

**PELATIHAN PENGGUNAAN PLATFORM E-COMMERCE
GUNA MENARIK MINAT SISWA BERWIRAUSAHA
(PELATIHAN BAGI SISWA KELAS 3 MA ASWAJ AMBUNTEN)**

Mohammad Rofik ¹⁾, Arief Hidayatullah Khamainy ²⁾
Universitas Wiraraja Sumenep, Indonesia
e-mail: rofik@wiraraja.ac.id

ABSTRACT

This training is carried out to provide provisions for students who are in grade 3 MA Aswaj, because they will soon take off their uniforms to take on the next life. Currently the problem faced by students is technological stuttering, there is even a possibility that some of them still cannot turn off the computer, besides that students are millennials who are very close to the Internet but their smartphone usage is not used as a smart phone that should be, their cellphones are only used for non-productive activities such as chatting and playing games, so it becomes necessary to provide them with an understanding of how they should use their cellphones with productive things such as selling online using e-commerce platforms such as Shopee, Tokopedia, Whatsapp and Instagram. This training is important considering that they will soon take off their uniforms and will move on to the next stage, namely the world of work, one of them. The training was carried out at the MA Aswaj School located in Ambunten Timur Village, Ambunten District, in the process of implementing the training the participants were very enthusiastic about participating and providing feedback in the form of questions to the presenters. After the material was delivered, the presenters carried out a simulation of selling online using the Shopee, Bukalapak, Whatsapp and Instagram applications.

KEYWORDS: *Online Shoop Training, E-Commerce.*

Accepted: August 15 2021	Reviewed: September 10 2021	Published: October 31 2021
-----------------------------	--------------------------------	-------------------------------

PENDAHULUAN

Dewasa ini persaingan untuk berkompetisi dalam dunia kerja kian sengit, para pekerja dituntut untuk bisa *multitasking* serta kreatif dalam berbagai hal. Oleh sebab itu setiap pekerja harus mempunyai bekal yang cukup banyak untuk berkompetisi dan bisa ambil peran dalam posisi suatu pekerjaan maka jika tidak posisi tersebut akan ditempati orang yang yang lebih mumpuni.

Masyarakat sejatinya harus sudah merubah pola pikir bahwa ketika sudah tidak diterima dalam pekerjaan tertentu sudah harus mulai memikirkan bagaimana cara memulai usaha sendiri. Usaha sendiri memiliki banyak manfaat selain keuntungan pribadi juga memiliki keuntungan secara pengembangan keilmuan serta wawasan dalam menjalankan usahanya karena yang namanya usaha setiap orang dituntut untuk berpikir dan terus belajar bagaimana mengembangkan usaha tersebut, berbeda dengan berkerja dengan orang lain, kita sebagai pekerja sudah dihadapkan pada pekerjaan yang jelas dan harus mengikuti aturan yang sudah ditentukan oleh atasan sehingga bisa dibilang sebenarnya pekerja adalah mesin yang berwujud sebagai manusia.

Banyak orang yang bilang memulai bisnis tidaklah mudah, kata-kata itu adalah benar adanya akan tetapi tidak seseram seperti persepsi masyarakat tentang sulitnya memulai bisnis. Sebenarnya manusia baru akan betul-betul memulai ketika ia sudah mulai dihadapkan pada kesempatan. Barulah setelah itu ide-ide bisnis mulai terngiang dikepalanya setelah itu barulah berani untuk memulai sebuah usaha. *Owner* facebook pernah berkata bahwa ide itu akan betul-betul jelas ketika kita sudah melakukannya. Jadi pada intinya untuk memulai sebuah bisnis yang paling penting adalah tindakan (*action*) tapi bukan berarti tanpa perhitungan yang matang.

Bisnis secara umum pada era ini dibagi atas dua jenis yaitu bisnis *offline* dan bisnis *online*, tentu dari kedua jenis bisnis tersebut mempunyai kelebihan serta kekurangan masing-masing. Secara umum bisnis *offline* dijelaskan dengan penjualan barang-barang dengan menggunakan toko dan bertemu langsung dengan pembeli sedangkan *online* yaitu menjual barang secara *online* dan tidak ketemu langsung dengan pembelinya. Bisnis *offline* menuntut kita harus mempunyai barang yang jelas yang akan diperjualbelikan selain itu sudah jadi barang tentu sebelum memulai bisnis kita harus menyediakan modal yang cukup besar seperti lokasi dan dana misalnya, sehingga bisnis *offline* mempunyai masalah yang lebih kompleks dalam hal persiapan. Berbeda dengan bisnis yang dilakukan secara *online* selain modal yang dibutuhkan tidak banyak bisnis *online* juga tidak harus menyiapkan lokasi untuk memperjualbelikan barangnya. Selain itu bisnis *online* pada era ini tidak dituntut untuk mempunyai barang sendiri agar bisa berjualan bahkan dengan barang orang lainpun bisa diperjualbelikan dengan cara *online*. Modal utama yang paling penting dalam bisnis *online* adalah Internet.

Internet merupakan hal sangat melekat dengan kehidupan manusia saat ini, Indonesia menduduki peringkat ke enam dunia sebagai pengguna internet

terbanyak. Oleh sebab itu kesempatan untuk memulai bisnis *online* sangatlah besar. Bisnis ini juga tidak memilih siapa yang harus menjalankannya akan tetapi bisnis ini bisa menyentuh semua golongan mulai yang muda hingga tua. Milenial harusnya lebih cepat menangkap kesempatan ini karena para kaum mileniallah yang betul-betul akrab dengan teknologi dan internet. *Smart people* seharusnya dapat menggunakan teknologi semaksimal mungkin untuk kegiatan produktif.

Pada bulan April 2021 adalah waktu dimana para siswa dan siswi kelas 3 SMA dan sejenisnya melepas seragam mereka tidak terkecuali siswa dan siswi kelas 3 MA ASWAJ Ambunten. Setelah proses pendidikan kelas menengah atas selesai tentu mereka harus mulai berpikir langkah apa selanjutnya yang harus mereka tempuh. Bagi siswa yang memiliki orang tua yang mampu mungkin salah satu pilihan bisa meneruskan bagi pendidikan yang lebih tinggi yaitu kuliah di salah satu Universitas, bagi mereka yang sudah dipilhkan jodoh oleh orang tua atau pilihan sendiri mungkin bisa dilanjutkan kepernikahan dan yang terakhir bagi mereka yang tidak sanggup melangkah ke jenjang pendidikan tinggi atau bahkan kepernikahan maka pilihan mereka adalah bekerja.

Para perekrut tenaga kerja saat ini akan memilih pekerja-pekerja yang memiliki kualifikasi setidaknya Strata-1 (S1) sedangkan mereka tidak bisa memenuhi persyaratan tersebut sehingga perlu *skill* tambahan bagi mereka untuk berada ditengah-tengah pekerja dan bisa bersaing. Saat ini kondisi siswa dan siswi kelas XII MA ASWAJ sangat minim tentang pengenalan teknologi bahkan mungkin cara mematikan komputer saja tidak paham. Teknologi yang mereka gunakan saat ini adalah *handphone*. Akan tetapi sudah tentu penggunaan *handphone* tersebut bukan pada hal-hal produktif akan tetapi kepada hal-hal yang tidak produktif seperti *chatting* dengan teman atau bermain *game*. Sehingga butuh pelatihan khusus terkait masalah ini agar penggunaan *handphone* bagi siswa dan siswi yang mau melepas seragam bisa lebih bermanfaat dan produktif untuk dirinya sendiri khususnya.

Pengabdian yang dilakukan oleh (Evasari dkk., 2019) dengan tujuan untuk menerapkan *e-commerce* terhadap penjualan aneka produk UMKM yang ada di Desa Tales dalam meningkatkan omset penjualannya. Hasil yang diperoleh dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat tersebut adalah dengan adanya bantuan pelatihan dan aplikasi *e-commerce* dapat meningkatkan motivasi bagi mitra untuk melaksanakan pemasaran terhadap produknya supaya omsetnya meningkat. Dari permasalahan diatas, pengabdian mengadakan kegiatan pelatihan penggunaan platform *e-commerce* guna menarik minat siswa dalam berwirausaha.

METODE PELAKSANAAN

Lokasi dan Waktu Pelaksanaan

Lokasi Pelaksanaan : Pelaksanaan pelatihan dilakukan di MA ASWAJ Ambunten

Waktu Pelatihan : Waktu pelatihan dilaksanakan pada 29 Agustus 2021.

Kelompok Sasaran

Kelompok sasaran pelatihan ini adalah Siswa dan siswi kelas XII MA ASWAJ Ambunten Sumenep sebanyak 21 siswa.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (pelatihan) ini dilakukan oleh 2 orang pemateri yang merupakan dosen dari Universitas Wiraraja Sumenep, dilaksanakan dengan cara metode pembelajaran dua arah dengan tahapan sebagai berikut :

1. Siswa dan siswi dikumpulkan dalam satu ruangan LAB (ruangan sudah dikordinasikan sebelumnya dengan pihak sekolah) dengan mematuhi protokol kesehatan.
2. Siswa diperkenankan membawa HP saat proses pelatihan karena HP dibutuhkan saat proses simulasi.
3. Pemateri menjelaskan tentang pentingnya meleak teknologi bagi kaum milenial agar tidak ketinggalan informasi dan menggunakan HP semaksimal mungkin dalam kegiatan produktif.
4. Pemateri menjelaskan dan mempraktekkan bagaimana penggunaan *platform* shoope dan tokopedia agar bisa menjadi *seller*
5. Selanjutnya menjelaskan dan juga mempraktekkan penggunaan aplikasi WA dan IG sebagai aplikasi yang *friendly* untuk jualan *online* dengan bantuan shoope dan tokopedia
6. Siswa melakukan simulasi penjualan secara *online*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Target dan Luaran

Berdasarkan permasalahan yang sudah dipaparkan dimuka, maka solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah bagaimana siswa dan siswi kelas XII MA Aswaj Ambunten Timur tidak hanya menggunakan HP mereka untuk hal-hal yang tidak berguna seperti bermain game, menonton video dan melihat foto-foto melalui aplikasi sosial media.

Marketplace adalah sebuah wadah pemasaran produk secara elektronik yang mempertemukan banyak penjual dan pembeli untuk saling bertransaksi (Apriadi & Saputra, 2017). Melalui *marketplace* penjual tidak perlu bersusah payah ketika ingin melakukan kegiatan berjualan secara *online*. Penjual hanya perlu melakukan pendaftaran dan pembuatan akun di *marketplace* untuk memulai berjualan secara *online* (Rahmawati, 2021). Saat ini banyak sekali aplikasi *marketplace online* yang bermunculan di tengah-tengah masyarakat, ditambah lagi pandemi covid 19 yang tidak kunjung usai membuat ruang gerak masyarakat menjadi sangat terbatas dengan aturan-aturan yang dibuat oleh pemerintah, sehingga mau tidak mau masyarakat harus tetap tinggal di rumah, bekerja dari rumah termasuk juga berbelanja dari rumah. *E-commerce* adalah proses pembelian dan penjualan jasa dan barang-barang secara elektronik dengan transaksi bisnis terkomputerisasi menggunakan internet, jaringan, dan teknologi digital lainnya (Laudon & Laudon, 2005).

E-commerce menjadi salah satu pilihan masyarakat untuk melakukan belanja kebutuhan dan perlengkapan seperti baju, tas dan lain sebagainya. Hal itu sebenarnya menjadi kesempatan bagi mereka tidak hanya bertindak sebagai pembeli saja melainkan juga bertindak sebagai penjual, menjual pada *market place online* tidak selalu bagi mereka yang mempunyai barang dan juga modal akan tetapi orang yang tidak punya modal dan juga barang juga bisa ikut ambil bagian menjadi penjual, pelaku tersebut disebut sebagai *dropshipper*.

Siswa dan siswi MA Aswaj Ambunten timur kelas XII akan diajarkan bagaimana menjadi *dropshipper* pada *market place online* baik itu *market* yang memang sudah terkenal seperti shoope, bukalapak, lazada dan tokopedia serta menggunakan aplikasi Whatsapp dan Instagram untuk berjualan secara *online*. Sehingga HP nya bisa dipergunakan untuk menghasilkan uang jajan tambahan untuk para siswa.

Target dari kegiatan ini adalah siswa dan siswi kelas XII MA Aswaj Ambunten Timur dengan pertimbangan kegiatan ini bisa menjadi bekal bagi mereka nanti setelah lulus sekolah dan tidak melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi. Tercatat berdasarkan data yang ada siswa dan siswi kelas XII MA Aswaj Ambunten Timur terdiri dari dua jurusan yaitu IPS dan IPA dengan rincian dua kelas untuk IPS dan satu kelas untuk jurusan IPA. Target awal kegiatan ini adalah seluruh siswa dan siswi kelas XII MA Aswaj Ambunten Timur akan tetapi karena aturan pemerintah yang memberlakukan PPKM sehingga sekolah juga mengeluarkan kebijakan untuk masuk secara bergantian dan pada saat kegiatan ini akan dilaksanakan yang masuk pada hari tersebut adalah siswa dan

siswi kelas XII IPS2 yang berjumlah 23 sehingga target kegiatan ini adalah siswa dan siswi kelas XII kejuruan IPS. Kegiatan ini dilakukan dikelas XII IPS2 dengan perangkat yang sangat terbatas sehingga pemateri dalam pemaparan materinya hanya menggunakan simulasi dengan papan tulis dan laptop serta HP yang dibawa oleh pemateri. Peserta terdiri dari santri yang memang secara aturan tidak diperkenankan menggunakan HP dalam bentuk apapun, namun walaupun begitu tetap ada siswa dan siswi yang berasal dari luar pesantren yang bisa menggunakan HP. Dengan keterbatasan yang ada akan tetapi kegiatan ini tetap berjalan dengan hikmat dan sesuai dengan harapan.

Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan ini meliputi beberapa rangkaian kegiatan sebagai berikut antara lain :

- a. Menyusun proposal kegiatan
- b. Pengajuan kepada lembaga penelitian dan pengabdian kepada masyarakat Universitas Wiraraja
- c. Membuat materi dengan power point yang akan diberikan kepada peserta saat kegiatan berlangsung
- d. Melakukan survey ke sekolah dan menemui kepala sekolah untuk meminta persetujuan melakukan pengabdian
- e. Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara luring di ruang kelas XII IPS2
- f. Peserta kegiatan pelatihan dibekali materi yang sudah dibuat sebelumnya oleh pemateri guna memudahkan peserta untuk memahami materi yang disampaikan karena pemateri sangat memahami betul kondisi peserta yang mayoritas berasal dari pesantren tidak diperkenankan menggunakan HP dalam kondisi apapun.
- g. Pemateri menjelaskan dengan prolog pentingnya memahami kemajuan teknologi, kemudian dilanjutkan dengan bagaimana menggunakan aplikasi tersebut pada kehidupan sehari-hari yang tidak hanya digunakan sebagai teknologi yang menghabiskan uang akan tetapi juga bisa menjadi aplikasi yang bisa menghasilkan uang.
- h. Salah satu aplikasi yang digunakan untuk simulasi praktek adalah shoope dan bukalapak, dengan menggunakan akun pemateri para peserta diajarkan simulasi menjadi penjual barang yang tidak mempunyai modal dan juga barang.

- i. Langkah awal peserta diajak mengamati akun shoope pemateri dan diajak berselancar mencari kesukaan para wanita karena berhubung peserta kebanyakan wanita, kesukaan tersebut adalah pakaian.
- j. Selanjutnya setelah menemukan pakaian yang disukai, terlebih dahulu sebelum mulai menjual pemateri arahkan untuk melihat *review* orang yang membeli dan pastikan pakaian tersebut adalah pakaian dengan harga yang paling murah di shoope.
- k. Kemudian foto-foto yang ada di toko tersebut disimpan pada perangkat pribadi yang kemudian diposting pada akun shoope yang ingin melakukan *dropshipper*
- l. Ikuti langkah yang disodorkan oleh aplikasi kemudian sampai pada penentuan harga, harga tersebut dinaikkan secara proporsional tidak terlalu mahal. Dengan begitu peserta bisa mendapatkan keuntungan selisih dari harga pertama.
- m. Kemudian posting foto tersebut dan tunggu sampai mendapatkan order yang kemudian ketika order sudah masuk peserta dapat memesan barang tersebut pada toko dimana foto barang didapatkan.
- n. Selanjutnya peserta diajarkan bagaimana menjual barang dengan aplikasi yang lebih sederhana yaitu whatsapp dan instagram, tidak berbeda dengan cara sebelumnya yaitu dengan mencari foto dengan harga yang terjangkau kemudia harga tersebut dinaikkan dan jangan lupa ditambah ongkong kirim.
- o. Hal yang perlu diperhatikan dalam penjualan menggunakan aplikasi whatsapp adalah foto-foto yang digunakan untuk promosi haruslah foto yang bagus dan menarik dengan begitu calon konsumen menjadi suka terhadap foto yang diposting.
- p. Kelemahan dari penjualan metode menggunakan whatsapp dan instagram tidak memiliki pasar yang luas layaknya shoope dan bukalapak atau sejenisnya.

Pembahasan

Pada tahap awal para peserta diperkenalkan tentang betapa pentingnya teknologi saat ini, pada saat yang sama para peserta bisa dibilang bahwa rata-rata dari mereka merupakan siswa yang gagap akan teknologi dan tidak mengerti sama sekali tentang penggunaan cara menggunakan teknologi, salah satunya adalah penggunaan komputer secara mendasar. Mereka tidak mengetahui secara pasti tentang perangkat-perangkat didalam komputer.

Penggunaan teknologi yang familiar bagi mereka adalah *handphone*. *Handphone* bagi peserta adalah perangkat yang familir yang pernah digunakan, hanya saja penggunaan HP tersebut hanya pada sesuatu yang tidak produktif seperti maen game *online*, chatting dan maen sosial media lainnya.

Tahap selanjutnya peserta dibekali pengetahuan betapa pentingnya teknologi dalam kehidupan sehari-hari bahkan dengan teknologi manusia bisa mencari penghasilan, banyak bukti yang saat ini mengikuti perkembangan teknologi dan mereka bisa menghasilkan banyak uang dari hal tersebut, contohnya adalah youtuber dan selebgram. Tidak hanya itu para penjual toko baju *offline* sudah beralih menggunakan fasilitas *online*. Oleh sebab itu peserta diyakinkan bahwa teknologi sangat memudahkan manusia untuk melakukan kegiatannya sehari-hari

Setelah mengenalkan pentingnya teknologi peserta diajari tentang bagaimana berjualan secara *online* tanpa modal dan tanpa barang, hal tersebut dilakukan dengan menjadi *dropshipper*. DS dapat dilakukan dengan menggunakan aplikasi e-commerce seperti shoope, bukalapak dan lain sebagainya. Shoope sangat dikenal dikalangan anak muda hanya saja informasi tentang DS tidak terlalu familiar sehingga banyak para anakmuda yang hanya menggunakan aplikasi shoope untuk membeli barang saja tapi tidak dipergunakan untuk menjual barang.

Pelatihan ini di desain untuk mengenalkan dan melatih siswa untuk menjadi penjual *online* walau tanpa barang dan tanpa modal. Hal pertama yang harus siswa punya adalah HP dengan kualifikasi tentunya yang sudah bisa terhubung dengan internet dan bisa digunakan untuk mengunduh aplikasi *e-commerce*. Setelah mengunduh aplikasi tersebut peserta membuat akun dengan menggunakan alamat email yang sudah ada di HP masing-masing dan mulai menggunakan aplikasi *e-commerce*, sebagai contoh disini adalah aplikasi shoope. Untuk memulai berjualan secara *online* menggunakan shoope siswa terlebih dahulu di ajarkan cara membuat toko, toko seharusnya dibuat spesifik tidak boleh menjadi toserba (toko serba ada). Hal ini disebabkan calon konsumen biasa ketika ingin membeli barang selalu mencari pada kolom pencarian dengan kata yang spesifik misalkan jaket sweater, sehingga penentuan toko harus spesifik. Misal dalam hal ini siswa diarahkan pada toko fashion wanita, setelah menentukan toko pada bidang fashion wanita kemudian siswa atau peserta diarahkan untuk mencari toko yang menjual pakaian wanita, ketika kata kunci yang diinginkan pada kolom pencarian maka akan muncul banyak varian pakaian yang diinginkan, setelah itu, barulah pilih salah satu

pakaian yang menurut siswa bagus atau akan disukai banyak orang atau sedang tren pada saat ini, pastikan cari pakaian dengan harga yang murah, kemudian siswa diminta untuk melihat *review* dari pakaian tersebut ketika hasil *review*-nya bagus maka pakaian tersebut bisa dijadikan barang *Dropshipper*. Setelah itu barulah peserta bisa menyimpan foto-foto *display* pakaian yang di unggah pada akun tersebut kemudian barulah mulai menjual dengan klik mulai jual pada akun shopee sendiri, pada tahap awal akan diminta pengiriman menggunakan apa maka disesuaikan dengan pengiriman yang terkenal di Indonesia bisa JNE, JNT dan lain-lain, ikuti instruksi shopee dan pada saat tiba pada penentuan harga maka harga tersebut dinaikkan secara proporsional yang sekiranya tidak terlalu mahal. Hal ini dilakukan sebagai keuntungan yang didapatkan sebagai pelaku *dropshipper*. Setelah mem-posting foto penjual hanya menunggu pesanan masuk dan ketika pesanan sudah masuk peserta langsung bisa memesan pada toko pertama yang dijadikan tempat untuk membeli pakaian tersebut. Lantas ada yang bertanya bagaimana kalau tidak ada yang beli, setidaknya peserta tidak rugi dengan melakukan *dropshipper*.

Langkah kedua selain menggunakan shopee peserta juga diajarkan menjual dengan menggunakan aplikasi whatsapp dan instagram, sebenarnya cara ini lebih mudah dan caranya sama seperti di atas mencari toko dan mengambil foto untuk dijadikan status whatsapp atau instagram. Hal yang perlu diperhatikan dalam pengambilan foto adalah pengambilan foto harus merupakan foto terbaik agar dapat menarik calon pembeli. Kelemahan dari metode ini adalah calon pembeli hanya berasal dari lingkungan sekitar penjual dan calon pembeli harus membayar terlebih dahulu barang yang akan dibeli tapi barangnya masih tidak ada, hal ini akan menimbulkan kekhawatiran bagi pembeli mengingat sering terjadi penipuan pada pembelian *online*.

SIMPULAN

Teknologi merupakan perangkat yang tidak bisa lepas dari kehidupan masyarakat pada era ini, penggunaan teknologi bagi anak muda menjadi hal yang sudah lumrah di tengah-tengah masyarakat, hal yang menjadi perhatian dilakukannya pelatihan ini adalah banyak dikalangan anak muda yang hanya menggunakan teknologi dalam hal ini adalah *handphone* tidak pada hal yang produktif melainkan hal-hal yang tidak produktif seperti melihat video dan bermain game.

Pelatihan ini menjadi solusi bagi peserta agar timbul keinginan untuk melakukan penjualan *online*, pelatihan ini di desain dengan menginformasikan kepada peserta bahwa ada cara mencari uang dengan tanpa modal dan tanpa barang yang bisasa disebut dengan *dropshipper*.

Selama pelatihan para peserta mengamati secara seksama walau dengan keterbatasan yang ada akan tetapi teytap membuat penasaran peserta dan langsung bertanya bagaimana cara melakukannya. Hal tersebut dapat dilakukan dengan menggunakan aplikasi *e-commerce* seperti shopee, bukalapak, *whatsapp* dan *instagram*.

DAFTAR RUJUKAN

- Apriadi, D., & Saputra, A. Y. (2017). E-Commerce Berbasis Marketplace Dalam Upaya Mempersingkat Distribusi Penjualan Hasil Pertanian. *Jurnal RESTI (Rekayasa Sistem dan Teknologi Informasi)*, 1(2), 131–136.
- Evasari, A. D., Utomo, Y. B., & Ambarwati, D. (2019). Pelatihan Dan Pemanfaatan E-Commerce Sebagai Media Pemasaran Produk UMKM Di Desa Tales Kecamatan Ngadiluwih Kabupaten Kediri. *Cendekia: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 75–84.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2005). Sistem Informasi Manajemen: Mengelola Perusahaan Digital. *Yogyakarta: ANDI*.
- Rahmawati, K. (2021). PELATIHAN PENJUALAN ONLINE MENGGUNAKAN MARKETPLACE PADA UKM DI BANTUL. *Dharma LPPM*, 2(1).