

OPTIMALISASI POTENSI DESA TANJUNG REJO

Menuju Desa Wisata Tampan

Ardhansyah Putra Harahap
Julianto Hutasuhut
Sri Wahyuni
Rahmadi Ali
Gabena Indrayani Dalimunthe
Dewi Nurmala
Yuni Shara



OPTIMALISASI POTENSI DESA
TANJUNG REJO

Ardhansyah Putra Harahap
Julianto Hutasuhut
Sri Wahyuni
Rahmadi Ali
Gabena Indrayani Dalimunthe
Dewi Nurmala
Yuni Shara



LPPM UMN AW



OPTIMALISASI POTENSI DESA TANJUNG REJO

Copyright@2023

Hak cipta dilindungi undang-undang

Penulis

Ardhansyah Putra Harahap

Julianto Hutasuhut

Sri Wahyuni

Rahmadi Ali

Gabena Indrayani Dalimunthe

Dewi Nurmala

Editor

Dedy Juliandri Panjaiatan

Rosmilan Pulungan

Desain Sampul

Agus Al Rozi

Tata Letak

Dikki Miswanda

Anggota IKAPI

No.069/Anggota Luar Biasa/SUT/2022

E-ISBN: 978-623-95347-3-8

Ukuran: Unesco (15,5 cm x 23 cm)

Diterbitkan pertama kali oleh LPPM UMN AW
Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah
Jl. Gedung Arca, Teladan Bar., Kota Medan, Sumatera Utara 20216
Website: www.lp2m.umnaw.ac.id/
E-mail: penerbit.lppmumnaw@gmail.com
Telp. 0813-7811-2811

UU No. 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta
Ketentuan Pidana Pasal 113

- (1) Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah).
- (2) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
- (3) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
- (4) Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).

Isi di luar tanggung jawab penerbit

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا هَلْ أَدُلُّكُمْ عَلَىٰ تِجَارَةٍ تُنَجِّيكُمْ مِّنْ عَذَابٍ أَلِيمٍ ﴿١٠﴾ تُوْمِنُونَ بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ
وَتُحِبُّونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ بِأَمْوَالِكُمْ وَأَنفُسِكُمْ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١١﴾

Artinya :

“Wahai orang-orang yang beriman ! Maukah kamu Aku tunjukkan suatu perdagangan yang dapat menyelamatkan kamu dari azab yang pedih?. (Yaitu) kamu beriman kepada Allah dan Rasul-Nya dan berjihad di jalan Allah dengan harta dan jiwamu. Itulah yang lebih baik bagi kamu jika kamu mengetahui.” (Al-Qur’an Surah As-SaffAyat 10-11).

Dengan mengucapkan syukur Alhamdulillah kehadiran Allah SWT atas Rahmat, Hidayah dan KaruniaNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan book chapter ini dengan sebaik-baiknya. Shalawat beriring salam tidak lupa penulis sampaikan kepada Nabi Besar Muahammad SAW yang telah membimbing kita dari zaman kegelapan sampai zaman yang terang benderang.

Selama penulisan book chapter ini, penulis telah banyak dibantu oleh berbagai pihak. Dalam kesempatan

ini penulis ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak H. Hardi Mulyono, SE, M.AP selaku Rektor Universitas Muslim Nusantara Al-Wasliyah Medan.
2. Bapak Dr Firmansyah, M.Si selaku Wakil Rektor I Universitas Muslim Nusantara Al-Wasliyah Medan.
3. Bapak Dr. Ridwanto selaku Wakil Rektor II Universitas Muslim Nusantara Al-Wasliyah Medan.
4. Bapak Dr. Anwar Sadat Harahap,S.Ag,M.Hum selaku Wakil Rektor III Universitas Muslim Nusantara Al-Wasliyah Medan.
5. Bapak Dr Dedy Juliandri M.Si selaku Kepala LP2M Universitas Muslim Nusantara Al – Wasliyah Medan.
6. Bapak Kepala Desa Tanjung Rejo Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang.

Penulis menyadari bahwa book chapter ini masih belum menuju sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun sehingga pada akhirnya penulis dapat memperbaiki book chapter ini menjadi lebih baik.

Akhir kata dengan mengucapkan Alhamdulillah semoga book chapter ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca terutama bagi penulis sendiri. Amin.

Medan, Desember 2022

Penulis

Tim Penulis.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI	vii
FINANCIAL PLANNING MELALUI APLIKASI MONEY MANAGER BAGI PELAKU UMKM	1
PEMBANGUNAN EKONOMI MASYARAKAT MELALUI PEMBERDAYAAN UMK BERBASIS MANAJEMEN USAHA & TATA KELOLA PEMASARAN.....	9
PENDAMPINGAN IBU RUMAH TANGGA DALAM MENGELOLA LIMBAH KULIT PISANG MENJADI SELAI DI DESA TANJUNG REJO KECAMATAN PERCUT SEI TUAN .	39
PENYULUHAN AGAMA DALAM PENCEGAHAN PENYALAHGUNAAN NARKOBA MENUJU DESA TAMPAN (TANGGUH, MANDIRI DAN TERDEPAN).....	47
PEMBUATAN BALSEM STICK DARI BAHAN TUMBUHAN BAGI IBU PKK DI DESA TANJUNG REJO KECAMATAN PERCUT SEI TUAN	62
SOSIALISASI PENGGUNAAN BAHASA INGGRIS PADA RUANG PUBLIK DI DESA TANJUNG REJO KECAMATAN PERCUT SEI TUAN MENUJU DESA WISATA.....	71
LITERASI HARMONISASI PERATURAN PERPAJAKAN BAGI WAJIB PAJAK UMKM	85
TENTANG PENULIS	101



FINANCIAL PLANNING MELALUI APLIKASI MONEY MANAGER BAGI PELAKU UMKM

Ardhansyah Putra Hrp, Dwi Saraswati

PENDAHULUAN

Salah satu faktor kunci kesuksesan seseorang adalah kemampuan untuk bisa mengatur aliran kas dalam keuangan pribadi mereka dengan baik. Tentunya mengatur keuangan ini haruslah dibekali dengan ilmu financial planning atau ilmu perencanaan keuangan yang matang. Mengatur keuangan pribadi memang sederhana, tetapi dampaknya besar bagi kehidupan seseorang. Tidak semua orang memiliki kemampuan ini. Tantangan terbesar adalah adanya keinginan-keinginan konsumtif yang sesungguhnya melebihi dari kebutuhan pribadi. Pengajaran tentang personal finance dapat memberi dampak bagi perilaku dan pengetahuan finansial para pelaku usaha [1]. Untuk itu, mempelajari kemampuan ini sejak dini adalah kewajiban bagi setiap orang.

Saat ini memang sedang terjadi pandemi yang berdampak pada sektor perdagangan secara nasional [2]. Meskipun begitu, Indonesia merupakan negara yang memiliki tingkat kebutuhan konsumsi masyarakat dengan tren kenaikan setiap tahun [3]. Maka literasi keuangan sangat diperlukan bagi masyarakat. Literasi penting dikembangkan untuk menstimulan kemampuan berpikir seseorang [4]. Banyak yang meremehkan tentang ilmu untuk mengatur keuangan, sehingga aliran uang dalam keuangan pribadi akan

terganggu karena tidak dibekali dengan pengetahuan mengenai perencanaan keuangan. Perencanaan keuangan yang ideal tentunya dimulai sedini mungkin. Sejak seseorang memiliki penghasilan, jika dapat diatur dengan konsep yang benar maka akan menghasilkan dampak yang besar bagi kehidupan di masa depan.

Banyak pelaku usaha di desa tidak mampu menyisihkan penghasilan mereka karena tidak memiliki rencana dalam usahanya. Semua penghasilan habis untuk kegiatan konsumtif. Jika ini terus berlanjut maka akan dapat bermasalah bagi kehidupan mereka di masa yang akan datang. Masalah yang terjadi muncul karena banyak anak muda yang berpikiran bahwa mereka akan menyisihkan uang dan merencanakan keuangan mereka dengan baik jika sudah memiliki penghasilan yang tinggi. Kenyataannya, penghasilan yang tinggi tidak menjamin seseorang dapat mengatur keuangan dan berinvestasi dengan baik. Banyak pelaku usaha muda dengan penghasilan di atas rata-rata yang selalu kehabisan uang karena uang mereka mengalir kepada kegiatan konsumtif dan melupakan pentingnya investasi untuk masa depan.

Investasi yang dirasakan paling aman adalah aset emas. Emas merupakan sarana investasi paling menguntungkan [5]. Saat ini kita mengenal berbagai instrumen investasi misalnya tabungan rencana, deposito, emas, investasi saham, perdagangan aset kripto, dan obligasi. Untuk itu tujuan dari pengabdian ini adalah menciptakan dan mengembangkan kesadaran pada para pelaku usaha agar memiliki kesadaran berinvestasi sejak dini. Pemahaman mengenai perencanaan keuangan akan banyak berdampak bagi pengembangan usaha dan di masa depan.

Setiap kegiatan bisnis selalu berhadapan dengan berbagai tantangan dalam mewujudkan tujuan perusahaan yaitu memperoleh

laba yang optimal karena dari laba tersebutlah diharapkan usaha dapat melanjutkan dan mengembangkan usahanya secara lebih baik lagi. Besar kecilnya laba (hasil usaha) yang diperoleh biasanya juga dijadikan sebagai indikator utama dalam menentukan keberhasilan suatu usaha. Dengan semakin kompleknya permasalahan dalam pengelolaan suatu usaha serta perencanaan keuangan usaha selanjutnya mengharuskan para pelaku usaha untuk menguasai berbagai aspek ilmu pengetahuan dan keterampilan supaya dapat beradaptasi dengan lingkungan bisnis yang digelutinya. Dengan kemampuan yang lebih professional yang dimiliki para pelaku usaha dapat dijadikan peluang bisnis yang lebih prospektif dan konsisten demi kelangsungan usaha.

Salah satu permasalahan mitra yang teridentifikasi adalah kurangnya kemampuan pelaku usaha mikro kecil untuk mengembangkan bisnis yang dikelola dan kurangnya pengetahuan tentang perencanaan keuangan yang saat ini dapat memanfaatkan aplikasi dari Money Manager. Literasi keuangan memang berpengaruh terhadap perilaku keuangan, akan tetapi seseorang yang memiliki pengetahuan keuangan belum tentu mempraktekkanya dengan baik.

PEMBAHASAN

Dalam pembangunan ekonomi secara makro, UMK adalah pendorong utama pembangunan ekonomi dan bahkan telah menjadi pendorong utama pertumbuhan ekonomi dan kemajuan perekonomian sebuah Negara. Peranan UMK juga terbukti sangat strategis untuk kemajuan pembangunan ekonomi terutama dalam memperluas lapangan kerja, pengentasan kemiskinan dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi lokal. Melalui program

pemberdayaan dan literasi perencanaan keuangan kepada para pelaku UMK atau usaha mikro dan kecil diharapkan dapat menjadi solusi untuk meningkatkan pendapatan pelaku usaha yang lebih efektif dan efisien.

Sebagai pemilik bisnis yang mapan di pasar yang kompetitif, pebisnis startup, ataupun pelaku UMKM, penggunaan dana yang optimal adalah kunci kesuksesan. Dalam periode pertumbuhan bisnis, biaya kredit sangat berpengaruh secara signifikan. Jangan sampai pengeluaran bisnis Anda membengkak hanya karena harus melunasi pokok dan bunga utang Anda. Disarankan, hindari pinjaman yang mempunyai nilai pokok mahal dan berbunga tinggi untuk menghindari kemungkinan gagal bayar. Tetapkan tujuan pemakaian keuangan bisnis Anda dengan menekan pengeluaran dan meraih profitabilitas lebih awal.

Pada tahap awal memulai pengelolaan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) ataupun ketika sedang masa pertumbuhan bisnis, bijaksana untuk tetap menjaga biaya atau pengeluaran bisnis tetap serendah mungkin. Merencanakan anggaran selama periode satu tahun untuk pengeluaran besar seperti sewa, payroll penggajian, pajak, bunga, Harga Pokok Penjualan (HPP), utang, utilitas, dan biaya operasional lainnya dapat membantu Anda mengurangi beban keuangan

Pertahankan Batas Antara Keuangan Pribadi & Keuangan Bisnis

Setelah selesai dengan urusan administratif seperti pendaftaran bisnis dan lainnya, Anda harus membuka rekening bank komersial bagi bisnis. Rekening pribadi dan bisnis haruslah dipisah. Menahan batas antara kedua jenis tabungan ini akan memberi Anda

penghitungan yang lebih mudah dan tepat pada akhir tahun keuangan. Ini juga akan menghilangkan situasi krisis uang kas dalam bisnis yang disebabkan karena penarikan untuk pengeluaran pribadi. Patuhi pemisahan pinjaman dan kartu kredit untuk bisnis Anda secara ketat, dan jangan menggunakannya untuk keperluan pribadi Anda.

Pantau & Evaluasi Secara Konsisten Pergerakan Keuangan Bisnis

Tidak peduli apapun jenis dan ukuran bisnis. Pelaku UMKM harus mengetahui ke mana saja aliran uang bisnis mengalir secara detail dan efisien untuk keperluan Manajemen Keuangan. Meskipun mungkin ini adalah kegiatan yang sulit dilakukan secara konsisten dan persisten, pelaku harus mengetahui setiap uang yang digunakan dan diterima dari transaksi bisnis dan melacak semua pergerakan modal Anda secara teratur.

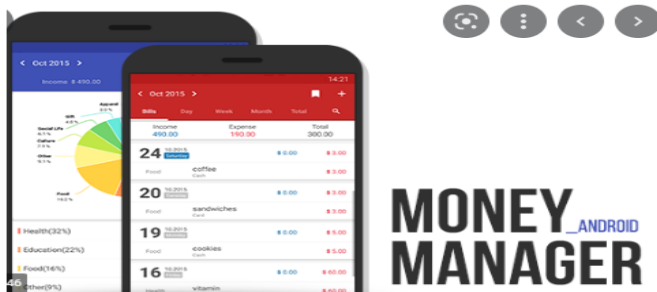
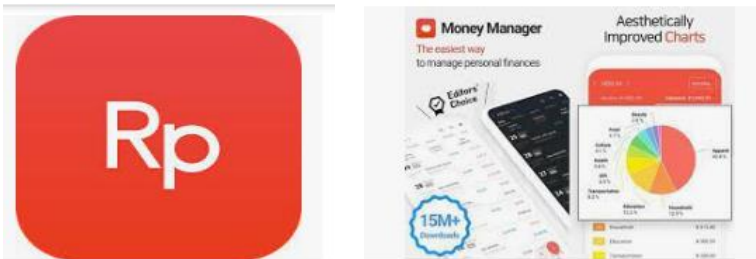
Untuk itu harus mempunyai Laporan Arus Kas bisnis. Evaluasi ini akan membantu menentukan area mana yang berkinerja paling efisien dan di sektor mana Anda perlu mengendalikan dana. Pelaku UMKM juga perlu mempelajari data ini untuk mengembangkan anggaran agar lebih realistis dan mempertahankan kemajuan bisnis.

Investasi Terhadap Software Akuntansi

Bisnis berskala besar biasanya memiliki akuntan yang menggunakan Software Akuntansi profesional untuk pemrosesan terkait Akuntansi dalam bisnis. Namun, dengan kemajuan teknologi dan informatika, siapa pun dapat menguasai dasar-dasar akuntansi dan memastikan catatan keuangan mereka teratur. Pelaku UMKM hanya perlu menggunakan Software Akuntansi berkualitas

tinggi seperti Aplikasi Money Manager. Dengan software akuntansi, Anda dapat mengelola keuangan bisnis lebih mudah. Mulai dari memonitor kondisi keuangan lewat laporan keuangan sederhana, mengelola stok barang, *software* gudang, aset perusahaan, tagihan, penjualan, membayar pajak, dan masih banyak lagi.

Aplikasi Money Manager



Spesifikasi Aplikasi Money Manager

Aplikasi ini versi stabil 1.5.9 dirilis 31/10/2021. 9 fitur utama adalah:

1. Intuitif, sederhana, cepat, dan bersih.

2. Mampu mengelola rekening giro, kartu kredit, tabungan, investasi saham, dan aset lainnya.
3. Mengatur faktur berkala dan pengingat pendapatan.
4. Kelola anggaran dan perkiraan perbendaharaan.
5. Jalankan laporan sederhana dengan satu klik, dengan bagan dan diagram.
6. Ini memungkinkan impor data dari format apa pun seperti CSV dan QIF.
7. Tidak diperlukan instalasi: Dapat dijalankan dari kunci USB.
8. Ini mengelola Database SQLite non-eksklusif dengan enkripsi AES.
9. Dukungan bahasa internasional (tersedia dalam 24 bahasa).

KESIMPULAN

Secara umum pelaku UMKM masih memiliki ilmu pengetahuan dan keterampilan yang terbatas dari aspek manajemen usaha seperti pengelolaan perencanaan keuangan hasil pendapatan usaha yang baik dan efektif. Para pelaku usaha selama ini belum pernah mendapatkan pelatihan atau literasi financial planning dengan memanfaatkan aplikasi dari android seperti money manager yang lebih efektif dan simpel. Sesuai dengan permasalahan yang dihadapi tersebut, solusi yang dapat dilakukan adalah usaha melalui aspek manajemen usaha yaitu antara lain pemberian penyuluhan kepada Kelompok Pelaku usaha dalam bidang perencanaan keuangan yang terdiri dari diskusi motivasi dan budaya investasi dini, diskusi manajemen keuangan pribadi, dan sosialisasi untuk mengenal instrumen-instrumen investasi, memberikan waktu untuk tanya jawab mengenai pengalaman berinvestasi dan

pengaturan keuangan pribadi, dan berbagi potensi mengapa investasi sejak dini sangat diperlukan. Dilanjutkan dengan pengenalan aplikasi Android untuk investasi, cara menggunakannya dan training. Penggunaan software keuangan memang dapat membantu dalam mengatur keuangan secara lebih baik, tidak hanya keuangan pribadi tetapi keuangan usaha juga. Pokok-pokok pelatihan yang ditekankan adalah tentang penyuluhan financial planning, pengenalan instrumen investasi, dan training penggunaan aplikasi Android untuk investasi.

DAFTAR PUSTAKA

1. S. M. Danes, C. Huddleston-Casas, and L. Boyce, "Financial Planning Curriculum For Teens: Impact Evaluation," *Assoc. Financ. Couns. Plan. Educ.*, no. 612, 1997.
2. E. Kurniawan, "Penurunan Kesejahteraan Akibat Covid-19," *J. Pustaka Mitra*, vol. 1, no. 2, pp. 60–67, 2021.
3. H. Marliza, T. Eltrikanawati, and L. Arini, "Edukasi Bahaya Penggunaan Plastik Bagi Kesehatan," *J. Pustaka Mitra*, vol. 1, no. 1, pp. 10–14, 2021.
4. M. N. Ningtyas, "Literasi Keuangan pada Generasi Milenial," *J. Ilm. Bisnis dan Ekon. Asia*, vol. 13, no. 1, pp. 20–27, 2019.
5. W. E. Radianto and C. Ayuningtyas, "Perbandingan Risk dan Return Investasi pada Emas, Saham dan Reksadana dalam Menentukan Keputusan Investasi," *J. Akunt. Akruar*, vol. 1, no. 2, pp. 105–117, 2010.
6. Badan Pusat Statistik Kabupaten Deli Serdang. 2020. Kecamatan Batang Kuis Dalam Angka. BPS Kabupaten Deli Serdang



PEMBANGUNAN EKONOMI MASYARAKAT MELALUI PEMBERDAYAAN UMK BERBASIS MANAJEMEN USAHA & TATA KELOLA PEMASARAN

Julianto Hutasuhut, SE., MM.

PENDAHULUAN

Salah satu prioritas pemerintah untuk melaksanakan pembangunan dalam bidang ekonomi. Hal ini dilakukan pemerintah sebagai wujud nyata untuk menanggulangi permasalahan kemiskinan, pengangguran dan ketimpangan pendapatan. Faktor lain yang mengharuskan percepatan pembangunan ekonomi adalah Perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEK) yang sangat cepat berkembang telah memberikan dampak yang sangat besar pada kehidupan manusia sehingga berbagai pihak dan negara terus mencoba dan berupaya merumuskan strategi terbaik untuk pembangunan ekonomi yang lebih bermanfaat untuk masyarakat. Jika dianalisis dari perspektif ekonomi, globalisasi telah memicu tingginya ketergantungan ekonomi dan persaingan usaha dengan negara-negara lain. Selain itu, globalisasi juga mengharuskan setiap individu dan negara dapat meningkatkan daya saingnya melalui konsep pembangunan ekonomi yang efektif supaya sebuah bangsa dapat terhindar dari ancaman kemiskinan dan keterbelakangan.

Setiap Negara memiliki permasalahan pembangunan ekonomi yang berbeda-beda termasuk Indonesia, khususnya pada permasalahan produktivitas. Widyasanti (2022) berpendapat bahwasanya “Tingkat produktivitas rendah menjadi sebuah permasalahan yang umumnya ditemui oleh negara berkembang tidak terkecuali Indonesia,” kata Deputi Bidang Ekonomi PPN/Bappenas. Dalam kesempatan ini Widyasanti juga menyampaikan, kendati ekonomi Indonesia telah menunjukkan pemulihan dari sebagian indikator agregat, tetapi masih ada luka yang belum pulih akibat dampak luka perekonomian yang sebagian besar mengenai sisi produksi. Hal itu berdampak pada penurunan produktivitas perekonomian, penurunan produktivitas tenaga kerja, dan penurunan produktivitas modal/kapital. Sehingga, tugas besar bangsa adalah menaikkan output potensial agar pertumbuhan ekonomi tinggi tidak hanya terjadi secara jangka pendek. Pendapat lain, Warsito (2020) yang mengutip pendapat Jhingan (2008), konsentrasi yang berlebih di sektor pertanian adalah sebuah *symptom* dari skala ekonomi yang rendah. Hal ini terjadi karena sektor pertanian dijalankan dengan cara tradisional dengan metode dan teknologi yang telah usang. Namun demikian, jika sektor pertanian ditangani dengan lebih baik, sektor ini akan membawa dampak yang positif bagi perkembangan perekonomian. Maka salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk mengurai permasalahan ini adalah konsep pemberdayaan masyarakat seperti pemberdayaan usaha mikro dan kecil (UMK).

Masalah utama pengembangan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) dari waktu ke waktu yang lazim diketahui antara lain adalah permodalan, pemasaran dan sumber daya manusia yang rendah serta minimnya pemberdayaan untuk pengembangan

bisnis. Disisi yang lain, eksistensi dan peran Usaha Mikro Kecil (UMK) dalam perekonomian Nasional tidak diragukan lagi karena terbukti mampu bertahan dan menjadi roda penggerak ekonomi terutama pasca krisis ekonomi tahun 1998 dan 2008. Bahkan saat ini setelah pandemik Covid-19 yang sudah mengalami perbaikan yang lebih stabil peran UMK tetap menjadi penyumbang terbesar pencipta lapangan kerja, sumber pendapatan masyarakat, produsen barang/jasa yang dibutuhkan masyarakat serta sebagai sarana untuk pengembangan SDM melalui praktik berwirausaha. Namun sangat disayangkan jika dilihat dari kontribusinya terhadap sumbangan terhadap PDB (Pertumbuhan Ekonomi) kehebatan sektor UMK belum seperti yang diharapkan.

Hasil riset Zhafira dkk (2022) menjelaskan, hasil kinerja UMK di Indonesia masih belum memuaskan, salah satunya karena Indonesia masih mengadaptasi sistem manajemen berbasis keluarga. Pengelolaan usaha yang bersifat tradisional dan lebih mengutamakan hubungan kekeluargaan dari pada profesionalitas cenderung menjadi hambatan karena dapat mengakibatkan tidak optimalnya kinerja pelaku usaha. UMK seringkali mengalami kendala untuk bertahan, apalagi untuk berkembang disebabkan masalah kemampuan sumber daya manusia, kepemilikan produk, pembiayaan, pemasaran, dan permasalahan lainnya yang membuat UMK tidak mampu bersaing terutama dengan perusahaan besar (Budiarto, dkk. 2016). Pandangan lainnya, Hutasuhut dkk (2022) yang mengutip pendapat Barika(2015), terdapat enam ciri khas proses pertumbuhan ekonomi yang dapat ditemukan di hampir semua negara yang sekarang maju, antara lain: 1).tingkat pertumbuhan PDRB per kapita dan pertumbuhan penduduk yang tinggi; 2).tingkat kenaikan total produktivitas faktor produksi yang

tinggi; 3).tingkat transformasi structural ekonomi yang tinggi; 4).tingkat transformasi sosial dan ideologi yang tinggi; 5).adanya kecenderungan negara-negara yang mulai atau yang sudah maju perekonomiannya untuk berusaha merambah bagian-bagian lain sebagai daerah pemasaran dan sumber bahan baku yang baru; dan 6).adanya keterbatasan penyebaran pertumbuhan ekonomi yang hanya mencapai sekitar sepertiga bagian penduduk dunia.

Nasir (2017) mengatakan, untuk mendorong terwujudnya tujuan pembangunan ekonomi, pemerintah dapat melakukan beberapa upaya antara lain: melalui peningkatan perekonomian daerah berbasis pertanian dan pariwisata, pemberdayaan UMKM dan Koperasi dalam bidang pertanian dan jasa pariwisata serta usaha pendukungnya serta peningkatan pembangunan infrastruktur di pedesaan. Namun, dalam praktik di lapangan masih melenceng sehingga manfaat yang dirasakan masyarakat masih jauh dari apa yang diharapkan. Mardikanto (2015) kemudian menjelaskan terdapat enam tujuan pemberdayaan masyarakat adalah untuk memperbaiki kelembagaan, perbaikan usaha, perbaikan pendapatan, perbaikan kehidupan, perbaikan lingkungan, dan perbaikan masyarakat. Dalam pengertian yang lebih sederhana pemberdayaan merupakan konsep yang memberikan tanggung jawab yang lebih besar kepada orang-orang tentang bagaimana melakukan pekerjaan. Keberhasilan pemberdayaan ekonomi tergantung dari kerja sama antara pemerintah, pelaku usaha dan kelompok masyarakat serta terciptanya budaya kerja yang baik diantara sesama elemen masyarakat yang terlibat dalam mendorong terwujudnya keberhasilan pembangunan ekonomi yang salah satu dapat dilakukan dengan pemberdayaan Usaha Mikro dan Kecil (UMK).

Menurut UU R.I. No.20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM), Dalam ketentuan Umum dijelaskan, yang dimaksud dengan: 1).Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. 2).Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Risnawati, (2018) mengutip UU.RI.No.20 tahun 2008 tentang UKM, kriteria pelaku usaha mikro adalah pelaku usaha yang memiliki aset di bawah Rp.50 juta dan omset per tahun kurang dari Rp.300juta. Sedangkan yang termasuk kriteria usaha kecil adalah pelaku usaha yang memiliki aset antara Rp50juta sampai Rp500juta dengan omset per tahun antara Rp300juta sampai Rp.2,5Milyar.

Kemudian, dalam Undang-Undang Desa butir 12 dijelaskan juga bahwa pemberdayaan masyarakat desa adalah upaya mengembangkan kemandirian dan kesejahteraan masyarakat dengan meningkatkan pengetahuan, sikap, keterampilan, perilaku, kemampuan, kesadaran, serta memanfaatkan sumber daya melalui penetapan kebijakan, program, kegiatan, dan pendampingan yang sesuai dengan esensi masalah dan prioritas kebutuhan masyarakat desa. Namun dalam implementasinya secara empiris, masyarakat secara umum masih kurang mengetahui peraturan ini sehingga dampak pembangunan dan pemberdayaan masyarakat belum dapat meningkatkan kesejahteraan. Hal ini juga seperti penjelasan Rizal,

Zuriah dan Tinus dari hasil risetnya, “Keterlibatan masyarakat desa dalam berpartisipasi yang dilakukan hanya berbentuk tenaga, pemberian makanan/minuman terhadap para pekerja pembangunan desa, padahal masyarakat desa merupakan subjek pembangunan, masyarakat desa adalah komponen utama yang harus dilibatkan dalam pembangunan, karena kebutuhan kepentingan dan harapan masyarakat desa menjadi sesuai dan terarah”.

METODE PELAKSANAAN

Khalayak sasaran yang strategis dalam kegiatan ini adalah masyarakat pelaku Usaha Mikro Kecil dan pengelola BUMDes yang berada di desa Tanjung Rejo Kecamatan Percut Sei Tuan. Jumlah peserta pelatihan sebanyak 25 orang yang dihadiri oleh pelaku UMK, aparatur desa dan ibu-ibu PKK desa Tanjung Rejo yang terdiri dari pria dan wanita. Tujuan utama PKM ini adalah untuk membantu menyelesaikan permasalahan mitra supaya para pelaku Usaha Mikro Kecil (UMK) di desa Tanjung Rejo lebih berdaya dan mampu meningkatkan produksi dan nilai ekonomi produk yang dihasilkannya. Tujuan lainnya adalah: 1). Untuk mengetahui implementasi aspek-aspek manajerial UMK, yaitu aspek: produksi, keuangan dan tata kelola pemasaran dalam menjalankan usahanya. 2). Untuk mengetahui permasalahan aspek manajerial yang dihadapi pelaku UMK dalam mengelola usahanya. 3). Untuk mengetahui berbagai potensi pengembangan UMK sebagai dasar untuk melakukan pembinaan dan pengembangan softskill yang dimiliki mitra melalui sosialisasi dan edukasi konsep Manajemen Usaha dan tata Kelola Pemasaran yang bersifat lebih modern yaitu strategi pemasaran “Marketing Mix”.

Adapun manfaat yang diharapkan dari kegiatan PKM ini adalah supaya masyarakat dan pelaku usaha di desa Tanjung Rejo lebih termotivasi untuk berwira usaha sekaligus dapat lebih mengetahui dan memahami Manajemen Usaha dan konsep pengelolaan usaha berbasis strategi pemasaran modern yaitu strategi “Marketing Mix”. Dengan sosialisasi dan edukasi model ini, mitra diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan, ketrampilan bisnis dan juga dapat menemukan peluang bisnis dengan pengelolaan usaha yang lebih kreatif (kompetitif).

Kegiatan PkM ini berhasil dilaksanakan berkat dukungan dan kerjasama dari beberapa pihak yaitu kerja sama antara LP2M Universitas Nusantara Al-Washliyah (UMN AW), para dosen UMN AW, pemerintah desa Tanjung Rejo dan masyarakat setempat. Partisipasi dan dukungan yang diberikan adalah penyediaan tempat untuk pelaksanaan PkM, penyediaan sound system, slide proyektor. Metode pelaksanaan PKM yang dilakukan tim yaitu sosialisasi, edukasi, FGD (*focus group discussion*), tanya jawab (Q & A), rancang bangun. Adapun secara lebih terperinci metode pelaksanaan, adalah sebagai berikut.

Metode Kegiatan

Khalayak sasaran yang menjadi mitra dalam PkM ini terdiri pelaku usaha, pengelola BUMDes Tanjung Rejo dan Kepala Desa, ibu-ibu PKK dan sebagian masyarakat desa Desa Tanjung Rejo. Untuk mencapai tujuan yang ditetapkan pendekatan yang digunakan adalah dengan mensosialisasikan “Konsep Managemen” dan Tata Kelola Pemasaran dengan konsep yang lebih modern yaitu konsep

“Marketing Mix”. Metode pelaksanaan untuk mencari solusi dalam penyelesaian masalah prioritas antara lain adalah; sosialisai, edukasi, *focus group discussion (FGD)*, Tanya Jawab (Q&A), pelatihan dan rancang bangun tempat penjualan(gerai), kemasan dan labeling serta website promosi online. Untuk mencapai tujuan yang dimaksud dari kegiatan PkM ini, tim melakukan tahapan kegiatan, sebagai berikut;

- 1) Menghubungi kepala desa Tanjung Rejo untuk mendiskusikan topik yang hendak diabdikan yaitu “Pembangunan Ekonomi Masyarakat Melalui Pemberdayaan pelaku UMK Berbasis Manajemen Usaha”.
- 2) Mencari data tentang jumlah pelaku UMK yang tergolong layak dilibatkan dalam kegiatan PkM ini sebagai calon peserta pelaksanaan pengabdian
- 3) Menyelenggarakan sosialisasi dan edukasi tentang Manajemen Usaha dengan materi: Manajemen Produksi, Manajemen Keuangan, Manajemen Pemasaran dan Pengelolaan Karyawan (Manajemen SDM).

Jadwal Kegiatan dan Tempat Pelaksanaan

Pengabdian kepada masyarakat (PkM) ini direncanakan mulai dari bulan Agustus 2022 sampai dengan bulan Desember 2022. Pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan di gedung balai desa Tanjung Rejo kecamatan Percut Sei Tuan. Kegiatan PkM dilaksanakan hari Sabtu, tanggal 05 Nopember 2022, dan secara lebih terperinci jadwal kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- 1) Satu bulan pertama, studi dan diskusi oleh ketua tim dan anggota tentang: topik yang akan ditawarkan dalam PkM ini.
- 2) Bulan ke-dua, analisis situasi dan menetapkan topik PkM dan memastikan persiapan-persiapan lain untuk pelaksanaan kegiatan PkM berikutnya.
- 3) Bulan ke-tiga, Mengadakan komunikasi dengan aparat desa Tanjung Rejo dan pengurusan izin PKM di LPPM UMN Al-Washliyah serta FGD tentang IPTEK yang akan ditawarkan yaitu sistem Manajemen Usaha dan strategi pemasaran produk lokal.
- 4) Bulan ke-empat, Pelmanism PkM yaitu sosialisasi dan edukasi konsep Manajemen Usaha dan strategi pemasaran produk lokal yaitu dengan mencoba menjajaki kerja sama pelaku UMK dengan usaha lain seperti misalnya dengan BUMDes yang ada di desa Tanjung Rejo.
- 5) Bulan ke-lima: Penyusunan laporan akhir PKM, draf *bookchapter*, draf jurnal PkM dan persiapan Monev internal oleh LPPM UMN Al-Washliyah.

Luaran Yang Dicapai.

Target luaran yang ingin dicapai dari kegiatan PKM ini adalah produk unggulan lokal memiliki nilai ekonomi yang lebih tinggi sehingga pendapatan masyarakat desa Tanjung Rejo meningkat dan ke depan pendapatan serta perekonomian masyarakat berkembang. Target ini juga untuk mendukung himbuan pemerintah dalam memajukan UMKM melalui UU Cipta Kerja yang telah disahkan tahun 2020 yang lalu. Salah satu substansi yang diatur adalah mengenai kemudahan, perlindungan dan pemberdayaan UMKM. Pemerintah berharap melalui UU Cipta Kerja, UMKM dapat terus

berkembang dan berdaya saing. Maka untuk meningkatkan daya saing UMKM di desa Tanjung Rejo salah satu upaya yang perlu dibenahi adalah masalah modernisasi pemasaran produk, kemasan, teknologi dan lain sebagainya (desain terlampir). Adapun target luaran dari kegiatan PkM ini antara lain adalah: 1).Peningkatan penerapan IPTEK di masyarakat, 2).Publikasi pada media massa (cetak/ elektronik), 3).Video Kegiatan di Youtube, dan 4). *Bookchapter* dan publikasi jurnal.

Hasil dan Pembahasan

Desa Tanjung Rejo merupakan desa yang terletak di Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang yang terletak di sebelah Timur provinsi Sumatera Utara. Desa Tanjung Rejo berbatasan langsung dengan kota Medan dan berdekatan dengan kawasan industri Medan (KIM) sehingga membuat angka pengangguran di desa ini rendah. Secara geografis Desa Tanjung Rejo terletak pada kordinat, 3.691551 Lintang Utara 98.739394 Bujur Timur yang merupakan daerah dataran rendah dengan ketinggian 3 m di atas permukaan laut. Desa Tanjung Rejo memiliki batasan wilayah yaitu sebelah Utara berbatasan dengan Selat Malaka, sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Saentis, sebelah Timur berbatasan dengan Desa Percut dan sebelah Barat berbatasan dengan Desa Tanjung Selamat.

Desa Tanjung Rejo memiliki cagar budaya berupa tanaman Mangrove yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku berbagai produk. Salah satunya adalah produk kain batik yang merupakan warisan budaya Indonesia. Sumber daua ini juga dapat menjadi potensi ekonomi dari sektor sekunder yang seperti industri minuman (sirup dan cendol) dan makanan jajanan (keirpik, dodol)

dari mangrove. Potensi ekonomi pada sektor sekunder seperti bisnis kuliner dan tenun kain ulos. “Desa Tanjung Rejo sendiri telah mengolah mangrove menjadi beberapa produk seperti dodol, keripik, batik mangrove, jus, sirop dan cendol berbahan baku mangrove. Adapun potensi ekonomi desa dan telah menjadi daya tarik wisata Mangrove desa Tanjung Rejo dapat dilihat dari gambar-gambar berikut ini:

1. **Sektor Primer:** Sawah, Perkebunan, Peternakan & Kelautan



Gambar 1. Potensi Sektor Primer

2. **Sektor Sekunder:** Batik Mangrove, Keripik/Minuman berbahan Mangrove.



Gambar 2. Potensi Sektor Sekunder

3. Sektor Tertier: Wisata Mangrove, Kolam Pancing & Wisata Lainnya



Gambar 3. Potensi Sektor Tersier

Manajemen Usaha

Pengembangan Usaha Mikro Kecil (UMK) perlu mendapatkan perhatian besar baik dari pemerintah, investor maupun kalangan akademisi karena mengelola usaha mikro dan kecil bukanlah hal yang mudah. Mereka perlu mendapat pendampingan supaya usaha yang dikelola dapat berkembang serta lebih kompetitif dengan pelaku ekonomi lainnya perlu dibina. Salah satu upaya yang dapat dilakukan kalangan akademisi untuk membantu dan mengembangkan UMK adalah memberikan sosialisasi dan edukasi tentang Manajemen Usaha dan Tata kelola Pemasaran yang baik. Efendi (2014) mengutip pendapat Follet yang mengatakan manajemen adalah sebagai seni dalam menyelesaikan pekerjaan melalui orang lain Pentingnya implementasi manajemen yang baik dalam menjalankan usaha pada dasarnya bertujuan untuk memudahkan organisasi mencapai tujuan yang ditetapkan secara

efektif dan efisien. Karena tanpa perencanaan, pembagian tugas (pengarahan) dan pelaksanaan yang baik semua sumber daya yang dikelola akan sulit dievaluasi sehingga hasil yang diperoleh akan melenceng dari tujuan yang telah ditetapkan. Munawar (2016) mengutip pendapat Fayol yang mengemukakan fungsi-fungsi manajemen terdiri dari: *Planning* (Perencanaan); *Organizing* (Pengorganisasian); *Commanding* (Pemberian Komando); *Coordinating* (Pengkoordinasian); dan *Controlling* (Pengendalian). Sedangkan menurut Terry fungsi-fungsi manajemen yaitu : Perencanaan (*Planning*), Pengorganisasian (*Organizing*), Pelaksanaan (*Actuating*) dan Pengawasan (*Controlling*) yang keempat fungsi tersebut dikenal dengan singkatan **POAC**.

Secara umum pengertian manajemen adalah ilmu dan seni perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan terhadap usaha-usaha para anggota organisasi dalam menggunakan berbagai sumber daya organisasi dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien. Manajemen memiliki kegiatan memimpin, mengatur, mengelola, mengendalikan, dan mengembangkan organisasi. Abizar dkk (2021) mengutip pendapat Terry yang menjelaskan, manajemen adalah suatu proses khas yang terdiri atas tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengendalian untuk menentukan serta mencapai tujuan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya.

Munawar (2016) juga mengutip pendapat Terry yang menjelaskan perencanaan merupakan fungsi manajemen yang primer, yaitu tahapan yang mendahului dan menjadi fondasi terhadap fungsi-fungsi manajemen yang lainnya. Perencanaan adalah memilih dan menghubungkan fakta-fakta dan membuat serta

menggunakan asumsi-asumsi mengenai masa datang dengan jalan menggambarkan dan merumuskan kegiatan-kegiatan yang diperlukan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Maka sebuah rencana yang ditetapkan harus dapat menjawab beberapa hal yaitu: a). *What*, tindakan apa yang harus dikerjakan? b). (*Why*), mengapa tindakan itu harus dikerjakan? c). (*Where*), di mana tindakan itu harus dikerjakan? d). (*When*), kapan tindakan itu dilaksanakan? e). (*Who*), siapa yang akan mengerjakan rencana? Dan f). (*How*), bagaimanakah caranya melaksanakan rencana?

Fungsi pengorganisasian (*organizing*) merupakan proses mengatur tugas, wewenang dan tanggung jawab setiap individu dalam manajemen. Menjadi satu kesatuan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan. Fungsi pengorganisasian dalam manajemen bukan hanya mengatur anggota organisasi tapi juga mengatur semua sumber daya yang dimiliki. Tentang fungsi pengorganisasian, Solihin (2012) mengutip pendapat Jones dan George yang mengatakan bahwa pengorganisasian merupakan suatu proses yang dilakukan oleh para manajer untuk menetapkan hubungan kerja diantara para karyawan agar memungkinkan mereka mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien. Dengan demikian pengorganisasian juga harus dimaknai sebagai proses mengelompokkan berbagai kegiatan yang akan dilakukan yang meliputi penetapan susunan (struktur) organisasi, pembagian tugas-atugas dan fungsi-fungsi setiap unit kerja dan menetapkan kedudukan dan sifat hubungan antara masing-masing unit tersebut.

Fungsi pelaksanaan/pengarahan merupakan fungsi terpenting dari proses manajemen karena hanya dapat dilaksanakan setelah fungsi perencanaan dan fungsi pengorganisasian ditetapkan. Selain itu fungsi pengorganisasian merupakan fungsi yang paling rumit dan

kompleks karena sangat erat kaitannya dengan kehendak pemimpin/pengurus suatu organisasi yang jarang sekali dapat dipenuhi secara sempurna. Hal ini antara lain disebabkan oleh perbedaan pemikiran, perasaan, tujuan dan tingkat pendidikan masing-masing anggota organisasi. Maka ada 3 aspek penting yang harus diperhatikan untuk menjalankan fungsi pelaksanaan/pengarahan yaitu motivasi, kepemimpinan, dan komunikasi. Dunie, (2018) menjelaskan pengarahan yang efektif yang dilakukan oleh seorang manajer adalah: 1).Mengetahui bawahan, 2).Mengetahui keahlian dan kemampuannya, 3).Mengerti akan kapasitas dan keinginan-keinginannya, 4).Mengetahui apa yang dapat dihasilkan, dan 5).Telah mengamati sikap hidupnya. Dapat dikatakan fungsi pelaksanaan adalah kegiatan untuk mengarahkan semua karyawan, agar mau bekerja sama dan bekerja efektif serta efisien dalam membantu tercapainya tujuan organisasi.

Fungsi pengawasan adalah proses kegiatan yang bertujuan untuk mengamati pelaksanaan dari seluruh kegiatan organisasi untuk menjamin supaya semua pekerjaan yang dilaksanakan berjalan sesuai dengan rencana yang ditetapkan baik yang bersifat anggaran (budgeting) ataupun proses (prosedure) dan kewenangan (authority). Setiawati (2020) mengatakan, model pengawasan formal yang dapat diterapkan pada usaha kecil meliputi: 1).Pengawasan untuk standar prestasi (inspeksi dan supervisi, penulisan prosedur, jadwal kerja), 2).Menjaga asset usaha kecil, 3).Mengukur standar kualitas proses produksi dan pelayanan, 4).Pendelegasian wewenang, dan 5).Mengarahkan keterampilan pekerjaan.

Dengan penjelasan beberapa konsep tersebut dapat dikatakan bahwa manajemen adalah suatu ilmu dan keterampilan yang di

peroleh secara berproses dan memerlukan proses yang cukup untuk memahami serta perlu latihan untuk bisa menerapkannya. Selanjutnya mereka menjelaskan UMKM masih lemah dalam kemampuan manajemen usaha dan kualitas sumber daya manusia (SDM) yang masih terbatas. Pendapat lain yaitu Sanawiri & Iqbal (2018) mengatakan, untuk mengembangkan usaha ke arah yang lebih baik, para pelaku ekonomi harus memperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi perkembangan usaha itu sendiri. Faktor-faktor tersebut meliputi modal, produksi, pemasaran, dan sumber daya manusia.

Terkait dengan manajemen usaha, Setiawati (2020) mengutip beberapa pendapat ahli, ia mengatakan bahwa manajemen usaha kecil dapat didefinisikan sebagai suatu proses manajemen yang diselenggarakan oleh orang-orang yang diberi wewenang dan tanggung jawab untuk mengelola berbagai sumber daya usaha kecil yaitu: manusia, keuangan, fisik, dan informasi guna mencapai sasaran organisasi usaha secara efektif dan efisien. Setiawati (2020) juga mengatakan, ada beberapa faktor yang perlu dimiliki oleh mereka yang menjalankan atau melakukan manajemen usaha kecil adalah entrepreneurship, professional, inovatif, keluasan jaringan usaha dan kemampuan adaptif. Maka supaya kemampuan beradaptasi terus meningkat, sebuah usaha selanjutnya perlu memperhatikan berbagai aspek manajemen yang lainnya yaitu manajemen produksi, manajemen keuangan dan manajemen pemasaran serta pengelolaan sumberdaya manusia (manajemen sumber daya manusia/MSDM).

Aspek Produksi (Manajemen Produksi)

Mengelola produksi pada dasarnya merupakan kegiatan yang berkaitan dengan proses pengubahan bahan mentah dan bahan

tambahan lainnya menjadi barang atau jasa sesuai dengan rencana usaha yang telah ditetapkan. Saat ini konsep pengelolaan produksi yang lebih strategis disebut dengan istilah manajemen produksi. Secara umum pengertian manajemen produksi adalah kegiatan untuk mengatur dan mengkoordinasikan penggunaan seluruh sumber daya yang dimiliki yaitu sumber daya manusia, sumber daya alat dan sumber daya dana serta bahan secara efektif dan efisien untuk menciptakan dan menambah kegunaan (utility) suatu barang atau jasa. Fahmi (2014) mengatakan Manajemen produksi merupakan suatu ilmu yang membahas secara komprehensif bagaimana pihak manajemen produksi perusahaan mempergunakan ilmu dan seni yang dimiliki dengan mengarahkan dan mengatur orang-orang untuk mencapai suatu hasil produksi yang diinginkan. Assauri (2016), pengertian manajemen produksi adalah kegiatan untuk mengatur dan mengkoordinasikan penggunaan berbagai sumber daya; sumber daya manusia, sumber daya alat, sumber daya dana, dan bahan, secara efektif dan efisien untuk menciptakan dan menambah kegunaan sebuah barang atau jasa

Umami dkk (2022) mengutip pendapat Artaya(2018), dalam konsep manajemen produksi, kegiatan produksi dapat diartikan secara sederhana menjadi dua bentuk pemahaman, yaitu: 1).Menambah Daya Guna, maksudnya adalah produksi tidak hanya berfokus bagaimana menciptakan sebuah produk atau jasa, namun memiliki pengertian lain yaitu bagaimana menambah daya guna sebuah produk atau jasa, artinya produk yang telah usang dapat di produksi menjadi sesuatu yang lebih berguna, atau produk yang telah rusak dapat diperbaiki menjadi produk utuh kembali sehingga kembali dapat difungsikan atau digunakan seperti sedia kala. Pengertian lain adalah produk di modifikasi atau dirubah

sesuai kebutuhan dan peruntukan sehingga dapat lebih berfungsi dan memiliki manfaat lebih bagi pengguna tertentu dalam menjalankan aktifitasnya. 2.Menciptakan Daya Guna, merupakan kegiatan untuk memproses sesuatu bahan baku secara bersama sama dengan bahan baku lainnya untuk kemudian diolah sedemikian rupa menjadi sebuah produk tertentu yang memiliki manfaat dan daya guna.

Aspek Keuangan (Manajemen Keuangan)

Pengelolaan keuangan menjadi salah satu aspek penting bagi kemajuan perusahaan tak terkecuali pada usaha berskala mikro dan kecil (UMK). Hasil penelitian Farwitawati (2018) menjelsakan, pengelolaan keuangan yang tidak tepat juga mengakibatkan penetapan harga pokok penjualan yang ditetapkan tidak tepat. Dampaknya adalah perusahaan akan mengalami kerugian dan dapat mengakibatkan kebangkrutan. Oleh karena itu pengelolaan keuangan menggunakan akuntansi adalah hal yang sangat diperlukan sebagai solusi masalah manajemen keuangan usaha. Pengelolaan keuangan yang lebih tersistematis dapat dilakukan melalui salah satu pendekatan ilmu akuntansi yaitu manajemen keuangan. Ulfa dkk (2020) mengutip pendapat Alteza (2012) yang mengatakan manajemen keuangan adalah seluruh aktivitas atau kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan upaya untuk mendapatkan dana perusahaan dengan meminimalkan biaya serta upaya penggunaan dan pengalokasian dana tersebut secara efisien dalam memaksimalkan nilai perusahaan. Pengelolaan keuangan yang paling sederhana pada usaha mikro dan kecil (UMK) adalah memisahkan keuangan usaha dengan uang pribadi. Selain itu, cara efektif lainnya adalah dalam hal penggajian, walaupun pemilik

usaha mempunyai kewenangan yang luas terhadap keuangan perusahaan namun sebaiknya yang bersangkutan tidak dibenarkan dapat sesuka hati menggunakannya untuk keperluan pribadi. Idealnya setiap pengeluaran yang menyangkut kegiatan usaha tetap harus dimasukkan pada pos pengeluaran (dalam biaya gaji) sehingga total biaya yang ditanggung perusahaan dapat dikendalikan secara efektif dan efisien. Dengan kata lain Keluar masuknya uang dalam kegiatan usaha harus didasarkan pada tujuan yang bisa menghasilkan keuntungan.

Aspek Sumber daya Manusia (MSDM)

Manajemen jika dipelajari secara komprehensif dan diimplementasikan secara baik dalam sebuah usaha maka tujuan yang ditetapkannya akan lebih tercapai secara efektif dan efisien. Kalaupun terjadi kegagalan dalam mencapai tujuannya perusahaan akan lebih mudah melakukan evaluasi untuk dijadikan sebagai bahan pembelajaran untuk pengembangan bisnis ke depan. Masalahnya sebagian besar usaha berskala mikro dan kecil masih mempunyai perhatian yang rendah terhadap pengelolaan SDM. Dan seringkali ditemukan celutan dan jawaban dari rekan-rekan pemilik UMK bahwa, mereka sering menghadapi kesulitan mengelola karyawan seperti kesulitan dalam hal memilih karyawan terutama dalam menentukan gaji yang harus dibayarkan. Hal seperti inilah yang menjadi penyebab utama dan membuat kontribusi karyawan/SDM yang minim dalam menyelesaikan persoalan bisnis. Kurangnya perhatian terhadap pengelolaan SDM atau yang dikenal dengan sebutan Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM) juga ditengarai sebagai penyebab tidak berkembangnya kreatifitas dan inovasi yang dihasilkan usaha berskala mikro dan kecil. Padahal

usaha mikro dan kecil (UMK) merupakan unit usaha yang mampu menyerap tenaga kerja tertinggi di Indonesia saat ini. Dessler (2015) mengatakan, definisi manajemen sumber daya manusia adalah proses memperoleh, melatih, menilai dan memberikan kompensasi kepada karyawan, memperhatikan hubungan kerja karyawan, kesehatan, keamanan dan masalah keadilan. Hasibuan (2017) menjelaskan bahwasannya manajemen sumber daya manusia adalah ilmu dan seni mengatur hubungan dan peranan tenaga kerja agar efektif dan efisien membantu terwujudnya tujuan perusahaan, karyawan dan masyarakat.

Naufalin (2020) mengutip pendapat Jatmika (2016) dan Adawiyah (2016), permasalahan yang dihadapi UMKM dari penelitian yang dilakukan diantaranya adalah permasalahan di bidang sumber daya manusia yaitu pelaku UMKM membutuhkan edukasi mengenai permodalan, marketing, dan keahlian yang harus dimiliki seorang pengusaha. Adawiyah (2013) mengemukakan faktor-faktor yang menjadi penghambat pertumbuhan UMKM diantaranya adalah faktor internal dan eksternal diantaranya adalah faktor finansial, faktor manajerial, dan kurangnya jaringan usaha yang dimiliki oleh UMKM. Hasil survei Opu dkk (2019), pengelolaan SDM cenderung dilakukan secara informal atau kekeluargaan. Hal ini dapat dilihat dari beberapa hal seperti pengembangan melalui pelatihan masih tidak dilakukan secara berkesinambungan, pemberian kompensasi masih pada batas kebutuhan dasar dari karyawan dan program keselamatan kerja tidak dilakukan secara berkala. Pemberian motivasi ekstrinsik kepada karyawan sudah cukup baik dimana para pemilik usaha memberikan motivasi kepada karyawan untuk melakukan pekerjaan agar lebih baik dari sebelumnya.

Dari penjelasan ini dapat dikatakan pengetahuan para pelaku UMKM dalam hal pengelolaan SDM masih kurang mendapat perhatian. Dan kemampuan mengelola SDM bagi para pelaku UMKM merupakan sebuah keharusan yang antara lain meliputi kegiatan rekrutmen, seleksi, penempatan, pengembangan, kompensasi (upah), mempertahankan (retention), evaluasi penilaian kinerja, promosi hingga pengakhiran hubungan kerja.

Aspek Pemasaran dan Tata Kelola Pemasaran (Manajemen Pemasaran).

Proses menjual dan mempengaruhi masyarakat supaya mau membeli suatu produk yang ditawarkan merupakan bagian dari kegiatan pemasaran (Manajemen Pemasaran). Secara umum pengertian pemasaran adalah salah satu kegiatan pokok yang harus dilakukan sebuah perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya melalui pertukaran barang atau penawaran. Assauri (2018:12) menjelaskan, manajemen pemasaran merupakan kegiatan menciptakan, mempersiapkan, melaksanakan rencana yang dilakukan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan. Dalam proses kegiatan pemasaran suatu produk tentu diperlukan perencanaan dan strategi pemasaran. Untuk mendapatkan strategi pemasaran yang handal sebuah perusahaan harus berupaya supaya mampu mengintegrasikan tujuan perusahaan, kebijakan, keputusan dan urutan tindakan secara komprehensif.

Nurwita dkk (2021) mengutip pendapat Wibowo dkk (2015), strategi pemasaran adalah salah satu cara memenangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan baik itu untuk perusahaan yang memproduksi barang atau jasa. Strategi pemasaran

dapat dipandang sebagai salah satu dasar yang dipakai dalam menyusun perencanaan perusahaan secara menyeluruh. Dipandang dari luasnya permasalahan yang ada dalam perusahaan, maka diperlukan adanya perencanaan yang menyeluruh untuk dijadikan pedoman bagi segmen perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Selain itu perusahaan juga harus menetapkan strategi secara lebih spesifik seperti strategi penetapan harga, strategi klasifikasi produk, strategi distribusi dan promosi dan riset pemasaran. Kotler dan Keller (2017:6) menjelaskan, manajemen pemasaran merupakan pasar sasaran untuk menarik, mempertahankan, dan meningkatkan konsumen dengan menciptakan dan memberikan kualitas penjualan yang baik. Berdasarkan penejelasan ini maka dapat dipahami bahwa manajemen pemasaran merupakan suatu bidang ilmu yang dapat diterapkan pada suatu bisnis dengan harapan supaya usaha yang dikelola dapat bersaing dan lebih berkembang melalui proses perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan terhadap kombinasi berbagai konsep pemasaran (bauran pemasaran).

Alma (2017) mengatakan, bauran pemasaran atau yang lebih dikenal dengan sebutan "*Marketing Mix*" merupakan rencana yang digabungkan dengan kegiatan penjualan sedemikian rupa yang pada akhirnya diperlukan kombinasi yang maksimal untuk menghasilkan produk yang diharapkan konsumen meningkat. Bauran pemasaran memiliki rancangan yang terdiri dari 4P, yakni: 1).Produk (*Product*), suatu barang yang ditawarkan perusahaan untuk menarik perhatian konsumen untuk membeli dan mengkonsumsi, dan dapat memenuhi kebutuhan konsumen. 2).Harga (*Price*) jumlah nilai yang ditetapkan penjual untuk suatu barang yang akan di beli dan dibayar oleh konsumen. 3).Tempat

(*Place*) lokasi yang disediakan perusahaan untuk membuat suatu barang yang akan dijual. 4).Promosi (*Promotion*), suatu aktivitas yang dilaksanakan perusahaan untuk memberitahu pelanggan sebuah informasi mengenai produk yang dijual. Upaya pengembangan strategi pemasaran perlu menghadirkan pelayanan dan kepuasan pelanggan yang efektif, karena keempat konsep di atas memiliki hubungan dan pengaruh antara satu konsep dengan konsep lainnya. Selanjutnya Nurwita (2021) dkk juga mengutip pendapat Wibowo dkk (2015) yang menjelaskan, konsep pemasaran perlu mendapat perhatian serius oleh UMKM. Terutama didalam proses penetapan strategi pemasaran harus benar-benar matang, sehingga strategi pemasaran yang dipilih akan mampu menembus pasar. Apalagi kondisi persaingan yang semakin ketat seperti saat ini, kemampuan untuk merebut pangsa pasar akan mempengaruhi kelangsungan hidup UMKM itu sendiri.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Beberapa aspek manajemen produksi yang mesti diperhatikan dalam pengembangan usaha mikro kecil antar lain yaitu: 1).Perencanaan Produksi yaitu kegiatan yang berkaitan dengan pemilihan bahan baku, pemasok/*supplier*, kuantitas, dan kualitas produk. 2).Pengendalian Produksi yaitu kegiatan yang terkait dengan: membuat perencanaan produksi, menentukan target pasar, penyusunan jadwal kerja. 3).Pengawasan Produksi yaitu kegiatan tentang pengawasan yang proses produksi apakah telah berjalan sesuai dengan tujuan yang ditetapkan mulai dari segi anggaran, alokasi waktu sampai penawaran produk.

Adapun contoh sederhana pengelolaan keuangan pada usaha mikro dan kecil (UMK) antara lain adalah: a). Pisahkan dana pribadi dari dana usaha, b). Pastikan bahwa setiap pengeluaran dan pendapatan harus sesuai dengan anggaran yang ditetapkan sebaik mungkin. Atau hindari pengeluaran yang tidak penting dan buatlah daftar anggaran yang dapat mendukung perkembangan usaha. c). Lakukan pencatatan atas semua transaksi keuangan dalam pembukuan yang tersitemtis, dan d). Sediakan dana cadangan untuk menghadapi kondisi yang tidak pasti yang mungkin saja di luar perencanaan keuangan yang ditetapkan.

Adapun beberapa langkah strategis yang dapat dilakukan untuk mengelola karyawan dalam usaha mikro dan kecil, antara lain adalah: 1). merekrut karyawan yang berpengalaman, 2). Menetapkan aturan tentang pembagian tugas dan tanggung jawab yang jelas, serta kebijaksanaan tentang promosi jabatan, 3). Menjelaskan tujuan, misi dan visi perusahaan secara transparan, 4). Mengembangkan kompetensi karyawan melalui DIKLAT, 5). Menilai kinerja karyawan secara berkala sesuai standar yang disepakati, 6). Memberikan penjelasan tentang *reward* (kompensasi) dan juga *punishment* serta pemehrhentaian karyawan, dan 7). Memberikan dan memenuhi hak karyawan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Adapun beberapa teknik pemasaran yang menjadi pertimbangan bagi pelaku usaha mikro kecil (UMK) antara lain adalah:

1. Menawarkan produk yang unik, yaitu barang atau jasa yang akan dijual harus mempunyai kelebihan dari produk pesaing. Selain unik produk yang akan dijual harus memperhatikan kualitas dan selera konsumen.

2. Mengimplementasikan strategi pemasaran yang lebih modern yaitu konsep “*Marketing Mix*” dengan berbagai kombinasi yang maksimal melalui perhatian tinggi terhadap produk, harga, tempat penjualan dan promosi penjualan produk.
3. Melakukan segmentase, targeting dan positioning (STP). *Segmentase* yaitu kegiatan menempatkan konsumen dalam sub-kelompok dalam pasar persaingan produk. *Targeting* yaitu *menentukan* siapa yang menjadi target utama yang akan membeli produk yang ditawarkan. *Positioning* produk yaitu merupakan kombinasi kegiatan pemasaran yang dilakukan untuk memposisikan produk, bahwa produk yang akan dijual mempunyai kekuatan atau daya saing yang tinggi untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pasar sasaran.
4. Membangun jaringan pemasaran (*Networker*) yaitu upaya untuk *mendapat* jaringan bisnis yang sangat luas baik itu melalui mulut ke mulut, media sosial dan media promosi lainnya.

Saran

Untuk mengembangkan usaha mikro kecil (UMK) di Indonesia, hendaknya para pelaku ekonomi berskala UMK dapat lebih termotivasi untuk mengimplementasi konsep manajemen pemasaran dan strategi pemasaran konsep “*Marketing Mix*” supaya mereka memiliki daya saing yang lebih kompetitif. Untuk mendukung terwujudnya tujuan program PkM hendaknya *stakeholdes* terutama perguruan tinggi dapat lebih meningkatkan kontribusinya secara lebih intens. Hal ini dapat dimulai dengan merubah paradigma bahwa mitra kegiatan PkM pada dasarnya lebih membutuhkan program pendampingan dari pada program kegiatan PkM yang hanya berorientasi kepada kegiatan sosialisasi dan edukasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abizar, R., Ramadhani, N., dan Ahmad, I., (2021). Peningkatan Manajemen Dan Teknologi Pemasaran Pada Umkm Ojesa (Ojek Sahabat Wanita) Dalam Mengatasi Less Contact Ekonomi Masa Covid-19. *Jurnal Pengabdian Masyarakat: MARTABE*, 4(1), 139-144. p-ISSN: 2598-1218, e-ISSN: 2598-1226
- Alma, Buchari. 2017, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta
- Assauri, Sofyan. 2016. *Manajemen Operasi Produksi*. Jakarta: PT .Raja Grafindo Persada.
- Assauri, Sofyan. (2018). *Manajemen Pemasaran (Dasar, Konsep & Strategi)*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Budiarto, R., Putero, H.,S., Astuti, P., Suyatna, H.s dan Susiatmojo, A., (2016). *Pengembangan UMKM: Antara Konseptual dan Pengalaman Praktis*. Edisi: Cetakan 2. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Dessler, Gary. 2015. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Dunie, Wayan(2018). Pengaruh Pengarahan Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Pada PT. Telkom Belitung Oku Timur. *Jurnal Aktual STIE Trisna Negara*. 16(2), 107-116. ISSN: 1693-1688
- Efendi, Usman, (2014). *Asas-asas Manajemen*. Jakarta: Rajawali Press.
- Fahmi, Irham, (2014). *Manajemen Produksi dan Operasi*. Bandung: Alfabeta.

- Farwitawati, Reni (2018). Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (Ukm) Di Kelurahan Airputih Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru. Sembadha: Seminar hasil Pengabdian Kepada Masyarakat: 01(01), 225-229.
- Hasibuan, Malayu. (2017). Manajemen Sumber Daya Manusia. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2017. Manajemen Pemasaran. Edisi 1. Alih bahasa: Bob Sabran, MM. Jakarta : Erlangga.
- Munawar, Hasan (2016). Identifikasi Penerapan Fungsi Manajemen Dalam Organisasi Ukm (Studi Kasus Pada Asosiasi Industri Kecil Menengah Agro/AIKMA). Jurnal Bisnis: 4(1), 1-15. ISSN: 2338-0411.
- Nasir, Hijrah (2017). Penguatan Pembangunan Ekonomi Berkelanjutan melalui UMKM dan Koperasi dalam Masyarakat Pedesaan (Studi Kasus: Petani Madu Hutan di Taman Nasional Ujung Kulon). Jurnal Sosial Politik: SOSPOL, 3(2), 122-138. P-ISSN: 2088-8090, E-ISSN:2597-6648.
- Naufalin, Rifda, L., (2020). Tantangan Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Banyumas. Jurnal Ekonomi Bisnis dan Akuntansi: JEBA, 22(1), 95-102. E-ISSN: 2715-6044, P-ISSN:2715-6052.
- Nurwita, Septiani, F., Supriatna, A., Putri, C., W., dan Hadi, K., R., (2021). Pengenalan Konsep Manajemen Pemasaran Kepada Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Masyarakat Desa Cicalengka Kecamatan Pagedanga. Jurnal PKM: DEDIKASI, 2(3), 318-321. P-ISSN 2716-3652 E-ISSN 2723-1003.

- Opu, Vita N., Ramli dan Suriana, Ida (2019). Potret Pengelolaan Sumber Daya Manusia pada Usaha Mikro Oleh –oleh Khas Balikpapan. *Jurnal Sosial Humaniora dan Pendidikan: JSHP* 3(2), 136-142. p-ISSN: 2580-5398, e-ISSN: 2597-7342
- Risnawati, Nanik (2018). ProfilUMK, Permasalahan Dan Upaya Pemberdayaannya. *Jurnal Coopetition*, 9(2),145-160.
- Sanawiri, B., & Iqbal, M.,(2018). *Kewirausahaan*. Malang: Univ. Brawijaya Press.
- Setiawati, Rosti, (2020). Bimbingan Teknis Aspek Umum Manajemen Usaha Kecil Untuk Pengembangan Usaha Produk Umkm Kota Tasikmalaya. *E-Coops-Day: Jurnal Ilmiah Abdimas*, 1(1), 73-78. Print Issn: 2722-3485, Online Issn: 2776-3803
- Solihin, Ismail, (2012). *Pengantar Manajemen*. Jakarta, Erlangga.
- Ulfa, A.,B., Murapi, I., Rahima, P., Aryani, I.,A.,R., dan Suriati, (2020). Pengenalan Manajemen Keuangan Usaha Kecil dan Menengah. *Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat: ADMA*, 1(1), 27-32. ISSN: 2723-7370 (Online).
- Umami, N., Hastuti, W.,S.,A.,M., Anasrulloh., M., dan Septiana, A., (2022). Pemberdayaan Manajemen Umkm Pasca Pandemi Covid-19 Sebagai Upaya Peningkatan Daya Saing Usaha. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat: JPM Pambudi*, 6(1), 76-85. ISSN:2580-2682 (Print); ISSN:2615-7713(Online)
- Biro Pusat Statistik, *Kecamatan Tanara Dalam Angka*, 2018
- Moeljanto, T. 1996. *Pembangunan, Dilema dan Tantangan*. Yogya-karta: Pustaka Pelajar
- Hutasuhut,J., Husaini,M., Anjani,D.P., Mukti, R., Rizki, D.V., (2022). Analisis Pertumbuhan Ekonomi Dan Indeks

Pembangunan Manusia Di Deli Serdang Provinsi Sumatera Utara. Jurnal Bisnis Mahasiswa: JBM, 2(1),89-105. ISSN:2807-2219.

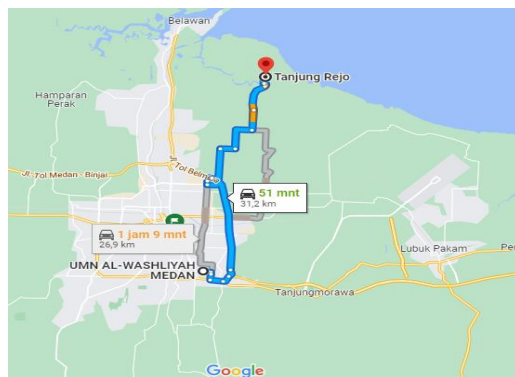
Mardikanto, Totok. 2015. Pemberdayaan Masyarakat. Bandung: Penerbit ALFABETA

Todaro, P. 2000. Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga, Jilid I. Jakarta: Ghalia Indonesia

Zhafira,H.N, Husen,I. H., Fitria Mandaraira, Yusnaidi dan Ertika,Y., (2022). Optimalisasi Pengelolaan Sumber Daya Manusia Sebagai Pelaku Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. Jurnal Pengabdian: Agro & Marine Industry, 2(2), 30-36. ISSN: 2798-9135

LAMPIRAN:

1. Peta Lokasi Mitra Pengabdian Kepada Masyarakat



2. Gambaran IPTEK yang akan ditawarkan kepada mitra adalah:



Spesifikasi	
Ruangan	4m x 7m
Type	Gantungan Pakaian/ Baju
Ukuran tinggi /lebar	150 cm x 40 cm
Fasilitas Lain	Rak, Stelin Kaca, Penerangan, Kipas, Kaca Cermin.

Para Pelaku Usaha memiliki Galery Batik Mangrove



Spesifikasi Kemasan	
Type	Botol Plastik Untuk Produk Jenis Minuman dan Plastik Standing Pouch Untuk Produk Jenis Makanan.
Bahan Label	Stiker Print
Ijin Usaha, Ijin DepKes/BP-POM dan Kehalalan	Stiker Print atau Sablon Plastik.
Alat Paking	Impulse Seller

Kemasan dan *Labelling* produk Minuman & Makanan Berbahan Baku Mangrove



Promosi produk berbasis media online.



PENDAMPINGAN IBU RUMAH TANGGA DALAM MENGELOLA LIMBAH KULIT PISANG MENJADI SELAI DI DESA TANJUNG REJO KECAMATAN PERCUT SEI TUAN

Sri Wahyuni, Nurain Harahap, Anny Sartika Daulay, Aji
Nurahman

PENDAHULUAN

Tanaman pisang termasuk tanaman hortikultura dan menjadi salah satu komoditi yang sangat potensial bagi suatu Negara, dan banyak disukai oleh masyarakat Indonesia khususnya Provinsi Sumatera Utara termasuk salah satu provinsi yang banyak memproduksi pisang. Berdasarkan data statistic rata-rata produksi pisang di Sumatera Utara berkisar 132.163 ton dan termasuk produksi terbesar ketiga dari provinsi Lampung yang mencapai 1.512.975 ton dan Sumatera Selatan dengan rata-rata produksi 152.599 ton (BPS Sumatera Utara, 2020).

Tanaman Pisang termasuk golongan tanaman musiman dan memiliki kegunaan mulai dari akar, umbi (bonggol), batang, daun sampai kulitnya dapat dimanfaatkan untuk keperluan. Kulit pisang termasuk limbah pertanian yang sering tidak termanfaatkan dan di buang begitu saja sehingga sering menimbulkan pencemaran lingkungan. Limbah kulit pisang diketahui mengandung gizi yang tinggi dengan kandungan karbohidrat pada kulit pisang sebesar

10,80% kandungan protein sebesar 1,205%, kandungan lemak sebesar 3,18% dan kandungan vitamin C sebesar 0,15%. Selain itu, kulit pisang mengandung aktivitas antioksidan yang cukup tinggi dibandingkan dengan daging pisangnya. Aktivitas antioksidan pada kulit pisang mencapai 94,25% pada konsentrasi 125mg/ml sedangkan pada buahnya hanya sekitar 70% pada konsentrasi 50 mg/ml. Senyawa antioksidan yang terdapat pada kulit pisang yaitu katekin, gallokatekin, dan epikatekin yang merupakan golongan senyawa flavonoid. Oleh karena itu, kulit pisang memiliki potensi yang cukup baik untuk dapat dimanfaatkan sebagai sumber antioksidan dalam bahan pangan.

Kulit pisang merupakan limbah yang cukup banyak jumlahnya. Umumnya kulit pisang belum dimanfaatkan secara nyata, hanya dibuang sebagai limbah organik saja atau digunakan sebagai pakan ternak seperti kambing, sapi dan kerbau. Jumlah kulit pisang lebih banyak jumlahnya dibandingkan buah pisang. Limbah kulit pisang yang biasanya dibuang oleh pedagang pengolah pisang dapat dimanfaatkan menjadi produk yang memiliki nilai jual yang tinggi dan dapat diterima oleh masyarakat.

Selai pisang merupakan salah satu bentuk inovasi yang dapat dimanfaatkan dari limbah pisang sebagai suatu usaha peningkatan nilai guna dari limbah pisang sebagai salah satu usaha meningkatkan nilai guna dari buah pisang. Selai termasuk salah satu olahan pangan yang berbentuk pasta dan diperoleh melalui tahapan pemasakan bubur buah, gula dan bahan pendukungnya. Selai merupakan produk awetan yang dibuat dengan cara menghancurkan buah atau limbah yang dicampur dengan gula selanjutnya ditambah air atau tanpa penambahan air dan bahan tambahan lainnya (Gambar 1)



Gambar 1. Pengolahan Selai Kulit Pisang

Kemajuan terhadap teknologi serta pengetahuan yang diberikan kepada masyarakat menimbulkan adanya inovasi baru dalam pengolahan pangan sehingga dapat timbul beraneka ragam makanan olahan yang digemari oleh berbagai macam kalangan. Beberapa inovasi makanan olahan dari buah yang diciptakan oleh industry atau pedagang mengakibatkan adanya limbah yang biasanya dibuang dan menjadi sampah organik. Limbah buah yang dibuang dapat merusak kelestarian lingkungan.

Selai kulit pisang merupakan salah satu bentuk inovasi olahan yang berasal dari limbah pisang yang kaya akan gizi. Selain karena teknologi dan pengetahuan masyarakat yang telah berkembang pesat, pemanfaatan limbah kulit pisang menjadi selai

kulit pisang merupakan usaha untuk memaksimalkan pemanfaatan dari pisang.

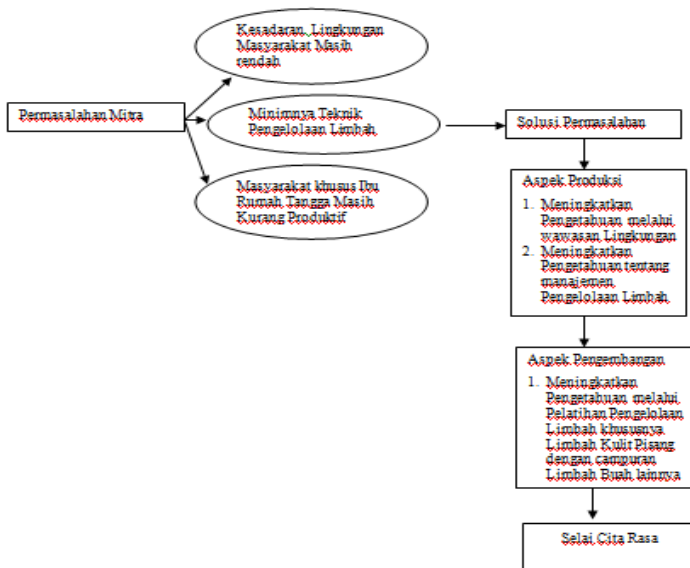


Gambar 2. Selai Kulit Pisang

Desa Tanjung Rejo merupakan desa yang terletak di Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang yang terletak di sebelah Timur Provinsi Sumatera Utara. Desa Tanjung Rejo berbatasan langsung dengan kota Medan dan berdekatan dengan Kawasan Industri Medan (KIM). Desa ini termasuk salah satu desa wisata karena berbatasan dengan daerah pantai dan dikelilingi oleh tanaman mangrove, oleh sebab itu beberapa produk yang dihasilkan dari desa ini antara lain batik mangrove, sirup mangrove, selai mangrove dan sebagainya. Umumnya masyarakat di sana memiliki pekerjaan, Namun disini lain berdasarkan observasi di lapangan aspek permasalahan di Desa Mitra terlihat (1). Masih kurangnya kesadaran masyarakat terhadap lingkungan hal ini terlihat masih banyaknya sampah yang terbuang seperti limbah organik dan limbah non organik yang menyebabkan terjadinya penimbunan.

Penimbunan sampah yang tidak dikelola dengan baik oleh warga setempat mengakibatkan kawasan desa ini sering mengalami banjir. (2).Terkait dengan permasalahan sampah warga di sekitar sangat minim pengetahuan dalam pengelolaan manajemen sampah sehingga sangat perlu diberi pelatihan dan teknik manajemen pengelolaan sampah. Dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini mitra yang dilibatkan adalah ibu rumah tangga hal ini berkaitan juga karena kesehariannya (3). ibu rumah tangga di desa ini masih kurang produktif, dan untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga mereka masih mengharap penghasilan dari suami. Oleh sebab itu dengan kegiatan pengabdian ada dua aspek yang dikembangkan antara lain **Aspek produksi** masyarakat yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan masyarakat dalam mengelola limbah menjadi inovasi produk. Selain itu **Aspek Pengembangan** menghasilkan inovatif baru dari limbah yang akan dikelola sehingga masyarakat seperti ibu rumah tangga lebih produktif dan dapat meningkatkan perekonomian terkhusus adalah peningkatan ekonomi keluarga. Beberapa kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilaksanakan adalah (1). sosialisasi atau penyuluhan hal ini bertujuan untuk memberikan pemahaman kepada mitra sasaran akan kesadaran kelestarian lingkungan. (2). Pelatihan yaitu memberikan pengetahuan terhadap mitra sasaran dalam pengelolaan limbah.

GAMBARAN IPTEK



Gambaran Iptek dari Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini diawali adanya permasalahan masyarakat sekitar antara lain Kesadaran Lingkungan yang rendah, Minimnya Pengetahuan tentang pengelolaan Limbah, dan Ibu Rumah Tangga yang masih kurang Produktif. Permasalahan tersebut dapat diberi solusi antara lain pengembangan Aspek Produksi dan Aspek Pengembangan. Aspek Produk meliputi Kegiatan Proses Peningkatan Pengetahuan tentang Kesadaran Lingkungan, dan Pengelolaan Limbah melalui kegiatan sosialisasi. Kegiatan sosialisasi ini tim pengabdian akan persentase di depan mitra yang bertujuan meningkatkan kesadaran lingkungan melalui pengelolaan limbah yang ada di sekitar hal ini bertujuan untuk meningkatkan nilai inovasi dan kewirausahaan terhadap Mitra. Evaluasi dari kegiatan ini adalah akan dibagikan angket yang berisi skor penilaian sosialisasi sebelum dan sesudah kegiatan. Dalam

Aspek Pengembangan melalui peningkatan Praktik secara langsung dengan Mitra sekaligus dalam mengelola limbah menjadi bahan yang bernilai guna.

SOLUSI YANG DITAWARKAN

Beberapa solusi terhadap masalah yang dihadapi oleh mitra, maka solusi permasalahan tersebut antara lain :

1. Aspek Produksi

- a. Pengetahuan yang minim terhadap pengelolaan limbah di lingkungan sekitar desa mengakibatkan kurangnya kesadaran masyarakat terhadap limbah sehingga menimbulkan dampak lingkungan antara lain banjir sehingga solusi yang perlu diberikan adalah melakukan sosialisasi dan penyuluhan dalam peningkatan pengetahuan dalam pengelolaan limbah baik limbah organik maupun anorganik.
- b. Masyarakat desa mayoritas ibu rumah tangga yang masih kurang produktif dan hanya menggantungkan perekonomian dengan kepala keluarga (suami) hal di berikan solusi antara lain meningkatkan pengetahuan dan menumbuhkembangkan nilai kewirausahaan agar masyarakat lebih produktif melalui sosialisasi

2. Aspek Pengembangan

- a. Minimnya pengetahuan tentang pengelolaan limbah pemberian solusi antara lain adalah memberi pengetahuan dan pelatihan secara langsung tentang mengolah limbah organik menjadi hal yang berguna seperti kulit pisang menjadi selai.

- b. Minimnya pengetahuan tentang pengembangan produk akan diberikan melalui penyuluhan dan pelatihan mengemas produk selai.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Bella,M.R. 2018. Pemberdayaan Kelompok Wanita Tani Melalui Pengolahan Kulit Pisang di Desa Petung Trenggalek. Skripsi UIN Sunan Ampel Surabaya.
- [2] Arif,H,Pramudyo, Bagas,HJ. 2013.Pelatihan Pemanfaatan Limbah Kulit Pisang Sebagai Bahan Dasar Pembuatan Kerupuk. Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan. Volume 2 Nomor 3. ISSN :2089-3086
- [3] Wilar,G.Indriyati, dan Subarnus. 2014. Pemanfaatan dan Pengolahan Limbah Kulit Pisang Menjadi Permen Kulit Pisang yang berkhasiat Antidepresi dalam Upaya Pemberdayaan Kesehatan dan Perekonomian Masyarakat Desa di Kecamatan Karang Tengah Kabupaten Cianjur. Jurnal Aplikasi Ipteks Untuk Masyarakat.Vol.3 No.1
- [4] Riris,N.S,G, Sakral,HP, Misril,F.2021. Pemanfaatan Limbah Kulit Pisang Untuk peningkatan Nilai Guna Pisang. E-Dimas Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat,12 (1)
- [5] Yosephine,A.,Andri,O. 2020. Pemanfaatan Kulit Pisang dan Tanaman Herbal Sebagai Bahan Pembuat Es Krim Yang Bernilai Ekonomi. Wasana Nyata



PENYULUHAN AGAMA DALAM PENCEGAHAN PENYALAHGUNAAN NARKOBA MENUJU DESA TAMPAN (TANGGUH, MANDIRI DAN TERDEPAN)

Rahmadi Ali, Alkausar Saragih, Ika Sandra Dewi

PENDAHULUAN

Mencermati berbagai pemberitaan di media sosial, elektronik dan massa bahwa peredaran dan penyalahgunaan narkoba semakin massif, dan situasi ini sangat mengkhawatirkan hal ini dikarenakan bahwa korbannya tidak hanya dari kalangan dewasa namun juga berasal dari kalangan remaja. Penyalahgunaan narkoba sangat memberikan efek yang tidak baik, di mana bisa mengakibatkan adiksi (ketagihan) yang berakibat pada ketergantungan. Hal tersebut terjadi karena sifat-sifat narkoba yang menyebabkan: 1) Keinginan yang tidak tertahankan (*an overpowering desire*) terhadap zat yang dimaksud dan kalau perlu dengan jalan apapun untuk memperolehnya; 2) Kecenderungan untuk menambahkan takaran atau dosis dengan toleransi tubuh; 3) Ketergantungan psikologis, yaitu apabila pemakaian zat dihentikan akan menimbulkan gejala-gejala kejiwaan, seperti kegelisahan, kecemasan, depresi, dan sejenisnya (Azmiyati, 2014)

Penyalahgunaan dan ketergantungan zat merupakan pola perilaku yang rumit yang melibatkan faktor biologis, psikologis, dan lingkungan (S.K. Nawangsih, 2016). Penggunaan narkotika dan

obat-obatan terlarang (narkoba) di kalangan remaja dinilai memprihatinkan. Penyebaran dan penyalahgunaan narkoba tidak hanya di kalangan kota-kota besar namun sudah merambah kepada pedesaan. Remaja pedesaan sangat rentan terhadap peredaran dan penyalahgunaan narkoba (Reny Jabar, Sri Nurhayati, 2021).

Wilayah pedesaan menjadi jalur penting dalam peredaran narkoba, karena desa merupakan daerah yang jarang di sentuh oleh petugas keamanan. Di desa banyak tempat-tempat yang tertutup untuk melakukan transaksi, sehingga peredaran dan penyalahgunaan narkoba mudah dilakukan (Utari, E., & Wahyuni, 2020)

Menurut BNN yang dirilis pada Mei 2019 jumlah desa di Indonesia adalah 74.950 desa dan 8.479 kelurahan. Jika seluruh masyarakat dan pemerintah daerah/desa terlibat dalam pencegahan peredaran dan penyalahgunaan narkoba, diyakini dengan data tersebut akan mampu menurunkan angka prevalensi dan mewujudkan Indonesia yang bebas dari penyalahgunaan dan peredaran gelap narkoba. Untuk itu diperlukan dukungan dari pemerintah daerah/pemerintah desa yang memegang peranan strategis dan sangat penting dalam pencegahan dan penyalahgunaan narkoba di desa (BNN, 2019)

Berbagai upaya dilakukan Pemerintah untuk mencegah dan memberantas penyalahgunaan dan peredaran gelap narkoba. Salah satunya adalah dengan dibentuknya Badan Narkotika Nasional (BNN) berdasarkan keputusan Presiden Republik Indonesia nomor 17 tahun 2002 untuk menjamin terselenggaranya pengendalian dan pengawasan serta Pencegahan dan Pemberantasan, Penyalahgunaan dan Peredaran Gelap Narkotika (P4GN). Dalam rangka menjalin kerjasama Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah dalam pencegahan dan pemberantasan penyalahgunaan dan peredaran

gelap narkoba juga dibentuk Badan Narkotika Nasional Provinsi (BNNP) dan Badan Narkotika Nasional Kabupaten/Kota (BNNK) (Olivia, 2016).

BNNK Deli Serdang telah merilis pada akhir Desember 2022 tentang kejahatan tindak pidana penyalahgunaan Narkoba yang terjadi di wilayah kerja mereka, diantaranya adalah:

No	Jenis		Tahun 2022
1	Tindak Pidana Napza	Kasus	456
		Tersangka	378
2	Barang Bukti	Sabu Kristal	101.85 Gram
		Ekstasi	4955 butir (1486.50 Gram)(BNNK, 2022)

Menurut Kepala BNNK Deli Serdang Kombes. Pol. Muhammad, SIK, MM bahwa jumlah kasus, tersangka dan barang bukti mengalami kenaikan, ini menjadi ancaman bagi kita terutama di pedesaan.

Desa Tanjung Rejo terletak di Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang. Desa yang sangat strategis dalam peredaran narkoba, karena desa ini terletak di daerah pesisir Kecamatan Percut Sei Tuan. Transportasi di Desa ini bisa melalui darat dan juga perairan. Transportasi darat dilalui dari Kota Medan, sedangkan transportasi perairan bisa dari berbagai daerah, sehingga berpotensi perdagangan gelap Desa ini mudah terakses (Rejo, 2021). Menurut hasil wawancara dengan Bapak Kepala Desa, bahwa desa Tanjung Rejo merupakan lintasan aktif dalam peredaran narkoba, karena bisa dilakukan dari jalur perairan. Dari jalur darat mudah untuk identifikasi namun kalau dari jalur perairan, apalagi masuk melalui hutan-hutan bakau hal ini yang sulit diidentifikasi. Peredaran dan penyalahgunaan Narkoba sudah semakin terlihat jelas di Desa

Tanjung Rejo, para korban tidak hanya dari kalangan orang dewasa namun sudah ke arah remaja usia sekolah. Untuk menanggulangi hal tersebut perlu diadakan penyuluhan, penyuluhan tersebut ditujukan bukan hanya kepada remaja namun juga diberikan kepada para orang tua.

Salah satu penyuluhan yang diberikan kepada remaja adalah penyuluhan agama. Penyuluhan agama diberikan untuk membentengi para remaja dari sisi rohaninya (RI, 52003). Penyuluhan agama dengan menggunakan metode pendekatan kelompok (Tommy, 2004) dalam hal ini, penyuluh berhubungan dengan sekelompok orang untuk menyampaikan pesannya. Dalam pendekatan kelompok ini banyak manfaat yang diambil, disamping transfer informasi juga terjadinya tukar pendapat dan pengalaman antar sasaran penyuluhan dalam kelompok bersangkutan. Penyuluhan ini diberikan agar Desa Tanjung Rejo menjadi Desa TAMPAN (Tangguh, Mandiri dan Terdepan), ini adalah slogan dari Desa Tanjung Rejo.

PENYULUHAN AGAMA

Pengertian Penyuluh

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) penyuluhan berasal dari kata suluh yang berarti barang yang dipakai untuk menerangi dan mendapatkan imbuhan pe- dan an yang menunjukkan proses atau kegiatan memberi penerangan, menunjukkan jalan (Kemendikbud, 2018).

Adapun istilah penyuluhan dalam *term* bimbingan dan penyuluhan merupakan terjemahan dari bahasa Inggris *counselling*. Secara etimologis, penyuluhan berasal dari kata suluh yang searti

dengan kata obor, yang berarti pemberian penerangan (Mubarok, 2000)

Berdasarkan definisi penyuluhan di atas yang telah diberikan oleh para ahli bahwa penyuluhan dimaksudkan untuk memberikan penerangan agar tidak lagi berada di dalam kegelapan, dan juga bertujuan untuk memberikan pembinaan atas perkara yang sedang dialaminya.

Metode dalam Penyuluhan

Ada beberapa metode dalam memberikan penyuluhan kepada masyarakat, dan metode ini dapat digolongkan kepada tiga kelompok (Setiana, 2005):

1) Penyuluhan dalam pendekatan sasaran

Berdasarkan pendekatan sasaran ada tiga metode yang digunakan:

(1) Metode berdasarkan pendekatan perorangan (*personal approach*), yaitu penyuluh berhubungan secara langsung dengan sasarnya secara perorangan. Metode ini sangat efektif digunakan dalam penyuluhan karena sasaran dapat secara langsung memecahkan masalahnya dengan bimbingan khusus dari penyuluh.

(2) Metode berdasarkan pendekatan kelompok (*group approach*), dimana penyuluh berhubungan langsung dengan sasaran penyuluhan secara kelompok. Dalam menggunakan pendekatan kelompok, memungkinkan adanya umpan balik, dan interaksi kelompok yang memberi kesempatan bertukar pengalaman maupun pengaruh terhadap perilaku

dan norma para anggotanya, sehingga akan terjadi proses transfer informasi, tukar pendapat, tukar pengalaman antar sasaran penyuluhan dalam kelompok yang bersangkutan.

- (3) Metode berdasarkan pendekatan massal (*mass approach*). Pendekatan ini dapat menjangkau sasaran dengan jumlah yang cukup banyak. Dipandang dari penyampaian informasi, metode ini cukup baik, namun terbatas hanya dapat menimbulkan kesadaran atau keingintahuan semata

2) Penyuluhan berdasarkan Teknik komunikasi

Metode penyuluhan juga dapat digolongkan berdasarkan teknik komunikasinya, yaitu;

- (1) Metode penyuluhan langsung yaitu penyuluhan yang dilaksanakan secara bertatap muka antara penyuluh dan sasaran, sehingga akan terjadi proses interaksi.
- (2) Metode penyuluhan tidak langsung yaitu proses penyampaian program penyuluhan, dimana seorang penyuluh tidak langsung terjun ke tempat penyuluhan, melainkan menggunakan media untuk menyampaikan program penyuluhan pada sasarannya

3) Penyuluhan berdasarkan indera penerima

Metode penyuluhan berdasarkan indera penerima dapat dibagi menjadi tiga, yaitu:

- (1) metode yang disampaikan dengan melalui indera penglihatan, misalnya pemutaran film, pemutaran

- slide, penyajian poster atau gambar-gambar yang menarik.
- (2) metode disampaikan melalui indra pendengaran, misalnya pemutaran kaset, rekaman, radio, ceramah.
 - (3) metode yang disampaikan dengan memanfaatkan semua indera yang ada atau berbagai kombinasi, misalnya demonstrasi hasil dapat didengar, dilihat, bahkan diraba atau disentuh, siaran melalui televisi.

GAMBARAN IPTEK

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dilakukan dalam bentuk penyuluhan agama kepada masyarakat khususnya pada remaja untuk memberikan pengetahuan akan bahayanya narkoba. Remaja harus punya pengetahuan dalam membentengi dirinya terhadap jeratan narkoba. Peredaran dan penyalahgunaan narkoba semakin massif terjadi, bahkan sudah sampai ke pedesaan, maka dari itu sangat diperlukan adanya penyuluhan terhadap dampak narkoba tersebut,

Berbagai upaya dilakukan untuk membentengi para remaja dari narkoba, maka jalan yang terbaik adalah dengan pendekatan agama. Pendekatan agama ini dilakukan bahwa ternyata agama juga memberikan perhatian besar terhadap narkoba, dan banyak ayat-ayat Alquran dan Hadis Nabi yang mengharamkan narkoba tersebut. Keharaman narkoba tersebut bukan hanya zatnya namun juga sifatnya yang dapat merusak tubuh.

Kegiatan penyuluhan dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Gambar 1. Penulis sedang menyampaikan materi penyuluhan agama terhadap bahaya narkoba

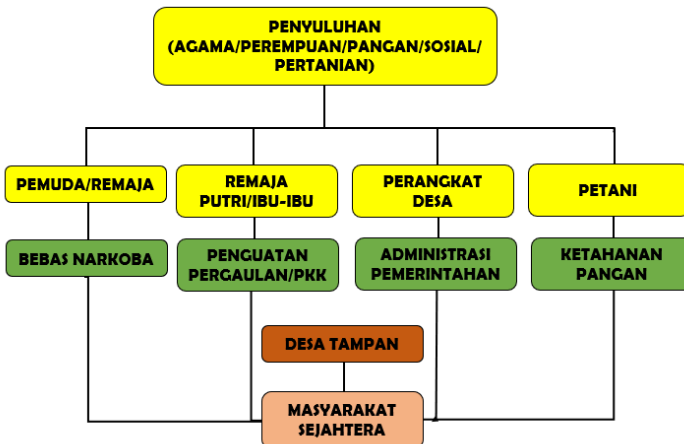


Gambar 2. Antusiasme warga dalam Mendengarkan materi penyuluhan



Gambar 3. Photo Bersama penyuluh, peserta dan perangkat desa di Desa Tanjung Rejo

Dari kegiatan tersebut akan tercipta sebuah perilaku sosial yaitu sikap kehati-hatian terhadap sebuah usaha kearah yang tidak baik dan tentunya kegiatan ini juga memberikan gambaran IPTEK terhadap sebuah desa dalam menuju desa TAMPAN. Berikut adalah gambaran iptek yang direncanakan di Desa Tanjung Rejo



HASIL

Kegiatan penyuluhan ini dilakukan di Aula Kantor Desa Tanjung Rejo Kec. Percut Sei Tuan dengan jumlah peserta sebanyak 26 orang. Peserta terdiri dari perwakilan remaja masjid, karang taruna, ibu-ibu dan perangkat desa. Penyuluhan dilaksanakan selama 3 jam. Materi yang disampaikan seputar Desa TAMPAN (Tangguh, mandiri dan Terdepan). Tangguh memiliki indikator kuat fisik dan psikis, fisik yang kuat harus terbebas oleh hal-hal yang merusak seperti narkoba. Terkait masalah penyalahgunaan Narkoba Berkah,dkk (Barkah, A., Indawati, E., & Isnaeni, 2018) mengatakan bahwa kasus penyalahgunaan narkoba adalah merupakan permasalahan yang telah mendunia, seluruh dunia punya problem yang sama, bahkan sampai sekarang tidak ada satupun negara di dunia yang bisa menghentikan laju peredaran narkoba. Mandiri berarti mampu mengolah potensi sumber daya alam sehingga bernilai ekonomis. Sedangkan Terdepan yaitu desa yang maju dan mampu bersaing dengan perkotaan.

Penanggulangan terhadap peredaran gelap dan penyalahgunaan narkoba dapat di tempuh melalui berbagai strategi dan kebijakan pemerintah yang kemudian dilaksanakan secara menyeluruh dan simultan oleh aparat terkait bekerjasama dengan komponen masyarakat anti narkoba (Hariyanto, 2018). Sebagai sebuah gerakan moral dan dalam rangka perang terhadap narkoba, maka penyuluhan agama sangat berperan memberikan bimbingan terhadap umat beragama dalam rangka pembinaan mental, moral agar terhindar dari pengaruh buruk pergaulan dan dampak dari perkembangan jaman serta terus meningkatkan ketaqwaan kepada Tuhan Yang Maha Esa. Penyuluhan agama dilakukan oleh tokoh agama, namun penyuluhan yang format adalah seseorang yang diangkat oleh

pemerintah baik berstatus sebagai pns ataupun non-pns. Namun tugas penyuluhan bisa dilimpahkan kepada orang yang menguasai bidang agama.

Penyuluhan agama (dalam ilmu konseling disebut konselor) adalah proses interaksi yang bermaksud memfasilitasi pemahaman diri dan lingkungan yang bertujuan untuk membentuk dan atau menjelaskan tentang tata nilai dan tingkah laku untuk masa mendatang. Interaksi yang terjadi di sini adalah proses hubungan secara profesional yang dilakukan oleh seorang profesional dengan harapan terpecahkannya masalah tersebut dan terjadinya perubahan pada diri klien. Metode penyuluhan anti narkoba berbasis spiritual Islam adalah suatu cara atau kegiatan penyuluhan kepada masyarakat yang dilakukan didalam ruangan maupun diluar ruangan dalam rangka memberikan informasi, pengetahuan dan keterampilan kepada masyarakat yang dilakukan dengan cara pemberian materi kepada peserta oleh narasumber atau fasilitator (Kibtyah, 2015).

Adapun metode-metode yang dapat digunakan oleh para penyuluh agama dalam melaksanakan tugasnya adalah:

- 1) Metode pembinaan dengan lisan Metode bil lisan adalah suatu cara kerja yang mengikuti sifat dan potensi lisan dalam mengutarakan suatu cita-cita, pandangan dan pendapat tentang suatu hal (Islam). Metode bil lisan atau yang sering disebut metode ceramah adalah menyampaikan bahan secara lisan oleh tenaga penyuluh. Sedangkan peran audien sebagai penerima pesan, mendengar, memperhatikan dan mencatat informasi yang disampaikan penyuluh agama Islam.
- 2) Metode tanya jawab Metode tanya jawab ini dapat dikembangkan menjadi metode konsultatif, yakni jamaah

minta fatwa atau konsultasi kepada penyuluh tentang suatu masalah yang dihadapi, dengan harapan penyuluh dapat memberikan solusi dan alternatif pemecahan. Konsultasi bisa dilaksanakan pada saat diadakan pembinaan bersamasama dengan jamaah yang lain (bersifat kelompok), dan bisa dilakukan secara sendiri-sendiri (perseorangan). Dalam pelaksanaan konsultasi ini penyuluh agama harus mau mendengar, mencatat dan

- 3) mengidentifikasi masalah yang di konsultasikan untuk kemudian dicarikan jalan keluarnya. Maka penyuluh agama harus menyediakan blanko untuk konsultasi, baik kelompok atau pun perseorang.
- 4) Metode pembinaan dengan tangan (*bil yaad*) Adapun cara kerja *bil yaad* ini secara operasional sering disebut dengan cara penyantunan, yakni tindakan praktis yang tujuannya adalah untuk membimbing, membina dan membela kaum dhuafa di bidang ekonomi, baik pribadi atau pun kelompok. Teknik oprasionalnya dapat dilakukan, antara lain:
 - a) Pemberian beberapa keterampilan/skill agar dapat mengelola sumber daya alam pemberian Allah.
 - b) Penyediaan modal, sebagai sarana awal untuk memulai usaha.
 - c) Pewadahan *al-mustadh'afin* dalam organisasi sosial ekonomi, misalnya pendirian koperasi (Juanda, 2021)

Para peserta sangat antusias dalam mengikuti penyuluhan tersebut hal ini ditandai dengan banyaknya peserta yang hadir dan mengajukan pertanyaan kepada penyuluh, hal ini mereka lakukan

karena mereka sudah sangat resah dengan maraknya peredaran dan penyalahgunaan narkoba di daerah mereka yaitu Desa Tanjung Rejo Kecamatan Percut Sei Tuan.

Mereka juga sangat berharap bahwa penyuluhan ini tidak hanya berhenti sampai disini, mereka meminta harus tindak lanjut dari kegiatan ini yaitu seperti adanya edukasi terhadap korban penyalahgunaan narkoba dan lain-lain.

KESIMPULAN

Berdasarkan pelaksanaan pengabdian masyarakat yang telah dilaksanakan di Desa Tanjung Rejo Kec. Percut Sei Tuan Kab. Deli Serdang Sumatera Utara dapat disimpulkan bahwa masyarakat yang menjadi peserta penyuluhan sangat antusias, hal ini terlihat dari jumlah yang hadir sebanyak 26 orang dari yang direncanakan sebanyak 20 orang. Kemudian adanya peningkatan pengetahuan peserta tentang bahaya narkoba, cara pencegahan dan ayat-ayat tentang keharaman narkoba dari sebelum mengikuti penyuluhan dengan setelah mengikuti penyuluhan.

Kemudian masyarakat juga berkomitmen untuk menjadi satgas anti narkoba, hal ini ditandai dengan dikeluarkannya Surat Keputusan Kepala Desa Perihal Pengangkatan Satuan Tugas Anti Narkoba di setiap dusun. Satgas ini bertugas selain untuk mengkampanyekan bahaya narkoba juga menjadi pelopor Gerakan anti narkoba. Dengan begitu masyarakat sadar akan bahayanya narkoba dan ini adalah salah satu indikator Desa TAMPAN.

DAFTAR PUSTAKA

- Azmiyati, S. (2014). Gambaran penggunaan NAPZA pada anak jalanan di Kota Semarang. *Jurnal Kesehatan Masyarakat (KEMAS)*, 3(4), 137–143.
- BNN, D. B. P. (2019). Petunjuk Teknis Pelaksanaan Desa Bersih Narkoba. In *Panduan* (p. 123).
- BNNK, S. P. (2022). *Laporan Akhir Tahun*.
- Kemendikbud, T. P. (2018). *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (5th ed.). Kemendikbud.
- Mubarok, A. (2000). *Konseling Agama dan Kasus*. Pena Pariwara.
- Olivia, C. H. (2016). Strategi Komunikasi Badan Narkotika Nasional (BNN) dalam Mengurangi Jumlah Pengguna Narkoba di Kota Samarinda. *EJournal Ilmu Komunikasi*, 1(1), 428–441.
- Rejo, T. D. T. (2021). *JUKNIS*.
- Reny Jabar, Sri Nurhayati, N. R. (2021). Peningkatan Pemahaman Tentang Bahaya Narkoba Untuk Mewujudkan Desa Bersih Narkoba. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(6), 3557–3566.
- RI, D. A. (2003). *Materi Bimbingan dan Penyuluhan*. Direktorat Jendral Kelembagaan Agama Islam.
- S.K. Nawangsih, P. R. (2016). Stres Pada Mantan Pengguna Narkoba Yang Menjalani Rehabilitasi. *Jurnal Psikologi Undip*, 3(6), 99–107.
- Setiana, L. (2005). *Teknik Penyuluhan dan Pemberdayaan Masyarakat*. Ghalia Indonesia.
- Tommy, S. (2004). *Komunikasi Penyuluhan*. Arti Bumi Intaran.
- Utari, E., & Wahyuni, I. (2020). Analisis Matriks USG (Urgency ,

Seriousness and Growth) Banten Mangrove Center bagi Masyarakat Kelurahan Kasemen Kota Serang. *Jurnal Biologi Dan Pembelajarannya. JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 15(2), 31–42.



PEMBUATAN BALSEM STICK DARI BAHAN TUMBUHAN BAGI IBU PKK DI DESA TANJUNG REJO KECAMATAN PERCUT SEI TUAN

Gabena Indrayani Dalimunthe

PENDAHUHULUAN

Balsem adalah sediaan topical yang memberi sensasi hangat, untuk pemijatan dalam mengurangi ketegangan otot, memperlancar peredaran darah dan pegal-pegal (DepKes RI. 1995)¹

Sediaan ini termasuk semisolid yang mampu memberi rasa lembut dan berminyak pada kulit, Balsem mengandung bahan aktif berupa minyak atsiri yang memiliki efek menghangatkan dan menyegarkan. (Oktarina, dkk., 2015).²

Permasalahannya adalah selama ini balsam secara umum dianggap kuno, bau dan biasanya hanya di gunakan oleh orang tua, penggunaannya dengan dioleskan ke kulit dengan tangan sehingga dapat mengotori tangan, memberikan rasa panas yang sulit hilang, lengket dan sulit dicuci, dan tak jarang, jika terpegang anak2 dan mengenai mata, maka mata anak akan terasa pedas dan sulit untuk dihilangkan.

Solusi dari permasalahan ini adalah membuat inovasi yaitu sediaan balsam stick.

Keunggulan dari pada sediaan ini adalah dapat dioleskan langsung tanpa menggunakan tangan, tidak mengotori tangan pada saat dioleskan ke kulit, penggunaan lebih praktis, mudah dibawa kemana mana, dan stabil dalam penyimpanan. Berdasarkan hasil survey melalui wawancara kami para dosen Tim PKM UMN Alwashliyah beserta beberapa mahasiswa, sebagian besar ibu-ibu di desa ini masih mempunyai banyak waktu untuk melakukan aktivitas yang positif di lingkungan PKK. Dan para ibu masih belum mempunyai kegiatan yang dapat meningkatkan penghasilan keluarga, oleh karena itu para ibu PKK di desa ini sangat berminat dan antusias untuk diberikan bimbingan dan pelatihan kegiatan yang dapat meningkatkan kualitas diri mereka sendiri dan mereka berharap dapat di berikan pelatihan pembuatan balsam stick dari berbagai tumbuhan yang mudah didapat, murah harganya namun produk memiliki kualitas baik sebagai penghangat dan penghilang rasa nyeri. Diharapkan nantinya setelah mengikuti arahan dan pelatihan masyarakat di desa Tanjung Rejo ini yang tergabung di dalam kelompok organisasi PKK , para ibu ibu PKK akan mempunyai keterampilan membuat balsam stick untuk meningkatkan kesehatan tubuh, meningkatkan kesejahteraan tubuh, pikiran dan jiwa. Harapannya produk ini dapat digunakan sendiri di keluarga ibu-ibu PKK dan dapat pula dipasarkan di toko online, kios, dan swalayan terdekat sebagai salah satu kebutuhan masyarakat (Rizal,dkk., 2019).⁴

Metode yang digunakan pada PKM ini adalah: (1) Pemberian penyuluhan (Sosialisasi) dan edukasi tentang konsep pembuatan balsem (2) *Focus Group Discussion* (FGD) adalah tahap evaluasi awal untuk mengedukasi mitra supaya lebih mampu mengelola usaha secara efektif dan efisien, lebih mampu bersaing dalam memasarkan produk-produknya dan memperoleh nilai ekonomi yang lebih tinggi.

(3) Metode praktik membuat balsam stick yang bertujuan untuk memberikan ilmu pengetahuan secara langsung (4) Metode simulasi yaitu tata laksana pemasaran dan juga konsep pelayanan prima. Luaran yang diharapkan dari PKM ini adalah peningkatan wawasan dan IPTEK yang dimiliki dan pengembangan inovasi obat tradisional, dan publikasi jurnal yang ber ISSN, publikasi pada media surat kabar dan video pelaksanaan kegiatan yang di unggah di media social serta buku chapter.

IMPLIKASI KEGIATAN

Tahapan dan langkah kegiatan pelatihan dilakukan oleh tim Program Kemitraan Masyarakat (PKM) oleh staf pengajar Program studi Farmasi Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah dengan cara mengumpulkan para ibu-ibu, Bapak bapak dan pemuda karang taruna di aula kantor desa untuk mengikuti pembelajaran dan pelatihan pembuatan sediaan balsam stik dari bahan alami dengan langkah-langkah sbb:

1. Memberi penjelasan kegunaan dan manfaat serta keunggulan sediaan balsam stik yang terbuat dari bahan alami yang ada di wilayah sekitar desa.
2. Menjelaskan cara-cara pembuatan sediaan balsam stik menggunakan alat-alat yang murah dan sederhana sesuai yang diinginkan dan digemari oleh ibu ibu, meliputi:

1. Alat-alat yang digunakan:

Oven, batang pengaduk, timbangan analitik, beacker glass, blender, tanur, lemari pengering, pH, gelas ukur, cawan porselin, waterbath, penangas air, kertas saring, wadah sediaan balsam stik, sendok tanduk, sudip.

2. Bahan-bahan yang digunakan :

Bahan-bahan yang digunakan dalam penelitian ini adalah tanaman yang merupakan zat aktif yaitu jahe, jahe merah, kencur, pala, cegkeh dll, cera alba, menthol, setil alkohol, BHT, aquades, etanol 96%, vaselin album, vco.

Caranya pembuatan ekstrak:

1. Pembuatan Ekstrak Etanol Rimpang Jahe (*Zingiber officinale*)

Pembuatan ekstrak dilakukan dengan cara maserasi dengan menggunakan simplisia rimpang jahe (*Zingiber officinale*) pelarut etanol 96%.

2. Pembuatan Ekstrak Etanol Rimpang Kencur (*Kaempferia galanga L*)

Pembuatan ekstrak dilakukan secara maserasi dengan menggunakan simplisia rimpang kencur (*kaempferia galanga L*) yang telah diserbukkan sebanyak 500 gram dan pelarut etanol 96% sebanyak 5000ml.

Berikut Formula Balsem Stik nya adalah:

Ekstrak rimpang jahe/ Ekstrak rimpang kencur	6,5
Cera alba	30
Vaselin album	10
Menthol	3
Setil alcohol	10
Butil hidroksitoluen	0,1
VCO	ad 100 ml

(Alima I. 2015)³

3. Prosedur Pembuatan Balsem Stick

Ditimbang semua bahan obat yaitu cera alba, setil alkohol, butil hidroksitoluen, mentol, vaselin alba, VCO. Kemudian dimasukkan

cera alba, vaselin alba ke dalam cawan porselin dilebur diatas penangas air kemudian diaduk hingga mencair pada suhu 60-70° C, selanjutnya ditambahkan cetil alkohol diaduk hingga mencair, ditambahkan butil hidroksitoluena (BHT) sebagai pengawet lalu diaduk hingga mencair. Selanjutnya ditambahkan mentol diaduk hingga mencair kemudian ditambahkan ekstrak jahe (boleh bahan yang lain) diaduk hingga rata. Terakhir ditambahkan VCO ad 100 ml hingga homogen, kemudian semua bahan dimasukkan ke dalam wadah balsem stik yang sudah kita pilih (sesuai keinginan) dan diamkan hingga menjadi padat (Purba, dkk., 2020)⁵; Balsam dkk, 1972;

HASIL YANG DILAKUKAN KEPADA MITRA

Semua peserta ibu-ibu, bapak-bapak dan pemuda karang taruna diberikan pelatihan dan keterampilan untuk menciptakan kreativitas dan inovasi dalam berkarya membuat sediaan balsem stik berbahan alami yang ada disekitar rumah juga memberikan motivasi dan memonitor setiap kegiatan yang dilakukan agar seuai dengan pelatihan yang diberikan.

1. Dampak Ekonomi

Pembuatan balsam stik dengan menggunakan bahan alami yang berada disekitar rumah warga mempunyai potensi peluang untuk berwirausaha yang menjanjikan. Bahan khasiat yang digunakan mudah diperoleh disekitar lingkungan dan pembuatannya sangat mudah dan sederhana. Pelatihan ini memberikan tingkat ekonomi di kalangan masyarakat desa Tanjung Rejo khususnya ibu ibu dan pemuda karang taruna dari tidak tahu menjadi pandai membuat sediaan balsem stik, yang

nantinya dapat menghemat pengeluaran rumah tangga juga dapat membantu menambah income keluarga.

2. Dampak Sosial

Pelatihan ini juga dapat mempengaruhi tingkat sosial di kalangan masyarakat desa Tanjung Rejo khususnya ibu-ibu dan pemuda karang taruna jika mereka dapat membuat sediaan balsam stik ini dalam partai besar sementara desa Tanjung Rejo merupakan desa wisata yang sangat ramai dikunjungi tamu dari dalam dan luar kota, dalam dan luar negeri, dan ini tentu saja akan meningkatkan nilai sosial desa Tanjung Rejo di mata dunia.

3. Kontribusi Mitra terhadap pelaksanaan

Para peserta Ibu-ibu, bapak-bapak dan pemuda karang taruna memberikan partisipasi dalam pelaksanaan program pengabdian ini dan terlibat langsung secara mental dan emosional serta memiliki rasa tanggung jawab terhadap kegiatan ini. Para peserta bersedia meluangkan waktu dan tenaga untuk melaksanakan tugas-tugas yang dapat menunjang keberhasilan kegiatan ini. Para peserta sangat antusias bertanya manakala mereka tidak memahami dan peserta sangat menginginkan tindak lanjut dimasa yang akan datang.



Gambar 1. Alat dan bahan yang di gunakan



Gambar 2. Sediaan balsam stik yang telah dikemas


FAKTOR HAMBATAN, FAKTOR PENDUKUNG DAN TINDAK LANJUT

1. Para peserta pelatihan ibu ibu warga merupakan masyarakat yang belum produktif tetapi mempunyai hasrat berwirausaha tetapi kurang memiliki pengetahuan berwirausaha, oleh sebab itu peneliti memberikan pengetahuan dengan cara memberikan pelatihan dengan mengelola sumber alam yang ada disekitar lingkungan.
2. Para peserta pelatihan ibu ibu dan pemuda karang taruna belum memiliki pengetahuan tentang cara pembuatan balsem dari tanaman alami, oleh sebab itu peneliti melakukan kegiatan berupa memberikan ceramah, diskusi dan praktek langsung sehingga ibu ibu dapat terlibat langsung dalam pembuatannya.
3. Para peserta belum mengetahui bahwa khasiat dari tanaman seperti pala, jahe, jahe merah, kencur, serih dapat dijadikan bahan berkhasiat balsem sebagai analgetik, Selanjutnya agar dapat maju akan di iplementasikan kepada ruang lingkup masyarakat yang lebih luas dan ruang lingkup masyarakat yang lebih besar berupa seluruh masyarakat di Desa Tanjung Rejo Kab. Deli Serdang dengan harapan dapat menambah income bagi keluarga.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Departemen Kesehatan RI. Farmakope indonesia. Ed IV. 1995; 6(7):47
- [2] Oktarina.,R.,D. 2015. Apotek herbal disekitar anda. Jakarta: pustaka ilmu semesta. Hal 39.Balsam, M.S., dan Sagarin, E.

1972. *Cosmetic Science and Technology Volume I*. Edisi Kedua. London: John Wiley and Sons. Hal 63-80.
- [3] Alima I. 2015. Pengaruh Peningkatan Konsentrasi cera alba dengan kombinasi vaselin alba terhadap kekerasan Balsem stik Metil Salisilat. Skripsi. Fakultas Farmasi dan Sains UHAMKA, Jakarta. Pp 26-28.
- [4] Rizal, Samsu, Zuriyah, Nurul, Tinus, Agus, (2019). Implementasi Undang-Undang Nomor 6 Tahun 2014 Terhadap Partisipasi Masyarakat Dalam Pembangunan Desa. *Jurnal Civic Hukum*: 4(1), 38-47.
- [5] Purba, O.H., Tumanggor, N. T., Syafitri, A., Meliala, L dan simorangkir, D.M. 2020. Pembuatan sediaan balsem stick dari serih (*cymbopogon citratus* (Dc) Stapf) sebagai aromaterapi. *Jurnal penelitian farmasi&herbal*. Hal 75-81.
- [6] Balsam, M.S., dan Sagarin, E. (1972). *Cosmetic Science and Technology Volume I*. Edisi Kedua. London: John Wiley and Sons. Hal.63-80.
- [7] Sinko PJ, 2011. Martin. *Farmasi Fisika dan Ilmu Farmasetika* edisi 5. Diterjemahkan oleh Tim alih Bahasa Sekolah Farmasi ITB. Penertbit Buku Kedokteran EGC. Jakarta . Pp 710
- [8] Naibaho, O.H., Yamlean, P.V.Y., & Wiyono, W. 2013. Pengaruh basis Salep Terhadap Formulasi Sediaan salep ekstrak daun kemangi (*Ocimum sanctum* L) pada kulit punngung kelinci yang dibuat infeksi *staphylococcus aureus*. *Jurnal ilmiah farmasi-UNSRAT*. Hal 27-34.



SOSIALISASI PENGGUNAAN BAHASA INGGRIS PADA RUANG PUBLIK DI DESA TANJUNG REJO KECAMATAN PERCUT SEI TUAN MENUJU DESA WISATA

Dewi Nurmalia, S.S.M.Hum, Debbi Chyntia Ovami, S.Pd.M.Si,
Ayu Melati Ningsih, S.Pd.M.S, Wais Al Qorni

PENDAHULUAN

Bahasa Inggris merupakan bahasa Internasional yang telah digunakan hampir di seluruh dunia. Penggunaan bahasa Inggris pada setiap negara memiliki peran yang berbeda. Di Indonesia sendiri bahasa Inggris merupakan bahasa asing yang dipelajari pada setiap institusi sehingga bahasa Inggris termasuk dalam salah satu daftar bahasa asing yang harus dipelajari. Penguasaan bahasa asing ini juga tertuang pada slogan yang berbunyi *Gunakan Bahasa Indonesia, Lestarikan Bahasa Daerah dan Kuasai Bahasa Asing*. Dari slogan tersebut tersirat makna bahwa bahasa asing sangat penting untuk dikuasai. Penguasaan bahasa Inggris pada berbagai sektor mempercepat pertumbuhan dan perkembangan sebuah negara pada berbagai sektor.

Pada kajian ilmu bahasa, bahasa pada ruang publik disebut sebagai lanskap linguistik. Landry dan Bourhis (1997:25) menyatakan bahwa lanskap linguistik dibagi menjadi dua yaitu tanda publik dan tanda privasi. Tanda publik meliputi tanda jalan, nama

jalan, nama tempat, dan tanda publik pada gedung-gedung pemerintahan. Sedangkan tanda privasi yaitu seperti papan iklan, tanda toko komersial serta iklan pada bus atau alat transportasi. Perbedaan tanda pada publik yang bersifat umum dan pribadi terlihat pada penggunaan bahasa yang digunakan. Tanda bahasa pada ruang publik yang bersifat umum lebih terlihat pada penggunaan bahasa Nasional sebuah negara sedangkan pada tanda yang bersifat pribadi menggunakan bahasa asing seperti bahasa Inggris. Gorter (2006: 4) menyatakan bahwa penggunaan bahasa asing seperti bahasa Inggris lebih dominan digunakan di ruang publik yang bersifat pribadi sebab memiliki efek dari globalisasi pada sebuah negara.

Seiring perkembangan zaman, bahasa Inggris menjadi sangat populer. Penggunaan bahasa Inggris pada berbagai bidang tidak dapat terelakkan lagi. Bahasa Inggris telah banyak mengisi ruang-ruang khususnya pada ruang publik. Nama-nama kafe, toko-toko penjual menengah ke atas, poster iklan dan nama-nama tempat lain lebih dominan menggunakan bahasa Inggris. Salah satu contoh penggunaan bahasa Inggris di ruang publik yaitu pada salah satu daerah di kota Medan seperti nama toko yang menjual produk bayi di Medan bernama *Little Box: Homemade Baby and Kid Meals* atau nama toko penjual produk hewan bernama *Complete Pet Supplies*. kemudian terdapat juga poster iklan atau jenis produk lain yang mengandung paling tidak satu atau dua prase dalam bahasa Inggris yang terdapat dalam iklan tersebut (Ardhian & Soemarlarn, 2018).

Selain itu, terdapat juga contoh lain penggunaan bahasa Inggris yang digabungkan dengan bahasa Indonesia, bahasa asing lain ataupun bahasa Indonesia dengan ejaan lama seperti nama usaha *Grand Sehat, Gateau Natural Food, Waroeng Steak and Shake* dan

lain-lain. Fenomena penggunaan bahasa Inggris pada ruang publik ini tentu memiliki dampak positif dalam meningkatkan ekonomi masyarakat sekitar sebab dengan penggunaan bahasa Inggris tersebut mampu menaikkan gengsi atau nilai ekonomi dari sebuah produk atau jasa pada sebuah iklan atau nama sebuah toko. Namun disisi lain, penggunaan bahasa Inggris tersebut dapat menurunkan kecintaan masyarakat pada bahasanya sendiri yaitu bahasa Indonesia dan juga bahasa tradisional.

Dalam Undang-Undang Nomor 24 tahun 2009 pasal 38 ayat (1) dan (2) tentang Bahasa Indonesia dinyatakan bahwa pada ayat (1) dalam undang-undang diatur bahwa bahasa Indonesia wajib digunakan dalam rambu umum, petunjuk jalan, fasilitas umum, spanduk, dan alat informasi lainnya yang merupakan pelayanan umum. Selanjutnya, pada ayat (2) pasal tersebut diatur bahwa penggunaan bahasa Indonesia sebagaimana pada ayat (1) dapat disertai bahasa daerah atau bahasa asing jika dipandang perlu. Ketentuan lebih lanjut mengenai penggunaan bahasa Indonesia sebagaimana yang dimaksud dalam undang-undang diatur dalam Peraturan Presiden (Sahril dkk, 2019).

Berdasarkan penjelasan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa penggunaan bahasa asing seperti bahasa Inggris diperbolehkan dalam teks-teks pada ruang publik jika didahului dengan bahasa Indonesia. Namun kenyataan yang terjadi di lapangan adalah bahwa lebih dominan penggunaan bahasa Inggris digunakan dibandingkan dengan bahasa Indonesia. Selain itu, minimnya pengetahuan masyarakat mengenai bahasa Inggris menyebabkan terdapatnya kesalahan penulisan pada teks-teks diruang publik. Kesalahan bentuk struktur dan penulisan bahasa Inggris pada ruang

publik membuat penggunaan bahasa di ruang publik menjadi terlihat tidak rapi dan tertib.

Beberapa temuan penggunaan bahasa Inggris yang salah pada ruang publik menurut Hutasuhut (2017) yaitu 1) pemakaian bahasa asing yang memiliki padanan dalam bahasa Indonesia seperti kata *supermarket, service, electronic, shop, laundry, bakery, fashion* dan lain-lain, 2) Pemakaian kosa kata bahasa Indonesia namun menggunakan struktur bahasa asing seperti prase *Serdang Jaya Perabot, Matahari Optik, Indah Foto* dan lain-lain, 3) Pemakaian kosa kata bahasa asing namun dengan struktur bahasa Indonesia seperti *Service Electronic, Service Handphone, Restaurant Seafood*, 4) pemakaian kosa kata bahasa asing yang bercampur dengan bahasa Indonesia dengan struktur bahasa asing seperti *Amri Tailor, Prima Copy Centre, Tiara Electronic, Sumatra Roastery*, 5) pemakaian kosa kata bahasa asing yang bercampur dengan kosa kata bahasa Indonesia namun menggunakan struktur bahasa Indonesia seperti *Laundry Kiloan, Service Sepeda Motor, Bengkel Ketok Magic, Seafood Mak Judes*, 6) pemakaian kosa kata bahasa asing dengan struktur bahasa asing seperti *Sun Education Centre, Queen Internet Café, Majestyk Bakery*.

Selain dari contoh bahasa Inggris di papan nama terdapat juga beberapa contoh teks-teks yang muncul pada ruang publik dapat dilihat dibawah ini:

Bahasa Inggris	Bahasa Indonesia
Gadget	Gawai
Drive thru	Layanan tanpa turun
Link	Tautan
Wireless	Nirkebel

Device	Peranti
Caption	Takarir
Contact Person	Narahubung
Square	Anggana
Browser	Peramban
Scan	Pindai
Online	Daring (dalam jaringan)
Offline	Luring (luar jaringan)
Rest area	Kawasan rehat
No smoking	Dilarang merokok
Laundry	Cucian
Parfume	Parfum

Secara geografis, letak desa Tanjung Rejo pada 3.691551 Lintang Utara, 98.739394 Bujur Timur yang merupakan daerah dataran rendah dengan ketinggian 3 m di atas permukaan laut. Desa Tanjung Rejo merupakan desa yang terletak di Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang. Penduduk di Desa Tanjung Rejo terdiri dari beberapa suku bangsa namun ada beberapa suku yang mendominasi yaitu suku Jawa yang berjumlah 5.508. Berdasarkan mata pencarian, sebagian besar masyarakat di Desa Tanjung Rejo berprofesi sebagai petani dengan jumlah sebesar 2.191. Tanjung Rejo memiliki objek wisata taman air precut, pantai mangrove atau hutan tanaman pohon bakau, tambak ikan juga menjadi objek wisata untuk memancing sehingga menjadikan desa ini sebagai salah satu contoh desa yang mempunyai sarana wisata yang baik.

Berdasarkan analisis situasi yang berada pada desa Tanjung Rejo, terdapat potensi yang dapat dikembangkan oleh masyarakat desa Tanjung Rejo pada bidang wisata. Tempat wisata merupakan

sebuah ruang publik. Carmona (2008) dalam Adnan (2018: 132) menyatakan bahwa ruang publik dapat diakses oleh siapapun dan menjamin kebebasan beraktivitas. Ruang publik juga harus tanggap atau mampu memenuhi kebutuhan warga yang terwujud dalam desain fisik dan pengelolaan. Ruang publik harus mampu meningkatkan manusia sebagai pengguna ruang untuk membuat hubungan yang kuat antara ruang dengan kehidupan masyarakat. Dengan kata lain, ruang publik menyediakan pemerolehan informasi sehingga pengetahuan masyarakat pengguna ruang publik meningkat dan hal tersebut dapat mempengaruhi sikap dan perilaku masyarakat.

Dalam sebuah penelitian yang dilakukan oleh Erikha (2020) mengenai lanskap linguistik sebagai peranti mempromosikan pariwisata kota Bandung memberikan khasanah baru pada bahasa di ruang publik. Penggunaan bahasa daerah pada titik-titik tempat wisata mampu memberikan pengaruh besar pada sebuah tempat wisata sehingga daya tarik sebuah tempat wisata juga dapat dilihat pada miniatur tulisan atau nama dari sebuah tempat.

Bahasa pada ruang publik memiliki nilai guna dalam atas keberagaman bahasa yang ada di ruang publik. Selain daya tarik pada wisatawan, hal ini juga memberikan situasi yang nyaman dan aman bagi wisatawan yang datang ke tempat wisata (Cenoz dan Gorter. 2009). Kenyamanan pada suatu tempat wisata tentu menjadi prioritas bagi sebuah tempat wisata. Desa Tanjung Rejo yang memiliki potensi desa wisata tentu harus memperhatikan peluang yang dapat mendukung terciptanya desa wisata yang diinginkan.

GAMBARAN IPTEK

Menurut Aryani, dkk (2019) desa wisata adalah wilayah administratif desa yang memiliki potensi dan keunikan daya tarik wisata yang khas serta memberikan pengalaman keunikan tradisi masyarakat di pedesaan dengan segala potensinya. Desa wisata dapat dilihat berdasarkan kriteria berikut:

- a. Memiliki potensi daya tarik wisata berupa wisata alam, budaya, dan buatan/kreatif
- b. Memiliki komunitas masyarakat;
- c. Memiliki kelembagaan pengelolaan;
- d. Memiliki peluang dan dukungan ketersediaan fasilitas dan sarana dan prasarana dasar untuk mendukung kegiatan wisata;
- e. Memiliki potensi dan peluang pengembangan pasar wisatawan.

Kemudian Aryani, dkk (2019) menambahkan bahwa dalam mendukung terwujudnya desa wisata Desa Tanjung Rejo, diperlukan juga prinsip pengembangan dalam produk desa wisata. Beberapa prinsip pengembangan desa wisata yang dapat dikembangkan di Desa Tanjung Rejo adalah sebagai berikut:

- a. Keaslian: atraksi yang ditawarkan adalah aktivitas asli yang terjadi pada masyarakat di desa tersebut.
- b. Masyarakat setempat; merupakan tradisi yang dilakukan oleh masyarakat dan menjadi keseharian yang dilakukan oleh masyarakat;
- c. Keterlibatan masyarakat; masyarakat terlibat secara aktif dalam aktivitas di des wisata

- d. Sikap dan Nilai: tetap menjaga nilai-nilai yang dianut masyarakat dan sesuai dengan nilai dan norma sehari-hari yang ada;
- e. Konservasi dan daya dukung: tidak bersifat merusak baik dari segi fisik maupun sosial masyarakat dan sesuai dengan daya dukung desa dalam menampung wisatawan.

Pengembangan desa wisata sangat diperlukan bagi kemajuan sebuah desa sebab desa wisata mampu mengurangi urbanisasi masyarakat dari desa ke kota untuk mendapatkan ekonomi yang lebih layak. Selain itu, desa wisata dapat menjadi upaya untuk melestarikan dan memberdayakan potensi budaya lokal serta kearifan lokal (*local wisdom*) yang ada di masyarakat. Dalam perkembangannya, terdapat beberapa desa wisata yang dapat menjadi acuan bagi desa Tanjung Rejo yang akan menuju desa Wisata yaitu:

- a. Desa wisata berbasis keunikan sumber daya alam yaitu desa wisata yang menjadikan kondisi alam sebagai daya tarik utama seperti pegunungan, lembah, pantai, sungai, danau, dan berbagai bentuk bentang alam yang unik lainnya seperti desa wisata di Desa Lama dengan nama objek wisata Agrowisata Paloh Naga yang terkenal dengan wisata sawahnya.
- b. Desa wisata berbasis keunikan sumber daya budaya lokal seperti keunikan tradisi dan aktivitas sehari-hari masyarakat sekitar yang memiliki ciri khas tertentu.
- c. Desa wisata kreatif yaitu desa wisata yang menjadikan keunikan aktivitas ekonomi kreatif dari kegiatan industri rumah tangga masyarakat lokal baik berupa kerajinan,

maupun aktivitas kesenian yang khas menjadi daya tarik utama.

- d. Desa wisata berbasis kombinasi merupakan desa wisata yang mengkombinasikan antara satu atau lebih daya tarik wisata yang dimiliki seperti alam, budaya, dan kreatif.

Dari paparan mengenai kualifikasi menjadi desa wisata, desa Tanjung Rejo memiliki potensi wisata yang dapat mendukung desa tersebut menjadi desa wisata. Desa Tanjung Rejo memiliki potensi menjadi desa kreatif yaitu pengembangan olahan mangrove yang dapat dijadikan bahan dalam pembuatan batik dan olahan mangrove yang lain. Dari segi pemasaran hasil olahan mangrove ini dibutuhkan dukungan dalam bentuk pemasaran ataupun slogan yang mampu menarik perhatian para wisatawan untuk berwisata. Bahasa pada ruang publik mampu memberikan efek yang besar dalam mendatangkan wisatawan domestik maupun luar negeri. Penggunaan bahasa pada ruang publik memberikan cerminan pada ciri khas desa wisata.

Bahasa Inggris dalam ruang publik memang memiliki kuasa tersendiri pada penamaan sebuah usaha atau penggunaan bahasa pada ruang publik. Bahasa Inggris sebagai bahasa yang memiliki gengsi tinggi pada masyarakat Indonesia memiliki peran yang kuat dalam pengembangan sebuah usaha. Penggunaan bahasa Inggris yang marak pada ruang publik tentu menjadikan bahasa Indonesia menjadi terisolasi di negaranya sendiri. Oleh karena itu sesuai dengan Undang-undang Negara bahwa bahasa di ruang publik harus mengutamakan bahasa Indonesia namun dapat diikuti oleh bahasa Indonesia yang diletakkan dibawah atau sebagai terjemahan dari bahasa Inggris.

SOLUSI PERMASALAHAN

Permasalahan yang dihadapi oleh warga Desa Tanjung Rejo Kecamatan Percut Sei Tuan adalah kurangnya pemahaman mengenai bahasa Inggris dan penggunaan bahasa Indonesia pada ruang publik. Oleh karena itu tim pengabdian dari Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah memberikan sosialisasi mengenai penggunaan bahasa yang tepat pada ruang publik. Bahasa pada ruang publik menunjukkan sebuah superior dan inferior dari sebuah bahasa. Bahasa Inggris yang menjadi idola pada saat ini memiliki dampak positif dan negatif dari sisi yang berbeda. Dari sisi ekonomi, bahasa Inggris memiliki peran aktif dalam menarik pelanggan sebab penggunaan bahasa Inggris dianggap lebih modis dan tidak kuno oleh sebagian pengusaha dan pelanggan namun di sisi lain penggunaan bahasa Inggris yang berlebihan di ruang publik dan tidak mengikuti aturan dari pemerintah pusat dan daerah menunjukkan degradasi bahasa Indonesia pada ruang publik sehingga masyarakat dianggap tidak menghargai bahasa nasional yaitu bahasa Indonesia.

Dalam mengantisipasi degradasi bahasa Indonesia pada ruang publik diperlukan adanya sosialisasi mengenai penggunaan bahasa Inggris pada ruang publik agar adanya penertiban bahasa di ruang publik dan menjadikan bahasa Indonesia menjadi bahasa yang dominan dan kebanggaan di negara Indonesia. Dalam beberapa kasus yang ada, terdapat beberapa contoh penggunaan bahasa di ruang publik yang sering dijumpai. Seperti pada penamaan badan usaha, terdapat campuran bahasa yang digunakan. Dalam hal ini, perlu adanya pengarahan untuk memperbaiki kesalahan dalam penggunaan bahasa Inggris yang tepat pada ruang publik. Sebagai contoh pada nama badan usaha di salah satu kecamatan kota Medan

yang sering dijumpai yaitu *Service Handphone*. Pada kasus ini, struktur pada penamaan ini menggunakan struktur dalam bahasa Indonesia namun bahasa yang digunakan yaitu bahasa Inggris. Seharusnya pada penamaan tersebut dibuat terlebih dahulu dengan menggunakan bahasa Indonesia yaitu *Servis Telpon Genggam* kemudian ditambahkan dengan kata bahasa Inggris jika pelaku usaha ingin menambahkan dengan bahasa Inggris menjadi *Handphone Service* dengan struktur yang benar.

Selain itu terdapat juga bahasa di ruang publik yang menggunakan bahasa Inggris dengan benar namun dalam peraturan pemerintah dan daerah hal tersebut tidak diperbolehkan. Oleh sebab itu, penggunaan bahasa Inggris yang diletakkan dibawah bahasa Indonesia seharusnya menjadi sebuah hal yang harus dilakukan. Seperti pada kata *push* atau *pull* yang terdapat pada sebuah pintu sebuah hotel atau sebuah institusi. Kata ini telah menjadi sebuah kata yang lazim dilihat dan digunakan oleh banyak instansi. Dari sisi pemahaman bahasa Inggris, masyarakat yang melihat kata-kata tersebut dapat memahami bahasa Inggris dengan cepat namun menjadi asing dengan kata *dorong* dan *tarik* jika diterjemahkan dalam bahasa Indonesia. Seharusnya kata *dorong* dan *tarik* yang digunakan pada pintu masuk yang digunakan pada sebuah institusi untuk menyatakan bahwa pintu tersebut didorong atau ditarik dalam penggunaannya.

Dari kasus yang telah dipaparkan, maka diperlukan juga pemahaman bagi masyarakat Desa Tanjung Rejo untuk mempelajari pola serta hukum sebuah frase dalam sebuah bahasa. Dalam bahasa Indonesia pola hukum sebuah frasa adalah diterangan (D) dan Menerangkan (M). Sasangka (2015: 4) menyatakan bahwa frasa terdiri atas dua kata atau lebih. Hubungan antara kata yang satu dan

yang lainnya adalah hubungan diterangkan (D) dan menerangkan (M) atau sebaliknya: menerangkan dan diterangkan. Berdasarkan letak yang diterangkan dan yang menerangkan, urutan frasa dapat dibedakan menjadi frasa DM dan frasa MD. Urutan DM mensyaratkan bagian yang diterangkan berada di depan (di sebelah kiri) dan bagian yang menerangkan berada di belakang (sebelah kanan). Bagian yang diterangkan merupakan inti, sedangkan bagian yang menerangkan merupakan atribut. Beberapa contoh frasa yaitu seperti mobil mewah, rumah tua, baju baru dan lain-lain. Adjektiva dalam frasa dalam bahasa Indonesia diletakkan setelah nomina sedangkan dalam bahasa Inggris polanya yaitu MD dimana peletakkan adjektiva berada sebelum nomina. Sebagai contoh frasa *new car, old house, dan blue book* memiliki pola MD dimana adjektiva berfungsi untuk menerangkan nomina yang berada sebelumnya.

Prinsip bahasa di ruang publik juga memiliki prinsip yang sama dengan pola frasa dalam bahasa Indonesia dan bahasa Inggris. Oleh sebab itu pengetahuan mengenai pola dan struktur bahasa Inggris sangat diperlukan dalam membuat bahasa di ruang publik menjadi tertib dan rapi. Pengetahuan mengenai pembahasan frasa juga diperlukan bagi masyarakat desa Tanjung Rejo yang akan menuju desa wisata agar menjadi desa wisata yang tangguh dan mapan juga mampu menunjukkan daya saing yang kuat tanpa menghilangkan nasionalisme terhadap penggunaan bahasa yaitu bahasa Indonesia.

DAFTAR PUSTAKA

1. Landry, Rodrigue & Bourhis, Richard Y. (1997). Linguistic Landscape and Etholinguistic Vitality: An Empirical Study. *Journal of Language and Social Psychology*.

2. Gorter, Durk. (2006). Introduction: The Study of the Linguistic Landscape as a New Approach to Multilingualism. *International Journal of Multilingualism*, (3) 1.
3. Ardhian, Dany & Soemarlani. (2018). Mengenal Kajian Lanskap Linguistik dan Upaya Penataannya dalam Ruang-ruang Publik di Indonesia. *Jurnal AKRAB JUARA*. 3(3), hlm 170-181.
4. Sahril dkk. (2019). Lanskap Linguistik Kota Medan: Kajian Onomastika, Semiotika, dan Spasial. *MEDAN MAKNA*, 17(2), hlm 195-208.
5. Hutasuhut, Anharuddin. "Bahasa Asing pada Papan Nama Usaha", 5 Januari 2017, <https://bbsulut.kemdikbud.go.id/bahasa-asing-pada-papan-nama-usaha/>.
6. Adnan, Fatmawati. (2018). Penggunaan Bahasa Indonesia pada Media Ruang Publik di Kota Pekanbaru. *Suar Betang*. 13(2), hlm 131-144.
7. Erikha, Fajar. (2020). Lanskap Linguistik Sebagai Peranti Mempromosikan Pariwisata di Kota Bandung Selama Pelaksanaan Kebiasaan Baru. *E-Prosiding Inusharts*.
8. Cenoz, J., & Gorter, D. (2009). Language Economy and Linguistic Landscape in Elena Shohamy & D. Gorter (Eds), *Linguistic Landscape: Expanding the Scenery* (pp. 55-69). Routledge.
9. Aryani, Vitria dkk. (2019). *Buku Pedoman Desa Wisata*. Deputi Bidang Pengembangan Industri dan Kelembagaan Kementerian Pariwisata: Jakarta.
10. Sasangka, Sry Satriya Tjatur Wisnu. (2014). *Seri Penyuluhan Bahasa Indonesia: Kalimat*. Pusat Pembinaan dan

Pemasyarakatan Badan Pengembangan dan Pembinaan
Bahasa Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan: Jakarta.



LITERASI HARMONISASI PERATURAN PERPAJAKAN BAGI WAJIB PAJAK UMKM

Yuni Shara, Toni Hidayat, Sari Wulandari

PENDAHULUAN

S*elf-assessment* merupakan sistem perpajakan yang berlaku di Indonesia, maka semua wajib pajak perlu memperbaharui pengetahuannya agar dapat memenuhi kewajiban perpajakannya dengan baik sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Dengan demikian, wajib pajak UMKM dapat mendaftarkan, menghitung, menyerahkan, dan melaporkan pajak dengan benar. Jika wajib pajak memenuhi kewajiban perpajakannya dengan baik, mereka dapat mengoptimalkan pendapatan pemerintah dari departemen pajak. Mengingat jumlah pelaku UMKM di Indonesia tumbuh cukup pesat, berdasarkan data terbaru pada tahun 2019 yang dirilis oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah. Oleh karena itu, keberadaan UMKM harus mampu meningkatkan penerimaan pemerintah dari sektor pajak. Namun, ini belum terjadi secara Optimal. Mengakibatkan Belum optimalnya penerimaan negara dari Ditjen Pajak. Hal ini bisa disebabkan oleh rendahnya tingkat pengetahuan dan kesadaran perpajakan Wajib pajak termasuk pelaku UMKM. Yang mana pada akhirnya, hal ini berdampak pada rendahnya kepatuhan Wajib Pajak khususnya UMKM dalam memenuhi kewajiban perpajakannya [1], [2].

Pemerintah menyadari akan potensi UMKM tersebut, oleh sebab itu, beberapa tahun terakhir ini, Pemerintah mengambil kebijakan untuk meningkatkan kapasitas usaha mikro dan kecil agar dapat naik kelas menjadi usaha menengah. Pemerintah membuat Program Pemulihan Ekonomi untuk UMKM. Salah satu sasaran program PEN adalah menggerakkan UMKM. Untuk itu, Pemerintah mengambil beberapa kebijakan antara lain subsidi bunga pinjaman, restrukturisasi kredit, pemberian jaminan modal kerja dan insentif perpajakan. Adapun dana yang dialokasikan untuk skema tersebut adalah sebesar Rp123,46 triliun. Subsidi bunga diberikan untuk memperkuat modal UMKM melalui Kredit Usaha Rakyat/KUR (disalurkan oleh perbankan), kredit Ultra Mikro/UMi (disalurkan oleh lembaga keuangan bukan bank) dan penyaluran dana bergulir yang dilaksanakan oleh Lembaga Pengelola Dana Bergulir (LPDB), Kementerian KUKM. Pemerintah juga menempatkan dana di perbankan nasional untuk tujuan restrukturisasi kredit UMKM dengan mengalokasikan dana sekitar Rp78,78 triliun. Untuk meningkatkan likuiditas UMKM dalam berusaha, Pemerintah juga melakukan penjaminan modal kerja UMKM sampai Rp10 miliar melalui PT. (Persero) Jamkrindo dan Askrindo [3], [4]

Reformasi perpajakan dengan adanya undang-undang perpajakan terbaru mulai berlaku pada 29 Oktober 2021. Undang-undang yang dimaksud adalah Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 (UU HPP) tentang Harmonisasi Undang-Undang Perpajakan [5]. Undang-undang baru ini mengintegrasikan beberapa undang-undang perpajakan sebelumnya: Undang-Undang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (UU KUP) [6]. UU PPh (UU PPh) [7]; PPN Barang dan Jasa dan PPN Barang Mewah

(UU PPN) [8]. Selain itu, ada banyak perubahan dan undang-undang perpajakan tambahan yang akan mulai berlaku pada tahun fiskal 2022.

Untuk meminimalisir beban pajak UMKM, pemerintah terus melakukan pembenahan dengan menyusun berbagai pedoman yang tertuang dalam Keputusan Menteri Keuangan (PMK)[9]. Adanya insentif pajak bagi UKM dapat meningkatkan jumlah wajib pajak. Hal ini menunjukkan bahwa tindakan insentif pajak dapat meningkatkan kewajiban pajak [10]. Respon positif wajib pajak terhadap kebijakan stimulus tersebut mendorong pemerintah untuk merumuskan kebijakan yang dapat disesuaikan dengan kondisi perekonomian. Salah satu pedoman yang dikeluarkan adalah Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Aturan Perpajakan (UU HPP) yang disahkan pemerintah pada 29 Oktober 2021. UU HPP juga mengatur asas dan tujuan. Hukum HPP diselenggarakan berdasarkan asas keadilan, kesederhanaan, efisiensi, legalitas, kemanfaatan dan kepentingan nasional [11]. Pada saat yang sama, tujuan penyusunan undang-undang HPP adalah untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan membantu percepatan pemulihan ekonomi di masa pandemi Covid-19. UU HPP memuat enam klausul perubahan, yaitu Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (KUP), Pajak Penghasilan (PPH), Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Karbon, Skema Pengungkapan Sukarela dan UU Cukai [12]. Keenam klausul amandemen ini dilaksanakan pada waktu yang berbeda.

Desa Tanjung Rejo merupakan desa yang terletak di Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang yang terletak di sebelah Timur provinsi Sumatera Utara. Desa Tanjung Rejo berbatasan langsung dengan kota Medan dan berdekatan dengan

kawasan industri Medan (KIM) sehingga membuat angka pengangguran di desa ini rendah. Secara geografis Desa Tanjung Rejo terletak pada kordinat, 3.691551 Lintang Utara 98.739394 Bujur Timur yang merupakan daerah dataran rendah dengan ketinggian 3 m di atas permukaan laut. Desa Tanjung Rejo memiliki batasan wilayah yaitu sebelah Utara berbatasan dengan Selat Malaka, sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Saentis, sebelah Timur berbatasan dengan Desa Percut dan sebelah Barat berbatasan dengan Desa Tanjung Selamat. Desa Tanjung Rejo beralamat di Jl. Lembaga, Tj. Rejo, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara 20371, Indonesia. Desa ini memiliki luas 4.114,6650 Ha sehingga memiliki berbagai potensi ekonomi yang besar seperti dari sektor primer yaitu perkebunan, persawahan, kelautan dan peternakan. Desa Tanjung Rejo juga memiliki pelaku usaha dari industri minuman dan makanan jajanan dari mangrove, kuliner, kerajinan batik mangrove dan kain ulos. Desa Tanjung Rejo yang berbatasan langsung dengan Selat Malaka juga memiliki potensi dari sektor tersier seperti, wisata mangrove, kolamancing dan jasa wisata perairan lainnya. Adapun profil pelaku usaha yang dimiliki desa Tanjung Rejo dapat dilihat dari gambargambar berikut ini:



Gambar 1. Para pelaku usaha Minuman dan Makanan Jajanan dari Mangrove, Kerajinan Batik Mangrove dan Kain Ulos

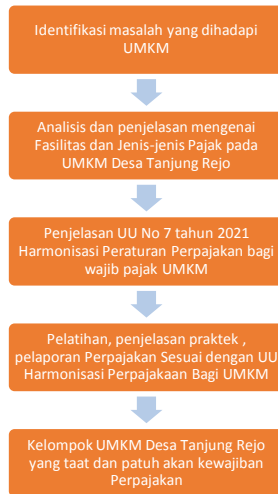
Dalam meningkatkan Penerimaan pajak, UMKM Adalah pendorong utama dalam penerimaan pajak bahkan menjadi pendorong utama kemajuan penerimaan pajak disaat Covid-19 dan mendukung kemajuan perekonomian sebuah Desa. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan unit usaha yang dikelola oleh kelompok masyarakat Desa Tanjung Rejo maupun keluarga. Namun masih banyaknya pelaku usaha yang belum memahami perpajakan dan belum mengetahui informasi terbaru mengenai perpajakan ini disebabkan oleh: Pertama, kurangnya Literasi Mengenai peraturan perpajakan. Kedua, kurangnya kesadaran Wajib pajak UMKM di Desa Tanjung Rejo mengenai Kewajiban Perpajakan. Ketiga, Kurangnya pengetahuan dan pemahaman mengenai tatacara pelaporan pajak dengan menggunakan *E-filling*.

Tanjung Rejo Salah satu daerah merupakan daerah yang memiliki kekayaan alam yang melimpah dengan Berkembangnya sektor perekonomian di Tanjung Rejo dapat mendorong pertumbuhan ekonomi. Sejalan dengan hal itu, pelaku UMKM pun turut bertumbuh. Secara tidak langsung hal ini juga akan berdampak pada pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB). Namun sayangnya, pertumbuhan PDB yang berasal dari UMKM tersebut tidak sejalan dengan penerimaan pemerintah dari sektor pajak. Selain itu, masih banyak pelaku UMKM yang belum mengetahui adanya insentif perpajakan yang diberikan oleh pemerintah untuk UMKM. Hal inilah yang melatarbelakangi diselenggarakannya kegiatan kelas pendampingan literasi perpajakan.

GAMBARAN IPTEK

Bentuk pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan adalah memberikan edukasi kepada masyarakat yang tujuannya

adalah mengembangkan, menyebarluaskan, dan menerapkan IPTEKS untuk peningkatan sumber daya manusia sehingga dapat mengatasi dan memecahkan masalah yang dihadapinya.



Gambar 2. Gambaran IPTEK

Pada gambar 1. Dapat dilihat IPTEK yang ditransfer kepada mitra adalah dilakukan sosialisasi tentang Literasi UU No 7 Tahun 2021 mengenai Harmonisasi Peraturan Perpajakan. Kemudian memberikan pelatihan penjelasan, pemahaman dan praktek penggunaan. Setelah itu, mendampingi dan memantau aktivitas keberlanjutan program untuk menjadikan program sebagai kegiatan yang bernilai untuk kelompok UMKM Desa Tanjung Rejo yang taat dan patuh akan kewajiban perpajakan.

Mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah wajib pajak UMKM yang berada di Desa Tanjung Rejo. Pemilihan wajib pajak UMKM sebagai mitra dikarenakan UMKM yang belum memahami peraturan perpajakan [13] dan jumlah UMKM di Indonesia cukup besar mencapai 99,99% dari jumlah pelaku usaha di Indonesia [3], yang memiliki potensi dalam

menyumbang penerimaan negara. Tahapan dalam pelaksanaan pengabdian ini terdiri dari identifikasi masalah yang dihadapi UMKM, analisis dan penjelasan mengenai fasilitas dan jenis-jenis pajak pada UMKM Desa Tanjung Rejo. Penjelasan UU No 7 tahun 2021 mengenai Harmonisasi peraturan perpajakan bagi wajib pajak UMKM, Pelatihan, penjelasan praktek, pelaporan perpajakan sesuai dengan UU Harmonisasi Perpajakan Bagi UMKM, Kelompok UMKM Desa Tanjung Rejo yang taat dan patuh akan Kewajiban Perpajakan.. Dalam tahap tersebut, dilakukan observasi atas permasalahan wajib pajak UMKM di Desa Tanjung Rejo. Pada tahap ini dilakukan wawancara untuk mengetahui permasalahan dan kebutuhan dari mitra. Hasil dari tahap analisis situasi, selanjutnya digunakan sebagai bahan kajian dalam tahapan perumusan kegiatan. Pada tahap perumusan kegiatan ini, dilakukan brainstorming dengan berbagai stakeholder terkait, baik akademisi maupun praktisi. Setelah menetapkan gambaran pelaksanaan kegiatan, dilakukan sosialisasi kegiatan kepada calon partisipan. Dalam hal ini, setelah pelaksanaan sosialisasi melalui forum seminar, pelaksana pengabdian memberikan kesempatan kepada partisipan untuk mendapatkan penjelasan lebih lanjut melalui sesi tanya jawab. Selain itu, sebagai bahan evaluasi atas pelaksanaan kegiatan, pelaksana pengabdian melakukan interview beberapa partisipan untuk mendapatkan saran dan masukan.

HASIL

Peraturan perpajakan sering kali mengalami perubahan menyesuaikan Keadaan. Namun, wajib pajak tidak selalu cepat tanggap terhadap perubahan peraturan tersebut. Hal ini antara lain disebabkan oleh rendahnya pengetahuan dan pemahaman wajib

pajak. Dalam hal ini, sosialisasi perpajakan saat ini dapat dilakukan oleh mereka yang memahami bidang perpajakan. Secara sederhana, sosialisasi perpajakan merupakan kegiatan Direktorat Jenderal Pajak (DJP) untuk memberikan informasi guna meningkatkan pengetahuan wajib pajak. Namun, dalam kesempatan kali ini, sosialisasi dilakukan oleh Tim Pengabdian kepada Masyarakat Departemen Akuntansi FEB UM kepada UMKM dengan mengangkat judul “Literasi Harmonisasi Peraturan Perpajakan Bagi Wajib Pajak UMKM”. Dalam sosialisasi tersebut, narasumber memaparkan beberapa materi seperti fasilitas pajak bagi UMKM, Pajak Penghasilan menurut UU HPP, dan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Jenis perpajakan dan Fasilitas UMKM menjadi topik pertama yang disampaikan oleh narasumber dalam kegiatan sosialisasi dan pelatihan. Sebelum membahas topik ini, terlebih dahulu narasumber menjelaskan tentang pentingnya UMKM. UMKM adalah usaha produktif milik perorangan atau perusahaan yang memenuhi kriteria usaha mikro. Sebagaimana dalam UU No. 20 Tahun 2008, menurut definisi UMKM, kriteria UMKM dibedakan secara individual, meliputi usaha mikro, kecil, dan menengah. UMKM adalah wajib pajak yang menghasilkan pendapatan bisnis dengan penjualan kotor hingga Rp 4,8 miliar per tahun.

Hal ini diatur dengan Keputusan Pemerintah (PP). Nomor 23 Tahun 2018 tentang penghasilan yang diterima atau dihasilkan Wajib Pajak dengan peredaran bruto tertentu. Keputusan tersebut menyatakan bahwa wajib pajak yang termasuk dalam kategori UMKM, yaitu. wajib pajak dengan omzet sampai dengan Rp4,8 miliar per tahun, akan dikenakan pajak final sebesar 0,5 persen. Namun, tidak semua pendapatan tunduk pada tarif ini [12].

Penghasilan tertentu, seperti B. Penghasilan dari pemberian pekerjaan yang tidak dibayar bagi wajib pajak, pemotongan pajak dari luar negeri, penghasilan yang dikenakan pajak final karena peraturan lain dan penghasilan tidak kena pajak. Artinya, tidak semua penghasilan wajib pajak dianggap kena pajak berdasarkan ketentuan ini. Selain itu, sumber tersebut juga mengatakan bahwa penerapan pajak final sebesar 0,5 persen akan memiliki batas waktu yang berbeda. Wajib Pajak tunggal dapat menikmati tarif pajak 0,5 persen selama 7 tahun. Di sisi lain, 3 tahun untuk wajib pajak badan dengan status perseroan terbatas (PT) dan 4 tahun untuk CV, perusahaan atau koperasi. Untuk Wajib Pajak lama dihitung dari tahun pajak berlakunya peraturan tersebut, untuk Wajib Pajak baru dihitung dari tahun pajak terdaftar. Namun, UKM bebas memilih apakah akan membayar tarif PPh, pajak final sebesar 0,5% atau tarif PPh normal (progresif) menurut Pasal 17(1)(a), Pasal 17(2)(a) atau Pasal 31E Undang-Undang Pajak Penghasilan Dalam konteks ini, wajib pajak UMKM harus mengirimkan pemberitahuan kepada kantor pajak tentang pilihan tarif pajak yang berlaku. Undang-Undang Pendidikan Tinggi, yang mulai berlaku pada akhir tahun 2021, memperkenalkan kebijakan tarif pajak baru. Berdasarkan pemaparan materi yang disampaikan oleh pemohon, ditetapkan bahwa wajib pajak orang pribadi pelaku UMKM menerima manfaat berupa Penghasilan Bebas Pajak (PTKP) sampai dengan peredaran kumulatif dalam satu tahun pajak mencapai Rp500 juta. Namun, jika omzet wajib pajak melebihi Rp 500 juta, maka akan dikenakan pajak. Artinya, wajib pajak orang pribadi yang bergerak di UMKM tidak wajib membayar pajak, sedangkan wajib pajak yang omzetnya melebihi Rp500 juta wajib membayar pajak final sebesar 0,5%.

3. Batas peredaran bruto tidak dikenai pajak bagi Wajib Pajak orang pribadi

Bagi orang pribadi pengusaha yang menghitung PPh dengan tarif final 0,5% (PP 23/2018) dan memiliki peredaran bruto sampai Rp 500 juta setahun tidak dikenai PPh.

Pasal Terdampak

- Pasal 4 ayat (2) huruf e diubah
- Pasal 7 ayat (2a) ditambahkan
- Pasal 7 ayat (3) diubah

Gambar 3. Batasan Peredaran bruto tidak dikenai Pajak bagi Wajib Pajak Orang Pribadi

Penyusunan kebijakan margin kontribusi bebas pajak memenuhi kerangka strategis jika dipertimbangkan, karena memiliki dampak publik untuk menegakkan keadilan antara pembayar pajak penghasilan yang setara tanpa memandang pekerjaan [14]. Kebijakan baru ini dirancang untuk menghidupkan kembali perekonomian Indonesia, terutama akibat dampak pandemi Covid-19. Pedoman baru yang berlaku untuk penerapan undang-undang HPP menawarkan kebebasan baru kepada pembayar pajak untuk mendapatkan keuntungan dari kredit pajak yang ditawarkan. Pajak penghasilan menurut undang-undang HPP Topik kedua yang disampaikan oleh narasumber adalah terkait pajak penghasilan (PPh). UU HPP merupakan bagian dari reformasi struktural perpajakan. Salah satu perubahan yang tertuang dalam UU HSL menyangkut tingkat penghasilan yang dikenai pajak penghasilan [15]. Menurut usulan para calon, reformasi pajak penghasilan untuk orang pribadi dan orang yang dikenai pajak penghasilan badan akan berlaku mulai tahun pajak 2022. Lebih lanjut, narasumber menjelaskan bahwa lapisan tarif PPh untuk wajib pajak orang pribadi pada awalnya hanya terdapat empat lapisan dengan tarif tertinggi yaitu 30%. Namun, setelah adanya UU HPP, lapisan tarif PPh untuk wajib pajak orang pribadi menjadi lima lapisan dengan

tarif tertinggi yaitu 35%. Selain adanya tambahan tarif sampai lima lapisan, UU HPP menambah rentang penghasilan sampai Rp 60.000.000 pada lapisan pertama yang dikenai tarif 5%. Sebelum UU HPP, lapisan tarif 5% dikenakan pada penghasilan sampai dengan Rp 50.000.000. Penambahan rentang penghasilan tersebut merupakan salah satu bentuk upaya yang dilakukan pemerintah untuk berpihak kepada masyarakat yang berpenghasilan rendah (Kurnianingsih, 2021). Pemerintah menganggap bahwa ketentuan terkait lapisan PPh yang baru dirasa lebih adil daripada ketentuan tarif PPh sebelum UU HPP. Kenaikan tarif dan penambahan lapisan diperlukan karena pemajakan orang kaya yang kurang maksimal karena adanya pengaturan terkait fringe benefit (natura). Sedangkan untuk wajib pajak badan dalam negeri dan bentuk usaha tetap dikenakan tarif pajak sebesar 22%. Adapun rincian dari perubahan lapisan PPh wajib pajak orang pribadi dapat dilihat Pada Gambar 4.



MATERI PAJAK PENGHASILAN

1. Tarif PPh orang pribadi

Perubahan tarif dan *bracket* Pajak Penghasilan orang pribadi, agar lebih mencerminkan keadilan.

Lapisan Tarif	UU PPh		UU HPP	
	Rentang Penghasilan	Tarif	Rentang Penghasilan	Tarif
I	0 - Rp 50 juta	5%	0 - Rp 60 juta	5%
II	>Rp 50 - 250 juta	15%	>Rp 60 - 250 juta	15%
III	>Rp 250-500 juta	25%	>Rp 250-500 juta	25%
IV	>Rp 500 juta	30%	>Rp 500 juta - 5 miliar	30%
V			>Rp 5 miliar	35%

Penghitungan pajak penghasilan orang pribadi diterapkan atas penghasilan yang jumlahnya melebihi batas Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP).

Dalam RUU HPP, besaran PTKP tidak berubah yaitu bagi orang pribadi lajang sebesar Rp4,5 juta per bulan atau Rp54 Juta per tahun. Tambahan sebesar Rp4,5 juta diberikan untuk Wajib Pajak yang kawin dan masih ditambah Rp4,5 juta untuk setiap tanggungan maksimal 3 orang.

Pasal Terdampak

- Pasal 7 ayat (1) dan ayat (3) diubah
- Pasal 17 ayat (1) huruf a dan ayat (3) diubah

Gambar 4. Tarif PPh Orang Pribadi

Tabel 1. Tarif Pajak Penghasilan Menurut UU HPP Lapisan Tarif Rentang Penghasilan Tarif I Rp0 - Rp60.000.000 5% II >Rp60.000.000 - Rp250.000.000 15% III >Rp250.000.000 - Rp500.000.000 25% IV >Rp500.000.000 - Rp5.000.000.000 30% V >Rp 5.000.000.000 35% Berkaitan perubahan pada lapisan PPh tersebut, narasumber memberikan ilustrasi berupa contoh perhitungan PPh untuk wajib pajak orang pribadi. Hal tersebut dilakukan dengan tujuan agar seluruh partisipan sosialisasi dapat dengan mudah memahami bagaimana cara menghitung PPh untuk wajib pajak orang pribadi dan apa implikasi perbedaan perhitungan PPh tersebut dengan sebelum dan sesudah adanya UU HPP. Adapun contoh tersebut dapat dilihat pada



MATERI PAJAK PENGHASILAN

Ilustrasi Penghitungan Pajak Penghasilan Orang Pribadi

Asumsi penghitungan PPh untuk status WP OP lajang (TK/0)

(dalam Rp)

Penghasilan/ Bulan	5 Juta	9 Juta	10 Juta	15 Juta				
Penghasilan/ tahun	60 Juta	108 Juta	120 Juta	180 Juta				
PTKP (TK/0)	54 Juta	54 Juta	54 Juta	54 Juta				
Ph. Kena Pajak (PKP)	6 Juta	54 Juta	66 Juta	126 Juta				
Perhitungan PPh Terutang	UU PPh 5% x 6 Juta = 300 ribu	UU HPP 5% x 6 Juta = 300 ribu	UU PPh 5% x 50 Juta = 2,5 Juta	UU HPP 5% x 54 Juta = 2,7 Juta	UU PPh 5% x 50 Juta = 2,5 Juta	UU HPP 5% x 60 Juta = 3 Juta	UU PPh 5% x 50 Juta = 2,5 Juta	UU HPP 5% x 60 Juta = 3 Juta
	--	--	15% x 6 Juta = 900 ribu	--	15% x 16 Juta = 2,4 Juta	15% x 6 Juta = 900 ribu	15% x 76 Juta = 11,4 Juta	15% x 66 Juta = 9,9 Juta
Total PPh Terutang	300 ribu	300 ribu	3,4 Juta	2,7 Juta	4,9 Juta	3,9 Juta	13,9 Juta	12,9 Juta

- Perubahan tarif ini tidak menambah beban PPh bagi orang pribadi yang berpenghasilan s.d. Rp5 miliar setahun.
- Masyarakat berpenghasilan sampai dengan 4,5jt per bulan tetap tidak membayar PPh sama sekali.
- Data dari SPT tahun 2019, dari 11,5 juta WP yang melaporkan SPT hanya 4,9 juta WP yang membayar pajak
- Masyarakat dengan penghasilan di atas 4,5jt per bulan, mayoritas akan membayar pajak yang lebih rendah.

Gambar 5. Ilustrasi Perhitungan Pajak Penghasilan Orang Pribadi

Gambar 5. Ilustrasi Perhitungan PPh Wajib Pajak Orang Pribadi
Gambar 5 menunjukkan bahwa UU HPP menghasilkan PPh terutang wajib pajak orang pribadi yang lebih rendah daripada menggunakan UU sebelum UU HPP. Hal tersebut terjadi karena perubahan rentang penghasilan pada lapisan tarif 5% dan 10%, sehingga membuat perbedaan PPh terutang antara sebelum dan sesudah diberlakukannya UU HPP.

Hasilnya, peserta akan mendapatkan lebih banyak informasi tentang perpajakan terbaru dan mengetahui cara menghitung pajak dengan tarif pajak baru secara manual dan online. Berdasarkan analisis situasi, masih banyak UMKM yang belum memahami perubahan regulasi ini. Sosialisasi yang dilakukan oleh kantor pajak melalui website atau media massa tidak selalu menjangkau Wajib Pajak khususnya UMKM. Selain itu, informasi tentang perubahan peraturan perpajakan seringkali tidak mudah dipahami oleh UMKM sehingga tidak diperhitungkan saat menghitung pajak terutang. Oleh karena itu, sangat diperlukan sosialisasi penerapan undang-undang HPP kepada UMKM. Sosialisasi perpajakan bagi wajib pajak UMKM dalam hal informasi perpajakan meliputi peraturan perpajakan dan mekanisme perpajakan. Peraturan perpajakan yang disajikan telah disesuaikan dengan kebutuhan UMKM dalam memenuhi kewajiban perpajakannya. Peraturan yang disajikan dalam kepegawaian ini merupakan peraturan yang banyak digunakan oleh UMKM antara lain KUP, PPh dan PPN. Tujuan sosialisasi antara lain adalah pelatihan UU HPP dan mendorong wajib pajak UMKM untuk memanfaatkan insentif yang ditawarkan pemerintah selama COVID-19.

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian dengan judul literasi harmonisasi peraturan perpajakan bagi wajib pajak UMKM. Yang pertama yaitu, fasilitas berupa Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP) sampai omzet kumulatif Rp 500 juta bagi wajib pajak orang pribadi. Kedua, penambahan lapisan tarif untuk wajib pajak orang pribadi menjadi lima lapisan dengan tarif terendah 5% dan tarif tertinggi yaitu 35%. Melalui sesi diskusidi akhir acara, partisipan menyampaikan terima kasih karena kegiatan yang dilakukan memberikan banyak pengetahuan bagi pelaku UMKM terkait perpajakan. Pelaku UMKM yang sebelumnya merasa bingung dengan ketentuan perpajakan merasa terbantu dengan kegiatan ini. Selain itu, partisipan juga memberikan saran agar kegiatan serupa dapat diadakan kembali baik berbayar maupun tidak berbayar. Oleh karena itu, kegiatan pengabdian selanjutnya disarankan untuk kembali dilakukan dengan melibatkan lebih banyak pelaku usaha dengan narasumber lebih dari satu pemateri. Selain itu, pengabdian selanjutnya dapat memberikan sesi praktik menghitung pajak sederhana dengan dipandu langsung oleh narasumber.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] E. F. Darmayanti and S. R. Rahayu, "SOSIALISASI PAJAK KEPADA PARA PEDAGANG UNTUK MENINGKATKAN KESADARAN, KEPERCAYAAN, DAN KEPATUHAN SEBAGAI WAJIB PAJAK," *SINAR SANG SURYA J. Pus. Pengabdi. Kpd. Masy.*, vol. 1, no. 1, Art. no. 1, Aug. 2017, doi: 10.24127/sss.v1i1.600.
- [2] R. Indrawan and B. Binckas, "Pengaruh Pemahaman Pajak dan Pengetahuan Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak

- UMKM,” *J. Ris. Akunt. Dan Keuang.*, vol. 6, no. 3, Art. no. 3, Dec. 2018, doi: 10.17509/jrak.v6i3.14421.
- [3] “www.djkn.kemenkeu.go.id.”
- [4] “www.kemenkeu.go.id.”
- [5] Republik Indonesia, “Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan.” 2021.
- [6] Republik Indonesia, “Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan.” 2007.
- [7] Republik Indonesia, “Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan.” 2008.
- [8] Republik Indonesia, “Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 42 Tahun 2009 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah.” 2009.
- [9] A. Asadi, H. Sularsih, S. H. Wibisono, and A. Mukoffi, “Kebijakan Insentif Pajak UMKM Di Masa Pandemi Covid -19,” *E-J. Perdagangan. Ind. Dan Monet.*, vol. 10, no. 2, Art. no. 2, Aug. 2022, doi: 10.22437/pim.v10i2.19636.
- [10] A. Azzardina, “Literasi UU Harmonisasi Peraturan Perpajakan Guna Mewujudkan UMKM Taat Pajak,” vol. 5, no. 3, 2022.
- [11] T. E. Nurillah and I. Y. Andini, “Dampak UU HPP (Harmonisasi Peraturan Perpajakan) Pasca PP 23 Pada UMKM di masa Pandemi Covid – 19,” *J. Multidisiplin*

Madani, vol. 2, no. 7, Art. no. 7, Jul. 2022, doi:
10.55927/mudima.v2i7.767.

- [12] Z. T. Rahmadi and M. A. Wahyudi, “IMPLIKASI KEHADIRAN UNDANG-UNDANG HPP DAN INSENTIF PERPAJAKAN SEHUBUNGAN COVID 19 TERHADAP KEWAJIBAN PERPAJAKAN KLASTER PPN,” *Rekam. Ris. Ekon. Bid. Akunt. Dan Manaj.*, vol. 6, no. 1, Art. no. 1, Feb. 2022.
- [13] N. Hendri, “FAKTOR-FAKTOR YANG MEMEPENGARUHI KEPATUHAN WAJIB PAJAK DALAM MEMBAYAR PAJAK PADA UMKM DI KOTA METRO,” *Akuisisi J. Akunt.*, vol. 12, no. 1, May 2016, doi: 10.24127/akuisisi.v12i1.88.
- [14] W. Wahyudi and S. Wijaya, “Isu Keadilan Dalam Batasan Bruto Tidak Kena Pajak Atas Pajak Penghasilan Orang Pribadi,” *J. PAJAK Indones. Indones. Tax Rev.*, vol. 6, no. 1, Art. no. 1, Jun. 2022, doi: 10.31092/jpi.v6i1.1648.
- [15] G. Pramudita and A. Okfitasari, “Analisis Perbandingan Pajak Penghasilan bagi Wajib Pajak Orang Pribadi sebelum dan sesudah UU No. 7 Tahun 2021,” *J. Bisnis Manaj. Dan Akunt. BISMAL*, vol. 2, no. 2, Art. no. 2, Aug. 2022.

TENTANG PENULIS

Ardhansyah Putra Harahap, S.Pd., M.Si.



Lahir di Medan 12 September 1986. Lulus S1 dari Universitas Negeri Medan Program Studi Pendidikan Akuntansi pada tahun 2009, lulus S2 dari Universitas Sumatera Utara Program Studi Ilmu Akuntansi pada tahun 2014. Saat ini adalah sebagai dosen tetap pada Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi di Universitas Muslim Nusantara

Al Washliyah Medan. Aktif dalam melakukan penelitian – penelitian dibidang keuangan dan juga pengabdian masyarakat yang diselenggarakan oleh pihak Internal Universitas maupun DRPM DIKTI. Pernah menerima Hibah Pengabdian Kepada Masyarakat pada tahun 2018 yang didanai oleh DRPM DIKTI. Pernah mengikuti TOT Literasi Keuangan Pada Perguruan Tinggi yang diselenggarakan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Julianto Hutasuhut, SE., MM.



Lahir di Hutasuhut, Kecamatan Sipirok, Tapanuli Selatan, provinsi Sumatera Utara pada tanggal 10 Juli 1971. Lulus pendidikan D3 dari Politeknik Negeri USU tahun 1993, lulus S1 dan meraih gelar Sarjana Ekonomi (SE) dari Universitas Dharmawangsa tahun 2001 dan lulus S2 dari Program Pasca Sarjana Prodi Manajemen Universitas Muhammadiyah

Sumatera Utara dengan meraih gelar Magister Manajemen (MM) pada tahun 2011. Saat ini bekerja sebagai dosen tetap Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Muslim Nusantara Al-Washliyah di Medan.

Memiliki sertifikat dosen, mengampuh beberapa mata kuliah yaitu: Pengantar Bisnis, Perekonomian Indonesia, Kewirausahaan, Seminar MSDM, Pengembangan SDM, Manajemen Strategi, Manajemen Karir dan Manajemen Kinerja. Penulis aktif melakukan penelitian dalam bidang ilmu Manajemen terutama Manajemen Sumber Daya Manusia (MSDM). Penulis juga aktif mengadakan pengabdian kepada masyarakat (PkM) secara khusus yang berkaitan dengan upaya pemberdayaan masyarakat serta berperan dalam menulis opini publik di harian Waspada dan Analisa. Penulis dapat dihubungi di alamat:juliantohts@gmail.com.

Sri Wahyuni, S.Si. M.Si



Penulis lahir di Medan tanggal, 21 Februari 1983. Penulis adalah dosen tetap pada Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah. Menyelesaikan pendidikan S1 pada Jurusan Biologi dengan konsentrasi Mikrobiologi di Universitas Sumatera Utara, Selanjutnya melanjutkan S2 pada Jurusan Biologi di Universitas Sumatera Utara, dan pada saat ini masih Studi Lanjut S3 Biologi di Universitas Sumatera Utara. Penulis menekuni bidang menulis mulai dari kegiatan riset penelitian baik dana hibah Internal maupun dana hibah dari Menristekdikti.

Dr. Rahmadi Ali, S.Pd.i., M.Pd.i



Lahir di Mabar, Sumatera Utara pada tanggal 24 Oktober 1982, lulus Pendidikan S1 PAI Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara 2001 lulus tahun 2005, meluluskan S2 PEDI UIN Sumatera Utara Tahun 2011 lulus 2013 dan S3 Pascasarjana UIN Sumatera Utara Medan Lulus Tahun 2021, Saat ini bekerja sebagai Dosen Di Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah pada Program Studi PG-PAUD. Aktif Melakukan Penelitian dan Pengabdian baik dana hibah Internal maupun dana DRPM Dikti.

Dr. Apt. Gabena Indrayani Dalimunthe, S.Si., M.Si



Dr. Apt. Gabena Indrayani Dalimunthe, S.Si.,M.Si memiliki rutinitas sebagai dosen tetap di program studi Farmasi Universitas Muslim Nusantara Alwashliyah, di kota Medan. Universitas Sumatera Utara adalah tempat menempuh pendidikan S1 sampai S3 bagi penulis begitu pula profesi Apoteker. Beliau juga pernah mengecam pendidikan AKTA IV di Universitas Negeri Medan. Salah satu mata kuliah pilihan yang beliau ajar adalah Kewirausahaan Farmasi. Beliau pernah mendapatkan penghargaan sebagai pendamping mahasiswa pada program P2MW Belmawa yang di danai oleh Dikti 2022. Selain itu pada mata kuliah wajib penulis mengajar mata kuliah Biofarmasi dan Teknologi Formulasi. Aktivitas penelitian dan

pengabdian pada masyarakat merupakan kegiatan rutin yang beliau kerjakan.

Dewi Nurmalia, S.S., M.Hum.



lahir di Klambir Lima 28 Juni 1983. Penulis menyelesaikan program S1 di Universitas Islam Sumatera Utara pada program studi Sastra Inggris dan memperoleh gelar S2 di Universitas Medan dengan jurusan Linguistik

Terapan Bahasa Inggris. Pada saat ini penulis aktif sebagai dosen tetap pada Program Studi Sastra Inggris, Fakultas Sastra di Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah Medan dan sedang menjalani studi di Program Doktor jurusan Linguistik di Universitas Sumatera Utara.

“Change your thoughts and you change your world ”

Yuni Shara, S.E., M.Si.



lahir di Medan, 14 Juni 1994 menyelesaikan Pendidikan Sarjana Akuntansi pada Universitas Sumatera Utara Tahun 2016, Kemudian penulis melanjutkan pasca sarjana jurusan Akuntansi Universitas Sumatera Utara dan menyelesaikan S2 pada tahun

2018. Penulis bekerja sebagai Dosen di Fakultas Ekonomi Jurusan

Akuntansi di Universitas Muslim Nusantara Al Washliyah. Penulis juga sebagai Duta Kampus Merdeka yang merupakan program dari Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan RI untuk berkontribusi dalam mengakselerasi sosialisasi dan implementasi program Merdeka Belajar-Kampus Merdeka. Penulis juga merupakan Tim Taskforce dari program studi Akuntansi dalam Program Hibah PKK. Penulis Aktif sebagai pengurus pada organisasi IWAPI (Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia) Kota Medan, dan FAPDes (Forum Akademisi dan Praktisi Desa).

OPTIMALISASI POTENSI DESA TANJUNG REJO

Menuju Desa Wisata Tampan

Desa Tanjung Rejo merupakan desa yang terletak di Kecamatan Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang yang terletak di sebelah Timur provinsi Sumatera Utara. Desa Tanjung Rejo berbatasan langsung dengan kota Medan dan berdekatan dengan kawasan industri Medan (KIM) sehingga membuat angka pengangguran di desa ini rendah. Secara geografis Desa Tanjung Rejo terletak pada kordinat, 3.691551 Lintang Utara 98.739394 Bujur Timur yang merupakan daerah dataran rendah dengan ketinggian 3 m di atas permukaan laut. Desa Tanjung Rejo memiliki batasan wilayah yaitu sebelah Utara berbatasan dengan Selat Malaka, sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Saentis, sebelah Timur berbatasan dengan Desa Percut dan sebelah Barat berbatasan dengan Desa Tanjung Selamat.

Desa Tanjung Rejo memiliki cagar budaya berupa tanaman Mangrove yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan baku berbagai produk. Salah satunya adalah produk kain batik yang merupakan warisan budaya Indonesia. Sumber daua ini juga dapat menjadi potensi ekonomi dari sektor sekunder yang seperti industri minuman (sirup dan cendol) dan makanan jajanan (keiripik, dodol) dari mangrove. Potensi ekonomi pada sektor sekunder seperti bisnis kuliner dan tenun kain ulos. "Desa Tanjung Rejo sendiri telah mengolah mangrove menjadi beberapa produk seperti dodol, keripik, batik mangrove, jus, sirup dan cendol berbahan baku mangrove. Adapun potensi ekonomi desa dan telah menjadi daya tarik wisata Mangrove desa Tanjung Rejo, Sektor Primer: Sawah, Perkebunan, Peternakan & Kelautan, Sektor Sekunder: Batik Mangrove, Keripik/Minuman berbahan Mangrove, Sektor Tertier: Wisata Mangrove, Kolam Pancing & Wisata Lainnya.

