



Pelatihan Bahasa Inggris Komunikatif dalam Memaksimalkan Pemasaran Bagi Staff Prama Sanur Beach Hotel

Ni Wayan Kasni¹, Dewa Ayu Kadek Clara², Ni Luh Anik Puspa Ningsih³

Universitas Warmadewa, Denpasar, Bali-Indonesia^{1, 2, 3}

wayankasni@gmail.com¹, clariadewayu@gmail.com², kinapuspa168@gmail.com³

Abstrak

Kemampuan staf Prama Sanur Beach Hotel dalam menggunakan bahasa Inggris komunikatif, terutama dalam menawarkan dan menjelaskan produk, masih terbatas baik dari segi struktur maupun pilihan kata. Selain itu, pemahaman mereka tentang strategi pemasaran juga belum optimal. Oleh karena itu, pelatihan ini dirancang untuk mengintegrasikan fungsi bahasa Inggris, seperti *offering things* dan *describing things*, dengan strategi pemasaran online. Pelatihan dilakukan melalui dua tahap: pelatihan fungsi bahasa Inggris dan pemanfaatan platform pemasaran daring. Evaluasi dilakukan menggunakan tes lisan sebelum dan sesudah pelatihan. Hasil menunjukkan bahwa staf mampu menerapkan fungsi bahasa Inggris dengan lebih baik dan memahami strategi pemasaran, sebagaimana terlihat dari peningkatan kinerja pada sesi praktik dan post-test. Pelatihan ini diharapkan berkontribusi pada peningkatan kualitas SDM dan jumlah wisatawan di hotel tersebut.

Kata Kunci: Bahasa Inggris Komunikatif, Pelatihan Bahasa, Strategi Pemasaran, Pariwisata.

Abstract

Prama Sanur Beach Hotel staff's ability to use communicative English, especially in offering and explaining products, is still limited both in terms of structure and word choice. In addition, their understanding of marketing strategies is also not optimal. Therefore, this training was designed to integrate English functions, such as offering things and describing things, with online marketing strategies. The training was conducted through two stages: training on English functions and utilization of online marketing platforms. Evaluation was conducted using oral tests before and after the training. The results showed that the staff were able to better apply English functions and understand marketing strategies, as seen from the improved performance in the practice session and post-test. The training is expected to contribute to the improvement of the quality of human resources and the number of tourists in the hotel.

Keywords: Communicative English, Language Training, Marketing Strategy, Tourism.

I. PENDAHULUAN

Hotel Prama Sanur Beach sebelumnya dikenal sebagai Sanur Beach Hotel Bali dan merupakan hotel bintang 5 yang terletak di tepi Pantai Mertasari, Sanur, tepatnya di Jalan Cemara, Semawang, Sanur Kauh (Putra dkk., 2020). Hotel ini berjarak kurang lebih 20 KM dari Bandara Internasional Ngurah Rai dan 5 kilometer dari pusat kota Denpasar, dengan akses mudah ke berbagai destinasi populer, termasuk melalui jalan tol baru menuju Teluk Benoa. Dengan total 428 kamar, Prama Sanur Beach Hotel dikenal sebagai hotel ramah lingkungan yang dikelilingi taman tropis seluas 7 hektar, menawarkan pemandangan laut yang menakjubkan (Sugiyadmeika dkk., 2022). Visi Prama Sanur Beach Hotel adalah memberikan pelayanan berkualitas terbaik kepada tamu, sementara misinya adalah “Menjadikan Hotel Sanur Beach sebagai hotel terdepan dan terbaik di kawasan Sanur, dengan terus-menerus melakukan perbaikan fasilitas dan pengembangan sumber daya manusia, serta memberikan manfaat kepada tamu, pemegang saham, manajemen perusahaan, dan karyawan hotel.” Untuk mewujudkan visi tersebut, Prama Sanur Beach Hotel menerapkan berbagai strategi, salah satunya adalah pengembangan kompetensi bahasa Inggris bagi staf. Hotel ini telah mengadakan pelatihan

bahasa Inggris, namun hasil yang dicapai belum optimal karena terbatasnya durasi pelatihan. Akibatnya, sebagian besar staf masih belum memiliki kemampuan yang memadai dalam memasarkan hotel, termasuk mempromosikan paket-paket yang telah dirancang untuk meningkatkan tingkat hunian serta pendapatan hotel.

Jumlah staff hotel Prama Sanur Beach sampai saat ini adalah 419 orang dan menjalankan tugas secara langsung berkomunikasi lisan kepada tamu adalah bagian marketing yang berjumlah 11 orang dan food and beverage sebanyak 65 orang. Staff marketing bertanggung jawab untuk memasarkan hotel termasuk paket-paket hotel yang sudah dikemas dalam bentuk *flyer*. Departemen Makanan dan Minuman dibagi menjadi dua bagian, yaitu Layanan Makanan dan Minuman (*Food & Beverage Service*) serta Produksi Makanan (*Food Production*). Layanan Makanan dan Minuman bertanggung jawab untuk menyajikan makanan dan minuman kepada tamu, baik di dalam kamar, restoran, maupun acara banquet. Sementara itu, Produksi Makanan bertugas untuk menangani persiapan dan pengolahan semua jenis hidangan, mulai dari hidangan pembuka (*appetizer*), sup, hidangan utama (*main course*), hingga pencuci mulut (*dessert*). Sumber daya manusia yang dimiliki hotel khususnya SDM yang bertugas di bagian marketing dan melayani tamu secara langsung diberikan pelatihan-pelatihan yang intensif khususnya pelatihan bahasa Inggris dan pengetahuan tentang pemasaran sehingga visi Prama Sanur Beach Hotel dapat tercapai.

Penguasaan fungsi bahasa Inggris, khususnya dalam menawarkan dan menjelaskan sesuatu, merupakan aspek yang sangat penting dalam kegiatan pemasaran kepada wisatawan (Maricar dkk., 2024). *Offering things* adalah fungsi bahasa Inggris yang digunakan untuk menawarkan sesuatu kepada seseorang, sementara *describing things* digunakan untuk mendeskripsikan sesuatu. Fungsi ini pada dasarnya mencakup kemampuan menyusun kata-kata menjadi kalimat yang tepat, dengan pilihan kata yang sesuai untuk menggambarkan benda, jasa, atau produk yang ditawarkan. Oleh karena itu, fungsi *offering* dan *describing* dalam bahasa Inggris saling berkaitan erat dan mendukung satu sama lain dalam aktivitas komunikasi pemasaran.

Pengabdian kepada Masyarakat ini didasarkan pada hasil penelitian yang telah dilakukan oleh ketua tim pengabdian, serta penelitian lainnya yang relevan. Salah satu penelitian terkait berjudul "*The Multimodal Forms of Tourism Promotional Discourse in the Age of Covid-19*" yang dilakukan oleh (Kasni & Budiarta, 2021). Penelitian ini membahas bentuk-bentuk bahasa iklan yang digunakan di hotel, dengan data yang diambil dari Prama Sanur Beach Hotel dan Hotel Puri Santrian. Penelitian lainnya, berjudul Analisis Kebutuhan Bahasa Inggris Pramusaji di Hotel Berbintang 5 di Bali oleh Wulandari & Rahmawati (2020), juga menjadi acuan dalam pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini. Hasil kedua penelitian tersebut memberikan landasan teoritis dan praktis untuk mendukung pelatihan bahasa Inggris yang dirancang sesuai kebutuhan komunikasi dan pemasaran dalam industri perhotelan.

Berdasarkan hasil penelitian di atas, pengabdian dapat mengaplikasikan bahasa yang digunakan dalam iklan, khususnya dalam pemilihan kata-kata yang terkait dengan *offering things* dan *describing things*. Untuk *offering things*, bahasa yang digunakan mencakup bentuk formal dan informal yang sesuai dengan konteks komunikasi. Sementara itu, *describing things* melibatkan penggunaan pola kalimat sederhana dan kompleks, yang disesuaikan dengan kebutuhan mendeskripsikan benda, jasa, atau produk secara efektif non-bank, koperasi ini memberikan layanan simpan pinjam bagi para anggotanya. Salah satu keunggulan dari Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran adalah memberikan pinjaman dengan bunga rendah dan mengutamakan kepentingan anggotanya.

II. METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini dilaksanakan melalui empat tahapan utama: pertama persiapan. Tahap ini dimulai dengan survei dan observasi langsung ke lokasi mitra, yaitu Prama Sanur Beach Hotel. Data terkait kemampuan staf dalam berkomunikasi menggunakan bahasa Inggris dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dan kuesioner untuk menganalisis kemampuan staf dalam menggunakan fungsi bahasa Inggris, terutama dalam *offering things* dan *describing things*. Temuan dari observasi situasi komunikasi dengan tamu dan wawancara dengan staf akan digunakan untuk menentukan kebutuhan pelatihan.

Kedua tahap perumusan masalah. Dalam tahap ini, diskusi dengan *Human Resources Department* dilakukan untuk mengidentifikasi kebutuhan pelatihan bahasa Inggris yang spesifik bagi staf. Hasil diskusi ini akan digunakan untuk menyusun materi pelatihan yang relevan, terutama terkait

dengan fungsi bahasa Inggris yang digunakan dalam pemasaran hotel. Materi pelatihan akan dirancang dengan mempertimbangkan kebutuhan spesifik yang ditemukan dalam observasi dan diskusi.

Ketiga tahap pelaksanaan. Pelatihan dilakukan secara tatap muka dua kali seminggu selama lima bulan, dengan menggunakan metode pembelajaran interaktif seperti *role play*, *cooperative learning*, dan *small group discussion*. Sebagai contoh, dalam sesi *role play*, staf akan mempraktikkan cara menawarkan paket hotel kepada tamu, menggunakan kalimat yang sesuai dalam konteks formal dan informal. Mahasiswa turut serta dalam pendampingan, memberikan bantuan langsung kepada staf yang kesulitan dalam memahami atau menerapkan materi.

Keempat tahap evaluasi. Evaluasi dilakukan melalui tes lisan dan observasi praktek untuk mengukur peningkatan kemampuan bahasa Inggris staf setelah pelatihan. Monitoring dilakukan secara berkala untuk menilai perkembangan dan keberhasilan pelatihan dalam meningkatkan kemampuan staf dalam berkomunikasi dengan tamu, khususnya dalam konteks pemasaran.

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran merupakan salah satu koperasi simpan pinjam yang terletak di Kelurahan Pedungan, Kecamatan Denpasar Selatan, Kota Denpasar yang bergerak di bidang perbankan. Koperasi Simpan Pinjam Bersinar ini berdiri pada tahun 2008 sesuai dengan akte pendirian pada tanggal 15 Desember 2017 dengan nomor Badan Hukum No. 12/BH/XXVII.9/II/2008.



Gambar 1. Pelaksanaan PKM di KSP Bersinar Pesanggaran

Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran memiliki beberapa permasalahan yang dihadapi dari sejak berdirinya sampai kegiatan PKM ini terlaksana. Saat tim pengabdian melaksanakan observasi dan wawancara guna mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran, mitra yang ditemui yaitu Bapak I Wayan Parna, S.E., S.H., M.H. selaku ketua Pengurus Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran menuturkan permasalahan yang dihadapi adalah terkait akibat hukum yang akan muncul terhadap penerapan perjanjian berklausula baku yang dapat merugikan para pihak khususnya koperasi dan nasabah serta secara tidak langsung Notaris.

Untuk menghadapi permasalahan yang mitra hadapi dilaksanakan dengan:

1. Sosialisasi dari pentingnya perjanjian dengan klausula baku yang tidak saling merugikan Para Pihak sehingga seluruh prestasi dapat terlaksana.
2. Pelatihan pembuatan perjanjian dengan klausula baku yang tidak saling merugikan Para Pihak serta sesuai dengan Perpu yang berlaku.
3. Pendampingan dan evaluasi dari penerapan pembuatan perjanjian dengan klausula baku yang telah dibuat.

Sosialisasi & Pelatihan dari pentingnya perjanjian dengan klausula baku yang tidak saling merugikan Para Pihak dilaksanakan pada Selasa, 25 Juni 2024 bertempat di Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran yang dihadiri oleh seluruh Karyawan Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran.

Menurut informasi yang diberikan oleh Karyawan Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran, untuk mendapatkan pinjaman dengan jaminan fidusia dari koperasi tersebut, pemohon

kredit harus terlebih dahulu menyetujui perjanjian kredit dengan pihak koperasi. Oleh karena itu, terdapat beberapa langkah yang harus dilalui dalam prosedur pembuatan perjanjian kredit, yang dijelaskan sebagai berikut (sumber: Karyawan Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran):

1. Pengajuan Permohonan Kredit

Setiap individu yang ingin mengajukan pinjaman harus datang langsung ke kantor Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran untuk bertemu dengan petugas bagian pengajuan kredit dan menyampaikan niat serta tujuan pengajuan kreditnya. Pemohon kredit diharapkan untuk memberikan informasi yang jujur dan akurat mengenai tujuan pengajuan kredit tersebut. Jika pemohon memenuhi persyaratan yang ditentukan, mereka akan diberikan formulir permohonan kredit atau Surat Keterangan Permohonan Pinjaman (SKPP) yang telah disiapkan sebelumnya oleh pihak koperasi, dan pemohon hanya perlu mengisi bagian formulir yang belum terisi.

2. Mengisi Data

Setelah calon peminjam Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran mengisi formulir permohonan kredit secara lengkap dan memperoleh rekomendasi dari kepala desa atau tempat kerja pemohon, mereka diwajibkan untuk mengisi formulir data calon peminjam yang telah disiapkan oleh Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran.

3. Pemeriksaan/ Survey

Berdasarkan penilaian yang dilakukan oleh Karyawan Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran terhadap kondisi debitur, jika debitur memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan untuk menerima kredit, permohonan kredit akan diajukan kepada Ketua Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran untuk memperoleh persetujuan atau penolakan. Namun, jika dalam penilaian tersebut debitur tidak sepenuhnya memenuhi kriteria yang ditetapkan oleh Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran, maka akan dilakukan pembentukan kesepakatan terkait perjanjian kredit yang sudah disusun sebelumnya oleh pihak koperasi. Pemohon kredit hanya diberikan pilihan untuk menerima atau menolak isi perjanjian yang telah dibuat oleh Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran secara sepihak. Apabila pemohon kredit setuju dengan perjanjian tersebut, debitur diwajibkan untuk menandatangani perjanjian kredit tersebut.

Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran memulai proses dengan menyediakan formulir sebagai langkah awal sebelum perjanjian resmi. Formulir ini digunakan untuk mendapatkan persetujuan dari nasabah atau debitur terkait besaran bunga yang ditawarkan. Setelah mendapatkan persetujuan tersebut, maka akan dilanjutkan dengan pembuatan perjanjian formal yang merupakan perjanjian baku, yang dibuat di hadapan Notaris sehingga perjanjian ini menjadi perjanjian notarial. Perjanjian baku adalah suatu bentuk perjanjian yang telah disusun sebelumnya, dengan isi yang sudah ditentukan tanpa melibatkan pihak yang terlibat dalam penyusunannya. Dalam praktiknya, nasabah tidak diberikan kesempatan untuk ikut serta dalam merumuskan isi perjanjian atau menetapkan klausul-klausul yang ada. Oleh karena itu, proses ini tidak menciptakan kesempatan bagi adanya negosiasi yang seimbang antara pihak debitur dan kreditur, yang bisa mengarah pada ketidakadilan dalam hal persyaratan yang ditetapkan.

Apabila proses negosiasi tidak tercapai kesimbangannya, maka kontrak yang terjalin tidak akan mencerminkan keadilan (Parmitasari, 2019). Hal ini menunjukkan bahwa keadilan dalam perjanjian hanya dapat tercapai jika kedua belah pihak, yaitu konsumen dan pelaku usaha, dapat melakukan negosiasi dengan setara. Menurut Pasal 1 Angka 10 UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen, klausula baku merujuk pada ketentuan atau syarat yang disusun dan ditetapkan sepihak oleh pelaku usaha dalam dokumen atau perjanjian yang bersifat mengikat, yang harus dipatuhi oleh konsumen tanpa adanya ruang untuk perundingan lebih lanjut (Marfu'atun, 2022). Klausula ini seringkali tidak memberikan peluang bagi konsumen untuk bernegosiasi, yang dapat menimbulkan ketidakadilan.

Perjanjian baku yang sering kita temui dalam masyarakat dapat dibagi menjadi tiga kategori utama. Pertama, ada perjanjian baku sepihak, yang mana ketentuannya lebih dominan ditentukan oleh pihak yang memiliki kekuatan lebih dalam transaksi tersebut. Biasanya, pihak yang lebih kuat ini bisa berupa perusahaan besar atau lembaga yang memiliki otoritas lebih tinggi. Kedua, terdapat perjanjian baku yang diatur oleh pemerintah, di mana negara menetapkan aturan yang mengatur pelaksanaan perbuatan hukum tertentu, misalnya dalam transaksi yang melibatkan kepentingan publik. Ketiga, perjanjian baku yang berlaku dalam dunia notaris dan advokat, di mana bentuk perjanjian telah ditetapkan sebelumnya dan digunakan secara umum dalam transaksi hukum.

Penerapan klausula baku ini juga diatur dalam Pasal 18 Huruf f UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen (Pangalila, 2015). Dalam pasal ini, pelaku usaha diberikan hak untuk membatasi manfaat dari barang atau jasa yang ditawarkan kepada konsumen melalui klausula baku. Namun, pasal 18 ayat 2 UU tersebut melarang pelaku usaha untuk memasukkan klausula baku yang sulit untuk dilihat, dibaca, atau dipahami oleh konsumen. Aturan ini bertujuan untuk memastikan bahwa konsumen tidak dirugikan oleh ketentuan yang tidak transparan dan sulit dipahami.

Secara umum, perjanjian baku bertujuan untuk memberikan kemudahan dalam transaksi dengan meminimalisir negosiasi yang berlarut-larut. Namun, dalam prakteknya, perjanjian ini seringkali lebih menguntungkan pihak yang lebih kuat, seperti perusahaan atau penyedia jasa, yang dapat mengatur syarat-syarat perjanjian tanpa mempertimbangkan secara adil kepentingan konsumen. Oleh karena itu, regulasi seperti yang tercantum dalam Undang-Undang Perlindungan Konsumen sangat penting untuk memastikan bahwa klausula baku tidak merugikan konsumen dan bahwa informasi yang diberikan mudah dipahami dan jelas.

Dalam kerangka operasional Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran, koperasi telah merancang draf perjanjian yang diajukan kepada notaris untuk menentukan format resmi dari perjanjian pembiayaan. Di samping itu, koperasi juga menyediakan platform bagi anggota yang ingin mengajukan pinjaman, lengkap dengan ketentuan jangka waktu yang telah ditentukan. Setelah proses pengajuan kredit diterima, tahap berikutnya adalah pelaksanaan penandatanganan perjanjian, disertai dengan pemasangan Akta Pemberian Hak Tanggungan (APHT) serta pengaturan jaminan fidusia sebagai langkah pengamanan atas pinjaman yang diberikan.

Penyusunan draft perjanjian yang melibatkan dalam proses ini penting untuk menjamin kesepakatan yang sah secara hukum antara koperasi dan anggota. Pemasangan APHT bertujuan untuk memberikan kekuatan hukum pada jaminan atas pinjaman, sedangkan fidusia bertujuan untuk melindungi kepentingan kedua belah pihak dalam hal terjadi wanprestasi.

Dalam perspektif teori kepastian hukum, peraturan yang ada dirancang secara umum dengan tujuan utama untuk memberikan kepastian, bukan hanya untuk mencapai keadilan atau manfaat. Bagi banyak orang, terutama mereka yang sedang mencari keadilan, kepastian hukum adalah aspek yang sangat penting. Hal ini diperlukan untuk mencegah penyalahgunaan wewenang, yang sering kali muncul dalam bentuk tindakan sewenang-wenang oleh aparat penegak hukum yang mungkin bertindak dengan sikap arogan. Adanya kepastian hukum memberi jaminan bagi masyarakat untuk mengetahui hak dan kewajiban mereka sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Tanpa adanya kepastian tersebut, individu akan kesulitan untuk menentukan tindakan yang tepat. Kepastian hukum ini bisa diwujudkan melalui peraturan perundang-undangan yang menyusun aturan dan prosedur yang jelas, sehingga penerapannya dapat dipahami oleh semua pihak yang terlibat.

Menurut Gustav Radbruch, teori keadilan menggarisbawahi tiga unsur pokok dalam sistem hukum, yaitu kemanfaatan, keadilan, dan kepastian hukum (Fitrihabib dkk., 2021). Dalam hal perlindungan hukum bagi nasabah atau debitur yang gagal memenuhi kewajiban akibat ketidakstabilan usaha atau beban perjanjian, termasuk denda atas tunggakan, hal ini berhubungan langsung dengan prinsip perlindungan konsumen. Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran sebagai kreditur, telah mematuhi prinsip-prinsip tersebut dengan menyediakan kemanfaatan, keadilan, dan kepastian hukum bagi nasabahnya. Proses hukum yang diterapkan mengikuti aturan yang berlaku, sehingga dapat dijamin bahwa tindakan mereka sesuai dengan prinsip keadilan. Dalam hal kepastian hukum, Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran telah memenuhi semua ketentuan hukum yang berlaku, dengan memastikan bahwa seluruh tahapan, mulai dari pra-perjanjian, perjanjian, hingga proses litigasi, dilakukan sesuai prosedur yang sah dan tidak ada kesalahan yang terjadi.

Teori keadilan Radbruch ini menekankan bahwa hukum harus memberikan keseimbangan antara manfaat bagi masyarakat, perlakuan yang adil, serta kepastian yang memberikan rasa aman kepada semua pihak yang terlibat (Putri, 2024). Dalam konteks hubungan antara kreditur dan debitur, hukum harus memastikan adanya perlindungan terhadap debitur yang berada dalam posisi tertekan, sekaligus menjaga hak-hak kreditur untuk mendapatkan kewajiban yang telah disepakati (Risa, 2017).

Dalam teori perlindungan hukum, ada dua jenis perlindungan yang dapat diterapkan, yaitu perlindungan preventif dan represif (Purwito, 2023). Perlindungan preventif berfokus pada pencegahan dengan cara menghindari kesempatan bagi debitur untuk merundingkan isi perjanjian. Jika perjanjian tersebut berujung pada sengketa litigasi, artinya perjanjian yang dibuat sebelumnya tidak memenuhi persyaratan atau ketentuan yang berlaku (Prayoga dkk., 2023). Sementara itu, perlindungan represif

dilakukan ketika kreditur, dalam hal ini Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran, mengambil langkah dengan membawa sengketa tersebut ke jalur hukum melalui proses litigasi. Proses ini bertujuan untuk menegakkan hak dan menyelesaikan permasalahan secara hukum setelah perjanjian yang ada dianggap melanggar ketentuan yang telah disepakati. Perlindungan represif lebih bersifat reaktif, di mana langkah hukum baru diambil setelah permasalahan muncul.

IV. SIMPULAN DAN SARAN

Koperasi Simpan Pinjam Bersinar Pesanggaran menghadapi permasalahan hukum akibat penerapan perjanjian berklausula baku yang dapat merugikan pihak koperasi dan nasabah. Untuk mengatasi permasalahan ini, telah dilaksanakan sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan yang berfokus pada pembuatan perjanjian yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan. Hasilnya, pengurus koperasi memahami risiko hukum, seperti potensi batal demi hukum dari klausula baku, dan dapat mengelola kasus wanprestasi dengan lebih baik. Implementasi metode ini diharapkan menjadi langkah awal dalam memperbaiki tata kelola perjanjian pinjaman dan memperkuat keberlanjutan operasional koperasi di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Fitrihabibi, N., Rafikah, & Kurniawan, A. (2021). Kepastian Hukum, Kemanfaatan dan Keadilan Pemidanaan Kejahatan Asal Usul Perkawinan. *al-Jinâyah: Jurnal Hukum Pidana Islam*, 7(2), 484–509.
- Kasni, N. W., & Budiarta, I. W. (2021). Multimodal Forms of Tourism Promotional Discourse in the Age Covid-19. *International journal of linguistics, literature and culture*, 7(6), 422–440. <https://doi.org/10.21744/ijllc.v7n6.1945>
- Marfu'atun, D. R. (2022). Klausula Baku tentang Pemberian Kuasa Dihubungkan dengan Hukum Positif. *Jurnal Res Justitia: Jurnal Ilmu Hukum*, 2(1), 1–12.
- Maricar, F., Subuh, R. Do, & Rauf, R. (2024). Peran Bahasa Inggris dalam Upaya Membangun Nalar Sadar Wisata. *ADMA: Jurnal Pengabdian dan Pemberdayaan Masyarakat*, 4(2), 479–488. <https://doi.org/10.30812/adma.v4i2.3403>
- Pangalila, C. (2015). Kajian Hukum terhadap Sanksi dan Larangan Baku Menurut UU No. 8 Tahun 1999 tentang Perlindungan Konsumen. *Lex Privatum*, 3(3), 13–19.
- Parmitasari, I. (2019). Peran Penting Negosiasi dalam Suatu Kontrak. *Literasi Hukum*, 3(2), 50–63.
- Prayoga, D. A., Husodo, J. A., & Maharani, A. E. P. (2023). Perlindungan Hukum terhadap Hak Warga Negara dengan Berlakunya Undang-undang Nomor 23 Tahun 2019 tentang Pengelolaan Sumber Daya Nasional. *Sovereignty: Jurnal Demokrasi dan Ketahanan Nasional*, 2(2), 188–200.
- Purwito, E. (2023). Konsep Perlindungan Hukum Konsumen dan Tanggung Jawab Hukum Pelaku Usaha terhadap Produk Gula Pasir Kadaluarsa di Kota Surabaya. *Jurnal Magister Ilmu Hukum*, 13(1), 109–129. <https://doi.org/10.56943/dekrit.v13n1.152>
- Putra, G. A., Sulistyawati, A. S., & Sutaguna, I. N. T. (2020). Analisis Daya Saing Tenaga Kerja pada Front Office dan Housekeeping Department di Prama Sanur Beach Hotel Bali. *Jurnal Kepariwisata dan Hospitalitas*, 4(2), 117. <https://doi.org/10.24843/JKH.2020.v04.i02.p07>
- Putri, S. B. S. R. W. (2024). Analisis Teori Tujuan Hukum Gustav Radbruch dalam Kedudukan Majelis Penyelesaian Perselisihan Medis dalam Undang-undang Nomor 17 Tahun 2023 tentang Kesehatan. *Sangaji: Jurnal Pemikiran Syariah dan Hukum*, 8(2), 315–326.
- Risa, Y. (2017). Perlindungan Hukum terhadap Kreditur atas Wanprestasi Debitur pada Perjanjian Kredit dengan Jaminan Hak Tanggungan. *Jurnal Normative*, 5(2), 78–93.
- Sugiyadmeika, A. P., Semara, I. M. T., & Parwati, K. S. M. (2022). Strategi Pemasaran pada Masa Pandemi Covid-19 di Hotel Prama Sanur Beach. *Jurnal Ilmiah Pariwisata dan Bisnis*, 1(12), 3488–3503. <https://doi.org/10.22334/paris.v1i12.247>

Wulandari, N. L. M., & Rahmawati, P. I. (2020). Analisis Kebutuhan Bahasa Inggris Pramusaji di Hotel Berbintang 5 di Bali. *Jurnal Manajemen Perhotelan dan Pariwisata*, 3(1), 01. <https://doi.org/10.23887/jmpp.v3i1.28990>