

## Market Day SMPN 5 Yogya, Tumbuhkan Jiwa Berwirausaha

YOGYA (KR) - SMP Negeri 5 Yogyakarta menyelenggarakan kegiatan 'Market Day' di lapangan sekolah setempat, Kamis (2/11) diikuti siswa kelas 7. Kegiatan ini dalam rangka implementasi Proyek Penguatan Profil Pelajar Pancasila (P5).



Siswa melaksanakan market day di lapangan sekolah.

KR-Istimewa

Kepala SMPN 5 Yogya, Siti Arina Budiastuti MPd BI menuturkan, kegiatan market day menjadi aktifitas pembelajaran kewirausahaan, di mana anak-anak merasakan langsung pengalaman bagaimana memasarkan produk kepada teman, guru ataupun kepada pihak luar. Di samping itu, melatih kemampuan siswa dalam berkomunikasi dan bekerja sama dalam kelompok.

"Melalui market day, kita tumbuhkan jiwa berwirausaha dalam diri anak. Sebelumnya siswa juga sudah melaksanakan beberapa latihan kewirausahaan baik di rumah maupun sekolah," kata Arina.

Turut hadir Kepala Bidang Pembinaan SMP Disdikpora Kota Yogyakarta, Hasyim SIP MAcc beserta staf, komite sekolah dan Forum Orang tua Siswa (FOS) kelas 7.

Menurut Arina, dalam pelaksanaan market day tetap menerapkan zero sampah. Salah satunya, siswa tidak diperbolehkan memakai wadah makanan/minuman sekali pakai. "Kepala sekolah terus mengingatkan tentang perlunya tetap

menjaga kebersihan karena terkait dengan program Zero sampah di sekolah," ujarnya.

Di samping market day, ada gelar karya siswa menampilkan kreativitas siswa seperti persembahan tari-tarian, solo vocal dan gitar, serta menyanyi. Tak lupa Arina, memberikan apresiasi yang tinggi kepada tim P5 sekolah dan para orang tua wali murid kelas 7 yang sudah membantu secara moril maupun materiil. (Dev)-f

## Lurah ..... Sambungan hal 1

diduga melakukan penyimpangan TKD di Maguwoharjo. Pada kurun waktu tahun 2022 sampai dengan tahun 2023, RS selaku Direktur PT Indonesia Internasional Capital telah memanfaatkan dan membangun perumahan Kandara Village sebanyak 152 unit pada lahan seluas lebih kurang 41.655 M2 yang merupakan TKD dan Pelungguh Kalurahan Maguwoharjo yang berlokasi di Padukuhan Pugeran. Tak hanya itu, RS yang juga merupakan pendiri dan pemilik PT. Komando Bayangkara Nusantara telah memanfaatkan dan membangun perumahan D'Jonas dan Nirwana Djiwangga. Tersangka telah membangun rumah sebanyak 53 unit pada lahan seluas lebih kurang 79.450 M2 yang merupakan tanah Pelungguh Kalurahan Maguwoharjo di Padukuhan Jenengan.

"Bahwa pembangunan rumah itu tidak ada izin dari Gubernur DIY. Sedangkan Lurah Maguwoharjo yang memiliki kedudukan pejabat fungsionaris yang menjalankan pemerintahan desa, tidak melakukan upaya penghentian terhadap pembangunan yang dilakukan oleh RS. Padahal mengetahui bahwa pembangunan tersebut tidak bersesuaian dengan fungsi atau kegunaan tanah kas desa dan pelungguh serta tidak sesuai dengan ketentuan yang berlaku," terangnya.

Adapun motif tersangka RS juga sama

saat menjual rumah di Caturtunggal Depok, yakni menawarkan kepada konsumen dengan modus investasi selama 20 tahun. Dimana setiap rumah dijual dengan harga Rp 200 juta hingga Rp 300 juta.

Atas perbuatan tersangka RS dan KS, negara dirugikan sekitar Rp 486 juta untuk TKD dan pelungguh yang berlokasi di Pugeran dengan luas lahan sekitar 41.655 M2. Kemudian yang berlokasi di Jenengan, luas lahan lebih kurang 79.450 M2, jumlah kerugian negara sebesar Rp 509.120.00. "Jadi total kerugian negara sekitar Rp 995.120.000. Kemungkinan jumlah kerugian negara masih bisa bertambah," ujarnya.

Disinggung apakah ada gratifikasi terhadap Lurah Maguwoharjo, Anshar mengaku dugaan gratifikasi itu ada. Namun saat ini penyidik masih melakukan pendalaman. "Masih kami dalam untuk dugaan gratifikasinya," pungkasnya.

Kasi Penkum Kejati DIY Herwatan SH menambahkan, selama menjadi tahanan kota, penyidik telah memasang gelang di kaki tersangka KD. Fungsi gelang itu untuk mendeteksi keberadaan tersangka supaya tidak bisa pergi ke luar kota. "Gelang itu tidak mudah rusak maupun dilepas. Ketika dilepas maupun pergi keluar kota, gelang pasti akan menyala sehingga penyidik bisa mengetahui," katanya. (Sni)-f

## K3 ..... Sambungan hal 1

Dari hasil olah TKP ditemukan bahwa jenis kaca yang digunakan adalah tempered 1 lapis tebalnya 12 mm atau 1,2 cm (Detiknews, 20/10). Untuk sisi keamanan harusnya menggunakan kaca tempered laminated, sehingga ketika pecah tidak berhamburan. Polisi menambahkan bahwa tingkat keamanan kaca-pun seharusnya ada dua lapis, kalau lebih aman tiga lapis, sehingga tebalnya sekitar 3,6 cm, bukan hanya 1,2 cm.

Kecelakaan yang terjadi di destinasi wisata menimbulkan kerugian bersifat materi dan immaterial, baik bagi pengelola dan pengunjung yang menjadi korban. Pengelola mengalami dua kerugian sekaligus : mengganti kerugian kepada korban dan kerugian bersifat immaterial, yaitu reputasi (Yudistira & Susanto, 2012). Kerugian immateri bersifat jangka panjang, yaitu kehilangan citra positif sehingga pengunjung melupakan kejadian tersebut.

Belajar dari kasus jembatan kaca tersebut, kunci sukses sebuah kegiatan pariwisata harus memperhatikan keamanan dan kenyamanan pengunjung. Maka dari itu pengelolaan risiko wisata merupakan hal yang penting dalam menjamin keselamatan wisatawan. Keselamatan merupakan faktor utama yang menjadi pertimbangan wisatawan untuk memutuskan

memilih destinasi wisata yang akan dikunjungi (Hermawan, 2017).

Wisatawan juga memperoleh perlindungan sesuai Undang-undang Nomor 10 Tahun 2009 tentang Kepariwisataaan yang menggantikan Undang-undang Nomor 9 Tahun 1990 memberikan kepastian jaminan adanya keselamatan pengunjung wisata. Misal pasal 20 menyebutkan : wisatawan juga berhak memperoleh: a. informasi yang akurat mengenai daya tarik wisata; b. pelayanan kepariwisataan sesuai dengan standar; c. perlindungan hukum dan keamanan; d. pelayanan kesehatan; e. perlindungan hak pribadi; dan f. perlindungan asuransi untuk kegiatan pariwisata yang berisiko tinggi.

Usaha pariwisata dengan kegiatan yang berisiko tinggi meliputi, antara lain wisata selam, arung jeram, panjat tebing, permainan jet coaster, dan mengunjungi objek wisata tertentu, seperti melihat satwa liar di alam bebas. Oleh karena itu, untuk meningkatkan keselamatan wisatawan dapat dilakukan dengan mengevaluasi setiap risiko bahaya melalui manajemen bahaya yang meliputi penerimaan atas kejadian yang dapat ditoleransi, meminimalisir risiko, dan mengalihkan risiko (Achjar, 2020).

Manajemen risiko menjadi alat untuk meminimalisir kerugian bagi semua pihak terkait, khususnya bagi pengelola. Salah

satu cara penilaian risiko adalah melalui cara walk trough survey di destinasi dengan melakukan penelusuran secara sistematis. Identifikasi yang dapat dilakukan oleh pengelola destinasi adalah dengan membuat daftar pertanyaan 5W1H. What, apa saja potensi hazard (bahaya) yang ada di destinasi tersebut?

Who, siapa saja yang mungkin akan terdampak oleh potensi bahaya tersebut? When, kapan dan seberapa lama risiko bahaya dapat terjadi? Where, dimana bahaya muncul dan dimana dampak akan terjadi? Why, mengapa dan apa sebabnya jika terjadi kecelakaan? How, bagaimana kemungkinan kecelakaan atas potensi bahaya dapat terjadi?

Saat ini pengelola destinasi sudah menggunakan pendekatan manajemen risiko dalam menyelenggarakan kegiatan wisata meski skala penggunaannya masih jauh dibandingkan dengan industri keuangan perbankan dan asuransi. Apalagi jumlah destinasi tiap tahun naik, seperti di DIY sudah ada 148 destinasi wisata (Dinas Pariwisata DIY, 2023). Semoga semua destinasi tersebut melakukan estimasi risiko untuk meminimalisir kecelakaan.

(Penulis adalah pendamping Desa Mandiri Budaya DIY & Dosen Praktisi Prodi Bisnis Perjalanan Wisata Sekolah Vokasi UGM)-f

**DPRD KOTA YOGYAKARTA**  
**SUARA WAKIL RAKYAT**  
JL. IPDA TUT HARSONO 43 YOGYAKARTA TELP.(0274) 540650

## HASIL ADVOKASI KOMISI D Tiap Posyandu Kini Miliki Antropometri Kit

YOGYA (KR) - Kegiatan Pos Pelayanan Terpadu (Posyandu) di wilayah diharapkan dapat terus bergulir secara konsisten. Terutama setelah adanya bantuan antropometri kit yang dibagikan ke tiap Posyandu.

Anggota Komisi D DPRD Kota Yogyakarta yang juga politisi Partai Demokrat, Ahmad Mufaris, menjelaskan antropometri kit yang merupakan alat ukur berat, panjang dan tinggi badan, lingkaran lengan atas dan kepala menjadi alat penting dalam mendeteksi stunting pada anak. "Ini termasuk alat vital yang harus dimiliki oleh Posyandu. Total ada 622 Posyandu di Kota

**Ahmad Mufaris**  
Partai Demokrat



KR-Istimewa

Yogya yang selama ini harus meminjam alat tersebut ke puskesmas," tandasnya. Dari 18 puskesmas di Kota Yogya, total antropometri kit yang dimiliki hanya sekitar 170 unit. Dengan begitu, tiap Posyandu harus bergantian dengan sistem pinjam pakai jika hendak menggunakan. Padahal setiap kegiatan Posyandu digelar, alat tersebut tidak bisa dipisahkan. Hal itu pula yang mendorong jajaran Komisi D bersama Dinas Kesehatan melakukan advokasi ke pemerintah pusat.

Ahmad Mufaris mengatakan, advokasi tersebut akhirnya membuahkan hasil dengan adanya bantuan antropometri kit bagi setiap Posyandu. Proses distribusinya juga sudah diatur oleh Dinas Kesehatan secara bergiliran di Rumah Pemulih Gizi (RPG). "Tiap Posyandu mendapatkan jatah, jadi sudah tidak perlu dilakukan pengadangan untuk tahun depan. Semoga keberadaan alat tersebut mampu meningkatkan kinerja Posyandu," imbuhnya.

Selain itu, pihaknya saat ini juga tengah mengawal pembentukan perda terkait pelaksanaan kesehatan, dan jaminan kesejahteraan lansia. Melalui perda pelaksanaan kesehatan diharapkan ada standar SOP yang sama di tiap rumah sakit ketika memberikan pelayanan bagi penduduk Kota Yogya. "Kadang tiap rumah sakit itu SOP nya beda-beda. Kita tahunya, warga yang sakit harus dilayani dan jika belum sembuh jangan langsung disuruh pulang. Makanya harus ada standar aturan. Dalam setahun, premi kesehatan yang kita bayarkan itu Rp 5,3 miliar dan itu seharusnya dirasakan oleh masyarakat," jelasnya. (Dhi)-f

## Menguat, ..... Sambungan hal 1

kode etik hakim konstitusi, yakni dengan memberhentikan secara tidak hormat Anwar Usman dari jabatannya sebagai ketua MK.

"Kami meminta kepada Yang Mulia Majelis Kehormatan Mahkamah Konstitusi untuk memberikan sanksi seberat-beratnya berupa pemberhentian tidak hormat kepada Ketua MK Anwar Usman," tandas.

Gugatan dengan Perkara Nomor 141/PUU-XXI/2023 diajukan oleh ma-

hasiswa Unusia bernama Brahma Aryana yang memohon uji materi terhadap Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2017 tentang Pemilihan Umum (Pemilu) mengenai batas usia calon presiden (capres) dan calon wakil presiden (cawapres).

Dalam perkara tersebut, pemohon memohon agar MK mengoreksi Putusan MK Nomor 90/PUU-XXI/2023 yang menyatakan syarat pencalonan capres dan cawapres

diubah menjadi berusia paling rendah 40 tahun atau berpengalaman sebagai kepala daerah baik di tingkat provinsi maupun kabupaten dan kota.

Pemohon memohon MK mengubah frasa 'berpengalaman sebagai kepala daerah baik di tingkat provinsi maupun kabupaten dan kota' diubah menjadi 'hanya berpengalaman sebagai kepala daerah di tingkat provinsi'. (Ant/Has)-f

## Pentingnya Customer Relationship Management



**Anik Sri Widawati, S.Sos, MM**  
Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi dan Sosial Universitas AMIKOM Yogyakarta

**MENJALIN** hubungan baik dengan pelanggan atau lebih dikenal dengan istilah customer relationship management (CRM) merupakan hal penting demi kelangsungan suatu bisnis. Persaingan antar perusahaan, membuat perusahaan berlomba-lomba untuk memberikan layanan terbaiknya kepada pelanggan.

Apalagi saat ini konsumen sangat kritis, dimana mereka akan melihat berbagai aspek untuk memenuhi kepuasannya seperti kemudahan transaksi, ketersediaan barang, layanan saat membeli dan sebagainya. Oleh karenanya, perusahaan perlu memiliki strategi khusus dalam menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan. Hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh Kotler (2003), CRM dapat mendukung perusahaan dalam menjalin hubungan dengan pelanggan melalui penggunaan informasi tentang pelanggan. Begitu juga menurut Laudon dan Traver (2002), CRM menyimpan informasi pelanggan dengan merekam seluruh kontak dan profil pelanggan. Dalam implementasinya, CRM dapat melibatkan berbagai macam teknologi dan proses bisnis, seperti pengumpulan data pelanggan, analisis data, manajemen

penjualan, manajemen layanan pelanggan, serta komunikasi dan interaksi dengan pelanggan. Berbagai channel yang dapat dimanfaatkan seperti website perusahaan, email marketing, telemarketing, termasuk juga media sosial. Sistem CRM bekerja dengan cara mengumpulkan data dari web, email, telepon, dan media sosial pelanggan. Sistem CRM berfungsi untuk mempercepat interaksi pengguna sekaligus mempermudah analisa. Sistem CRM juga mengedepankan transparansi sehingga dapat membangun jaringan komunikasi yang baik, terarah, dan tentu saja agar terbebas dari kesalahpahaman. Melalui CRM dapat membangun pengalaman positif sehingga customer terus menerus membeli produk atau layanan bisnis kita. Penerapan CRM pada perusahaan telah terbukti banyak

memberikan manfaat bagi proses bisnis secara keseluruhan, diantaranya: 1). Meningkatkan keuntungan perusahaan. Dampak yang dirasakan oleh perusahaan yang menerapkan CRM adalah pada saat terjadi peningkatan efisiensi operasional. Melalui CRM perusahaan dapat meminimalisir pengeluaran untuk pelayanan dan pemasaran produk. Dengan sistem yang terintegrasi membuat perusahaan dapat mengenali pelanggan secara lengkap dan mengarahkan perusahaan dalam menentukan sistem yang tepat dalam meningkatkan kualitas layanan. 2). Pengembangan produk. Menciptakan pelanggan yang loyal dan menambah pelanggan baru tentu akan membuat perusahaan untuk mengembangkan produk yang sudah ada. Perusahaan akan selalu mencari informasi terkait kebutuhan dan keinginan

pelanggan yang kemudian diwujudkan dalam bentuk produk yang akan disediakan. Hal ini tentu membuat pelanggan semakin loyal dan tidak berpindah ke produk lain untuk memuaskan keinginan dan kebutuhannya. 3). Mempertahankan pelanggan. Mempertahankan pelanggan agar tidak pindah ke perusahaan lain, bukan pekerjaan yang mudah mengingat keinginan pelanggan yang selalu berubah setiap waktu. Namun demikian, melalui CRM perusahaan memiliki strategi dalam komunikasi dan menjalin hubungan yang baik pada saat bertransaksi. Dengan adanya CRM, tidak hanya mempertahankan pelanggan tetapi juga mencari dan menambah pelanggan baru. 4). Mengurangi Biaya. Melalui penerapan CRM, penjualan dan pelayanan terhadap pelanggan dapat memiliki skema yang spesifik dan fokus serta dapat menargetkan pelayanan kepada pelanggan yang



UNIVERSITAS AMIKOM YOGYAKARTA  
Creative Economy Park

tepat pada saat yang tepat pula. 5). Peningkatan time to market. Penerapan CRM memungkinkan perusahaan memperoleh informasi terkait pelanggan seperti tren penjualan yang kemudian dapat dimanfaatkan oleh perusahaan pada waktu yang tepat pada saat memasarkan suatu produk. Namun demikian, perusahaan tentu saja tidak hanya mengandalkan CRM untuk mengembangkan bisnisnya. Tetapi juga dengan strategi lain yang dapat memperkuat hubungan dengan pelanggan. Walaupun CRM bersifat penggabungan antara proses, manusia dan teknologi, tetapi karyawan dan perusahaan harus dapat mengenali dan menjalankannya dengan baik. Terima kasih, semoga bermanfaat.



Prakiraan Cuaca			Jumat, 3 November 2023		
Lokasi	Pagi	Cuaca Siang Malam	Diri Hari	Suhu C	Kelembaban
Bantul				22-30	65-95
Sleman				22-29	65-95
Wates				22-29	65-95
Wonosari				22-30	65-95
Yogyakarta				22-30	65-95

Grafis : Ario