

Penguatan Pengelolaan Usaha Melalui Pelatihan Keuangan Dan Pemasaran Pelaku Usaha Homestay

Improving Business Management Through Financial And Marketing Training For Homestay Business Owners

Mila Diana Sari^{a*}, Smita Catur Sudyantara^b, Susantriana Dewi^c, Rizqi Rahmawati^d, Amrih Yuwono^e, Muhammad Rofi Tectona^f
Universitas Merdeka Malang PDKU Ponorogo^{a,b,c,d,e,f}
^amila.sari@unmer.ac.id

Disubmit : 28 April 2024, Diterima : 29 Mei 2024, Dipublikasi : 29 Mei 2024

Abstract

Business management training for Micro and Medium Enterprises (MSMEs) is an effort to encourage them to continue to grow and compete. The UNMER MALANG PDKU Ponorogo service team conducted service by collaborating with homestay business partners in Pacitan to conduct business management training. There are several problems faced by partners, namely business financial management and marketing. The purpose of this activity is to increase knowledge and insight into managing business finances with the LAMIKRO application and creating marketing content ideas using AI. The results obtained from PKM activities are the great benefits felt by partners and will establish direct communication if they experience obstacles to the problems faced.

Keywords: Training, Business Finance, Marketing

Abstrak

Pelatihan pengelolaan usaha bagi Usaha Mikro dan Menengah (UMKM) merupakan upaya dalam mendorong untuk terus tumbuh dan bersaing. Tim pengabdian UNMER MALANG PDKU Ponorogo melakukan pengabdian dengan berkerjasama dengan mitra pelaku usaha homestay di kabupaten pacitan melakukan pelatihan pengelolaan usaha. Terdapat beberapa permasalahan yang di hadapi oleh mitra, yaitu pengelolaan keuangan usaha dan pemasaran. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan mengenai pengelolaan keuangan usaha dengan aplikasi LAMIKRO dan pembuatan ide konten pemasaran menggunakan AI. Hasil yang diperoleh dari kegiatan PKM adalah adanya manfaat yang besar yang dirasakan oleh mitra dan akan menjalin komunikasi secara langsung jika mengalami kendala terhadap masalah yang dihadapi.

Kata Kunci: Pelatihan, Keuangan Usaha, Pemasaran.

1. Pendahuluan

Pengelolaan usaha homestay di Indonesia telah menjadi fokus utama dalam pengembangan pariwisata lokal. Pelatihan manajemen homestay meningkatkan pengetahuan dan strategi pengembangan homestay (Kirana & Wahyuningsih, 2021). Aspek keuangan dan pemasaran menjadi salah satu titik prioritas dalam manajemen yang harus menjadi fokus perhatian dalam mendukung pengembangan kemajuan usaha homestay. Meningkatkan pemahaman pemasaran mendorong pada kemampuan mempromosikan usaha sehingga berdampak pada peningkatan potensi wisata (Sahabudin, 2023). Kemampuan memasarkan produk wisata menjadi tujuan output dalam pelatihan pemasaran pada pengelola homestay (Keliwar et al., 2023). Begitu juga dengan dasar penelitian yang menyoroti tentang terdapat dampak positif dari pelatihan yang diberikan kepada pemilik homestay (Ummaya Santi & Trisanti, 2021).

Pacitan merupakan salah satu daerah atau kabupaten di Jawa Timur yang memiliki potensi pariwisata yang cukup besar sehingga memberikan dampak yang besar terhadap tumbuhnya sector jasa penginapan terutama dalam sector homestay. Meskipun begitu, pengelolaan usaha homestay di Pacitan masih menghadapi berbagai tantangan, terutama terkait dengan manajemen keuangan dan pemasaran. Usaha homestay di Pacitan menjadi salah satu andalan dalam pengembangan pariwisata local sebab sebagai sector pendukung dalam berjalannya kegiatan wisata dengan pelaku usaha yang terus bertambah. Namun, masih terdapat kendala dalam pengelolaan keuangan dan pemasaran yang menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan usaha.

Pelaku usaha homestay di Pacitan umumnya memiliki keterbatasan pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola keuangan usaha mereka, sehingga perlu adanya pelatihan yang mendalam dalam hal ini. Strategi pemasaran yang efektif merupakan salah satu kunci keberhasilan usaha homestay. Promosi usaha homestay dapat dilakukan dengan media digital untuk jangkauan yang lebih luas (Leiwakabessy et al., 2023). Namun, banyak pelaku usaha yang masih kurang memahami konsep dan teknik pemasaran yang tepat. Peran pelatihan keuangan masih cukup penting dan dibutuhkan dalam membantu pelaku usaha homestay untuk mengelola keuangan mereka secara efisien dan efektif, sehingga mampu meningkatkan profitabilitas dan kelangsungan usaha. Selain itu Pelatihan lainnya yaitu pelatihan pemasaran yang disesuaikan dengan karakteristik pasar lokal dapat membantu pelaku usaha homestay untuk mengembangkan strategi pemasaran yang lebih tepat dan berhasil. Melakukan promosi dapat disesuaikan dengan perkembangan teknologi yaitu dengan melakukan pemasaran digital melalui media sosial (Sari et al., 2023).

Terdapat beberapa masalah yang dihadapi pelaku usaha homestay salah satunya yaitu kurangnya akses pelatihan keuangan dan pemasaran yang berkualitas sehingga menjadi hambatan utama untuk meningkatkan kapasitas dan daya saing mereka. Partisipasi aktif pelaku usaha homestay dalam pelatihan keuangan dan pemasaran sangat penting untuk menciptakan lingkungan usaha yang kompetitif dan berkelanjutan. Diperlukan pendekatan pelatihan yang berbasis pada kebutuhan nyata dan karakteristik bisnis homestay di Pacitan agar dapat memberikan dampak yang signifikan dalam meningkatkan kinerja usaha. Melalui penguatan pengelolaan usaha melalui pelatihan keuangan dan pemasaran, diharapkan pelaku usaha homestay di Pacitan dapat mengoptimalkan potensi pariwisata lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat.

Berkaitan dengan peningkatan kapasitas sumber daya manusia dapat dilaksanakan dalam berbagai hal terutama meningkatkan skill yang dapat mendukung usaha. Pada dasarnya ini merupakan sebuah strategi yang dapat dilakukan oleh para pelaku usaha homestay dalam mengembangkan usaha. Upaya peningkatan pengetahuan pengelolaan keuangan dapat memberikan ketrampilan untuk pelaku usaha membuat neraca keuangan, jurnal dan laporan laba rugi secara otomatis (Shavab & Aziz, 2023). Dengan strategi pemberian kemampuan membuat dan mengelola laporan keuangan dapat memudahkan pihak perbankan memberikan pinjaman (Gantina et al., 2022). Perhatian terhadap aspek tersebut mendorong pada pengelolaan usaha yang lebih baik dan memperkuat posisi produk dalam persaingan usaha dibidang pariwisata.

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa pelaku usaha homestay sering menghadapi tantangan dalam manajemen keuangan dan pemasaran yang dapat menghambat potensi pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mereka. Salah satu masalah utama yang dihadapi adalah kurangnya pemahaman dan keterampilan dalam mengelola keuangan secara efektif. Pada kenyataannya pelaku homestay belum melakukan pencatatan untuk pembukuan sederhana (Yanti et al., 2023).

Pelatihan bisa menjadi salah satu sarana yang mampu mendorong bertambahnya pengetahuan dan wawasan para pelaku usaha homestay. Dalam pengelolaan usaha agar lebih maju dan berkembang maka perlu penerapan ilmu keuangan dan pemasaran dengan memperhatikan perkembangan teknologi. Peran pelatihan keuangan memiliki manfaat terhadap tata kelola keuangan dalam operasional homestay (Mareni et al., n.d.). Efektivitas pelatihan administrasi dan manajemen keuangan terutama dalam transaksi harian untuk proyeksi laporan laba rugi (Karini & Sukriadi, 2023) Selain upaya peningkatan kemampuan manajerial terutama terhadap pencatatan harian keuangan usaha menjadi aspek hasil dari pelatihan manajemen homestay (Fitriana (2020), Damasdino et al., (2020).

Permasalahan yang dihadapi pelaku usaha homestay di Pacitan adalah pengelolaan keuangan dan pemasaran. Hal ini tercermin dari hasil Keuangan menjadi salah satu hal yang penting dalam mendukung roda usaha sehingga harus dapat terbukukan dan dilaporkan dengan baik. Namun hal itu kurang menjadi perhatian karena rendahnya pengetahuan dalam hal pembukuan usaha dan belum memanfaatkan teknologi yang dapat memudahkan dalam pembukuan keuangan. Selain itu homestay merupakan salah satu layanan pendukung pariwisata sehingga perlu pemasaran yang bagus baik yang bisa mendukung pariwisata sehingga dapat bersaing dengan yang lain.

Selain itu, strategi pemasaran yang tidak tepat juga menjadi masalah yang dihadapi oleh pelaku usaha homestay. Kurangnya pemahaman tentang pasar lokal dan kurangnya akses terhadap pelatihan pemasaran yang berkualitas dapat menghambat kemampuan pelaku usaha dalam menjangkau target pasar potensial (Widayanti & Susanti, 2016). Dalam konteks ini, penguatan pengelolaan usaha melalui pelatihan keuangan dan pemasaran menjadi sangat penting

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini memiliki tujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan mengenai pembukuan usaha sederhana dan pemasaran melalui pelatihan keuangan dan pemasaran yang memanfaatkan teknologi aplikasi. Kegiatan pembukuan usaha dapat membantu memberikan control terhadap kinerja usaha dengan mencatat transaksi dan membuat laporan keuangan. Dengan ketrampilan pemasaran maka dapat mendukung pengelolaan media sosial dengan penerapan pembuatan ide konten yang dapat dilakukan melalui pemanfaatan teknologi AI (Artificial Intelligence).

2. Metode

Tim pengabdian UNMER Malang PDKU Ponorogo melaksanakan kegiatan pengabdian pada tanggal 22 April 2024 di Hotel Grand Bromo Pacitan. Mitra dalam kegiatan pengabdian ini adalah para pelaku usaha homestay/ Pondok wisata berjumlah 15 orang di wilayah Pacitan. Kegiatan dilaksanakan dengan metode ceramah, diskusi dan praktik. Kegiatan yang berjudul Pengelolaan Usaha Homestay /Pondok Wisata. Materi pelatihan dimulai terkait pembukuan sederhana dan pemasaran. Serta selanjutnya akan mendapatkan pengetahuan dan ketrampilan

dalam melakukan pembukuan keuangan usaha yang memanfaatkan teknologi seperti aplikasi lamikro. Lamikro adalah salah satu aplikasi laporan keuangan yang gratis untuk digunakan. Metode pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian ini dibagi menjadi beberapa tahapan, antara lain:

Tahap Perencanaan

Pada tahapan koordinasi tim Pengabdian UNMER Malang PDKU Ponorogo dengan perwakilan komunitas pelaku usaha Homestay di Kab Pacitan. Dalam tahap ini maka dilakukan koordinasi dan identifikasi berbagai masalah yang dihadapi sehingga dapat merumuskan berbagai strategi solusi untuk mendukung usaha homestay.

Tahap Persiapan Kegiatan

Pada tahapan persiapan ini, tim Pengabdian UNMER Malang PDKU Ponorogo menyiapkan materi pelatihan dan semua perlengkapan yang sesuai dengan tema yang akan dilakukan dalam hal pembukuan usaha dan pemasaran. Kemudian juga mempersiapkan bahan pendukung kegiatan Pengabdian seperti Materi, Banner, Laptop dan lainnya

Tahap Pelaksanaan Kegiatan Pelatihan

Kegiatan pelatihan dilaksanakan pada pelaku usaha homestay yang berjumlah 15 orang dengan materi pembukuan keuangan sederhana dan pemasaran. Dengan pelatihan ini dapat memberikan tambahan wawasan, skill dan pengetahuan berkaitan dengan pengelolaan keuangan yang harus dilakukan pelaku usaha homestay untuk membukukan keuangan usahanya. Untuk memudahkan pembukuan usaha tersebut maka pelaku usaha dapat menggunakan aplikasi keuangan usaha yang tersedia gratis di google playstore. Selain itu juga memberikan gambaran tentang strategi pemasaran yang dapat mendukung promosi usaha melalui pembuatan konten promosi dengan menggunakan aplikasi.

Evaluasi

Pada tahap ini dilakukan evaluasi pelatihan pembukuan usaha dan pemasaran dengan memberikan akses komunikasi kepada pelaku usaha homestay untuk bertanya secara langsung berkaitan materi keuangan dan pemasaran apabila belum paham atau kurang paham. Komunikasi tersebut dapat melalui email dan nomor whatsapp yang diberikan kepada pelaku usaha homestay. Apabila ada masalah lain yang dihadapi juga bisa ditanyakan melalui nomor whatsapp tersebut

3. Hasil Dan Pembahasan

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) dilaksanakan dengan partisipasi mitra melalui keterlibatan dalam mengikuti kegiatan dengan harapan untuk menambah skill dan pengetahuan yang bermanfaat bagi kemajuan usaha. Dalam kegiatan pelatihan ini memang disesuaikan dengan aspek kebutuhan yang sedang dihadapi oleh pelaku usaha homestay terutama dalam hal pengelolaan keuangan dan pemasaran.

Kegiatan pengabdian ini dimulai dengan pengisian kuesioner awal (pre-test) bagi peserta dalam melakukan pengelolaan keuangan. Berdasarkan hasil survey awal menunjukkan sebagian besar pelaku usaha homestay belum memiliki pengetahuan mengenai pembukuan dan masih melakukan kegiatan pembukuan usaha secara

manual. Bahkan ada beberapa yang belum melakukan sehingga tidak dapat memantau semua alur transaksi pendapatan dan pengeluaran yang terjadi pada usaha.

Pelatihan keuangan dilakukan maka memberikan pengetahuan dan wawasan cara mengelola transaksi dan membuat laporan keuangan dengan memanfaatkan teknologi aplikasi yang terseedia gratis di google playstore yaitu aplikasi lamikro [gambar 1](#). Aplikasi lamikro ini merupakan aplikasi yang dikeluarkan oleh Kemenkop yan dapat digunakan untuk pembukuan usaha dan menyesuaikan dengan layanan usaha yang dijalankan. Pelaku usaha diberikan ketrampilan dan pengetahuan untuk menggunakan aplikasi lamikro secara langsung dan praktek memasukkan transaksi sesuai kegiatan usahanya dengan aplikasi lamikro tersebut.



Gambar 1. Tampilan Aplikasi Lamikro

Dengan aplikasi lamikro ini akan memberikan kemudahan dalam hal pengelolaan keuangan secara digital dan efisiensi waktu karena dapat mempersingkat pekerjaan dalam pencatatan keuangan daripada melakukannya secara manual. Hal ini yang membuat pemilik usaha merasa senang karena dapat menggunakan aplikasi sebelum praktek pelatihan ini tidak tahu atau belum tahu dan selanjutnya dapat memanfaatkan aplikasi tersebut untuk kebutuhan usaha namun tidak perlu mengeluarkan biaya karena dapat dipakai secara gratis. Adapun akses untuk aplikasi ini memang mewajibkan pendaftaran sesuai NIK namun dapat digunakan dalam jangka waktu yang terbatas dan tidak ada biaya tambahan karena memang disediakan oleh pemerintah bagi pelaku usaha.

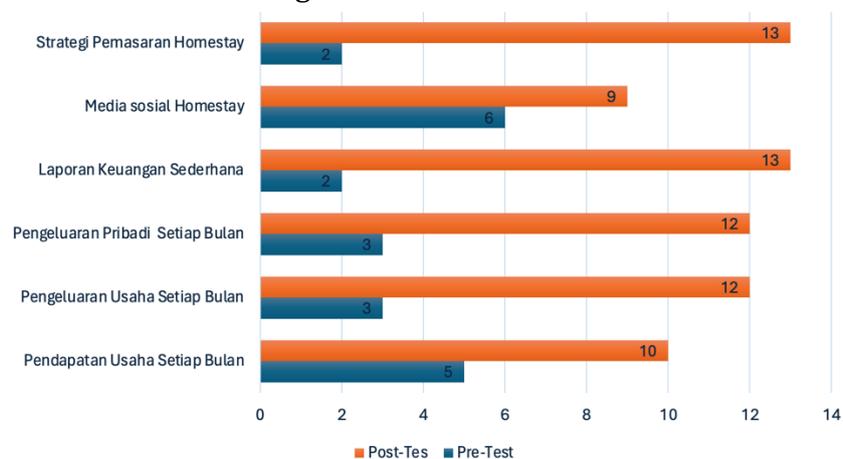
Praktek aplikasi lamikro ini memberikan peluang kepada pelaku usaha homestay untuk memasukkan transaksi dan menyesuaikan dengan jenis transaksi yang sering terjadi pada usahanya terutama layanan jasa. Dengan praktek ini semua dapat memahami alur dan dapat membedakan transaksi baik itu pemasukan maupun pengeluaran sehingga dapat tercatat dengan baik dan tidak ada yang terlewatkan. Kemudian dapat merangkum semua catatan transaksi yang sudah diinputkan tersebut secara otomatis menjadi laporan keuangan yang data menunjukkan kondisi keuangan usaha pada bulan berjalan.

Kegiatan selanjutnya diisi dengan materi pemasaran ([gambar 2](#)). Pemilik usaha juga dituntut untuk melakukan promosi berkaitan layanannya karena sebagai salah satu cara untuk bisa bertahan dalam persaingan dan menarik minat calon konsumen agar tertarik terhadap layanan yang diberikan. Untuk pemasaran yang biasa dilakukan oleh pemilik usaha adalah melalui media social namun terkendala adalah bagaimana membuat ide konten yang menarik yang bisa diupdate setiap hari berkaitan dengan layanan usaha.



Gambar 2. Penyampaian materi pemasaran

Pelatihan keuangan dan pemasaran bagi pelaku usaha homestay di Pacitan sebelum diakhir terlebih dahulu dilakukan post-test untuk melihat dampak pelatihan terhadap peserta. Hasil pelatihan terlihat pada Gambar 3, diketahui pelatihan telah memberikan dampak yang signifikan dalam meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka dalam mengelola usaha.



Gambar 3. Hasil Pre-Test dan Pos-Test Pelatihan

Hasil dari pelatihan ini dapat dilihat dari beberapa aspek:

Peningkatan Daya Saing Destinasi: Dengan meningkatnya keterampilan dan pengetahuan pelaku usaha homestay dalam pengelolaan keuangan dan pemasaran, destinasi Pacitan menjadi lebih kompetitif dalam pasar pariwisata. Homestay yang dikelola dengan baik mampu menarik lebih banyak wisatawan dan membedakan diri dari pesaing lainnya.

Dampak Positif pada Ekonomi Lokal: Penguatan pengelolaan usaha homestay juga berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal. Dengan meningkatnya kunjungan wisatawan dan pendapatan yang dihasilkan oleh homestay, tercipta lapangan kerja baru dan pendapatan tambahan bagi masyarakat setempat.

Peran Pemerintah dan Mitra Lokal: Pentingnya peran pemerintah dan mitra lokal dalam mendukung penguatan pengelolaan usaha homestay tidak dapat diabaikan. Pelatihan ini dapat menjadi bagian dari upaya yang lebih luas untuk mengembangkan infrastruktur pariwisata, meningkatkan aksesibilitas, dan mempromosikan Pacitan sebagai destinasi pariwisata yang menarik.

Keberlanjutan Program: Untuk memastikan keberlanjutan program pelatihan, penting bagi para pemangku kepentingan untuk terlibat aktif dalam monitoring dan evaluasi hasilnya. Selain itu, pelatihan berkelanjutan dan pembinaan dapat membantu memperkuat keterampilan dan pengetahuan pelaku usaha homestay dalam jangka panjang.

4. Simpulan

Berdasarkan hasil kegiatan Pengabdian pada pelaku usaha homestay maka dapat menarik kesimpulan bahwa pelatihan keuangan dan pemasaran memberikan dampak yang besar terhadap peningkatan kualitas SDM (Sumber Daya Manusia) sehingga memiliki ketrampilan dalam membuat laporan keuangan menggunakan aplikasi lamikro dan membuat strategi pemasaran dengan ide konten pemasaran dari aplikasi chatgpt. Ini berkontribusi pada peningkatan kualitas layanan dan profitabilitas usaha, serta pertumbuhan ekonomi lokal. Dukungan kolaboratif dari berbagai pihak, evaluasi berkala, dan peningkatan berkelanjutan diperlukan untuk menjaga keberlanjutan kegiatan ini. Pelatihan ini telah menjadi langkah yang penting dalam memperkuat pengelolaan usaha homestay dan mendukung pembangunan ekonomi lokal di Pacitan.

5. Daftar Pustaka

- Agusetiawan Shavab, F., & Hakim Aziz, L. (2023). *PELATIHAN NERACA KEUANGAN DAN LABA RUGI DALAM MENGELOLA LAPORAN KEUANGAN PADA PELAKU USAHA PENGINAPAN DI KECAMATAN ANYAR*. <https://doi.org/10.31604/jpm.v6i1.174-179>
- Damardino, F., Dwi Saputra, A., Jonet Sinangjoyo, N., Ariani, A., & Anwari, H. (2020). *Pelatihan Mengelola Homestay di Desa Wisata Donokerto* (Vol. 1, Issue 1). <https://id.m.wikipedia.org>
- Fitriana, R. (2020). Pelatihan Manajemen Pengelolaan Homestay di Desa Wisata Cikolelet, Serang, Banten. *Wikrama Parahita : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(1), 8–12. <https://doi.org/10.30656/jpmwp.v4i1.2059>
- Gantina, D., Nurbaeti, N., & Ratnaningtyas, H. (2022). Penyuluhan Keuangan Sederhana di Desa Kaduela, Kabupaten Kuningan, Jawa Barat. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Makardhi*, 2(1), 38–42. <https://doi.org/10.52352/makardhi.v2i1.798>
- Indah Widya Yanti, D., Ch Masengi, M., Leiwakabessy, I. M., Tabalessy, R. R., Sarce Joi Sapari, L., Margaretha Syauta, N., Kristen Papua, U., & Pertanian Program Studi Manajemen Sumber Daya Perairan, F. (2023). *PELATIHAN PEMBUKUAN SEDERHANA PADA USAHA HOMESTAY DI KEPULAUAN FAM, KABUPATEN RAJA AMPAT*. In *Jurnal Pengabdian Masyarakat* (Vol. 1, Issue 3). <https://rajaampatkab.bps.go.id/publikasi.html>
- Karini, R., & Sukriadi, E. H. (2023). Pelatihan pengelolaan housekeeping dan administrasi keuangan homestay di Kota Cimahi. *BEMAS: Jurnal Bermasyarakat*, 4(1), 55–61. <https://doi.org/10.37373/bemas.v4i1.568>

- Keliwar, S., Nurcahyo, A., & Iswandari, R. K. (2023). Pengembangan Kapasitas Pokdarwis Melalui Pelatihan Standar Pengelolaan Homestay dan Pemasaran Produk Wisata Berbasis Masyarakat di Kelurahan Guntung Bontang. *Jurnal Surya Masyarakat*, 5(2), 186. <https://doi.org/10.26714/jsm.5.2.2023.186-193>
- Kirana, C., & Wahyuningsih, D. (2021). *PELATIHAN MANAJEMEN HOMESTAY DI PANGKALPINANG DENGAN METODE DIGITAL MARKETING SEBAGAI MEDIA PROMOSI*. 2.
- Leiwakabessy, I. M., Ch Masengi, M., Andriani Renouw, A., Maryen, A., Tabalessy, R. R., Syauta, N., Sarce Joi Sapari, L., Indah Widya Yanti, D., Studi Manajemen Sumber Daya Perairan, P., Pertanian, F., Kristen Papua, U., & Studi Agribisnis, P. (2023). Copyright: Dwi Indah Widya Pelatihan Digital Marketing untuk Meningkatkan Promosi Usaha Homestay di Kepulauan Fam, Kabupaten Raja Ampat. *Journal of Human And Education*, 3(4), 410–416.
- Mareni, N. K., Septiviari Dan Ni Made Sri, A. A. I. M., Jurnal, R., Septiviari, A. A. I. M., Made, N., & Rukmiyati, S. (n.d.). Pelatihan Tentang Laporan Keuangan Usaha Kecil & Mikro bagi Pengelola Homestay di Desa Wisata Penglipuran, Bali. *Pemberdayaan Pariwisata*, 4(1), 2022. <https://doi.org/10.30647/jpp.v30647/jpp.v4i1.1613>
- Sahabudin, A. (2023). Lisensi Lisensi Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional Pelatihan Tata Kelola, Bisnis dan Pemasaran Destinasi Pariwisata di Kabupaten Lebak. In *MACOA: JURNAL PKM* (Vol. 1, Issue 1). <https://journal.itbmpolman.ac.id/index.php/macoa>
- Sari, M. D., Dewi, S., Sudyantara, S. C., Yuwono, A., Heriana, T., Oktavia, A., & Manajemen, P. (2023). PENDAMPINGAN PEMASARAN DIGITAL BATIK MARIANA PONOROGO MELALUI WEBSITE DAN SOSIAL MEDIA. *Community Development Journal*, 4(Juni).
- Ummaya Santi, F., & Trisanti, T. (2021). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pengelolaan Homestay di Desa Wisata. *Journal of Nonformal Education and Community Empowerment*, 5(1), 45–53. <https://doi.org/10.15294/pls.v5i1.39849>