

LAPORAN PPM KELOMPOK DOSEN



Judul:
PELATIHAN PENGELOLAAN KEUANGAN DAN *DIGITAL MARKETING*
PADA KELOMPOK SADAR WISATA (POKDARWIS)
DI DESA TRIHARJO, PANDAK, BANTUL

Oleh:

Endra Murti Sagoro, M.Sc. / NIP. 19850409 201012 1 005
Isroah, M.Si. / NIP. 19660704 199203 2 003
Amanita Novi Yushita, M.Si. / NIP. 19770810 200604 2 002
Ponty SP Hutama, M.Si., Ak., CA. / NIK. 11410730926530
Eko Putri Setiani, M.Acc. / NIP. 19920131 201903 2 014
Gilang Candra Nugraha / NIM. 18809134036
Tsalis Muhammad Abror / NIM. 18809134045

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
TAHUN 2020

DIBIYAI oleh DIPA Universitas Negeri Yogyakarta Nomor: SP DIPA-023.17.2.677509/2020 Tanggal 27 Desember 2019 berdasarkan Surat Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian nomor: B/01/UN34.18/PM.02/2020 Tanggal 15 Juni 2020

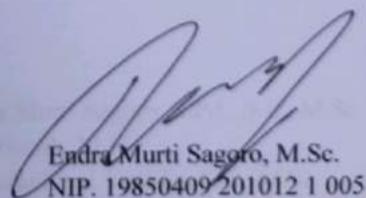
**HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN PPM KELOMPOK DOSEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**

1. Judul : Pelatihan Pengelolaan Keuangan dan *Digital Marketing* pada Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) di Desa Triharjo, Pandak, Bantul
2. Ketua Pelaksana :
- a. Nama lengkap : Endra Murti Sagoro, M.Sc.
 - b. NIP : 19850409 201012 1 005
 - c. Pangkat/Golongan : Penata/IIIc
 - d. Jabatan Fungsional : Lektor
 - e. Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Pendidikan Akuntansi
 - f. Bidang Keahlian : Akuntansi
 - g. Alamat Rumah : Siyangan RT.01 Triharjo, Pandak, Bantul 55761
 - h. No. HP : +6285643183614
3. Personalia :
- a. Jumlah Anggota Pelaksana : 5 orang
 - b. Jumlah Pembantu Pelaksana : -orang
 - c. Jumlah Mahasiswa : 2 orang
4. Jangka Waktu Kegiatan : 6 bulan
5. Bentuk Kegiatan : Pelatihan
6. Sifat Kegiatan :
7. Anggaran Biaya yang Diusulkan :
- a. Sumber dari DIPA UNY : Rp7.500.000,00
 - b. Sumber Lain : -
- Jumlah : Rp7.500.000,00

Menyetujui,
Dekan Fakultas Ekonomi,

Yogyakarta, 15 September 2020
Ketua Pelaksana,


Dr. Siswanto, M.Pd.
NIP 19780920 200212 1 001


Endra Murti Sagoro, M.Sc.
NIP. 19850409 201012 1 005

PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa, atas segala limpahan rahmat, berkah dan hidayah-Nya, Laporan Pengabdian kepada Masyarakat (PPM) Kelompok Dosen ini dapat diselesaikan dengan lancar. Laporan PPM ini memiliki judul “Pelatihan Pengelolaan Keuangan dan *Digital Marketing* pada Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) di Desa Triharjo, Pandak, Bantul”. PPM ini bertujuan memberikan pelatihan dan pendampingan dalam pengelolaan keuangan dan *digital marketing* usaha jasa pariwisata, serta mengembangkan pengetahuan masyarakat terhadap pentingnya pengelolaan keuangan dan *digital marketing* yang akan memberikan dampak pada peningkatan kesejahteraan masyarakat di Desa Triharjo.

Laporan PPM ini dapat terselesaikan atas bantuan beberapa pihak. Untuk itu, peneliti ingin menyampaikan ucapan terimakasih kepada:

1. Dr. Siswanto, M.Pd., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
2. Ani Widayati, M.Pd., Ed.D., selaku Ketua Jurusan Pendidikan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta.
3. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu, yang membantu dalam penyusunan laporan PPM ini.

Penulis memohon maaf apabila dalam Laporan PPM ini masih terdapat kekurangan dan kesalahan. Untuk itu saran dan kritik yang membangun sangat diharapkan untuk perbaikan. Semoga PPM ini dapat memberikan kontribusi dan manfaat pada berbagai pihak.

Yogyakarta 17 September 2020

Endra Murti Sagoro, S.Pd., S.E., M.Sc.
Dra. Isroah, M.Si.
Amanita Novi Yushita, S.E., M.Si.
Ponty SP Hutama, M.Si., Ak., CA.
Eko Putri Setiani, S.Pd., M.Acc.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN PPM KELOMPOK DOSEN	ii
PRAKATA.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi
DAFTAR LAMPIRAN.....	vii
ABSTRAK.....	viii
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Analisis Situasi	1
B. Kajian Pustaka	3
C. Identifikasi dan Perumusan Masalah	6
D. Tujuan Kegiatan.....	6
E. Manfaat Kegiatan.....	7
BAB II METODEDE KEGIATAN PPM	8
A. Kerangka Pemecahan Masalah	8
B. Khalayak Sasaran.....	8
C. Metoda Kegiatan.....	8
BAB III PELAKSANAAN KEGIATAN PPM	10
A. Hasil Pelaksanaan Kegiatan.....	10
B. Pembahasan	11
C. Evaluasi Kegiatan	13
D. Faktor Pendukung Kegiatan	17
E. Faktor Penghambat Kegiatan.....	18
BAB IV PENUTUP	19
A. Kesimpulan	19
B. Saran	19
DAFTAR PUSTAKA	20
LAMPIRAN.....	21

DAFTAR TABEL

Tabel 1 Agenda Kegiatan	10
-------------------------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Hasil evaluasi peningkatan wawasan digital marketing	14
Gambar 2 Hasil evaluasi peningkatan wawasan pengelolaan keuangan	14
Gambar 3 Hasil evaluasi penyajian materi pelatihan yang interaktif	15
Gambar 4 Hasil evaluasi kelengkapan materi dan bahan pelatihan.....	15
Gambar 5 Hasil evaluasi motivasi penerapan digital marketing	16
Gambar 6 Hasil evaluasi motivasi penerapan pengelolaan keuangan	16
Gambar 7 Hasil evaluasi motivasi meningkatkan kinerja pengelolaan tempat wisata ...	17

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Surat Pernyataan Kerja Sama dengan Mitra (Kontrak).....	22
Lampiran 2: Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian pada Masyarakat	23
Lampiran 3: Daftar Hadir Peserta Kegiatan	27
Lampiran 4: Foto Dokumentasi kegiatan (12 Gambar)	28
Lampiran 5: Laporan Pelaksanaan Seminar Hasil PPM	34
Lampiran 6: Berita Acara Seminar Hasil PPM.....	35
Lampiran 7: Daftar Hadir Seminar Hasil PPM.....	36
Lampiran 8: Materi Kegiatan.....	37
Lampiran 9: Angket kepuasan pelanggan (10 lembar)	42
Lampiran 10: Rincian Penggunaan Anggaran	52

ABSTRAK

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PPM) ini memiliki tujuan untuk: (1) Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam pengelolaan keuangan usaha jasa pariwisata dan dalam kegiatan *digital marketing* (2) Memberikan motivasi kepada Pokdarwis untuk meningkatkan kinerja pengelolaan keuangan dan melakukan *digital marketing* dengan baik, sehingga akan memberikan dampak pada peningkatan kesejahteraan masyarakat di Desa Triharjo. Metode kegiatan PPM ini adalah: (1) ceramah, peserta diberikan pengetahuan tentang pentingnya pengelolaan keuangan dan pentingnya *digital marketing* untuk mengembangkan potensi usaha jasa pariwisata (2) tutorial, peserta pelatihan diberikan materi tentang pengelolaan keuangan usaha pariwisata dan bagaimana melakukan *digital marketing* yang baik untuk meningkatkan jumlah pengunjung pariwisata. (3) diskusi, peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan pembuatan pengelolaan keuangan dan kegiatan *marketing* usaha wisata yang dihadapi oleh peserta sehingga peserta mampu membuat pengelolaan keuangan yang baik dan melakukan *digital marketing yang baik*. Khalayak sasaran yang menjadi sasaran adalah Pokdarwis (Kelompok Sadar Wisata) di Desa Triharjo, pelatihan ini diikuti oleh 25 peserta. Hasil dari kegiatan PPM adalah: (1) 20 peserta dari 25 peserta yang hadir (sebesar 80%) menyatakan bahwa wawasan mereka terkait pengelolaan keuangan meningkat dengan “sangat baik” sedangkan 20% sisanya menyatakan bahwa wawasan mereka terkait pengelolaan keuangan meningkat dengan “baik” (2) 22 peserta dari 25 peserta yang hadir (sebesar 88%) menyatakan bahwa wawasan mereka terkait melakukan *digital marketing* meningkat dengan “sangat baik” sedangkan 12% sisanya menyatakan bahwa wawasan mereka terkait melakukan *digital marketing* meningkat dengan “baik” (3) 15 peserta dari 25 peserta yang hadir (sebesar 60%) menyatakan bahwa mereka termotivasi dengan “sangat baik” untuk meningkatkan kinerja dalam mengelola tempat wisata. Sedangkan 40% sisanya menyatakan bahwa mereka termotivasi dengan “baik” untuk meningkatkan kinerja dalam mengelola tempat wisata.

Kata kunci: Pengelolaan Keuangan, *Digital Marketing*, Pokdarwis

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Analisis Situasi

Pembangunan Sumber Daya Manusia (SDM) yang unggul dan berkualitas akan mendukung kemajuan perekonomian bangsa. Terlebih dalam era revolusi industri 4.0 sekarang ini, bangsa Indonesia harus siap menghadapi persaingan yang semakin ketat dengan bekal kreativitas, inovasi, dan responsif terhadap perubahan. Indonesia harus mampu menggali sumber ekonomi alternatif bagi kemajuan dan kesejahteraan masyarakat. Salah satunya solusinya adalah dengan ekonomi kreatif atau industri kreatif. Banyaknya sumber daya alam yang ada di Indonesia menjadi faktor utama untuk meningkatkan perekonomian bangsa melalui industri kreatif. Era industri kreatif merupakan kelanjutan dari era informasi, setelah Toffler (1970) dalam bukunya yang berjudul *Future Shock* mengungkapkan bahwa peradaban manusia terdiri dari 3 gelombang, era pertanian, era industri dan era informasi.

Dalam industri kreatif di bidang jasa salah satunya adalah di sektor pariwisata. Pengembangan pariwisata merupakan salah satu bagian dari pengembangan sektor ekonomi kreatif yang saat ini juga menjadi salah satu prioritas pembangunan pemerintah Indonesia. Banyaknya peluang yang diberikan dengan adanya dan bertumbuhnya industri pariwisata harus dimanfaatkan dengan baik. Peranan sektor pariwisata nasional semakin penting sejalan dengan perkembangan dan kontribusi yang diberikan sektor pariwisata melalui penerimaan devisa, pendapatan daerah, pengembangan wilayah, maupun dalam penyerapan investasi dan tenaga kerja serta pengembangan usaha. Kontribusi pariwisata terhadap PDP meningkat dari tahun ke tahun, pada tahun 2017 adalah sebesar 4,11%, tahun 2018 sebesar 4,5% dan tahun 2019 sebesar 4,8% (Lokadata, 2019). Namun angka kontribusi pada PDB ini belum mencapai angka yang ditargetkan oleh Menteri Pariwisata yaitu 15% (Media Indonesia, 2019). Oleh karena itu, pengelolaan jasa pariwisata harus terus ditingkatkan agar dapat mencapai target.

Sektor pariwisata merupakan sektor yang potensial untuk dikembangkan dan memiliki peran dalam menggerakkan pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Sektor pariwisata mampu memberikan dampak positif terhadap kondisi sosial ekonomi pada masyarakat seperti diungkapkan Spillane (1987) dan Muljadi (2012), yaitu memberikan sumbangan terhadap penerimaan devisa, penciptaan lapangan kerja,

memperluas kesempatan berusaha di sektor informal, peningkatan pendapatan pemerintah daerah melalui berbagai pajak dan retribusi, peningkatan pendapatan masyarakat, dan pemerataan pembangunan. Semakin berkembangnya sektor pariwisata memberikan dampak meningkatnya pendapatan asli daerah.

Pengembangan pariwisata tidak hanya menjadi tanggung jawab pemerintah saja, akan tetapi juga seluruh elemen atau *stakeholder* yang terkait. Menurut Pitana dan Gayatri (2005: 96-97) menyatakan bahwa dibutuhkan kerjasama antara para *stakeholders* untuk menggerakkan pariwisata. (Kelompok Sadar Wisata) Pokdarwis merupakan salah satu unsur *stakeholder* yang berasal dari masyarakat yang tentunya memiliki peran strategis dalam mengembangkan serta mengelola potensi kekayaan alam dan budaya yang dimiliki suatu daerah untuk menjadi daerah tujuan wisata. Pokdarwis di suatu daerah tentunya dapat mendorong dalam membangun, mengembangkan dan memajukan kepariwisataan dan dapat bermanfaat bagi kesejahteraan masyarakat daerah tersebut.

Untuk dapat meningkatkan potensi suatu pariwisata dan memberikan pelayanan pariwisata yang berkualitas maka pengelola tempat wisata harus mampu melakukan pengelolaan keuangan dengan baik. Selain itu pemanfaatan media digital untuk pemasaran tempat wisata juga perlu diperhatikan. Pada era kemajuan teknologi informasi sekarang ini banyak orang memperoleh informasi melalui internet, baik itu media sosial maupun berita artikel. Dengan demikian, pemanfaatan media digital untuk kegiatan pemasaran atau sering disebut *digital marketing* perlu dilakukan agar khalayak umum lebih mengenal dan tertarik dengan tempat wisata yang ditawarkan.

Desa Triharjo di Kecamatan Pandak merupakan salah satu desa yang memiliki sumber daya alam di bidang pariwisata yaitu Kedung Ngancar. Wisata Kedung Ngancar merupakan wahana wisata air yang dikelilingi Sungai Progo, Sungai Bedog, dan saluran dari dam Kamijoro yang dilengkapi dengan perahu-perahu yang akan menyusuri sungai Bedog dan saluran dari dam Kamijoro. Namun, selama ini industri pariwisata tersebut hanya dijual apa adanya tanpa ada upaya untuk meningkatkan nilai jual. Wisata Kedung Ngancar melibatkan semua pihak mulai dari aparat desa, karang taruna yang tergabung dalam Pokdarwis, hingga masyarakat untuk membangun sebuah wisata rakyat yang menguntungkan bagi semua pihak. Tetapi selama usaha dan pengelolaannya masih sederhana, sehingga belum terlihat hasilnya.

Belum adanya pengetahuan tentang pengelolaan keuangan dan *digital marketing* di bidang pariwisata, serta tidak adanya pendampingan dari pihak-pihak yang kompeten

menjadi faktor yang mempengaruhi belum adanya keinginan dari Pokdarwis untuk mengelola wisata Kedung Ngancar secara optimal. Dibutuhkan sosialisasi, pelatihan, serta pendampingan yang cukup bagi para pemuda agar mereka dapat membangun usaha usaha pariwisata untuk meningkatkan perekonomian khususnya di Desa Triharjo.

Berdasarkan permasalahan tersebut, diperlukan pelatihan pengelolaan keuangan dan pelatihan *digital marketing* pada industri pariwisata bagi pemuda yang tergabung dalam Pokdarwis di Desa Triharjo, Pandak, Bantul. Pelatihan ini sangat diperlukan agar dapat meningkatkan pendapatan bagi masyarakat sekitar dan desa. Selain itu, pembuatan rencana usaha kreatif perlu digalakkan agar mereka dapat membangun usaha-usaha kreatif guna meningkatkan ekonomi daerah serta mempersiapkan diri untuk menghadapi persaingan global.

B. Kajian Pustaka

1. Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan keuangan sangat penting untuk dilaksanakan dalam setiap organisasi/badan usaha karena dengan pengelolaan keuangan yang baik dapat memperlancar aktivitas-aktivitas organisasi tersebut dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Husnan (2012) menjelaskan bahwa pengelolaan keuangan ini menyangkut kegiatan perencanaan, analisis dan pengendalian kegiatan keuangan agar dapat mengambil keputusan-keputusan keuangan dengan benar. Prawironegoro (2014) juga menyebutkan bahwa tujuan pengelolaan keuangan ini adalah untuk memperoleh sumber modal yang semurah-murahnya dan menggunakan seefektif, seefisien dan seekonomis mungkin untuk menghasilkan profit.

Berdasarkan definisi mengenai pengelolaan keuangan yang telah dipaparkan, maka dapat disimpulkan bahwa dalam kegiatan pengelolaan keuangan tidak terlepas dari kegiatan perencanaan, penggunaan, pencatatan, dan pelaporan pertanggungjawaban dana. Kegiatan perencanaan merupakan kegiatan untuk menetapkan apa saja yang ingin dicapai, bagaimana cara untuk mencapai, berapa lama waktu yang dibutuhkan, berapa orang yang dilibatkan dan berapa banyak biaya yang diperlukan, sehingga perencanaan ini dibuat sebelum suatu tindakan atau aktivitas dilaksanakan. Kegiatan penggunaan meliputi kegiatan berupa pemasukan dan pengeluaran, baik anggaran rutin maupun pembangunan.

Kegiatan pencatatan akuntansi adalah pencatatan berbagai transaksi keuangan yang terjadi sebagai implementasi dari penganggaran yang telah dibuat. Kegiatan pelaporan berfungsi sebagai bentuk pertanggungjawaban dalam melakukan pengelolaan keuangan, pelaporan ini dapat digunakan untuk menentukan kebijakan yang akan diambil selanjutnya.

Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam melakukan pengelolaan keuangan adalah sebagai berikut:

- 1) Transparansi keuangan, merupakan penyediaan informasi keuangan yang terbuka dan jujur kepada para pemegang kepentingan sebagai wujud pertanggungjawaban pengelola dalam menjalankan aktivitas-aktivitas pengelolaan keuangan dan pengelolaan sumber daya.
- 2) Penyusunan anggaran, pengelola perlu melakukan penyusunan anggaran untuk merencanakan keuangan secara sistematis dalam bentuk angka dan dalam unit moneter yang meliputi seluruh aktivitas organisasi atau badan usaha untuk jangka waktu tertentu di masa yang akan datang.
- 3) Melakukan pencatatan keuangan yang baik berdasarkan standar akuntansi keuangan, pengelola dapat memanfaatkan *software* aplikasi akuntansi untuk mempermudah dalam pencatatan dan pelaporan keuangan.
- 4) Pemisahan fungsi antara orang yang memegang kas dengan yang melakukan pencatatan keuangan, hal ini tentu saja untuk mengurangi peluang tindakan kecurangan. Kas merupakan aset yang paling rentan untuk dimanipulasi, untuk itu pemisahan fungsi ini sangatlah penting.
- 5) Melakukan manajemen kas dengan baik, hal ini penting agar kas yang tersedia jumlahnya memadai, tidak terlalu banyak dan tidak terlalu sedikit yang dapat mengganggu likuiditas badan usaha.
- 6) Persiapkan dana darurat, dana ini sangat penting agar ketika ada hal yang tidak diinginkan aktivitas usaha tidak akan terhambat.
- 7) Gunakan profit atau keuntungan dengan bijaksana, pengelola harus mampu mengambil kebijakan agar keuntungan yang diperoleh bisa dimanfaatkan untuk memajukan usaha.

2. *Digital Marketing*

Perkembangan teknologi digital telah mempengaruhi berbagai aktivitas kehidupan, termasuk dalam aktivitas pemasaran (*marketing*). Pemasaran ini merupakan salah satu aktivitas yang dapat menentukan keberhasilan suatu pencapaian tujuan suatu usaha. Menurut Sanjaya (2009) *digital marketing* merupakan kegiatan pemasaran termasuk *branding* (pengenalan merek) yang menggunakan berbagai media berbasis web seperti blog, website, e-mail, adwords ataupun jejaring sosial. Chaffey (2013) juga menjelaskan bahwa *digital marketing* adalah penerapan teknologi digital yang membentuk saluran online ke pasar (website, e-mail, database, tv digital, blog, feed, podcast dan jejaring sosial) yang memberikan kontribusi terhadap kegiatan pemasaran serta membangun hubungan dengan konsumen. Dengan demikian, *digital marketing* ini adalah usaha mencapai tujuan pemasaran melalui penerapan teknologi dan media digital.

Untuk mendukung keberhasilan *digital marketing* maka harus diperhatikan pula aspek *copywriting*. Menurut Moriarty (2009) *copywriting* merupakan proses menunjukkan nilai dan manfaat yang ditawarkan oleh merek melalui *layout* iklan yang berfungsi sebagai kalimat keterangan. Secara sederhana, *copywriting* merupakan kalimat di dalam iklan yang diciptakan *copywriter* (pembuat iklan) yang dibuat semenarik mungkin sehingga iklan tersebut menjadi menarik untuk dicermati. Di dalam periklanan ini terdapat tiga jenis media yang dapat digunakan yaitu media visual, media audio dan media audiovisual yang memiliki karakteristik masing-masing.

Jika usaha melakukan pola yang salah dalam pemasaran maka bisa mengakibatkan produk/jasa yang ditawarkan tidak diminati bahkan tidak disukai oleh konsumen, sehingga produk/jasa tersebut tidak akan laku. Untuk itu perlu dilakukan kegiatan pemasaran dengan baik dan benar. Dua faktor utama yang harus dipahami dalam menyusun *copywriting* yang baik adalah:

- 1) Pahami siapa yang menjadi target market.

Untuk mengetahui target market maka harus dilakukan riset terlebih dahulu untuk mengetahui karakter konsumen yang akan membeli barang atau jasa yang kita tawarkan. Misalnya terkait dengan info personal, profesi, masalah yang dihadapi, perilaku sehari-hari dan keinginan serta harapan mereka. Hasil riset tersebut kemudian dibuat dalam bentuk rangkuman yang biasa disebut "*buyer persona*."

- 2) Pahami kelebihan produk atau jasa yang ditawarkan.

Sebelum menyusun *copywriting* yang baik maka diperlukan suatu pemahaman yang baik terkait produk atau jasa yang ditawarkan. Lakukan analisis terkait kelebihan dan kekurangan produk/jasa yang ditawarkan, bandingkan dengan pesaing yang ada. Tentukan apa keunggulan kompetitif yang dimiliki agar dapat memenangkan pasar dan menarik konsumen untuk membeli produk/jasa yang ditawarkan. Pemahaman terkait produk ini biasa dikenal dengan istilah “*product knowledge*.”

C. Identifikasi dan Perumusan Masalah

Banyak permasalahan yang dihadapi oleh Pokdarwis dalam rangka membangun dan mengembangkan potensi pariwisata di Desa Triharjo. Selama ini wisata di Desa Triharjo masih dikelola secara tradisional, belum dilakukan pengelolaan keuangan dengan baik dan belum memanfaatkan teknologi digital secara optimal untuk memasarkan tempat wisata. Hal inilah yang menyebabkan potensi wisata Kedung Ngancar belum dikelola secara optimal, sehingga perekonomian masyarakat setempat belum didukung oleh potensi sumber daya pariwisata yang dimiliki.

Dari identifikasi masalah tersebut, dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

- 1) Bagaimana menerapkan pengelolaan keuangan yang baik dalam usaha jasa pariwisata bagi Pokdarwis di Desa Triharjo?
- 2) Bagaimana meningkatkan potensi pariwisata dengan melakukan *digital marketing* yang menarik bagi konsumen?

D. Tujuan Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan tentang pengelolaan keuangan dan pelatihan *digital marketing* dalam usaha jasa pariwisata pada Pokdarwis di Desa Triharjo. Tujuan pelatihan ini khususnya adalah dalam hal-hal sebagai berikut.

- 1) Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam pengelolaan keuangan usaha jasa pariwisata dan dalam kegiatan *digital marketing*.
- 2) Memberikan motivasi kepada Pokdarwis untuk meningkatkan kinerja pengelolaan keuangan dan melakukan *digital marketing* dengan baik, sehingga akan memberikan dampak pada peningkatan kesejahteraan masyarakat di Desa Triharjo.

E. Manfaat Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat memberi bekal kepada para anggota Pokdarwis di Desa Triharjo terkait pengelolaan keuangan dan *digital marketing* dalam usaha jasa pariwisata, serta meningkatkan motivasi Pokdarwis untuk meningkatkan kinerja pengelolaan keuangan dan melakukan *digital marketing* yang baik, sehingga dapat memberikan dampak pada peningkatan kesejahteraan masyarakat di Desa Triharjo.

BAB II

METODE KEGIATAN PPM

A. Kerangka Pemecahan Masalah

Permasalahan utama yang berkaitan dengan masalah ini adalah kurang adanya pengetahuan Pokdarwis dalam melakukan pengelolaan keuangan dan *digital marketing* di bidang pariwisata dan tidak adanya pendampingan dari pihak-pihak yang kompeten menjadi faktor yang menyebabkan pengelolaan wisata belum optimal. Oleh karena itu, usulan pemecahan yang lebih operasional dalam kegiatan PPM ini adalah sebagai berikut.

- 1) Memberikan pengetahuan mengenai pentingnya mengembangkan sektor pariwisata untuk memajukan perekonomian Indonesia.
- 2) Memotivasi peserta pentingnya melakukan inovasi dan berpikir kreatif untuk mengembangkan pariwisata.
- 3) Penyelenggaraan pelatihan pengelolaan keuangan yang baik untuk mendukung kegiatan pariwisata agar lebih efektif dan efisien.
- 4) Penyelenggaraan pelatihan *digital marketing* yang kreatif dan inovatif untuk meningkatkan jumlah pengunjung wisata.

B. Khalayak Sasaran

Khalayak sasaran yang dipilih adalah Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) Desa Triharjo, Kecamatan Pandak, Kabupaten Bantul sebanyak 30 orang. Penetapan sasaran ini merupakan suatu upaya untuk meningkatkan potensi wisata di Desa Triharjo. Lebih jauh dari itu, harapannya peserta pelatihan dapat menularkan ilmu yang didapatkan kepada pemuda lain yang tidak tergabung dalam Karang Taruna sehingga para pemuda di Desa Triharjo dapat mendirikan dan mengembangkan wisata Kedung Ngancar dengan memanfaatkan sumber daya alam lokal.

C. Metoda Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat ini dilakukan dengan menggunakan metoda ceramah, tutorial, diskusi, pendampingan. Adapun sistematika pelaksanaan kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut:

Langkah 1 (Metoda Ceramah):

Peserta diberikan pengetahuan tentang pentingnya pengelolaan keuangan dan pentingnya *digital marketing* untuk mengembangkan potensi usaha jasa pariwisata. Langkah pertama diselenggarakan selama 30 menit.

Langkah 2 (Metoda Tutorial):

Peserta pelatihan diberikan materi tentang pengelolaan keuangan usaha pariwisata dan bagaimana melakukan *digital marketing* yang baik untuk meningkatkan jumlah pengunjung pariwisata. Langkah kedua diselenggarakan selama 1 jam 30 menit.

Langkah 3 (Metoda Diskusi):

Peserta pelatihan diberikan kesempatan untuk mendiskusikan permasalahan yang berkaitan dengan pembuatan pengelolaan keuangan dan kegiatan *marketing* usaha wisata yang dihadapi oleh peserta sehingga peserta mampu membuat pengelolaan keuangan yang baik dan melakukan *digital marketing yang baik*. Langkah ketiga diselenggarakan selama 1 jam.

BAB III PELAKSANAAN KEGIATAN PPM

A. Hasil Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan Pengabdian kepada masyarakat ini berupa Pelatihan Pengelolaan Keuangan dan Pelatihan *Digital Marketing* untuk Pokdarwis (Kelompok Sadar Wisata) di Desa Triharjo, Pandak, Bantul. Kegiatan ini dilaksanakan di Balai Pertemuan Wisata Kedung Ngancar pada Hari Minggu tanggal 06 September 2020. Sebelumnya telah diadakan pertemuan antara Tim PPM dengan Pokdarwis Kedung Ngancar dengan agenda persiapan dan koordinasi demi terlaksananya kegiatan pelatihan dengan lancar. Berikut adalah agenda kegiatannya:

Tabel 1 Agenda Kegiatan

Hari/Tanggal	Acara	Waktu
Jumat/ 04 September 2020	Persiapan dan koordinasi pelaksanaan kegiatan PPM dengan Pokdarwis Kedung Ngancar	19.30 – 22.00 WIB
Minggu/ 06 September 2020	Registrasi Peserta	08.30 - 09.00 WIB
	Pembukaan, dilanjutkan dengan sambutan dari perwakilan Tim PPM dan Kepala Dusun Siyangan, Desa Triharjo, Pandak	09.00 – 09.20 WIB
	Penjelasan materi terkait dengan Pelatihan Pengelolaan Keuangan dan <i>Digital Marketing</i> . (Oleh: Tim PPM).	09.20 - 10.30 WIB
	Pemaparan materi tentang pengelolaan keuangan dan <i>digital marketing</i> untuk meningkatkan potensi pariwisata. (Oleh: Ponty SP Utama, M.Si., Ak., CA.)	10.30 - 12.00 WIB
	ISHOMA	12.00 -13.00 WIB
	Diskusi dan pemberian masukan terkait permasalahan pengelolaan keuangan dan <i>digital marketing</i> yang dihadapi Pokdarwis. (Oleh: Tim PPM)	13.00 – 14.00 WIB
	Acara penutupan dengan kesimpulan, penyerahan kenang-kenangan dan foto bersama. (Oleh: Tim PPM)	14.00 - 14.30 WIB

Hari/Tanggal	Acara	Waktu
Minggu/ 13 September 2020	Pendampingan Kelompok Sadar Wisata Kedung Ngancar (penataan dan bersih-bersih di area sekitar Kedung Ngancar)	08.00 – 12.00 WIB
Minggu/ 20 September 2020	Pendampingan Kelompok Sadar Wisata Kedung Ngancar (persiapan <i>opening</i> wisata kuliner di area Taman Wisata Kedung Ngancar)	08.00 – 12.00 WIB

Tahap pertama dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah tim pengabdian melakukan observasi awal. Tujuan observasi awal ini adalah untuk mengetahui keadaan riil khalayak dan lingkungan wisata Kedung Ngancar yang ingin dikembangkan. Sasaran peserta dalam kegiatan pendampingan ini adalah Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) Desa Triharjo, Kecamatan Pandak, Kabupaten Bantul sebanyak 30 orang. Berdasarkan observasi awal diketahui bahwa para pengelola wisata Kedung Ngancar yang tergabung dalam pokdarwis ini masih belum melakukan pengelolaan keuangan dengan baik serta belum memanfaatkan teknologi digital secara maksimal untuk memasarkan tempat wisata Kedung Ngancar. Untuk membantu pokdarwis mengembangkan potensi pariwisata tersebut, maka tim pengabdian menyusun kegiatan pelatihan dan pendampingan terkait bagaimana melakukan pengelolaan keuangan yang baik dan bagaimana melakukan *digital marketing* untuk meningkatkan jumlah wisatawan yang berkunjung. Untuk memberikan pendampingan lebih lanjut, tim PPM juga siap sedia untuk membantu ketika dalam proses pelaksanaan pengembangan potensi pariwisata membutuhkan masukan atau arahan. Pendampingan ini dilakukan dengan memanfaatkan media sosial berupa Group WhatsApp untuk terus menjalin komunikasi yang baik dengan khalayak sasaran.

B. Pembahasan

Dalam pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan pelatihan pengelolaan keuangan dan juga pelatihan *digital marketing* untuk mengembangkan potensi pariwisata Kedung Ngancar. Secara umum, kegiatan dapat berlangsung sesuai dengan rancangan yang telah dibuat. Beberapa manfaat pelaksanaan pelatihan ini adalah sebagai berikut:

1. Meningkatnya wawasan dalam pengelolaan keuangan tempat wisata.

Tahap pertama yang dilakukan adalah pemberian materi tentang pentingnya melakukan pengelolaan keuangan agar tempat wisata yang dikelola dapat lebih optimal dan *sustainable*. Setelah peserta memahami hal tersebut, maka selanjutnya peserta diberikan tips dan trik bagaimana melakukan pengelolaan keuangan dengan baik, diantaranya adalah dengan melakukan transparansi, pembuatan anggaran, pemisahan fungsi dalam mengelola kas, melakukan pencatatan yang baik dengan bantuan aplikasi akuntansi, pengadaan dana darurat dan lain-lain.

Pada awalnya banyak peserta pelatihan yang belum memahami bagaimana cara mengelola keuangan dengan baik. Namun setelah disampaikan materi, peserta mulai antusias dan tertarik untuk lebih memahami bagaimana melakukan pengelolaan keuangan yang baik di tempat wisata. Wujud antusias peserta pelatihan ini diketahui saat diadakan diskusi. Dalam sesi diskusi ini peserta pelatihan memaparkan beberapa permasalahan yang dihadapi terkait pengelolaan keuangan, sehingga dapat dicari alternatif-alternatif solusi untuk memecahkan permasalahan tersebut. Selain itu, peserta juga bertanya tentang materi pengelolaan keuangan jika ada yang belum jelas. Indikator keberhasilan untuk mengukur ketercapaian adalah 20 peserta dari 25 peserta yang hadir (sebesar 80%) menyatakan bahwa wawasan mereka terkait pengelolaan keuangan meningkat dengan “sangat baik”. Sedangkan 20% sisanya menyatakan bahwa wawasan mereka terkait pengelolaan keuangan meningkat dengan “baik.” Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa tujuan pelatihan ini tercapai.

2. Meningkatnya wawasan dalam melakukan *Digital Marketing*

Peserta pelatihan harus memahami pentingnya melakukan pemasaran via digital, untuk itu tahap pertama yang dilakukan adalah memberikan pengertian terkait perkembangan informasi digital yang mempengaruhi kegiatan pemasaran. Selanjutnya, peserta diberikan materi bagaimana melakukan *digital marketing* untuk meningkatkan jumlah wisatawan yang datang, diantaranya adalah pemilihan media untuk pemasaran, akibat melakukan pola yang salah dalam pemasaran, penyusunan *copywriting*, faktor utama agar dapat menyusun *copywriting* yang baik dan lain-lain.

Pengelola tempat wisata Kedung Ngancar pada awalnya belum melakukan *digital marketing* dengan optimal, terbukti dengan masih sulitnya ditemukan postingan atau informasi terkait wisata Kedung Ngancar di media sosial. Peserta menjadi antusias dengan memperhatikan dengan seksama contoh-contoh *layout*,

gambar dan tulisan yang baik untuk melakukan *digital marketing*. Pada sesi diskusi, peserta juga menceritakan permasalahan yang dihadapi terkait aspek pemasaran, dan bersama-sama dianalisis untuk dicarikan solusi terbaik. Indikator keberhasilan untuk mengukur ketercapaian adalah 22 peserta dari 25 peserta yang hadir (sebesar 88%) menyatakan bahwa wawasan mereka terkait melakukan *digital marketing* meningkat dengan “sangat baik”. Sedangkan 12% sisanya menyatakan bahwa wawasan mereka terkait melakukan *digital marketing* meningkat dengan “baik.” Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa tujuan pelatihan ini tercapai.

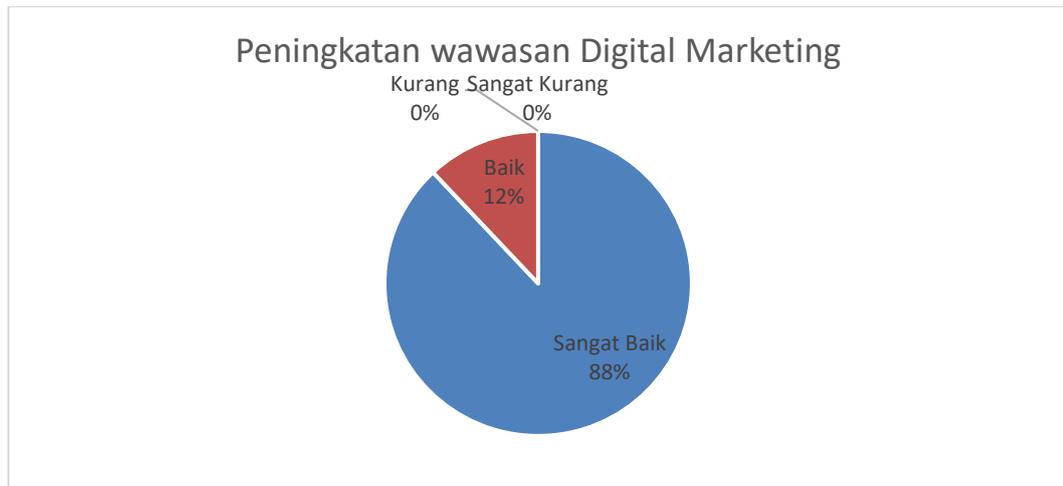
3. Motivasi untuk meningkatkan kinerja dalam mengelola tempat wisata

Pengelolaan tempat wisata harus dilaksanakan dengan baik agar potensi pariwisata Kedung Ngancar dapat meningkat, sehingga kesejahteraan yang ada di desa Triharjo juga akan meningkat. Motivasi dari pengelola tempat wisata untuk meningkatkan kinerjanya merupakan salah satu faktor keberhasilan pengembangan potensi pariwisata Kedung Ngancar ini. Pada awalnya pengelola hanya menjual apa adanya tempat wisata ini, tanpa adanya usaha untuk meningkatkan nilai jual. Dengan demikian jumlah wisatawan yang datang masih sangat terbatas. Kemudian setelah mendengar saran dan masukan dari tim PPM, mereka mulai memikirkan bagaimana langkah-langkah untuk meningkatkan nilai jual tempat wisata Kedung Ngancar. Indikator keberhasilan untuk mengukur ketercapaian adalah 15 peserta dari 25 peserta yang hadir (sebesar 60%) menyatakan bahwa mereka termotivasi dengan “sangat baik” untuk meningkatkan kinerja dalam mengelola tempat wisata. Sedangkan 40% sisanya menyatakan bahwa mereka termotivasi dengan “baik” untuk meningkatkan kinerja dalam mengelola tempat wisata.

C. Evaluasi Kegiatan

Evaluasi kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini telah dilaksanakan dengan cara pengisian angket evaluasi. Beberapa indikator yang dievaluasi adalah sebagai berikut:

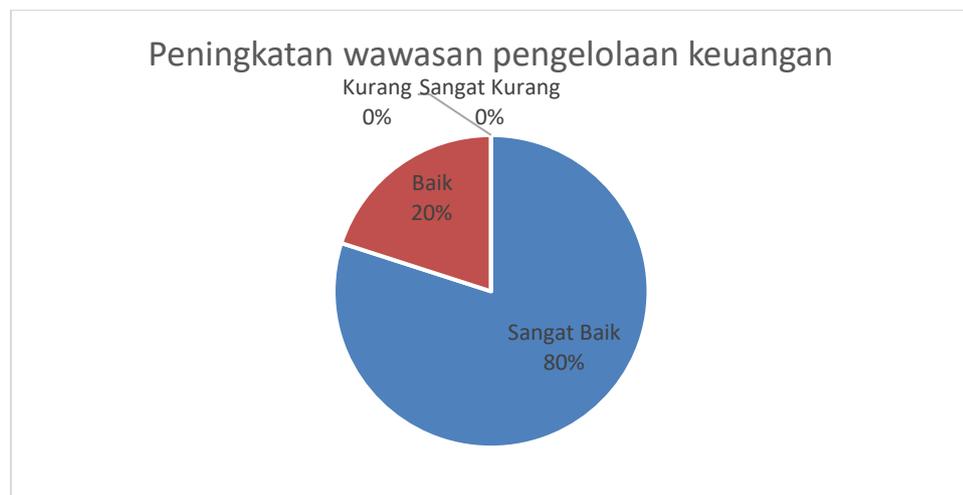
1. Peningkatan wawasan peserta terkait *digital marketing*



Gambar 1 Hasil evaluasi peningkatan wawasan digital marketing

Hasil evaluasi yang diberikan peserta untuk indikator peningkatan wawasan *digital marketing* adalah sebanyak 88% peserta menyatakan sangat baik dan 12% peserta menyatakan baik. Tidak ada satupun peserta yang menyatakan kurang maupun sangat kurang.

2. Peningkatan wawasan peserta terkait pengelolaan keuangan tempat wisata



Gambar 2 Hasil evaluasi peningkatan wawasan pengelolaan keuangan

Hasil evaluasi yang diberikan peserta untuk indikator peningkatan wawasan pengelolaan keuangan adalah sebanyak 80% peserta menyatakan sangat baik dan 20%

peserta menyatakan baik. Untuk indikator ini tidak ada satupun yang menyatakan kurang maupun sangat kurang.

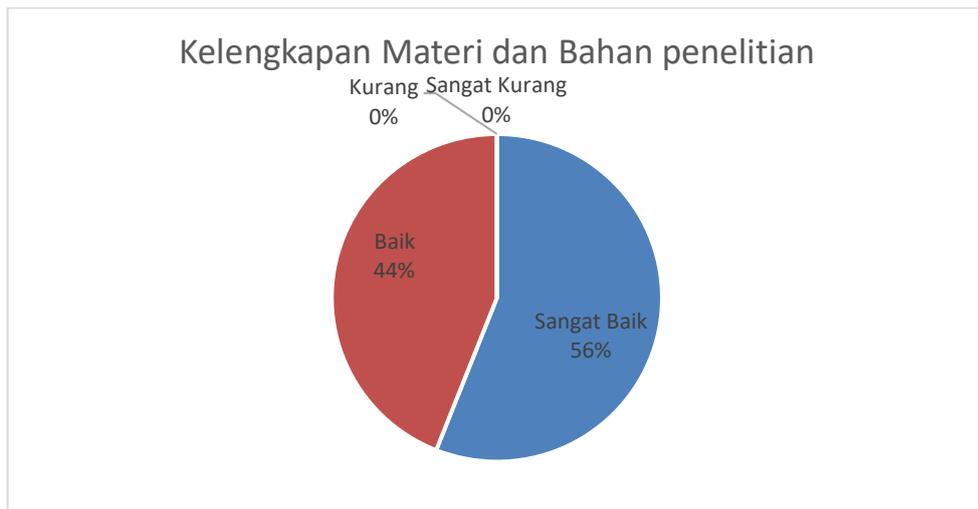
3. Penyajian materi pelatihan yang interaktif



Gambar 3 Hasil evaluasi penyajian materi pelatihan yang interaktif

Hasil evaluasi yang diberikan kepada peserta untuk indikator penyajian materi pelatihan yang interaktif ini adalah sebanyak 48% peserta menyatakan sangat setuju, 52% menyatakan setuju dan tidak ada peserta yang menyatakan tidak setuju dan sangat tidak setuju.

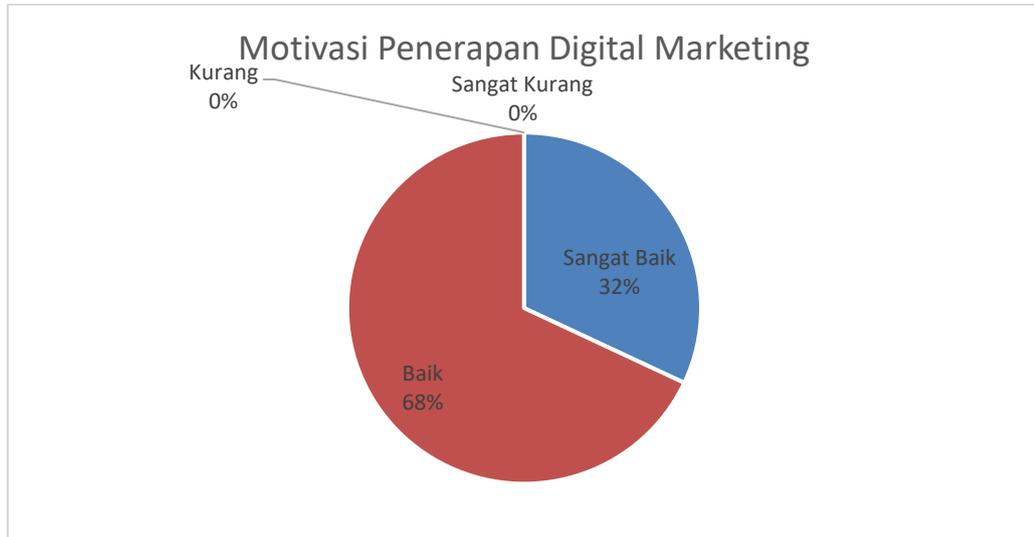
4. Kelengkapan materi dan bahan pelatihan



Gambar 4 Hasil evaluasi kelengkapan materi dan bahan pelatihan

Hasil evaluasi yang diberikan kepada peserta untuk indikator kelengkapan materi dan bahan pelatihan adalah sebanyak 56% peserta menyatakan sangat baik, 52% menyatakan baik dan tidak ada peserta yang menyatakan kurang dan sangat kurang.

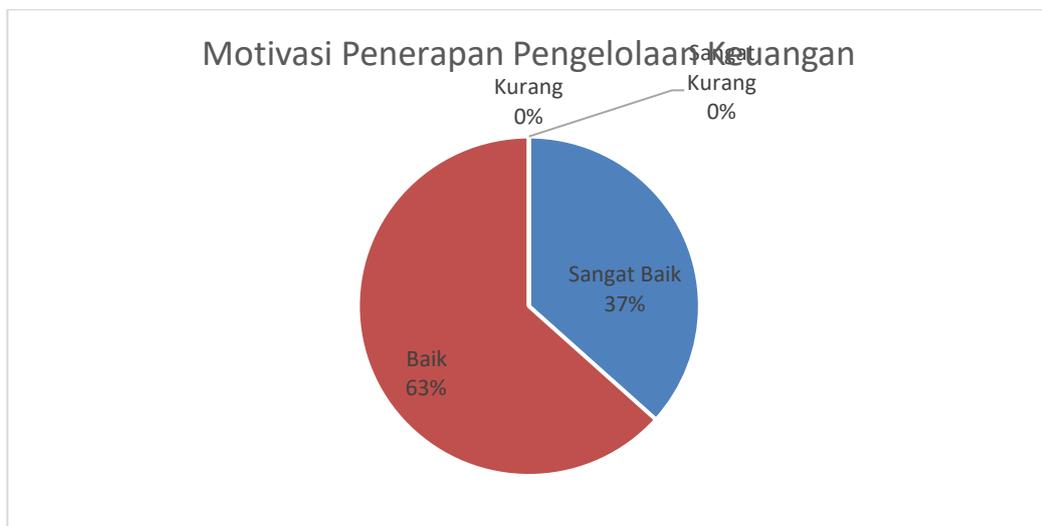
5. Motivasi untuk menerapkan *digital marketing* Kedung Ngancar



Gambar 5 Hasil evaluasi motivasi penerapan digital marketing

Hasil evaluasi yang diberikan kepada peserta untuk indikator motivasi peserta untuk menerapkan digital marketing adalah sebanyak 32% peserta menyatakan sangat baik, 68% menyatakan baik dan tidak ada peserta yang menyatakan kurang dan sangat kurang.

6. Motivasi untuk menerapkan pengelolaan keuangan Kedung Ngancar



Gambar 6 Hasil evaluasi motivasi penerapan pengelolaan keuangan

Hasil evaluasi yang diberikan kepada peserta untuk indikator motivasi peserta untuk menerapkan pengelolaan keuangan adalah sebanyak 37% peserta menyatakan sangat baik, 63% menyatakan baik dan tidak ada peserta yang menyatakan kurang dan sangat kurang.

7. Motivasi untuk meningkatkan pengelolaan tempat wisata Kedung Ngancar



Gambar 7 Hasil evaluasi motivasi meningkatkan kinerja pengelolaan tempat wisata

Hasil evaluasi yang diberikan kepada peserta untuk indikator motivasi peserta untuk meningkatkan pengelolaan tempat wisata adalah sebanyak 60% peserta menyatakan sangat baik, 40% menyatakan baik dan tidak ada peserta yang menyatakan kurang dan sangat kurang.

Dari hasil evaluasi, secara umum pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini dapat dikategorikan terlaksana dengan baik. Hal ini dibuktikan dengan adanya angket evaluasi yang diberikan kepada para peserta, mayoritas peserta pelatihan memberikan *feedback* “sangat baik” dan “baik” pada indikator-indikator yang ditanyakan. Wawasan peserta pelatihan terkait pengelolaan keuangan dan *digital marketing* berhasil meningkat dan mereka lebih termotivasi untuk meningkatkan kinerja pengelolaan tempat wisata, sehingga pada akhirnya dapat mengembangkan potensi wisata Kedung Ngancar.

D. Faktor Pendukung Kegiatan

Faktor-faktor yang mendukung pelaksanaan kegiatan pelatihan pengelolaan keuangan dan pelatihan *digital marketing* adalah sebagai berikut.

1. Peserta antusias dan berperan aktif saat pelaksanaan sesi diskusi untuk menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang menghambat pengembangan potensi wisata Kedung Ngancar.
2. Kompetensi pemateri yang sangat baik sehingga mampu membantu peserta dalam meningkatkan wawasan terkait pengelolaan keuangan dan *digital marketing* yang baik untuk meningkatkan potensi pariwisata.
3. Pengelola Pokdarwis yang memberikan dukungan dengan menyediakan tempat serta sarana prasarana pelaksanaan pelatihan ini, sehingga kegiatan ini dapat disajikan dengan sangat baik.
4. Peserta pelatihan lebih termotivasi untuk meningkatkan kinerja pengelolaan tempat wisata setelah mendengarkan materi terkait bagaimana melakukan pengelolaan keuangan dengan baik dan bagaimana melakukan *digital marketing* yang dapat meningkatkan jumlah wisatawan.

E. Faktor Penghambat Kegiatan

Faktor-faktor yang menghambat pelaksanaan kegiatan pelatihan pengelolaan keuangan dan pelatihan *digital marketing* adalah sebagai berikut.

1. Adanya pandemi covid-19 yang menyebabkan kegiatan perkumpulan tidak bisa dilakukan dalam waktu yang lama dan tidak bisa mengumpulkan jumlah peserta yang banyak.
2. Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan di balai pertemuan Kedung Ngancar yang terbuka dan dekat dengan jalan, sehingga kegiatan pelatihan ini agak terganggu ketika ada kendaraan atau penjual yang melewati balai pertemuan ini.
3. Dari 30 peserta yang diundang, hanya 25 peserta atau 83,33% yang bisa menghadiri pelatihan ini.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dapat dikategorikan berhasil dari segi partisipasi peserta mengingat dari target kehadiran sejumlah 25 orang peserta (83,33%).
- 2) Indikator keberhasilan ketercapaian dalam pengelolaan keuangan di tempat wisata Kedung Ngancar adalah sebesar 80% dan 88% untuk indikator peningkatan wawasan *digital marketing*.
- 3) Peserta pengabdian memberikan antusiasme dan respon yang baik selama kegiatan berlangsung, baik selama pemaparan materi maupun selama sesi diskusi.
- 4) Berdasarkan evaluasi pelaksanaan kegiatan pengabdian ini, dapat disimpulkan bahwa peserta kegiatan merasa puas dan memahami materi kegiatan pengabdian yang telah dilaksanakan.

B. Saran

Perlu dilakukan kerjasama dengan Dinas Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Yogyakarta untuk bersama-sama membantu pengelola usaha pariwisata dalam mengembangkan potensi pariwisata. Peserta pelatihan juga perlu mengimplementasikan materi pelatihan dengan baik dan jika ada kendala mereka bisa mengkomunikasikan dengan tim PPM melalui media sosial *Group WhatsApp* sehingga tetap terjalin komunikasi yang baik antara peserta pelatihan dengan tim PPM.

DAFTAR PUSTAKA

- Chaffey, Dave. 2013. *Emarketing Excellence: Planning and Optimizing your digital marketing*. Abingdon: Routledge.
- Husnan, Suad. 2012. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan Edisi keenam*. Yogyakarta: UPP STIM YPKN.
- Lokadata. 2019. *Kontribusi Pariwisata terhadap PDB 2010-2019*. <https://lokadata.id>. (di akses 23 Maret 2020)
- Media Indonesia. 2018. *Target 20 Juta Wisatawan Asing pada 2019*. <https://mediaindonesia.com>. (di akses 23 Maret 2020).
- Muriarty, Sandra. 2009. *Advertising Seri Kedelapan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Muljadi, AJ. 2012. *Kepariwisata dan Perjalanan. Cetakan ketiga*. Jakarta: Rajagrafindo Persada.
- Pitana, I. Gede dan Gayatri, Putu G. 2005. *Sosiologi Pariwisata*. Yogyakarta: Adi.
- Prawironegoro, Darsono. 2014. *Manajemen Keuangan Edisi Revisi*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Sanajaya, Ridwan dan Tarigan, Josua. 2009. *Creative Digital Marketing*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo
- Spillane, James J. 1987. *Ekonomi Pariwisata (Sejarah dan Prospeknya)*. Jakarta: Penerbit Kanisius.
- Toffler, Alvin. 1970. *Future Shock*. New York: Random House.

LAMPIRAN

Lampiran 1: Surat Pernyataan Kerja Sama dengan Mitra (Kontrak)

**SURAT PERNYATAAN KESEDIAAN KERJASAMA DARI KHALAYAK
SASARAN/MITRA DALAM PELAKSANAAN PROGRAM PPM
KELOMPOK DOSEN**

Yang bertanda tangan di bawah ini,

N a m a : Daniel Prasetyo, S.E.
Jabatan pada khalayak sasaran/UKM/ M i t r a : Pengelola Taman Kedung Ngancar
Alamat khalayak sasaran/UKM/Mitra : Siyangan, Triharjo, Pandak, Bantul

dengan ini menyatakan bersedia untuk bekerjasama dengan Pelaksana kegiatan PPM
Pengembangan Wilayah dari:

UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

guna membantu penyelesaian permasalahan di khalayak sasaran/Mitra kami dan sudah pula
disepakati bersama sebelumnya.

Ketua pelaksana kegiatan Program PPM Kelompok Dosen dimaksud adalah:

N a m a : Isroah, M.Si
N I P : 19660704 199203 2 003
Pangkat/ Golongan : Pembina Tk. I/IV b
Program Studi/ Jurusan : D3 Akuntansi/Pendidikan Akuntansi
Fakultas : Ekonomi

UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA (UNY)

bersama ini pula kami menyatakan dengan sebenarnya bahwa di antara khalayak sasaran dan
Pelaksana Program PPM kelompok Dosen tidak terdapat ikatan kekeluargaan dalam wujud
apapun juga.

Demikian Surat Pernyataan ini dibuat dengan penuh kesadaran dan tanggungjawab
tanpa ada unsur pemaksaan di dalam pembuatannya untuk dapat digunakan sebagaimana
mestinya.

Yogyakarta, 26 Maret 2020
Yang membuat pernyataan,



(Daniel Prasetyo, S.E.)

Lampiran 2: Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian pada Masyarakat



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Karangmalang Yogyakarta Telp/Fax (0274) 554902

**PERJANJIAN PELAKSANAAN PENGABDIAN PADA MASYARAKAT
NOMOR : B/12/UN34.18/PM.02/2020**

Pada hari ini Senin tanggal lima belas bulan Juni tahun Dua ribu dua puluh kami yang bertanda tangan di bawah ini :

1. Dr. Siswanto, M.Pd : Dekan selaku Pejabat Pembuat Komitmen Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta yang beralamat di Kampus UNY Karangmalang Yogyakarta dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama UNY; selanjutnya disebut PIHAK PERTAMA.
2. Endra Murti Sagoro, S.Pd., S.E., M.Sc. : Ketua Tim Pengabdian dari Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, yang beralamat di Kampus UNY Karangmalang Yogyakarta, dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama Tim Pengabdian dari Fakultas Ekonomi UNY selanjutnya disebut PIHAK KEDUA.

PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA yang selanjutnya secara bersama-sama disebut PARA PIHAK
Dengan berdasarkan pada ketentuan sebagaimana tersebut di bawah ini:

1. Surat Keputusan Rektor Universitas Negeri Yogyakarta Nomor : 1.27/UN 34/IX/2019 tahun 2019 tentang pengangkatan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta
 2. Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta Nomor : B/508/UN34.18/PM/2020 tanggal 3 Juni 2020 tentang penetapan Dosen Pengabdian tahun 2020.
 3. DIPA BLU UNY Tahun 2020 No. : SP DIPA-023.17.2.677509/2020 tanggal 27 Desember 2019
- PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA secara bersama-sama bersepakat mengikatkan diri dalam suatu Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut:

**Pasal 1
PELAKSANAAN PENGABDIAN**

- (1) PIHAK PERTAMA memberi tugas kepada PIHAK KEDUA, dan PIHAK KEDUA menerima tugas tersebut sebagai penanggung jawab pelaksanaan Pengabdian dengan judul :

**"Pelatihan Pengelolaan Keuangan Pada Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis)
Di Desa Triharjo, Pandak, Bantul"**

- (2) PIHAK PERTAMA memberikan dana Pengabdian yang tersebut pada Pasal 1 sebesar Rp.7.500.000,- (tujuh juta lima ratus ribu rupiah) yang dibebankan kepada Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran (DIPA) UNY Tahun 2020 No. : SP DIPA-023.17.2.677509/2020 tanggal 27 Desember 2019
- (3) PIHAK KEDUA berhak menerima dana tersebut pada ayat (1) dan berkewajiban menggunakan sepenuhnya untuk pelaksanaan pengabdian sebagaimana pasal 1 sampai selesai sesuai ketentuan pembelanjaan keuangan negara



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Karangmalang Yogyakarta Telp/Fax (0274) 554902

Pasal 2

JANGKA WAKTU PELAKSANAAN PENGABDIAN

Jangka waktu pelaksanaan pengabdian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1 terhitung mulai tanggal 15 Juni sampai dengan tanggal 15 Oktober 2020.

Pasal 3

CARA PEMBAYARAN

Pembayaran dana Pengabdian ini akan dilaksanakan melalui Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta dan dibayarkan secara bertahap dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Tahap Pertama 70% dari Rp. 7.500.000,- (tujuh juta lima ratus ribu rupiah) yaitu sebesar Rp.5.250.000,- (lima juta dua ratus lima puluh ribu rupiah) setelah Surat Perjanjian ini ditandatangani oleh kedua belah pihak.
2. Tahap Kedua 30% dari Rp. 7.500.000,- (tujuh juta lima ratus ribu rupiah) yaitu sebesar Rp.2.250.000,- (dua juta dua ratus lima puluh ribu rupiah) setelah PIHAK KEDUA menyerahkan laporan akhir hasil pelaksanaan pengabdian kepada PIHAK PERTAMA dengan bukti cetak hasil verifikasi oleh tim paling lambat tanggal **15 Oktober 2020**

Pasal 4

PERTANGGUNGJAWABAN AKADEMIK

- (1) PIHAK KEDUA berkewajiban menyampaikan kepada PIHAK PERTAMA berupa :
 - a. Laporan akhir hasil pengabdian dalam bentuk *softcopy* (*.pdf) dan diunggah ke dalam sistem <https://simppm.lppm.uny.ac.id> paling lambat **15 November 2020**
 - b. Laporan hasil pengabdian dalam bentuk *softcopy* dan *hardcopy* (2 eksemplar) dengan ketentuan bentuk/ukuran kertas ukuran A4; warna cover Kuning Kunyit, di bagian bawah cover ditulis: Dibiayai oleh DIPA Universitas Negeri Yogyakarta Nomor : SP DIPA-023.17.2.677509/2020 Tanggal 27 Desember 2019 berdasarkan Surat Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian nomor : B/01/UN34.18/PM.02/2020 tanggal 15 Juni 2020
- (2) PIHAK KEDUA berkewajiban untuk:
 - a. Mempresentasikan hasil pengabdiannya pada seminar yang akan dilaksanakan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, ACOMC dana atau ICEBESS tahun 2020
 - b. Mengikuti Seminar ACOMC dana atau ICEBESS dari awal sampai dengan selesai
 - c. Mempublikasikan hasil pengabdiannya dalam seminar dan/atau jurnal nasional.
 - d. Memanfaatkan hasil pengabdian untuk proses bahan mengajar.

Pasal 5

PERTANGGUNGJAWABAN KEUANGAN

- (1) PIHAK KEDUA berkewajiban membuat laporan kemajuan pelaksanaan pengabdian dan laporan penggunaan keuangan dan diserahkan kepada PIHAK PERTAMA dalam bentuk *hardcopy* sebanyak 2 (dua) eksemplar paling lambat tanggal **15 Agustus 2020** disertai cetak bukti hasil verifikasi, serta mengunggah laporan tersebut ke <https://simppm.lppm.uny.ac.id>.
- (2) PIHAK KEDUA berkewajiban mempertanggungjawabkan pembelanjaan dana yang telah diterima dari PIHAK PERTAMA dan menyimpan bukti-bukti pengeluaran yang telah disesuaikan dengan ketentuan pembelanjaan keuangan Negara.
- (3) Perpajakan yang timbul atas transaksi penggunaan dana pengabdian menjadi tanggungjawab PIHAK KEDUA sesuai dengan peraturan yang berlaku.



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Karangmalang Yogyakarta Telp/Fax (0274) 554902

- (4) PIHAK KEDUA berkewajiban mengembalikan sisa dana yang tidak dibelanjakan kepada PIHAK PERTAMA untuk selanjutnya disetorkan ke Kas Negara.
- (5) Biaya pajak materai dalam surat perjanjian ini dibebankan pada PIHAK KEDUA

Pasal 6
SANKSI

- (1) Apabila sampai batas waktu perjanjian PIHAK KEDUA belum menyerahkan laporan akhir hasil pengabdian kepada PIHAK PERTAMA, maka PIHAK KEDUA dikenakan sanksi berupa potongan keterlambatan sebesar 1‰ (satu permil) setiap hari keterlambatan sampai dengan setinggi-tingginya 5% (lima persen) dari nilai surat perjanjian pelaksanaan pengabdian, terhitung dari tanggal jatuh tempo yang telah ditetapkan sampai dengan berakhirnya pembayaran dana pengabdian oleh Lembaga Pengabdian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Negeri Yogyakarta.
- (2) Bagi Pengabdian yang tidak dapat menyelesaikan kewajibannya dalam Tahun Anggaran yang sedang berjalan dan waktu proses pencairan biayanya telah berakhir, maka seluruh dana yang belum sempat dicairkan dinyatakan hangus dan kembali ke Kas Negara.
- (3) Apabila PIHAK KEDUA tidak dapat melaksanakan tugas sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1 maka harus mengembalikan seluruh dana yang telah diterimanya kepada PIHAK PERTAMA, untuk selanjutnya disetor ke Kas Negara.
- (4) Apabila dikemudian hari terbukti bahwa judul pengabdian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1 dijumpai adanya indikasi plagiat dengan pengabdian lain dan/atau diperoleh indikasi ketidakjujuran dan itikad kurang baik yang tidak sesuai dengan kaidah ilmiah, maka pengabdian tersebut dinyatakan batal dan PIHAK KEDUA wajib mengembalikan seluruh dana pengabdian yang telah diterimanya kepada PIHAK PERTAMA untuk selanjutnya disetor ke Kas Negara.

Pasal 7
HASIL PENGABDIAN

- (1) Hasil Pengabdian berupa Hak Kekayaan Intelektual dari pelaksanaan pengabdian tersebut diatur dan dikelola sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.
- (2) Hasil pengabdian berupa peralatan dan atau alat (barang inventaris) yang dibeli dari kegiatan pengabdian ini adalah milik negara yang dapat dihibahkan kepada Universitas Negeri Yogyakarta atau Lembaga Pemerintah lain melalui Surat Keterangan Hibah.

Pasal 8
KEADAAN KAHAR

PIHAK PERTAMA maupun PIHAK KEDUA tidak bertanggung jawab atas keterlambatan atau tidak terlaksananya kewajiban seperti tercantum dalam kontrak sebagai akibat *Force Majeure* yang secara langsung mempengaruhi terlaksananya kontrak, antara lain : perang, perang saudara, blokade ekonomi, revolusi, pemberontakan, kekacauan, huru-hara, kerusuhan, mobilisasi, keadaan darurat, pemogokan, epidemis, kebakaran, banjir, gempa bumi, angin ribut, gangguan navigasi, tindakan pemerintah dibidang moneter. *Force Majeure* di atas harus disahkan kebenarannya oleh Pejabat yang berwenang.



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

FAKULTAS EKONOMI

Alamat : Karangmalang Yogyakarta Telp/Fax (0274) 554902

**Pasal 9
PENUTUP**

- (1) Surat Perjanjian pelaksanaan pengabdian ini dibuat rangkap 2 (dua), dan dibubuhi meterai sesuai dengan ketentuan yang berlaku, dan mempunyai kekuatan hukum yang sama.
- (2) Pasal-pasal dalam perjanjian ini bersifat mengikat secara mutlak, apabila terjadi perubahan atau penambahan terhadap isi perjanjian ini, PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA dapat melakukan musyawarah dan dituangkan dalam Addendum Perjanjian yang merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari perjanjian ini.

PIHAK KEDUA
Ketua Pengabdian,



Erindra Murti Sagoro, S.Pd., S.E., M.Sc.
NIP. 198504092010121005

PIHAK PERTAMA
Dekan/PPK

Dr. Siswanto, M.Pd
NIP. 197809202002121001

Lampiran 3: Daftar Hadir Peserta Kegiatan

DAFTAR HADIR PESERTA PPM
PELATIHAN PENGELOLAAN KEUANGAN PADA KELOMPOK SADAR WISATA (POKDARWIS)
DI DESA TRIHARJO, PANDAK, BANTUL
HARI/TANGGAL: Minggu, 06 September 2020

No	Nama	No HP	Tanda Tangan
1	Danang - W	08222 415144	1.
2	Sonu P	083838 000 646	2.
3	WAHYUDI DWI H	081227778170	3.
4	Wismu.S	08982644123	4.
5	Geoyar I	089 537 281 8327	5.
6	SUKIKUN	0878 2104 4884	6.
7	Prij Marya	0895 3555 29209	7.
8	Daniel Prasetyo	08574 3285570	8.
9	Surafini	085987427559	9.
10	Yuyun Juwita	0838 6763 8400	10.
11	Rita Ayu A	083806926089	11.
12	Mia Hapsari	0895332108028	12.
13	Denta PEK	089674558242	13.
14	WAHYUNI E	085639 37577	14.
15	Bulan		15.
16	Sela Silva	089 510 622 700.	16.
17	Eva Wulandari	089 580 668 6307	17.
18	Luhfi Nur Ikhsan	08 222331 3338	18.
19	Hangesti Khusnaningrum	085933216642	19.
20	Taswanis	08122786250	20.
21	Desy Septia K	083112380135	21.
22	Fani Haranda	0895617640835	22.
23	Ipa Maharadika Putri	083867513514	23.
24	Alpika Rohmah	08231118403	24.
25	Novi Wahyuni	08995495911	25.
26	Yuni Kulan Sari	0888 6929 240	26.
27			27.
28			28.
29			29.
30			30.

Lampiran 4: Foto Dokumentasi kegiatan (12 Gambar)



Gambar 1: Balai Pertemuan Kedung Ngancar, sebagai tempat penyelenggaraan acara pelatihan pengelolaan keuangan dan *digital marketing*



Gambar 2: Tempat peserta pelatihan melakukan registrasi dengan melaksanakan protokol kesehatan covid-19.



Gambar 3: Sambutan Kepala Dukuh sebelum dilaksanakan acara pelatihan



Gambar 4: Sambutan dari perwakilan Tim PPM



Gambar 5: Penyampaian Materi oleh Ponty SP Utama, M.Si., Ak., CA tentang pengelolaan keuangan dan *digital marketing*



Gambar 6: Peserta memperhatikan dengan seksama pemaparan materi yang disampaikan oleh pemateri



Gambar 7: Pada sesi diskusi peserta menyampaikan permasalahan-permasalahan yang dihadapi pengelola tempat wisata Kedung Ngancar



Gambar 8: Peserta menanyakan hal-hal yang belum dipahami terkait materi yang disampaikan



Gambar 9: Tim PPM menyerahkan kenang-kenangan berupa alat-alat protokol kesehatan covid-19: thermogun, alat kebersihan, dll



Gambar 10: Foto Bersama antara Tim PPM dengan peserta pelatihan dari Pokdarwis Desa Triharjo, Pandak, Bantul.



Gambar 11: Bersih-bersih area Taman Wisata Kedung Ngancar.



Gambar 12: Persiapan pembukaan area kuliner di Taman Wisata Kedung Ngancar.

Lampiran 5: Laporan Pelaksanaan Seminar Hasil PPM



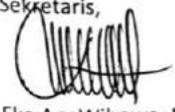
KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Alamat : Karangmalang Yogyakarta Telp. (0274) 554902 Psw. 1815,1817

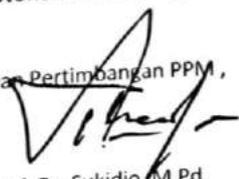
LAPORAN PELAKSANAAN SEMINAR HASIL PPM

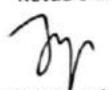
1. Nama Ketua Pengabdian : Endra Murti Sagoro, M.Sc.
2. Jurusan/Prodi : Pendidikan Akuntansi
3. Fakultas : Ekonomi
4. Jenis PPM : Pelatihan
5. Judul PPM : Pelatihan Pengelolaan Keuangan dan Digital Marketing pada Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) di Desa Triharjo, Pandak, Bantul.

6. Pelaksanaan Hari, Tanggal : Sabtu, 26 September 2020
7. Tempat : Ruang Ramah Tamah
8. Dipimpin oleh : Ketua : Ani Widayati, Ed. D.
Sekretaris : Eka Ari Wibawa, M.Pd.
9. Peserta : a. Konsultan :Orang
b. Nara Sumber :Orang
c. BPP : 1 Orang
d. Peserta lain : 22 Orang
Jumlah : 23 Orang
(Daftar hadir terlampir)

10. Hasil Seminar :
Setelah mempertimbangkan penyajian, penjelasan, argumentasi serta sistematika dan tata tulis, seminar berkesimpulan :
Laporan Hasil PPM tersebut di atas :
 - a. Diterima, tanpa revisi/Pembenahan
 - b. Diterima, dengan revisi/Pembenahan
 - c. Dibenahi, untuk diseminarkan ulang
11. Catatan :
 - Harapan kami di dalam kesimpulan tidak hanya menyampaikan wawasan, bagaimana kalau itu ditonjolkan kemampuan? Jadi masyarakat harapannya memiliki kemampuan mengembangkan desa wisata
 - Ada sedikit beda, dalam judul itu pengelolaan keuangan, tapi di dalamnya kok pengelolaan tempat wisata. Difokuskan bagaimana pengelolaan keuangan dan digital marketing itu
 - Unsur pendampingan sangat penting, perlu ditekankan bagaimana pengelolaan keuangan yang baik. Paling tidak kalau sudah diajari digital marketing untuk pemasaran wisata, mudah-mudahan terbuka potensi wisata yang di Kedung Ngancar

Sekretaris,

Eka Ari Wibawa, M.Pd.

Badan Pertimbangan PPM,

Prof. Dr. Sukidjo, M.Pd.

Ketua Sidang

Ani Widayati, Ed.D.



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
Alamat : Karangmalang Yogyakarta Telp. (0274) 554902 Psw. 1815,1817

BERITA ACARA

1. Nama Pengabdian : Endra Murti Sagoro, M.Sc., dkk.
2. Jurusan/Prodi : Pendidikan Akuntansi
3. Fakultas : Ekonomi
4. Jenis PPM : PPM Kelompok Dosen
Judul PPM : Pelatihan Pengelolaan Keuangan dan Digital Marketing pada
Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) di Desa Triharjo, Pandak, Bantul
5. Pelaksanaan : Kamis, 26 September 2020
6. Tempat : Online
7. Dipimpin : Ketua Sidang : Ani Widayati, Ed.D
Sekretaris : Eka Ari Wibawa, M.Pd.
8. Peserta : 22 orang
9. Hasil Seminar :

- Harapan kami di dalam kesimpulan tidak hanya menyampaikan wawasan, bagaimana kalau itu ditonjolkan kemampuan? Jadi masyarakat harapannya memiliki kemampuan mengembangkan desa wisata
- Ada sedikit beda, dalam judul itu pengelolaan keuangan, tapi di dalamnya kok pengelolaan tempat wisata. Difokuskan bagaimana pengelolaan keuangan dan digital marketing itu
- Unsur pendampingan sangat penting, perlu ditekankan bagaimana pengelolaan keuangan yang baik. Paling tidak kalau sudah diajari digital marketing untuk pemasaran wisata, mudah-mudahan terbuka potensi wisata yang di Kedung Ngancar

Setelah mempertimbangkan penyajian, penjelasan, argumentasi serta sistematika dan tata tulis, seminar berkesimpulan: Laporan Hasil PPM tersebut di atas :

- a. Diterima, tanpa revisi/pembenahan usulan/instrument/hasil
- b. Diterima, dengan revisi/pembenahan
- c. Dibenahi, untuk diseminarkan ulang

Moderator/Notulis,

Eka Ari Wibawa, M.Pd.

Reviewer,

Prof. Sukidjo, M.Pd

Lampiran 7: Daftar Hadir Seminar Hasil PPM



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
 UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA
FAKULTAS EKONOMI
 Alamat : Karangmalang Yogyakarta Telp. (0274) 554902 Psw, 1815,1817

DAFTAR HADIR SEMINAR HASIL PPM

1. Nama Ketua Pengabdian : Endra Murti Sagoro, M.Sc.
2. Hari, Tanggal : Sabtu, 26 September 2020
3. Jurusan/Prodi : Pendidikan Akuntansi
4. Fakultas : Ekonomi
5. Judul PPM : Pelatihan Pengelolaan Keuangan dan Digital Marketing pada Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) di Desa Triharjo, Pandak, Bantul.
6. Jenis PPM : Pelatihan

No	Nama	Gelar	Tanda Tangan
1	<i>[Signature]</i>		<i>[Signature]</i>
2	Eka Ary Wibawa	M.pd.	<i>[Signature]</i>
3	M. Dzikri	M.Pd	<i>[Signature]</i>
4	Mimin Nur Asyidi	M.Sc., Ak	<i>[Signature]</i>
5	Ani Widayati	Ed.D	<i>[Signature]</i>
6	Amanita Nov Y	M.Si	<i>[Signature]</i>
7	Molawati.S.	M.Pd.	<i>[Signature]</i>
8	RIZQI ILYASA AGHANI	M. Pd	<i>[Signature]</i>
9	Tri Harani	M. Sc	<i>[Signature]</i>
10	Eko Puri Setiani	M. Acc	<i>[Signature]</i>
11	Dian Normalitasari Purnama	M. Pd	<i>[Signature]</i>
12	Aini Pranesti	M. Sc	<i>[Signature]</i>
13	Konky SP Hutomo	Prof. Ph.D	<i>[Signature]</i>
14	Sukmo	Prof. Ph.D	<i>[Signature]</i>
15	<i>[Signature]</i>		<i>[Signature]</i>
16	Atika	M. Sc	<i>[Signature]</i>
17	Prerani Fariza Chumadoni	M. Au	<i>[Signature]</i>
18	Diana Rahmawati	M.Si	<i>[Signature]</i>
19	Aif R.H	M.Pd.	<i>[Signature]</i>
20	Amad Samlani	M. Si	<i>[Signature]</i>
21	Endra W.P.	M. Jr.	<i>[Signature]</i>
22	Denies Priantinih	Dr. M.Si, Ak, Pt	<i>[Signature]</i>
23			<i>[Signature]</i>
24			
25			
26			
27			
28			
29			
30			

Yogyakarta,
 Ketua Sidang
[Signature]
 Ani Widayati, Ed.D.

Lampiran 8: Materi Kegiatan

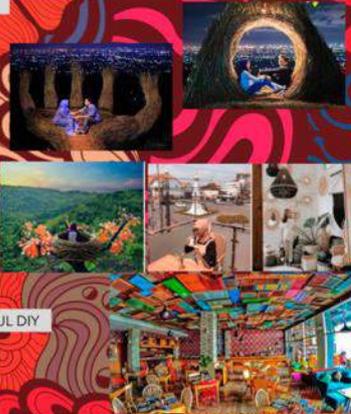
<https://www.facebook.com/pages/Taman-Ngancar/105080577744338>



PEMASARAN DI ERA DIGITAL & PENGELOLAAN KEUANGAN USAHA MIKRO

Tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PPM)
JURUSAN PENDIDIKAN AKUNTANSI FE UNY
September 2020

TAMAN NGANCAR, SIYANGAN, TRIHARJO, PANDAK, BANTUL DIY



FAKTA

Copywriting

“ Kegiatan menulis teks pemasaran atau iklan dengan tujuan membujuk target konsumen untuk melakukan tindakan yang sesuai dengan goals yang ingin dicapai. ”

- 80% orang lebih tidak suka dengan penawaran (*direct selling*).
- Kita harus menyadari dan mengubah pola dari kata-kata pada saat melakukan promosi.
- Hal ini menjelaskan bahwa Anda membutuhkan skill “COPYWRITING” untuk berbisnis.
- Konsep digital marketing: Facebook Ads, Instagram Ads, Google Ads, Content marketing, SEO, SEM, SMM, SMO dan bahkan growth hacking.
- Semua itu harus ada isinya/harus ada content/konten

Kira-kira apa yang terjadi jika Anda menggunakan pola yang salah?



- **Semakin Anda berusaha menawarkan/menjualinya, justru akan membuat mereka semakin benci dengan Anda.**
- **Akibatnya produk tidak akan dibeli.**

Ada 2 faktor utama yang perlu dipahami dalam menyusun copywriting yang baik agar tidak dibenci.

1. Pahami siapa yang menjadi target market.



Untuk mengetahui target market Anda, maka sebaiknya Anda melakukan riset terlebih dahulu karakter orang seperti apa yang bakal membeli produk Anda

Meliputi: info personal, seputar profesi, masalah yang dihadapi, bagaimana perilaku sehari-hari, dan keinginan dan harapan mereka.

Hasil riset tersebut dapat dituangkan dalam rangkuman yang biasa disebut “BUYER PERSONA”

Yang kedua....



1. **Pahami siapa yang menjadi target market.**
2. **Pahami kelebihan produk Anda**

Sebelum membuat copywriting yang baik adalah dengan memahami produk Anda sendiri.

Hal ini biasa disebut dengan "PRODUCT KNOWLEDGE"

ILMU COPYWRITING BERKEMBANG DARI ZAMAN KE ZAMAN



Jika kita menggunakan pola lama yang mungkin sudah "kadaluarsa", maka hasilnya akan biasa-biasa saja.

Akibatnya, konversinya kecil dan omzet sedikit, tidak bisa menutup biaya operasional.

UPGRADE TERUS KEMAMPUAN ANDA DALAM MEMBUAT COPYWRITING, jika tidak:

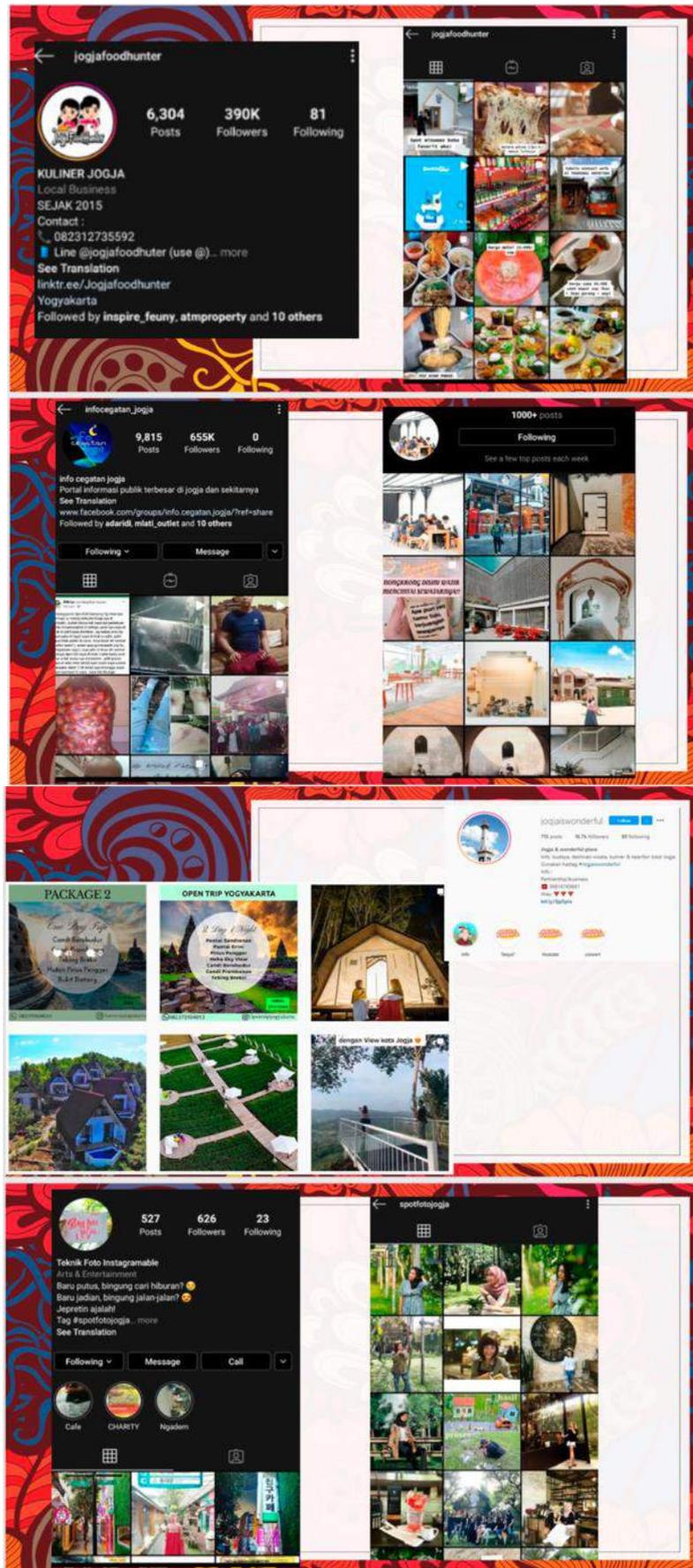


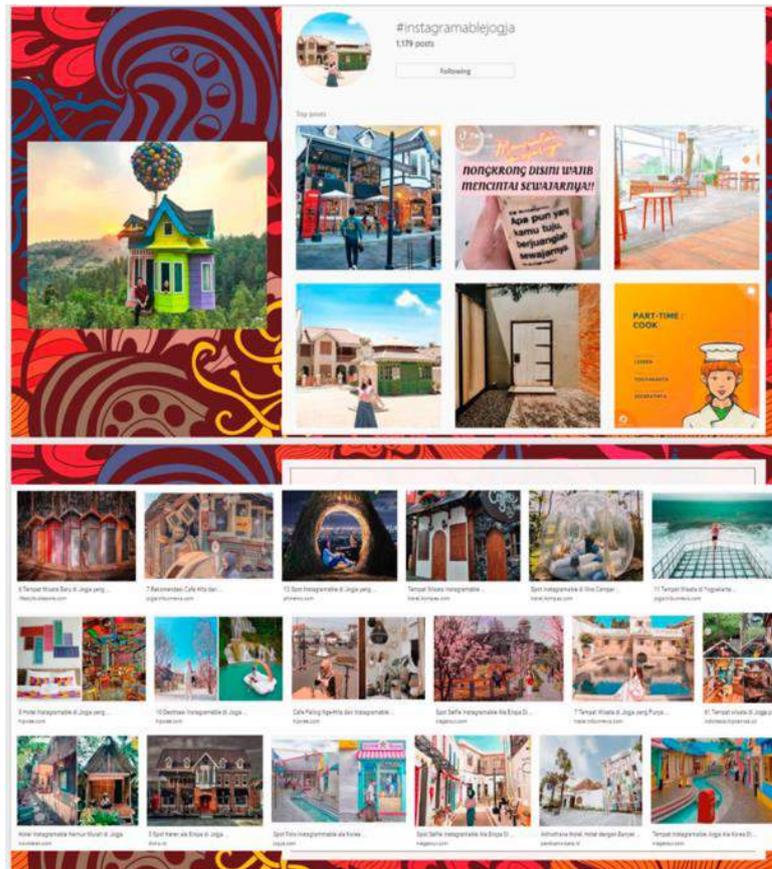
- **Sudah promosi capek-capek, tapi tidak ada yang merespon**
- **Budget iklan habis banyak, tapi tidak menghasilkan penjualan**
- **Stock produk numpuk, karena gag bisa jualan**
- **Ada niat menyusun copywriting, tapi malah bikin pusing.**

Prinsip Ki Hajar Dewantara



- **AMATI**
- **TIRU**
- **MODIFIKASI**





Tips & Trick Mengelola Keuangan Usaha Mikro



1. Tujuan pribadi, organisasi, komunitas
2. Apakah butuh pertanggungjawaban
3. Kepada siapa pertanggungjawaban harus dipertanggungjawabkan?

Ini semua akan menentukan seperti apa uang akan dikelola

Tips & Trick Mengelola Keuangan Usaha Mikro



1. Transparansi
2. Pemisahan yang pegang uang dan mencatat pengelolaan uang
3. Manajemen kas
4. Buat pencatatan, jika dibutuhkan bisa pembukuan, atau menggunakan prinsip akuntansi
5. Bayar tagihan tepat waktu
6. Bedakan uang pribadi dengan uang usaha

Lampiran 9: Angket kepuasan pelanggan (10 lembar)

**ANGKET UNTUK PESERTA PELATIHAN DENGAN TEMA
"PEMASARAN DI ERA DIGITAL & PENGELOLAAN KEUANGAN"
UNTUK KELOMPOK SADAR WISATA (POKDARWIS) DESA TRIHARJO**

(18)

Bapak/Ibu/Sdra/Sdri, di bawah ini adalah angket yang berkaitan dengan Pelaksanaan Pelatihan Pemasaran di Era Digital dan Pengelolaan Keuangan POKDARWIS di Desa Triharjo, Pandak, Bantul. Hasil angket ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi kami untuk perbaikan kegiatan PPM selanjutnya. Angket ini berisi beberapa pernyataan yang berkaitan dengan pelatihan ini. Bapak/Ibu dimohon mengisi dengan cara memberi tanda centang (v) di kolom yang tersedia dengan pilihan:

- SS : Sangat Setuju
- S : Setuju
- TS : Tidak Setuju
- STS : Sangat Tidak Setuju

No.	Pernyataan	Penilaian			
		SS	S	TS	STS
1.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pemasaran di era digital.	✓			
2.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pengelolaan keuangan tempat wisata.	✓			
3.	Penyajian materi tentang pemasaran di era digital dan pengelolaan keuangan tempat wisata cukup interaktif.	✓			
4.	Bahan pelatihan dapat membantu saya dalam melakukan pengelolaan tempat wisata.	✓			
5.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pemasaran melalui digital dengan baik.	✓			
6.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pengelolaan keuangan tempat wisata dengan baik.	✓			
7.	Kegiatan pelatihan ini dapat membantu saya untuk meningkatkan kinerja saya dalam mengelola tempat wisata.	✓			

Guna melanjutkan kerjasama dan meningkatkan kualitas program pengabdian Dosen pada periode selanjutnya, Bapak/Ibu/Sdra/Sdri diharapkan dapat memberikan kritik, saran, harapan kepada tim pelaksana agar pelaksanaan PPM pada periode selanjutnya dapat berjalan lebih baik lagi.

Kritik dan Saran:

Mohon ada kegiatan lanjutan utk kami agar kegiatan ini segera dapat kami realisasikan.

Saran/Usulan Pelatihan:

Pelatihan Digital

Terima kasih kami ucapkan atas kesediaan Bapak/Ibu/Sdra/Sdri.

Angket 1

ANGKET UNTUK PESERTA PELATIHAN DENGAN TEMA "PEMASARAN DI ERA DIGITAL & PENGELOLAAN KEUANGAN" UNTUK KELOMPOK SADAR WISATA (POKDARWIS) DESA TRIHARJO

Bapak/Ibu/Sdra/Sdri, di bawah ini adalah angket yang berkaitan dengan Pelaksanaan Pelatihan Pemasaran di Era Digital dan Pengelolaan Keuangan POKDARWIS di Desa Triharjo, Pandak, Bantul. Hasil angket ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi kami untuk perbaikan kegiatan PPM selanjutnya. Angket ini berisi beberapa pernyataan yang berkaitan dengan pelatihan ini. Bapak/Ibu dimohon mengisi dengan cara memberi tanda centang (v) di kolom yang tersedia dengan pilihan:

- SS : Sangat Setuju
- S : Setuju
- TS : Tidak Setuju
- STS : Sangat Tidak Setuju

No.	Pernyataan	Penilaian			
		SS	S	TS	STS
1.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pemasaran di era digital.		✓		
2.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pengelolaan keuangan tempat wisata.		✓		
3.	Penyajian materi tentang pemasaran di era digital dan pengelolaan keuangan tempat wisata cukup interaktif.		✓		
4.	Bahan pelatihan dapat membantu saya dalam melakukan pengelolaan tempat wisata.		✓		
5.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pemasaran melalui digital dengan baik.		✓		
6.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pengelolaan keuangan tempat wisata dengan baik.		✓		
7.	Kegiatan pelatihan ini dapat membantu saya untuk meningkatkan kinerja saya dalam mengelola tempat wisata.		✓		

Guna melanjutkan kerjasama dan meningkatkan kualitas program pengabdian Dosen pada periode selanjutnya, Bapak/Ibu/Sdra/Sdri diharapkan dapat memberikan kritik, saran, harapan kepada tim pelaksana agar pelaksanaan PPM pada periode selanjutnya dapat berjalan lebih baik lagi.

Kritik dan Saran:

*Belum tentu dani masih punya ketertarikan mata minat dulunya dan
bawabrigas bapak ibu.*

Saran/Usulan Pelatihan:

.....
.....
.....

Terima kasih kami ucapkan atas kesediaan Bapak/Ibu/Sdra/Sdri.

Angket 2

13

**ANGKET UNTUK PESERTA PELATIHAN DENGAN TEMA
"PEMASARAN DI ERA DIGITAL & PENGELOLAAN KEUANGAN"
UNTUK KELOMPOK SADAR WISATA (POKDARWIS) DESA TRIHARJO**

Bapak/Ibu/Sdra/Sdri, di bawah ini adalah angket yang berkaitan dengan Pelaksanaan Pelatihan Pemasaran di Era Digital dan Pengelolaan Keuangan POKDARWIS di Desa Triharjo, Pandak, Bantul. Hasil angket ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi kami untuk perbaikan kegiatan PPM selanjutnya. Angket ini berisi beberapa pernyataan yang berkaitan dengan pelatihan ini. Bapak/Ibu dimohon mengisi dengan cara memberi tanda centang (v) di kolom yang tersedia dengan pilihan:

- SS : Sangat Setuju
- S : Setuju
- TS : Tidak Setuju
- STS : Sangat Tidak Setuju

No.	Pernyataan	Penilaian			
		SS	S	TS	STS
1.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pemasaran di era digital.	X			
2.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pengelolaan keuangan tempat wisata.	X			
3.	Penyajian materi tentang pemasaran di era digital dan pengelolaan keuangan tempat wisata cukup interaktif.	X			
4.	Bahan pelatihan dapat membantu saya dalam melakukan pengelolaan tempat wisata.	X			
5.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pemasaran melalui digital dengan baik.	X			
6.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pengelolaan keuangan tempat wisata dengan baik.	X			
7.	Kegiatan pelatihan ini dapat membantu saya untuk meningkatkan kinerja saya dalam mengelola tempat wisata.	X			

Guna melanjutkan kerjasama dan meningkatkan kualitas program pengabdian Dosen pada periode selanjutnya, Bapak/Ibu/Sdra/Sdri diharapkan dapat memberikan kritik, saran, harapan kepada tim pelaksana agar pelaksanaan PPM pada periode selanjutnya dapat berjalan lebih baik lagi.

Kritik dan Saran:

.....

.....

.....

Saran/Usulan Pelatihan:

.....
*Senoga dengan adanya pelatihan ini bisa membuat kotheng
 ngancar lebih maju dan berkembang.*

.....

Terima kasih kami ucapkan atas kesediaan Bapak/Ibu/Sdra/Sdri.

Angket 3

**ANGKET UNTUK PESERTA PELATIHAN DENGAN TEMA
"PEMASARAN DI ERA DIGITAL & PENGELOLAAN KEUANGAN"
UNTUK KELOMPOK SADAR WISATA (POKDARWIS) DESA TRIHARJO**

10

Bapak/Ibu/Sdra/Sdri, di bawah ini adalah angket yang berkaitan dengan Pelaksanaan Pelatihan Pemasaran di Era Digital dan Pengelolaan Keuangan POKDARWIS di Desa Triharjo, Pandak, Bantul. Hasil angket ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi kami untuk perbaikan kegiatan PPM selanjutnya. Angket ini berisi beberapa pernyataan yang berkaitan dengan pelatihan ini. Bapak/Ibu dimohon mengisi dengan cara memberi tanda centang (v) di kolom yang tersedia dengan pilihan:

- SS : Sangat Setuju
- S : Setuju
- TS : Tidak Setuju
- STS : Sangat Tidak Setuju

No.	Pernyataan	Penilaian			
		SS	S	TS	STS
1.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pemasaran di era digital.	✓			
2.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pengelolaan keuangan tempat wisata.		✓		
3.	Penyajian materi tentang pemasaran di era digital dan pengelolaan keuangan tempat wisata cukup interaktif.	✓			
4.	Bahan pelatihan dapat membantu saya dalam melakukan pengelolaan tempat wisata.		✓		
5.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pemasaran melalui digital dengan baik.		✓		
6.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pengelolaan keuangan tempat wisata dengan baik.		✓		
7.	Kegiatan pelatihan ini dapat membantu saya untuk meningkatkan kinerja saya dalam mengelola tempat wisata.		✓		

Guna melanjutkan kerjasama dan meningkatkan kualitas program pengabdian Dosen pada periode selanjutnya, Bapak/Ibu/Sdra/Sdri diharapkan dapat memberikan kritik, saran, harapan kepada tim pelaksana agar pelaksanaan PPM pada periode selanjutnya dapat berjalan lebih baik lagi.

Kritik dan Saran:

..... Pelatihan bermanfaat dan membantu untuk promosi digital.....

Saran/Usulan Pelatihan:

..... Pembicara sudah baik, komunikatif.....

Terima kasih kami ucapkan atas kesediaan Bapak/Ibu/Sdra/Sdri.

Angket 4

8

**ANGKET UNTUK PESERTA PELATIHAN DENGAN TEMA
"PEMASARAN DI ERA DIGITAL & PENGELOLAAN KEUANGAN"
UNTUK KELOMPOK SADAR WISATA (POKDARWIS) DESA TRIHARJO**

Bapak/Ibu/Sdra/Sdri, di bawah ini adalah angket yang berkaitan dengan Pelaksanaan Pelatihan Pemasaran di Era Digital dan Pengelolaan Keuangan POKDARWIS di Desa Triharjo, Pandak, Bantul. Hasil angket ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi kami untuk perbaikan kegiatan PPM selanjutnya. Angket ini berisi beberapa pernyataan yang berkaitan dengan pelatihan ini. Bapak/Ibu dimohon mengisi dengan cara memberi tanda centang (✓) di kolom yang tersedia dengan pilihan:

- SS : Sangat Setuju
- S : Setuju
- TS : Tidak Setuju
- STS : Sangat Tidak Setuju

No.	Pernyataan	Penilaian			
		SS	S	TS	STS
1.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pemasaran di era digital.	✓			
2.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pengelolaan keuangan tempat wisata.		✓		
3.	Penyajian materi tentang pemasaran di era digital dan pengelolaan keuangan tempat wisata cukup interaktif.		✓		
4.	Bahan pelatihan dapat membantu saya dalam melakukan pengelolaan tempat wisata.		✓		
5.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pemasaran melalui digital dengan baik.		✓		
6.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pengelolaan keuangan tempat wisata dengan baik.	✓			
7.	Kegiatan pelatihan ini dapat membantu saya untuk meningkatkan kinerja saya dalam mengelola tempat wisata.	✓			

Guna melanjutkan kerjasama dan meningkatkan kualitas program pengabdian Dosen pada periode selanjutnya, Bapak/Ibu/Sdra/Sdri diharapkan dapat memberikan kritik, saran, harapan kepada tim pelaksana agar pelaksanaan PPM pada periode selanjutnya dapat berjalan lebih baik lagi.

Kritik dan Saran:

.....

.....

.....

Saran/Usulan Pelatihan:

PEYAWALAN PROPOSAL PENDANAAN UNTUK MENGEMBANGKAN
TAMBAH NEAUNAR APAN MENJADI SALAH SATU WISATA
DI JOGJA JO RAMA. DI KUNJUNGI PARA WISATANDU.

Terima kasih kami ucapkan atas kesediaan Bapak/Ibu/Sdra/Sdri.

Angket 5

25

ANGKET UNTUK PESERTA PELATIHAN DENGAN TEMA
"PEMASARAN DI ERA DIGITAL & PENGELOLAAN KEUANGAN"
UNTUK KELOMPOK SADAR WISATA (POKDARWIS) DESA TRIHARJO

Bapak/Ibu/Sdra/Sdri, di bawah ini adalah angket yang berkaitan dengan Pelaksanaan Pelatihan Pemasaran di Era Digital dan Pengelolaan Keuangan POKDARWIS di Desa Triharjo, Pandak, Bantul. Hasil angket ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi kami untuk perbaikan kegiatan PPM selanjutnya. Angket ini berisi beberapa pernyataan yang berkaitan dengan pelatihan ini. Bapak/Ibu dimohon mengisi dengan cara memberi tanda centang (v) di kolom yang tersedia dengan pilihan:

- SS : Sangat Setuju
- S : Setuju
- TS : Tidak Setuju
- STS : Sangat Tidak Setuju

No.	Pernyataan	Penilaian			
		SS	S	TS	STS
1.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pemasaran di era digital.	✓			
2.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pengelolaan keuangan tempat wisata.	✓			
3.	Penyajian materi tentang pemasaran di era digital dan pengelolaan keuangan tempat wisata cukup interaktif.	✓			
4.	Bahan pelatihan dapat membantu saya dalam melakukan pengelolaan tempat wisata.		✓		
5.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pemasaran melalui digital dengan baik.	✓			
6.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pengelolaan keuangan tempat wisata dengan baik.		✓		
7.	Kegiatan pelatihan ini dapat membantu saya untuk meningkatkan kinerja saya dalam mengelola tempat wisata.	✓			

Guna melanjutkan kerjasama dan meningkatkan kualitas program pengabdian Dosen pada periode selanjutnya, Bapak/Ibu/Sdra/Sdri diharapkan dapat memberikan kritik, saran, harapan kepada tim pelaksana agar pelaksanaan PPM pada periode selanjutnya dapat berjalan lebih baik lagi.

Kritik dan Saran:

.....

.....

.....

Saran/Usulan Pelatihan:

.....
 Harapan saya pelatihan ini lebih sering dilakukan untuk yang akan
 mendirikan atau mengembangkan tempat & wisata, supaya mudah
 dalam menggunakan digital

Terima kasih kami ucapkan atas kesediaan Bapak/Ibu/Sdra/Sdri.

Angket 6

(23)

**ANGKET UNTUK PESERTA PELATIHAN DENGAN TEMA
"PEMASARAN DI ERA DIGITAL & PENGELOLAAN KEUANGAN"
UNTUK KELOMPOK SADAR WISATA (POKDARWIS) DESA TRIHARJO**

Bapak/Ibu/Sdra/Sdri, di bawah ini adalah angket yang berkaitan dengan Pelaksanaan Pelatihan Pemasaran di Era Digital dan Pengelolaan Keuangan POKDARWIS di Desa Triharjo, Pandak, Bantul. Hasil angket ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi kami untuk perbaikan kegiatan PPM selanjutnya. Angket ini berisi beberapa pernyataan yang berkaitan dengan pelatihan ini. Bapak/Ibu dimohon mengisi dengan cara memberi tanda centang (v) di kolom yang tersedia dengan pilihan:

- SS : Sangat Setuju
- S : Setuju
- TS : Tidak Setuju
- STS : Sangat Tidak Setuju

No.	Pernyataan	Penilaian			
		SS	S	TS	STS
1.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pemasaran di era digital.	✓			
2.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pengelolaan keuangan tempat wisata.	✓			
3.	Penyajian materi tentang pemasaran di era digital dan pengelolaan keuangan tempat wisata cukup interaktif.		✓		
4.	Bahan pelatihan dapat membantu saya dalam melakukan pengelolaan tempat wisata.	✓			
5.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pemasaran melalui digital dengan baik.		✓		
6.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pengelolaan keuangan tempat wisata dengan baik.		✓		
7.	Kegiatan pelatihan ini dapat membantu saya untuk meningkatkan kinerja saya dalam mengelola tempat wisata.	✓			

Guna melanjutkan kerjasama dan meningkatkan kualitas program pengabdian Dosen pada periode selanjutnya, Bapak/Ibu/Sdra/Sdri diharapkan dapat memberikan kritik, saran, harapan kepada tim pelaksana agar pelaksanaan PPM pada periode selanjutnya dapat berjalan lebih baik lagi.

Kritik dan Saran:

Sudah baik dan bermanfaat

Saran/Usulan Pelatihan:

Semoga semakin baik lagi.

Terima kasih kami ucapkan atas kesediaan Bapak/Ibu/Sdra/Sdri.

Angket 7

15

**ANGKET UNTUK PESERTA PELATIHAN DENGAN TEMA
"PEMASARAN DI ERA DIGITAL & PENGELOLAAN KEUANGAN"
UNTUK KELOMPOK SADAR WISATA (POKDARWIS) DESA TRIHARJO**

Bapak/Ibu/Sdra/Sdri, di bawah ini adalah angket yang berkaitan dengan Pelaksanaan Pelatihan Pemasaran di Era Digital dan Pengelolaan Keuangan POKDARWIS di Desa Triharjo, Pandak, Bantul. Hasil angket ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi kami untuk perbaikan kegiatan PPM selanjutnya. Angket ini berisi beberapa pernyataan yang berkaitan dengan pelatihan ini. Bapak/Ibu dimohon mengisi dengan cara memberi tanda centang (v) di kolom yang tersedia dengan pilihan:

- SS : Sangat Setuju
- S : Setuju
- TS : Tidak Setuju
- STS : Sangat Tidak Setuju

No.	Pernyataan	Penilaian			
		SS	S	TS	STS
1.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pemasaran di era digital.	X			
2.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pengelolaan keuangan tempat wisata.	X			
3.	Penyajian materi tentang pemasaran di era digital dan pengelolaan keuangan tempat wisata cukup interaktif.	X			
4.	Bahan pelatihan dapat membantu saya dalam melakukan pengelolaan tempat wisata.	X			
5.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pemasaran melalui digital dengan baik.	X			
6.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pengelolaan keuangan tempat wisata dengan baik.	X			
7.	Kegiatan pelatihan ini dapat membantu saya untuk meningkatkan kinerja saya dalam mengelola tempat wisata.	X			

Guna melanjutkan kerjasama dan meningkatkan kualitas program pengabdian Dosen pada periode selanjutnya, Bapak/Ibu/Sdra/Sdri diharapkan dapat memberikan kritik, saran, harapan kepada tim pelaksana agar pelaksanaan PPM pada periode selanjutnya dapat berjalan lebih baik lagi.

Kritik dan Saran:

.....

.....

.....

Saran/Usulan Pelatihan: *Ke depannya agar bisa diadakan pelatihan lagi*

.....

.....

Terima kasih kami ucapkan atas kesediaan Bapak/Ibu/Sdra/Sdri.

Angket 8

19

**ANGKET UNTUK PESERTA PELATIHAN DENGAN TEMA
"PEMASARAN DI ERA DIGITAL & PENGELOLAAN KEUANGAN"
UNTUK KELOMPOK SADAR WISATA (POKDARWIS) DESA TRIHARJO**

Bapak/Ibu/Sdra/Sdri, di bawah ini adalah angket yang berkaitan dengan Pelaksanaan Pelatihan Pemasaran di Era Digital dan Pengelolaan Keuangan POKDARWIS di Desa Triharjo, Pandak, Bantul. Hasil angket ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi kami untuk perbaikan kegiatan PPM selanjutnya. Angket ini berisi beberapa pernyataan yang berkaitan dengan pelatihan ini. Bapak/Ibu dimohon mengisi dengan cara memberi tanda centang (✓) di kolom yang tersedia dengan pilihan:

- SS : Sangat Setuju
- S : Setuju
- TS : Tidak Setuju
- STS : Sangat Tidak Setuju

No.	Pernyataan	Penilaian			
		SS	S	TS	STS
1.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pemasaran di era digital.	✓			
2.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pengelolaan keuangan tempat wisata.	✓			
3.	Penyajian materi tentang pemasaran di era digital dan pengelolaan keuangan tempat wisata cukup interaktif.		✓		
4.	Bahan pelatihan dapat membantu saya dalam melakukan pengelolaan tempat wisata.	✓			
5.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pemasaran melalui digital dengan baik.		✓		
6.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pengelolaan keuangan tempat wisata dengan baik.	✓			
7.	Kegiatan pelatihan ini dapat membantu saya untuk meningkatkan kinerja saya dalam mengelola tempat wisata.	✓			

Guna melanjutkan kerjasama dan meningkatkan kualitas program pengabdian Dosen pada periode selanjutnya, Bapak/Ibu/Sdra/Sdri diharapkan dapat memberikan kritik, saran, harapan kepada tim pelaksana agar pelaksanaan PPM pada periode selanjutnya dapat berjalan lebih baik lagi.

Kritik dan Saran:

..... karena waktunya.....

Saran/Usulan Pelatihan:

..... semoga acara ini berkelanjutan di lain kesempatan dengan materi yang lainnya yang dapat menambah wawasan kami.....

Terima kasih kami ucapkan atas kesediaan Bapak/Ibu/Sdra/Sdri.

Angket 9

16

**ANGKET UNTUK PESERTA PELATIHAN DENGAN TEMA
"PEMASARAN DI ERA DIGITAL & PENGELOLAAN KEUANGAN"
UNTUK KELOMPOK SADAR WISATA (POKDARWIS) DESA TRIHARJO**

Bapak/Ibu/Sdra/Sdri, di bawah ini adalah angket yang berkaitan dengan Pelaksanaan Pelatihan Pemasaran di Era Digital dan Pengelolaan Keuangan POKDARWIS di Desa Triharjo, Pandak, Bantul. Hasil angket ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi kami untuk perbaikan kegiatan PPM selanjutnya. Angket ini berisi beberapa pernyataan yang berkaitan dengan pelatihan ini. Bapak/Ibu dimohon mengisi dengan cara memberi tanda centang (✓) di kolom yang tersedia dengan pilihan:

- SS : Sangat Setuju
- S : Setuju
- TS : Tidak Setuju
- STS : Sangat Tidak Setuju

No.	Pernyataan	Penilaian			
		SS	S	TS	STS
1.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pemasaran di era digital.		✓		
2.	Materi yang disajikan dapat menambah wawasan saya tentang pengelolaan keuangan tempat wisata.		✓		
3.	Penyajian materi tentang pemasaran di era digital dan pengelolaan keuangan tempat wisata cukup interaktif.		✓		
4.	Bahan pelatihan dapat membantu saya dalam melakukan pengelolaan tempat wisata.		✓		
5.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pemasaran melalui digital dengan baik.		✓		
6.	Setelah kegiatan pelatihan ini, saya akan berusaha menerapkan pengelolaan keuangan tempat wisata dengan baik.		✓		
7.	Kegiatan pelatihan ini dapat membantu saya untuk meningkatkan kinerja saya dalam mengelola tempat wisata.		✓		

Guna melanjutkan kerjasama dan meningkatkan kualitas program pengabdian Dosen pada periode selanjutnya, Bapak/Ibu/Sdra/Sdri diharapkan dapat memberikan kritik, saran, harapan kepada tim pelaksana agar pelaksanaan PPM pada periode selanjutnya dapat berjalan lebih baik lagi.

Kritik dan Saran:

Minta dukungan dan bimbingan Bapak Ibu demi kemajuan wisata
kecamatan Ngemplar.

Saran/Usulan Pelatihan:

Terima kasih kami ucapkan atas kesediaan Bapak/Ibu/Sdra/Sdri.

Lampiran 10: Rincian Penggunaan Anggaran

A Biaya Peralatan dan Bahan Habis Pakai (70%)				
No	Kebutuhan	Kuantitas	Harga Satuan	Jumlah
1	Penggandaan materi pelatihan	30 paket	6.000	180.000
2	Snack peserta	35 box	15.000	525.000
3	Makan siang peserta	35 box	23.000	805.000
4	Transport peserta PPM @Rp50.000	30	50.000	1.500.000
5	Biaya jaringan dan komunikasi (biaya pulsa dan internet) untuk tim PPM	5 paket	100.000	500.000
6	Goody bag peserta (bolpoin, block note, tas kain, masker, hand sanitizer)	30 peserta	30.000	900.000
7	ATK : kertas, tinta print, flash disk, materai	1 paket	600.000	600.000
8	Sewa tempat + lcd	1 paket	200.000	200.000
9	Narasumber	1 orang	350.000	350.000
		Sub Total		5.560.000
B Biaya Perjalanan (20%)				
No	Kebutuhan	Kuantitas	Harga Satuan	Jumlah
1	Biaya perjalanan saat koordinasi dan komunikasi dengan mitra saat penyusunan proposal PPM	1 paket	150.000	150.000
2	Biaya perjalanan tim PPM saat pelaksanaan pelatihan	5 org	200.000	1.000.000
3	Biaya perjalanan untuk keperluan penyusunan laporan	1 paket	150.000	150.000
		Sub Total		1.300.000
C Pelaporan (10%)				
No	Kebutuhan	Kuantitas	Harga Satuan	Jumlah
1	Biaya seminar proposal dan hasil PPM	1 paket	300.000	300.000
2	Penggandaan dan penjilidan laporan PPM	8 paket	42.500	340.000
		Sub Total		640.000
		Total		7.500.000