



PEMBERDAYAAN KELOMPOK SENI LUKIS DI PASAR SENI SUKAWATI GIANYAR BALI

Agus Darma Yoga Pratama¹, Kuntayuni², Ni Luh Putu Mita Miati³
Universitas Warmadewa, Denpasar, Bali-Indonesia
agusdarmayoga85@gmail.com¹, kuntayuni.warmadewa@gmail.com²,
mitamiati91@gmail.com³

Abstrak

Bali dikenal sebagai pulau dewata yang kental akan budaya dan tradisinya yang merupakan dasar atau pedoman hidup yang sangat dijunjung tinggi oleh masyarakatnya. Bidang pekerjaan yang berkaitan dengan kesenian diantaranya menjadi pemahat patung dan ukiran, membuat kerajinan tangan, hingga pelukis. Pasar Seni Sukawati terletak di Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar yang berjarak 17 km dari pusat kota Denpasar dan berjarak 13 km dari Universitas Warmadewa dikenal menjual aneka ragam oleh-oleh khas Bali salah satunya lukisan. Pasar ini sering dikunjungi oleh wisatawan domestik dan internasional yang berlibur ke Bali untuk mendapatkan oleh-oleh khas pulau dewata. Salah satu kelompok seniman yang menjual lukisan yaitu kelompok seni lukis “Mandiri Lukisan”. Dengan kondisi pemasaran yang terletak di tengah pasar dan berdesakan, lukisan tersebut hanya dijual kepada wisatawan domestik dan internasional yang datang langsung ke pasar dengan pembayaran tunai padahal sesungguhnya penjualan akan dapat meningkat apabila anggota kelompok dapat memaksimalkan penggunaan media digital. Proses pemasaran lukisan dapat dioptimalkan dengan media sosial yang menggunakan Bahasa Inggris disertai dengan proses pembayaran digital yang akan memudahkan calon pembeli lukisan. PKM ini bertujuan untuk membantu mitra melalui pelatihan dan pendampingan berbahasa iklan, pembuatan konten audiovisual, penerjemahan judul dan deskripsi lukisan, penggunaan digital marketing, serta pembuatan arus kas dan pencatatan keuangan digital yang akan meningkatkan jangkauan pembeli lukisan tersebut. Luaran yang ditargetkan dari PKM ini adalah publikasi di jurnal Ber-ISSN nasional, publikasi media massa, publikasi video dan peningkatan pelayanan mitra

Kata Kunci: Bahasa Iklan, Audiovisual, Penerjemahan, Digital Marketing, Arus Kas.

Abstract

Bali is known as the island of the gods which is thick with culture and traditions which are the basis or guidelines for life that are highly upheld by its people. Fields of work related to the arts include being a statue carver and carving, making handicrafts, to painters. Sukawati Art Market is located in Sukawati District, Gianyar Regency which is 17 km from Denpasar city center and 13 km from Warmadewa University is known to sell a variety of Balinese souvenirs, one of which is painting. This market is often visited by domestic and international tourists on vacation to Bali to get souvenirs typical of the island of the gods. One of the artist groups that sells paintings is the painting group "Mandiri Lukisan". With marketing conditions located in the middle of the market and crowded, the paintings are only sold to domestic and international tourists who come directly to the market with cash payments when in fact sales will be able to increase if group members can maximize the use of digital media. The marketing process of paintings can be optimized with social media using English accompanied by a digital payment process that will facilitate potential buyers of paintings. This PKM aims to help partners through training and assistance in advertising language, audiovisual content creation, translation of painting titles and descriptions, use of digital marketing, and making cash flow and digital financial records that will increase the reach of buyers of these paintings. The targeted outputs of this PKM are publications in national journals, mass media publications, video publications and improved partner services

Keywords: Advertising Language, Audiovisual, Translation, Digital Marketing, Cash Flow.

I. PENDAHULUAN

Bali dikenal sebagai pulau dewata yang kental akan budaya dan tradisinya. Kesenian dan tradisi yang ada di pulau Bali merupakan dasar atau pedoman hidup yang sangat dijunjung tinggi oleh masyarakatnya. Hal ini merupakan daya tarik yang menjadikan Bali semakin dikenal, disamping dari keindahan alam serta daya tarik pada bidang pariwisatanya. Hubungan yang kuat pada bidang kesenian menyebabkan banyak masyarakat Bali yang menjadikan keahliannya sebagai sumber penghasilan. Bidang pekerjaan yang berkaitan dengan kesenian diantaranya menjadi pemahat patung dan ukiran, membuat kerajinan tangan, hingga pelukis. Hasil karya yang banyak diminati oleh wisatawan adalah lukisan dengan berbagai macam bentuk, pola, makna, hingga filosofinya. Seniman/pelukis biasanya menjual lukisan mereka di pasar seni maupun di toko yang mereka dirikan sendiri. Salah satu pasar seni yang menjual banyak kerajinan/karya seni dan sangat terkenal di pulau Bali adalah Pasar Seni Sukawati. Pasar Seni Sukawati terletak di Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar yang berjarak 17 km dari pusat kota Denpasar dan berjarak 13 km dari Universitas Warmadewa. Pasar ini dikenal dengan menjual aneka ragam oleh-oleh khas Bali seperti kerajinan tangan, baju kaos, cenderamata, patung, hingga lukisan. Pasar ini sering dikunjungi oleh wisatawan domestik dan internasional yang berlibur ke Bali untuk mendapatkan oleh-oleh khas pulau dewata. Salah satu oleh-oleh yang sering dibeli oleh pengunjung adalah lukisan. Seni lukis merupakan salah satu cabang kesenian yang berfokus pada coretan dan guratan dengan unsur titik, garis, bentuk dan warna yang dituangkan melalui sebuah kertas atau kanvas sehingga dapat memberikan nilai estetika serta makna filosofi yang sangat menarik. Seni lukis tradisional seniman Bali merupakan karya seni yang diciptakan sebagai simbol dari manifestasi Tuhan dan ciptaan-Nya yang dicantumkan dalam karya sastra seperti kitab maupun lontar. Salah satu kelompok seniman yang menjual lukisan yaitu kelompok seni lukis “Mandiri Lukisan”. Kelompok ini, diwakili oleh ketua kelompok, menjual hasil karya mereka di tengah Pasar Seni Sukawati. Lukisan tersebut dapat dijual kepada wisatawan domestik dan internasional dengan harga yang bervariasi.

Dalam hal penjualan dan omset, kelompok ini mampu menjual sebanyak 3 karya lukisan dalam waktu seminggu dengan harga yang bervariasi pada setiap lukisan. Lukisan-lukisan yang dipasarkan oleh kelompok ini secara umum memiliki nilai estetika dan makna filosofis yang dituangkan melalui setiap coretan dan warna yang digoreskan oleh sang seniman. Namun nyatanya, hasil karya mereka kurang diberikan deskripsi lukisan oleh pelukisnya sehingga makna filosofis lukisan tersebut kurang diketahui oleh pembeli. Seniman lukisan dan ketua kelompok seni lukis “Mandiri Lukisan” mengungkapkan bahwa pangsa pasar yang mereka tuju bukan hanya masyarakat lokal atau wisatawan domestik saja melainkan masyarakat dan wisatawan internasional juga merupakan target dari penjualan lukisan tersebut. Dalam hal ini, ketua kelompok maupun anggota seniman kurang memahami penggunaan Bahasa Inggris untuk menjelaskan arti dan makna filosofis dari lukisan yang dijual sehingga pangsa pasar yang mereka targetkan belum terpenuhi. Pembeli lukisan-lukisan ini biasanya merupakan pegawai hotel dan kantor hingga wisatawan domestik dan internasional. Harga bahan baku untuk membuat lukisan berupa kanvas, cat, dan bingkai lukisan yang relatif meningkat mengakibatkan para seniman kesulitan untuk menambah ketersediaan karyanya. Hal ini disebabkan karena ketidakseimbangan penjualan dengan modal produksi. Untuk menambah

omset dari hasil penjualan lukisan, kegiatan promosi yang aktif di media sosial merupakan salah satu upaya yang telah dilakukan oleh mitra. Namun, pengemasan promosi iklan dan konten yang kurang menarik menyebabkan kurangnya ketertarikan konsumen untuk membeli lukisan yang dipamerkan. Peran seluruh anggota kelompok seni lukis dalam membuat strategi pemasaran sangat diperlukan untuk menentukan strategi yang tepat dalam menjual lukisan tersebut.

Strategi promosi pada platform media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok saat ini menjadi tempat yang menjanjikan bagi seniman untuk menjual karya-karya mereka di seluruh dunia. Berkaitan dengan hal ini, pemanfaatan pembayaran digital sangatlah penting dan diperlukan sebagai alat untuk menunjang penjualan di media sosial. Pentingnya pembayaran digital dalam konteks ini menjadi semakin jelas karena pergeseran perilaku konsumen. Kebanyakan orang saat ini lebih suka bertransaksi secara online, termasuk dalam pembelian seni. Dengan mengintegrasikan sistem pembayaran digital, sangat memungkinkan bagi kelompok seni lukis “Mandiri Lukisan” untuk menjangkau pembeli yang lebih luas dari berbagai negara atau wilayah. Ini membuka peluang besar untuk mengekspansi pasar dan pertumbuhan usaha kelompok seni lukis ini. Pembayaran digital juga membantu mengatasi masalah keamanan transaksi. Dalam dunia seni, karya seni seringkali memiliki nilai yang tinggi, dan penggunaan sistem pembayaran digital yang aman dapat memberikan perlindungan kepada pembeli dan penjual.

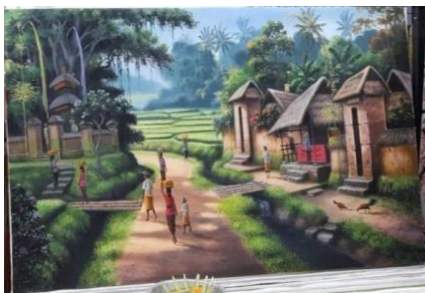
Selain pemanfaatan pembayaran digital, perlu juga adanya pencatatan arus kas dalam penjualan lukisan, terutama dengan adanya transaksi melalui media sosial dan pembayaran tunai. Pencatatan arus kas menjadi kunci dalam mengelola keuangan dan memahami kinerja usaha ini. Dengan mencatat setiap transaksi, baik yang berasal dari media sosial maupun pembayaran tunai, ketua kelompok dapat memantau sumber pendapatan dan pengeluaran secara lebih akurat. Hal ini memungkinkan mereka untuk mengidentifikasi tren penjualan, menilai karya seni yang paling diminati, dan mengukur profitabilitas dari setiap transaksi. Pencatatan arus kas yang baik juga membantu dalam perencanaan keuangan jangka panjang.



Gambar 1. Lukisan Calonarang



Gambar 2. Lukisan Tari Legong



Gambar 3. Lukisan Pedesaan



Gambar 4. Lukisan Panen Padi



Gambar 5. Lukisan Akar Kehidupan



Gambar 6. Lukisan Oleg

Kelompok seni lukis “Mandiri Lukisan” dipandang perlu untuk memperbaiki strategi penjualan dengan aktif berpromosi di media sosial menggunakan konten audio visual yang kreatif dan inovatif. Kelompok seni lukis ini juga dipandang perlu untuk mentransmisikan nilai dan makna filosofis yang ada pada setiap lukisan, sehingga pembeli akan menjadi lebih tertarik untuk membeli lukisan. Selain itu, kelompok seni lukis “Mandiri Lukisan” juga perlu memanfaatkan pembayaran digital dan pencatatan arus kas guna memiliki efisiensi pembayaran yang signifikan dan meningkatkan kenyamanan bagi pembeli serta memungkinkan kelompok seni lukis “Mandiri Lukisan” untuk memiliki pemahaman yang lebih baik tentang sumber pendapatan dan pengeluaran mereka.

Oleh karena itu, adanya kegiatan Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) yang dibiayai oleh Kemdikbudristek Dikti, Kelompok Seni Lukis “Mandiri Lukisan” diharapkan dapat mendukung dan mengasah keterampilan untuk memasarkan dan menjual produk lukisannya serta dapat menyampaikan arti dan makna setiap lukisan kepada pembeli dengan baik dan terinci. Kegiatan pemberdayaan ini diharapkan akan membantu mitra untuk meningkatkan omset penjualannya melalui strategi penjualan yang tepat, pembayaran yang efisien dan dapat memberikan makna yang bernilai filosofis pada setiap lukisan yang dipasarkan dengan menggunakan Bahasa Indonesia dan Bahasa Inggris, sehingga pangsa pasar dari lukisan tersebut menjadi semakin meluas hingga ke tahap internasional.

Kegiatan PKM ini mendukung cakupan IKU (Indikator Kinerja Utama) 2 perguruan tinggi yaitu mahasiswa mendapatkan pengalaman di luar kampus yang mendapatkan rekognisi SKS mata kuliah dan IKU 3 yaitu dosen berkegiatan di luar kampus dengan menjalankan tri dharma perguruan tinggi.

1.2 Permasalahan Mitra

Berdasarkan hasil analisis situasi dan permasalahan mitra, maka dapat dikelompokkan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra pada tabel berikut,

Table 1. Permasalahan Mitra

No.	Permasalahan	UMKM Mandiri Lukisan
1.	Bahasa	a. Belum memiliki deskripsi lukisan dalam Bahasa Indonesia dan Bahasa Inggris. b. Kurang memahami penggunaan Bahasa Inggris untuk berkomunikasi atau menjelaskan makna filosofis lukisan.
2.	Proses promosi	Kurang optimalnya kegiatan promosi melalui konten audiovisual di media sosial.
3.	Pemasaran	Kurangnya pemanfaatan media digital untuk memasarkan produk.
4.	Manajemen keuangan	a. Belum memahami penggunaan media digital untuk bertransaksi. b. Belum memiliki sistem pembukuan usaha dan keuangan.

1.3 Solusi Permasalahan

Berdasarkan hasil analisis permasalahan yang diuraikan di atas, maka tim PKM Universitas Warmadewa memberikan beberapa solusi untuk menghadapi permasalahan yang dialami oleh mitra sebagai berikut.

1. Melakukan pelatihan dan pendampingan dalam pembuatan deskripsi terkait makna filosofis lukisan serta menerjemahkannya ke dalam Bahasa Inggris untuk memperluas pangsa pasar. Dalam hal ini, diberikan bantuan berupa papan akrilik untuk membantu penempatan deskripsi makna filosofis lukisan.
2. Kegiatan promosi yang dilakukan menggunakan media sosial perlu diperbaiki dengan pembuatan konten audiovisual yang lebih tertata, kreatif, serta inovatif.
3. Memberikan pendampingan terkait penggunaan media digital untuk memasarkan produk lukisan agar mendapatkan target konsumen baru.
4. Memberikan pelatihan dan pendampingan dalam penggunaan media digital untuk bertransaksi dan membuat pembukuan usaha dan keuangan.

II. METODE PENELITIAN

Metode pelaksanaan kegiatan PKM ini dilakukan melalui beberapa tahap sebagai berikut:

1. Survei dan analisis lokasi kegiatan pendampingan kepada mitra.

2. Melakukan observasi dan wawancara terhadap mitra mengenai permasalahan yang sedang dihadapi serta merancang kegiatan sebagai solusi dari permasalahan yang dihadapi.
3. Memberikan pelatihan terkait pembuatan deskripsi makna filosofis setiap lukisan serta penerjemahan deskripsi tersebut ke dalam Bahasa Inggris dengan mengundang narasumber dari Himpunan Penerjemah Indonesia Provinsi Bali.
2. Melakukan pelatihan dalam pembuatan konten audiovisual yang kreatif dan inovatif dengan menghadirkan narasumber dari lembaga Hestara.
3. Memberikan pelatihan terkait cara menggunakan media digital untuk proses transaksi keuangan dan menjual lukisan untuk menghasilkan pembeli yang baru yang didampingi oleh narasumber dari PT. Nawa Tirta, serta pendampingan dalam pembuatan sistem pembukuan arus kas yang dipandu secara langsung oleh anggota tim PKM.
4. Memberikan pelatihan terkait penggunaan bahasa iklan yang baik dalam proses promosi produk lukisan dan tagline yang dapat membangun branding produk lukisan tersebut.
5. Melakukan pendampingan kepada kelompok seni lukis setelah sebelumnya diberikan pelatihan. Pendampingan ini terfokus pada pembuatan judul & deskripsi lukisan lalu diterjemahkan ke dalam Bahasa Inggris, membuat konten-konten yang menarik di media sosial, mendampingi proses pencatatan arus kas, serta mendampingi dalam pembuatan bahasa iklan yang menarik.
6. Melakukan evaluasi dari pelaksanaan kegiatan PKM yang dilakukan secara berkala dan berkesinambungan. Kegiatan evaluasi mitra akan dilakukan melalui kunjungan dan pertemuan dengan membahas target dan pencapaian mitra yang telah berhasil diwujudkan.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Adapun dampak ekonomi dan budaya yang dapat dilihat dari hasil PKM ini sebagai berikut:

1. Pelatihan penyuntingan konten, pelatihan pembuatan konten audiovisual, dan pelatihan bahasa iklan untuk kelompok seni lukis memiliki dampak ekonomi yang signifikan. Pertama, pelatihan ini membantu meningkatkan keterampilan anggota kelompok dalam menciptakan dan mengedit konten kreatif, yang dapat digunakan untuk pemasaran dan promosi karya seni mereka. Hal ini berpotensi meningkatkan eksposur dan daya tarik terhadap karya seni, yang dapat meningkatkan jumlah penjualan lukisan. Kedua, pelatihan bahasa iklan membantu mereka dalam menyampaikan pesan pemasaran dengan lebih efektif, meningkatkan peluang untuk mendapatkan sponsor, dan menarik minat calon kolektor. Secara keseluruhan, pelatihan ini memberikan alat dan keterampilan tambahan kepada kelompok seni lukis untuk memperluas cakupan pasar dan potensi pendapatan, serta meningkatkan kontribusi mereka terhadap perekonomian lokal. Hal ini dapat dilihat dari jumlah penjualan yang meningkat, meskipun penjualan lukisan tidak menentu selama seminggu, tetapi secara keseluruhan penjualan lukisan memiliki rata-rata penjualan sebanyak 3- 4 lukisan selama seminggu.
2. Adanya pelatihan pembuatan arus kas dan pelatihan pembayaran digital untuk kelompok seni lukis “Mandiri Lukisan” memiliki dampak ekonomi yang signifikan. Melalui pemahaman tentang arus kas, kelompok seni lukis “Mandiri Lukisan” dapat lebih efisien dalam mengelola keuangan mereka, merencanakan investasi dalam peralatan dan bahan seni yang lebih baik, serta mengoptimalkan pendapatan. Selain itu, pelatihan pembayaran digital juga dapat membuka akses ke pasar yang lebih luas dan memfasilitasi penjualan

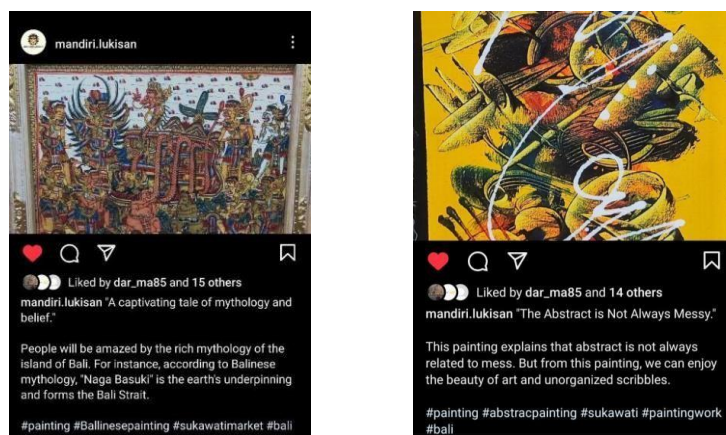
karya seni secara online, yang dapat meningkatkan pendapatan kelompok seni, memberikan stabilitas finansial, dan meningkatkan kontribusi mereka pada perekonomian lokal.

3. Dengan kemampuan baru untuk mengkomunikasikan makna dan inspirasi di balik setiap lukisan melalui konten yang lebih terstruktur dan menarik, para seniman telah berhasil menjangkau audiens yang lebih luas. Hal ini tidak hanya memperkaya pengalaman seni bagi pembeli, tetapi juga menghidupkan kembali dan melestarikan nilai-nilai budaya dalam setiap karya seni dan menciptakan ikatan yang lebih dalam antara seniman dan karyanya.



Gambar 7. Konten Instagram sebelum pelaksanaan PKM

(<https://instagram.com/mandiri.lukisan?igshid=MzRIODBiNWFIZA==>)



Gambar 8. Konten Instagram sesudah pelaksanaan PKM

(<https://instagram.com/mandiri.lukisan?igshid=MzRIODBiNWFIZA==>)

Berdasarkan perbandingan yang disajikan pada kedua gambar di atas, perubahan penyajian konten sangat terlihat pada penulisan caption dan tagar yang ditampilkan. Pada konten sebelumnya, caption yang dituliskan hanya berupa iklan dan tidak ada penjelasan terkait deskripsi lukisan, sehingga konten yang dihasilkan setelah adanya pengabdian ini menjadi lebih tersusun dan memudahkan calon pembeli/kolektor agar memahami makna dari lukisan tersebut.

IV. SIMPULAN DAN SARAN

Kelompok seni lukis "Mandiri Lukisan" di Bali menghadapi tantangan dalam penjualan dan pemasaran karya seni mereka. Meskipun Bali memiliki warisan budaya yang kaya dan daya tarik pariwisata yang tinggi, kelompok ini mengalami kesulitan dalam menjelaskan makna filosofis lukisan kepada pembeli, terutama wisatawan internasional. Kendala lainnya meliputi kesulitan menggunakan Bahasa Inggris untuk berkomunikasi dengan pembeli internasional dan kenaikan harga bahan baku yang tidak seimbang dengan penjualan dan modal produksi. Meskipun mereka menggunakan media sosial sebagai wadah untuk promosi, kurangnya pengemasan yang menarik dalam iklan dan konten promosi menyebabkan kurangnya minat pembeli.

Dalam mengatasi tantangan ini, kelompok seni lukis "Mandiri Lukisan" perlu memperbaiki strategi penjualan mereka. Mereka dapat meningkatkan promosi melalui media sosial dengan konten audiovisual yang kreatif dan inovatif. Selain itu, pemanfaatan pembayaran digital menjadi penting agar mereka dapat menjangkau pembeli dari berbagai negara atau wilayah. Pembayaran digital juga membantu dalam meningkatkan keamanan transaksi dan memberikan perlindungan kepada pembeli dan penjual. Pencatatan arus kas juga diperlukan untuk mengelola keuangan kelompok seni lukis ini dengan lebih baik. Dengan mencatat setiap transaksi, mereka dapat memantau sumber pendapatan dan pengeluaran secara akurat dan mengevaluasi profitabilitas. Hal ini juga membantu dalam perencanaan keuangan jangka panjang.

Melalui kegiatan Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat (PKM) yang didukung oleh Dikti, diharapkan kelompok seni lukis ini dapat meningkatkan keterampilan pemasaran dan penjualan, serta kemampuan dalam menyampaikan makna filosofis lukisan kepada pembeli secara rinci. Dengan demikian, diharapkan terjadi peningkatan omset penjualan melalui strategi penjualan yang tepat, pembayaran yang efisien, dan pemahaman yang lebih baik tentang sumber pendapatan dan pengeluaran. Selain itu, kegiatan PKM ini juga mendukung pencapaian Indikator Kinerja Utama (IKU) perguruan tinggi dengan memberikan pengalaman di luar kampus bagi mahasiswa dan melibatkan dosen dalam kegiatan di luar kampus, yang merupakan bagian dari tri dharma perguruan tinggi.

Berdasarkan hasil evaluasi yang dilakukan oleh tim pelaksana PKM, maka beberapa saran yang diberikan oleh tim pelaksana kepada mitra untuk menindaklanjuti hasil evaluasi PKM antara lain sebagai berikut.

1. Melatih dan menerapkan keterampilan pembuatan deskripsi terhadap lukisan yang merupakan aspek penting untuk menarik pembeli. Hal ini akan membantu kelompok seni lukis "Mandiri Lukisan" untuk menjelaskan makna filosofis dan nilai estetika dari lukisan.
2. Selalu berupaya untuk meningkatkan kualitas dan komitmen yang dapat menginspirasi dan memikat minat pembeli serta membangun reputasi yang kuat dalam dunia seni.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Badan Pusat Statistik Kabupaten Gianyar. 2017. Kecamatan Sukawati dalam Angka 2017.
- [2] Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan. Buku Panduan Indikator Kinerja Perguruan Tinggi Negeri.
- [3] Gunada, I. W. A. 2020. Ajaran Agama Hindu Sebagai Inspirasi Penciptaan Karya Seni Lukis Tradisional Bali. Gorga: Jurnal Seni Rupa Volume 09 Nomor 01 Januari-Juni 2020.

- [4] Mariyatni, N. P. S., et al. 2021. Pendampingan Pencatatan Keuangan dan Pemasaran Sarathi Banten. *International Journal of Community Service Learning* Vol. 5 No. 2 (2021).
- [5] Pratama., A. D. Y. 2022. Translation Strategy and Accuracy in Balinese Terms. *Jurnal Kajian Bali* Volume 12, Nomor 01, April 2022.
- [6] Suwidiarta, I. K. 2017. Grosifikasi Ideologi Rasa Dalam Perkembangan Seni Lukis Bali. *Dharmasmrti: Jurnal Ilmu Agama dan Kebudayaan* Vol 17 No 2 (2017).
- [7] Suwityantini D. 2018. Strategi Pemasaran Karya Seni Lukis (Studi Kasus Pada Pameran Seni Rupa dan Pasar Seni Art Jogja). *Jurnal Ekobis Dewantara* Vol. 1 No. 8 Agustus 2018.