

Bidang Ilmu : Ekonomi

**LAPORAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



**UPAYA MENINGKATKAN DIVERSIFIKASI PRODUK UNTUK
INDUSTRI BERBAHAN DASAR RESIN MELALUI COMPETITIVE
ADVANTAGE BERBASIS PEMASARAN DIGITAL DI BANJARMASIN**

OLEH :

KETUA : Hj. RINA, SE., MM

NIDN : 1112067902

ANGGOTA 1 : APRIYA SANTI, SE., MM

NIDN : 1104047701

ANGGOTA 2: ARIS SETIA NOOR, SE., M.Si

NIDN : 1118057802

ANGGOTA 3: H. FIRDAUS, SE., M.M

NIDN : 1111097101

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM KALIMANTAN
MUHAMMAD ARSYAD AL BANJARY
2021**

**HALAMAN PENGESAHAN
LAPORAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

Judul Pengabdian : Upaya Meningkatkan Diversifikasi Produk Untuk Industri Berbaham Dasar Resin Melalui Competitive Advantage Berbasis Pemasaran Digital di Banjarmasin

Kode Nama Rumpun Ilmu Pelaksana : 571:Ekonomi Manajemen

Ketua Pengusul

- a. Nama : Hj. Rina, SE., M.M
- b. NIDN : 1112067902
- c. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
- d. Program Studi : Ekonomi Manajemen
- e. Nomor HP : 0812 5122 2580 / hjrinal234@gmail.com

Anggota Pengusul (1) :

- a) Nama : Apriya Santi, SE., M.M
- b) NIDN : 1104047701
- c) Fakultas : Ekonomi / Manajemen

Anggota Pengusul (2) :

- a) Nama : Aris Setia Noor, SE., M.Si
- b) NIDN : 1118057802
- c) Fakultas : Ekonomi / Manajemen

Anggota Pengusul (3) :

- a) Nama : H. Firdaus, SE., M.M
- b) NIDN : 11110097101
- c) Fakultas : Ekonomi / Manajemen

Anggota Pembantu (1)

- a. Nama : Rina Anjelia
- b. NPM : 17310205
- c. Fakultas : Ekonomi / Manajemen

Anggota Pembantu (2)

- a. Nama : Yasmin Nada
- b. NPM : 17310615
- c. Fakultas : Ekonomi / Manajemen

Anggota Pembantu (3)

- a. Nama : Khairunnisa
- b. NPM : 17310077
- c. Fakultas : Ekonomi / Manajemen

Biaya Yang Diusulkan : Rp. 4.000.000,-

Sumber Dana : APBU UNISKA T.A 2020/2021



Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi,

(Hj. Farida Yuhanni, SE., M.M)
NIK. 06 9809 131

Banjarmasin, 2 Juni 2021
Ketua Pelaksana

(Hj. Rina, SE., M.M)
NIK 061 502 740

Menyetujui,
Kepala Pusat Pengabdian Kepada Masyarakat



(Dr. Nurul Hesti Yuni, SH., MH)
NIK. 06 1204 607

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan nikmat yang tak terhingga terutama nikmat Iman dan Islam. Tak lupa saya ucapkan sholawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menunjukkan jalan cahaya dan kebenaran dalam Islam.

Pengabdian masyarakat ini merupakan upaya yang dilakukan untuk berbagi ilmu pengetahuan dan pengalaman kepada mahasiswa/mahasiswi Fakultas Ekonomi UNISKA Banjarmasin, yang diberikan dalam bentuk Upaya Meningkatkan Diversifikasi Produk Untuk Industri Berbahan Dasar Resin Melalui Competitive Advantage Berbasis Pemasaran Digital di Banjarmasin.

Pada kesempatan ini saya menyampaikan ucapan terima kasih pada seluruh pihak yang telah berpartisipasi dan mendukung diselesaikannya laporan pengabdian kepada masyarakat ini, khususnya :

1. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kalimantan.
2. Kepala Pusat Pengabdian kepada Masyarakat dan seluruh rekan dosen.

Banjarmasin, Juni 2021

Ketua Pelaksana

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	iv
ABSTRAK.....	v
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Analisis Situasi	1
1.2 Perumusan Masalah	3
BAB II SOLUSI DAN LUARAN	
2.1 Solusi Yang Dilaksanakan	5
2.2 Luaran Yang Dicapai	6
BAB III METODE PELAKSANAAN KEGIATAN	
3.1 Metode Pelaksanaan Kegiatan	7
3.2 Khalayak Sasaran	8
3.3 Pelaksana Kegiatan.....	8
BAB IV HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN	
4.1 Hasil	10
4.2 Pembahasan	12
BAB V KESIMPULAN	15
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

ABSTRAK

Diversifikasi produk merupakan usaha penganekaragaman produk untuk memperoleh keuntungan maksimal. Diversifikasi saja tidaklah cukup, dengan ditunjang pemasaran berbasis digital di era zaman sekarang dapat menunjang terhadap tingkat penjualan. Toko-toko Online berbasis digital seperti shopee, tokopedia dll, dan pemasaran lewat aplikasi Facebook, Instagram, WhatsApp (WA) kian meningkat dimana penggunaannya tiap tahun mengalami peningkatan.

Usaha yang dimiliki oleh Bapak M. Adely ini memperkerjakan 4 orang pekerja yang dibayar berdasarkan per produk yang dihasilkan oleh mereka (part time). Dengan pendampingan 2 kelompok tersebut secara keseluruhan adalah berjenis kelamin laki-laki. Adapun manfaat dan kemajuan yang dirasakan oleh kelompok binaan serta hasil evaluasi menunjukkan bahwa : 1) Seluruh peserta binaan atau 100% dari mereka menyatakan bahwa pendampingan ini sangat bermanfaat karena dapat menambah pengetahuan guna meningkatkan produktivitas sehingga mereka termotivasi untuk mengembangkan hal-hal yang baru seperti pengembangan produk baru, desain, teknologi dan bahan baku yang ramah lingkungan dan mudah didapat. 2) Sebanyak 2 peserta atau 60% dari peserta mulai turut serta dalam pemasaran online melalui Whats App (WA) dan instagram. Sementara ini mereka hanya mengandalkan pemasaran yang dilakukan oleh pemilik / owner. 3) Seluruh peserta pendampingan sebanyak 5 orang (termasuk pemilik) atau 100% mereka memperbaiki sistem produksi mereka dengan cara pemberian merk pada bagian bawah produk, sementara ini produk yang mereka hasilkan tidak mencantumkan merk. 4) Seluruh peserta pendampingan sebanyak 5 orang (termasuk owner) atau 100% melakukan diversifikasi produk dengan mulai memproduksi desain baru seperti diorama, piala ukir, jenis Action Figure yang baru yang belum di produksi oleh Side Show dan Hot Toys dengan variasi harga yang miring dengan berbahan dasar clay yang mudah didapat, dibentuk dan ramah lingkungan. 5) Dari hasil sharing 5 orang atau 100% mengemukakan kendala yang mereka rasakan adalah dari segi permodalan yang relatif minim sehingga mereka masih menggunakan peralatan yang masih sederhana dan manual (tidak menggunakan desain printer 3D). 6) Sebanyak 5 orang atau 100% mereka mengubah sistem pengemasan mereka menjadi lebih aman yaitu dengan menggunakan kotak busa yang tebal dan bubble wrap, sehingga sistem pengemasan mereka lebih aman dan tidak menyebabkan konsumen komplain dengan produk mereka (meminimalisir barang datang patah) kalau dahulu mereka hanya menggunakan kotak saja dengan kardus bekas. 7) Sebanyak 5 orang atau 100% mereka sudah bekerjasama dengan pihak lain agar promosi produk mereka dikenal oleh masyarakat secara luas (sudah membuka stand di Toys Fair di Jakarta dan mengikuti event-event yang ada di Banjarmasin). Dimana dari segi penilaian / evaluasi akhir menunjukkan kemajuan yang sangat baik dilihat dari proses produksi, promosi dan peningkatan volume penjualan dengan pemasaran berbasis digital di Banjarmasin dimana dapat memberikan kemudahan bagi penggunaannya sehingga efisien, hemat waktu, tenaga dan biaya.

Kata Kunci : Produk, Diversifikasi, dan Daya Saing

BAB I

ANALISIS SITUASI

1.1. Analisis Situasi

Setiap seorang wirausaha harus memiliki sifat inovatif dan peka terhadap lingkungan disekitarnya, mereka dituntut untuk selalu menciptakan ide-ide dan terobosan baru mengenai produk yang mereka hasilkan. Pada saat ini produk yang baik adalah produk yang bisa memberikan manfaat yang tinggi kepada masyarakat dengan harga yang terjangkau dan memiliki competitive advantage (keunggulan bersaing) serta sistem pemasaran yang memadai. Hal tersebut dapat dicapai melalui diversifikasi produk. Diversifikasi produk merupakan usaha penganekaragaman produk untuk memperoleh keuntungan maksimal, bukan hanya itu saja setiap wirausaha/produsen dituntut untuk memasarkan produk yang mereka hasilkan melalui diversifikasi saja tidaklah cukup, dengan ditunjang pemasaran berbasis digital seperti sekarang sangatlah penting, mengingat setiap jenis usaha memerlukan pemasaran karena pemasaran merupakan ujung tombak bagi setiap pelaku usaha. Apabila pemasaran yang mereka lakukan baik maka hasil yang didapatkan pun baik pula. Disini dapat dilihat dari tingkat penjualan yang meningkat.

Pemasaran berbasis digital sangat mewabah di era zaman sekarang, hal tersebut dapat dilihat dengan bermunculannya toko-toko online berbasis digital seperti shopee, tokopedia dll. Selain itu pula pemasaran lewat aplikasi facebook, Instagram, WhatsApp (WA) pun kian meningkat, dimana penggunaanya pun tiap

tahun mengalami peningkatan. Hal tersebut merupakan peluang bagi pelaku usaha / bisnis untuk melakukan pemasaran berbasis digital, lewat pemasaran berbasis digital disini mereka dapat meraih pangsa pasar yang luas, dari berbagai segmen, selain itu pula manfaat yang didapatkan pun banyak diantaranya adalah mereka tidak perlu dibebankan sewa tempat (toko) dan upah karyawan, melalui aplikasi yang ada pelaku usaha / bisnis sudah dapat memasarkan produk mereka dirumah lewat media sosial yang ada. Apalagi seperti sekarang akibat dampak pandemi (covid 19) banyak sekali perusahaan yang bangkrut bahkan sampai menjual aset mereka, belum lagi secara massal pemutusan hubungan kerja semakin meningkat. Secara global daya beli masyarakat menurun dan dari segi penjualan pun menurun secara drastis.

Hal inilah bagi pelaku usaha/bisnis harus cepat tanggap merubah strategi produksi dan pemasaran mereka. Mereka harus tanggap dengan keadaan seperti ini. Setiap pelaku usaha harus mampu bertahan dan selalu mengembangkan produk inovatif yang disesuaikan dengan tuntutan zaman. Melihat kondisi seperti ini mendorong bapak M. Adely Riza untuk mengembangkan industri rumahan (home industry) berbahan dasar resin, karena resin mudah didapat, digunakan dan dibentuk sesuai keinginan / pesanan, karena sifatnya cair material ini memiliki keunggulan tersendiri sebagai bahan baku, sehingga bisa sangat menyerupai cetakannya, resin bisa menjadi cairan yang bening seperti kristal. Hal itulah mengapa resin cocok dijadikan sebagai bahan kerajinan. Kerajinan resin berupa perhiasan, meja, lukisan abstrak, diorama dll. Dimana lokasi jenis usaha ini di Jl. HKSAN Komplek Surya Gemilang No.18. Atas dasar pertimbangan tersebut

menjadikan motivasi bagi pengusaha lokal untuk menjalankan jenis usaha ini, dimana jenis usaha ini sudah berjalan sejak tahun 2017.

Melalui industri rumahan ini dengan menawarkan harga yang murah dan bervariasi jenisnya dan dapat dijangkau semua kalangan. Adapun jenis produk yang dihasilkan masih sangat terbatas yaitu diorama, Action Figure dan piala dan masih belum adanya variasi produk dan pemasaran yang memadai. Dalam merintis usaha ini ada beberapa kendala yang mereka hadapi salah satunya adalah produk kerajinan mereka tidak berkembang pesat dan kurang dikenal di masyarakat dimana produk yang mereka jual hanya mengandalkan pemasaran lewat orang terdekat sehingga produk yang mereka jual sulit dipasarkan dan tidak memenuhi target yang diharapkan walaupun ada pesanan hanya sebatas produksi yang kecil dan tidak terlalu berkembang. Diharapkan dengan adanya diversifikasi produk dan perbaikan dalam sistem pemasaran dapat meningkatkan keuntungan dan dapat memperluas pangsa pasar mereka, sehingga kelangsungan jenis usaha ini dapat bertahan dimasa yang akan datang.

1.2. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah diuraikan diatas maka dalam usulan pengabdian kepada masyarakat ini dapat dirumuskan masalah sebagai berikut :

1. Permasalahan yang dihadapi saat ini adalah produk yang dihasilkan mereka masih monoton dengan menggunakan alat dan teknologi yang masih sederhana dan kemampuan / keterampilan mereka pun masih sangat terbatas.

2. Kurangnya variasi produk yang dihasilkan terbatas pada pesanan dan stok yang ada sehingga konsumen tidak ada pilihan produk yang lain, sehingga hal tersebut menghambat perkembangan usaha mereka.
3. Belum adanya mencantumkan merek disetiap produk mereka (hand made) sementara pemberian merek disetiap produk yang mereka hasilkan sangatlah penting untuk pemasaran mereka agar produk tersebut mudah diingat oleh konsumen.
4. Pemasaran masih menggunakan cara lama yaitu promosi mengandalkan teman terdekat dan menggunakan pemasaran lewat WhatsApp (WA).
5. Dalam pengemasan pun masih sangat sederhana dan belum ada standarisasi sehingga bisa saja produk tersebut retak / rusak selama perjalanan sampai kepada konsumen sehingga menimbulkan komplain bagi konsumen mereka.

BAB II

SOLUSI DAN TARGET LUARAN

2.1. Solusi Permasalahan

Dari hasil observasi di lapangan dan diskusi bersama antara pelaksana mitra dan mahasiswa dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Untuk masalah promosi mereka memasarkannya lewat whatsApp dan instagram, dalam hal ini diberikan solusi mereka mempromosikan dengan menggunakan selebaran, spanduk, dan promosi di radio dan ikut serta dalam beberapa pameran di Banjarmasin agar lebih dikenal oleh masyarakat.
2. Untuk masalah produksi mereka masih menggunakan alat yang sangat sederhana dan memproduksi barang yang monoton sehingga solusi yang ditawarkan adalah dengan diversifikasi produk (memproduksi berbagai jenis barang) dan dapat dicetak kembali apabila ada pesanan sehingga dapat meningkatkan volume penjualan.
3. Untuk masalah pengemasan akan diatasi dengan pengemasan menggunakan bubble wrap dan kotak busa yang standar supaya barang tidak mudah patah dan pecah sehingga lebih aman untuk pengiriman barang.
4. Untuk masalah belum adanya pemberian merk FCK Studio harus mencantumkan merk dan nomor whatsApp (WA) disetiap produk yang mereka hasilkan sehingga konsumen lebih mengenal nama produk yang mereka hasilkan.

5. Target yang hendak dicapai adalah peningkatan volume penjualan dan profit / keuntungan, yaitu dengan cara pemasaran melalui media sosial (pemasaran berbasis digital) baik itu lewat Facebook, Instagram, WhatsApp (WA), dan Media Sosial yang lain.

2.2. Target Luaran

No	Jenis Luaran	Indikator Capaian
1	Publikasi ilmiah pada jurnal ber ISSN / prosiding	Accepted
2	Publikasi pada media massa (spanduk, selebaran, radio)	Sudah
3	Peningkatan volume penjualan dan profit (laba)	Sudah
4	Peningkatan penerapan iptek di masyarakat dari segi produksi (mencantumkan merk)	Sudah
5	Peningkatan pengemasan produk melalui standar yang baik dan menarik.	Sudah

BAB III

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan maka kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan 3 tahapan metode sebagai berikut :

1. Ceramah

Metode ini dilakukan dengan menyampaikan materi tentang berpikir bagaimana cara meningkatkan pengetahuan pemasaran berbasis digital sehingga profitabilitas dapat dicapai dengan menyelesaikan persoalan yang dihadapi sehingga dapat menerapkan diversifikasi produk dalam jenis usaha ini.

2. Disuksi Aktif

Mitra dapat langsung bertanya dan berdiskusi kepada tim pengabdian kepada masyarakat yang mendampingi mereka selama kegiatan berlangsung dan memberikan solusi bagi permasalahan yang mereka hadapi mulai dari memproduksi produk sampai dengan memasarkannya.

3. Praktek / Pendampingan

Metode ini diadakan setelah mitra menerima teori dari metode ceramah dan pendampingan, para mitra bisa langsung mempraktekan dari ilmu yang mereka dapatkan dengan dibimbing langsung oleh tim pengabdian kepada masyarakat mulai dari memproduksi produk, diversifikasi produk /

pengembangan produk, pemberian merek, promosi sampai pada cara pengemasan produk yang baik agar kuat dan tampilannya pun bagus. Selain itu pula dilakukan bagaimana cara memasarkan produk berbasis digital sehingga profitabilitas dapat ditingkatkan dengan mulai melakukan kerjasama dengan pihak luar seperti pameran, membuat brosur, mencantumkan merek, pemasaran secara online di media sosial dan mencantumkan no WhatsApp (WA) dikemasan mereka agar produk mereka lebih dikenal masyarakat luas.

3.2. Khalayak Sasaran

Khalayak sasaran dalam pengabdian kepada masyarakat ini adalah home industry yang memproduksi produk berbahan resin yaitu kerajinan rumahan seperti Diorama, Gantungan Kunci, Meja Hias Kecil dan Piala. Yang berlokasi di Jl. HKSN Komplek Surya Gemilang Blok. L No.18 Banjarmasin. Dalam pengabdian ini diharapkan adanya perubahan didalam produksi produk seperti adanya diversifikasi produk dan sistem pemasaran yang lebih baik seperti pemasaran berbasis digital (Whatsapp, Instagram, Facebook dll) sehingga pemasaran ini dapat dijangkau semua kalangan dengan harga yang lebih bervariasi. Untuk menjawab semua kendala-kendala mulai dari produksi sampai dengan pemasaran mereka diharapkan lebih baik lagi sehingga dapat meningkatkan volume penjualan mereka sehingga menjadikan produk mereka menjadi produk yang memiliki

keunggulan bersaing baik itu dari segi kualitas, desain, harga, distribusi, dan pemasarannya.

3.3. Pelaksana Kegiatan

Ketua Pelaksana :

- a. Nama : Hj. Rina, SE.,MM
- b. NIDN : 1112067902
- c. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
- d. Bidang Keahlian : Komunikasi Bisnis
- e. Fakultas / Jurusan : Ekonomi / Manajemen
- f. Waktu Kegiatan : September 2019 s/d Maret 2020

Anggota 1

- a. Nama : Apriya Santi, SE.,MM
- b. NIDN : 1104047701
- c. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
- d. Bidang Keahlian : Manajemen Keuangan
- e. Fakultas / Jurusan : Ekonomi Manajemen

Anggota 2

- a. Nama : Aris Setia Noor, SE.,M.Si
- b. NIDN : 1118057802
- c. Jabatan Fungsional : Asisten ahli
- d. Bidang Keahlian : Manajemen keuangan
- e. Fakultas / Jurusan : Ekonomi Manajemen

Anggota 3

- a. Nama : H. Firdaus, SE., M.M
- b. NIDN : 1111097101
- c. Jabatan Fungsional : Asisten Ahli
- d. Bidang Keahlian : Ekonomi Koperasi
- e. Fakultas / Jurusan : Ekonomi Manajemen

Anggota Pembantu 1

- a. Nama : Rina Anjelia
- b. NPM : 17.31.0205
- c. Fakultas : Ekonomi
- d. Pembantu Bidang : Pemasaran

Anggota Pembantu 2

- a. Nama : Yasmin Nada
- b. NPM : 17.31.0615
- c. Fakultas : Ekonomi
- d. Pembantu Bidang : Perlengkapan dan Administrasi

Anggota Pembantu 3

- a. Nama : Khairunnisa
- b. NPM : 17.31.0077
- c. Fakultas : Ekonomi
- d. Pembantu Bidang : Keuangan

BAB IV

HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN

4.1. Hasil

Dari hasil kegiatan yang telah dilaksanakan oleh para Civitas Akademik Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kalimantan dengan tujuan menggali lebih besar lagi mengenai manfaat berwirausaha dalam meningkatkan Diversifikasi Produk Untuk Industri Berbahan Dasar Resin Melalui Competitive Advantage Berbasis Pemasaran Digital di Banjarmasin. Serta dapat memberikan manfaat bagi para mahasiswa / mahasiswi dan para Civitas Akademik di lingkungan Universitas Islam Kalimantan dimana kegiatan yang dilaksanakan berupa pendampingan selama kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilaksanakan berupa pendampingan pembuatan produk, membuat desain produk baru, menciptakan peluang usaha, manfaat strategi baru dan kendala yang dihadapi saat ini oleh pelaku usaha dan menyusun rencana bisnis kedepannya untuk menghadapi persaingan usaha yang semakin tinggi agar jenis usaha yang terbilang baru ini di Banjarmasin mampu bertahan dan berkembang pesat serta dapat meningkatkan nilai jual kepada masyarakat dan peningkatan profitabilitasnya.

Dalam pelaksanaan pendampingan ini peserta seluruhnya terdiri dari 2 kelompok yaitu bagian percetakan dan bagian pengecatan yang terdiri dari bagian percetakan sebanyak 2 orang dan bagian pengecatan sebanyak 2 orang dan 4 orang pekerja tersebut langsung diawasi oleh si pemilik usaha untuk menjaga standarisasi produk. Dengan pendampingan 2 kelompok tersebut

secara keseluruhan adalah berjenis kelamin laki-laki. Adapun jenis usaha ini di Banjarmasin tergolong baru, jadi binaan kelompok ini masih sedikit yaitu sebanyak 4 orang dan 1 sebagai pemilik / owner.

Setelah pendampingan dilakukan, maka dilanjutkan dengan evaluasi akhir dengan para peserta meninjau sejauh mana manfaat / kemajuan yang dirasakan oleh kelompok binaan serta hasil evaluasi menunjukkan bahwa :

1. Seluruh peserta binaan atau 100% dari mereka menyatakan bahwa pendampingan ini sangat bermanfaat karena dapat menambah pengetahuan guna meningkatkan produktivitas sehingga mereka termotivasi untuk mengembangkan hal-hal yang baru seperti pengembangan produk baru, desain, teknologi dan bahan baku yang ramah lingkungan dan mudah didapat.
2. Sebanyak 2 peserta atau 60% dari peserta mulai turut serta dalam pemasaran online melalui Whats App (WA) dan Instagram. Sementara ini mereka hanya mengandalkan pemasaran yang dilakukan oleh pemilik / owner.
3. Seluruh peserta pendampingan sebanyak 5 orang (termasuk pemilik) atau 100% mereka memperbaiki sistem produksi mereka dengan cara pemberian merk pada bagian bawah produk, sementara ini produk yang mereka hasilkan tidak mencantumkan merk.
4. Seluruh peserta pendampingan sebanyak 5 orang (termasuk owner) atau 100% melakukan diversifikasi produk dengan mulai memproduksi desain baru seperti diorama, piala ukir, jenis Action Figure yang baru

yang belum di produksi oleh Side Show dan Hot Toys dengan variasi harga yang miring dengan berbahan dasar clay yang mudah didapat, dibentuk dan ramah lingkungan.

5. Dari hasil sharing 5 orang atau 100% mengemukakan kendala yang mereka rasakan adalah dari segi permodalan yang relatif minim sehingga mereka masih menggunakan peralatan yang masih sederhana dan manual (tidak menggunakan desain printer 3D).
6. Sebanyak 5 orang atau 100% mereka mengubah sistem pengemasan mereka menjadi lebih aman yaitu dengan menggunakan kotak busa yang tebal dan bubble wrap, sehingga sistem pengemasan mereka lebih aman dan tidak menyebabkan konsumen komplain dengan produk mereka (meminimalisir barang datang patah) kalau dahulu mereka hanya menggunakan kotak saja dengan kardus bekas.
7. Sebanyak 5 orang atau 100% mereka sudah bekerjasama dengan pihak lain agar promosi produk mereka dikenal oleh masyarakat secara luas (sudah membuka stand di Toys Fair di Jakarta dan mengikuti event-event yang ada di Banjarmasin).

4.2. Pembahasan

Dari hasil pendampingan tersebut seorang wirausaha tidak hanya menjual produk mereka, tetapi mereka harus mendiversifikasi produk mereka agar produk yang dijual tidak monoton dan menyebabkan kejenuhan konsumen / pelanggan. Dengan adanya diversifikasi produk tersebut diharapkan dapat meningkatkan profitabilitas dan mengurangi resiko yang akan dihadapi seperti

volume penjualan menurun, pasar jenuh dengan desain yang ada dan kesulitan mendapatkan bahan baku. Oleh karena itu, melalui diversifikasi produk tersebut mereka dapat mempertahankan pelanggan, meningkatkan volume penjualan dan produk mereka lebih dikenal masyarakat luas. Adapun tahapan yang sudah mereka lakukan adalah sebagai berikut :

1. FCK Studio telah melakukan berbagai perubahan, salah satunya adalah dengan pemberian merek pada produk mereka agar produk mereka lebih dikenal masyarakat luas dan mencantumkan no Whats App (WA) di kotak produk mereka.
2. FCK Studio mulai melakukan promosi yang gencar untuk target pasar yang lebih luas yaitu melalui mengikuti event-event yang ada di Banjarmasin dan mengikuti Toys Fair di Jakarta, promosi di Whats App (WA) dan Instagram untuk meningkatkan volume penjualan mereka.
3. FCK Studio dari segi pemilihan bahan baku menggunakan clay karena mudah didapat, dibentuk dan dicetak untuk diversifikasi produk mereka, sehingga sangat mudah membuat karakter baru produk mereka dengan harga yang terjangkau, selain itu pemilihan bahan dasar clay karena mudah didapat, mudah digunakan dan ramah lingkungan.
4. FCK Studio dari segi teknologi masih sangat sederhana dengan menggunakan peralatan yang masih sederhana. Hal tersebut disebabkan terkendala permodalan (diharapkan nanti mereka bisa mendesain produk mereka dengan menggunakan printer 3D) untuk sementara mereka masih mendesain dan mencetak secara manual.

5. FCK Studio dari segi pendistribusian produk mereka sudah bekerja sama dengan pihak reseller untuk memasarkan produk mereka yang ada diluar pulau Kalimantan (karena selama ini peminatnya banyak di luar pulau Kalimantan).
6. FCK Studio dalam hal pengemasan mereka menggunakan kotak busa dan bubble wrap agar produk mereka aman sampai tujuan. Dimana hal tersebut mereka lakukan untuk keamanan produk selama perjalanan dan meminimalisir komplain pelanggan / konsumen.

BAB V

KESIMPULAN

Berdasarkan uraian pada bab-bab sebelumnya kegiatan pendampingan dan diskusi yang dilakukan bahwa berwirausaha memegang peranan yang tinggi di dalam bermasyarakat dalam hal menyerap tenaga kerja dilingkungan sekitar dan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat. Hal tersebut tidaklah cukup dengan berwirausaha saja dengan menjual produk yang ditawarkan tanpa adanya usaha untuk mengembangkan produk dengan berbagai variasi melalui diversifikasi produk agar produk yang dijual lebih bervariasi dan tidak monoton berkembang sesuai tuntutan zaman. Pelanggan / konsumen di era moderen sekarang menuntut seorang wirausaha yang peka terhadap kebutuhan masyarakat, dan tentunya hal tersebut tidaklah mudah bagi seorang wirausaha / pelaku bisnis supaya produk yang mereka jual terus diminati pelanggan / konsumen. Mereka harus berani menampilkan terobosan-terobosan baru agar dapat bersaing dengan produk-produk sejenis. Selain diversifikasi produk seorang wirausaha harus memperhatikan :

1. Harga

Penentuan harga yang cukup terjangkau yang paling diminati pelanggan / konsumen, dimana harga yang relatif lebih terjangkau dengan kualitas yang baik.

2. Merek

Merek sebagai image produk mereka, pemberian nama pada produk sangat penting agar konsumen / pelanggan mengenal dan mengingat produk tersebut.

3. Teknologi

Adaptasi teknologi yang mendukung terciptanya suatu produk tergantung pada jenis teknologi yang dipakai, penggunaan teknologi mempermudah seorang wirausaha untuk memproduksi suatu produk mereka, tentu saja hal tersebut disesuaikan dengan jenis usaha, MSDM dan banyak sedikitnya permodalan mereka.

4. Pemilihan bahan baku

Bahan baku yang mudah didapat dengan sistem penggunaan yang mudah dan ramah lingkungan merupakan pemilihan yang bijak bagi seorang wirausaha dalam mengembangkan produknya.

5. Saluran distribusi

Semakin mudah dan cepat dalam menyalurkan / pendistribusian kepada pelanggan / konsumen akan memudahkan konsumen / pelanggan mendapatkan suatu produk tersebut (produk mudah didapat).

6. Pengemasan

Yang paling penting dalam seorang wirausaha adalah pengemasan produk, semakin baik dan kuat kemasannya dapat meminimalisir komplain pelanggan sehingga aman sampai ke konsumen / pelanggan.

7. Promosi

Merupakan hal yang paling penting dilakukan untuk memasarkan produk mereka. Promosi yang gencar dilakukan akan meningkatkan volume penjualan promosi dapat dilakukan dengan budget yang rendah seperti lewat

selebaran, spanduk dan media sosial seperti Whats App (WA), instagram, facebook dll.

Dengan adanya pendampingan kewirausahaan tersebut memberikan efek yang kuat bagi seorang wirausaha / pelaku bisnis untuk memperhatikan produk mereka melalui diversifikasi produk, harga, pemberian merek, teknologi yang digunakan, pemilihan bahan baku, saluran distribusi, pengemasan, dan promosi agar dapat meningkatkan profitabilitas dan melalui diversifikasi produk tersebut dapat mengurangi resiko yang ada seperti kejenuhan pasar, volume penjualan yang menurun dan berbagai jenis persaingan yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, Philip, 2000. Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan Implikasi dan Kontrol, Alih Bahasa Hendra Teguh dan Romly Rusli Jilid I, Prehalindo Jakarta.m. Liputan 6.Com
- Rambat Lupiyoadi, 2004. Manajemen Pemasaran Jasa Teori Dan Praktek, Salemba Empat, Jakarta.
- Simamora Bilson, 2004. Riset Pemasaran, Falsafah, Teori dan Aplikasi, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta,.
- Suryana, Dr. M. Si. 2009. *Kewirausahaan Pedoman Praktis*. Salemba Empat Jakarta.
- Tjiptono Fandy, 2004. Strategi Pemasaran, Edisi ke 2, Yogyakarta
- www.Indonesia.Investments.com

SUSUNAN ORGANISASI TIM PELAKSANA DAN PEMBAGIAN TUGAS

No	Nama/NIDN	Fakultas	Bidang Ilmu	Alokasi Waktu	Uraian Tugas
1	Ketua Hj. Rina / 1112067902	Ekonomi	Manajemen	September 2020 s/d Juni 2021	Menyusun Proposal Mempresentasikan Proposal Sosialisasi Kegiatan Melaksanakan Kegiatan Menyusun Laporan Mempresentasikan Laporan Finishing
2	Anggota 1 ApriyaSanti / 1104047701	Ekonomi	Manajemen	September 2020 s/d Juni 2021	Menyusun Proposal Mempresentasikan Proposal Sosialisasi Kegiatan Melaksanakan Kegiatan Menyusun Laporan Mempresentasikan Laporan Finishing
3	Anggota 2 Aris Setia Noor, SE.,M.Si / 1111047301	Ekonomi	Manajemen	September 2020 s/d Juni 2021	Menyusun Proposal Mempresentasikan Proposal Sosialisasi Kegiatan Melaksanakan Kegiatan Menyusun Laporan Mempresentasikan Laporan Finishing
4	Anggota 3 H. Firdaus, SE., M.M / 1111097101	Ekonomi	Manajemen	September 2020 s/d Juni 2021	Menyusun Proposal Mempresentasikan Proposal Sosialisasi Kegiatan Melaksanakan Kegiatan Menyusun Laporan Mempresentasikan Laporan Finishing
5	Anggota Pembantu 1 Rina Anjelia/ 17310205	Ekonomi	Manajemen	September 2020 s/d Juni 2021	Melaksanakan Kegiatan Menyusun Laporan Kegiatan Evaluasi Pasca Kegiatan
6	Anggota Pembantu 2 Yasmin Nada/ 17310615	Ekonomi	Manajemen	September 2020 s/d Juni 2021	Melaksanakan Kegiatan Menyusun Laporan Kegiatan Evaluasi Pasca Kegiatan
7	Anggota Pembantu 3 Khairunnisa/ 17310077	Ekonomi	Manajemen	September 2020 s/d Juni 2021	Melaksanakan Kegiatan Menyusun Laporan Kegiatan Evaluasi Pasca Kegiatan

Daftar Riwayat Hidup

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Hj. Rina, SE, MM
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Jabatan Fungsional	Asisten Ahli
4	NIK	061502 740
5	NIDN	1112067902
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Banjarmasin, 12 Juni 1979
7	E-Mail	hjrinal234@gmail.com
8	Nomor Telepon / HP	0812 5122 2580
9	Alamat Kantor	Jl. Adyaksa
10	Nomor Telepon/Faks	-
11	Lulusan yang telah dihasilkan	-
12	Mata Kuliah yang Diampu	Pengantar Ekonomi Makro
		Komunikasi Bisnis

B. Riwayat Pendidikan

	S1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	Unlam Banjarmasin	Unlam Banjarmasin	-
Bidang Ilmu	Ekonomi	Ekonomi	
Tahun Masuk – Lulus	1997 – 2002	2004 – 2007	
Judul Skripsi / Tesis	Analisis tingkat kepuasan pelanggan Telkomsel di Banjarmasin	Analisis faktor yang berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan KFC (Kantor Pos) di Banjarmasin	
Nama Pembimbing / Promotor	IkhwanFaisal,SE.,M.Si DR. Nuril Huda.	Prof. Marijati Sangen.,MM Drs. Haris Fadillah, M.Si	

C. Pengalaman Penelitian dalam 5 Tahun Terakhir (Bukan Skripsi, Tesis, maupun Disertasi)

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jml (Juta Rp)

D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Pengabdian	Pendanaan	
			Sumber	Jml (Juta Rp)

E. Publikasi Artikel Ilmiah Dalam Jurnal dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Volume / Nomor / Tahun
1		-	-
2			
Dst			

F. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*) dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	-	-	-
2	-	-	-
3	-	-	-
4	-	-	-
5	-	-	-
Dst			

G. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir

o.	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit
1	-	-	-	-
2				
Dst				

H. Perolehan HKI dalam 5-10 Tahun Terakhir

No.	Judul / Tema HKI	Tahun	Jenis	Nomor P/ID
1	-	-	-	-
2				
3				
Dst				

I. Pengalaman Merumuskan Kebijakan Publik / Rekayasa Sosial Lainnya dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Judul / Tema / Jenis Rekayasa Sosial Lainnya yang Telah Diterapkan	Tahun	Tempat Penerapan	Respon Masyarakat
1	-	-	-	-
2				
3				
Dst				

J. Penghargaan dalam 10 Tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Sertifikat Sosialisasi Sistem Informasi Pengembangan karir.Dosen	Uniska	2014
2	Sertifikat Pelatihan Penyusunan Proposal Penelitian	Uniska	2014
3	Sertifikat Entry Data DPNA Bagi Dosen	Uniska	2014
4	Sertifikat Pelatihan Keterampilan Dasar Teknik Instruksional	Uniska	2013
5	Sertifikat Pelatihan Penyusunan Artikel Ilmiah Bidang Eksak	Uniska	2005

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu syarat dalam pengajuan Pengabdian Kepada Masyarakat Dosen UNISKA.

Banjarmasin, 11 Desember 2020
Ketua Pelaksana,



(Hj. Rina, SE., MM)
NIK 061 502 740

Daftar Riwayat Hidup

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Apriya Santi, SE, MM
2	Jenis Kelamin	Perempuan
3	Jabatan Fungsional	Asisten Ahli
4	NIK	061 104 512
5	NIDN	1104047701
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Banjarmasin, 4 April 1977
7	E-Mail	-
8	Nomor Telepon / HP	0851 0018 1160
9	Alamat Kantor	Jl. Adyaksa
10	Nomor Telepon/Faks	-
11	Lulusan yang telah dihasilkan	13 Orang
12	Mata Kuliah yang Diampu	Ekonomi Internasional
		Manajemen Keuangan
		Operation Research

B. Riwayat Pendidikan

	S1	S2	S3
Nama Perguruan Tinggi	Unlam Banjarmasin	Unlam Banjarmasin	-
Bidang Ilmu	Ekonomi	Ekonomi	
Tahun Masuk – Lulus	1995 – 2000	2011 – 2013	
Judul Skripsi / Tesis	Analisis Bauran Promosi untuk Meningkatkan Penjualan (Studi pada Bimbel Brawijaya)	Analisis Kualitas Pelayanan, Kepercayaan & Nilai Terhadap Kepuasan Peserta Didik (Studi pada LPK Kharisma, LP3I & BTC).	
Nama Pembimbing / Promotor	Prof. Muchran Rasyid Drs. Sjamsir Syaraf	Dr. Nuril Huda, SE,M.M Zainal Abidin, S.Sos, M.Si	

C. Pengalaman Penelitian dalam 5 Tahun Terakhir (Bukan Skripsi, Tesis, maupun Disertasi)

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber	Jml (Juta Rp)
1	2010	Analisa Perilaku Belanja Rumah Tangga.	APBU	2.000.000,-
2	2015	Analisis Kualitas Pelayanan dan Kepercayaan Terhadap Kepuasan Peserta Didik Pada LPK Kharisma Banjarmasin	APBU	4.000.000,-

D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Pengabdian	Sumber	Jml (Juta Rp)
1	2010	Penyuluhan Kewirausahaan.	APBU	600.000,-
2	2014	Penyuluhan Kewirausahaan Kepada Tim Peningkatan Kesejahteraan Keluarga Wilayah Banjarmasin Tengah	APBU	1.500.000,-
3	2015	Penyuluhan Strategi Mencari Peluang Kerja dan Sukses Mendapatkan Pekerjaan Untuk Angkatan Kerja Wilayah Banjarmasin Utara	APBU	1.500.000,-

E. Publikasi Artikel Ilmiah Dalam Jurnal dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Volume / Nomor / Tahun
1	Analisis Kualitas Pelayanan, Kepercayaan dan Nilai Terhadap Kepuasan Peserta Didik (Studi Kasus Pada LPK LP3I, LPK Kharisma, BTC).	-	-

F. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*) dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1	-	-	-
2			
Dst			

G. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit
1	-	-	-	-
2				
Dst				

H. Perolehan HKI dalam 5-10 Tahun Terakhir

No.	Judul / Tema HKI	Tahun	Jenis	Nomor P/ID
1	-	-	-	-
2				
3				
Dst				

I. Pengalaman Merumuskan Kebijakan Publik / Rekayasa Sosial Lainnya dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Judul / Tema / Jenis Rekayasa Sosial Lainnya yang Telah Diterapkan	Tahun	Tempat Penerapan	Respon Masyarakat
1	-	-	-	-
2				
3				
Dst				

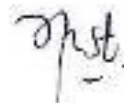
J. Penghargaan dalam 10 Tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Sertifikat Sosialisasi Sistem Informasi Pengembangan karir Dosen	Uniska	2014
2	Sertifikat Pelatihan Penyusunan Proposal Penelitian	Uniska	2014
3	Sertifikat Entry Data DPNA Bagi Dosen	Uniska	2014
4	Sertifikat Pelatihan Keterampilan Dasar Teknik Instruksional	Uniska	2013
5	Sertifikat Pelatihan Penyusunan Artikel Ilmiah Bidang Eksak	Uniska	2005

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu syarat dalam pengajuan Pengabdian Kepada Masyarakat Dosen UNISKA.

Banjarmasin, 11 Desember 2020
Pelaksana,



Apriva Santi, SE., M.M
NTK. 061 104 512

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Biodata Ketua Pelaksana

A. Identitas Diri

1.	Nama	Aris Setia Noor,SE.,M.Si
2.	Jenis Kelamin	Laki - Laki
3.	Jabatan Fungsional	Tenaga Pengajar
4.	NIK	060102180
5.	NIDN	1118057802
6.	Tempat dan Tanggal Lahir	Banjarmasin 18 Mei 1978
7.	E-mail	akunting.ners@gmail.com
8.	Nomer Telepon/HP	(0511)6741507/085247409444
9.	Alamat Kantor	Jln. Adhyaksa No.2 Kayu Tangi Banjarmasin
10.	Nomor Telepon/Faks	(0511) 3303871
11.	Lulusan yang dihasilkan	
12.	Mata Kuliah Yang Diampu	1. Manajemen Keuangan I dan II
		2. Statistik Ekonomi I
		3. Pengantar Ekonomi Mikro dan Makro
		4. Penganggaran Perusahaan
		5. Ekonomi Manajerial

B. Riwayat Pendidikan

	S1	S2
Nama Perguruan Tinggi	Universitas Islam Kalimantan MAAB (Ujian Negara Dosen Universitas Lambung Mangkurat Banjarmasin)	Universitas Padjadjaran Bandung
Bidang Ilmu	Manajemen Keuangan	Ilmu Ekonomi dan Akuntansi

Tahun Masuk-Lulus	1996 - 2000	2003 - 2005
Nama Pembimbing	Dr.Drs. H. M. Alfani M.Si	Prof. Dr. H. Usman Hardi,SE., MS

C. Pengalaman Penelitian Dalam 6 Tahun Terakhir

No.	Tahun	Judul Penelitian
1.	2012	Faktor – Faktor yang mempengaruhi Produktivitas Kerja pada Pemerintah Daerah Kota Banjarmasin
2.	2013	Analisis Pengaruh <i>Total Assets Turnover (TATO)</i> dan <i>Debt Equity Ratio (DER)</i> Terhadap <i>Economic Value Added (EVA)</i> (Studi Kasus pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia)
3.	2015	Hubungan Antara Penerapan Akuntansi Pertanggungjawaban dengan Efektivitas Pengendalian Biaya (Studi Kasus pada Beberapa Hotel di Kota Banjarmasin
4.	2016	Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Laba Operasional Pada Bank Btn Syariah Kal – Sel Di Kota Banjarmasin
5.	2016	Analisis Pengaruh Nilai Pelanggan Terhadap Kepuasan Pelanggan Duta Mall Banjarmasin
6.	2017	Faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan pajak penghasilan badan pada kantor pelayanan pajak Di kota banjarmasin
7.	2017	Analisis Pendanaan Dan Modal Terhadap <i>Profitabilitas</i> Pada Perusahaan <i>Property And Real Estate</i> Yang <i>Go Public</i> Di Bursa Efek Indonesia

D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat Dalam 6 tahun Terakhir

No.	Tahun	Judul Penelitian
1.	2011	Penyuluhan Strategi Pemasaran dalam hal Penjualan Kripik Singkong di Kecamatan Banjarmasin Utara

2.	2012	Penyuluhan Cara Meningkatkan Penjualan Ayam Goreng Tepung atau Ayam Bakar di Kecamatan Banjarmasin Utara
3.	2013	Penyuluhan upaya untuk mengembangkan usaha kecil menengah (ukm) melalui strategi pemasaran di Kecamatan Banjarmasin Utara.
4.	2014	Mengadakan Penyuluhan Tata Cara Pengendalian Cash Flow Statement Di Kecamatan Binuang Kabupaten Tapin Kalimantan Selatan
5.	2015	Proses Pengadaan Tenaga Kerja dan Rekrutmen Karyawan di Handil Bakti Kecamatan Semangant Dalam Kabupaten Barito Kuala Kalimantan Selatan
6.	2016	Penyuluhan peningkatan kualitas sumber daya manusia masyarakat kecamatan mandastana melalui keterampilan komputer di kabupaten barito kuala kalimantan selatan
7.	2017	Penyuluhan pelatihan akuntansi pencatatan keuangan di kecamatan mandastana kabupaten barito kuala Kalimantan selatan

E. Publikasi Artikel Ilmiah Dalam Jurnal dalam 6 tahun Terakhir

No.	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal
1.	Analisis Profitabilitas sebelum dan sesudah merger atau akusisi pada perusahaan manufaktur makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia	Jurnal Al'Ulum UNISKA MAAB Banjarmasin
2.	Analisis Keputusan Bauran Promosi yang mempengaruhi proses pembelian konsumen pada perusahaan batik irma sasirangan di Kota Banjarmasin	Jurnal Ilmu Ilmu Sosial Kopetis XI kalimantan
3.	Faktor – Faktor yang mempengaruhi Produktivitas Kerja pada Pemerintah Daerah Kota Banjarmasin	Jurnal Ilmu Ilmu Sosial Kopertis XI Kalimantan
4.	Analisis Pengaruh <i>Total Assets Turnover (TATO)</i> dan <i>Debt Equity Ratio (DER)</i> Terhadap <i>Economic Value Added (EVA)</i> (Studi Kasus pada Perusahaan	Jurnal Bisnis dan keuangan STIE Indonesia Banjarmasin

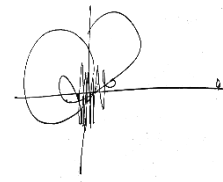
	Pertambahan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia)	
5.	Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Laba Operasional Pada Bank BTN Syariah Kal – Sel Di Kota Banjarmasin	Prosiding UNISKA MAAB Banjarmasin
6.	Analisis Pengaruh Nilai Pelanggan Terhadap Kepuasan Pelanggan Duta Mall Banjarmasin	Prosiding UNISKA MAAB Banjarmasin
7.	Faktor-faktor yang mempengaruhi penerimaan pajak penghasilan badan pada kantor pelayanan pajak Di kota banjarmasin	Jurnal E-MABIS (UNIMAL Nangro Aceh Darussalam)
8.	Analisis Pendanaan Dan Modal Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Property And Real Estate Yang Go Public Di Bursa Efek Indonesia	Jurnal Bisnis dan keuangan STIE Indonesia Banjarmasin
9.	Hubungan Antara Penerapan Akuntansi Pertanggungjawaban dengan Efektivitas Pengendalian Biaya (Studi Kasus pada Beberapa Hotel di Kota Banjarmasin	Jurnal Sosial Science UNISKA MAAB Banjarmasin
10.	Penyuluhan pelatihan akuntansi pencatatan keuangan di kecamatan mandastana kabupaten barito kuala Kalimantan selatan	Jurnal UNSIL (Siliwangi – Tasikmalaya JABAR)

F. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit
1.	Anggaran Penjualan Sebagai Alat Perencanaan dan Pengendalian Laba	2019	52	UNISKA MAB
2.	Karakteristik Pegawai Terhadap Produktivitas Kerja Pada Dinas Pendapatan Daerah	2019	136	UNISKA MAB

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan usulan Pengabdian Dosen UNISKA.

Banjarmasin, 11 Desember 2020
Anggota Pelaksana

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized 'A' followed by a horizontal line and some smaller scribbles.

(Aris Setia Noor, SE., M.Si)

BIODATA ANGGOTA PENELITI

A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Firdaus, S.E., M.M.
2	Jenis Kelamin	Laki-Laki
3	Jabatan Fungsional	Asisten Ahli
4	NIP/NIK/Identitas lainnya	06 1801 1059
5	NIDN	1111097101
6	Tempat dan Tanggal Lahir	Banjarmasin, 11 September 1971
7	E-mail	Ampuh53@gmail.com Firdaus.altabati@gmail.com
9	Nomor Telepon/HP	081250316852 / 081351304671
10	Alamat Kantor	Jl. Adhyaksa No.2 Kayu Tangi Banjarmasin
11	Nomor Telepon/Faks	(0511) 6246242
12	Lulusan yang Telah Dihilangkan	S-1 = ... orang ; S-2 = ... orang ; S-3 = ... orang
13	Mata Kuliah yg Diampu	1) Perencanaan Indonesia
		2) Statistika Ekonomi I
		3) Ekonomi Koperasi
		4) Manajemen Koperasi
		5) Manajemen Pemasaran II
		6) Komunikasi Bisnis

B. Riwayat Pendidikan

	S-1	S-2	S-3
Nama Perguruan Tinggi	Uniska Banjarmasin	Uniska Banjarmasin	
Bidang Ilmu	Ekonomi/Manajemen	Ekonomi/MSDM	
Tahun Masuk-Lulus	2011-2014	2014-2016	
Judul Skripsi/Tesis/Disertasi	Strategi Bersaing untuk meningkatkan pelayanan pada CV. Ampuh Palm Utama Halida Tours dan Travel	Pengaruh Motivasi dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan PT. Tanjung Selatan Makmur Jaya	
Nama Pembimbing/Promotor	1. Farida Yulianti, SE, MM 2. Lamsah, SE MM	1. Dr.Hj. Rahmi Widyanti M.Si 2. Dr. Khuzaini MM	

C. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir
(Bukan Skripsi, Tesis, maupun Disertasi)

No.	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber ⁺	Jml (Juta Rp)
1	2017	Pengaruh Disiplin Kerja dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan PT. Tanjung Selatan Makmur Jaya Kalimantan Selatan	APBU UNISKA KALIMANTAN SELATAN	6.000.000,-
2	2018	Pengaruh Gaya Kepemimpinan terhadap Produktivitas Kerja Pegawai Dinas Ketenaga Kerjaan dan Transmigrasi kabupaten Murung Raya Kalimantan Tengah	MANDIRI KALIMATAN TENGAH	5.000.000,-
3	2018	Pengaruh Pengembangan Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Dilingkungan Pemerintahan Kabupaten Murung Raya Kalimantan Tengah	MANDIRI KALIMATAN TENGAH	5.000.000
4	2018	Pengaruh Kompensasi dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan PT. Banjar Elektronika Sarana Televisi Kalimantan Selatan	MANDIRI KALIMANTAN SELATAN	5.000.000
5	2019	Pengaruh Budaya Organisasi Dan Lingkungan Kerja	MANDIRI KALIMANTAN SELATAN	5.000.000

		Terhadap Kinerja Karyawan Banjarmasin Post Group (B. Post)		
6	2020	Pengaruh Komitmen Organisasional dan Kepuasan Kerja Terhadap Turnover Intention	APBU UNISKA KALIMANTAN SELATAN	6.000.000
7	2020	Effect of Total Members and Current Ratio on the Rest of Cooperative Business Result	MANDIRI KALIMANTAN SELATAN	6.000.000
8	2020	Pengaruh Modal Sendiri dan Volume Usaha terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) pada Koperasi Karyawan Siti Khadijah RS Islam Banjarmasin	MANDIRI KALIMANTAN SELATAN	6.000.000
9	2020	Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pasien: Studi Pada Pasien Rawat Inap	MANDIRI KALIMANTAN SELATAN	6.000.000
Dst.				

* Tidiskan sumber pendanaan baik dari APBU Uniska maupun dari sumber lainnya.

D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Tahun	Pengabdian Kepada Masyarakat	Pendanaan	
			Sumber*	Jml (Juta Rp)
1	2017	Sosialisasi Kewirausahaan Bagi Pemuda/Pemudi Di Desa Kandangan Lama Kec. Panyipatan Kabupaten Tanah Laut	MANDIRI KALIMANTAN SELATAN	3.000.000
2	2018	Penguatan Ekonomi Kreatif Bagi Masyarakat di Kelurahan Murung Kecamatan Murung Kabupaten Murung Raya Propinsi Kalimantan Tengah	MANDIRI KALIMANTAN TENGAH	3.000.000

3	2018	Kegiatan Pemberdayaan dan Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Ide dan Inovasi Baru Produk dari Bahan Dasar Purun untuk Ibu-Ibu Kampung Purun Kelurahan Palm Banjarbaru Propinsi Kalimantan Selatan	MANDIRI KALIMATAN SELATAN	3.000.000
4	2019	Penyuluhan Manajemen Usaha Pada Home Industry Pembuatan Gula Aren di Desa Kandangan Lama Kec. Punyiputan Kabupaten Tanah Laut	APBU UNISKA KALIMANTAN SELATAN	3.000.000
5	2019	Upaya Meningkatkan Profitabilitas Dan Mengurangi Resiko Melalui Diversifikasi Produk Berbahan Clay Untuk Industri Action Figure di Bajarmasin	APBU UNISKA KALIMANTAN SELATAN	3.000.000
6	2019	Pemberdayaan Ibu Ibu Desa Mekarsari Kecamatan Mekarsari Kabupaten Barito Kuala Melalui Potensi Unggulan Lokal Terhadap Peningkatan Ekonomi	MANDIRI KALIMANTAN SELATAN	6.000.000
Dst.				

E. Publikasi Artikel Ilmiah Dalam Jurnal alam 5 Tahun Terakhir

F.

No.	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Volume/ Nomor/Tahun
-----	----------------------	-------------	---------------------

1	Pengaruh Motivasi Dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan PT. Tanjung Selatan Makmur Jaya	Jurnal Komunikasi, Bisnis Dan Manajemen Al-Kalam UNISKA ISSN Online 2355 - 3804	Jilid 4 Nomor 1 Januari 2017 Hal 86 - 96
2	Pengaruh Gaya Kepemimpinan terhadap Produktivitas Kerja Pegawai Dinas Ketenaga Kerjaan dan Transmigrasi kabupaten Murung Raya Kalimantan Tengah	Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis STIEPANCASETIA ISSN Online 2615-2134	Jilid 4 Nomor 1 Maret 2018 Hal 127 - 133
3	Pengaruh Disiplin Kerja dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan PT. Tanjung Selatan Makmur Jaya Kalimantan Selatan	Jurnal Al-Ulum Ilmu Sosial dan Humaniora UNISKA ISSN 2476-9576	Volume 4 Nomor 1 April 2018 Hal 1 - 12
4	Pengaruh Kompensasi dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan PT. Banjar Elektronika Sarana Televisi Kalimantan Selatan	Jurnal Dinamika Ekonomi dan Bisnis STIENAS ISSN 1693-8623	Volume 11 No. 2 September 2018 Hal 1 - 13
5	Pengaruh Pengembangan Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Dilingkungan Pemerintahan Kabupaten Murung Raya Kalimantan Tengah	Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis STIEPANCASETIA ISSN Online 2615-2134	Jilid 4 Nomor 2 Juli 2018 Hal 191 - 201
6	Pengaruh Budaya Organisasi dan Lingkungan Kerja Terhadap Karyawan Banjarmasin Post Group (B.Post)	Jurnal Ilmiah Ekonomi Bisnis STIEPANCASETIA ISSN Online 2615-2134	Jilid 5 Nomor 2 Juli 2019 Hal 282 - 289
7	Pengaruh Komitmen Organisasi Dan Kepuasan Kerja Terhadap Turnover Intention PT. Decorindo Inti Alam Wood	Jurnal Ilmiah Manajemen AT-Tadbir Uniska ISSN Online 1979 -1127	Jilid 4 Nomor 4 Januari 2020 Hal 1 - 13
8	Effect of Total Members And Current Ratio on the Rest of Cooperative	Honata International Journal of Management IJIM	Volume 1 No. 2 March 2020 Hal 38 - 44

	Busniess Result	ISSN Online 2714 - 8971	
9	Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pasien : Studi Pada Pasien Rawat Inap Rs. Islam Banjarmasin	Jurnal Dinamika Ekonomi dan Bisnis STIENAS ISSN 1693-8623	Volume 13 No. 2 September 2020 Hal 259 - 275
10	Pengaruh Modal Sendiri dan Volume Usaha Terhadap Sisa Hasil Usaha (SHU) Pada Koperasi Karyawan Siti Khadijah Rs Islam Banjarmasin	Jurnal Masipreneur Jurnal Manajemen Koperasi dan Entrepreneurship ISSN Online 2089-550X	Volume 10 No.1 Desember 2020 Hal 31 - 47
Dst.			

G. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*) dalam 5 Tahun Terakhir

No	Nama Pertemuan Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1			
2			
3			
Dst.			

H. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah Halaman	Penerbit
1	Diktat Perekonomian Indonesia	Maret 2016	Hal 1 - 66	Fakultas Ekonomi Uniska
2	Diktat Manajemen Pemasaran 2	Februari 2018	Hal 1 - 45	Fakultas Ekonomi Uniska
3	Diktat Komunikasi Bisnis	12 Januari 2019	Hal 1 - 52	Fakultas Ekonomi Uniska
	Buku Manajemen Koperasi	April 2020	Hal 1 - 47	Pena Persada Purwokerto Ja-teng
Dst				

I. Perolchan HKI dalam 5-10 Tahun Terakhir

No.	Judul/Tema HKI	Tahun	Jenis
1			
2			
3			
Dst.			

J. Pengalaman Merumuskan Kebijakan Publik/Rekayasa Sosial Lainnya dalam 5 Tahun Terakhir

No.	Judul/Tema/Jenis Rekayasa Sosial Lainnya yang Telah Diterapkan	Tahun	Tempat Penerapan	Respon Masyarakat
1				
2				
3				
Dst.				

K. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)

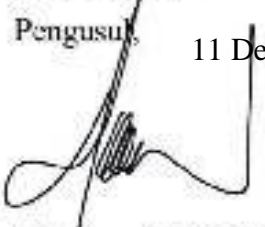
No.	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1			
2			
3			
Dst.			

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Proposal Pengabdian Dosen UNISKA.

Banjarmasin,
Pengusul,

11 Desember 2020



(Firdaus, SE.MM)

SURAT PERNYATAAN KETUA PELAKSANA

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Hj. Rina, SE., MM
NIK/NIDN : 061 502 740/1112067902
Pangkat/Golongan : Penata Muda/III b
Jabatan Fungsional : Asisten Ahli

Dengan ini menyatakan bahwa usulan pengabdian saya dengan judul : Upaya Meningkatkan Diversifikasi Produk Untuk Industri Berbahan Dasar Resin Melalui Competitive Advantage Berbasis Pemasaran Digital di Banjarmasin.

Yang diusulkan untuk tahun anggaran 2020/2021 bersifat **original dan belum pernah dibiayai oleh lembaga atau institusi lainnya.**

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan mengembalikan seluruh biaya pengabdian yang sudah diterima ke kas UNISKA. Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Banjarmasin, 11 Desember 2020
Yang menyatakan,



(Hj. Rina, SE., MM)
NIK. 061 502 740

RINCIAN / JUSTIFIKASI ANGGARAN PENGABDIAN

No	Rincian	Rp.	Biaya yang dikeluarkan (Rp)
1	Honor tim pelaksana (@ Rp. 240.000 x 5 orang)		1.200.000
2	Pembelian bahan habis pakai Materi Penyuluhan a. Kertas b. Tinta c. Buku d. Materai e. Pulpen / Pensil f. Flasdisk g. lain-lain	100.000 50.000 20.000 14.000 20.000 80.000 16.000	300.000
3	Pembuatan spanduk		200.000
4	Kuota dan internet (@ Rp. 50.000 x 5 orang)		250.000
5	Biaya perjalanan a. Survey (@ Rp. 50.000 x 5 orang) b. pendampingan (@ Rp. 100.000 x 5 orang) c. evaluasi (@ Rp. 50.000 x 5 orang)	250.000 500.000 250.000	1.000.000
6	Konsumsi tim pelaksana Keterangan : 5 x pertemuan x Rp. 20.000 x 5 orang		500.000
7	Konsumsi mitra Keterangan : 4 x pertemuan x Rp. 12.500 x 5 orang		250.000
8	Penjilidan, rental dan lain-lain a. Penjilidan b. Rental c. lain-lain	100.000 100.000 100.000	300.000
	JUMLAH		Rp. 4.000.000,-



SURAT TUGAS

Nomor: 29/UNISKA-P2M/I/2021

Kepala Pusat Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Islam Kalimantan (UNISKA) Muhammad Arsyad Al Banjari Banjarmasin memberikan tugas kepada:

Nama : Rina
Apriya Santi
Aris Setia Noor
Firdaus

Pekerjaan : Dosen

Unit Kerja : Fakultas Ekonomi

Keperluan : Melaksanakan Pengabdian kepada Masyarakat dengan judul :
“Upaya Meningkatkan Diversifikasi Produk untuk Industri Berbahan Dasar Resin Melalui Competitive Advantage Berbasis Pemasaran Digital di Banjarmasin”

Waktu Kegiatan : 11 Januari – 15 Juni 2021

Tempat : Banjarmasin

Demikian Surat Tugas ini dibuat agar dapat dipergunakan seperlunya.

Dikeluarkan di: Banjarmasin

Pada Tanggal : 11 Januari 2021

Kepala,


Dr. Nurul Listiyani, S.H., M.H.

NIK. 06 1204 607

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

1. Nama : M. Adely Riza
2. Jabatan : Pemilik Usaha
3. Nama IRT/Kelompok : Home Industry / Kerajinan Resin
4. Bidang Usaha : Produksi Kerajinan Resin
5. Alamat : Jl. HKSN Komplek Surya Gemilang Blok I,
No.18 Banjarmasin

Menyatakan bersedia untuk bekerja sama dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dengan judul Upaya Meningkatkan Diversifikasi Produk Untuk Industri Berbahan Dasar Resin Melalui Competitive Advantage Berbasis Pemasaran Digital di Banjarmasin.

Nama Ketua Pelaksana : Hj. Rina, SE., M.M / 112067902

Anggota Pelaksana 1 : Apriya Santi, SE., M.M / 1104047701

Anggota Pelaksana 2 : Aris Setia Noor, SE., M.Si / 1118057802

Anggota Pelaksana 3 : H. Firdaus, SE., M.M / 11110097101

Anggota Pembantu 1

a. Nama : Rina Anjelia

b. NPM : 17310205

Anggota Pembantu 2

a. Nama : Yasmin Nada

b. NPM : 17310615

Anggota Pembantu 3

a. Nama : Khairunnisa

b. NPM : 17310077

Fakultas/Prodi : Ekonomi / Manajemen

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

Banjarmasin, 11 Desember 2020

Yang menyatakan,



M. Adely Riza



**SURAT PERJANJIAN
PELAKSANAAN PROGRAM PEMBERDAYAAN MASYARAKAT
DANA APBU UNIVERSITAS ISLAM KALIMANTAN MAB
TAHUN ANGGARAN 2020/2021
Nomor : 12/UNISKA-P2M/I/2021**

Pada hari ini Sabtu tanggal Sembilan bulan Januari tahun Dua Ribu Dua Puluh Satu, kami yang bertanda tangan di bawah ini:

- 1. Nurul Listiyani** : **Kepala Pusat Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari Banjarmasin**, dalam hal ini bertindak sebagai pengelola Pengabdian Kepada Masyarakat tahun anggaran 2020/2021, untuk selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**.

- 2. Riwa** : **Selaku ketua Program Pemberdayaan Masyarakat dengan judul "UPAYA MENINGKATKAN DIVERSIFIKASI PRODUK UNTUK INDUSTRI BERBAHAN DASAR RESIN MELALUI COMPETITIVE ADVANTAGE BERBASIS PEMASARAN DIGITAL DI BANJARMASIN"**, dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama pengabdian tersebut, untuk selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**.

PIHAK PERTAMA dan **PIHAK KEDUA** secara bersama-sama bersepakat mengikatkan diri dalam suatu Perjanjian Pelaksanaan Program Pemberdayaan Masyarakat dengan syarat-syarat diatur dalam pasal-pasal sebagai berikut:

Pasal 1

- (1) **PIHAK PERTAMA** melimpahkan tugas dan tanggung jawab kepada **PIHAK KEDUA** dan **PIHAK KEDUA** menerima tugas dan tanggung jawab tersebut untuk melaksanakan Program Pemberdayaan Masyarakat dengan judul **"UPAYA MENINGKATKAN DIVERSIFIKASI PRODUK UNTUK INDUSTRI BERBAHAN DASAR RESIN MELALUI COMPETITIVE ADVANTAGE BERBASIS PEMASARAN DIGITAL DI BANJARMASIN"**
- (2) Dalam melaksanakan Pengabdian Kepada Masyarakat, **PIHAK KEDUA** wajib melaksanakan tahapan-tahapan Pengabdian Kepada Masyarakat berupa pembuatan proposal, seminar proposal, pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat, Money, pembuatan laporan hasil, seminar laporan hasil, dan publikasi hasil Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (3) Besar biaya Pengabdian Kepada Masyarakat telah disetujui untuk dibiaya dalam surat perjanjian ini.

Pasal 2

- (1) Pembiayaan untuk kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat sebagaimana dimaksud pada Pasal 1 sesuai dengan besaran yang telah ditetapkan oleh Anggaran Pendapatan Belanja Universitas (APBU) UNISKA MAB 2020/2021.
- (2) Pembayaran dana Pengabdian Kepada Masyarakat sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dibayarkan sesuai dengan mata anggaran yang tersedia dan dibayarkan secara bertahap dengan ketentuan sebagai berikut:
 - a) Pembayaran dana tahap pertama untuk kegiatan operasional pengabdian kepada masyarakat sebesar 50% dari dana pengabdian kepada masyarakat. Dana diserahkan setelah pengusul/ tim pengusul menyelesaikan seminar proposal pengabdian kepada masyarakat dan proposal dinyatakan oleh komite penilai tidak terdapat kekurangan yang harus diperbaiki.
 - b) Pembayaran dana tahap kedua sebesar 30% dari dana Pengabdian Kepada Masyarakat. Dana diserahkan setelah pelaksana/ tim pelaksana Pengabdian Kepada Masyarakat telah melaksanakan seminar hasil Pengabdian Kepada Masyarakat dan menyerahkan laporan hasil Pengabdian Kepada Masyarakat.
 - c) Pembayaran tahap ketiga sebesar 20% dari dana Pengabdian Kepada Masyarakat. Dana diserahkan setelah artikel hasil Pengabdian Kepada Masyarakat telah terbit atau minimal dinyatakan "accepted" oleh pengelola jurnal.

Pasal 3

- (1) **PIHAK KEDUA** wajib untuk menindaklanjuti hasil Pengabdian Kepada Masyarakat untuk mempublikasikan dalam jurnal ilmiah minimal dalam jurnal internal Universitas Islam Kalimantan MAB atau jurnal pengabdian fakultas terkait atau prosiding pengabdian, serta mengupayakan hasil Pengabdian Kepada Masyarakat untuk memperoleh Hak Kekayaan Intelektual (HKI)
- (2) Perolehan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dalam jangka pendek dimanfaatkan sebesar-besarnya untuk proses belajar mengajar, sedangkan dalam jangka panjang dimanfaatkan untuk pengembangan ilmu pengetahuan
- (3) Perolehan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dilaporkan secara berkala kepada **PIHAK PERTAMA**.
- (4) **PIHAK KEDUA** menyampaikan database Pengabdian Kepada Masyarakat kepada **PIHAK PERTAMA** sesuai format yang disediakan oleh **PIHAK PERTAMA**.

Pasal 4

- (1) **PIHAK KEDUA** harus menyelesaikan Pengabdian Kepada Masyarakat sebagaimana yang dimaksud dalam Pasal 1 ayat (1) selambat-lambatnya 6 (enam) bulan, terhitung sejak tanggal penandatanganan Surat Perjanjian Pengabdian Kepada Masyarakat.
- (2) **PIHAK KEDUA** harus mengupload laporan hasil, berkas kinerja pengabdian, dan bukti luaran melalui laman litabmas.uniska-bjm.ac.id dan menyampaikan 1 (satu) eksemplar laporan hasil Pengabdian Kepada Masyarakat kepada **PIHAK PERTAMA**

Pasal 5

- (1) Apabila **PIHAK KEDUA** sebagaimana dimaksud pada Pasal 1 tidak dapat menyelesaikan pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat, maka **PIHAK KEDUA** wajib menunjuk pengganti ketua pelaksana yang memiliki kesesuaian ilmu dengan **PIHAK KEDUA** dan merupakan salah satu anggota tim.

(2) Apabila di kemudian hari terbukti bahwa Pengabdian Kepada Masyarakat sebagaimana dimaksud pada Pasal 1 dijumpai adanya indikasi duplikasi dengan Pengabdian Kepada Masyarakat yang lain dan/ atau diperoleh indikasi ketidakjujuran dan itikad tidak baik yang keluar dari kaidah ilmiah, maka Pengabdian Kepada Masyarakat tersebut dibatalkan oleh **PIHAK PERTAMA** dan **PIHAK KEDUA** wajib mengembalikan dana Pengabdian Kepada Masyarakat kepada **PIHAK PERTAMA** untuk selanjutnya dikembalikan ke APBU UNISKA.

Pasal 6

Apabila **PIHAK KEDUA** tidak memenuhi sebagian atau keseluruhan kewajiban sebagaimana diatur dalam Pasal 1 ayat (2), maka **PIHAK KEDUA** tidak dapat mengajukan usulan Pengabdian Kepada Masyarakat pada tahun berikutnya dan sisa dana Pengabdian Kepada Masyarakat akan dikembalikan ke APBU UNISKA.

Pasal 7

Hak Atas Kekayaan Intelektual yang dihasilkan dari pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat tersebut, diatur dan dikelola sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Pasal 8

Surat Perjanjian Pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dibuat rangkap 2 (dua) dan ditandatangani tunda tangan para pihak di atas materai sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Pasal 9

Hal-hal yang belum diatur dalam perjanjian ini ditentukan kemudian oleh para pihak secara musyawarah.


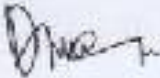

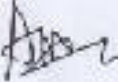
PIHAK PERTAMA

Nurul Listiyani

PIHAK KEDUA


Rina

DAFTAR HADIR PESERTA KEGIATAN

No	Nama	Bagian	Tanda Tangan
1	M. Adely Riza	Pemilik (Owner)	
2	Domon	Pengecatan / Pewarnaan	
3	Fajrin	Pengecatan / Pewarnaan	
4	Agung	Pencetakan	
5	Naparin	Pencetakan	