dengan sebutan *e-commerce* yang menggunakan media internet sebagai kegiatan bertransaksi sehingga suatu kegiatan berbelanja menjadimudah dan efisien. Salah satu keunggulan dengan adanya pemasaran *online* disini adalah sistem pembayaran menjadi lebih mudah dan efisien. Biasanya masyarakat melakukan pembayaran dengan menggunakan ATM (*Automatic Teller Machine*) maupun dengan mbangking. Produk yang dipasarkan pun sudah tersedian melalui media internet sehingga masyarakat yang ingin sekedar melihat maupun membeli bisa melihat *display* produk tanpa harus datang langsung ke toko atau ketempat penjualannya. Sistem pengirimanpun menggunakan jasa pengiriman, jadi kita sebagai pembeli sangatlah terbantu dengan adanya sistem pemasaran *online* ini. Hal ini dirasa sangatlah efektif mengingat masyarakat indonesia sudah banyak yang menggunakan *Smartphone* dan ditambah lagi pada masa pandemi ini masyarakat sudah banyak yang melakukan pekerjaannya di rumah (*work from home*).

Juga strategi pemasaran *online branding digital* adalah sebuah strategi. Ingat, pemasaran yang sangat efektif perkembangan teknologi dari waktu ke waktu sekarang lebih

cepat dan sudah memasuki era Revolusi Industri 4.0. beberapa keuntungan dengan itu sistem pemasaran internet ini akses dan komunikasi yang mudah antara penjual dan pelanggan masalah penjualan produk, sistem membayar menjadi lebih mudah karena gunakan teknologi dan efisiensi waktu atau tempat. Jika pemasaran maksimum *online* perbangunan *branding*, oleh karena itu, adalah produk yang dijual semakin dikenal oleh masyarakat luas dapat memaksimalkan peran pemasaran *online*.

Akademisi di Perguruan Tinggi mempunyai peran dan tanggungjawab yang sangat vital dalam memecahkan permasalahan tersebut. Menurut Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Universitas Indonesia (2011:4), pengabdian kepada masyarakat atau kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah kegiatan yang mencakup upaya-upaya peningkatan kualitas sumber daya manusia antara lain dalam hal perluasan wawasan, pengetahuan maupun peningkatan keterampilan yang dilakukan oleh civitas akademika sebagai perwujudan dharma bakti serta wujud kepedulian untuk berperan aktif meningkatkan kesejahteraan dan memberdayakan masyarakat.

Objek utama dalam pengabdian masyarakat ini berfokus pada pemasaran secara *online* produk ikan hias pada lembaga usaha Bagja Buana dan Karyamas agar dapat di manfaatkan masyarakat dalam menunjang efektifitas pemasaran. Dengan melakukan pemasaran secara *online* diharapkan akan lebih menghemat biaya serta membuka pasar secara luas dengan memanfaatkan pesatnya perkembangan teknologi informasi dan komunikasi saat ini. Banyak sekali *platform* yang dapat dijadikan sebagai peluang pemasaran seperti pemanfaatan media sosial, website, youtube, aplikasi *e-marketplace* dan lain sebagainya. Hal tersebut dimaksudkan agar pemasaran tidak terpaku secara konvensional seperti pemasaran melalui pasar, melalui perorangan dan lain sebagainya. Kini dengan pesatnya teknologi masyarakat atau pelaku usaha telah difasilitasi oleh berbagai kemudahan seperti penggunaan media sosial untuk pemasaran. Namun di beberapa hasil observasi, ditemukan bahwa pelaku usaha ikan hias kebingungan untuk memasarkan produknya karena tidak semua orang menyukai ikan hias, konsumen juga

terbatas. Maka dari itu pemasaran secara *online* menjadi sebuah solusi agar pelaku usaha memiliki wadah untuk mendistribusikan ikan hiasnya tersebut.

Dengan banyaknya pengusaha ikan hias karang ini, maka akan menimbulkan semakin bertambah dan ketatnya persaingan untuk memperebutkan pasar yang sama. Maka dari itu para pelaku usaha di sektor ikan hias karang perlu mengetahui apa sebenarnya yang menjadi keinginan dan kebutuhan konsumen. Jika pengusaha ikan hias cukup banyak, maka akan menyebabkan semakin tingginya tingkat persaingan untuk memperebutkan konsumen pencinta ikan hias. Tiap toko ikan hias mempunyai keunggulan yang berbeda satu dengan yang lain dalam memasarkan produknya, maka pengusahaan di kalangan ikan hias perlu mengetahui apa yang menjadi keinginan konsumen dan berusaha agar konsumennya merasa puas, sehingga akan melakukan pembelian kembali (Pagalung et al., 2020)

IDENTIFIKASI MASALAH

Permasalahan utama kelompok pembudidaya ikan hias di Desa Kondangjajar Kecamatan Cijulang Kabupaten Pangandaran ini adalah : 1) belum diterapkannya manajemen bisnis yang baik, jika dilihat dari tata kelola usaha yang masih bersifat konvensional, 2) teknik pemasaran masih tergolong sederhana dengan menunggu pengepul datang ke lokasi untuk mengambil ikan hias, 3) Pengadministrasi keuangan masih sederhana, sehingga diperlukan pembukuan usaha secara digital dengan baik dan benar, 4) kurangnya pengetahuan mengenai regulasi dalam bisnis ikan hias. bahwa standar, regulasi teknis, dan penilaian kesesuaian juga berperan penting dalam peningkatan daya saing serta nilai tambah pada pelaksanaan strategi Industri Mikro Kecil dan Menengah

METODE PELAKSANAAN

Lokasi pengabdian masyarakat yang menjadi mitra yaitu kelompok pembudidaya ikan hias di wilayah Desa Kondangjajar Kecamatan Cijulang, Kabupaten Pangandaran. Hal ini beralasan untuk melakukan Revitalisasi Pemasaran *Online*

pada Sektor Pemasaran Ikan Hias (Studi Kasus di Desa Kondangjajar, Kabupaten Pangandaran).

Sebelum melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat dengan tema revitalisasi pemasaran *online* pada sektor pemasaran ikan hias dilakukan observasi awal untuk mengetahui permasalahan yang terjadi pada mitra yaitu masalah efektifitas penjualan ikan hias dan pemasaran secara *online* untuk menjangkau pasar yang lebih luas, sehingga dapat meningkatkan pendapatan para kelompok masyarakat pembudidaya.

Tim pengabdian kepada masyarakat melakukan kordinasi dengan Kelompok Budidaya Karyamas dan juga Kelompok budidaya Bagja Buana untuk melaksanakan program sesuai dengan harapan para mitra dan sesuai dengan permasalahan yang terjadi agar di bantu penyelesaian permasalahan yang dihadapinya tersebut.

Dalam upaya pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pendampingan dan pengembangan pemasaran secara *online* dilaksanakan dengan tahap sebagai berikut: 1) sosialisasi; dilakukan setelah tahap persiapan selesai, yaitu melakukan pertemuan dengan kelompok pembudidaya ikan hias yang akan mengikuti kegiatan pendampingan dan pengembangan pemasaran *online* ikan hias, 2) penyampaian materi: peserta diberikan materi seputar pemasaran secara *online* untuk meningkatkan pangsa pasar dan penghasilan para masyarakat pembudidaya ikan hias, 3) Evaluasi: dilaksanakan untuk mengetahui pemahaman para kelompok pembudidaya baik dari karyamas ataupun bagja buana dalam memanfaatkan teknologi pada proses pemasaran secara *online* sehingga dapat memudahkan pekerjaan dan meningkatkan pangsa pasar serta penghasilan anggota kelompok pembudidaya. 4) penyusunan laporan: merupakan tahap akhir pelaksanaan program yaitu dengan menyusun dan membuat laporan hasil kegiatan secara keseluruhan.

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dengan tema revitalisasi pemasaran *online* pada sektor pemasaran ikan hias (studi kasus di Desa Kondangjajar, Kabupaten Pangandaran) yaitu kerjasama antara pihak pelaksana pengabdian dengan kelompok budidaya Karyamas dan

kelompok budidaya Bagja Buana untuk bersama-sama menyelesaikan permasalahan kemasyarakatan di bidang perikanan, agar kelompok pembudidaya dapat lebih produktif mengembangkan usaha di bidang ikan hias. Para mitra diberikan pengetahuan tentang pemasaran secara *online* produk ikan hias sehingga dapat memasarkan hasil panen yang jangkauannya lebih jauh, karena menggunakan sistem pemasaran *online*. Kerjasama yang dilakukan antara kelompok Budidaya Karyamas dan kelompok Budidaya Bagja Buana dan pelaksana program pengabdian terbantu melalui peran LP2MPMP Universitas Siliwangi dalam penyelesaian persoalan tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat dilaksanakan hari Sabtu tanggal 8 Juli 2023 di Tasikmalaya dengan peserta yang hadir berjumlah 20 orang. Narasumber yang memberikan materi terdiri dari 2 (dua) orang pelaksana. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan merancang strategi revitalisasi pemasaran *online* pada sektor pemasaran ikan hias. Data dikumpulkan melalui survei daring kepada pemilik usaha ikan hias, pelaku pemasaran *online*, dan konsumen ikan hias.

Pemasaran ikan hias dengan konsep konvensional mengacu pada strategi dan metode yang telah ada sejak lama dalam industri perdagangan ikan hias sebelum adanya perkembangan teknologi dan internet. Meskipun saat ini ada banyak metode pemasaran modern, konsep konvensional tetap relevan terutama di daerah-daerah yang belum sepenuhnya terjangkau oleh teknologi internet. Berikut adalah beberapa contoh konsep pemasaran ikan hias konvensional:

1) Toko Fisik

Penjualan melalui toko fisik merupakan salah satu cara konvensional yang paling umum untuk memasarkan ikan hias. Toko-toko ikan hias biasanya berada di area yang strategis dan menyediakan berbagai jenis ikan hias serta perlengkapan yang dibutuhkan untuk hobi ini.

2) Pasar Tradisional

Di beberapa daerah, pasar tradisional masih menjadi tempat utama bagi penjualan ikan hias. Pedagang dapat menjual ikan hias

mereka di pasar dan menarik minat para penggemar ikan hias yang mengunjungi pasar tersebut.

3) Pameran atau *event* perlombaan Ikan Hias

Pameran atau *event* perlombaan ikan hias adalah cara lain untuk memperkenalkan dan memasarkan ikan hias. Pameran ini biasanya diadakan di lokasi tertentu dan diikuti oleh para pembudidaya dan penjual ikan hias. Pameran ini menyediakan *platform* untuk menampilkan ikan hias unggulan dan menarik perhatian penggemar ikan hias.

4) Media Cetak

Iklan di surat kabar, majalah, brosur, atau selebaran adalah bentuk pemasaran ikan hias konvensional yang masih digunakan oleh beberapa pedagang. Media cetak ini biasanya ditargetkan pada para pecinta ikan hias atau komunitas hobi.

5) Suara dari Mulut ke Mulut

Dalam dunia ikan hias, suara dari mulut ke mulut tetap menjadi salah satu metode pemasaran yang kuat. Para penggemar ikan hias akan berbicara tentang pengalaman mereka dengan penjual ikan hias tertentu dan merekomendasikannya kepada teman atau keluarga.

6) Kerjasama dengan Pembudidaya Lokal

Beberapa toko ikan hias menjalin kerjasama dengan pembudidaya lokal untuk mendapatkan pasokan ikan hias langsung dari sumbernya. Ini membantu memperoleh ikan dengan harga yang lebih baik dan memberi manfaat bagi pembudidaya lokal.

Meskipun metode pemasaran ikan hias konvensional masih relevan, para pedagang dan penggemar ikan hias perlu menyadari bahwa teknologi dan internet telah membuka peluang baru dalam pemasaran dan dapat membantu mencapai audiens yang lebih luas. Pemanfaatan media sosial, situs web, dan *platform* perdagangan *online* kini menjadi pilihan yang semakin populer bagi para pedagang ikan hias.

Modernisasi pemasaran ikan hias mencakup penerapan teknologi dan strategi baru untuk mempromosikan dan menjual ikan hias. Dengan berkembangnya teknologi informasi dan internet, banyak inovasi yang telah mengubah cara pemasaran ikan hias. Berikut adalah beberapa contoh modernisasi pemasaran ikan hias:

1) Pemasaran Digital

Penggunaan *platform* digital seperti media sosial (Facebook, Instagram, YouTube, dll.) dan situs web khusus telah menjadi metode pemasaran yang sangat efektif untuk ikan hias. Toko ikan hias dapat memanfaatkan media sosial untuk memposting gambar, video, dan informasi tentang ikan hias yang mereka jual, menjangkau audiens yang lebih luas, dan berinteraksi dengan pelanggan potensial.

2) Toko *online*

Banyak toko ikan hias telah mengadopsi model bisnis daring dengan mendirikan toko *online* mereka sendiri atau menjual ikan hias melalui *platform* perdagangan elektronik seperti Amazon atau eBay. Ini memungkinkan mereka untuk menjangkau pasar global dan memberikan kenyamanan bagi pelanggan untuk berbelanja dari rumah.

3) Penggunaan Aplikasi Seluler

Aplikasi seluler yang dirancang khusus untuk industri ikan hias telah memudahkan pelanggan untuk menemukan, membeli, dan berinteraksi dengan penjual ikan hias. Aplikasi ini dapat memberikan informasi tentang berbagai spesies ikan, memberikan tips perawatan, dan memudahkan transaksi pembelian.

4) Pemasaran Influencer

Beberapa penjual ikan hias bekerja sama dengan influencer di dunia ikan hias untuk mempromosikan produk mereka. Influencer ikan hias memiliki pengikut yang setia dan dapat membantu meningkatkan kesadaran merek dan produk.

5) Konten Video

Video menjadi media yang populer untuk mempromosikan ikan hias. Video YouTube tentang unboxing ikan hias, panduan perawatan, dan ulasan produk telah menjadi sumber daya yang berharga bagi para penggemar ikan hias.

6) Analisis Data

Dengan menggunakan alat analisis data, toko ikan hias dapat memahami perilaku pembeli mereka dengan lebih baik. Ini membantu mereka mengidentifikasi tren, preferensi pelanggan, dan meningkatkan strategi pemasaran mereka.

7) Pengiriman dan Logistik

Modernisasi pemasaran ikan hias juga mencakup pengiriman yang efisien dan aman. Penjual ikan hias dapat menggunakan layanan

pengiriman khusus yang mampu mengirimkan secara aman ke lokasi pelanggan di seluruh dunia.

Dengan adopsi teknologi modern dalam pemasaran, industri ikan hias telah mengalami transformasi yang signifikan. Modernisasi ini telah membantu meningkatkan visibilitas, aksesibilitas, dan daya tarik pasar bagi ikan hias serta memberikan pengalaman berbelanja yang lebih baik bagi para pelanggan.

Modernisasi pemasarannya ikan hias dapat dilaksanakan secara *online* melalui grup Facebook Pasar Koi merupakan salah satu grup jual beli ikan koi *online* yang dibuat dengan memanfaatkan fitur grup facebook/facebook *group*. Anggota grup facebook ini terdiri dari para pembudidaya atau penjual ikan koi dan pembeli atau pembudidaya ikan koi yang tertarik untuk melakukan jual beli ikan koi secara *online*. Sistem jual beli ikan koi secara *online* yang dilakukan dalam grup facebook Pasar Koi sebagian besar dilakukan dengan jual beli secara lelang, dan beberapa dilakukan dengan cara jual beli secara langsung atau dengan penetapan harga tanpa melalui sistem penawaran secara lelang.

Kegiatan lelang ikan koi secara *online* melalui grup facebook Pasar Koi dimulai dengan pengunggahan foto dan/atau video serta informasi ikan koi yang akan dilelang ke dalam halaman grup facebook Pasar Koi, untuk selanjutnya para peserta lelang dapat melakukan penawaran harga pada kolom komentar unggahan sesuai dengan kelipatan harga yang ditentukan oleh penjual. Peserta lelang yang telah ditetapkan sebagai pemenang lelang melalui pemberitahuan yang disampaikan oleh penjual ikan koi pada kolom komentar yang sama, maka dapat melakukan transaksi pembayaran ikan koi yang telah dimenangkan melalui rekening bersama yang disediakan admin grup facebook Pasar Koi maupun secara langsung kepada rekening penjual ikan koi apabila telah memiliki kepercayaan kepada pihak yang bersangkutan.

Pemasaran ikan hias menggunakan media YouTube merupakan strategi yang kuat dan efektif karena YouTube adalah salah satu *platform* video terbesar di dunia dengan jutaan pengguna yang aktif. Berikut adalah langkah-langkah dan deskripsi tentang

bagaimana pemasaran ikan hias menggunakan media YouTube untuk memasarkan ikan hias:

- 1) Membuat saluran youtube, membuat saluran youtube khusus untuk ikan hias dengan menyesuaikan nama saluran yang relevan dan mudah diingat. Pastikan untuk mengisi deskripsi saluran dengan informasi tentang jenis ikan hias dan konten yang akan bagikan.
- 2) Tentukan topik saluran YouTube, fokuskan saluran pada ikan hias tertentu agar menarik perhatian dan kepercayaan audiens dengan minat serupa. Dengan membagikan informasi tentang perawatan ikan tertentu, memberikan panduan untuk pemula, menampilkan review produk ikan atau aksesoris akuarium, atau bahkan mengenalkan hobi ikan hias secara keseluruhan.
- 3) Berikan informasi bermanfaat, Fokus pada memberikan informasi bermanfaat tentang ikan hias. Berbagi tips perawatan, panduan merawat jenis ikan tertentu, menjawab pertanyaan umum, dan memberikan saran praktis akan membantu membangun basis penggemar yang setia.
- 4) Kreatif dan menarik, buatlah kreasi dan inovasi dalam konten seperti, unboxing ikan hias, *time-lapse* pertumbuhan ikan, atau vlog kunjungan ke toko ikan hias atau pameran. Konten yang kreatif dan menarik akan membuat penonton ingin kembali untuk lebih banyak.
- 5) Ajak interaksi dan umpan balik, Aktifkan fitur komentar di video dan ajak audiens untuk berinteraksi. Respon secara aktif terhadap komentar dan pertanyaan mereka untuk menarik perhatian orang/penonton.

Dengan memanfaatkan YouTube secara efektif, pemasaran ikan hias dapat mencapai audiens yang lebih luas, membangun basis penggemar yang setia, dan meningkatkan kesadaran merek untuk bisnis ikan hias.

Smartphone merupakan perangkat genggam dimana terintegrasi dengan sistem operasi yang memiliki berbagai fitur. Pengembangan aplikasi *mobile* dibedakan menjadi *native*, *hybrid* dan *web mobile application*.

Pengembangan aplikasi *hybrid* menggabungkan pengembangan *native* dan teknologi web namun aplikasi *hybrid* terlihat

dan berperilaku lebih seperti aplikasi web daripada aplikasi *mobile*. Pada pendekatan ini pengembang memiliki *framework*nya sendiri, memanfaatkan alat pengembangan yang sudah ada seperti Phonegap, sebuah *open source library* yang menyediakan antarmuka pemrograman JavaScript yang memberikan akses ke fitur sistem operasi yang mendasarinya.

Native application secara khusus ditulis dan dikembangkan untuk ponsel dengan sistem operasi tertentu. Tiga Sistem operasi terkemuka diantaranya Google Android, Apple IOS dan Windows Phone. Karakteristik umum utama dari *Native application* adalah aplikasi ini memiliki akses tanpa hambatan ke perangkat-perangkat keras dan mendukung semua *user interface* dan interaksi pengguna tersedia di lingkungan pengoperasian seluler masing-masing.

Aplikasi web seluler generik adalah istilah lain untuk versi *mobile* dari situs web. Ada bermacam-macam cara untuk membuat dan mengembangkan versi seluler secara teknis, namun biasanya mengidentifikasi device dari *user agent*. Jika yang terdeteksi adalah *mobile device* maka *user agent* dialihkan ke situs web untuk perangkat tertentu atau situs web yang menggunakan teknik desain web responsif untuk menyediakan konten yang sama ke berbagai perangkat.

Pemasaran ikan hias menggunakan media lelang web nasional atau internasional merupakan strategi yang efektif untuk mencapai pasar yang lebih luas dan mendapatkan potensi pembeli yang lebih banyak. Berikut adalah langkah-langkah tentang bagaimana pemanfaatan media lelang web dalam pemasaran ikan hias: 1) *pilih Platform Lelang yang Terpercaya*, memilih *platform* lelang web yang terpercaya dan populer. Pastikan *platform* tersebut memiliki reputasi yang baik dan telah digunakan oleh banyak penjual dan pembeli ikan hias. Beberapa *platform* lelang terkenal seperti, eBay, AquaBid, dan FishBid. 2) *perhatikan Ketentuan dan Kebijakan Platform*, sebelum memulai pemasaran ikan hias di *platform* lelang, penting untuk memahami dan mematuhi ketentuan dan kebijakan *platform* tersebut. Pastikan memahami cara lelang berfungsi, biaya yang terlibat, dan kebijakan pengiriman dan pengembalian. 3) *tawarkan*

Ikan Hias yang berkualitas, pastikan ikan hias yang ditawarkan dalam lelang adalah ikan yang berkualitas baik. Gambar dan deskripsi ikan harus jelas dan akurat, sehingga calon pembeli mendapatkan informasi yang tepat tentang ikan yang mereka minati. 4) *menetapkan harga dengan bijaksana*, tentukan harga yang wajar dan kompetitif untuk ikan hias yang akan dilelang. Hargayang terlalu tinggi dapat membuat potensi pembeli enggan, sementara harga terlalu rendah mungkin merugikan bagi penjualan. 5) *berkomunikasi dengan pembeli*, Jika ada calon pembeli yang tertarik atau bertanya tentang ikan yang dilelang, responlah secara cepat dan profesional. Berikan informasi tambahan yang diperlukan dan pastikan semua pertanyaan pembeli terjawab denganbaik. 6) *promosikan lelang*, dengan cara menyebarkan informasi tentang lelang ikan hias melalui media sosial, forum ikan hias, atau blog. Ini akan membantu menarik lebih banyak calon pembeli dan meningkatkan kesadaran tentang ikan yang ditawarkan. 7) *lakukan pengemasan dan pengiriman yang aman*, setelah lelang selesai dan ikan terjual, pastikan untuk melakukan pengemasan yang aman dan sesuai standar untuk mengirimkan ikan ke pembeli dengan selamat. 8) *minta ulasan dan umpan balik, setelah transaksi selesai, mintalah ulasan dan umpan balik dari pembeli*. Ulasan positif dapat membantu membangun reputasi sebagai penjual yang terpercaya dan membantu menarik lebih banyak pembeli di masa depan.

Dengan menggunakan media lelang web nasional atau internasional, dapat menjangkau calon pembeli dari berbagai negara atau wilayah, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan peluang penjualan ikan hias.

SIMPULAN

Sistem pemasaran ikan koi di Indonesia mengalami perkembangan mulai dari pemasaran ikan koi secara *offline* atau konvensional, hingga berkembang menjadi pemasaran secara *online* melalui media internet. Pada awalnya pemasaran koi dilakukan secara konvensional dengan cara menjual ikan koi secara langsung kepada pedagang perantara, kepada pembudidaya ikan koi, hingga membuka kios ikan hias atau menjualkan ikan koi melalui kios ikan hias

orang lain. Seiring berkembangnya teknologi, pemasaran ikan koi dapat dilakukan antara penjual kepada pembeli/konsumen melalui media internet seperti Facebook. Penjualan ikan koi *online* dapat dilakukan melalui penawaran langsung maupun melalui pelelangan, seperti yang terjadi dalam sistem pemasaran ikan koi pada grup Facebook Pasar Koi.

Revitalisasi pemasaran *online* memerlukan pendekatan yang holistik dan berkelanjutan. Dengan menggabungkan teknik-teknik pemasaran modern dengan pemahaman mendalam tentang kebutuhan pelanggan ikan hias, akan mencapai kesuksesan yang berkelanjutan di sektor ini. Potensi besar dalam meningkatkan visibilitas, aksesibilitas, dan efisiensi bisnis dapat diwujudkan melalui revitalisasi pemasaran *online* dalam sektor pemasaran ikan hias. Dengan menerapkan pendekatan ini, pembudidaya ikan Koi mampu memperkuat upaya pemasaran *online*, menarik lebih banyak pembeli, dan membangun reputasi yang kuat.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami berikan kepada seluruh *stakeholder* yang telah mendukung kegiatan pengabdian berjalan hingga lancar.

REFERENSI

- Aquarista, F., Iskandar, U. Subhan. 2012. Pemberian probiotik dengan *carrier zeolit* pada pembesaran ikan lele dumbo (*Clarias gariepinus*).
- Kementerian Pertanian. (2019). Direktori Perkembang Konsumsi Pangan. In Badan Ketahanan Pangan.
- Pijar Anugrah. (2017). eFishery: pemberi pakan ikan otomatis buatan Indonesia diperkenalkan ke Asia. <https://www.bbc.com/indonesia/majalah-39362374>.amp.
- Rezkyana Amalia Arnrullah, dan Suriati. (2018). Manajemen PemberianPakan Pada Pembesaran Ikan Nila (*Oreochromis niloticus*).
- Teuku Fadlon Haser, Amin Setiawan, dan Intan Rahima Sary. (2012). Pengaruh Jumlah Pemberian Pakan terhadap Pertumbuhan Benih Ikan

Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia (JPMI)

Volume 01 Nomor 03 (September) 2023

Nilai Merah. Bandung: Universitas
Padjajaran. [Online]. Tersedia:

<http://fpik.unpad.ac.id/archives/2391>.

**PELATIHAN *ECO-ENZYME* BAGI KELOMPOK WANITA TANI MAWAR
BODAS KOTA TASIKMALAYA**

**Azka Waliyyan¹, Fitri Nursifah², Eri Nur Alvan³, Rokhayatun Khasanah⁴,
Mita Anggriani⁵, Astrid Nurmulida⁶**

¹ Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Siliwangi (penulis 1)
email: azkawlyn@gmail.com

² Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Siliwangi (penulis 2)
email: fitrinursifah80@gmail.com

³ Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Siliwangi (penulis 3)
email: alvaneri11@gmail.com

⁴ Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Siliwangi (penulis 4)
email: rokhayatunkhasanah27@gmail.com

⁵ Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Siliwangi (penulis 5)
email: mitaanggriani@gmail.com

⁶ Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Siliwangi (penulis 6)
email: astridnurma@gmail.com

Abstract

From the past until now, waste in Indonesia has become a problem that has not been resolved, in the City of Tasikmalaya with 10 Districts it produces 313,956.3 kg/day of waste per day, with the dominant composition of waste being organic waste originating from food waste or household waste. 48%, various efforts were made to reduce waste problems including turning organic waste into liquid organic fertilizer (POC) through eco-enzyme training. The purpose of this community service is as a stimulus for the community, especially the Mawar Bodas Women Farmer Group, Kahuripan Village, Tawang District, Tasikmalaya City to be aware of the importance of managing organic waste and turning it into liquid organic fertilizer. The method used in community service is demonstration, where the resource person explains the material and puts it into practice. The result of this community service is that people understand and are aware of organic waste management.

Keywords: *Rubbish, training, eco-enzyme.*

PENDAHULUAN

Permasalahan sampah di Indonesia tidak kunjung selesai, terbukti beberapa daerah terkhususnya di Kota Tasikmalaya menjadi masalah serius terkait sampah, di Kota Tasikmalaya dengan 10 Kecamatan setidaknya timbulan sampah per hari sebesar 313.956,3 kg/hari (BPS, 2019). Ini menunjukkan bahwa produksi sampah Kota Tasikmalaya cukup tinggi jika tidak dikelola dengan baik, adapun komposisi sampah Kota Tasikmalaya yaitu sisa makanan 48%, lainnya 29,20 %, kain tekstil, 6,57%, kertas 6,32%, kaca 4,4%, karet dan kulit 3,40%, plastik 1,89%, logam, 0,12% dan kayu, ranting, daun 0,02% (Menlhk, 2019) dari komposisi sampah yang dominan ialah sampah organik yang berasal dari sampah sisa makanan atau rumah tangga.

Untuk pengelolaan sampah berbasis organik harus dimanfaatkan dengan baik yaitu melalui pelatihan *eco-enzyme* yang mana

dapat dijadikan bahan pembuatan pupuk cair organik (POC) untuk tanaman. *Eco-enzyme* diperkenalkan oleh Dr. Rasukon Poompanvong dari Thailand sekitar 30 tahun lalu. Menurut Hasal et al., (2020) *Eco Enzyme* merupakan suatu cairan yang difermentasi dari limbah organik buah-buahan, sayuran serta sampah organiknya yang sangat bermanfaat untuk pertanian.

Kelompok Wanita Tani (KWT) Mawar Bodas berada di Kahuripan, Tawang Kota Tasikmalaya yang memiliki anggota 20 orang, dengan memanfaatkan lahan dari wakaf, KWT Mawar Bodas menanam jenis-jenis sayuran seperti pakcoy, cabai, kangkung dan lain-lain.

Anggota KWT Mawar Bodas terkadang belum optimal dalam memanfaatkan limbah berupa sisa sayuran, kulit buah atau sampah organik di rumahnya. Oleh karena itu pelatihan *eco-enzyme* sangat relevan untuk diadakan setidaknya menjawab permasalahan sampah di Kota Tasikmalaya serta

memanfaatkan sampah organik dengan optimal dijadikan menjadi pupuk cair organik.

IDENTIFIKASI MASALAH

Hasil dari observasi pertama bahwa dari setiap anggota KWT Mawar Bodas belum optimal dalam memanfaatkan sampah organik atau sisa – sisa kulit dan sayuran dari hasil panen dengan adanya suatu pelatihan *eco-enzyme* dalam pemanfaatan sampah organik menjawab permasalahan sampah di Kota Tasikmalaya.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan dalam melaksanakan Pelatihan *eco-enzyme* yaitu metode demonstrasi. Metode demonstrasi digunakan agar peserta pelatihan dalam hal ini anggota KWT Mawar Bodas dapat langsung praktik serta mengimplementasikan materi yang sudah disampaikan oleh instruktur atau narasumber. Dalam pelatihan *eco-enzyme* setidaknya ada bahan dan alat yang harus digunakan yaitu bahan diantaranya: sampah organik, molase, gula merah dan air. Kemudian alat diantaranya timbangan, toples/wadah tertutup, baskom, pisau dan gunting.

Dalam penelitian ini yang dilaksanakan oleh peneliti yaitu menggunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif yaitu untuk memberikan suatu gambaran komprehensif terkait suatu masalah atau gagasan yang kreatif untuk menjadikan solusi yang inovatif. data yang digunakan dalam penulisan ini yaitu hal-hal yang berkaitan dengan sebuah pemikiran tentang program pemberdayaan masyarakat. Selanjutnya penulisan ini menggunakan dengan metode data primer, serta data yang telah diperoleh dan dikumpulkan langsung dari objek yang diteliti dan *library research* (riset kepustakaan).

Terkait teknik perolehan data dalam melakukan serta melaksanakan penelitian ini menggunakan teknik penelitian yang ditulis oleh Sugiyono (2020, hlm. 104) yang terdiri dari observasi, wawancara, dan dokumentasi. Tentunya menggunakan 4 teknik analisis data yaitu pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Dalam penelitian ini lokasi yang peneliti tentukan untuk melakukan riset yaitu di

Kahuripan, Kecamatan Tawang, Kota Tasikmalaya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyumbang sampah terbesar di Kota Tasikmalaya ialah sampah organik yaitu sampah ibu rumah tangga, salah satunya macam sampah organik yaitu kulit buah-buahan atau sayuran yang mana jenis tersebut dapat digunakan untuk menjadi pupuk cairan berbasis organik untuk menyiram tanaman,

Pelatihan *eco-enzyme* dari sampah organik ini merupakan program yang digagas oleh kelompok 1 mata kuliah Pengelolaan Program Pendidikan Masyarakat yang beranggotakan enam orang serta menjadi fasilitator yang berperan dalam proses persiapan dan pelaksanaan program.



Pada tahap persiapan, kelompok 1 mata kuliah pengelolaan program telah melaksanakan berbagai hal diantaranya observasi, sosialisasi dan penandatanganan kerjasama untuk mengadakan pelatihan *eco-enzyme* dengan KWT Mawar Bodas Kota Tasikmalaya. Observasi dilakukan supaya *link and match* antara pelatihan yang diadakan dengan kebutuhan atau permasalahan yang ada, sehingga pelatihan yang akan dilaksanakan memiliki pengaruh baik untuk sasaran program. Setelah itu, pelaksana program melakukan pengumpulan serta memastikan segala kebutuhan dalam pelatihan dan membicarakan teknis kegiatan yang akan dilaksanakan, seperti kesiapan pemateri, tempat pelaksanaan, barang atau bahan yang dibutuhkan untuk menunjang pelatihan, serta menyampaikan materi yang akan diberikan dalam pelatihan.

Selanjutnya, pada tahap pelaksanaan yang dilaksanakan pada tanggal 15 November 2022 di tempat KWT Mawar Bodas, kelompok 1 tidak melaksanakan program sendirian akan tetapi dibantu oleh pemateri atau instruktur

yang ahli dalam bidangnya yaitu Ibu Desi Gustiani yang telah memiliki mengisi materi di berbagai tempat serta memiliki latar belakang pendidikan sebagai Sarjana Pertanian. Materi yang disampaikan oleh pemateri yaitu mengulas terlebih dahulu sejarah *eco-enzyme* kemudian menjelaskan secara detail bagaimana pembuatan *eco-enzyme* dan mengenalkan alat dan bahan yang akan digunakan dalam pembuatan *eco-enzyme* seperti air, sampah organik, molase dengan fungsinya. Setelah penyampaian materi telah selesai, langkah selanjutnya yaitu mempraktikkan atau mendemonstrasikan pembuatan *eco-enzyme*. Dalam mendemonstrasikan, pemateri dibantu oleh anggota kelompok untuk ikut andil dalam mempersiapkan serta membantu kepada peserta untuk membuat *eco-enzyme*.



Dalam prosesnya, pemateri menjelaskan secara lisan dan detail terkait proses pembuatan *eco-enzyme*, sedangkan pelaksana program membantu dalam mempraktekkan cara tersebut. Di sela-sela kegiatan demonstrasi, peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk melihat proses pembuatan dan membantu secara langsung *eco-enzyme* secara dekat, dan ada beberapa peserta ingin membantu dalam proses pembuatan. Tentunya dengan hal itu peserta dapat memiliki proses pengalaman belajar pembuatan *eco-enzyme* bukan hanya sekedar melihat dan mendengarkan akan tetapi mempraktekkan materi yang sudah disampaikan. Richard (dalam Ningsih, 2023) mengungkapkan bahwa setiap peserta memiliki gaya belajar dan dapat menunjang pemahaman peserta salah satunya yaitu dengan cara cara melihat, mendengar, mengingat, dan kemudian dipraktekkan.

Dari proses tersebut, tentunya tidak luput untuk menstimulus peserta agar aktif dalam bertanya selama proses kegiatan berlangsung dengan berbagai kalimat arahan dan persuasif dari para pelaksana. Supaya hal tersebut

dilakukan untuk peserta lebih aktif dan menanyakan segala hal tentang proses pembuatan *eco-enzyme* agar mengerti untuk dipraktekkan di rumahnya tanpa pemateri.



Hasil pelatihan tersebut bahwa peserta masih ada yang belum mengerti terkait takaran yang baik dalam membagi atau memasukan antara air, sampah organik dan molase.

SIMPULAN

Program Pelatihan *Eco-enzyme* daribahan sampah organik merupakan kegiatan yang dilaksanakan oleh kelompok 1 mata kuliah pengelolaan program Pendidikan Masyarakat, Universitas Siliwangi. Pelatihan ini dilaksanakan dengan tujuan untuk memberikan pemahaman dalam memanfaatkan sampah organik mengurangi permasalahan sampah di Kota Tasikmalaya.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah memberi dukungan *finansial* terhadap pelaksanaan kegiatan ini.

REFERENSI

- Haerani, D., Syafrudin, & Sasongko, S. (2019). Pengelolaan Sampah di Kota Tasikmalaya. *Proceeding Biology Education Conference*, 266-274.
- Rahmadsyah, Andari, L., & Lesmana, R. (2023). Pelatihan Pengolahan Kulit Buah dan Sisa Sayuran Menjadi Eco-Enzyme Sebagai Bahan Pembuatan Pupuk Cair Organik (POC). *Benuanta*, 5 - 8 .
- Rosmala, A., Aini, N., Hamdah, H., & Rahman, F. O. (2021). Pembuatan POC dan MOL Dari Sampah Organik Skala Rumah Tangga Di KWT Mawar Bodas Kelurahan Kahuripan Kecamatan Tawang Kota Tasikmalaya. *LOGISTA- Jurnal*

Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia (JPMI)

Volume 01 Nomor 03 (September) 2023

Ilmiah Pengabdian Kepada Masyarakat, 37.

Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta.

Sunardi, R. A., Rahayu, U. P., Saputri, M. O., & Ramdhani, Q. M. (2023). Pelatihan Pemanfaatan Daun Singkong Menjadi Dendeng Bagi Kelompok Penerima Program Keluarga Harapan. *Pengabdian Masyarakat Indonesia (JPMI)*, 32-36.

Titiaryanti, N. M., Hastuti, P. B., & Mardhatilah, D. (2022). Pemanfaatan Eco Enzyme Sebagai Pupuk Cair Di KWT Sekar Melati. *Dharma Bakti*, 46-55.

PENCEGAHAN STUNTING MELALUI PAGI SENIN (ASUPAN GIZI SEIMBANG DAN IMUNISASI RUTIN)

Anisa Nindia Putri¹⁾, Khumairoh²⁾, Serzia Khaira Ayuning Putri³⁾, Abi Husni⁴⁾, Herlan Taofik⁵⁾, Mela Arnetta Putri⁶⁾, Windi Widiawati⁷⁾, Andy Muharry⁸⁾

¹ Fakultas Ilmu Kesehatan, Universitas Siliwangi (penulis 1)

email: 204101063@student.unsil.ac.id

² Fakultas Ilmu Kesehatan, Universitas Siliwangi (penulis 2)

email: khumairohuma457@gmail.com

³ Fakultas Ilmu Kesehatan, Universitas Siliwangi (penulis 3)

email: 204101110@student.unsil.ac.id

⁴ Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Siliwangi (penulis 4)

email: 203403063@student.unsil.ac.id

⁵ Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Siliwangi (penulis 5)

email: 203401203@student.unsil.ac.id

⁶ Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Siliwangi (penulis 6)

email: 203401012@student.unsil.ac.id

⁷ Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Siliwangi (penulis 7)

email: 203402102@student.unsil.ac.id

⁸ Fakultas Ilmu Kesehatan, Universitas Siliwangi (penulis 8)

email: andymuharry@unsil.ac.id

Abstract

Nutritional problems are a global issue that affects regions around the world and has a profound impact on the quality of human resources. One of the primary global nutritional challenges is stunting. Cipicung Village is situated in a designated area with a high prevalence of stunting cases. The results of a home visit validation survey conducted by the Culamega Community Health Center revealed that Cipicung Village had the highest number of stunting cases, with 63 children under the age of five. The goal of this community service activity is to encourage community participation in efforts to prevent stunting. This is achieved by promoting regular visits to the posyandu, maintaining a balanced nutritional diet, and emphasizing the importance of implementing Clean and Healthy Living Behavior (PHBS). The activity employs a lecture-based approach followed by a question and answer session, involving PKK mothers, posyandu cadres, and the general public, particularly those with toddlers. This activity was conducted on July 9, 2023, and was attended by 53 participants. Through the implementation of this educational activity, there has been a significant increase in the audience's knowledge, as evidenced by the pretest-posttest results with a p-value of 0.000. This educational initiative has been successful in enhancing the community's awareness and knowledge after its completion.

Keywords: *Stunting, gizi seimbang, PHBS, posyandu*

PENDAHULUAN

Masalah gizi merupakan masalah yang mencakup belahan dunia sehingga permasalahan gizi ini disebut sebagai masalah global serta berdampak serius pada kualitas sumber daya manusia. Salah satu permasalahan gizi utama yang dihadapi dunia yaitu stunting. Stunting merupakan permasalahan status gizi berdasarkan indeks panjang badan menurut umur (PB/U) dan tinggi badan menurut umur (TB/U) jika dibandingkan dengan antropometri gizi anak status tersebut berada di ambang batas (Z-

Score) <-2 SD sampai dengan -3 SD (pendek/*stunted*) dan <-3 SD (sangat pendek/*severely stunted*) atau bisa dikatakan suatu keadaan dimana terjadinya gangguan pertumbuhan pada balita yang ditandaidengan tinggi badan lebih pendek atau kerdil jika dibandingkan dengan anak pada umumnya (PMK No. 2 Tahun 2020). Menurut data dari *World Health Organization* (WHO) tahun 2020, prevalensi stunting secara global mencapai 149,2 juta balitamengalami stunting sedangkan menurut Kementerian Kesehatan RI (2018) pada tahun

2017 sebanyak 22,2% atau sekitar 150,8 juta balita mengalami stunting. Balita yang mengalami stunting di dunia hampir setengahnya berada di Asia, yaitu sebesar 55% atau sekitar 83,6 juta balita dengan proporsi terbanyak berada di wilayah Asia Selatan yaitu sekitar 58,7% dan proporsi terendahnya berada di wilayah Asia Tengah hanya sekitar 0,9%, sedangkan sepertiga dari prevalensi stunting di dunia berada di Afrika yaitu sebesar 39%.

Prevalensi stunting di Indonesia berdasarkan data yang telah dikumpulkan oleh *World Health Organization* (WHO) dalam Buletin Stunting Kementerian Kesehatan RI (2018), pada rentang waktu 2005-2017 berkisar di angka 36,4% dan di Indonesia dinyatakan sebagai negara urutan ketiga dengan prevalensi tertinggi di regional Asia Tenggara. Pada tahun 2023, Kementerian Kesehatan RI mengeluarkan pernyataan mengenai hasil Survei Status Gizi Indonesia (SSGI) dimana prevalensi stunting di Indonesia mengalami penurunan menjadi 21,6% pada tahun 2022 yang semula dari tahun 2021 sebesar 24,4%. Berdasarkan data yang diambil dari stunting.go.id, pada tahun 2021 prevalensi stunting di Jawa Barat mencapai angka 24,5% atau sekitar 218.286 balita. Dinas Kesehatan Provinsi Jawa Barat menyatakan bahwa Kabupaten Tasikmalaya merupakan kabupaten dengan prevalensi kedua tertinggi se-Jawa Barat yaitu sebesar 14,93%.

Berdasarkan hasil survei validasi kunjungan rumah yang dilakukan oleh pihak Puskesmas Culamega sebesar 13% atau sekitar 215 balita mengalami stunting di Kecamatan Culamega dengan kasus stunting tertinggi berada di wilayah Desa Cipicung sebanyak 63 balita se-Kecamatan Culamega, hal ini yang menjadikan desa Cipicung menjadi salah satu lokasi khusus (lokus) stunting. Tingginya angka tersebut disebabkan oleh kurangnya asupan makan pada anak, *hygiene* sanitasi serta kurangnya kesadaran untuk berkunjung ke posyandu sehingga cakupan imunisasinya rendah. Masyarakat masih banyak yang mengkonsumsi makanan yang tidak sesuai dengan kebutuhan tubuhnya, seperti halnya masyarakat hanya memenuhi salah satu unsur tanpa memenuhi asupan unsur lainnya. Oleh

karena itu, kegiatan pengabdian masyarakat ini ingin mengajak masyarakat ikut berperan dalam upaya pencegahan stunting dengan menerapkan perilaku kunjungan posyandu secara rutin guna mendapatkan imunisasi lengkap sesuai dengan usianya, menjaga pola makan gizi seimbang, serta pentingnya menerapkan Perilaku Hidup Bersih dan Sehat (PHBS).

IDENTIFIKASI MASALAH

Program pencegahan stunting melalui Pagi Senin (Asupan Gizi Seimbang dan Imunisasi Rutin) telah kami sesuaikan dengan kebutuhan masyarakat Desa Cipicung. Permasalahan stunting menjadi salah satu permasalahan paling besar yang dihadapi oleh Indonesia bahkan dunia. Dalam kegiatan ini kami mengajak masyarakat untuk lebih aktif dalam kegiatan posyandu serta dapat mengikutinya secara rutin setiap bulan guna mendapatkan imunisasi yang lengkap.

Program ini juga memberi penyuluhan terkait asupan gizi seimbang pada anak serta pentingnya menerapkan Perilaku Hidup Bersih dan Sehat (PHBS). Kami memberikan edukasi kepada para ibu dan wanita usia subur bersamaan dengan kegiatan PKK Desa.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Desa Cipicung Kecamatan Culamega pada bulan Juni-Juli 2023. Kegiatan ini dilaksanakan dengan menggunakan beberapa tahapan antara lain:

1. Tahap Pertama

Tahap pertama yaitu perencanaan yang disusun bersama tim pengabdian dari mahasiswa Kuliah Kerja Nyata (KKN) Universitas Siliwangi yang akan bertindak sebagai fasilitator. Mahasiswa sebagai perantara yang memfasilitasi dan memberikan materi terkait pengetahuan stunting. Kegiatan susunan rencana meliputi beberapa langkah diantaranya melakukan diskusi bersama kepala desa, kepala wilayah dan juga pihak puskesmas Culamega, membuat *pre-test* dan *post-test* untuk survey pengetahuan sasaran, pembentukan struktur panitia kegiatan, membuat materi yang akan disampaikan serta menyiapkan media untuk mengefektifkan penyampaian materi. Media yang digunakan

yaitu berupa media cetak berupa *leaflet*. Alasan pemilihan media tersebut diantaranya dengan adanya media, materi yang disampaikan dapat dipelajari ulang kapan saja karena bisa dibawa kemanapun serta dapat menyajikan pesan ataupun informasi dalam jumlah yang banyak. *Leaflet* yang dibuat yaitu mengenai stunting, pola gizi seimbang serta Perilaku Hidup Bersih dan Sehat (PHBS) untuk dibagikan kepada masyarakat sasaran pada saat sosialisasi.

2. Tahap Kedua

Tahap kedua yaitu pelaksanaan kegiatan. Kegiatan ini diselenggarakan di Aula Kantor Desa Cipicung pada tanggal 9 Juli 2023 dengan melibatkan sasaran ibu-ibu PKK, kader posyandu serta masyarakat umum terutama yang memiliki balita. Kegiatan ini diawali dengan sesi pengisian survei pengetahuan (*pre-test*) menggunakan media cetak berupa lembar kuesioner dengan jumlah pertanyaan sebanyak 10 butir berbentuk pilihan ganda, hal ini bertujuan untuk melihat pengetahuan sebelum dilakukannya edukasi. Sesi kedua pemberian edukasi mengenai pemahaman dasar stunting, pola makan gizi seimbang serta perilaku hidup bersih dan sehat oleh mahasiswa KKN melalui metode ceramah dan disusul dengan sesi diskusi dan tanya jawab. Kemudian sesi terakhir dalam pelaksanaan kegiatan ini yaitu pengisian kembali survei pengetahuan (*post-test*), dengan tujuan untuk melihat apakah terdapat atau tidaknya peningkatan pengetahuan sesudah diberikannya edukasi.

3. Tahap Ketiga

Tahap ketiga merupakan tahap evaluasi. Kegiatan edukasi sudah berhasil dilaksanakan dan terjadi peningkatan yang signifikan mengenai pengetahuan audiensi setelah dilakukan edukasi. Kegiatan ini mendapat respon baik dari pihak PKK, kader Posyandu dan juga masyarakat yang mengikuti kegiatan sosialisasi. Namun, terdapat juga evaluasi untuk kegiatan ini, evaluasi tersebut mengenai keterlambatan waktu dikarenakan faktor cuaca yang berubah-ubah sedangkan untuk respon positif adanya peningkatan yang signifikan mengenai kehadiran dalam kegiatan posyandu serta para peserta menunjukkan sikap antusias terhadap kegiatan edukasi yang dilaksanakan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan edukasi mengenai pencegahan stunting melalui “Pagi Senin (Asupan Gizi Seimbang dan Imunisasi Rutin)” yang telah dilaksanakan di Desa Cipicung dengan latar belakang kurangnya kesadaran untuk berkunjung ke posyandu sehingga cakupan imunisasinya rendah. Dengan latar belakang tersebut mahasiswa KKN menjadikan fokus program edukasi stunting. Kegiatan tersebut merupakan upaya mahasiswa KKN untuk menurunkan angka stunting dalam usaha kegiatan pengabdian masyarakat atau KKN. Kegiatan edukasi pencegahan stunting ini sudah terlaksana dengan beberapa bagian yang pertama adalah kegiatan pengisian *pre-test* kemudian dilanjutkan dengan penyampaian mengenai pemahaman dasar stunting, pola makan gizi seimbang serta perilaku hidup bersih dan sehat oleh mahasiswa KKN Universitas Siliwangi yang terdiri dari 3 orang dengan sub materi mulai dari definisi, proses terjadi, faktor penyebab, dampak, dan upaya pencegahan stunting. Kemudian definisi, jenis-jenis, dan penyakit yang timbul karena sampah, dan sub yang terakhir adalah isi piringku sekali makan.



Gambar 1 Kegiatan Pembukaan Edukasi Pencegahan Stunting

Dengan adanya edukasi pencegahan stunting ini bisa menyadarkan masyarakat Desa Cipicung mengenai keadaan rendahnya minat mereka untuk datang ke posyandu dan menjadikan pencegahan stunting ini menjadi bagian penting. Agar masyarakat Desa Cipicung bisa *open mindset* dan terbuka wawasan terkait kasus stunting yang marak terjadi sehingga menimbulkan masalah terhadap anak-anak baik itu jangka pendek dan jangka panjang. Untuk itu dengan memberikan pemahaman dasar mengenai

definisi, proses, faktor, dan dampak serta upaya pencegahan bisa menjadi antisipasi peningkatan prevalensi stunting di Desa Cipicung. Karena kurangnya informasi, para orang tua tidak sepenuhnya mengetahui terkait kondisi anak normal ataupun anak yang tidak normal yang disebabkan oleh stunting ataupun gejala masalah kesehatan lainnya. Selain itu, kurang maksimalnya pemberian asupan pola makan gizi seimbang serta Perilaku Hidup Bersih dan Sehat (PHBS) yang belum sepenuhnya diterapkan dalam kehidupan sehari-hari, sehingga kegiatan pencegahan stunting ini diperlukan guna meningkatkan pemahaman para orangtua di Desa Cipicung.



Gambar 2 Pengisian Pretest dan Postest

Pelaksanaan kegiatan pencegahan stunting ini dilakukan pada tanggal 09 Juli 2023 yang diselenggarakan dengan sistem luring atau metode ceramah dengan tambahan sesi tanya jawab yang terakumulasi durasi waktu sekitar 45 menit. Kegiatan tersebut diawali dengan sesi pengisian survei pengetahuan (*pre-test*) menggunakan media cetak berupa lembar kuesioner dengan jumlah pertanyaan sebanyak 10 butir berbentuk pilihan ganda, hal ini bertujuan untuk melihat pengetahuan sebelum dilakukannya edukasi. Sesi kedua pemberian edukasi mengenai pemahaman dasar stunting, pola makan gizi seimbang serta perilaku hidup bersih dan sehat oleh mahasiswa KKN melalui metode ceramah dan disusul dengan sesi diskusi dan tanya jawab. Kemudian sesi terakhir dalam pelaksanaan kegiatan ini yaitu pengisian kembali survei pengetahuan (*post-test*), dengan tujuan untuk melihat apakah terdapat atau tidaknya peningkatan pengetahuan sesudah diberikannya edukasi.



Gambar 3 Penyampaian Materi

Berdasarkan Kegiatan edukasi mengenai pencegahan stunting melalui “Pagi Senin (Asupan Gizi Seimbang dan Imunisasi Rutin)” tolak ukurnya menggunakan *pre-test* dan *post-test* untuk mengetahui apakah dengan adanya kegiatan ini bisa meningkatkan pemahaman dasar mengenai pencegahan stunting. Dari evaluasi kegiatan peningkatan rata-rata dari nilai *pre-test* dan *post-test* menunjukkan bahwa kegiatan ini berhasil meningkatkan pengetahuan para audiensi ibu-ibu PKK, kader posyandu serta masyarakat umum terutama yang memiliki balita. Hal tersebut dapat dibuktikan melalui uji SPSS dari hasil kuesioner hasil *pre-test* dan *post-test* yang telah dilakukan (ditampilkan dalam tabel 1).

Tabel 1 Hasil Uji Statistik Pengetahuan Audiens

Varia bel	Jumlah Negative Rank	Jumlah Positif Rank	Jumlah Ties	P Value
Pre-test				
Post-test	2	43	8	0.000

Berdasarkan hasil yang didapatkan dari uji Wilcoxon diketahui bahwa terdapat penurunan antara dari nilai *pre-test* ke nilai *post-test* sebanyak 2 orang, peningkatan nilai *pre-test* ke nilai *post-test* sebanyak 43 orang, tidak terdapat perubahan antara nilai *pre-test* dan *post-test* sebanyak 8 orang, serta nilai p-value sebesar $0,000 < 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat peningkatan yang signifikan pada nilai pengetahuan audiensi ibu-ibu PKK, kader posyandu serta masyarakat umum terutama yang memiliki balita (berdasarkan tabel.1). Berdasarkan

hasil uji tersebut dinyatakan pula bahwa sebesar 81% audiensi mengetahui dan memahami pengetahuan mengenai stunting, gizi seimbang, dan PHBS. Hal tersebut sejalan dengan pengabdian masyarakat yang menyatakan bahwa jika hasil *post-test* rata-rata mencapai angka diatas 75% maka telah memenuhi syarat dalam kategori pengetahuan baik (Maria & Theresia., 2023). Didukung dengan penyampaian materi secara langsung yang bisa menunjang kemudahan peserta dan pemateri menjalin interaksi satu sama lain serta efektif dalam hal bertukar informasi melalui sesi diskusi tanya jawab. (saadah, 2018). Kemudian ditunjang dengan media lain yakni *leaflet* ini bisa menyajikan informasi dalam jumlah banyak, pembelajaran dapat dilakukan berulang sesuai dengan kecepatan pemahaman para peserta, dan juga perbaikan revisi juga dapat dilakukan dengan mudah (Indriana, 2011). Dengan sadarnya para audiensi ibu-ibu PKK, kader posyandu serta masyarakat umum terutama yang memiliki balita terkait pengetahuan pencegahan stunting akan membuat mereka bisa mempersiapkan 1000 Hari Pertama Kelahiran (HPK).



Gambar 4 Media Leaflet

Dengan kesadaran tersebut maka para audiensi ibu-ibu PKK, kader posyandu serta masyarakat umum terutama yang memiliki balita bisa menerapkan pengetahuan mereka pada fase dikemudian hari. Seperti halnya pendapat dari Fauziatin et al., (2019) yang menyatakan bahwa seseorang yang memiliki pengetahuan mendalam terkait stunting maka mereka cenderung akan berupaya dalam hal pencegahan stunting. Oleh karena itu, kegiatan edukasi mengenai pencegahan stunting melalui “Pagi Senin (Asupan Gizi

Seimbang dan Imunisasi Rutin)” penting untuk dilakukan kepada para ibu-ibu usia subur untuk memberikan pengetahuan baik mengenai stunting, agar bisa berupaya untuk mencegah terjadinya stunting yang nantinya akan merujuk pada penurunan angka stunting di Indonesia.

SIMPULAN

Kegiatan KKN atau pengabdian masyarakat yang telah dilakukan dengan menjalani program kerja edukasi mengenai pencegahan stunting melalui “Pagi Senin (Asupan Gizi Seimbang dan Imunisasi Rutin)” yang diselenggarakan di Aula Balai Desa Cipicung dengan audiensi ibu-ibu PKK, kader posyandu serta masyarakat umum, terutama yang memiliki balita. Kegiatan edukasi sudah berhasil dilaksanakan dan terjadi peningkatan yang signifikan mengenai pengetahuan audiensi setelah dilakukan edukasi. Dengan adanya edukasi pencegahan stunting ini bisa menyadarkan masyarakat Desa Cipicung mengenai keadaan rendahnya minat mereka untuk datang ke posyandu dan menjadikan pencegahan stunting ini menjadi bagian penting, agar masyarakat Desa Cipicung dapat lebih terbuka pola pikir dan wawasannya terkait kasus stunting yang marak terjadi, sehingga menimbulkan masalah terhadap anak-anak baik itu jangka pendek dan jangka panjang. Dengan adanya kesadaran dari audiensi ibu-ibu PKK, kader posyandu serta masyarakat umum, terutama yang memiliki balita terkait pengetahuan pencegahan stunting akan membuat mereka bisa mempersiapkan 1000 Hari Pertama Kelahiran (HPK) untuk bisa berupaya mencegah terjadinya stunting yang nantinya akan merujuk pada penurunan angka stunting di Indonesia.

Program kegiatan edukasi mengenai pencegahan stunting perlu dilaksanakan kembali sebagai kegiatan pengabdian berikutnya di lingkungan masyarakat yang lebih luas. Menimbang keterbatasan cakupan pengabdian yang masih berfokus pada suatu kelompok sosial tertentu, penting untuk memberikan edukasi mengenai stunting pada orang tua khususnya di Kabupaten Tasikmalaya. Keterlibatan aktif khususnya kader, bidan desa, petugas promkes dari puskesmas, masyarakat dan pemerintah setempat juga dibutuhkan dalam mendukung

program edukasi kesehatan mengenai stunting ini. Adapun media yang digunakan sebagai penunjang untuk menarik minat sasaran mengikuti kegiatan edukasi kesehatan dapat berupa media visual yang telah didesain sedemikian rupa baik dalam bentuk *power point* (PPT), poster ataupun *leaflet*.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah memberi dukungan *financial* terhadap pelaksanaan kegiatan ini.

REFERENSI

- Dinas Kesehatan Jawa Barat. (2022). Jumlah Balita Stunting Berdasarkan Kabupaten/Kota di Jawa Barat. Diakses pada 18 Juli 2023 dari <https://opendata.jabarprov.go.id/id/dataset/jumlah-balita-stunting-berdasarkan-kabupatenkota-di-jawa-barat>.
- Kementerian Sekretariat Negara RI. (2022). 218.286 Balita Stunting di Jabar, Akses Makanan Bergizi Salah Satu Penyebab. Diakses pada 18 Juli 2023, dari <https://stunting.go.id/218-286-balita-stunting-di-jabar-akses-makanan-bergizi-salah-satu-penyebab/>.
- Kementerian Kesehatan RI. (2018). *Buletin Stunting: Situasi Balita Pendek (Stunting) di Indonesia*. Jakarta: Kemenkes RI.
- Muzakki Adila (2022). "Pengaruh Penerapan Media Cetak Berbasis Leaflet Terhadap Hasil Belajar Siswa Pada Mata Pelajaran Sejarah Di Kelas X Sma Negeri 1 Indralaya. Sumatra Selatan. Diakses pada 21 Juli 2023. Dari [https://ejournal.unsri.ac.id/index.php/criksetra/article/download/5321/2867#:~:text=Menurut%20Indriana%20\(2011%3A%2064\),bisa%20di%20bawa%20kemanapun%3B%20d.](https://ejournal.unsri.ac.id/index.php/criksetra/article/download/5321/2867#:~:text=Menurut%20Indriana%20(2011%3A%2064),bisa%20di%20bawa%20kemanapun%3B%20d.)
- Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 2 tahun 2020 tentang Standar Antropometri Anak.
- Tarmizi, Siti Nadia. (2023). Prevalensi Stunting di Indonesia Turun ke 21,6% dari 24,4%. Diakses pada 18 Juli 2023 dari <https://sehatnegeriku.kemkes.go.id/baca/rilis-media/20230125/3142280/prevalensi-stunting-di-indonesia-turun-ke-216-dari-244/>
- World Health Organization. (2023). *Joint child malnutrition estimates*. Diakses pada 18 Juli 2023. Dari https://www.who.int.translate/goog/data/gho/data/themes/topics/joint-child-malnutrition-estimates-unicef-who-wb?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=id&_x_tr_hl=id&_x_tr_pto=tc

**DIGITALISASI PRODUK KERAJINAN GOLOK GALONGGONG KABUPATEN
TASIKMALAYA**

Indi Ramadhani¹⁾, Alfin Nurfaumi Mufreni²⁾, Lucky Radi Rinandiyana³⁾, Vivi Indah Bintari⁴⁾

¹ Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Siliwangi (penulis 1)
email: indiramadhani@unsil.ac.id

² Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Siliwangi (penulis 2)
email: alfinnfm@unsil.ac.id

³ Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Siliwangi (penulis 3)
email: luckyradi@unsil.ac.id

⁴ Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Siliwangi (penulis 4)
email: vivi.indah@unsil.ac.id

Abstract

Galonggong Golok is a product produced by the community or family (home industry) in Galonggong village, Cilangkap Village. The function of the Galonggong machete, apart from being a tool and tool for daily needs, also has very high artistic value, especially when seen on the handle or in Sundanese perah, so many buyers use the Galonggong machete as a display or decorative object (Anugrah, 2012). Even though it has quite high potential, this does not mean that machete producers in Galonggong Village are free from problems. In particular, the impact of the COVID-19 pandemic has hit the business sector which has been one of the SME icons in Tasikmalaya Regency. Regarding efforts to survive amidst the shocks of the COVID-19 pandemic, several craftsmen have started to take advantage of online sales, but it is still not optimal. One of the problems faced by machete craftsmen is the lack of skills related to online marketing, especially how to make products that look attractive. As a result of meetings and discussions with partners, it was agreed that the main problem/challenge currently is that online marketing is not yet optimal due to the lack of skills related to this, especially how to make products look attractive or eye catching when marketed online, and partners do not yet have a special website for their business. Training activities are implemented through the delivery of information in the form of lectures and discussions regarding the significance of skills related to taking photos and videos, with the aim of making products more attractive when marketed online. This will allow partners to focus on the specific aspects that make each machete unique when taking product photos. Apart from that, partners also take advantage of special websites that have been provided to expand product marketing reach.

Keywords: Digitalization, Crafts, Galonggong Machetes

PENDAHULUAN

Menjadi negara kepulauan, Indonesia kaya akan suku, bahasa, budaya, tradisi, dan seni. Karya suatu daerah seringkali memiliki ciri khas berupa produk seni yang beragam, dan setiap daerah di Indonesia niscaya menghasilkan karya yang beragam sesuai dengan tingkat kreativitasnya. Seni adalah cara untuk menuangkan perasaan sendiri ke dalam kata-kata untuk menciptakan sesuatu yang indah dan berharga yang mencerminkan perasaan yang dimasukkan ke dalamnya. Manusia memainkan peran penting di dalamnya dan merupakan pencipta utama karya seni; dengan imajinasi, ide, dan pemikiran, adalah mungkin untuk menghasilkan karya seni yang luar biasa.

Kriya atau seni kerajinan adalah salah satu bentuk kesenian dari kelompok karya seni terapan yang merupakan warisan budaya luhur yang berangkat dari seni rakyat. Karya seni kerajinan memiliki nilai keindahan, kegunaan, dan sarana spiritual.

Beragam kesenian yang ada di Indonesia terlihat dengan adanya hasil dari seni kerajinan yang tersebar di seluruh nusantara. Hal tersebut menunjukkan seni dan budaya di Indonesia sangat kaya. Provinsi Jawa Barat merupakan salah satu penghasil seni kerajinan yang beraneka ragam jenisnya dan masih mempertahankan tradisi dan ciri khas dari hasil kerajinan itu sendiri. Salah satu daerah yang di Jawa Barat yang menjadi penghasil seni kerajinan rakyat adalah

Kampung Galonggong. Kampung Galonggong terdapat di Desa Cilangkap, Kecamatan Manonjaya, Kabupaten Tasikmalaya. Pada umumnya masyarakat kampung Galonggong bermata pencaharian sebagai pengrajin golok, kerajinan tersebut sudah ada lebih dari 200 tahun yang lalu dan sudah menjadi tradisi turun temurun di kampung tersebut.

Golok Galonggong adalah produk yang dihasilkan oleh masyarakat atau keluarga (*home industry*) yang ada di kampung Galonggong Desa Cilangkap. Fungsi golok Galonggong selain untuk perkakas dan alat kebutuhan sehari-hari juga memiliki nilai seni yang sangat tinggi terutama apabila dilihat pada bagian pegangannya atau dalam Bahasa sunda perah sehingga banyak para pembeli menjadikan golok Galonggong sebagai pajangan atau benda hias (Anugrah, 2012).

Bisnis kerajinan golok atau perkakas Galonggong terdiri dari dua sektor atau dua kalangan. Yang pertama adalah pandai besi yang mengolah logam menjadi bilah tajam. Selain metode tradisional, kini sudah banyak pandai besi yang menggunakan mesin tempa. Sehingga kapasitas produksinya jadi lebih meningkat. Kemudian sektor kedua adalah para perajin gagang dan sarung golok. Inilah kalangan yang bertugas melakukan finishing sekaligus melakukan penjualan hasilproduksi. Sektor kedua ini juga terbagi menjadi dua, ada yang khusus untuk perkakaskerja dan ada yang fokus di perkakas souvenir atau kerajinan (Amiruddin, 2022).

Walaupun memiliki potensi yang cukup tinggi, bukan berarti produsen golok di Kampung Galonggong, luput dari masalah. Terutama imbas pandemi COVID-19 ternyata ikut memukul sektor usaha yang selama ini menjadi salah satu ikon UKM di Kabupaten Tasikmalaya. Terkait upaya bertahan di tengah guncangan imbas pandemi COVID-19, beberapa pengrajin mulai memanfaatkan penjualan *online*, akan tetapi masih belum optimal. Salah satu masalah yang dihadapi pengrajin golok itu adalah minimnya keterampilan terkait dengan pemasaran *online* khususnya bagaimana membuat produk agar terlihat menarik ketika dipasarkan secara *online*.



Gambar 1. Sample Produk Golok Hasil Produksi Mitra

Berdasarkan survey awal ke Desa Cilangkap, Kecamatan Manonjaya Kabupaten Tasikmalaya yang dilakukan oleh tim pelaksana diketahui beberapa hal, diantaranya Desa Cilangkap adalah salah satu dari 12 desa yang berada di Kecamatan Manonjaya Kabupaten Tasikmalaya dan merupakan salah satu desa yang bergerak pada sektor pertanian Salak Manonjaya. Desa cilangkap memiliki luas daerah 587,5 Ha, dengan separuh wilayahnya merupakan perkebunan salak yang menjadi komoditas masyarakat dalam sumber mata pencahariannya serta sebagian lain menjadi pengrajin golok.

IDENTIFIKASI MASALAH

Hasil pertemuan dan diskusi dengan mitra, disepakati bahwa persoalan/ tantangan utama saat ini adalah belum optimalnya pemasaran *online* karena minimnya keterampilan terkait dengan pemasaran *online* khususnya bagaimana membuat produk agar terlihat menarik atau *eye catching* ketika dipasarkan secara *online*, serta mitra belum memiliki web khusus untuk usahanya.

Berdasarkan hal tersebut, diharapkan produk kerajinan golok yang menjadi ciri khas Kabupaten Tasikmalaya, selain bisa

menjadi oleh-oleh yang autentik dari Kabupaten Tasikmalaya juga bisa lebih dikenal oleh masyarakat dalam dan luar negeri. Oleh karena itu perlu dilakukan pelatihan Digitalisasi Produk Kerajinan Golok Galunggung Kabupaten Tasikmalaya.

Solusi yang disepakati adalah:

1. Pelatihan mengenai Digitalisasi Produk Kerajinan Golok Galunggung Kabupaten Tasikmalaya sekaligus praktek foto produk kerajinan golok yang *eye catching*.
2. Pembuatan web sederhana untuk usaha golok mitra.

METODE PELAKSANAAN

Berdasarkan hasil observasi diketahui bahwa akar permasalahan adalah minimnya keterampilan terkait dengan pemasaran *online* khususnya bagaimana membuat produk agar terlihat menarik atau *eye catching* ketika dipasarkan secara *online*, serta mitra belum memiliki web khusus untuk usahanya, oleh karena itu Program Pengabdian Bagi Masyarakat Program Pengembangan Ekonomi dan Kewirausahaan (PbM-PPEK) dengan judul “Digitalisasi Produk Kerajinan Golok Galunggung Kabupaten Tasikmalaya” akan dilaksanakan dengan menggunakan metode:

1. Pelatihan mengenai Digitalisasi Produk Kerajinan Golok Galunggung Kabupaten Tasikmalaya sekaligus praktek fotoproduk kerajinan golok yang *eye catching*.
2. Pembuatan web sederhana untuk usaha golok mitra.

Survey dilakukan langsung ke Kp. Galunggung Desa Cilangkap, Kecamatan Manonjaya dan melakukan analisis situasi. Kemudian melakukan persiapan. Setelah tahap persiapan, selanjutnya upaya yang dilakukan oleh tim pengusul agar mitra mampu memanfaatkan potensi yang dihasilkan dilakukan dengan menggunakan prinsip SAVI (*Somatic, Auditory, Visualization and Intellectually*). Prinsip SAVI adalah pembelajaran yang menekankan bahwa transfer Ipteks dilakukan dengan memanfaatkan semua alat indra yang dimiliki mitra.

Transfer Ipteks tersebut meliputi tahapan kegiatan; (1) *Somatic*: mitra

menerima informasi dengan mengalami dan melakukan. Metode yang digunakan pada tahap ini adalah menunjukkan bukti melalui hasil demonstrasi dari peserta tentang Digitalisasi Produk Kerajinan Golok Galunggung Kabupaten Tasikmalaya; (2) *Auditory*: mitra menerima informasi dengan mendengarkan, menyimak, dan menanggapi. Metode yang dilakukan pada tahap ini adalah penyuluhan; (3) *Visualization*: mitra menerima informasi melalui mengamati, demonstrasi, dan penggunaan media atau alat peraga. Metode yang digunakan pada tahap ini adalah demonstrasi foto produk. (4) *Intellectually*: mitra menerima informasi dengan berlatih dan menerapkan. Metode yang dilakukan pada tahap ini adalah praktik foto produk dan mengunggah di web.

Tujuan penyampaian informasi pada setiap tahapan adalah sebagai berikut; (1) Demonstrasi bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan pemahaman kepada mitra, (2) Penyuluhan yang bertujuan agar mitra mengetahui bagaimana Digitalisasi Produk Kerajinan Golok Galunggung Kabupaten Tasikmalaya, (3) Praktik untuk memastikan mitra dapat melakukan foto produk dengan baik. Melalui tahapan-tahapan tersebut diharapkan mitra menjadi tahu, mau, dan mampu melakukan Digitalisasi Produk Kerajinan Golok Galunggung Kabupaten Tasikmalaya.

Evaluasi pelaksanaan program dilakukan dengan cara mengevaluasi proses demonstrasi dan penyuluhan dengan melakukan tanya jawab terkait dengan Digitalisasi Produk Kerajinan Golok Galunggung Kabupaten Tasikmalaya. Keberlanjutan program di lapangan akan tetap dilaksanakan setelah kegiatan PbM-PPEK selesai dengan cara pendampingan melalui mitra pengrajin golok yang akan dipantau melalui grup WhatsApp.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tahap pertama adalah pra kegiatan, yaitu melaksanakan survei dan observasi lokasi pelatihan serta koordinasi teknis dan operasional pelaksanaan pelatihan kepada Mitra Kp. Galunggung Desa Cilangkap, Kecamatan Manonjaya, Kabupaten Tasikmalaya. Kemudian, persiapan penyuluhan keterampilan terkait dengan pemasaran *online* khususnya

mendemonstrasikan langkah-langkah bagaimana membuat produk agar terlihat menarik atau *eye catching* ketika dipasarkan secara *online*, serta mitra saat ini belum memiliki web khusus untuk bisnisnya. Kegiatan ini dilakukan dalam 2 tahap. Kegiatan pelatihan diimplementasikan melalui penyampaian informasi dalam bentuk ceramah dan diskusi mengenai signifikansi keterampilan terkait pengambilan foto dan video, dengan tujuan untuk membuat produk lebih menarik saat dipasarkan secara *online*. Pelatihan ini diselenggarakan pada tanggal 29 Juli 2023, diadakan di salah satu lokasi Mitra di Kp. Galonggong, Desa Cilangkap, Kecamatan Manonjaya, Kabupaten Tasikmalaya. Dalam acara ini, peserta pelatihan, yang terdiri dari pemilik usaha dan perajin golok, menerima berbagai materi pelatihan, termasuk:

1. Potensi Golok Galonggong sebagai golok khas asal Tasikmalaya

Usaha kerajinan golok atau perkakas Galonggong memiliki dua sektor atau kelompok yang berperan dalam proses produksi. Pertama, terdapat pandai besi yang bertugas mengolah logam menjadi bilah tajam. Kedua, ada para perajin yang berfokus pada pembuatan gagang dan sarung golok, serta bertanggung jawab untuk tahap finishing dan penjualan produk. Sektor kedua ini juga terbagi menjadi dua bagian, yaitu yang khusus memproduksi perkakas kerja dan yang mengkhususkan diri dalam pembuatan souvenir atau kerajinan golok.

2. Mendemonstrasikan langkah-langkah Teknik dasar fotografi

Peserta akan mendapatkan pelatihan mengenai teknik fotografi produk, yang akan membantu mereka memahami potensi dan perbedaan dalam ukiran dan bahan yang digunakan pada golok galonggong. Hal ini akan memungkinkan mereka untuk fokus pada aspek khusus yang membuat setiap golok unik ketika mengambil foto produk. Selain itu, peserta akan diajarkan bahwa foto produk memiliki dampak yang signifikan dalam media sosial. Komponen yang dibutuhkan untuk proses pengambilan foto produk adalah sebagai berikut:

- Benda yang akan difoto

Barang atau produk yang akan menjadi subjek dalam fotografi.

- Pencahayaan

Pencahayaan yang diperlukan, termasuk cahaya lingkaran (ringlight), latar belakang, dan perlengkapan pendukung.

- Alat Perekam

Alat perekam yang akan digunakan, dengan peserta menggunakan kamera ponsel mereka.



Gambar 2. Demonstrasi Langkah-langkah Teknik Fotografi

Untuk Langkah-langkah pengambilan foto produk yang lebih lengkap terlampir di booklet.

3. Kegiatan Pendampingan Pengimplementasian Serta Penyerahan Website

Pada bulan Agustus s.d. Oktober 2023. Tahap II dilakukan pendampingan secara khusus kepada peserta melalui aplikasi WhatsApp. Tujuannya adalah untuk melihat kemajuan keterampilan peserta dalam mengimplementasikan pengambilan foto produk.



Gambar 3. Pendampingan, Pengimplementasian Serta Penyerahan Website

Pada tanggal 1 September 2023, kami mengundang mitra untuk hadir di Fakultas Ekonomi Universitas Siliwangi dalam rangka acara penyerahan resmi situs web untuk

transaksi digital produk khas Tasikmalaya yang dikenal sebagai "Golok Galonggong."

SIMPULAN

Program Pengabdian Pada Masyarakat ini tidak hanya berfokus pada aspek pelatihan, tetapi juga melibatkan langkah-langkah pendampingan yang lebih lanjut terhadap mitra, yaitu pemilik dan perajin golok yang telah mengikuti pelatihan mengenai Digitalisasi Produk Kerajinan Golok Galonggong di Kabupaten Tasikmalaya, melalui aplikasi WhatsApp. Pendampingan ini bertujuan untuk memastikan apakah peserta dapat mengimplementasikan materi yang telah disampaikan selama pelatihan.

Pelatihan dan pendampingan tahun ini telah dilakukan kepada pemilik dan pengrajin "Golok Galonggong" di Kp. Galonggong, Desa Cilangkap, Kecamatan Manonjaya, Kabupaten Tasikmalaya. Mengingat ada keterbatasan dalam pelaksanaan pelatihan dan pendampingan ini, tidak semua pemilik dan perajin serta masyarakat dapat mengikutinya. Setelah melakukan digitalisasi produk, komunitas berencana untuk meningkatkan upaya pemasaran golok galonggong secara *online* dengan menonjolkan ukiran otentik

golok asli dari Galonggong. Selain itu, mitra juga memanfaatkan situs web khusus yang telah diberikan untuk memperluas jangkauan pemasaran produk mereka. Oleh karena itu, langkah selanjutnya dalam Program Pengabdian pada Masyarakat (PPM) adalah memberikan pelatihan dan pendampingan dalam pengelolaan sumber daya manusia.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah memberi dukungan *financial* terhadap pelaksanaan kegiatan ini.

REFERENSI

- Amiruddin, F. (2022, Februari 26). *Perajin Golok Tasikmalaya Manfaatkan Jualan Online Lewat Medsos*. Retrieved from Detik Jabar: <https://www.detik.com/jabar/bisnis/d-5959826/perajin-golok-tasikmalaya-manfaatkan-jualan-online-lewat-medsos>
- Anugrah, I. R. (2012). Analisis Kerajinan Golok Galonggong di Desa Cilangkap, Kecamatan Manonjaya, Kabupaten Tasikmalaya. *Repository Universitas Pendidikan Indonesia*.

**PELATIHAN PENERAPAN TEKNOLOGI SIRKULASI BUKU BERBASIS
APLIKASI SLiMS PADA PROGRAM TAMAN BACAAN MASYARAKAT (TBM)**

Bayu Adi Laksono¹, Ahmad Hamdan², Nastiti Novitasari³, Mumu⁴

¹ FKIP, Universitas Siliwangi (penulis 1)
email: bayu.adi@unsil.ac.id

² FKIP, Universitas Siliwangi (penulis 2)
email: ahmad.hamdan@unsil.ac.id

³ FKIP, Universitas Siliwangi (penulis 3)
email: nastiti@unsil.ac.id

⁴ FKIP, Universitas Siliwangi (penulis 4)
email: mumu@unsil.ac.id

Abstract

The training on the implementation of book circulation technology based on the SLiMS application in Community Reading Parks (TBM) aims to enhance the effectiveness and efficiency of book circulation processes in TBMs and streamline the management of book and member data in TBMs. This training involves the target of improving participants' proficiency in using the SLiMS application and optimizing the use of technology in book circulation processes at TBMs. The method employed for this training includes face-to-face instruction and hands-on practice with the SLiMS application. The training will be conducted in several stages, including the utilization of technology in book circulation processes at TBMs, introduction to the SLiMS application and its features, hands-on practice with the SLiMS application, and evaluation and discussion. Various instructional media, such as presentations, group discussions, and practical exercises, will be utilized in the training. Periodic evaluations will ensure that participants have comprehended the material and can apply it effectively in the book circulation processes at TBMs. In conclusion, the training on the implementation of book circulation technology based on the SLiMS application in Community Reading Parks (TBM) aims to enhance the effectiveness and efficiency of book circulation processes at TBMs and facilitate the management of book and member data. The training will utilize face-to-face instruction and practical application of the SLiMS application, with the expectation that participants will gain a thorough understanding of and effectively apply technology in the book circulation processes at TBMs.

Keywords: *Book Circulation Technology, SLiMS, Taman Bacaan Masyarakat, Book Management*

PENDAHULUAN

Taman Bacaan Masyarakat (TBM) adalah sebuah program atau kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan minat baca dan literasi masyarakat di Indonesia. Taman Baca Masyarakat adalah suatu lembaga atau institusi yang dapat diselenggarakan oleh pemerintah maupun masyarakat sebagai sarana penyedia informasi dan fasilitas membaca serta dapat menjadi tempat ideal dalam melaksanakan kegiatan bermain, belajar dan mengembangkan minat baca masyarakat dalam rangka mewujudkan konsep pembelajaran sepanjang hayat (Misriyani & Mulyono, 2019). Tujuan dari TBM adalah untuk memperluas akses masyarakat terhadap buku dan membantu meningkatkan kemampuan literasi

masyarakat. TBM umumnya didirikan di lingkungan masyarakat yang sulit untuk dijangkau oleh perpustakaan umum, seperti pedesaan atau daerah perkotaan dengan tingkat pendidikan yang rendah. TBM dijalankan oleh relawan yang terdiri dari masyarakat setempat dan berfokus pada kegiatan membaca bersama, penyediaan buku-buku bacaan, dan kegiatan-kegiatan yang berkaitan dengan literasi. Dalam pelaksanaannya, TBM dapat dibangun dengan berbagai bentuk, seperti TBM berbasis komunitas, TBM sekolah, TBM perpustakaan desa, dan TBM di pusat keramaian. TBM berbasis komunitas adalah TBM yang dibangun oleh masyarakat setempat secara swadaya dan dibantu oleh pemerintah atau donatur. Dalam operasionalnya, TBM biasanya dilengkapi dengan beberapa

fasilitas, seperti rak buku, meja dan kursi, komputer, internet, dan perangkat lunak pengelolaan buku. Selain itu, TBM juga menyediakan berbagai jenis buku bacaan, seperti buku fiksi, non-fiksi, majalah, dan koran. TBM juga sering mengadakan kegiatan seperti baca bersama, pelatihan literasi, dan seminar tentang literasi.

Program TBM telah membawa dampak yang positif terhadap peningkatan literasi masyarakat di Indonesia. Peran Taman Bacaan Masyarakat dalam menumbuhkan budaya baca pada anak yaitu melalui penyediaan koleksi, *storytelling*, lomba puisi, dan kegiatan belajar di TBM. Peran Taman Bacaan Masyarakat terlihat melalui penyediaan koleksinya, melalui koleksinya Taman Bacaan Masyarakat dapat menumbuhkan kegemaran anak pada buku, menumbuhkan kegemaran membaca pada anak, dan membaca sebagai kebutuhan (Jene dkk., 2013). Program ini telah berhasil menjangkau banyak masyarakat yang sulit dijangkau oleh perpustakaan umum dan berhasil meningkatkan minat baca masyarakat. Selain itu, TBM juga membantu meningkatkan kemampuan literasi dan menumbuhkan kesadaran akan pentingnya literasi bagi kehidupan masyarakat.

TBM juga masih dihadapkan dengan beberapa tantangan dan hambatan, seperti keterbatasan dana, ketersediaan buku yang terbatas, kualitas buku yang kurang baik, keterbatasan sumber daya manusia, dan kurangnya sistem manajemen yang terintegrasi. Untuk mengatasi tantangan dan hambatan tersebut, diperlukan upaya-upaya seperti peningkatan kualitas buku, peningkatan sistem manajemen, dan peningkatan sumber daya manusia. Dalam rangka meningkatkan kualitas pengelolaan TBM, diperlukan juga adanya program pelatihan dan peningkatan kapasitas bagi para pengelola dan relawan TBM. Program pelatihan dapat meliputi berbagai aspek, seperti manajemen buku, manajemen keuangan, dan pengelolaan kegiatan. Selain itu, perlu juga adanya upaya untuk meningkatkan kualitas buku-buku bacaan yang disediakan oleh TBM, baik dalam hal kuantitas maupun kualitas. Dalam konteks problematika yang dihadapi oleh mitra-pengabdian, TBM belum dapat memanfaatkan berbagai aplikasi dan

perangkat lunak yang dapat membantu dalam pengelolaan buku dan kegiatan-kegiatan literasi. Di sisi lain penerapan teknologi dalam tata Kelola taman baca masyarakat berpotensi meningkatkan ranah afektif dan kognitif pengunjungnya (Mentari, 2015).

Selama ini yang dilakukan dalam kegiatan pengelolaan buku masih dalam tahap manual. Padahal basis teknologi memberikan peran signifikan, TBM telah meningkatkan kemampuan membaca masyarakat yang bermanfaat dalam menjalankan aktivitas hidup sehari-hari (Saepudin & Mentari, 2016). Dampaknya buku-buku yang dikelola oleh TBM banyak yang tidak terlacak serta pihak TBM tidak memiliki data statistik nyata yang membantu dalam peningkatan kualitas layanan TBM.

IDENTIFIKASI MASALAH

Persoalan prioritas TBM yang sering muncul adalah pengelolaan buku yang masih manual dan tidak memiliki data statistik kunjungan. Hal ini dapat menyebabkan beberapa masalah, seperti sulitnya melakukan monitoring terhadap buku-buku yang dipinjam dan dikembalikan, sulitnya melakukan perencanaan kebutuhan buku, serta sulitnya melakukan pengambilan keputusan yang tepat terkait kebijakan pengelolaan buku pada TBM. Sebagai solusi, penggunaan teknologi informasi dapat menjadi salah satu alternatif untuk mengatasi persoalan tersebut. Salah satu aplikasi yang dapat digunakan adalah aplikasi SLiMS (*Senayan Library Management System*). Aplikasi ini dapat membantu pengelola TBM dalam melakukan pengelolaan koleksi buku secara lebih efektif dan efisien. Hasil riset menunjukkan bahwa SLiMS memberikan dampak optimal pada pengelolaan perpustakaan Lembaga Pendidikan (Astuti & Nurasmi, 2013). Dengan adanya aplikasi SLiMS, pengelola TBM dapat melakukan pencatatan peminjaman dan pengembalian buku secara otomatis, melakukan pencatatan inventarisasi buku, serta melakukan perencanaan kebutuhan buku dengan lebih mudah. Selain itu, dengan menggunakan aplikasi SLiMS, pengelola TBM juga dapat memantau statistik kunjungan pengunjung, sehingga dapat mengetahui minat baca masyarakat dan jenis buku apa yang paling

diminati. Data statistik kunjungan ini dapat membantu pengelola TBM dalam membuat keputusan yang lebih tepat terkait dengan pengadaan dan pengelolaan koleksi buku.

Dalam implementasinya, pelatihan penerapan teknologi sirkulasi buku berbasis aplikasi SLiMS pada program TBM dapat menjadi salah satu solusi dalam mengatasi beberapa tantangan dalam pengelolaan buku pada TBM, seperti keterbatasan sumber daya manusia, keterbatasan ruang, dan kesulitan dalam pengelolaan buku-buku bacaan. Pelatihan ini dapat membantu meningkatkan kualitas pengelolaan buku pada TBM, sehingga masyarakat dapat memperoleh akses yang lebih mudah dan murah terhadap buku-buku bacaan. Dalam hal ini, metode yang dapat digunakan adalah pelatihan tatap muka atau pelatihan *online*, yang dilakukan oleh para ahli atau pengelola TBM yang telah berpengalaman dalam menggunakan aplikasi SLiMS. Selain itu, juga perlu adanya dukungan dan supervisi dari pemerintah dan masyarakat dalam pelaksanaan program pelatihan ini. TBM memiliki peran yang penting dalam meningkatkan literasi dan membuka akses terhadap buku-buku bacaan bagi masyarakat Indonesia, terutama di daerah-daerah yang kurang terjangkau oleh perpustakaan umum. Untuk memaksimalkan potensi TBM, diperlukan dukungan dari berbagai pihak, seperti pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat. Dalam mengelola TBM, diperlukan juga adanya program pelatihan dan peningkatan kapasitas bagi parapengelola dan relawan TBM, serta memanfaatkan teknologi informasi, seperti aplikasi SLiMS. Pelatihan penerapan teknologi sirkulasi buku berbasis aplikasi SLiMS pada program TBM dapat menjadi salah satu solusi dalam mengatasi beberapa tantangan dalam pengelolaan buku pada TBM. Selain itu, monitoring dan evaluasi secara berkala terhadap pelaksanaan program TBM dan pelatihan penerapan teknologi sirkulasi buku berbasis aplikasi SLiMS juga diperlukan untuk mengevaluasi efektivitas program dan melakukan perbaikan dan peningkatan program di masa yang akan datang.

METODE PELAKSANAAN

Untuk mengatasi permasalahan mitra TBM yang masih menggunakan pencatatan

manual, dapat dilakukan beberapa metode dan pendekatan, antara lain:

1. Pelatihan penggunaan teknologi informasi-Mitra TBM perlu diberikan pelatihan mengenai penggunaan teknologi informasi, khususnya aplikasi pencatatan dan manajemen buku seperti SLiMS (*Senayan Library Management System*). Pelatihan ini harus dilakukan secara intensif agar mitra TBM dapat menguasai teknologi tersebut dan mampu menerapkannya dalam pengelolaan TBM.
2. Pendampingan teknis-Mitra TBM dapat diberikan pendampingan teknis oleh ahli dalam bidang manajemen perpustakaan. Pendampingan teknis ini bertujuan untuk membantu mitra TBM dalam memahami dan menerapkan sistem manajemen buku secara efektif. Pendampingan teknis ini juga dapat membantu mitra TBM dalam memperbaiki dan mengoptimalkan sistem manajemen buku yang telah ada.
3. Penyediaan perangkat keras-Mitra TBM perlu disediakan perangkat keras seperti komputer, printer, dan scanner. Hal ini akan memudahkan mitra TBM dalam pengelolaan dan pencatatan data buku secara elektronik. Penyediaan perangkat keras juga harus diikuti dengan pelatihan penggunaan perangkat keras tersebut.
4. Pengembangan aplikasi- Mitra TBM dapat mempertimbangkan untuk mengembangkan aplikasi manajemen buku yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Pengembangan aplikasi ini dapat dilakukan dengan menggandeng ahli dalam bidang teknologi informasi. Aplikasi yang dikembangkan harus mudah digunakan dan sesuai dengan kebutuhan mitra TBM.
5. Penerapan sistem manajemen buku terintegrasi-Mitra TBM dapat menerapkan sistem manajemen buku terintegrasi yang mencakup seluruh proses manajemen buku, mulai dari penerimaan donasi buku, pengelolaan koleksi buku, hingga peminjaman dan pengembalian buku. Dalam sistem ini, seluruh proses manajemen buku dilakukan secara terintegrasi dan dapat diakses secara *online*. Dengan menerapkan metode dan pendekatan di atas, diharapkan mitra TBM dapat meningkatkan efektivitas pengelolaan

dan pemanfaatan buku di TBM. Penggunaan teknologi informasi dapat memudahkan mitra TBM dalam pengelolaan dan pencatatan data buku, sehingga akan tercipta sistem manajemen buku yang lebih efektif dan efisien.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tim Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Siliwangi memiliki tujuan memperkuat literasi di kalangan masyarakat pedesaan, mengadakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang inovatif. Dalam skema pelatihan teknologi, Tim abdimas mendampingi menerapkan sistem aplikasi SLIMS (*Senayan Library Management System*) di Taman Bacaan Masyarakat (TBM) Sekar Bangbara dan Taman Bacaan Masyarakat (TBM) Pustaka Prima yang berlokasi di wilayah Karikil Kecamatan Mangkubumi, Kota Tasikmalaya. Dalam era teknologi yang semakin maju, literasi tetap menjadi isu utama di berbagai lapisan masyarakat. TBM Sekar Bangbara dan TBM Pustaka Prima adalah dua pusat literasi di wilayah tersebut yang memainkan peran penting dalam memajukan minat baca dan pengetahuan. Namun, tantangan dalam mengelola koleksi buku dan menyediakan layanan yang efisien tetap menjadi kendala. Melalui kegiatan pelatihan ini, Tim Abdimas Universitas Siliwangi berusaha untuk mengatasi kendala tersebut dengan memperkenalkan aplikasi SLIMS. Aplikasi ini, yang dirancang untuk manajemen perpustakaan, diharapkan dapat mengoptimalkan pengelolaan koleksi buku, pencatatan peminjaman, dan pengembalian buku, serta memungkinkan pemantauan yang lebih baik terhadap aktivitas di dalam TBM. Kegiatan pelatihan diawali dengan pengenalan konsep dasar tentang aplikasi SLIMS kepada pengelola dan staf TBM. Materi pelatihan mencakup penggunaan aplikasi dalam proses sirkulasi buku, pengelolaan data koleksi, dan pembuatan laporan statistik. Para peserta juga mendapatkan kesempatan praktis untuk menggunakan aplikasi ini dalam situasi nyata di TBM. Hasil dari pelatihan ini mulai terlihat dalam perubahan nyata di TBM Sekar Bangbara dan TBM Pustaka Prima. Proses

peminjaman dan pengembalian buku menjadi lebih terstruktur dan efisien. Data mengenai koleksi buku dapat diakses dengan cepat melalui aplikasi, memudahkan staf dalam memberikan informasi kepada anggota TBM. Kedua TBM tersebut juga merencanakan untuk menyelenggarakan pelatihan kepada anggota masyarakat guna mengajarkan cara menggunakan aplikasi ini. Dalam era digital, penerapan teknologi seperti ini membuka peluang baru untuk mengatasi hambatan literasi di daerah terpencil. Universitas Siliwangi telah menunjukkan bahwa penggunaan aplikasi SLIMS bukan hanya memodernisasi pengelolaan perpustakaan, tetapi juga berpotensi mengubah cara masyarakat berinteraksi dengan ilmu pengetahuan dan membuka akses lebih luas terhadap literasi.

Pengukuran Kebermanfaatan Penerapan Aplikasi SLiMS

Pasca kegiatan pelatihan dan pendampingan yang dilakukan, tim abdimas mengukur seberapa manfaat penerapan sistem informasi ini. Pengukuran menggunakan angket yang disusun berdasarkan kajian *Information Control and Audit* (Weber, 1998). Terdapat 9 indikator untuk mengukur keberlaksanaan dan kebermanfaatan sistem informasi dari SLiMS. Hasil dari pengukuran ditampilkan sebagai berikut.

a. Evaluasi Kualitas Sistem (*System Quality*)

Hasil evaluasi kualitas sistem (*system quality*) yang dilakukan pasca kegiatan pelatihan maupun pendampingan kegiatan. Sub indikator dari poin ini adalah

1. *Response time (online system)*: kecepatan suatu sistem untuk merespon perintah
2. *Turnaround time (batch system)*: kecepatan suatu sistem ketika mengolah data berupa penggolongan atau pengelompokan data secara sistematis
3. *Reability (stability) of the system*: tingkat kestabilan dan kendala yang dimiliki oleh sistem
4. *Ease of interaction with the system*: kemudahan yang dirasakan oleh pengguna dalam berinteraksi
5. *Usefulness of function provided by the system*: sistem membantu pengguna dalam menyelesaikan tugas

6. *Ease of learning*: pengguna merasakan kemudahan dalam mempelajari cara pengoperasian dan kerja sistem
7. *Quality of documentation and help facilities*: sistem memiliki kualitas pendokumentasian yang memadai, dan fasilitas panduan yang memadai
8. *Ease of integration with other system*: memiliki fleksibilitas yakni mampu diintegrasikan dengan sistem lain

Penerapan Teknologi Sirkulasi Buku Berbasis Aplikasi SLiMS Pada Program Taman Bacaan Masyarakat (TBM) yakni sebagai berikut, hasil yang diperoleh dari analisis menunjukkan bahwa baik pengelola Taman Bacaan Masyarakat (TBM) maupun anggota masyarakat yang terlibat cenderung mengatributkan penerapan teknologi dengan tingkat kualitas yang signifikan. Pemahaman ini menjadi esensial karena kualitas teknologi memiliki dampak intrinsik terhadap persepsi kepuasan pengguna (Ds & Sanjaya, 2021). Faktor-faktor seperti kemudahan penggunaan, fungsionalitas yang komprehensif, dan keefektifan dalam mengatasi kendala operasional memainkan peran penting dalam membentuk persepsi positif terkait dengan kualitas teknologi yang diadopsi. Hal ini sesuai dengan kerangka evaluasi kualitas teknologi yang mengakui bahwa persepsi positif terhadap kualitas teknologi berkontribusi pada kepuasan pengguna akhir (Budiartha & Rukmiyati, 2016). Oleh karena itu, pengembangan dan penerapan teknologi dalam ranah literasi perlu diperhatikan dengan cermat, bukan hanya dari aspek fungsionalitas semata, tetapi juga melibatkan dimensi kualitas yang memberikan pengaruh substantial terhadap tingkat kepuasan pengguna secara keseluruhan.

b. Evaluasi kualitas informasi (*information quality*)

Instrumen selanjutnya yakni untuk mengukur kualitas informasi hasil luaran dari sistem dengan sub indikator sebagai berikut,

1. *Authenticity*, informasi yang berkualitas cenderung mengandung data yang otentik, atau mampu ditelusuri kembali
2. *Accuracy* yaitu pemakai merasakan bahwa informasi yang dihasilkan memiliki tingkat kebenaran yang cukup tinggi.

3. *Completeness*, merupakan informasi yang dihasilkan memiliki kelengkapan data yang memadai sesuai dengan kebutuhan pengguna dalam menyelesaikan tugasnya
4. *Uniqueness (nonredundancy)*, yaitu informasi yang dihasilkan tidak melebihi kebutuhan manajemen melainkan secukupnya yang sesuai dengan kebutuhan
5. *Timeliness* yaitu informasi harus tepat waktu dan tidak kadaluarsa pada saat pengguna membutuhkan informasi tersebut
6. *Relevance* yaitu informasi yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan manajemen
7. *Precision*, yaitu informasi yang dihasilkan memiliki tingkat validitas tinggi
8. *Conciseness*, informasi yang dihasilkan ringkas, singkat dan padat tanpa perlu mengungkapkan informasi lain yang tidak dibutuhkan
9. *Informativeness* yaitu informasi yang disajikan didesain sesuai dengan kebutuhan pengguna.

Hasil pelatihan penerapan teknologi sirkulasi buku berbasis aplikasi SLiMS pada program Taman Bacaan Masyarakat (TBM) di wilayah Karikil Kecamatan Mangkubumi Kota Tasikmalaya menunjukkan pencapaian yang signifikan dalam meningkatkan kualitas informasi yang dihasilkan. Data yang terkumpul dengan jelas memperlihatkan bahwa sebanyak 60% dari informasi yang disediakan oleh sistem dianggap sangat berkualitas, mengindikasikan bahwa pelatihan telah berhasil dalam mengangkat standar otentisitas, akurasi, dan relevansi informasi. Sejalan dengan fakta bahwa peningkatan kualitas sistem juga sejalan dengan kualitas luaran yang dihasilkan (Gunansyah, 2017). Meskipun demikian, temuan juga menggambarkan bahwa 20% informasi masih dinilai hanya berkualitas biasa, yang mendorong kesadaran akan potensi perbaikan yang dapat dilakukan terutama dalam hal peningkatan akurasi dan kelengkapan data. Oleh karena itu, hasil ini memberikan pandangan yang positif bahwa pelatihan SLiMS telah memberikan dampak positif dalam meningkatkan kualitas informasi yang dikelola di TBM, dan pada saat yang sama, mendorong upaya lebih lanjut untuk mengoptimalkan kualitas informasi yang dihasilkan agar sesuai dengan kebutuhan pengguna dan mendukung pengambilan

keputusan yang lebih baik di masa depan. Semakin berkualitas informasi yang dihasilkan sistem maka meningkat pula kepuasan penggunaannya (Amarin & Wijaksana, 2021).

c. Evaluasi Kegunaan Sistem Yang Dirasakan (*Perceived Usefulness*)

Instrumen selanjutnya yakni untuk mengukur kegunaan sistem yang dirasakan luaran dari sistem dengan sub indikator sebagai berikut,

1. Pengguna merasa sistem ini dapat membantu mereka dalam menyelesaikan tugas – tugas yang berkaitan dengan secara lebih cepat
2. Pengguna merasa sistem informasi dapat meningkatkan prestasi kerja
3. Pengguna merasakan bahwa sistem informasi membantu meningkatkan produktivitas
4. Pengguna merasakan bahwa sistem informasi memberikan kemampuan untuk bekerja lebih efektif
5. Pengguna merasakan bahwa sistem informasi memberikan mereka kemudahan untuk memahami tugas – tugas yang berkaitan dengan pekerjaan
6. Pengguna merasakan bahwa sistem informasi berguna dalam pekerjaan

Hasil Pelatihan Penerapan Teknologi Sirkulasi Buku Berbasis Aplikasi SLiMSPada Program Taman Bacaan Masyarakat (TBM) Di Wilayah Karikil Kecamatan Mangkubumi Kota Tasikmalaya mengindikasikan bahwa dalam dimensi kegunaan sistem yang dirasakan (*perceived usefulness*), sekitar 20% dari responden mengatributkan penilaian "sangat berguna," sementara mayoritas, yaitu 80%, menilai sistem sebagai "berguna." Temuan ini mencerminkan bahwa sebagian besar peserta pelatihan menganggap bahwa implementasi sistem SLiMS telah memberikan manfaat yang signifikan dalam konteks manajemen sirkulasi buku di TBM, dengan sebagian kecil di antaranya bahkan menyatakan bahwa sistem ini memiliki nilai tambah yang luarbiasa. Hasil ini mencerminkan keberhasilan pelatihan dalam meningkatkan pemahaman dan penghargaan terhadap kontribusi teknologi dalam konteks program TBM. Hal tersebut sejalan dengan riset yang menyatakan bahwa sistem informasi

berpengaruh terhadap kegunaan yang dirasakan oleh pengguna (Mardianingsih & Darmawan, 2021).

d. Evaluasi kemudahan penggunaan sistem yang dirasakan (*perceived ease of use*)

Instrumen selanjutnya yakni untuk mengukur kemudahan penggunaan sistem yang dirasakan luaran dari sistem dengan subindikator sebagai berikut,

1. Pengguna merasa mudah dalam mempelajari pengoperasian sistem.
2. Pengguna merasakan kemudahan dalam memerintahkan atau membuat sistem informasi sesuai dengan keinginan
3. Pengguna merasa dapat berinteraksi dengan sistem secara jelas dan mudah dipahami
4. Pengguna merasa interaksi dengan sistem bersifat fleksibel
5. Pengguna merasa dapat dengan cepat menjadi terampil dengan adanya sistem
6. Pengguna merasa bahwa sistem informasi akan mudah digunakan.

Hasil dari Pelatihan Penerapan Teknologi Sirkulasi Buku Berbasis Aplikasi SLiMSPada program Taman Bacaan Masyarakat (TBM) di Wilayah Karikil Kecamatan Mangkubumi Kota Tasikmalaya menggambarkan evaluasi terhadap aspek kemudahan penggunaan sistem yang dirasakan (*perceived ease of use*). Dalam konteks ini, sekitar 60% dari responden menganggap sistem sangat mudah digunakan, 20% merasa bahwa penggunaannya mudah, dan 20% lainnya menyatakan bahwa penggunaannya biasa-biasa saja. Temuan ini mencerminkan bahwa sebagian besar peserta pelatihan merasa bahwa aplikasi SLiMS menawarkan tingkat kemudahan yang tinggi dalam pengoperasiannya, sementara sebagian kecil mungkin menghadapi beberapa tantangan dalam hal penggunaan sistem. Hal ini secara positif menunjukkan keberhasilan pelatihan dalam memfasilitasi pemahaman dan penerapan teknologi dalam lingkungan TBM. Hal ini sejalan dengan kajian yang menyebutkan bahwa kemudahan dalam penggunaan sistem berimplikasi pada minat dalam menggunakan sistem tersebut (Atriani dkk., 2020)

e. Evaluasi kemampuan menggunakan komputer (*computer self-efficacy*)

Instrumen selanjutnya yakni untuk mengukur kemampuan menggunakan komputer luaran dari sistem dengan sub indikator sebagai berikut, hasil dari Pelatihan Penerapan Teknologi Sirkulasi Buku Berbasis Aplikasi SLiMS pada program Taman Bacaan Masyarakat (TBM) di Wilayah Karikil Kecamatan Mangkubumi Kota Tasikmalaya mengindikasikan evaluasi terhadap aspek kemampuan menggunakan komputer (*computer self-efficacy*). Dalam kerangka ini, sekitar 60% dari responden menunjukkan tingkat kemampuan yang tinggi, sementara 40% sisanya mengungkapkan kemampuan yang bersifat biasa. Temuan ini menggambarkan bahwa sebagian besar peserta pelatihan memiliki tingkat kepercayaan diri yang cukup dalam menggunakan komputer untuk mengoperasikan aplikasi SLiMS. Hasil riset menyatakan bahwa terdapat hubungan yang cukup kuat antara kepercayaan diri dengan pengungkapan diri (Nofembri dkk., 2021). Namun, ada sebagian kecil responden yang mungkin menghadapi beberapa tingkat ketidakpastian atau tantangan dalam kemampuan mereka untuk menggunakan teknologi komputer dalam konteks ini. Temuan ini menggarisbawahi pentingnya memahami dan mengelola faktor-faktor yang mempengaruhi *self-efficacy* dalam penggunaan teknologi di lingkungan TBM. Untuk mengatasi fenomena tersebut diperlukan pendampingan yang intensif kepada pengelola TBM, agar sesuai dengan kajian yang menyatakan bahwa pendampingan merupakan kunci utama dalam transformasi digital (Palupiningsih dkk., 2023).

f. Evaluasi penggunaan sistem informasi (*information system use*)

Instrumen selanjutnya yakni untuk mengukur penggunaan sistem informasi luaran dari sistem dengan sub indikator sebagai berikut,

1. *Voluntary versus involuntary use* yaitu evaluasi ini diperlukan untuk mengetahui apakah pengguna memilih menggunakan sistem untuk membantu mengerjakan tugas sesuai dengan fungsinya (*voluntary*)

atau pengguna lebih aktif dalam menggunakan sistem (*involuntary*)

2. *Amount and frequency of use* yaitu evaluasi ini diperlukan untuk mengetahui seberapa sering dan seberapa lama suatu sistem digunakan
3. *Nature of use* yaitu evaluasi ini dilakukan untuk mengetahui sampai sejauh mana sistem digunakan
4. *Source of use* merupakan aspek ini diperlukan karena terkadang sistem yang ada tidak digunakan secara langsung oleh pengguna

Hasil Pelatihan Penerapan Teknologi Sirkulasi Buku Berbasis Aplikasi SLiMS pada program Taman Bacaan Masyarakat (TBM) di Wilayah Karikil Kecamatan Mangkubumi Kota Tasikmalaya mencerminkan evaluasi dalam aspek penggunaan sistem informasi (*information system use*). Dalam kerangka ini, sekitar 80% dari responden menggambarkan sistem ini sebagai sangat membantu, sementara 20% sisanya melaporkan bahwa sistem ini membantu. Temuan ini mencerminkan bahwa sebagian besar peserta pelatihan menganggap aplikasi SLiMS memberikan kontribusi yang signifikan dalam mendukung aktivitas mereka dalam mengelola sirkulasi buku di TBM. Hasil ini menekankan bahwa pelatihan tersebut telah berhasil dalam memfasilitasi penggunaan sistem informasi ini dengan baik dan memberikan manfaat yang nyata bagi pengguna dalam konteks TBM. Sistem informasi terbukti membantu penanganan hal-hal tidak terduga sehingga berpotensi terhindar dari hal yang tidak diinginkan (Wismarini & Ningsih, 2010).

g. Evaluasi dampak individu (*individual impact*)

Instrumen selanjutnya yakni untuk mengukur dampak individu luaran dari sistem dengan sub indikator sebagai berikut, dampak terhadap penyelesaian pekerjaan yaitu sebuah sistem informasi yang efektif akan dapat mengembangkan kemampuan kerja pengguna dalam menyelesaikan pekerjaannya.

Dampak kualitas kehidupan bekerja yaitu adanya korelasi antara kualitas kehidupan bekerja dengan kesehatan. Hasil Pelatihan Penerapan Teknologi Sirkulasi Buku Berbasis Aplikasi SLiMS pada program Taman Bacaan Masyarakat (TBM) di Wilayah Karikil

Kecamatan Mangkubumi Kota Tasikmalaya mencerminkan evaluasi dalam aspek dampak individu (*individual impact*). Dalam konteks ini, sekitar 40% dari responden menyatakan bahwa sistem ini memiliki dampak yang sangat signifikan, sementara 60% sisanya melaporkan bahwa sistem ini memiliki dampak yang berarti. Temuan ini mencerminkan bahwa sebagian besar peserta pelatihan menganggap aplikasi SLIMS memberikan dampak positif pada aktivitas dan kinerja individu dalam mengelola sirkulasi buku di lingkungan TBM. Hasil ini menggarisbawahi kontribusi positif pelatihan ini dalam meningkatkan efisiensi dan efektivitas individu dalam mengelola tugas mereka dalam konteks TBM. Kecanggihan sistem informasi memberikan dampak 34,5% terhadap kinerja individu, semakin baik kualitas sistem informasi semakin baik pula kinerja individu (Indralesmana & Suaryana, 2014).

h. Evaluasi kepuasan sistem informasi (*information systems satisfaction*)

Instrumen selanjutnya yakni untuk mengukur kepuasan sistem informasi luaran dari sistem dengan sub indikator sebagai berikut,

1. Hubungan staf dengan sistem informasi
2. Pemrosesan permohonan perubahan sistem
3. Ketepatan waktu dari informasi
4. Tingkat pelatihan sistem informasi yang disediakan bagi pengguna
5. Output yang relevan
6. Jumlah output
7. Kualitas dokumentasi yang disediakan
8. Ketergantungan dari sistem informasi Hasil Pelatihan Penerapan Teknologi Sirkulasi Buku Berbasis Aplikasi SLiMS pada program Taman Bacaan Masyarakat (TBM) di Wilayah Karikil Kecamatan Mangkubumi Kota Tasikmalaya

mencerminkan evaluasi dalam aspekkepuasan terhadap sistem informasi (*information systems satisfaction*). Dalam konteks ini, sekitar 60% dari responden menyatakan bahwa mereka merasa sangat puas, 20% melaporkan bahwa mereka merasa puas, dan 20% sisanya menganggapnya sebagai hal yang biasa-biasa saja. Temuan ini mencerminkan bahwa sebagian besar peserta pelatihan merasa sangat puas dengan penggunaan aplikasi SLIMS sebagai sistem informasi untuk mengelola sirkulasi buku di

TBM. Hasil ini menggambarkan tingkat kepuasan yang tinggi terhadap sistem ini, menunjukkan bahwa pelatihan ini berhasil dalam memenuhi harapan dan kebutuhan pengguna dalam konteks TBM. Hasil kegiatan pengabdian sejalan dengan riset dimana kualitas sistem berpengaruh dominan terhadap kepuasan pemakai sistem informasi (Rahmadian dkk., 2017).

i. Evaluasi dampak terhadap organisasi (*organizational impact*)

Instrumen selanjutnya yakni untuk mengukur dampak terhadap organisasi luaran dari sistem dengan sub indikator sebagai berikut,

1. Perspektif dampak sistem terhadap keseluruhan efektivitas organisasi yaitu sistem informasi yang efektif akan berpengaruh pada efektivitas organisasi secara menyeluruh
2. Perspektif dampak sistem terhadap efektivitas ekonomis merupakan sistem informasi memberikan kontribusi terhadap profitabilitas organisasi.

Hasil dari Pelatihan Penerapan Teknologi Sirkulasi Buku Berbasis Aplikasi SLiMS pada program Taman Bacaan Masyarakat (TBM) di Wilayah Karikil Kecamatan Mangkubumi Kota Tasikmalaya

mengindikasikan evaluasi dalam aspek dampak terhadap organisasi (*organizational impact*). Dalam kerangka ini, sekitar 30% dari responden menggambarkan dampak yang sangat signifikan, 40% melaporkan dampak yang berarti, dan 30% sisanya menganggapnya sebagai hal yang biasa. Temuan ini mencerminkan bahwa sebagian besar peserta pelatihan menganggap implementasi aplikasi SLIMS telah memberikan dampak yang positif pada organisasi TBM. Hal ini mencirikan peran positif pelatihan ini dalam menghasilkan perubahan dan peningkatan dalam operasi organisasi, yang mengarah pada efisiensi yang lebih tinggi dan perbaikan dalam pengelolaan sirkulasi buku di lingkungan TBM. Sistem informasi membantu kinerja organisasi dengan mempermudah hal-hal manual menjadi otomatis (Ritonga dkk., 2022). Temuan juga sejalan dengan riset yang menyatakan bahwa sistem informasi memberikan pengaruh sebesar 27,98% terhadap pelayanan public (Otanius dkk., 2022)

SIMPULAN

Pelatihan Penerapan Teknologi di Taman Bacaan Masyarakat (TBM) yang diadakan oleh Tim Abdimas telah membawa dampak yang signifikan dalam pengembangan literasi dan pengelolaan buku di TBM. Melalui pengenalan aplikasi SLIMS dan penerapannya, kegiatan ini memberikan peluang baru dalam mengoptimalkan manajemen koleksi buku serta mempercepat akses informasi bagi masyarakat. Berdasarkan rangkaian kegiatan yang telah dilaksanakan, terdapat beberapa kesimpulan yang dapat diambil: Pertama, penerapan teknologi dalam literasi masyarakat memiliki potensi yang luar biasa. Aplikasi SLIMS telah membantu dalam memperbaiki efisiensi peminjaman, pengembalian buku, serta pencatatan koleksi. Ini adalah bukti bahwa teknologi dapat berperan sebagai alat bantu efektif dalam meningkatkan pelayanan di TBM. Kedua, kerjasama antara institusi pendidikan dan masyarakat memiliki dampak positif yang luas. Melalui kolaborasi dengan Universitas Siliwangi, TBM telah mendapatkan pengetahuan, panduan teknis, dan sumber daya yang diperlukan untuk mengembangkan literasi dengan lebih baik. Ini membuktikan bahwa kerjasama lintas sektor adalah kunci dalam meraih hasil yang berkelanjutan. Ketiga, partisipasi aktif masyarakat dalam pelatihan dan implementasi teknologi sangatlah penting. Peserta dari TBM dan masyarakat umum menunjukkan semangat dalam mengikuti pelatihan dan menjalankan simulasi. Ini membuktikan bahwa literasi digital tidak hanya menjadi tugas para penyedia pendidikan, tetapi juga tanggung jawab dan hak setiap individu.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah memberi dukungan terhadap pelaksanaan kegiatan ini yakni Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Siliwangi Tasikmalaya, Taman Bacaan Masyarakat (TBM) di wilayah Karikil Kota Tasikmalaya.

REFERENSI

- Amarin, S., & Wijaksana, T. I. (2021). Pengaruh Kualitas Sistem, Kualitas Informasi, dan Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Pada Pengguna Aplikasi Berrybenka di Kota Bandung). *Business Management Analysis Journal (BMAJ)*, 4(1), Art. 1. <https://doi.org/10.24176/bmaj.v4i1.6001>
- Astuti, Y., & Nurismi. (2013). Pengembangan Perpustakaan Digital Universitas Riau Dengan Program Library Management System (SLiMS). *Jurnal Gema Pustakawan*, 1(1), Art. 1. <https://doi.org/10.31258/jgp.1.1.36-42>
- Atriani, A., Permadi, L. A., & Rinuastuti, B. H. (2020). Pengaruh Persepsi Manfaat dan Kemudahan Penggunaan Terhadap Minat Menggunakan Dompot Digital OVO. *JURNAL SOSIAL EKONOMI DAN HUMANIORA*, 6(1), Art. 1.
- Budiartha, I. K., & Rukmiyati, N. M. S. (2016). Pengaruh Kualitas Sistem Informasi, Kualitas Informasi dan Perceived Usefulness pada Kepuasan Pengguna Akhir Software Akuntansi (Studi Empiris pada Hotel Berbintang di Provinsi Bali). *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 5, 44797.
- Ds, A., & Sanjaya, R. (2021). Analisis Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pengguna Aplikasi MyARS Menggunakan Metode Webqual 4.0. *J-ICON: Jurnal Komputer dan Informatika*, 9(2), Art. 2. <https://doi.org/10.35508/jicon.v9i2.5273>
- Gunansyah, F. N. (2017). *Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Laporan Keuangan Berkualitas (Studi Kasus Terhadap Koperasi Telekomunikasi Selular Bandung Wilayah Jawa Barat)* [Universitas Widyatama]. <http://repository.widyatama.ac.id/xmlui/handle/123456789/9089>
- Indralesmana, K. W., & Suaryana, I. A. (2014). Pengaruh penerapan sistem informasi akuntansi terhadap kinerja individu pada usaha kecil dan menengah di Nusa Penida. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 8(2014), 14–26.

Jene, O. C., Yuniwati, Y. B., & Rohmiyati, Y. (2013). Peran Taman Bacaan Masyarakat Dalam Menumbuhkan Budaya Baca Anak Di Taman Bacaan Masyarakat “Mortir” Banyumanik-Semarang. *Jurnal Ilmu Perpustakaan*, 2(2), Art. 2.

Mardikaningsih, R., & Darmawan, D. (2021). Peranan Sistem Informasi Persediaan Terhadap Persepsi Kemudahan Penggunaan, Kegunaan Yang Dirasakan, Dan Kepuasan Pengunjung Toko Buku. *Realible Accounting Journal*, 1(1), Art. 1. <https://doi.org/10.36352/raj.v1i1.135>

Mentari, B. N. (2015). *Meningkatkan Minat Baca Masyarakat Melalui Program Perpuseru Dalam Pengelolaan Taman Bacaan Masyarakat Berbasis Information Technology: Studi Deskriptif di Taman Bacaan Masyarakat Sukamulya Cerdas Kelurahan Sukamulya Kecamatan Cinambo Kota Bandung* [Other, Universitas Pendidikan Indonesia]. https://doi.org/10/S_PLS_1100508_Appendix 1.pdf

Misriyani, M., & Mulyono, S. E. (2019). Pengelolaan Taman Baca Masyarakat. *Journal of Nonformal Education and Community Empowerment*, 160–172. <https://doi.org/10.15294/jnece.v3i2.33340>

Nofembri, A., Fitria, L., & Radyuli, P. (2021). Hubungan Self Disclosure dengan Kepercayaan Diri Siswa dalam Mengemukakan Pendapat di Depan Kelas. *Jurnal Pti (Pendidikan Dan Teknologi Informasi) Fakultas Keguruan Ilmu Pendidikan Universita Putra Indonesia “YPTK” PADANG*, 64–70. <https://doi.org/10.35134/jpti.v8i1.40>

Otanius, L., Odaligoziduhu, H., & Palindungan, L. (2022). Pengaruh Sistem

Informasi Manajemen Terhadap Pelayanan Publik. *Jurnal Akuntansi, Manajemen Dan Ekonomi (JAMANE)*, 1(1), 70–76.

Palupiningsih, P., Dahroni, A., Putra, R. I., Pratama, M. F., Prayitno, B., & Putra, E. (2023). Pendampingan Masyarakat Dalam Pengaplikasian Sistem Informasi Pelayanan Dan Manajemen Desa Berbasis Android Aplikasi Kelor Di Desa Citimun. *Journal of Social Sciences and Technology for Community Service (JSSTCS)*, 4(1), Art. 1. <https://doi.org/10.33365/jsstcs.v4i1.2587>

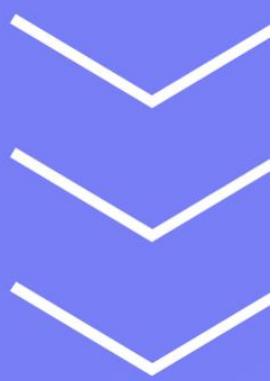
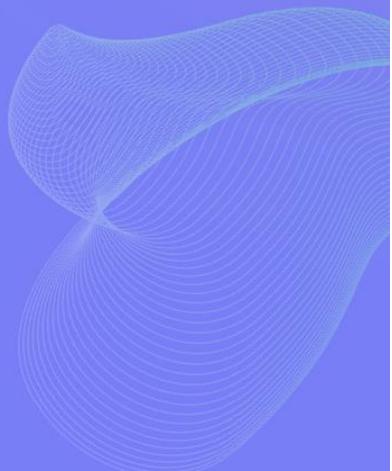
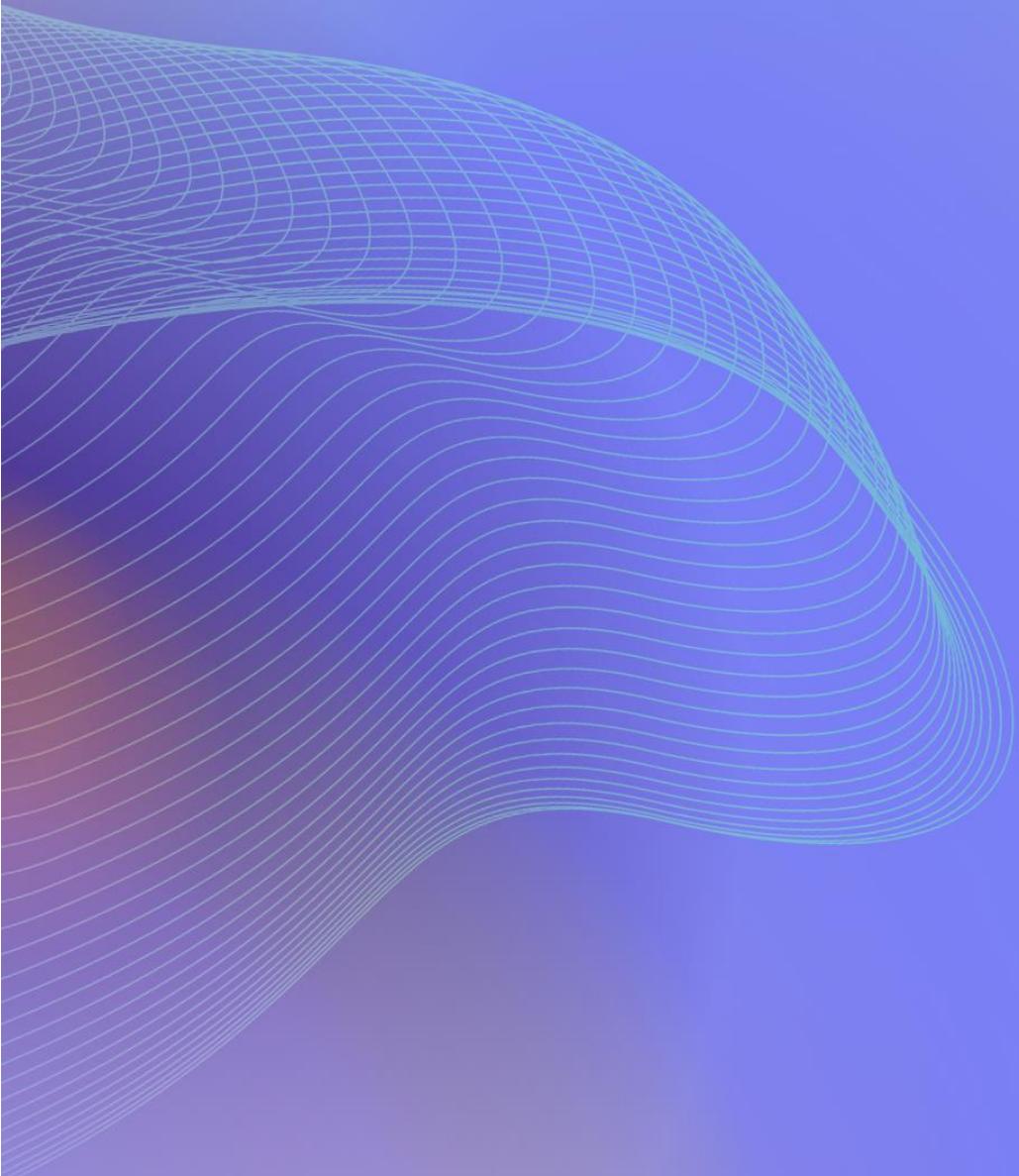
Rakhmadian, M., Hidayatullah, S., & Respati, H. (2017). *Analisis kualitas sistem dan kualitas informasi terhadap kepuasan pemakai sistem informasi akademik dosen*.

Ritonga, E. Y., Rahmadanti, D., Hajar, R., Lubis, N., & Ar-Rasyid, M. R. (2022). Dampak Sistem Informasi terhadap Organisasi Medan Membaca. *JIKEM: Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi dan Manajemen*, 2(2), 1416–1424.

Saepudin, A., & Mentari, B. N. (2016). Menumbuhkan Minat Baca Masyarakat Melalui Taman Bacaan Masyarakat Berbasis Teknologi Informasi. *Kwangsan: Jurnal Teknologi Pendidikan*, 4(1), Art. 1. <https://doi.org/10.31800/jtp.kw.v4n1.p43--54>

Weber, R. A. (1998). *Information systems control and audit*. Pearson Education.

Wisnarini, T. D., & Ningsih, D. H. U. (2010). Analisis Sistem Drainase Kota Semarang Berbasis Sistem Informasi Geografi dalam Membantu Pengambilan Keputusan bagi Penanganan Banjir. *Dinamik*, 15(1), Art. 1. <https://doi.org/10.35315/dinamik.v15i1.110>



**CV BAYFA CENDEKIA INDONESIA BEKERJASAMA
DENGAN PROGRAM STUDI PENDIDIKAN MASYARAKAT
FKIP UNIVERSITAS SILIWANGI**

ISSN 3025-4248

9 773025 424038