

PERILAKU HIDUP BERSIH DAN SEHAT (PHBS) TATANAN KELUARGA DI POSDAYA AL-FADILLAH

Hendri Hadiyanto¹

¹Prodi Ilmu Keperawatan, Universitas Muhammadiyah Sukabumi

Email: hadiyantohendri@yahoo.co.id

ABSTRAK

Masalah kesehatan seringkali muncul di masyarakat tanpa disadari dan diketahui penyebabnya. Hal tersebut terjadi karena faktor pengetahuan masyarakat yang masih rendah tentang kesehatan di masyarakat. Masalah kesehatan tersebut yang sering muncul antara lain masih tingginya angka kematian ibu dan anak, gizi buruk, penyakit menular dan tidak menular, gaya hidup yang tidak sehat dll. Pemerintah sudah lama menjalankan Program Perilaku Hidup Bersih dan Sehat di Tatanan keluarga melalui kegiatan Promosi Kesehatan di Puskesmas, namun hasilnya belum cukup optimal. Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah meningkatkan kesadaran masyarakat pentingnya berperilaku hidup bersih dan sehat di tatanan keluarga. Metode kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan di POSDAYA Al-Fadillah Nyalindung yaitu penyuluhan kesehatan kepada masyarakat tentang Perilaku Kesehatan Bersih dan Sehat (PHBS) di Tatanan keluarga. Hasil kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah meningkatnya kesadaran masyarakat terutama keluarga-keluarga yang berada di POSDAYA Al-Fadillah tentang pentingnya perilaku hidup bersih dan sehat di keluarga seperti persalinan di fasilitas kesehatan serta dibantu oleh tenaga kesehatan, pentingnya berolahraga secara teratur, memakan buah-buahan dan sayur sayuran, tidak merokok didalam rumah, setiap bayi dan balita ditimbang ke Posyandu, memberantas jentik-jrntik nyamuk, menggunakan air air bersih serta pentingnya menggunakan jamban sehat.

Kata Kunci : Perilaku Hidup Bersih dan Sehat di Tatanan Keluarga

PENDAHULUAN

Gerakan pola hidup sehat di masyarakat sedang ditingkatkan melalui berbagai program yang dijalankan oleh pemerintah. Program tersebut dinamakan perilaku hidup bersih dan sehat (PHBS) di tatanan keluarga. PHBS di tatanan keluarga masih belum di pahami oleh masyarakat karena kurangnya informasi yang diterima dan juga kurangnya dukungan fasilitas untuk program tersebut. Bukan hanya itu saja keterbelakangan social, ekonomi dan pendidikan menjadi masalah untuk melaksanakan PHBS. Masalah kesehatan seringkali muncul di masyarakat tanpa disadari dan diketahui penyebabnya. Hal tersebut terjadi karena faktor pengetahuan masyarakat yang masih rendah tentang kesehatan di masyarakat. Masalah kesehatan tersebut yang sering muncul antara lain masih tingginya angka kematian ibu dan anak, gizi buruk,

penyakit menular dan tidak menular, gaya hidup yang tidak sehat dan lain-lain.

Menurut hasil penelitian Taufik M (2013) yang dilakukan di Kelurahan Parangloe Kota Makasar hasilnya rumah tangga melaksanakan persalinan oleh tenaga kesehatan 71 %, Memberikan ASI eksklusif 91 %, menimbang bayi dan Balita 94 %, menggunakan air bersih 99 %, menggunakan jamban sehat 90 %, memberantas jentik nyamuk 93 %, keluarga konsumsi sayuran dan buah 66 %, keluarga tidak merokok 28 %.

Menurut hasil penelitian Noviati S dan Maywati (2014) menunjukkan rata-rata penerapan PHBS pada tatanan rumah tangga adalah sebanyak 82 %, perilaku terbanyak adalah penggunaan air bersih dan melakukan aktifitas fisik 99%.

Salah satu POSDAYA yang menjadi binaan Universitas Muhammadiyah Sukabumi (UMMI) adalah POSDAYA Al-Fadillah.

POSDAYA ini terletak Kampung Cijulang, Desa Bojong Sari Kecamatan Nyalindung. Bidang kesehatan menjadi salah satu program yang ada dalam KKN tematik, berdasarkan data yang didapatkan bahwa data keluarga per kategori di wilayah POSDAYA Al-Fadillah yang terdiri dari 163 KK dari 3 (tiga) ke-RT-an diantaranya RT 01/05, 02/05, dan 04/04. Sebagian besar keluarga termasuk keluarga sejahtera I dan sebagian kecil KS III, sedangkan keluarga Pra sejahtera hampir 30 % dari jumlah penduduk di RT tersebut. Data ini dihasilkan dari kegiatan pendataan yang telah dilakukan oleh mahasiswa kelompok 11 KKN Tematik UMMI 2015 yang ber-KKN di wilayah tersebut. Selain itu kesadaran masyarakat ber PHBS masih rendah hal tersebut berdasarkan survei kepala keluarga hampir 70 % perokok, kebiasaan cuci tangan pakai sabun masih rendah, sanitasi lingkungan yang masih kurang.

Melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bersinergi dalam program KKN tematik mahasiswa di bidang kesehatan, maka dilaksanakan kegiatan sosialisasi PHBS di tatanan rumah tangga melalui kegiatan penyuluhan kesehatan di POSDAYA Al-Fadillah, kegiatan tersebut telah berhasil dilaksanakan dengan sasaran kepala keluarga. Tujuan Kegiatan pengabdian masyarakat ini bertujuan meningkatkan Perilaku hidup bersih dan sehat bagi keluarga yang ada di Wilayah POSDAYA Al-Fadillah.

Manfaat kegiatan ini Keluarga yang ada di POSDAYA Al-Fadillah dapat menerapkan perilaku hidup bersih dan sehat antara lain : 1) Keluarga dapat memahami tentang bahaya merokok bagi kesehatan. 2). Keluarga dapat mempraktekan cuci tangan pakai sabun. 3) Ibu hamil memeriksakan ke tenaga kesehatan. 4) Berolahraga secara teratur. 5) Makan buah-buahan dan sayuran setiap hari. 5) Membuang sampah pada tempatnya. 6) Memeriksa Balita Ke Posyandu.

METODE KEGIATAN

Metode kegiatan yang digunakan dalam kegiatan mengenai Peningkatan pemahaman

dalam bentuk peningkatan Perilaku Hidup Bersih dan Sehat (PHBS) di tatanan keluarga akan dilakukan dengan menggunakan beberapa tahapan, yaitu ;

1. Tahap Observasi awal
2. Tahap Pemetaan Pengetahuan tentang PHBS
3. Tahap Penguatan Pemahaman tentang PHBS
4. Tahap Evaluasi

Khalayak sasaran adalah masyarakat yang ada di wilayah POSDAYA Al-Fadillah. Sedangkan mitranya adalah POSDAYA Al-Fadillah. Waktu dan tempat Pelaksanaan yaitu mulai tanggal 8 September 2015 di POSDAYA Al-Fadillah Cijulang Bojong Sari Nyalindung dengan sumber biaya kegiatan secara mandiri.

HASIL KEGIATAN

1. Observasi Awal

Survei Awal dilakukan untuk melakukan kajian situasi di bidang kesehatan yang ada di POSDAYA Al-Fadillah, hasilnya menunjukkan adanya kebutuhan informasi tentang program Perilaku Hidup Bersih dan sehat di tatanan keluarga yang ada di POSDAYA Al-Fadillah. Tingkat pemahaman masyarakat di wilayah POSDAYA Al-Fadillah masih perlu ditingkatkan.

Kemudian dilakukan persiapan kegiatan lanjutan dengan mengecek persiapan peralatan dan bahan materi penyuluhan. Salah satunya berupa peta keluarga, tampak seperti gambar 1 dibawah ini.



Gambar 1. Peta keluarga oleh POSDAYA Al-Fadillah

2. Tahap Pemetaan Pengetahuan tentang PHBS

Penyuluhan kesehatan tentang PHBS dilaksanakan di POSDAYA Al-Fadillah dengan peserta 50 kepala keluarga. Peserta dapat menyimak materi yang disampaikan diawali dengan pembukaan yaitu salam perkenalan, menyampaikan maksud dan tujuan dan kontrak waktu penyuluhan.

Selanjutnya melakukan penggalan informasi tentang PHBS yang sudah di ketahui atau belum oleh peserta. Hasilnya diketahui bahwa hampir 70 % peserta merasa belum mendapatkan informasi tentang PHBS dari petugas kesehatan. Ada kemungkinan masyarakat sasaran memang tidak mengikuti kegiatan penyuluhan rutin yang dilakukan oleh petugas kesehatan sebelumnya.

3. Tahap Penguatan Pemahaman PHBS

Penguatan pemahaman tentang PHBS dilakukan dengan cara penyampaian materi dalam bentuk penyuluhan dan pengamatan implementasi praktek pemahaman PHBS yang dilakukan oleh peserta.

Pokok materi disampaikan kepada peserta dan menjelaskan pokok-pokok dari PHBS antara lain : Bahaya merokok bagi kesehatan, kebiasaan cuci tangan pakai sabun, ibu hamil memeriksakan ke tenaga kesehatan berolahraga secara teratur, makan buah-buahan dan sayuran setiap hari, membuang sampah pada tempatnya, memeriksakan Balita Ke Posyandu, memberantas jentik nyamuk, keluarga menggunakan air bersih, keluarga berolahraga secara teratur, keluarga menggunakan jamban sehat.

Media yang digunakan dalam penyuluhan dengan menggunakan chart yang memuat berbagai ilustrasi gambar yang menarik dan ditampilkan kepada peserta untuk memberikan stimulan peningkatan pengetahuan tentang PHBS.

Adapula metode ceramah yang digunakan dalam beberapa kesempatan untuk menyampaikan penjelasan terkait dengan program PHBS. Kemudian dilakukan forum diskusi dan tanya jawab untuk membuka

peserta menyampaikan segala hal yang berkaitan dengan materi yang disampaikan.

Beberapa diantaranya menghasilkan sejumlah masukan dari masyarakat tentang minimnya informasi yang diperoleh serta minimnya petugas kesehatan memberikan penyuluhan kepada warga. Selain itu adanya fasilitas layanan serta sarana dan prasarana kesehatan dimiliki di wilayahnya yang belum optimal.

4. Tahap Evaluasi

Kegiatan evaluasi dilakukan pada bagian akhir rangkaian kegiatan dengan menggali informasi dari peserta sejauhmana informasi tentang PHBS yang dapat di terima oleh peserta.



Gambar 2. Penyuluhan kepada masyarakat

Hasilnya menunjukkan adanya peningkatan pemahaman mengenai PHBS dalam tatanan keluarga, namun tetap harus dilakukan evaluasi intensif terkait bagian mana saja yang sudah dipahami dengan baik dan bagian mana yang masih terkendala dalam pemahaman masyarakat untuk diimplementasikan lebih lanjut.

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat bidang kesehatan bekerjasama dengan pelaksanaan program KKN tematik UMMI 2015 melalui metode penyuluhan kesehatan kepada masyarakat memberikan wawasan pengetahuan pentingnya perilaku hidup bersih dan sehat tatanan keluarga bagi kepala keluarga yang berada di Pos ddaya Al-

Fadillah. Melalui evaluasi pos tes peserta pengetahuan tentang PHBS mengalami kenaikan dan peningkatan pernyataan sikap untuk melaksanakan PHBS.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada LPPM-UMMI yang mengizinkan sinergitas program. Prodi D3 Keperawatan UMMI yang sudah mendukung terlaksananya kegiatan ini. Serta mahasiswa KKN yang telah bekerjasama dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, sehingga dapat berjalan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

Dinas Kesehatan Kabupaten Sukabumi, 2012.
Laporan Tahunan Yankes
LPPM UMMI, 2015. *Panduan Kegiatan KKN Mahasiswa UMMI*. Universitas Muhammadiyah Sukabumi. Sukabumi : LPPM-UMMI

Nurhajati N, (2013). *Perilaku Hidup Bersih dan Sehat Masyarakat Desa Samir dalam meningkatkan kesehatan masyarakat*.
Taufik M, Nyorong M, Riskiyani S, (2013). *Gambaran Perilaku Hidup Bersih dan Sehat (PHBS) di Kelurahan Parangloe Kecamatan Palaranrea Kota Makasar*.
Novianti S, Maywati S, (2014). *Survei Rumah Tangga Sehat di wilyah Kerja Puskesmas Ciawi Kabupaten Tasukmalaya*
Kementrian Kesehatan RI, (2011). *Laporan Hasil Riskesdas Provinsi Jawa barat Tahun 2007*. Dinas kesehatan Provinsi jawa barat
Kementerian Kesehatan RI (2008). *Panduan Promosi Kesehatan dalam pencapaian Perilaku Hidup Bersih dan Sehat Tatanan Rumah Tangga*. Jakarta
Kemenkes RI (2011). *Peraturan Menteri Kesehatan No. 2269/MENKES/PER/XI/2011 Tentang Pedoman Perilaku Hidup Bersih Dan Sehat*. Jakarta

I_bM SMART E-COMMERCE UMKM REOG PONOROGO

Fauzan Masykur, Dyah Antarukmi, Erna Risfaula

Prodi Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Email : fauzan@umpo.ac.id

ABSTRAK

Ponorogo merupakan kota yang terkenal akan kebudayaan reog. UMKM handicraft reog di Kabupaten Ponorogo yang menjual beraneka ragam kerajinan reog khas Ponorogo yang masih menggunakan cara konvensional dalam memasarkan produknya. Hal tersebut menyebabkan produk dari para UMKM kurang dikenal di lingkup Nasional maupun Internasional. Hal ini juga berdampak pada omset penjualan handicraft reog yang bisa dikatakan dalam siklus penjualan musiman. Smart E-Commerce merupakan cara pemasaran secara online berbasis web. Dengan memanfaatkan Smart E-Commerce pemasaran yang dilakukan oleh para UMKM handicraft reog dapat lebih efektif dan efisien dengan didukung jejaring online yang menjangkau pemasaran secara global. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa produk teknologi informasi yang dapat dimanfaatkan dalam pengelolaan usaha kecil, baik dari sisi kepentingan pelaku usaha maupun pihak terkait dalam pemberdayaan usaha kecil, dalam bentuk portal Smart E-Commerce yang dikelola oleh instansi pemerintah dan pihak asosiasi usaha kecil di wilayah kota Ponorogo.

Kata Kunci : handicraft reog, pemasaran online, Smart E-Commerce, UMKM

ABSTRACT

Ponorogo is known well as Reog City in Indonesian Tourism. There are some UMKM has produced Reog handicrafts in conventional way in marketing products. Reog handicrafts has depend on season tourism marketing only. Reog handicrafts should be reach global marketing by E-commerce. We introduce Smart E-Commerce for UMKM of Reog Handicrafts for marketing increasing by web online marketing. The result showed that information technology could use in Reog Handicrafts marketing by UMKM. Smart E-Commerce of Reog handicrafts is managed by Local Government and UMKM Association in Ponorogo City.

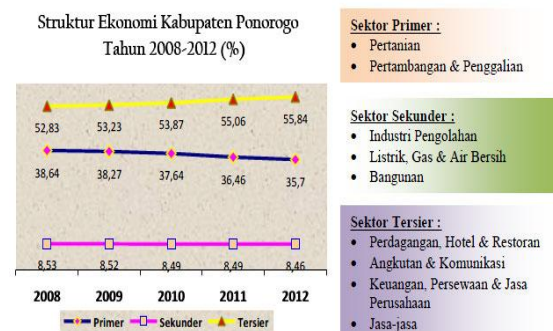
Keywords: Reog, Ponorogo, Handicraft, UMKM, E-Commerce

LATAR BELAKANG

1. Analisis Situasi

Kabupaten Ponorogo mempunyai luas wilayah 1.371,78 km² dengan memiliki keanekaragaman budaya dan potensi perekonomian yang sangat baik. salah satu khas budaya disana adalah Reog Ponorogo yang terkenal sampai mancanegara. Pada musim-musim tertentu terjadi peningkatan kunjungan wisatawan yang ingin menyaksikan penampilan Reog Ponorogo. Kunjungan tersebut dimanfaatkan untuk menjual souvenir-souvenir khas berupa kerajinan Reog di Kota Ponorogo. Kegiatan wisata budaya tersebut sangat menunjang peningkatan ekonomi masyarakat. Hal ini menyebabkan

munculnya banyak usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang tersebar di daerah Kota Ponorogo. Berikut merupakan Struktur Ekonomi Kabupaten Ponorogo :



Gambar 1. Struktur Ekonomi Kabupaten Ponorogo (Sumber : Pemda, 2012)

Berdasarkan data tersebut Struktur Ekonomi Kabupaten Ponorogo didominasi oleh sektor primer dan sektor tersier. Seiring dengan perkembangannya, peranan sektor tersier semakin meningkat hal ini mungkin dipengaruhi oleh kejenuhan peranan yang terjadi pada sektor primer. Asumsi ini diperkuat oleh data yang menunjukkan selama lima tahun terakhir, sektor primer menunjukkan kecenderungan semakin menurun, yaitu dari 38,64 persen pada tahun 2008 menurun menjadi 35,70 pada tahun 2012. Kecenderungan yang sama juga terjadi pada peranan sektor sekunder yang menurun dari 8,53 persen pada tahun 2008 menjadi 8,46 persen di tahun 2012. Sebaliknya peranan sektor tersier lima tahun terakhir semakin meningkat yaitu dari 52,83 persen pada tahun 2008 menjadi 55,84 persen pada tahun 2012.

Sektor tersier merupakan gabungan dari sektor perdagangan, hotel, restoran, sektor pengangkutan dan komunikasi, sektor keuangan, *real estate* dan jasa perusahaan serta sektor jasa-jasa. Bisnis sektor jasa yang semakin meningkat berfokus pada ide industri kreatif dengan memahami apa yang diinginkan konsumen dan bagaimana mengirimkannya dengan cepat dan efisien. Pemberdayaan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan langkah yang strategis dalam meningkatkan dan memperkuat dasar kehidupan perekonomian dari sebagian terbesar rakyat Indonesia, khususnya melalui penyediaan lapangan kerja dan mengurangi kesenjangan dan tingkat kemiskinan. (Tim Kementerian Koperasi dan UKM, 2012)

Menurut Dinas Indakop Kabupaten Ponorogo, di daerah Ponorogo memiliki Usaha Kecil Menengah (UKM) sebanyak 200 UKM, 30% diantaranya bergerak dalam produksi kerajinan reog (*handicraft reog*). Reog merupakan salah satu kesenian budaya yang berasal dari Jawa Timur bagian barat - laut dan Ponorogo dianggap sebagai kota asal reog yang sebenarnya. Kota Ponorogo selain terkenal karena kesenian reog, jugaterkenal akan kerajinan khas reog Ponorogo.

Selama ini UMKM yang ada di Ponorogo hanya memasarkan hasil produknya secara konvensional. Selain itu juga hanya mengandalkan para wisatawan yang berkunjung ke Ponorogo saat ada kegiatan yang terkait dengan kesenian reog. Hal ini berdampak pada omset penjualan *handicraft reog* yang bisa dikatakan dalam siklus penjualan musiman. Adapun siklus penjualan *handicraft* terbagi dalam beberapa kondisi. Kondisi penjualan ramai terjadi pada bulan Muharram. Pada bulan Syawal kondisi penjualan berada di level menengah. Selain bulan – bulan tersebut pengrajin *handicraft* mengalami sepi pesanan, sehingga omset penjualan menurun drastis. Jika siklus penjualan tersebut tetap berlangsung, besar kemungkinan para UMKM *handicraft* gulung tikar. Hal ini juga dapat mengancam kelestarian kesenian reog. Para pelaku UMKM tersebut sangat menginginkan pemasarannya meluas ke daerah-daerahlain, tetapi karena terkendala dana untuk promosi maka keinginan tersebut belum dapat terwujud sampai saat ini.

Jika pemasaran produk dapat meluas maka akan dapat meningkatkan daya beli sehingga otomatis produksi meningkat dan hal ini akan membawa kesejahteraan masyarakat pelaku UMKM tersebut. Situasi UMKM – UMKM *handicraft reog* dan hasil produk di Kabupaten Ponorogo dapat dilihat pada gambar 2-4.



Gambar 2. Papan nama salah satu UMKM *handicraft reog* Pak Sarju



Gambar 3. Situasi kerja produksi *handicraft* di UMKM *handicraft* reog Pak Sarju



Gambar 4. Hasil produksi di UMKM *handicraft* reog Pak Sarju

Jika dihubungkan dengan perkembangan ICT (*information and technology communication*) sekarang ini, bisa dilihat bahwa banyak pelaku UMKM di Kabupaten Ponorogo yang belum memanfaatkan dukungan ICT dalam menjalankan usahanya. Berdasarkan kondisi dan situasi yang dialami para mitra maka perlu dilakukan pembenahan dari sektor pemasaran dengan memanfaatkan *Smart E-Commerce*. Teknologi ini bertujuan agar proses pemasaran tidak terbatas ruang dan waktu, selain itu *Smart E-Commerce* dapat mengubah siklus penjualan kerajinan reog. Perkembangan UMKM dapat diarahkan agar menjadi pelaku ekonomi yang berbasis ipteks. Pengembangan UMKM ini dilakukan melalui peningkatan kompetensi perkuatan kewirausahaan dan peningkatan produktivitas yang didukung dengan upaya peningkatan adaptasi terhadap kebutuhan pasar, pemanfaatan hasil inovasi dan penerapan teknologi.

2. Permasalahan Mitra

Berdasarkan analisis situasi tersebut muncul permasalahan-permasalahan di UMKM *handicraft* reog yaitu:

1. Pelaku UMKM yang ada di Ponorogo hanya memasarkan hasil produknya secara konvensional, selain itu juga hanya mengandalkan para wisatawan yang berkunjung ke Ponorogo saat ada kegiatan yang terkait dengan kesenian reog. Hal ini berdampak pada omset penjualan *handicraft* reog yang bisa dikatakan dalam siklus penjualan musiman.
2. Kesulitan dalam mempromosikan produk-produk UMKM karena membutuhkan biaya yang cukup besar.
3. Kesulitan dalam mendapatkan modal usaha untuk pengembangan UMKM.

Permasalahan dalam pemasaran secara tradisional yang dilakukan para mitra *handicraft* reog perlu mendapatkan skala prioritas khususnya dalam hal promosi, karena masalah ini merupakan masalah pokok yang menentukan keberlangsungan dan perkembangan UMKM *handicraft* reog, serta kelestarian kebudayaan reog.

TARGET DAN LUARAN

1. Target

Guna memenuhi kebutuhan untuk meningkatkan promosi, pemasaran dan penjualan produk – produk di UMKM-UMKM *handicraft* reog di Kabupaten Ponorogo maka target luaran dari I_pM adalah membuat sistem aplikasi *SmartE-Commerce* yang digunakan oleh pelaku UMKM-UMKM dan pembeli/*buyer* produk dalam melakukan jual beli. Sistem *Smart E-Commerce* ini dibangun berbasis *web*. Pembeli dapat melihat produk-produk yang ditawarkan di setiap UMKM dan dapat melakukan transaksi pembelian melalui sistem tersebut. Dengan adanya sistem *Smart E-Commerce web* ini pembeli dapat lebih mengefisienkan waktu dalam mencari produk-produk yang ditawarkan di setiap UMKM-UMKM dan melakukan transaksi jual beli, karena cukup membuka sistem aplikasi ini maka seluruh UMKM-UMKM *handicraft*

reog di Kabupaten Ponorogo akan dapat diakses.

2. Luaran

Luaran yang diharapkan pada program ini :

- Para mitra UMKM *handicraft* reog dapat memanfaatkan *Smart E-Commerce* sebagai media pemasaran.
- Meningkatkan penghasilan para mitra UMKM *handicraft* reog yang ada di Ponorogo.
- Kerajinan reog yang ada di Ponorogo dapat terkenal di Nasional maupun Internasional.
- Mampu menjangkau berbagai konsumen dalam suatu lingkungan yang belum terjangkau oleh pesaing

Selain itu luaran yang dihasilkannya itu publikasi hasil Ipteks bagi Masyarakat yang akan dipublikasikan pada jurnal ilmiah skala nasional.

METODE PELAKSANAAN

1. Prosedur Kerja

Metode pelaksanaan kegiatan untuk mencari solusi dari permasalahan pemasaran di UMKM *handicraft* reog yang ada di Kabupaten Ponorogo dilakukan dengan prosedur kerja yang mendukung realisasi pembuatan sistem ini. Prosedur kerja dapat dilihat di Gambar 5.

2. Survei Lokasi

Survei lokasi UMKM untuk mendata produk yang akan dipasarkan. Pendataan ini meliputi jenis produk, harga produk, foto-foto produk, Alamat UMKM, nomor HP/ telepon yang bisa dihubungi.

3. Perumusan Masalah

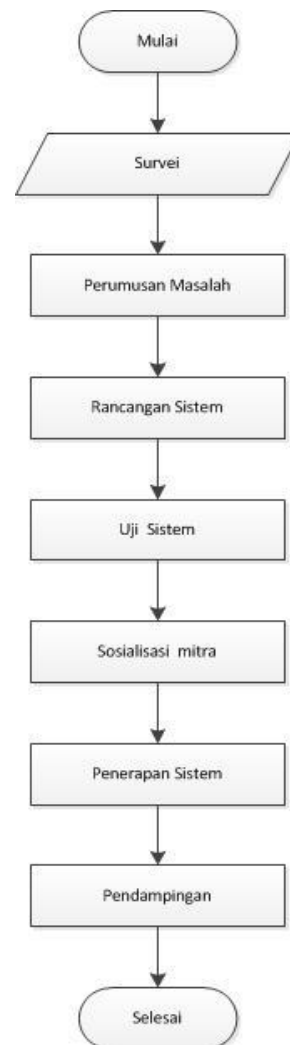
Setelah mendapatkan data dari setiap UMKM, kemudian merumuskan masalah yang didapat dari keluhan setiap UMKM. Keluhan – keluhan tersebut antara lain :

- Pemasaran dilakukan musiman.
- Daerah pemasaran dilakukan hanya di daerah lokal.
- Produk kurang di kenal lebih luas.

4. Rancangan Sistem

Mendesain sebuah *website* yang berisi profil mitra usaha oleh - oleh khas Ponorogo dan produk yang dihasilkan sekaligus

mendesain *Smart E-Commerce* di dalam *website*.



Gambar 5. Prosedur kerja *Smart E-Commerce*

5. Uji Sistem

Sistem yang telah dibuat diuji untuk kelayakan dalam memasarkan produk setiap UMKM *handicraft* reog yang ada di Kabupaten Ponorogo.

6. Sosialisasi Mitra

Sosialisasi mengenai pentingnya sebuah pemasaran hasil kerajinan, pencitraan dan menjaga eksistensi kesenian reog Ponorogo. Kemudian melakukan pelatihan terencana, terstruktur dan berkesinambungan kepada para mitra tentang cara penggunaan dan pemanfaatan *Smart E-Commerce*.

7. Penerapan Sistem

Tujuan Utama dari program IbM yang dikerjakan adalah memberikan sarana pemasaran kepada UMKM *handicraft* reog dengan menggunakan suatu portal *web* dan diakses melalui internet. *Web* ini yang nantinya akan memberikan sarana pemasaran yang tidak terbatas ruang dan waktu. Di dalam produk yang muncul di portal *web* nantinya ada kolom untuk menampilkan alamat dan *contact person* pemilik UMKM *handicraft* reog.

Dalam portal ini terdapat dua model transaksi. Pertama, pembeli dapat langsung berinteraksi dengan pemilik UMKM *handicraft* reog dengan cara bertemu langsung ataupun dengan menghubungi *contact person* pemilik UMKM *handicraft* reog. Pada model transaksi ini bisa saja terjadi proses nego hingga muncul suatu kesepakatan harga. Model transaksi yang kedua adalah menggunakan fasilitas rekening mitra (*retra*). Pada model transaksi ini pembeli dapat langsung memesan barang melalui fasilitas yang ada di portal *web*. Setelah itu pembeli dapat langsung transfer ke *retra* dengan nominal yang telah tertera pada portal *web*. Setelah pembeli melakukan transfer uang, barang akan langsung dikirim pemilik UMKM. Uang akan diberikan kepada pemilik UMKM apabila barang yang dipesan telah diterima oleh pembeli. Apabila pemilik UMKM tidak mengirimkan pesanan, maka uang akan dikembalikan kepada pembeli.

8. Pendampingan Mitra

Melakukan pendampingan pengoperasional *Smart E-Commerce* kepada mitra dan beberapa *stakeholder* lainnya. Selama proses pendampingan dengan konsep atau metode yang telah ditetapkan diharapkan para mitra mampu menggunakan sarana berbasis IT dalam melakukan strategi pemasaran. Setelah proses pendampingan dirasa cukup dengan memperhatikan hasil evaluasi dan melihat secara langsung penggunaan media *internet* dan *Smart E-Commerce*, maka proses pendampingan secara langsung dihentikan, namun demikian pendampingan secara tidak

langsung (pemantauan dan komunikasi) terus dibangun dan dilaksanakan untuk mendapatkan hasil yang maksimal dan menjaga keberlangsungan teknologi yang digunakan.

Kegiatan meliputi :

1. Kegiatan pada proses, yang meliputi observasi lapangan, observasi pasar untuk mencari bahan peralatan yang dibutuhkan, perencanaan alat, realisasi alat, uji laboratorium, pengecekan akurasi alat, uji coba alat dan aplikasi alat di lapangan.
2. Kegiatan pada penerapan, yang meliputi sosialisasi alat, pengarahan penggunaan dan pendampingan penggunaan oleh khalayak sasaran
3. Kegiatan Evaluasi, evaluasi dilakukan untuk memperoleh gambaran riil dampak dari penggunaan teknologi yang telah diterapkan sekaligus untuk mengukur tingkat keberhasilan pelaksanaan program kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Survey Lokasi

Pada pelaksanaan kegiatan IbM ini melibatkan beberapa mitra sebagai *partner*. Dan yang terlibat sebagai mitra kali ini adalah 2 pihak yang bergerak dalam bidang usaha pengrajin peralatan reog khas Ponorogo, yaitu pengrajin Sarju dan Widi Koleksi. Kedua mitra tersebut merupakan UMKM yang sudah lama menjadi pengrajin reog Ponorogo namun memiliki beberapa permasalahan dalam hal penjualan dan promosi dalam meningkatkan omzet penjualan. Dari survey yang telah dilaksanakan ditemukan beberapa permasalahan yakni :

- a. Pelaku UMKM yang ada di Ponorogo hanya memasarkan hasil produknya secara tradisional, selain itu juga hanya mengandalkan para wisatawan yang berkunjung ke Ponorogo saat ada kegiatan yang terkait dengan kesenian reog. Hal ini berdampak pada omset penjualan *handicraft* reog yang bisa dikatakan dalam siklus penjualan musiman.

- b. Kesulitan dalam mempromosikan produk-produk UMKM karena membutuhkan biaya yang cukup besar.
- c. Kesulitan dalam mendapatkan modal usaha untuk pengembangan UMKM.

Pada gambar di bawah ini ditunjukkan saat proses survey ke lokasi mitra baik itu di mitra sarju maupun di mitra widi koleksi.



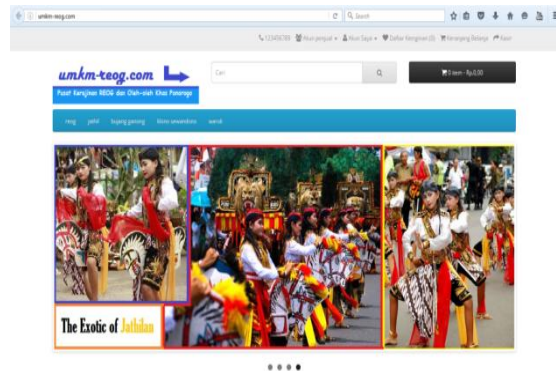
Gambar 6. Survey di Mitra Widi Koleksi

2. Desain Sistem Smart E-Commerce

Kegiatan pengabdian kali ini, difokuskan pada UMKM *handcraft* reog Ponorogo. Pelaksanaan dimulai dari peninjauan tim ke lokasi mitra untuk mengetahui kondisi serta kebutuhan transfer teknologi kepada para mitra UMKM *handcraft* reog Ponorogo, dari hasil kunjungan dicapai kesepakatan bahwa perlu dilakukan pembuatan system aplikasi *Smart E-Commerce* yang mampu mempromosikan dan memasarkan produk UMKM *handcraft* reog yang mengarah pada pemanfaatan teknologi informasi.

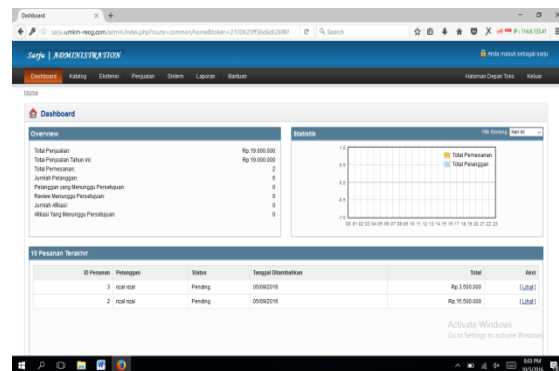
Pada tahap selanjutnya adalah pembuatan dan perancangan sistem *Smart E-Commerce* berdasarkan dari hasil yang diperoleh dari proses diskusi, observasi, penggalian data dengan mitra UMKM *handcraft* reog. Pembuatan system *Smart E-Commerce* ini berbasis *website* yang berisi profil mitra usaha oleh - oleh khas Ponorogo dan produk yang dihasilkan, sekaligus mendesain *Smart E-Commerce* di dalam *website*. Guna memenuhi kebutuhan-kebutuhan untuk meningkatkan promosi, pemasaran dan penjualan produk-produk di UMKM *handicraft* reog di Kabupaten Ponorogo. Berikut adalah tampilan

dari *design website Smart E-Commerce* pada gambar 7.



Gambar 7. Design website Smart E-Commerce

Pada *Smart E-commerce* juga disediakan halaman untuk admin yang berisi laporan penjualan dan juga para *member*. Pada gambar 8 dibawah ini ditunjukkan halaman admin.



Gambar 8. Halaman Admin Smart E-Commerce

Elitisasi dari hasil wawancara pada proses pengujian sistem menghasilkan beberapa pernyataan yang telah sesuai dengan keinginan pengguna akhir, secara tidak langsung diperoleh rekomendasi untuk menyempurnakan sistem agar lebih optimal, seperti ditunjukkan pada Tabel 1. Berdasarkan data yang ditunjukkan Tabel 1 diperoleh rekomendasi untuk elitisasi sistem, pada proses *mandatory* (bersifat perintah) bahwa sistem telah sesuai dengan keinginan utama yang dibutuhkan, tetapi dari sudut pandang *desirable of person* terdapat aktivitas data

raster pasien yang seharusnya dijadikan prioritas utama sebagai perintah (*mandatory*).

Tabel 1. Elitisasi Perangkat Lunak

No	Uraian	Mandat-ory	Desir-able	Nessent-ial
1	Desain web menarik	v		
2	Perangkat berbasis web yang mudah digunakan	v		
3	Dapat dengan mudah melakukan proses penjualan	v		
4	Akses web cepat		v	
5	Database dapat menyimpan dan menyajikan secara cepat	v		
6	Tidak membutuhkan perangkat khusus	v		
7	Data dapat diakses dikendalikan dari manapun	v		

3. Pendampingan Mitra

Proses akhir dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dengan judul *IbM Smart E-Commerce UMKM* ini adalah proses pendampingan mitra selama kegiatan berlangsung, proses ini sangat diperlukan karena mitra tidak serta merta mengerti dan memahami proses kerja dari sistem yang telah dibuat tim pelaksana. Pada gambar 8 dibawah ini ditunjukkan proses pendampingan mitra di pengrajin Sarju.



Gambar 9. Proses Pendampingan Mitra Pengrajin Sarju

KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan

Dari seluruh kegiatan pembuatan *Smart E-Commerce* pada *UMKM handcraft reog Ponorogo*, dapat disimpulkan sistem aplikasi *Smart E-Commerce* dapat mempromosikan produk *UMKM handcraft reog* dan meningkatkan produktifitas produksi *UMKM handcraft reog Ponorogo*.

2. Saran

Saran selanjutnya, agar Sistem *E-commerce* diharapkan adanya update *dropbox* untuk mencegah penipuan pemesanan produk *UMKM*.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih yang ingin kami berikan yakni kepada *Kemensristek Dikti* yang telah mendanai pelaksanaan kegiatan ini melalui *skim Ipteks Bagi Masyarakat*. Ucapan terima kasih kepada kedua mitra yang telah bersedia menjadi mitra untuk lancarnya proses pelaksanaan kegiatan ini. Terakhir ucapan terima kasih kami ucapakan pada pihak-pihak yang telah membantu kelancaran kegiatan *IbM Smart E-Ecommerce UMKM*.

DAFTAR PUSTAKA

- DP2M Dikti (2013). *Pedoman Pengabdian kepada Masyarakat Edisi IX 2013*. Jakarta: Ditjen Dikti Depdiknas.
- Davis B Gordon &Margaretha,(1985). *Management Informations System*, MC.GrawHill, Singapore
- Eka Nurdianto, "Struktur Ekonomi dan Proyeksi Penyerapan Tenaga Kerja Sektoral di Indonesia Tahun 2011-2012".
- El-Gohary,Hatem.(2010). *E-Marketing- Aliterature Review from a Small Businesses Perspective*. Vol.1, No.1, pp214-244. United States of America: International Journal of BusinessandSocial Science.
- Harinato Kristato, (1994). *Konsep dan Perancangan Data Base*, Andi Yogyakarta,
- Jusuf Harsono, (2009). *Pedoman penyusunan perangkat reog Ponorogo*, LPPM

Universitas Muhammadiyah Ponorogo,
Kotler, Philip., Keller, Kevin L. (2007).
Manajemen Pemasaran, Edisi 12, Jilid
1. Jakarta : Indeks.
Leman, (1998). *Metodologi Pengembangan*
Sistem Informasi, Elek Media Komputindo,

Jakarta.
Leod MC, Raymond, (1995). *Sistem Informasi*
Manajemen. Alih Bahasa Agung dan Hardi
Sukardi. PT. Bina Ilmu Populer, Jakarta.
Yogiyanto HM, (1995). *Analisis dan Desain*
Sistem Informasi. Andi Offset, Yogyakarta.