

**LAPORAN AKHIR
HIBAH KKS - PENGABDIAN**



**Membangun Jiwa Wirausaha Melalui Pemanfaatan Limbah Kulit Jagung
Sebagai Bahan Baku Kerajinan Merangkai Bunga Pada Kelompok Usaha
Ibu – Ibu/ Remaja Putri Desa Dulukapa Kecamatan Sumalata Timur**

Oleh:

Idris Yanto Niode, S.Pd.,MM

NIDN. 0026107802

Imran R. Hambali, S.Pd.,SE.,MSA

NIDN. 0023067004

UNIVERSITAS NEGERI GORONTALO

2015

HALAMAN PENGESAHAN

1. Judul KKS - Pengabdian : Membangun Jiwa Wirausaha Melalui Pemanfaatan Limbah Kulit Jagung Sebagai Bahan Baku Kerajinan Merangkai Bunga Pada Kelompok Usaha Ibu – ibu/ Remaja Putri Desa Dulukapa Kecamatan Sumalata Timur
2. Lokasi (Kec/Kab/Prov) : Sumalata Timur/ Kab. Gorontalo Utara/ Prov. Gorontalo

Ketua Tim Pengusul
a. Nama : Idris Yanto Niode, S.Pd.,MM
b. NIDN : 0026107802
c. Jabatan/Golongan : Lektor / Penata Tk I/ IIIId
d. Program Studi : Manajemen
e. Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Gorontalo
f. Bidang Keahlian : Manajemen Strategi
g. Alamat Kantor/Telp/Fax/surel : Jl. Jend. Sudirman No. 6 Kota Gorontalo / (0435) 829713
3. Anggota Tim Pengusul
a. Jumlah anggotaDPL : 1 orang
b. Nama DPL / Bidang Keahlian : Imran R. Hambali, S.Pd.,SE.,MSA/ Akuntansi
c. Mahasiswa yang terlibat : 30 Orang
4. Lembaga/ Institusi Mitra (1)
a. Nama Lembaga : Kelompok Pengrajin Merangkai Bunga
b. Penanggung Jawab : Amran Mamente
c. Alamat : Jl. Trans Sulawesi, Desa Dulukapa
d. Bidang Kerja : Seni Merangkai Bunga
5. Biaya Yang diusulkan : 25.000.000,-
6. Periode Pelaksanaan : 2 Bulan

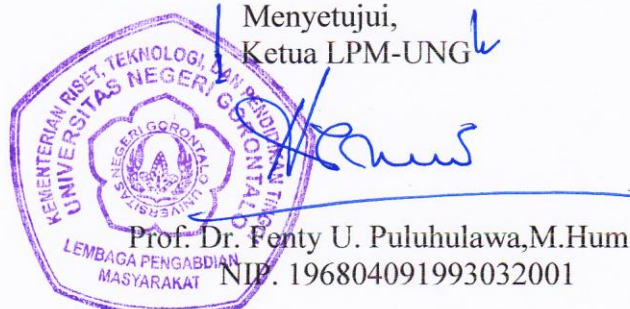


Mengetahui
Dekan FEB-UNG

Dr. Hamzah Junus, M.Pd
NIP. 19600223 198603 1 004

Gorontalo, 14 Sept 2015
Ketua Tim Pengusul,

Idris Yanto Niode, S.Pd.,MM
NIP. 19781026 200501 1 001



Menyetujui,
Ketua LPM-UNG

Prof. Dr. Fenty U. Puluhulawa, M.Hum
NIP. 196804091993032001

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN

DAFTAR ISI

RINGKASAN

Bab 1 PENDAHULUAN

- 1.1. Analisis Situasi 1
- 1.2. Profil Sasaran 2
- 1.3. Profil Pendukung 4
- 1.4. Skema Program 5

Bab 2 TARGET DAN LUARAN

- 2.1. Tujuan 6
- 2.2. Target dan Luaran 6

Bab 3 METODE PELAKSANAAN

- 3.1. Persiapan dan Pembekalan 7
- 3.2. Pelaksanaan 9
- 3.3. Rencana Keberlanjutan Program 10

Bab 4 KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

- 4.1. Hasil Tema KKS-Pengabdian 11
- 4.2. Pelaksana Program 11

Bab 5 HASIL PELAKSANAAN PROGRAM

- 5.1. Deskripsi Kinerja 14
- 5.2. Capaian Program 17

DAFTAR PUSTAKA

Lampiran-Lampiran

RINGKASAN

Desa Dulukapa Kecamatan Sumalata Timur dikategorikan terpencil karena geografisnya perbukitan dan pesisir. Mayoritas penduduknya nelayan dan tani tradisional. Budidaya jagung dan perikanan tangkap merupakan kegiatan utama yang telah dijalani selama bertahun-tahun, tetapi tingkat pendapatan dan kesejahteraan tetap rendah karena produk yang dijual tidak memiliki nilai tambah, tidak terdiversifikasi dan tidak ada intervensi teknologi produksi. Hal ini diperburuk oleh minimnya tenaga kerja terampil, keterbatasan alat produksi dan sempitnya jaringan pemasaran.

Memperhatikan kondisi aktual diatas maka kami akan melaksanakan program KKS-Pengabdian dalam bentuk pelatihan kepada kelompok usaha Ibu-ibu/ remaja putri terkait dengan seni merangkai bunga dalam rangka peningkatan pendapatan ekonomi rumah tangga.

Limbah kulit jagung adalah bahan produktif yang sangat bernilai ekonomis jika dimanfaatkan sebagai bahan baku seni kerajinan. Cara pembuatannya mudah, bahan baku di lokasi sasaran cukup melimpah, harga terjangkau serta permintaan dan potensi pasar masih sangat prospektif.

Program ini bertujuan meningkatkan pendapatan kelompok pengrajin seni merangkai bunga di Desa Dulukapa. Para pengrajin sebagian besar kaum perempuan (istri dan remaja putri) dari keluarga tani dan nelayan. Pemberdayaan gender ini dimaksudkan agar mereka berkontribusi bagi peningkatan ekonomi keluarga. Hal ini bisa dicapai bila para pengrajin memiliki pengetahuan dan keterampilan menghasilkan produk yang teruji kualitasnya, menarik dan menjangkau jaringan pemasaran yang luas.

Kata kunci: *Wirausaha, limbah Kulit Jagung, Desa Dulukapa*

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

Provinsi Gorontalo disebut sebagai *The Hiden Paradise*, karena terkenal kaya potensi alam pertanian, perikanan dan pariwisata. Didukung oleh kondisi geografis, sosio-kultural dan program pemerintah daerah, jagung dan ikan (laut) diandalkan untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Jagung merupakan konsumsi pangan tradisional di Gorontalo, selain itu dapat digunakan untuk pakan ternak dan sumber energi baru dan terbarukan. Begitu pentingnya jagung, pemerintah daerah provinsi maupun kabupaten kota menempatkannya dalam Program Agropolitan Berbasis Jagung sebagai Komoditas Unggulan, disamping Etalase Perikanan dengan *Taksi Mina Bahari* untuk menggerakkan ekonomi masyarakat. Produksi jagung Gorontalo mencapai 753.598 ton per tahun (Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan Provinsi Gorontalo, 2012). Perikanan juga menjadi komoditi unggulan daerah karena memiliki potensi cukup besar. Diperkirakan jumlah ikan di perairan Gorontalo mencapai 1.226.090 ton per tahun (Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Gorontalo, 2012).

Daerah Kecamatan Sumalata Timur dengan sebagian besar daerahnya adalah daerah daerah pesisir laut dan perbukitan yang dimanfaatkan sebagai lahan perkebunan untuk tanaman jagung belum bisa meningkatkan pendapatan masyarakat Kecamatan Sumalata Timur khususnya Desa Dulukapa secara signifikan. Mereka yang merupakan petani tradisional dengan tak mampu memperbaiki derajat dan kualitas hidup dengan mengandalkan jagung dan ikan yang dijual mentah (bentuk baku). Dengan melakukan usaha kreatifitas dan inovasi pada limbah jagung sebenarnya dapat dimanfaatkan menjadi peluang usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) terutama bagi ibu-ibu rumah tangga dengan melakukan usaha kerajinan seni merangkai bunga dari limbah kulit jagung.

Tabel 1.
Profil Desa Dulukapa Kecamatan Sumalata Timur Kabupaten Gorontalo Utara

No	Karakteristik Umum	Khusus	Jumlah
1.	Jumlah dusun	-	4
2.	Kependudukan (orang)	Kepala keluarga	525
		Laki-laki	1153
		Perempuan	1067
		Total	2220
3.	Wilayah (hektar)	Pekarangan	369
		Sawah	427
		Ladang	377
		Kebun	423
		Hutan	612
		Lainnya	702
4.	Jenis mata pencaharian (orang)	Tani	146
		Nelayan	447
		Tukang	27
		Pengrajin	15
		Buruh	212
		Usaha Kecil	43
		Usaha Menengah	10

Sumber: Profil Desa Dulukapa tahun 2014

Untuk mencapai Desa Dulukapa dibutuhkan waktu sekitar \pm 3 jam perjalanan kendaraan roda empat (mobil) dari Kota Gorontalo, melalui bukit-bukit dan lahan kering serta menyusuri pesisir Teluk Tomini. Secara geografis desa ini memiliki batas wilayah sebagai berikut:

- Sebelah Utara berbatasan dengan Laut (Teluk Tomini)
- Sebelah Timur dengan Deme I
- Sebelah Selatan dengan Bukit/ Pegunungan
- Sebelah Barat dengan Desa Motihelumo

1.2. Profil Sasaran

Lebih dari separuh penduduk desa adalah usia produktif (\geq 17 tahun) yakni 876 orang dan sisanya (\leq 16 tahun) 804 orang. Kualitas sumber daya manusia yang lazim diukur dengan tingkat pendidikan masyarakat desa relatif buruk. Hanya 7,8% lulusan SMP sederajat, 4% lulusan SMA sederajat, kemudian Sarjana, Diploma dan pernah mengenyam pendidikan tinggi kurang dari 2,5%. Sebaliknya lebih dari 50,7% (1.205 orang) tidak pernah sekolah dan atau tidak lulus pendidikan dasar.

Tabel 2. Potensi, Permasalahan dan Alternatif Solusi bagi kelompok sasaran

Potensi	Permasalahan	Alternatif Solusi
Lahan jagung dengan produktivitas panen yang cukup stabil yang cukup melimpah	Masyarakat Desa Dulukapa menghasilkan Limbah Kulit Jagung yang banyak tetapi jarang bahkan	Setelah menerima pelatihan & bimtek, masyarakat memiliki

Jagung dan Limbah Jagung diolah menjadi berbagai produk turunan, bernilai tambah tinggi & harga lebih kompetitif	tidak pernah dimanfaatkan sebagai hasil produk kerajinan yang memiliki nilai tambah	pengetahuan & keterampilan menghasilkan produk kerajinan seni merangkai bunga
Desa Dulukapa berdekatan dengan obyek Wisata Pantai Monano yang terkenal wisata pantainya	Desa Dulukapa tidak memiliki produk kerajinan tangan khas yang jadi simbol karakteristik lokal	Masyarakat khususnya ibu-ibu rumah tangga dan para remaja putri dapat mengembangkan seni kerajinan merangkai bunga
Masyarakat lokal cukup antusias & memiliki minat yang tinggi untuk mendiversifikasi produk jagung	Upaya pengolahan limbah kulit jagung menemui kendala teknis pembuatan produk kerajinan, dan dari segi mutu	Limbah kulit jagung pasca pelatihan dapat dihasilkan menjadi produk yang bernilai ekonomi.

Sumber: Hasil observasi, 2015

Di Desa Dulukapa Kecamatan Sumalata Timur terdapat sebagian keluarga yang dapat mengolah kulit jagung menjadi kerajinan bunga hias. Mereka rata-rata adalah istri dan remaja putri yang tergabung dalam kelompok usaha pengrajin seni merangkai bunga:

1.3. Profil Pendukung

Tentu saja Membangun jiwa wirausaha dibidang Industri Kerajinan Seni Merangkai Bunga Pada Kelompok Pengrajin Ibu-ibu/ remaja Putri desa Dulukapa perlu melibatkan berbagai pihak (*stakeholders*). Para pihak (baik secara individu maupun institusi) yang akan mendukung program ini untuk optimalisasi hasil, tujuan dan sasaran, adalah sebagai berikut:

Tabel 4. Nama dan peran / kontribusi Mitra

No	Nama Mitra	Peran dan kontribusi
1.	Hena - Karawo (Pengrajin Handicraf Seni Luki Hena)	Pelatihan, bimbingan teknis dan membagi pengalaman tentang produksi dan pemasaran kerajinan bunga
2.	Ramlan Amir Isa, SE.,MM	Seni Merangkai bunga dengan memanfaatkan limbah rumah tangga

Hena - Karawo adalah salah satu industri Handicraf seni lukis Hena yang satu-satunya di Provinsi Gorontalo. Industri seni lukis hena ini sengaja dilibatkan oleh karena seni lukis hena dapat di kombinasikan dengan seni merangkai bunga. Hal ini dilakukan sebagai ide kreatif dalam menambah nilai ekonomi sehingga produk tersebut bernilai daya saing tinggi.

Berdasarkan uraian diatas kami mengusulkan program KKS-Pengabdian dalam format Kuliah Kerja Sibermas Universitas Negeri Gorontalo (KKS-UNG) tahun 2015 periode Oktober - November dengan memberikan pelatihan, bimbingan teknis, pendampingan dan pemantauan atas limbah kulit jagung oleh kelompok pengrajin di Desa Dulukapa Kecamatan Sumalata Timur Kabupaten Gorontalo Utara. Tentu saja upaya untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan masyarakat desa, diikuti proses menghasilkan produk bernilai ekonomi tinggi, menembus jaringan pemasaran yang luas dan prospektif, kemudian berujung pada peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat secara signifikan membutuhkan keterpaduan sumber daya dalam bentuk biaya, waktu dan tenaga.

1.4. Skema Program

Program KKS-UNG yang merupakan implementasi lapangan dari KKS-Pengabdian akan kami lakukan dalam bentuk transfer ilmu, keterampilan dan teknologi kepada masyarakat pengguna melalui keterlibatan mahasiswa secara langsung. Mahasiswa berjumlah 30 orang akan bersama penduduk melakukan kegiatan praktek dalam rangka penyelesaian masalah yang dihadapi. Transfer ilmu, keterampilan dan teknologi tersebut akan melibatkan dosen – mahasiswa – penyuluh lapangan – penduduk. Beberapa alat peraga akan diadakan melalui kegiatan ini sebagai bantuan untuk membantu proses produksi.

BAB 2 TARGET DAN LUARAN

2.1. Tujuan

Tujuan kegiatan pembinaan dan pelatihan pengrajin stik jagung ikan melalui program KKS-Pengabdian ini antara lain:

- Mengarahkan pengetahuan dan keilmuan dosen dan mahasiswa untuk membaktikannya dalam menangani permasalahan masyarakat ke tahap solusi optimal
- Melatih dan meningkatkan sikap peduli dan empati dosen dan mahasiswa terhadap kondisi ekonomi masyarakat kelompok pengrajin merangkai bunga
- Memberdayakan kaum perempuan (istri dan remaja putri) anggota kelompok pengrajin untuk berkontribusi bagi peningkatan pendapatan dan kesejahteraan keluarga

2.2. Target dan Luaran

Target dan luaran program ini dijelaskan dalam tabel berikut:

Tabel 5.
Target dan Luaran program

No	Kegiatan	Target	Luaran
1.	Pelaksana bersama narasumber akademisi menyampaikan profil usaha yang memanfaatkan komoditas lokal untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga	Kelompok sasaran mengetahui & memahami produk kerajinan bernilai tambah	Pengetahuan & pemahaman
2.	Pelaksana, penyuluh teknis & mahasiswa peserta KKS mempraktekan proses produksi	Kelompok sasaran memiliki keterampilan teknis dalam menghasilkan kerajinan layak dipasarkan	Terampil dalam pengolahan limbah kulit jagung sebagai bahan baku kerajinan Adanya sertifikat mutu untuk produk stik jagung ikan yang dihasilkan
3.	Pelaksana bersama penyuluh teknis & mahasiswa peserta KKS melatih seni merangkai bunga	Kelompok sasaran mampu mengkreasi & menghasilkan produk kerajinan yang menarik	Produk kerajinan rangkaian bunga yang siap dipasarkan

BAB 3

METODE PELAKSANAAN

Koordinasi dengan pemerintah desa, pertemuan dengan kelompok pengrajin merangkai bunga serta pembicaraan awal dengan mitra telah dilakukan dimana sebagian informasi dan data yang diperoleh sudah dituangkan dalam proposal ini. Kemudian koordinasi dengan LPM-UNG untuk perekrutan mahasiswa yang memiliki latarbelakang keilmuan bersesuaian dengan bidang kerja kelompok sasaran. Dilanjutkan pembekalan dikampus oleh akademisi dan praktisi bisnis yang kompeten dan berpengalaman selama tiga – empat hari. Pembekalan berisi materi dan teknik sosialisasi di masyarakat, penyiapan perlengkapan pendukung serta metode dan jadwal kegiatan mahasiswa selama berada dilokasi.

Penyiapan sarana, akomodasi dan asuransi 30 orang mahasiswa dilakukan sebelum pemberangkatan ke lokasi. Bantuan sarana pengolahan alat dan bahan produksi.

Selanjutnya serah terima mahasiswa KKS - Pengabdian ke pejabat setempat sebagai tanda resmi kegiatan KKS-Pengabdian dimulai. Sosialisasi mahasiswa di lokasi akan dibantu oleh aparat desa dan tokoh pemuda/karang taruna. Aktivitas mahasiswa akan dibagi sedemikian rupa pada segmen kegiatan agar mereka lebih mengenal dekat (familier) dengan produk kerajinan seni merangkai bunga.

Evaluasi program akan dilakukan tiap bulan dengan menganalisa data-data input komoditas dan output produk serta tingkat serapan pasar. Evaluasi juga akan dilakukan pada kontribusi bantuan peralatan pengolahan dalam mendukung kelancaran proses. Evaluasi secara khusus juga akan dilakukan terhadap mahasiswa baik individu maupun kelompok dalam melakukan aktivitas dalam kurun waktu pelaksanaan KKS-Pengabdian di lapangan.

3.1. Persiapan dan Pembekalan

a. Mekanisme pelaksanaan kegiatan KKS - Pengabdian meliputi tahapan berikut:

- Penyiapan lokasi KKS-Pengabdian
- Koordinasi dengan pemerintah kecamatan dan desa lokasi KKS – Pengabdian
- Perekrutan mahasiswa peserta KKS - Pengabdian
- Pembekalan (*coaching*) dan pengasuransian mahasiswa
- Penyiapan sarana bantuan alat pengolahan dan perlengkapan

b. Materi persiapan dan pembekalan kepada mahasiswa mencakup:

- Sesi Pembekalan / *Coaching*
- Fungsi Mahasiswa dalam KKS - Pengabdian oleh Ketua LPM-UNG
- Kewirausahaan oleh Narasumber akademisi
- Diversifikasi produk komoditas jagung oleh DPL
- Teknik proses produksi merangkai bunga
- Teknik Pemasaran Produk UKM

c. Sesi Simulasi

- Teknik perancangan produk
- Teknik merangkai bunga
- Teknik pembelajaran dan praktek
- Panduan pelaksanaan KKS-UNG dalam program KKS - Pengabdian

d. Pelaksanaan tahapan kegiatan KKS - Pengabdian tahun anggaran berlangsung dari bulan Oktober – November 2015.

- Acara pelepasan mahasiswa peserta KKS – Pengabdian oleh pimpinan UNG
- Pengantaran 30 orang mahasiswa peserta KKS-Pengabdian ke lokasi
- Penyerahan peserta KKS ke lokasi oleh panitia ke pemerintah setempat
- Pengarahan lapangan oleh Dosen Pembimbing Lapangan dibantu oleh unsur pemerintah setempat
- Penyerahan bantuan peralatan dan perlengkapan pengolahan
- Monitoring dan evaluasi pertengahan periode kegiatan
- Monitoring dan evaluasi akhir kegiatan KKS - Pengabdian
- Penarikan mahasiswa peserta KKS – Pengabdian

3.2. Pelaksanaan

Tahapan program yang akan dilaksanakan adalah pelatihan seni merangkai bunga. Program lain berupa bantuan teknologi peralatan, dan pemasaran. Khusus bantuan pengadaan bahan/ alat untuk kegiatan pelatihan akan melibatkan mahasiswa.

Metode yang digunakan dalam melakukan pemberdayaan terhadap kelompok pengrajin adalah teknik pembelajaran kelompok disertai praktek. Pembelajaran disertai praktek akan dilakukan oleh mahasiswa bersama-sama kelompok pengrajin ibu-ibu/ remaja putri yang memang sudah menggeluti usaha merangkai bunga.

Pekerjaan yang akan dilakukan oleh mahasiswa dan dihitung dalam volume 144 Jam Kerja Efektif Mahasiswa (JKEM) dalam sebulan. Rata-rata jam kerja efektif mahasiswa (JKEM) per hari adalah 4,8 sebagai acuan, rinciannya sebagai berikut:

Tabel 6. Uraian pekerjaan, Program dan Volumennya dalam 2 bulan

No	Nama Pekerjaan	Volume (JKEM)	Keterangan
1	Pencarian bahan baku kulit jagung	576	2 mahasiswa
2	Penyediaan alat peraga lainnya	1440	5 mahasiswa
3	Pembersihan bahan (Kulit Jagung)	1440	5 mahasiswa
4	Pewarnaan bahan (Kulit Jagung)	1440	5 mahasiswa
5	Proses pemotongan/ pengirisan bahan sesuai ukuran	1440	5 mahasiswa
6	Perangkaian pada batang (Batang Pohon)	576	2 mahasiswa
7	Finishing produk sebagai produk siap jual	1728	6 mahasiswa
Total Volume Kegiatan		8640	30 mahasiswa

3.3. Rencana Keberlanjutan Program

Selain pola kinerja mahasiswa dalam KKS - Pengabdian ini, keberlanjutan program juga turut ditentukan oleh daya serap kelompok sasaran selama kegiatan pelatihan. Kemampuan kelompok sasaran dalam mengadopsi dan mengadaptasi materi yang disampaikan penyuluh teknis dan mahasiswa pendamping akan berkorelasi pada hasil; yakni produk yang berkualitas, menarik dan siap merebut peluang pasar yang tersedia. Ringkasnya, saling keterpaduan dan sinergi yang terbangun antara kelompok sasaran dan mahasiswa akan menentukan kesinambungan.

Penempatan mahasiswa pada semua program kegiatan adalah dalam rangka memetakan potensi dan masalah yang mungkin muncul serta solusi dan alternatifnya. Pelatihan dan bimbingan teknis mulai dari pemilihan bahan baku, sampai pada tahap produksi disertai bantuan alat produksi adalah upaya meningkatkan efisiensi dan efektifitas proses pelatihan. Keberadaan bantuan ini akan meningkatkan kinerja produksi yang dilakukan oleh kelompok sasaran.

BAB 4

KELAYAKAN PERGURUAN TINGGI

4.1. Hasil Tema KKS - Pengabdian

Peningkatan pendapatan dan kesejahteraan keluarga disebabkan oleh partisipasi dan kontribusi kaum perempuan (istri dan remaja putri) dari keluarga tani dan nelayan adalah hasil yang hendak dicapai dalam program KKS - Pengabdian ini dalam jangka panjang. Selain itu, pengetahuan dan keterampilan menghasilkan produk yang terdiversifikasi dan bernilai tambah serta kemampuan mengakses pasar akan berdampak pada perkembangan ekonomi lokal, perbaikan tingkat pendidikan dan kesehatan, ketersediaan infrastruktur maupun perbaikan indeks pembangunan manusia.

4.2. Pelaksana Program

Sedangkan untuk program KKS-Pengabdiantahun 2015 berjudul Membangun Jiwa Wirausaha Melalui Pemanfaatan Limbah Kulit Jagung Sebagai Bahan Baku Seni Merangkai Bunga Pada Kelompok Usaha Ibu – ibu/ Remaja Putri Desa Dulukapa Kecamatan Sumalata Timur, berisi personil sebagai berikut:

Tabel 7. Tim Pelaksana Program di Lapangan

No	Nama	Jabatan	Instansi
1.	Idris Yanto niode	Penanggung Jawab	FEB – UNG
2.	Imran Hambali	DPL	LPM – UNG
3.	Ramlan A. Isa	Narasumber	FEB – UNG
4.	Yesi	Penyuluh teknis	Hena - Karawo

BAB 5

HASIL PELAKSANAAN PROGRAM

5.1. Deskripsi Kinerja

5.1.1 Observasi

Kecamatan Sumalata Timur merupakan salah satu kecamatan yang letaknya tidak jauh dari Pusat Kota Gorontalo Utara. Kecamatan ini memiliki 9 Desa (Bubalango, Buladu, Buluatu, Deme Dua, Dulukapa, Hulawa, Koluoka, Motihelumo dan Wubudu) dan merupakan salah satu kecamatan yang baru dimekarkan dari kecamatan induknya yakni kecamatan Sumalata. Dengan luas yang ada, kecamatan ini memiliki potensi daerah terbesar di bidang perikanan tambak/air tawar, jagung dan peternakan. Masyarakat yang ada di Kecamatan ini sebagian besar mata pencahariannya adalah petani ladang dan nelayan. Khususnya desa Dulukapa sebagian besar warga desa ini mata pencahariannya adalah nelayan dan juga petani ladang.

Desa Dulukapa sendiri terdiri dari tiga Dusun yakni Dusun Kenangan, Dusun Idaman dan Dusun Batu Tiga dengan jumlah KK 259. Desa Dulukapa sendiri daerahnya merupakan dataran tinggi dan sebagian dataran rendah, sehingganya mata pencaharian sebagai petani dapat dikelompokkan sebagai petani sawah dan ladang. Masyarakat Desa Dulukapa sendiri memiliki beberapa kelompok usaha produktif, diantaranya adalah kelompok usaha pembuat kue dan kelompok usaha Ibu-ibu/ remaja putri pengrajin seni merangakai bunga. Usaha yang dilakukan oleh kelompok usaha ini biasanya mereka berproduksi pada waktu-waktu setelah melakukan kegiatan/ pekerjaan utama mereka yakni bertani dan nelayan.

5.1.2 Sasaran Program

Setelah melakukan observasi di desa Dulukapa, dapat diidentifikasi hal-hal yang perlu dijadikan sebagai program dalam rangka KKS pengabdian mahasiswa Universitas Negeri Gorontalo. Observasi dilakukan di 3 dusun yang terdapat di Desa Dulukapa Kecamatan Sumalata Timur Kabupaten Gorontalo Utara. Pelaksanaan observasi ini dibantu oleh aparat desa sekaligus memperkenalkan kepada masyarakat tentang keberadaan mahasiswa KKS UNG.

5.1.3 Hasil Observasi.

Tim pengusul KKS - Pengabdian melaksanakan observasi dan orientasi lapangan untuk mengidentifikasi permasalahan yang dialami oleh mitra dalam hal ini Pemerintah Desa dan

masyarakat Desa (kelompok usaha) Desa Dulukapa pada umumnya. Dari kegiatan observasi awal oleh tim diperoleh persoalan urgen adalah ketidak mampuan masyarakat dalam menambah penghasilan ekonomi rumah tangga mereka ketika pada masa menunggu panen oleh karena sebagian besar penduduknya adalah bermata pencaharian Petani dan Nelayan.

Disamping observasi yang dilakukan oleh Tim KKS - Pengabdian dalam menjangkau kebutuhan masyarakat juga dilakukan observasi oleh teman - teman mahasiswa (Peserta KKS - Pengabdian) sehingga berhasil mengidentifikasi kebutuhan dan permasalahan masyarakat Desa Dulukapa yang akan dijadikan sebagai rencana program KKS UNG Periode Oktober – November 2015 di Desa Dulukapa Kecamatan Sumalata Timur Kabupaten Gorontalo Utara yang meliputi:

1. Potensi wilayah desa utamanya terkait pertanian .
2. Keberadaan data penduduk yang belum valid.
3. Sebagian masyarakat, utamanya yang berada di dusun Kenangan masih sangat terbelakang, namun memiliki potensi dan sumberdaya alam yang banyak.
4. Potensi wisata pesisir laut yang belum tertata dan digunakan dengan optimal.
5. Penataan administrasi Pemerintah Desa Dulukapa yang belum lengkap dan tertata rapi
6. Tingkat kesadaran masyarakat akan kebersihan dan pemanfaatan pekarangan rumah yang masih minim

5.1.4 Usulan Program

Dari identifikasi permasalahan tersebut, maka dapat dirumuskan usulan program KKS UNG Periode Oktober - November tahun 2015 di Desa Dulukapa Kabupaten Gorontalo dibagi 2, yakni program inti dan program tambahan sebagai berikut:

Program Inti

1. Memberikan pemahaman dan pelatihan kepada masyarakat dalam bentuk program Pelatihan Optimalisasi hasil olahan tanaman Jagung melalui program pemberdayaan masyarakat (Program merangkai bunga melalui penggunaan limbah kulit Jagung).

Program Tambahan

1. Perbaikan data penduduk, melalui program survey dan rekap data penduduk di Desa Dulukapa
2. Pembinaan dan perbaikan administrasi Pemerintah Desa
3. Program pembersihan tempat – tempat sarana umum (Sekolah, tempat ibadah dll)

4. Proses Belajar Mengajar (PBM) di Sekolah Dasar Dulukapa
5. Program tambahan lainnya seperti:
 - a. Olah raga dan kesenian
 - b. Pengaktifan kembali kelompok tadarus ibu-ibu desa Dulukapa

5.1.4.1 Pelatihan Program Inti

Menanggapi kebutuhan dan aspirasi mitra yakni kelompok usaha dan Pemerintah Desa Dulukapa, tim pelaksana menyelenggarakan pelatihan singkat tentang seni merangkai bunga bagi kelompok usaha kecil yang bergerak dalam produksi merangkai bunga disertai bimbingan teknis bagaimana mengambil peluang dan potensi pasar. Pelatihan ini merupakan program inti dari pelaksanaan KKS-Pengabdian yang merupakan kolaborasi antara Dosen (tim Pelaksana) dan Mahasiswa sebagai peserta KKS-Pengabdian periode Oktober – November. Pelatihan terdiri atas 2 sesi dengan narasumber berasal dari tenaga ahli dibidang pelatihan tersebut.

Sesi pertama berjudul *Melirik Peluang dan Prospek Pasar*. Tujuan dari pelatihan ini adalah diharapkan para peserta mampu untuk;

- memahami dan menerapkan prinsip pokok dalam menciptakan produk yang berdaya jual dan berdaya saing
- memahami dan menerapkan strategi pemasaran untuk pengembangan usaha

Materi pelatihan sesi pertama dalam bentuk power poin dapat dilihat pada lampiran 1.

Sesi kedua *Membagi Pengalaman dan praktek Seni Merangkai Bunga*. Pelatihan ini ditujukan agar peserta dapat;

- Mampu memproduksi produk yang berdaya saing dipasaran.

Materi pelatihan sesi kedua dalam bentuk power poin dapat dilihat pada lampiran 2.

Para peserta adalah ibu-ibu dan remaja putri kelompok usaha yang tersebar di 3 dusun yang ada di Desa Dulukapa. Daftar hadir peserta pelatihan terdapat dalam *lampiran 3*.

5.1.4.2 Pendampingan Program Inti

Setelah menyelesaikan kegiatan pelatihan, tim pelaksana melakukan pendampingan ke lokasi mitra untuk menyaksikan langsung proses produksi. Disamping proses pendampingan dilakukan oleh Tim pelaksana (Dosen) juga dilakukan pendampingan langsung oleh mahasiswa peserta KKS-Pengabdian yang memang sebelumnya sudah dibekali akan proses

produksi seni merangkai bunga. Proses pendampingan ini dilakukan oleh dosen dan mahasiswa selama 7 hari.

Selama proses pendampingan dibagi menjadi 3 kelompok yang dipusatkan pada masing-masing dusun yang ada di Desa Dulukapa dan yang memiliki kelompok usaha yang sudah dilatih pada puncak kegiatan pelatihan sebelumnya.

5.1.4.3 Pelaksanaan Program Tambahan

Pelaksanaan program tambahan oleh peserta KKS-Pengabdian dilaksanakan setelah pelaksanaan pelatihan program inti yakni seni merangkai bunga. Pelaksanaan program tambahan dilaksanakan selama 15 hari kerja. Mekanisme pelaksanaannya dibagi menjadi 3 Kelompok panitia yang merupakan kolaborasi antara mahasiswa KKS_Pengabdian dengan rema muda Desa Dulukapa. Kelompok tersebut memiliki tugas dan fungsi sesuai dengan bidang pengerjaan yang dibentuk dan disepakati bersama.

Berikut adalah tugas dan fungsi setiap kelompok sesuai dengan bidang pengerjaan yang harus diselesaikan:

Kelompok 1: Perbaikan Data Kependudukan dan Administrasi Desa, yang meliputi:

- a. Perbaikan data penduduk, melalui program survey dan rekap data penduduk di Desa Dulukapa
- b. Pembinaan dan perbaikan administrasi Pemerintah Desa

Kelompok 2: Proses Belajar dan Mengajar (PBM) & Kebersihan

- a. Program pembersihan tempat – tempat sarana umum (Sekolah, tempat ibadah dll)
- b. Proses Belajar Mengajar (PBM) di Sekolah Dasar Dulukapa

Kelompok 3: Keagamaan, Seni dan Olahraga

- a. Pentas Seni dan Olah raga
- b. Pengaktifan kembali kelompok tadarus ibu-ibu desa Dulukapa
- c. Kegiatan lomba menu masak tingkat kabupaten bersama Ibu-Ibu Desa Dulukapa

5.2. Capaian Program

Mengacu kepada target dan luaran program pada Bab 2 maka dapat disimpulkan bahwa:

- a. keseluruhan tahapan kegiatan seperti disebut dalam Bab 3 sudah terlaksana, dampak perubahan dan kemajuan bersifat terukur dan disampaikan dalam laporan ini.
- b. luaran poin 1 yakni terrealisasinya kegiatan pelatihan seni merangkai bunga sudah dilaksanakan.

Adapun aspek yang belum terselesaikan adalah:

- a. Publikasi hasil kegiatan dalam jurnal nasional

BAB 6

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1. Kesimpulan

Mengacu kepada target dan luaran program maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Program KKS_Pengabdian secara efektif membantu terlaksananya kegiatan produksi dan pemasaran produk rangkaian bunga dari kelompok usaha mitra yaitu Ibu-ibu dan remaja putri Desa Dulukapa.
2. Sejumlah kendala yang dihadapi mitra pada tahap awal produksi secara bertahap mampu dicarikan solusi dan mitra mampu melaksanakan kegiatan produksi dan pemasaran secara mandiri.
3. Laporan hasil kegiatan IbM ini juga disampaikan dalam publikasi ilmiah jurnal.

a. Saran

Adapun yang dapat dijadikan saran dalam pelaksanaan program ini adalah sebagai berikut:

1. Kiranya bagi kelompok mitra dalam program ini yang telah dinyatakan berhasil dapat menjalankan usahanya dengan tetap berproduksi dan menjaga kualitas produknya serta dapat mengembangkan usahanya.
2. Keberhasilan kelompok mitra dapat disalurkan kepada kelompok usaha lainnya yang sejenis dengan memberikan kesempatan kepada kelompok mitra untuk melatih dan melakukan proses pendampingan bagi kelompok usaha tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2012. Profil Desa Dulukapa Kecamatan Anggrek Tahun 2013
- BPS_Badan Pusat Statistik Provinsi Gorontalo. 2011. Gorontalo Dalam Angka 2011.
- RAMP-IPB. 2013. Prosiding Konferensi Nasional Inovasi dan Technopreneurship. *Mendidik dan Menciptakan Inovator dan Technopreneur*. [Mopangga, Herwin dkk; makalah yang dipresentasikan *Komoditas Unggulan Lokal sebagai Sumber Inovasi dan Wirausaha Mahasiswa*, Bogor, 18-19 Februari 2013]
- Dinas Pertanian dan Ketahanan Pangan Kabupaten Gorontalo Utara. 2012. *Data Tetap (DATAP)*. Gorontalo
- Kiyai, Sefya. 2012. Bisnis Plan Stik Jagung Ikan Poliyama 'S. (Pemenang Seleksi Bisnis Plan pada Diklat Industri Regional VII Makassar sesuai dengan Keputusan Menteri Perindustrian Republik Indonesia Nomor 537/M-IND/Kep/10/2012 tentang Penetapan Pemenang Seleksi Bisnis Plan Terbaik Tenaga Penyuluh Lapangan Industri Kecil dan Menengah (TPL-IKM) Program Beasiswa Angkatan 2007 tanggal 19 Oktober 2012)

Lampiran 1. Materi pelatihan sesi 1 *Melirik Peluang dan Prospek Pasar*

 <div style="background-color: red; color: white; text-align: center; padding: 5px; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">TUJUAN PELATIHAN</div> <p>Setelah mengikuti pelatihan ini, peserta diharapkan mampu:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Memahami & menerapkan prinsip pokok dlm menciptakan produk yg berdaya jual & berdaya saing 2. Memahami & menerapkan strategi pemasaran utk pengembangan usaha 	<h3 style="text-align: center;">Prinsip dasar</h3> <p>Kepuasan pelanggan atas produk barang & jasa yg kita jual adlh yg Utama</p> <p>Produk yg tdk sesuai dgn harapan & nilai guna bg pelanggan pasti tdk laku di pasar</p> <p>Produk berwujud (<i>tangible</i>) → barang; tdk berwujud (<i>intangible</i>) → jasa</p> <p>Dlm pemasaran modern, yg ditawarkan kpd konsumen bkn sebatas produk barang & jasa, tetapi nilai & kepuasan</p> <p>Keunggulan sebuah perusahaan tergantung pd cara mereka menciptakan nilai bagi pelanggannya</p> <p>Perusahaan yg selalu mengutamakan kualitas (lebih baik) akan memperoleh penilaian konsumen (<i>customer value</i>) lebih baik</p> <p>Dgn cara ini, perusahaan mampu mempertahankan konsumen yg sdh ada, menarik konsumen baru & mengalihkan perhatian konsumen pesaing</p> <p>Dampaknya → meningkatkan pangsa pasar total penjualan, laba & pertumbuhan perusahaan</p>
<p style="text-align: center; font-weight: bold; color: yellow;">1</p> <div style="background-color: black; color: yellow; text-align: center; padding: 5px; font-weight: bold;">Ukuran produk yg dijadikan konsumen utk menilai kepuasan</div> <ul style="list-style-type: none"> • Kinerja (<i>performance</i>): karakteristik operasi pokok dr produk yg dibelinya. Cth: konsumsi bahan bakar, kenyamanan mengemudi dsb • Ciri-ciri atau keistimewaan tambahan (<i>features</i>): karakteristik sekunder atau pelengkap. Cth: kelengkapan interior/eksterior seperti AC, sound system dsb • Keandalan (<i>reliability</i>): kemungkinan kecil mengalami kerusakan atau gagal pakai • Kesesuaian dgn spesifikasi (<i>conformance to specifications</i>): desain & komposisi memenuhi standar • Daya tahan (<i>durability</i>): berapa lama produk bs digunakan • Serviceability: kecepatan, kompetensi, kenyamanan, mudah direparasi dll • Estetika: daya tarik produk trhdp panca indra: bentuk fisik, warna, dsj • Kualitas yg dipersepsikan (<i>perceived quality</i>): citra & reputasi produk serta tanggung jawab perusahaan 	<p style="text-align: center; font-weight: bold; color: white;">2</p> <div style="background-color: black; color: white; text-align: center; padding: 5px; font-weight: bold;">Harus diperhatikan saat memulai kegiatan produksi bahan pangan</div> <ul style="list-style-type: none"> • Peralatan produksi • Bangunan & fasilitas • Kelengkapan ruang produksi <ul style="list-style-type: none"> • Penyimpanan • Higiene & sanitasi • Kesehatan/kebersihan karyawan <ul style="list-style-type: none"> • Pengendalian proses • Kehalalan produk • Label pangan • Pencatatan & dokumentasi • Manajemen pengawasan <ul style="list-style-type: none"> • Pelatihan karyawan
<p style="text-align: center; font-weight: bold; color: purple;">3</p> <div style="border: 1px dashed purple; padding: 5px; text-align: center; font-weight: bold; color: purple;">Bagaimana cara menarik minat konsumen?</div> <ul style="list-style-type: none"> • Product (barang) <ul style="list-style-type: none"> • Price (harga) • Place (distribusi) • Promosi (informasi) <p>Perhatikan ukuran (standar) produk & pelayanan yg dijadikan patokan/acuan oleh konsumen, Dengan membuat produk kita berbeda dr yg lain, misalnya:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meningkatkan pelayanan 2. Menciptakan kesan (<i>image</i>) 3. Membuat merk 4. Harga bersaing dgn meningkatkan efisiensi 5. DLL 	<p style="text-align: center; font-weight: bold; color: white;">4</p> <div style="background-color: darkred; color: white; text-align: center; padding: 5px; font-weight: bold;">Hal pokok tentang Produk</div> <p style="text-align: center;">Yang harus diperhatikan :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kebutuhan/keinginan pelanggan • Produk & varian/model apa yg akan dijual • Aspek apa dari produk yg menjadi daya tarik <ul style="list-style-type: none"> • Produk pesaing & kekuatan pesaing <p style="text-align: center;">Yang harus dilakukan :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengembangkan produk yg memberi pelanggan apa yg mereka butuhkan/inginkan • Mengevaluasi seberapa baik produk memenuhi kebutuhan pelanggan • Terus meningkatkan kualitas & inovasi produk • Service & warranty • Membuat kemasan lebih menarik • Mencari bahan produk berkualitas dgn harga bagus • Memutuskan berapa banyak produk yg dapat diproduksi dlm waktu tertentu
5	6

<h2 style="text-align: center;">Hal pokok tentang Harga</h2> <p>Hal-hal yang harus dilakukan :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menentukan harga yg : <ul style="list-style-type: none"> – sesuai dgn nilai produk di mata konsumen – memberikan pertumbuhan keuntungan yg berkesinambungan – bersaing: pelajari produk pesaing & kekuatan pesaing – efektif: mengetahui efektifitas promosi harga untuk kebutuhan jual cepat • Memahami apakah konsumen membeli berdasarkan harga dibanding kualitas atau model • Memahami apa resiko ataupun manfaat menjual dengan harga lebih murah ataupun lebih mahal dari pesaing <ul style="list-style-type: none"> □ Memahami kapan harus menaikkan harga □ Memahami komponen biaya produksi <p>Hal-hal yang harus diperhatikan :</p>	<h2 style="text-align: center;">Hal pokok tentang Distribusi</h2> <p>Yang harus diperhatikan :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jumlah stock barang & pembiayaan stock • Cara penyimpanan barang & biaya penyimpanan <ul style="list-style-type: none"> • Type transportasi & biaya transportasi • Cara distribusi – canvassing, order & delivery, via grosir/distributor • Apa perlu perantara – grosir , agen, perwakilan, angkutan, pergudangan.... • Kerjasama dengan pebisnis lain market linkage, joint-promotion <p>Yang harus dilakukan :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memutuskan area distribusi (pasar yang dibidik) peluang bisnis vs kemampuan produksi, modal, & distribusi • Memilih cara distribusi terbaik untuk menyediakan produk di titik konsumen membeli <ul style="list-style-type: none"> – Siapa Konsumen yg dibidik – Dimana mereka akan belanja produk seperti ini – Cara pembayaran pelanggan – Service Level (% pemenuhan order) • Pahami bagaimana pesaing melakukan hal-hal di atas, agar kita lebih unggul atau bersaing
<h2 style="text-align: center;">Hal pokok tentang Promosi</h2> <p>Yang harus diperhatikan :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pahami & ciptakan cara tepat utk membujuk pelanggan agar membeli produk Anda: <ul style="list-style-type: none"> – Cara memperkenalkan produk baru melalui sampel gratis, demo produk, pameran – Cara mengiklankan melalui pesan inti & pencitraan merk • Media: internet, telephone selular, brosur , poster, billboard, radio, pameran, dll • Lokasi <p>Yang harus diperhatikan :</p> <ul style="list-style-type: none"> – Pemajangan di toko – Alat bantu pajang – harga, info/keunggulan produk – Cara membujuk pelanggan tertarik & membeli produk – Promosi penjualan (sales promotion) – diskon, hadiah, dll. – Perilaku & penampilan tenaga penjualan <ul style="list-style-type: none"> – Public Relation – Budget 	<h2 style="text-align: center;">Pengantar Promosi</h2> <p>Promosi adlh berkomunikasi dgn konsumen agar produk tampak unik & menarik bagi mereka</p> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>Temukan jawaban, segera terapkan:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Mengapa perusahaan harus berpromosi? -Apa manfaat promosi? -Kapan perusahaan perlu promosi? -Bagaimana cara perusahaan berpromosi? -Kepada siapa perusahaan berpromosi? -Dengan media apa perusahaan berpromosi? </div> <ol style="list-style-type: none"> 1. Produk harus mempunyai merk dan citra agar dapat dipromosikan 2. Penting utk membuat strategi promosi yg jelas 3. Agar efektif, demo produk harus direncanakan dgn baik & terdengar (praktis, step-by-step, memakai pengeras suara) 4. Pesan inti yg singkat & jelas
<h2 style="text-align: center;">Arti NILAI yg dihasilkan produsen bagi konsumen</h2> <p>Nilai Keunggulan Biaya → keunggulan biaya produksi</p> <p>Nilai Keunggulan Diferensiasi → keunggulan produk yg berbeda dr pesaing, keunggulan pelayanan yg berbeda dgn pesaing, fokus pd pembeli yg relatif sedikit tetapi jumlah (kuantitas) banyak</p> <p>Nilai sumber daya → sumberdaya keuangan, reputasi etika agama & hukum, sumberdaya manusia</p> <p>Nilai Kapabilitas → konsistensi mutu & kemampuan utk belajar</p> <p>Nilai Inovatif → menemukan pasar baru, menemukan cara non produk utk menciptakan nilai bagi pelanggan, menemukan cara utk menciptakan nilai bagi pelanggan melalui hubungan kemitraan dgn pelaku usaha yg lain</p> <p>Nilai Proaktif → proaktif mengenalkan produk baru, pelayanan baru, membina kemitraan, & meningkatkan kualitas produk atau pelayanan</p> <p>Nilai Resiko → menghindari kegagalan</p>	<h2 style="text-align: center;">Consumer vs Customer (Konsumen vs Pelanggan)</h2> <p>Prinsip dasar pemasaran adlh menciptakan nilai bagi pelanggan (customer value), keunggulan bersaing (competitive advantages), demi memenuhi kebutuhan/keinginan pelanggan</p> <p>Pelanggan adalah:</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ Siapapun (individu atau organisasi) dgn kebutuhan utk produk atau layanan, & memiliki daya beli <p>3 Macam Pelanggan</p> <ul style="list-style-type: none"> ☑ Pengecer – membeli terutama dr grosir & menjual ke konsumen ☑ Grosir – membeli produk dlm jumlah besar dr produsen & menjual kembali ke pengecer & kadang-kadang pengguna akhir (konsumen) ☑ Konsumen atau pengguna akhir – orang yg menggunakan produk utk memenuhi kebutuhan mereka

Lampiran 2. Materi pelatihan sesi 2: Membagi Pengalaman dan praktek Seni Merangkai Bunga

Lampiran 3: Daftar Hadir Peserta Pelatihan

DAFTAR HADIR PESERTA PELATIHAN

Lokasi : Desa Dulukapa
 DFL : Iirran K. Hamidali, S.Pd.,SE.,MBA

No	Nama	Utusan	Tanda Tangan/ Paraf
1	AGUSTINA DWIGICHA	DISKOP KEMUNGGAH	
2	SATYA ISMAIL	DS KEMANGKAM	
3	MAGDALENA LALESA	DS KEMANGKAM	
4	ERLIM SUDICICIO	DSN IDAMAM	
5	RISNA PAIRA	DS IDAMAM	
6	FATMA ARIKA	DUSUN LIMA	
7	IRAWATI LATORO	DUSUN LIMA	
8	RISDA SULEMAN	DUSUN LIMA	
9	RIAMNA SUPU	DSN MOOTI	
10	NIKAMA SUPU	... MOOTI	
11	YUSRI BOE	DSN MOOTI	
12	WARNI SUNE	DSN MOOTI	
13	NISANA BOE	DSN MOOTI	
14	PARIDA BOSIHU	DSN LIMA	
15	MUSTIA AMANBO	DSN KOTABELUNG	
16	SITI NUR-NASABU	DSN BANYUJANG	
17	YALKA AHMAD	...	
18	FENI KIRJA	DSN KEMANGKAM	
19	FATMA ISMAIL	DSN KOTABELUNG	
20	PARIDA BOBINU	DSN LIMA	
21	FATRI DEWI HASANI	KKS DULUKAPA	

22	Sekwanaty Rizki	KKS dulukapa	lu
23	Selin masduki	KKS dulukapa	lu
24	Metta Iqbal Affin	KKS Magistra	lu
25	Rahmawati Dedar	KKS Magistra	lu
26	Sindy Herlona	KKS Dulukapa	lu
27	Yachin Mentari Yanto	KKS Dulukapa	lu
28	Lisna Rahmawati	KKS Dulukapa	lu
29	Deby Fitriyanti Napu	KKS Dulukapa	lu
30	Frisda Amelia Mulya	---	lu
	Rusmiati Khatun	---	lu



Gorontalo, 1 November 2015
Ketua Tim KKS Pengabdian

Yanto Bilode, S.Pd., MM