

PENGELOLAAN MANAJEMEN GAPOKTAN DALAM MENINGKATKAN PEREKONOMIAN PADA MASA PANDEMI COVID 19 DI DESA TEBAS KUALA KECAMATAN TEBAS

Wahab

Institut Agama Islam Sultan Muhammad Syafiuddin Sambas
Correspondent author email: wahab.aichi88@gmail.com

Gustina

Institut Agama Islam Sultan Muhammad Syafiuddin Sambas

Jum'an

Institut Agama Islam Sultan Muhammad Syafiuddin Sambas

Abstract

This community service activity is in the form of training in Gapoktan management which aims to provide knowledge and insight, especially on human resources (farmers), marketing of agricultural products and financial management so that they can improve the performance and productivity of agricultural products for the economic welfare of the people of Tebas Kuala Village. The target in this activity is the management of Gapoktan and farmer groups in Tebas Kuala Village, totaling 15 people. The training was conducted using lecture and question and answer methods. Community Service Activities can be carried out properly and run smoothly in accordance with the activity plans that have been prepared, although not all participants have mastered the material presented well. This activity received a very good response as evidenced by the active participation of participants in the training until it was completed. This Community Service activity is to provide solutions to the Farmers Group Association (Gapoktan) for the problems it faces. The training that has been carried out is able to increase the knowledge of the trainees. Participants showed an attitude of wanting to change work habits that were less disciplined to be active and enthusiastic. In addition, having the will to create superior products in order to create more benefits, get to know online marketing, know the process of preparing financial reports and adjust the types of financial reports made, recording sales and other costs

Keywords: Management, Management, Gapoktan, Tebas Kuala.

Abstrak

Kegiatan pengabdian pada masyarakat ini berupa pelatihan dalam pengelolaan manajemen Gapoktan yang bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan wawasan terutama pada sumber daya manusia (petani), pemasaran hasil pertanian dan tata kelola keuangan sehingga dapat meningkatkan kinerja dan produktifitas hasil pertanian demi kesejahteraan perekonomian masyarakat Desa Tebas Kuala. Sasaran dalam kegiatan ini adalah pengurus Gapoktan dan kelompok tani di Desa Tebas Kuala yang berjumlah 15 orang. Pelatihan dilakukan dengan metode ceramah dan tanya jawab. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dapat diselenggarakan dengan baik dan berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun walaupun belum seluruh peserta yang menguasai dengan baik materi yang disampaikan. Kegiatan ini mendapat sambutan sangat baik terbukti dengan keaktifan peserta mengikuti pelatihan sampai dengan selesai. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah untuk memberi solusi kepada Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) atas permasalahan yang

dihadapinya. Pelatihan yang telah dilakukan mampu meningkatkan pengetahuan peserta pelatihan. Peserta menunjukkan sikap ingin mengubah kebiasaan kerja yang kurang disiplin menjadi giat bekerja dan semangat. Selain itu, memiliki kemauan untuk membuat produk unggulan agar menciptakan *benefit* yang lebih, mengenal pemasaran *online*, mengetahui proses penyusunan laporan keuangan dan menyesuaikan jenis laporan keuangan yang dibuat, pencatatan penjualan serta biaya-biaya lainnya.

Kata Kunci : *Pengelolaan, Manajemen, Gapoktan, Tebas Kuala.*

PENDAHULUAN

Indonesia merupakan Negara berkembang yang memiliki berbagai jenis masalah, salah satu diantaranya adalah dibidang pertanian. Secara geografis, Indonesia memiliki lahan pertanian yang cukup luas. (Nunung dalam Sukino, 2013; 1) menyatakan masih ada 30,4 juta hektar hutan cadangan, 6,3 juta hektar rawa – rawa, 6,1 juta hektar tanah yang belum dimanfaatkan dengan baik.

Dengan melihat potensi yang ada dan sumber daya manusia yang cukup memadai, pertanian merupakan salah satu usaha yang sangat menguntungkan dan dapat dilakukan secara efektif dan efisien, mengembangkan dan mempertahankan kehidupan masyarakat, serta mengelola perubahan dan mengomunikasikan kebijakan yang ingin dicapai. Hal ini dilandasi dengan keunggulan *Comparatip advantage* (tanah yang subur, iklim yang mendukung, dan air yang melimpah) yang tidak dimiliki oleh negara lain.

Di mata dunia Indonesia mempunyai potensi pertanian yang sangat besar dan menempati urutan yang ke-15 setelah Canada (9,976 km²), China (9,761 km²), Brazil (8,572), Australia (7,682 km²) dan India (3,066 km²), (Sukino, 2013; 13). Pembangunan di bidang pertanian tidak hanya untuk pertahanan Nasional di bidang pangan, akan tetapi pembangunan di bidang pertanian dapat meningkatkan pendapatan petani, memperluas kesempatan kerja guna mencapai kesejahteraan masyarakat yang diinginkan.

Dalam era globalisasi saat ini yang kita kenal sebagai *Millenium Development Goals*. Perdagangan hasil-hasil pertanian dari mancanegara bukanlah hal yang asing lagi bagi masyarakat, eksportir bahan pertanian dari negara luar dapat dengan mudah dijumpai dan diperoleh di berbagai tempat, baik di supermarket maupun di kios – kios pinggir jalan.

Hal ini membuktikan Indonesia yang merupakan Negara Agraris yang sayangnya banyak mengekspor justru mengimpor beras, jagung, kedelai dan banyak lagi hasil pertanian yang lain. Dengan demikian di pandang perlu untuk meningkatkan pembangunan di bidang pertanian guna meningkatnya hasil produktivitas sehingga ketahanan pangan dapat tercapai.

Kunci dari suatu keberhasilan dalam meningkatkan hasil dari suatu produktivitas terletak dari sumber daya manusia (SDM), baik dari segi keterampilan, kepemimpinan, pengetahuan, serta sikap mental para petani agar dapat termotivasi dalam pemerdayaan (*empowerment*) di bidang pembangunan pertanian, yang bertujuan meningkatkan hasil produktivitas secara efektif, efisien sebagai upaya peningkatan kesejahteraan, kebutuhan pangan dan sekaligus upaya untuk menanggulangi kemiskinan yang selama ini terjadi.

Kebijakan pemerintah (Kementerian pertanian RI) memberikan perhatian kepada para pelaku tani dalam mengembangkan kemampuan atau memberikan bimbingan serta memfasilitasi kegiatan usaha tani sebagai upaya peningkatan produktivitas dan upaya

peningkatan kesejahteraan masyarakat dalam suatu lembaga (GAPOKTAN) dengan menyatukan kelompok tani dalam suatu organisasi.

Salah satu aspek yang sangat berpengaruh dalam suatu organisasi adalah motivasi kerja yang ada di dalam lingkungan organisasi tersebut. Motivasi merupakan variabel perantara yang digunakan sebagai kekuatan (dorongan) yang ada dalam diri seseorang yang dapat membangkitkan, mempertahankan, menyalurkan dan tingkah laku dalam suatu kegiatan, baik itu motivasi internal maupun external yang dapat mempengaruhi karakter seseorang dalam bekerja.

Keberhasilan dari suatu organisasi yang sangat mendasar terletak pada kepemimpinan, karena aktifitas kepemimpinan berusaha mempengaruhi, membimbing dan mengarahkan orang lain untuk bekerjasama dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab. Kelembagaan petani di Desa Tebas Kuala merupakan salah satu organisasi Gapoktan yang berkembang.

Provinsi Kalimantan Barat memiliki potensi lahan pertanian yang cukup besar untuk Tanaman Pangan yaitu sekitar lebih dari 1,2 Juta Ha. Baru sekitar 546.594 Ha yang fungsional jika bisa ditanami padi 2 kali setahun.

Kondisi saat ini menunjukkan bahwa lahan yang ditanami/diusahakan untuk padi masih belum optimal. Baru seluas 91.584 Ha yang ditanami 2 kali setahun, sedangkan 209.322 Ha ditanami 1 kali setahun. Sehingga masih banyak lahan tidur. Luas tanam padi di Kalimantan Barat hanya sekitar 430.499 Ha per tahunnya. Sementara itu produktivitas padi juga masih rendah, yaitu padi sawah 3,5 Ton/Ha dan padi lahan kering 1,9 Ton/Ha GKG atau rata-rata 3,1 Ton/Ha, Produksi padi Kalimantan Barat saat ini 1.372.989 Ton /Tahun (ATAP 2011).

Kabupaten Sambas adalah salah satu kabupaten di provinsi Kalimantan Barat Kabupaten Sambas memiliki luas wilayah 6.395,70km² atau 639.570 Ha (4,36% dari luas wilayah Provinsi Kalimantan Barat).

Sektor pertanian merupakan tumpuan utama penyediaan pangan bagi 245 juta penduduk Indonesia, penyedia sekitar 87% bahan baku industri kecil dan menengah, serta penyumbang 15% PDB dengan nilai devisa sekitar US \$ 43 Milyar. Selain itu, Sektor Pertanian menyerap sekitar 33% tenaga kerja dan menjadi sumber utama pendapatan dari sekitar 70% rumah tangga di pedesaan.

Sumber Daya Manusia mempunyai peranan yang sangat penting dalam membangun pertanian bagi para kelompok di Desa Tebas Kuala Kecamatan Tebas Kabupaten Sambas. Dengan sumber daya manusia yang unggul dan kompetitif akan mampu meningkatkan produktivitas pertanian dan mampu mengelola pasar melalui persediaan hasil pertanian yang berkualitas. Sehubungan dengan sumber daya manusia ini maka organisasi harus menciptakan berbagai mekanisme atau lingkungan organisasi yang memungkinkan setiap individu dalam organisasi belajar sehingga terbentuk perubahan perilaku sebagaimana yang diinginkan organisasi.

Meningkatkan ketahanan pangan, daya saing ekonomi dan kesejahteraan hidup masyarakat petani. Untuk merealisasikan harapan tersebut maka, dibutuhkan strategi yang didukung oleh kebijakan terpadu dan sinergi antar sektor-sektor pembangunan terkait, khususnya dalam optimalisasi sumber daya dan produktivitas pertanian.

Pembangunan system ekonomi kerakyatan yang bertumpu pada pemerataan dengan kekuatan ekonomi rakyat menjadi tulang punggung pembangunan ekonomi daerah, yang

memungkinkan seluruh potensi masyarakat mendapatkan kesempatan yang sama untuk meningkatkan taraf hidupnya melalui berbagai kegiatan ekonomi yang akan dibangun berbasis pada sumber daya lokal, pengetahuan dan berorientasi pasar.

Dalam kegiatan organisasi, manajemen sangatlah penting. Manajemen merupakan suatu cara yang harus dilakukan agar organisasi tersebut dapat berjalan secara efektif dan efisien sesuai dengan tujuan yang diharapkan. Dengan manajemen yang baik keberhasilan organisasi sangat mungkin dicapai jika peraturan atau kebijakan dijalankan dengan baik. Jadi seorang pemimpin merupakan pelaku kepemimpinan dan manajer dalam organisasi untuk mengarahkan perhatian terhadap pencapaian tujuan organisasi tersebut.

PERMASALAHAN

Permasalahan yang terjadi pada mitra pengabdian masyarakat Kelompok Tani Desa Tebas Kuala adalah sebagai berikut :

1. Bidang manajemen Sumber Daya Manusia; pengetahuan dan wawasan petani yang masih minim, kinerja dan produktifitas masing-masing kelompok tani yang belum maksimal.
2. Bidang manajemen Pemasaran; hasil panen hanya dipakai untuk konsumsi pribadi dan modal untuk tanam padi kembali, hasil panen dijual ke toko-toko dengan harga relatif murah, belum mengetahui cara memasarkan hasil panen agar memperoleh profit, dan belum bisa menganalisis kualitas padi unggul agar layak jual dan sesuai selera konsumen.
3. Bidang manajemen Keuangan; mengenai tata kelola keuangan khususnya pencatatan transaksi dan penyusunan laporan keuangan sesuai dengan Standar yang berlaku di Indonesia

TUJUAN

Adapun tujuan kegiatan pengabdian masyarakat Kelompok Tani Desa Tebas Kuala adalah sebagai berikut;

1. Untuk memberikan pengetahuan dan wawasan petani yang masih minim, meningkatkan kinerja dan produktifitas masing-masing kelompok tani.
2. Memberikan informasi mengenai produk-produk unggulan untuk layak dipasarkan serta pemasaran hasil pertanian.
3. Mengetahui tata kelola keuangan khususnya pencatatan transaksi dan penyusunan laporan keuangan sesuai dengan Standar yang berlaku di Indonesia.

KEGUNAAN

Kegunaan yang diharapkan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah sebagai berikut:

1. Memberikan inovasi yang positif dan meningkatkan pengetahuan teknis serta pola pikir petani sehingga dapat mempengaruhi produktivitas hasil tani.
2. Mengembangkan ilmu pengetahuan mengenai pengelolaan manajemen baik pengurus Gapoktan maupun kelompok tani yang lebih berkualitas khususnya dibidang pertanian.
3. Memberikan keterampilan kepada para petani dalam memasarkan hasil pertanian dan tata kelola keuangan khususnya mengenai pencatatan anggaran serta perhitungan biaya yang digunakan.

KAJIAN TEORI

Pengelolaan Sumber Daya Manusia

Pengembangan Sumber Daya Manusia merupakan suatu proses peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan kapasitas dari semua penduduk suatu masyarakat. Pengertian pengembangan sumber daya manusia baik secara makro maupun secara mikro. Pengembangan sumber daya manusia secara makro adalah suatu proses peningkatan kualitas atau kemampuan manusia dalam rangka mencapai tujuan pembangunan bangsa yang mencakup perencanaan, pengembangan, dan pengelolaan. Sedangkan pengembangan sumber daya manusia secara mikro adalah suatu proses perencanaan pendidikan, pelatihan dan pengelolaan kelompok atau petani untuk mencapai suatu hasil yang optimal.

Manfaat pengembangan sumber daya manusia bagi organisasi adalah sebagai berikut.

1. Peningkatan produktivitas kerja organisasi: tidak terjadinya pemborosan, karena kecermatan melaksanakan tugas, tumbuh suburnya kerja sama antara berbagai satuan kerja yang melaksanakan kegiatan yang berbeda dan bahkan spesialisik, meningkatkan tekad mencapai sasaran yang ditetapkan serta lancarnya koordinasi sehingga organisasi bergerak sebagai suatu kesatuan yang utuh.
2. Terwujudnya hubungan yang serasi antara atasan dengan bawahan: adanya pendelegasian wewenang, interaksi yang didasarkan pada sikap dewasa baik secara teknikal maupun intelektual, saling menghargai dan adanya kesempatan bagi bawahan untuk berpikir dan bertindak secara inovatif.
3. Terjadinya proses pengambilan keputusan yang lebih cepat dan tepat: dimana dalam hal ini melibatkan para pegawai yang bertanggungjawab menyelenggarakan kegiatan-kegiatan operasional dan tidak hanya sekedar diperintahkan oleh para manajer.
4. Meningkatkan semangat kerja seluruh tenaga kerja.
5. Mendorong sikap keterbukaan manajemen melalui penerapan gaya manajerial yang partisipatif.
6. Mempelancar jalannya komunikasi yang efektif: dimana dalam hal ini dapat memperlancar proses perumusan kebijaksanaan organisasi dan operasionalisasinya.
7. Penyelesaian konflik secara fungsional: dalam hal ini memiliki dampak tumbuh suburnya rasa persatuan dan suasana kekeluargaan di kalangan para anggota organisasinya.
8. Menurut Simamora (Hartatik, 2014: 20) bila suatu organisasi mengabaikan pengembangan sumber daya manusia, akan berakibat pada turunnya semangat kerja dan produktivitas pegawai. Adapun indikator produktivitas kerja yang akan timbul tersebut adalah sebagai berikut:
 - a. Tingkat Absensi Tinggi
Tinggi rendahnya tingkat absensi dari pegawai yang ada akan langsung berpengaruh terhadap produktivitas, karena pegawai yang tidak masuk kerja tidak akan produktif. Dengan demikian, hasil produksinya rendah. Akibatnya, target produksi yang telah ditetapkan tidak tercapai.
 - b. Tingkat Perolehan Hasil
Produktivitas adalah kemampuan seseorang dalam menghasilkan barang atau jasa. Berdasarkan pendapat tersebut, dengan adanya produktivitas kerja pegawai yang rendah, otomatis hasil produksi barang dan jasa akan menurun, sehingga target produksi tidak tercapai.
 - c. Kualitas yang Dihasilkan
Dalam kegiatan menghasilkan produk, perusahaan berusaha agar produk tersebut mempunyai kualitas yang baik. Sebab, apabila produk yang dihasilkan kurang baik, produktivitas karyawan juga akan menurun.
 - d. Tingkat Kesalahan

Salah satu penyebab dari turunnya produktivitas pegawai dalam menghasilkan produk adalah tingkat kesalahan. Sebab, apabila tingkat kesalahan tinggi, produktivitas akan rendah.

e. Waktu yang Dibutuhkan

Kegiatan proses produksi memerlukan waktu yang cukup. Sebab, apabila waktu yang diberikan untuk menghasilkan produk kurang, yang dihasilkan juga sedikit, sehingga target produksi tidak tercapai.

Manfaat pengembangan bagi para kelompok petani adalah sebagai berikut.

- a. Membantu para kelompok membuat keputusan dengan lebih baik.
- b. Meningkatkan kemampuan para petani dalam menyelesaikan masalah yang dihadapi.
- c. Terjadinya internalisasi dan operasional faktor-faktor motivasi.
- d. Timbulnya dorongan dalam diri para petani untuk meningkatkan kemampuannya.
- e. Peningkatan kemampuan karyawan untuk mengatasi stress dan konflik.
- f. Tersedianya informasi tentang berbagai program yang dapat dimanfaatkan oleh para pegawai dalam rangka pertumbuhan teknikal dan intelektual.
- g. Meningkatnya kepuasan kerja.
- h. Semakin besarnya pengakuan atas kemampuan seseorang.
- i. Besarnya tekad pekerja untuk lebih mandiri
- j. Mengurangi ketakutan menghadapi tugas baru dimasa depan.

Pengembangan mengacu pada aktivitas-aktivitas yang diarahkan untuk meningkatkan kompetensi selama periode waktu lebih panjang yang melampaui jabatan saat ini, guna mengantisipasi kebutuhan masa depan organisasi yang terus berkembang dan berubah. Merupakan proses persiapan individu dalam organisasi untuk mempersiapkan tanggung jawab yang berbeda/lebih tinggi, biasanya berkaitan dengan peningkatan kemampuan intelektual untuk melaksanakan pekerjaan yang lebih baik, terdiri dari perencanaan, pendidikan dan pelatihan dan pengelolaan (*management*).

Langkah-langkah pelaksanaan pelatihan atau pengembangan yaitu sebagai berikut; (1) Menganalisis kebutuhan pelatihan organisasi, yang sering disebut *need assessment*. (2) Menentukan sasaran dan materi program pelatihan. (3) Menentukan metode pelatihan dan prinsip-prinsip belajar yang digunakan. (4) Mengevaluasi program.

Pengelolaan Pemasaran

Pemasaran adalah suatu kegiatan menyeluruh, terpadu, dan terencana, yang dilakukan oleh sebuah organisasi atau institusi dalam melakukan usaha agar mampu mengakomodir permintaan pasar dengan cara menciptakan produk bernilai jual, menentukan harga, mengkomunikasikan, menyampaikan, dan saling bertukar tawaran yang bernilai bagi konsumen, klien, mitra, dan masyarakat umum. Secara sederhana, definisi pemasaran lebih diidentikan dengan proses pengenalan produk atau servis kepada konsumen yang potensial (Indrasari, 2019: 2).

Definisi strategi pemasaran adalah seleksi dan penetapan pasar sasaran, target pasar (*market targeting*), penentuan posisi pasar/ bersaing (*market positioning*), dan pengembangan suatu marketing mix yang efektif untuk mencapai keberhasilan pemasaran (Kotler dan Boom dalam Zaharuddin, 2006: 73). Adapun Nicho (2015), menjelaskan terdapat 5 unsur dari strategi pemasaran antara lain:

1. Penentuan Pasar; pasar yang tersegmen dengan tepat didalam permulaan usaha akan membuat dana pada awal usaha menjadi efektif, ini tentu sangat bermanfaat bagi

pengusaha atau manajemen pemasaran yang mempunyai modal yang minimalis, dengan segmentasi yang tak meleset, tertarget sesuai dengan yang dituju, akan sangat menguntungkan para pelaku usaha utamanya dengan perputaran modal dari angka penjualan yang tinggi, semisal ada respon yang cepat dari pasar, dari promosi yang singkat tak berlama lama pun akan menghasilkan penjualan yang tinggi, mungkin karena faktor pendekatan promosi iklan yang tepat sasaran, yang memang memerlukan produk tersebut.

2. Perencanaan produk; sebelum membangun sebuah produk yang siap dikeluarkan dipasaran, manajemen pemasaran hendaknya perlu membuat perencanaan produk yang telah disesuaikan dengan target pasarnya, semisal penentuan besaran volume produk, iklan, juga tokoh yang ada dalam iklan.
3. Manajemen harga; manajemen harga merupakan suatu upaya strategis, paling strategis didalam memulai persaingan, bisa diawali dengan perhitungan yang sangat matang secara internal perusahaan lalu dibandingkan dengan para pesaing.
4. Distribusi; distribusi adalah bagian strategi pemasaran yang karena faktor efisien dan efektivitas bisa membuat energi terkuras. Distribusi merupakan layanan yang dampaknya dapat dirasakan oleh semua pihak yang ada karena menggunakan jalur rantai merantai.
5. Komunikasi dan Promosi Komunikasi meliputi penerapan pendekatan pemasaran, sistem publikasi promosi penjualan, hubungan dengan relasi, penjualan langsung, pembentukan media yang mendukung. Komunikasi yang tepat menyebabkan persepsi yang baik kedalam pasar.

Fuad dkk (2006:128) menjelaskan, empat kebijaksanaan pemasaran yang sering disebut konsep 4P atau bauran pemasaran (*marketing mix*) tersebut adalah sebagai berikut:

1. Produk (*product*) Produk adalah barang atau jasa yang bisa ditawarkan dipasar untuk mendapatkan perhatian, permintaan, pemakaian, atau konsumsi yang dapat memenuhi keinginan atau kebutuhan
2. Harga (*price*) Harga adalah sejumlah kompensasi yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah barang atau jasa.
3. Saluran Distribusi (*place*) Saluran distribusi adalah saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan produk sampai ke konsumen atau berbagai aktifitas perusahaan yang mengupayakan agar produk sampai ketangan konsumen.
4. Promosi (*promotion*) Promosi adalah bagian dari bauran pemasaran yang besar perannya. Promosi merupakan kegiatan-kegiatan yang secara aktif yang dilakukan perusahaan untuk mendorong konsumen membeli produk yang ditawarkan.

Perubahan yang pesat dalam bidang teknologi dan perubahan pola pikir dunia yang berubah begitu cepat, maka seorang pengusaha perlu meningkatkan dan memberikan perubahan di berbagai sistem pemasaran. Memperbarui sistem pemasaran tradisional menuju digital merupakan salah satu keputusan yang baik dan efektif bagi perusahaan dalam mempromosikan produk atau jasa (Nur, 2019: 22). *Digital marketing* merupakan platform yang digunakan oleh pengusaha, investor mikro, perusahaan berbasis produk, dan unit lainnya untuk mempromosikan produk atau jasa yang mereka tawarkan (Chole & Dharmik, 2018).

Manfaat kegiatan pemasaran menggunakan *digital marketing* (Chole dan Dharmik, 2018) antara lain sebagai berikut;

1. Informasi Produk dan Layanan yang Transparan Dengan adanya informasi digital yang hanya membutuhkan sekali klik (internet) sehingga masyarakat mampu mendapatkan informasi yang detail, jelas dan transparan mengenai produk atau servis.
2. Kemudahan update informasi produk atau sehingga pelanggan dapat memperoleh pembaharuan langsung. Adanya peningkatan yang berkelanjutan dan pembaruan mengenai

informasi produk atau jasa yang terus ditingkan di situs dan dengan kemudahan dalam melakukan pengeditan sehingga pelanggan dapat memperoleh pembaharuan yang cepat mengenai produk atau jasa tersebut.

3. Analisis Komparatif dengan pesaing, mudah untuk membandingkan produk atau jasa sendiri dengan produk orang lain. Dengan adanya kemajuan teknologi, menjadi sangat mudah untuk membandingkan produk atau jasa suatu perusahaan dan produk atau jasa dari perusahaan lain, sehingga dengan adanya perbandingan tersebut dapat membantu dalam meningkatkan kualitas produk atau jasa sendiri.
4. Lebih murah Biaya yang diperlukan tidak mahal dengan bantuan digital marketing menjadi mudah untuk mempromosikan melalui situs social, channels media, dan personal email.

Menurut Chole dan Dharmik (2018) dalam penelitiannya mengenai *Digital Marketing and Social Media* menyampaikan beberapa media yang digunakan sebagai pendukung kegiatan *digital marketing* seperti ponsel, *social media*, *search engine optimization* (SEO), Email, *search engine marketing* (SEM) dan *text message*.

Pengelolaan Keuangan

Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) merupakan kumpulan beberapa petani yang bergabung (Indrawati, 2016) dan melakukan kerjasama dalam rangka meningkatkan usahanya. Menurut Andarsari & Dura, (2018: 59-65) pada umumnya usaha kecil dalam menjalankan kegiatan usahanya tidak pernah melakukan pencatatan keuangan. Mereka beranggapan pencatatan keuangan secara terperinci tidak diperlukan. Beberapa pemilik usaha enggan untuk membuat pencatatan keuangan karena membutuhkan kecermatan, waktu dan biaya.

Menurut Sari & Indriani, (2017) pengabdian terhadap pengelolaan keuangan memiliki dampak yang mungkin tidak terlihat jelas, namun tanpa metode akuntansi yang efektif kemungkinan besar pengelola tidak bisa memahami bisnis secara utuh. Catatan akuntansi menghasilkan informasi yang dapat digunakan dalam pengambilan keputusan sehingga efektivitas pengelolaan usaha mengalami peningkatan.

Pelaku usaha cenderung untuk mengambil keputusan berdasarkan intuisi dan pengalamannya. (Solikah et al., 2017), rendahnya pemahaman usaha kecil menengah terhadap perlunya penyelenggaraan pembukuan dan penyusunan laporan keuangan. Kemampuan dalam penyusunan laporan keuangan secara benar diperlukan oleh gapoktan Desa Tebas Kuala karena laporan keuangan merupakan suatu hal yang mutlak dilakukan oleh seluruh sektor dalam perkembangan bisnis saat ini. PSAK No. 1 (2017) menyebutkan bahwa laporan keuangan dapat memberikan informasi terkait posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus kas dari suatu entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar pihak berkepentingan dalam pembuatan keputusan ekonomi.

PELAKSANAAN KEGIATAN

Gambaran Umum Lokasi Pengabdian

Desa Tebas Kuala berada di Kecamatan Tebas Kabupaten Sambas Propinsi Kalimantan Barat. Desa ini merupakan urutan pertama di Kecamatan Tebas. Menurut klasifikasi, desa ini sebagai perkotaan dengan status sebagai Desa. Jarak yang ditempuh dari Sambas menuju Desa Tebas Kuala sekitar 27 km.

Kepala Desa (Kades) Tebas Kuala adalah Hemi Susanto, S.H. yang didampingi Pahrudin sebagai Sekretaris Desa (Sekdes). Desa Tebas Kuala terdiri dari 4 dusun,

16 rukun warga (RW), 31 rukun tetangga (RT). Tebas Kuala mempunyai 4 Dusun. Dusun Asam Kandis, Dusun Asam Lakum, Dusun Gerinang dan Dusun Kalimbawan.

Berdasarkan jenis kelamin Sensus Penduduk Indonesia 2010, Desa Tebas Kuala merupakan desa dengan jumlah penduduk terbesar ke-2 di Kecamatan Tebas. Penduduk Desa Tebas Kuala sebanyak 5.491 jiwa dengan rincian 2.744 laki-laki jiwa dan 2.747 jiwa perempuan. Kepadatan penduduk di desa ini 1.434 jiwa/km².

Kondisi Saat ini Masyarakat Dampungan

Berdasarkan kondisi di lapangan saat ini masyarakat kelompok tani Desa Tebas Kuala belum bisa menciptakan produk unggulan yang layak dikonsumsi oleh semua kalangan, hasil tani belum menembus pasar lokal maupun internasional, dan kurangnya semangat kerja. Hal ini menjadi dasar untuk memberikan bimbingan teknis dan pelatihan mengenai pengelolaan kelompok tani sehingga produktif demi meningkatkan perekonomian keluarga dimasa pandemi Covid-19.

Kemudian, penggunaan hasil tani untuk konsumsi sehari-hari dan laba yang didapatkan hanya untuk dijadikan modal usaha kembali. Kurangnya pengetahuan mengenai pengelolaan usaha tani membuat wawasan petani menjadi sempit dan memasarkan hasil tani dari orang yang dikenal diwilayahnya. Belum mengerti mengenai cara pemasaran secara *offline* dan digital *marketing*. Apalagi dimasa pandemi segala aktivitas dibatasi sehingga semakin mempersulit kegiatan kelompok tani.

Selain itu, masih minimnya sosialisasi maupun pengetahuan masyarakat terkait cara pengelolaan keuangan pada organisasi yang dimiliki. Masyarakat khususnya anggota Gapoktan di desa tersebut belum memiliki SDM atau tenaga ahli dibidangnya terutama dalam hal tata kelola keuangan karena pada umumnya setiap organisasi atau institusi pastinya memiliki sistem keuangan yang mana sistem tersebut sangat penting untuk menentukan apakah usaha bisnis atau usaha disuatu organisasi tersebut rugi atau untung.

Output dan Outcome

Sumber Daya Manusia

Pengabdian kepada Masyarakat merupakan pengamalan iptek yang dilakukan secara melembaga melalui metode ilmiah langsung kepada masyarakat, dalam upaya mensukseskan pembangunan dan pengembangan manusia pembangunan. Berdasarkan sumber dana yang digunakan, output program pengabdian kepada masyarakat dibedakan dalam:

- 1) Pelatihan Peningkatan Sumber Daya Manusia melalui Pemberdayaan Kelompok Tani.
- 2) Pelatihan Peningkatan Sumber Daya Manusia melalui Pemberdayaan Ekonomi Kelompok Tani.
- 3) Pelatihan Sumber Daya Manusia melalui Pemberdayaan SDM.

Outcome merupakan tolak ukur keberhasilan program, yang disusun dengan memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

- 1) Pelatihan Peningkatan Sumber Daya Manusia melalui Pemberdayaan Kelompok Tani dapat meningkatkan Kinerja dan Produktifitas masing masing kelompok
- 2) Pelatihan Peningkatan Sumber Daya Manusia melalui pemberdayaan Ekonomi dapat meningkatkan perekonomian kelompok tani

- 3) Pelatihan Peningkatan Sumber Daya Manusia melalui Pemberdayaan SDM dapat meningkatkan Kinerja Gapoktan dan kelompok tani dalam pengelolaan SDM di tiap-tiap bidang.

Pemasaran

Output yang didapat dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bidang pemasaran antara lain:

- 1) Kelompok tani diberikan pengetahuan dan pelatihan mengenai pandangan mengenai pemasaran hasil tani dari yang tradisional ke modern, strategi pemasaran, solusi pemasaran dimasa pandemi, dan digital marketing.
- 2) Setelah penyampaian materi, masyarakat kelompok tani memahami mengenai strategi pemasaran dan diakhir sesi diberikan waktu tanya jawab.
- 3) Kelompok tani merespon baik dan memiliki keinginan untuk menerapkan digital marketing dalam memasarkan hasil taninya.

Sedangkan, outcome yang didapatkan di antaranya adalah sebagai berikut.

- 1) Dengan adanya program pengabdian masyarakat yang berupa pelatihan mengenai pengelolaan GAPOKTAN yang baik ini diharapkan dapat meningkatkan pengetahuan kelompok tani mengenai strategi pemasaran, menciptakan produk unggul sesuai selera konsumen, solusi pemasaran dimasa pandemi dan digital marketing.
- 2) Diharapkan ada kegiatan serupa yang berdampak pada kesadaran dan wawasan masyarakat petani untuk meningkatkan kualitas produk serta memasarkan hasil pertanian ke tingkat lokal maupun internasional.
- 3) Generasi muda di masyarakat supaya ikut berpartisipasi dalam meningkatkan produktivitas dan penerapan *digital marketing* dalam pemasaran hasil pertanian.

Keuangan

Output yang didapat dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam bidang keuangan yaitu peserta pelatihan diberikan pengetahuan mengenai dasar-dasar keuangan seperti manfaat pencatatan transaksi, elemen-elemen laporan keuangan, definisi dari komponen Laporan keuangan dan laporan laba rugi, hingga menyusun Laporan Keuangan. Saat pelatihan berlangsung, peserta pelatihan mengikuti tahap demi tahap mengenai pengetahuan tentang mencatat dan menyusun Laporan Keuangan. Peserta juga sangat antusias dalam mengikuti pelatihan yang dilakukan.

Sedangkan outcome kegiatan pengabdian kepada masyarakat yaitu peserta merasa terbantu karena dengan kegiatan ini peserta pelatihan menjadi lebih mengerti dan memahami seberapa penting penyusunan laporan keuangan pada suatu organisasi baik dalam skala kecil maupun skala besar. Selain itu juga dapat diterapkan pada keuangan rumah tangga. Kegiatan ini juga dapat memberikan solusi kepada Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) atas permasalahan yang dihadapinya.

Pelatihan penyusunan Laporan Keuangan yang telah dilakukan mampu meningkatkan pengetahuan peserta pelatihan. Peserta menjadi lebih mengetahui proses penyusunan Laporan Keuangan, jenis laporan keuangan yang dibuat sesuai standar keuangan atau standar akuntansi

Indonesia. Selain itu juga penyusunan laporan keuangan dapat secara langsung diterapkan mulai dari pencatatan sampai dengan perhitungan laba atau rugi.

Deskripsi Proses Kegiatan

Kegiatan PKM yang dilaksanakan melalui tatap muka menggunakan protokol kesehatan berjalan dengan baik dan lancar. Pertemuan tatap muka dengan metode ceramah dan tanya jawab. Kegiatan ini dilaksanakan sehari yaitu pada hari Senin tanggal 28 Juni 2021 dari pukul 08.00-12.00 WIB. Peserta kegiatan berjumlah 15 orang meliputi ketua Gapoktan Desa Tebas Kuala, perwakilan satu orang kelompok tani diberbagai dusun Desa Tebas Kuala dan perangkat desa Tebas Kuala.

Pelaksanaan kegiatan PKM akhirnya bisa dilaksanakan, dimana sudah direncanakan jauh hari karena berbagai hal urusan tim yang menyebabkan penundaaan pelaksanaan kegiatan PKM. Hari ini, tepat pukul 08.00 pagi peserta mulai berdatangan ke tempat kegiatan PKM dilaksanakan beserta tim juga pihak dari perangkat desa. Sebelumnya peserta mengisi absensi kehadiran dan mencari posisi duduk yang nyaman serta tentunya selalu mematuhi protokol kesehatan. Setelah dirasa persiapan sudah siap waktu menunjukkan pukul 08.30 WIB maka dimulailah acara kegiatan PKM.

Kegiatan PKM dibuka oleh ketua GAPOKTAN Desa Tebas Kuala yaitu Bapak Suryadi karena Kepala Desa berhalangan untuk menghadiri acara di tempat lain. Kemudian, perkenalan diri oleh ketua tim beserta anggota PKM kepada seluruh peserta. Setelah itu, ketua tim langsung menyampaikan materi mengenai pengelolaan sumber daya manusia dalam hal ini adalah petani itu sendiri, dilanjutkan oleh anggota tim menyampaikan mengenai cara pemasaran hasil tani. Selanjutnya, materi terakhir disampaikan oleh anggota tim lain mengenai pengetahuan mengenai dasar-dasar keuangan seperti manfaat pencatatan transaksi, elemen-elemen laporan keuangan, definisi dari komponen laporan keuangan dan laporan laba rugi, hingga menyusun laporan keuangan.

Selama kegiatan berlangsung tidak ada hambatan yang ditemukan. Peserta pelatihan dapat mengikuti proses pelatihan sampai dengan selesai sesuai jadwal yang telah diberikan. Peserta pelatihan yang diutamakan adalah ketua Gapoktan dan para anggota Gapoktan Desa Tebas Kuala Kecamatan Tebas Kabupaten Sambas. Pada kegiatan ini, realisasinya peserta yang mengikuti ada juga dari tenaga admin di kantor desa beserta para perangkat desa. Setelah penyampaian ketiga materi dibuka sesi tanya jawab, antusias para peserta yang mengikuti kegiatan luar biasa aktif. Kegiatan berlangsung hingga ba'da Zuhur dan selesai dengan lancar ditutup dengan sesi foto bersama serta penyerahan cinderamata oleh tim pengabdian kepada masyarakat.

KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dapat diselenggarakan dengan baik dan berjalan dengan lancar sesuai dengan rencana kegiatan yang telah disusun walaupun belum seluruh peserta yang menguasai dengan baik materi yang disampaikan. Kegiatan ini mendapat sambutan sangat baik terbukti dengan keaktifan peserta mengikuti pelatihan sampai dengan selesai.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini adalah untuk memberi solusi kepada Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) atas permasalahan yang dihadapinya. Pelatihan yang telah dilakukan mampu meningkatkan pengetahuan peserta pelatihan. Peserta menunjukkan sikap ingin mengubah kebiasaan kerja yang kurang disiplin menjadi giat bekerja dan semangat. Selain itu, memiliki kemauan untuk membuat produk unggulan agar menciptakan *benefit* yang lebih, mengenal pemasaran *online*, mengetahui proses penyusunan laporan keuangan dan menyesuaikan jenis laporan keuangan yang dibuat, pencatatan penjualan serta biaya-biaya lainnya.

Rekomendasi

Berdasarkan evaluasi yang telah dilakukan, rekomendasi yang dapat diajukan yaitu sebagai berikut.

1. Adanya kegiatan lanjutan yang berupa pelatihan serupa untuk meningkatkan wawasan dan pola pikir petani.
2. Kedepannya diharapkan menghadirkan pelatihan khusus mengenai anggaran dan rencana usaha di Gapoktan maupun di Kantor desa terkait dengan sistem maupun perhitungan laba/rugi.
3. Adanya pelatihan mengenai digital marketing berupa membuat variasi produk dan membuat kemasan produk yang menarik serta merek dagang.
4. Diharapkan dapat meningkatkan disiplin dan kerjasama pada setiap kelompok tani.

DAFTAR PUSTAKA

- Andarsari, P. R., & Dura, J. 2018. *Implementasi pencatatan keuangan pada usaha kecil dan menengah*. Jurnal Ilmiah Bisnis dan Ekonomi Asia.
- Bohlander and Snell .2004. "*Human Resource Management*"; *International Student Edition Thompson South-Western*.
- Chole, N., & Dharmik, K. M. 2018. *Digital Marketing & Social Media. International Conference Business Remodelling: Exploring New Initiatives In Key Business Functions (pp. 163-167)*. Nagpur: Tripude Institute of Management Education.
- Dale, Margareth. 2003 *Developing Management Skill techniques for improving & performance* terj. Ramelan, PT Bhuana Ilmu Populer Jakarta
- Dessler, Gerry. 2005. *Human Resource Management*. 9th edition terj. Elly
- Fuad, dkk. 2009. *Pengantar Bisnis*. Edisi Keenam. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama
- Hartatik. 2014. *Buku Praktis Mengembangkan SDM*. Yogyakarta ; LAKSANA
- Indrasari, Meithiana. 2019. *Pemasaran dan Kepuasan Pelanggan*. Surabaya: Unitomo Press
- Indrawati, N. N. 2016. *Fungsi Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) Bagi Petani Desa Pojokkulon Kecamatan Kesamben Kabupaten Jombang*. AntroUnair.
- Moekijat. 1998. *Perencanaan*, PT Indeks Gramedia, Jakarta.
- Nenny Syahrenny, Nur Fadjrih Asyik, Ikhsan Budi Riharjo, Triyonowati. 2018. *Pelatihan Manajemen Keuangan kepada GAPOKTAN beras premium pojok kulon Kabupaten Jombang*. Jurnal Kreativitas dan Inovasi. <https://ejournal.stiesia.ac.id>.
- Nicho, Eka. 2015. *Pengertian Manajemen* <http://nichonotes.blogspot.com/2015/02/pengertian-manajemen.html>, (Diakses: 1 Mei 2017)
- PSAK No. 1.2015. *Tentang Laporan Keuangan* . Penerbit Dewan Standar Akuntansi Keuangan: PT. Raja Grafindo
- Sabila, Nur. 2019. *Digital Marketing*. Senarang: STEKOM

Sumadi Sumadi, Rediyanto Putra, Oryza Ardhariisca. 2018. *Pelatihan Tata Kelola Keuangan pada Gabungan Kelompok Tani “Maju Mapan” di Kabupaten Jember*. Jurnal Pengabdian Masyarakat: J-DINAMIKA.

Solikhah. 2017. *“Pengaruh Independensi, Mekanisme Corporate Governance dan Kualitas Audit Terhadap Integritas Laporan Keuangan (Studi Empiris Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2015)”*. Jurnal Akuntansi Vol. 5 No. 2

Zaharuddin, Harmaizar. 2006. *Menggal Potensi Usaha*. Bekasi: Dian Anugrah Perkasa

Dokumentasi Kegiatan

