

Pembinaan Dalam Upaya Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Tempe Di Kampung Karya Bakti

Guidance in Efforts to Develop Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) Tempe in Karya Bakti Village

Nita Aprilia^{a*}, Hanifah Zahra Nasyafira^b, Sumiati^c, Arief Furqon^d, Arief Rahmat Hidayatullah^b, MuhammadAndriy Fauzan Shevchenko^e, Lukman Syarif Hidayatullah^c, Nabila Maymanah^f, Reviani Lestari^g, Saskiah Putri^a

Departemen Ekonomi Sumberdaya dan Lingkungan, Fakultas Ekonomi dan Manajemen^a

Departemen Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Manajemen^b

Departemen Ilmu Produksi dan Teknologi Peternakan, Fakultas Peternakan^c

Departemen Manajemen, , Fakultas Ekonomi dan Manajemen^d

Departemen Teknik Sipil dan Lingkungan, Fakultas Teknologi Pertanian^e

Departemen Agribisnis, Fakultas Ekonomi dan Manajemen^f

Departemen Agronomi dan Hortikultura, Fakultas Pertanian^g

Institut Pertanian Bogor

kknt.bogorkota02@gmail.com

Abstract

The role of micro, small and medium enterprises in the national economy is very large. The Minister of Cooperatives and Small and Medium Enterprises, Hasan in Republika Online (2013) stated that the number of businesses in Indonesia reached 56.5 million and 99.8 percent of them were from the MSME sector. Therefore, MSMEs in Indonesia contribute 97% to the absorption of the workforce. In general, the problems faced by small businesses are related to the problem of management ability or unprofessional business processing. The program is carried out in the form of a series of activities, namely business planning and micro business financing seminars, MSMEs entering e-commerce and tempe product innovation. In carrying out this series of activities, the implementing team used the method of observation and depth interviews to analyze the situation and condition of MSMEs related to the problems they faced. Then proceed with concrete steps which include planning, training, mentoring and evaluation. The results of the program implementation have an impact on the knowledge of MSME actors, for knowledge in business planning increased by 70 percent, then related to knowledge of financing or capital assistance increased by 65%. MSME actors are also given assistance by students in making e-commerce accounts and financial transactions which have an impact of 50 percent on increasing the knowledge of MSME actors. After creating an account, MSME actors are given information and assistance regarding how to market products on e-commerce accounts. Most of them stated that after attending the seminar they better understood how to sell their products on e-commerce accounts with a percentage of 50%. In the future, so that MSME actors in Karya Bhakti Village can continue to develop, regular assistance is carried out with an evaluation of achievement indicators every month.

Keywords : Business, Inovation, MSMEs

Abstrak

Peran usaha mikro, kecil dan menengah dalam perekonomian nasional sangat besar. Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, Hasan dalam republika online (2013) menyatakan bahwa jumlah usaha yang ada di Indonesia mencapai 56,5 juta dan 99,8 persennya adalah dari sektor UMKM. Sektor ini di Indonesia berkontribusi sebesar 97 persen dalam penyerapan tenaga kerja. Pada umumnya permasalahan yang dihadapi oleh usaha kecil berkaitan dengan masalah

<https://journal.yrpiuku.com/index.php/ceej>

e-ISSN:2715-9752, p-ISSN:2715-9868

Copyright © 2021 THE AUTHOR(S). This article is distributed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International license.

kemampuan tatakelola manajemen atau pengolahan usaha yang kurang profesional. Program dilaksanakan dalam bentuk rangkaian kegiatan yakni seminar perencanaan bisnis dan pembiayaan usaha mikro, UMKM masuk *e-commerce* dan inovasi produk tempe. Dalam melaksanakan rangkaian kegiatan tersebut, tim pelaksana menggunakan metode observasi dan *depth interview* untuk menganalisis situasi dan kondisi UMKM terkait dengan permasalahan yang dihadapi. Kemudian dilanjutkan dengan langkah-langkah konkrit yang meliputi perencanaan, pelatihan, pendampingan dan evaluasi. Hasil dari pelaksanaan program berdampak terhadap pengetahuan pelaku UMKM, untuk pengetahuan dalam perencanaan bisnis meningkat 70 persen, selanjutnya terkait pengetahuan bantuan pembiayaan atau modal meningkat 65%. Para pelaku UMKM juga diberikan pendampingan oleh mahasiswa dalam pembuatan akun *e-commerce* serta transaksi keuangan yang berdampak sebesar 50 persen terhadap peningkatan pengetahuan pelaku UMKM. Setelah membuat akun pelaku UMKM diberikan informasi dan pendampingan terkait cara memasarkan produk di akun *e-commerce*. Sebagian besar menyatakan bahwa setelah mengikuti seminar lebih memahami cara menjajakan produknya di akun *e-commerce* dengan presentase 50%. Untuk kedepannya agar pelaku UMKM di Kampung Karya Bhakti bisa terus berkembang dilakukan pendampingan secara berkala dengan adanya evaluasi dari indikator ketercapaian setiap bulannya.

Kata Kunci : Bisnis, inovasi, UMKM

1. Pendahuluan

Peran usaha mikro, kecil dan menengah dalam perekonomian nasional sangat besar. Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Hasan dalam republik online (2013) menyatakan bahwa jumlah usaha yang ada di Indonesia mencapai 56,5 juta dan 99,8 persennya adalah dari sektor UMKM. Terlebih lagi adanya pandemi ini, banyak sekali UMKM di Indonesia yang tumbuh dan berkembang. Oleh karena itu, UMKM di Indonesia berkontribusi sebesar 97 persen dalam penyerapan tenaga kerja.

Industri kecil banyak berkembang di Kota Bogor, khususnya di kelurahan Cilendek Barat tepatnya di Kampung Karya Bhakti. Industri kecil di kampung ini sebagian besar berbasis produksi *home* industri, yakni kegiatan usaha yang dilakukan di rumah-rumah secara turun-temurun. Salah satu industri kecil dalam sektor makanan yang terkenal di kampung ini adalah industri penghasil tempe. Beberapa tahun yang lalu, kampung Karya Bhakti ini dijuluki sebagai 'Blok Tempe' karena sebagian besar warganya berbisnis usaha produksi tempe. Namun, semakin banyaknya kompetitor menyebabkan UMKM tempe ini semakin meredup.

Pada umumnya permasalahan yang dihadapi oleh usaha kecil berkaitan dengan masalah kemampuan tatakelola manajemen atau pengolahan usaha yang kurang profesional. Umumnya usaha masih dikelola dengan menggunakan keluarga sebagai pengelolanya. Masalah lainnya meliputi struktur permodalan, produksi, dan pemasaran. Secara teknis masalah yang dialami belum adanya manajemen yang baik, masalah penyusunan rencana bisnis, sistem administrasi keuangan dan masalah akses ke teknologi, selera konsumen yang mudah berubah, masalah bahan baku, tingginya harga bahan baku, masalah inovasi, perbaikan kualitas barang dan efisiensi (Perdana *et al.* 2013).

Begitupun dengan UMKM tempe di kampung Karya Bhakti masalah yang berkaitan adalah kemampuan tatakelola manajemen atau pengelolaan usaha yang kurang profesional, kurangnya permodalan bisnis, struktur permodalan yang kurang baik, produksi yang belum efisien, dan pemasaran yang belum menjangkau khususnya melalui *digital marketing*. Hal ini berkaitan dengan kurangnya manajemen yang baik, baik itu dalam penyusunan rencana bisnis, sistem

administrasi keuangan dan akses teknologi. Maka dari itu, adanya program KKNT IPB bertujuan untuk membantu para UMKM dalam memperbaiki sistem baik itu dalam manajemen, produksi dan pemasaran produknya masing-masing.

Di era digital ini salah satu strategi untuk meningkatkan jalur pemasaran produksi tempe yakni dengan memasarkannya di *e-commerce*. *e-commerce* menjadi media yang seharusnya bisa dimanfaatkan oleh pelaku UMKM khususnya UMKM tempe di Kampung karya Bhakti dalam memasarkan produknya. Apalagi dengan adanya berbagai kebijakan pemerintah melalui kerja sama seperti *China-ASEAN Free Trade Agreement* (CAFTA), serta Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) 2015. Penerapan teknologi *e-commerce* merupakan salah satu faktor yang penting untuk menunjang keberhasilan suatu produk dari sebuah perusahaan. Pernyataan tersebut juga didukung oleh Suyanto (2003) adanya teknologi online berupa *e-commerce* dapat mempercepat dan meningkatkan penjualan. Oleh karena itu untuk meningkatkan pangsa usaha UMKM Tempe di Kampung Karya Bhakti diperlukan pemasaran melalui media *e-commerce*. Program ini bertujuan yaitu: (1) Memberikan pengetahuan dan informasi terkait dengan peminjaman modal ke bank dan perencanaan bisnis yang baik bagi UMKM (2) Memberikan pengetahuan dan inovasi baru mengenai produk tempe berupa Tempe Kit yang berisi bahan dan alat untuk membuat Tempe (3) Melakukan pendampingan pemasaran secara *digital* melalui media shopee, tokopedia, facebook dan instagram.

2. Metode

2.1 Waktu, tempat kegiatan, dan partisipan kegiatan.

Program Kegiatan pengabdian kepada masyarakat kelompok KKN-T Bogor Kota 02 terbagi ke dalam 2 program. Program pertama yaitu perencanaan bisnis dan pembiayaan UMKM yang dilaksanakan pada tanggal 22 Juli-7 Agustus 2021. Kegiatan ini dilakukan secara luring di rumah Pak Yasin (Ketua RW 04 Cilendek Barat). Program kedua pembinaan dan pengajaran UMKM masuk *e-commerce* berlangsung dengan metode luring yang terlaksana pada tanggal 04 Agustus 2021. Pembinaan dilakukan secara *door to door* ke rumah pelaku UMKM. Jumlah pelaku UMKM yang ikut serta dalam program pembinaan sebanyak 5 pelaku.

2.2 Metode pelaksanaan kegiatan

Pelaksanaan rangkaian kegiatan menggunakan metode observasi dan *depth interview* untuk menganalisis situasi dan kondisi UMKM terkait dengan permasalahan yang dihadapi. Kemudian dilanjutkan dengan langkah-langkah konkrit guna mendapatkan solusi dan optimalisasi atas permasalahan secara spesifik yang dihadapi oleh UMKM. Langkah-langkah tersebut meliputi perencanaan, pelatihan, pendampingan dan evaluasi.

6. Perencanaan

Dimulai dengan pendekatan kepada ketua RW Kampung Karya Bhakti berupa diskusi dan koordinasi terkait dengan UMKM tempe yang ada di kampung tersebut. Diskusi dilakukan berkaitan dengan kondisi dan permasalahan UMKM serta menentukan solusi yang tepat. Kemudian PIC program menentukan rangkaian kegiatan yang akan dilaksanakan beserta dengan jadwal kegiatan selama masa pengabdian.

7. Pelatihan

Kegiatan ini dilaksanakan dalam bentuk seminar perencanaan bisnis dan pembiayaan usaha mikro yang ditujukan kepada pelaku UMKM tempe dengan mendatangkan karyawan bank BRI. Beliau menyampaikan materi mengenai pengajuan pinjaman kepada bank untuk UMKM. Dengan dilaksanakannya seminar ini, para pelaku UMKM tempe di Kampung Karya Bhakti mendapatkan banyak pengetahuan dan cara mudah dalam mengakses pinjaman untuk permodalan.

8. Pendampingan

Pendampingan dilaksanakan dengan melakukan *mentorship* kepada pelaku UMKM tempe dengan menawarkan produk inovasi tempe berupa tempe kit sebagai upaya dalam meningkatkan daya tarik konsumen. Selain itu, tim pelaksana memberikan tawaran agar produk dari para pelaku UMKM bisa dipasarkan secara online melalui *platform e-commerce* yang tersedia. Kegiatan pendampingan ini dilakukan mulai dari donasi gadget, pembuatan akun, hingga pengiriman ke tempat jasa ekspedisi. Disamping itu, tim pelaksana membantu UMKM dalam pembuatan proposal bisnis untuk memudahkan dalam melakukan pengajuan permodalan.

9. Evaluasi

Evaluasi dilakukan pada awal dan akhir kegiatan program dengan memberikan beberapa pertanyaan melalui metode depth interview serta *pre-test* diawal kegiatan dan *post-test* diakhir kegiatan. Data hasil dari *pre-test* dan *post-test* selanjutnya dianalisis dan diolah dalam Microsoft Excel. Kemudian dibandingkan antara data pada saat awal tes dan data pada saat akhir tes setelah rangkaian dilaksanakan dengan melihat peningkatan pemahaman pelaku UMKM tempe di Kampung Karya Bhakti.

3. Hasil Dan Pembahasan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat kelompok KKN-T Bogor Kota 02 terbagi ke dalam 3 kegiatan. Kegiatan pertama yaitu seminar perencanaan bisnis dan pembiayaan usaha mikro, kegiatan kedua yaitu pengenalan produk inovasi tempe kepada UMKM dan kegiatan ketiga yaitu pendampingan dan pengajaran UMKM masuk e-commerce.

3.1 Seminar Perencanaan Bisnis dan Pembiayaan Usaha Mikro

Kegiatan seminar ini dilaksanakan pada tanggal 22 Juli-7 Agustus 2021 dengan tema Perencanaan Bisnis dan Pembiayaan Usaha Mikro. Kegiatan ini dilakukan secara luring di rumah Pak Yasin (Ketua RW04 Cilendek Barat) dengan jumlah peserta sebanyak 4 orang yaitu para pelaku UMKM Tempe. Materi di seminar ini disampaikan oleh Kak Rezha Afnan, S.E. yang merupakan Alumni IPB yang bekerja di Bank BRI. Seminar ini dibuat untuk mengedukasi para peserta mengenai bagaimana membuat perencanaan bisnis yang baik dari mulai bagaimana gambaran bisnis, produk pesaing, membuat laporan keuangan, dll. Selain itu, peserta diberikan pengetahuan terkait bagaimana mekanisme pembiayaan yang bisa dibantu melalui kredit di Bank. Harapannya para peserta mendapat pengetahuan baru serta solusi dalam memecahkan masalah yang dihadapi di UMKMnya.



Gambar 1. Kegiatan Seminar Perencanaan Bisnis dan Pembiayaan Usaha Mikro

Setelah seminar dilakukan, pada rentang 23 Juli 2021 sampai 7 Agustus 2021 dilakukan kegiatan wawancara dan pendampingan pembuatan proposal bisnis kepada 5 pelaku UMKM Tempe. Proposal bisnis ini akan diajukan ke dana CSR yang ada di perusahaan salah satunya diajukan ke Bank BRI. Dalam prosesnya, kami menyusun bentuk proposal menggunakan *benchmark* dari proposal bisnis Mata Kuliah Keiwrausahaan Bisnis Departemen Ilmu Ekonomi Syariah IPB, kemudian kami konsultasikan bentuk idealnya kepada pengisi acara seminar perencanaan bisnis dan pembiayaan usaha mikro yaitu Kak Rezha Afnan, S.E. Kemudian proposal tersebut dibuat berdasarkan kebutuhan dan hasil wawancara bersama pelaku UMKM tempe. Sehingga tepat angka, jumlah maupun *output* modal yang dibutuhkan. Proposal perencanaan bisnis ini, kami berikan kepada setiap pelaku UMKM tempe di Kampung Karya Bhakti Cilendek Barat sebagai bentuk perencanaan bisnis dan permodalan usaha.



Gambar 2. Proses Wawancara dengan Salah Satu Pelaku UMKM Tempe

Proposal bisnis yang sudah jadi diajukan kepada dana CSR suatu perusahaan. Setelah itu, dilakukan *follow up* dan evaluasi dari proposal tersebut apakah disetujui atau tidak. Harapannya jika proposal bisnis tersebut disetujui, dananya dapat digunakan para pelaku UMKM Tempe untuk menunjang pembiayaan usaha mereka.

3.2 Pengenalan Produk Inovasi Tempe kepada UMKM

Kegiatan kedua yaitu pengenalan produk inovasi tempe yang dilaksanakan pada tanggal 22 Juli 2021.



Gambar 3. Pengenalan Produk Inovasi Kepada Pelaku UMKM Tempe RW 04



Gambar 4. Suasana Kegiatan Pengenalan Produk Inovasi Tempe

Pengenalan produk ini disampaikan oleh ketua KKN-T Bogor Kota 02 yaitu Arief Furqon, produk inovasinya yang dikenalkan berupa kit tempe. Produk ini dibuat dengan tujuan sebagai alat edukasi pembuatan tempe dengan sasaran anak-anak. Terdapat satu UMKM yang tertarik untuk menjual dan memasarkan produk kit tempe ini. Sehingga hanya satu UMKM pula yang kami dampingi masuk ke e-commerce yaitu UMKM Tempe milik Pak Taufik.



Gambar 5. Produk Inovasi Tempe berupa Kit Tempe

3.3 Pendampingan dan Pengajaran UMKM Masuk E-commerce

Pembinaan dan pengajaran UMKM masuk *e-commerce* berlangsung dengan metode luring yang terlaksana pada tanggal 04 Agustus 2021. Pembinaan dilakukan secara *door to door* ke rumah pelaku UMKM. Pada tahap awal mahasiswa memperkenalkan tentang perkembangan *e-commerce* yang ada di Indonesia. Selanjutnya mahasiswa mengajarkan dan mendampingi pembuatan akun *e-commerce* seperti Shopee, Tokopedia, Instagram dan Facebook. Pengajaran ini dilakukan dengan metode ceramah dan diskusi. Selain itu mahasiswa juga memberikan bantuan alat elektronik berupa tablet kepada Pak Taufik sebagai modal awal dalam mengembangkan usaha *onlinenya*.



Gambar 6. Pemberian Tablet kepada Pak Taufik

Kegiatan berikutnya adalah pendampingan *packaging* atau pengemasan produk kit tempe. Pengemasan menjadi salah satu indikator penilaian konsumen terhadap toko *online*. Mahasiswa mengajarkan tentang bagaimana mengemas produk kit tempe yang baik. Perlu dipastikan bahwa saat pengemasan alat dan bahan yang akan dijual sudah lengkap, serta di lapiasi oleh plastik agar tidak rusak. Produk yang sudah dikemas nantinya akan dikirimkan melalui kurir kepada konsumen yang memesan secara *online*.



Gambar 7. Pendampingan Pengemasan Produk Kit Tempe

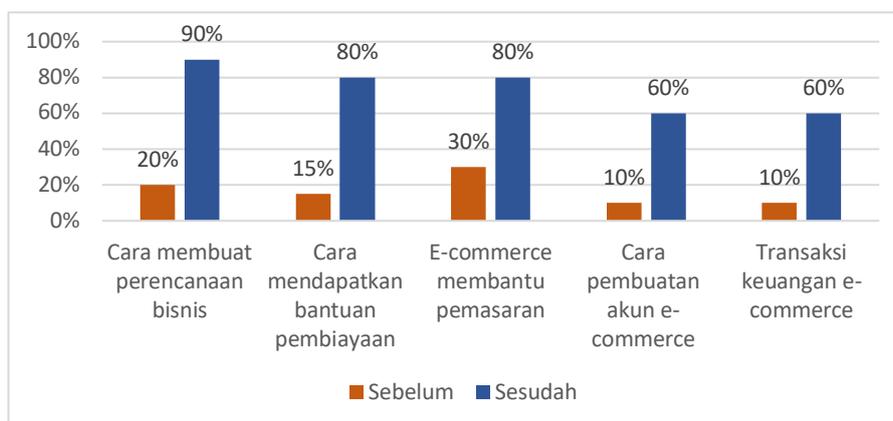
Selanjutnya setelah produk selesai dikemas mahasiswa mengajarkan untuk pendampingan pengiriman produk ke jasa pengantar atau kurir. Sebelum dikirimkan ke jasa kurir mahasiswa memberi tahu bahwa perlu di tulis dan di tempel alamat serta nomor resi pembeli di luar *packaging*. Selanjutnya mahasiswa

melakukan pendampingan pengantaran produk ke jasa pengantar atau kurir. Disini pelaku UMKM diberikan pengetahuan mengenai cara mendaftarkan produk yang sudah di kemas ke jasa kurir sesuai dengan alamat pembeli.



Gambar 8. Pendampingan Pengantaran Produk ke Jasa Pengantar

Program Kegiatan KKN-T Bogor Kota 02 dapat meningkatkan pengetahuan mitra tentang perencanaan bisnis, pemodalan, dan *internet marketing*. Evaluasi program dilakukan melalui *pre-test* dan *post test* kepada para pelaku UMKM Tempe melalui wawancara. Pertanyaan yang diajukan oleh mahasiswa yaitu: (1) Bagaimana cara membuat perencanaan bisnis yang baik dan benar? (2) Bagaimana cara mendapatkan bantuan pembiayaan usaha mikro? (3) Apakah pelaku UMKM tahu jika *e-commerce* membantu pemasaran? (4) Apakah pelaku UMKM tahu cara pembuatan akun *e-commerce* (5) Apakah pelaku UMKM tahu jika *e-commerce* mempermudah dalam transaksi keuangan bersama konsumen. Hasil dari wawancara kepada pelaku UMKM dapat dilihat pada Grafik 1.



Grafik 1 Rekapitulasi peningkatan pemahaman dan kemampuan mitra

Sumber: Data olahan (2021)

Dari hasil interview *pre test* bersama dengan 5 orang pelaku UMKM tempe RW 04 Kelurahan Cilendek Barat rata-rata dari mereka tidak mempunyai *smartphone*. Berdasarkan hasil observasi peningkatan pengetahuan tertinggi terkait dengan perencanaan bisnis sebesar 70 persen. Awalnya para pelaku UMKM dalam

menjalankan usahanya hanya berdasarkan pengetahuan turun-temurun dari keluarga. Kesulitan pelaku UMKM juga terkait pengelolaan pendapatan dan pengeluaran yang belum terinci setiap bulannya. Materi yang disampaikan disesuaikan dengan keadaan dimasa *covid-19* membuat pelaku UMKM mudah untuk memahami perencanaan bisnis yang perlu dilakukan di masa *covid-19*. Kemudian terkait bantuan pembiayaan beberapa pelaku UMKM sudah mengetahui bagaimana cara meminjam KUR di Bank, namun belum pernah ada yang meminjamnya sebagai modal tambahan usaha. Setelah diadakan seminar pelaku UMKM menyatakan bahwa proses peminjaman KUR di Bank tidak sesulit yang mereka bayangkan. Pelaku UMKM mengaku setelah mengikuti seminar mereka lebih merasa mau untuk meminjam KUR sebagai modal tambahan usaha agar usahanya bisa berkembang hal ini berpengaruh sekitar 65%. Peningkatan pengetahuan selanjutnya terkait dengan adanya *e-commerce* membantu pemasaran produk. Sebagian besar dari pelaku UMKM sudah mengetahui berbagai macam *e-commerce* yang berkembang di Indonesia bahkan sudah menggunakannya untuk membeli berbagai peralatan yang dibutuhkan. Terkait pemasaran produk Tempe di *e-commerce* banyak dari pelaku UMKM belum mengetahuinya. Hal ini dianggap sulit untuk dilakukan karena sifat dari Tempe yang mudah rusak dan busuk. Setelah diadakan seminar pengetahuan pelaku UMKM meningkat 50%. Pelaku memahami bahwa ada *tools* yang menyediakan penjualan sayuran dan buah di berbagai *e-commerce*. Selanjutnya mahasiswa juga mengajarkan terkait pembuatan akun *e-commerce*, dari lima pelaku UMKM Tempe sebelumnya tidak ada yang mempunyai akun *e-commerce*. Setelah dilakukan bimbingan pengetahuan para pelaku UMKM meningkat sebesar 50% dan sudah ada yang memiliki akun *e-commerce* untuk berjualan. Selanjutnya terkait pengetahuan transaksi keuangan *e-commerce* pelaku UMKM rata-rata belum mengetahui bagaimana cara *transfer* uang dari akun ke rekening pribadi, terlebih juga belum memiliki kartu ATM. Setelah dijelaskan oleh mahasiswa beberapa dari pelaku usaha sudah mendaftar ke bank dan sudah bisa transfer serta mengambil uang hasil penjualan di akun *e-commerce*. Jika dirata-ratakan pengetahuan pelaku UMKM tentang transaksi keuangan meningkat sebesar 50%.

4. Simpulan

Industri kecil di kampung Kharya Bhakti sebagian besar berbasis produksi home industri, yakni kegiatan usaha yang dilakukan di rumah-rumah secara turun-temurun. Pada umumnya permasalahan yang dihadapi oleh usaha kecil berkaitan dengan masalah kemampuan tatakelola manajemen atau pengolahan usaha yang kurang profesional. Begitupun dengan UMKM tempe di kampung Karya Bhakti masalah yang berkaitan adalah kemampuan tatakelola manajemen atau pengelolaan usaha yang kurang profesional, kurangnya permodalan bisnis, struktur permodalan yang kurang baik, produksi yang belum efisien, dan pemasaran yang belum menjangar khususnya melalui digital marketing. Hal ini berkaitan dengan kurangnya manajemen yang baik, baik itu dalam penyusunan rencana bisnis, sistem administrasi keuangan dan akses teknologi.

Pendampingan dilaksanakan dengan melakukan mentorship kepada pelaku UMKM tempe dengan menawarkan produk inovasi tempe berupa tempe kit sebagai upaya dalam meningkatkan daya tarik konsumen. Selain itu, tim pelaksana memberikan tawaran agar produk dari para pelaku UMKM bisa dipasarkan secara

online melalui platform e-commerce yang tersedia. Evaluasi dilakukan pada awal dan akhir kegiatan program dengan memberikan beberapa pertanyaan melalui metode depth interview serta pre test diawal kegiatan dan post test diakhir kegiatan.

5. Ucapan Terimakasih

Tim KKN-T IPB Bogor Kota 02 mengucapkan Terima Kasih kepada Ibu Lindawati Kartika, S.E., M.Si selaku dosen pembimbing lapang yang sudah membimbing kami selama KKN berlangsung, sehingga dapat berjalan dengan lancar. Ungkapan terima kasih juga disampaikan kepada Mitra KKN-T IPB Bogor Kota 02 yaitu Bapak Juandi Rachmadja, S.E selaku Luraha Cilendek Barat, Bapak M.Yasin Suryana, S.E selaku ketua RW 04 Cilendek Barat, serta Ibu Kiki dan Ibu Nana selaku guru PAUD Tunas karya yang sudah banyak membantu kami dalam menjalankan program KKN-T.

6. Daftar Pustaka

Perdana, A., Holilulloh., Nurmalisa, Y. (2013). Pengaruh Pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Terhadap Keterampilan Sosial Mahasiswa Program Studi PPKN Universitas Lampung Tahun 2013. *J Chem Inf Model*, 53(9), 1689–1699.