

PEMBERDAYAAN UMKM MELALUI PENGEMBANGAN JARINGAN PEMASARAN BERBASIS DIGITAL DI KABUPATEN BOLAANG MONGONDOW SELATAN

Sudarsono¹⁾, Djamila Podungge²⁾, Aryati Hamzah³⁾, dan Amnatia R. Abdullah⁴⁾

^{1.2.3.4)} Universitas Bina Mandiri Gorontalo

Email¹⁾: sudarsono@ubmg.ac.id, Email²⁾: djamilapodungge@ubmg.ac.id, Email³⁾: aryati.hamzah@ubmg.ac.id, Email³⁾: amnatia.abdullah@ubmg.ac.id

ABSTRACT

The aim of implementing this community service activity is to grow and develop the ability of MSME actors to become strong and independent in order to increase the role of MSMEs in regional development, job creation, income distribution, economic growth and poverty alleviation in South Bolaang Mongondow Regency.

The method of implementing community service is carried out through a series of activity stages as follows: 1) socialization of program plans and service activities to partners; 2) preparing programs and plans for service activities for partners; 3) implementation of training and mentoring; and 4) evaluate each series of service activities for partners.

The results of the implementation show an increase in the quality of life of actors and the active participation of partners in implementing science and technology in the fields of production, management and marketing. The process of implementing community service focuses on training and mentoring MSMEs in managing and storing raw materials based on a Point of Sales (POS) System; production; operational management, work standards and SOPs; financial and accounting management through the MYOB Accounting application; labeling and packaging; building marketing networks; creating commerce and Marketplace social media accounts; creating cloud computing-based marketing content; and digital content distribution.

Keywords: MSMEs, Marketing Networks, Digital Marketing

ABSTRAK

Tujuan dari pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan pelaku UMKM menjadi tangguh dan mandiri guna meningkatkan peran UMKM dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi dan pengentasan kemiskinan di Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan.

Metode pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat dilakukan melalui rangkaian tahapan-tahapan kegiatan sebagai berikut: 1) sosialisasi rencana

program dan kegiatan pengabdian kepada mitra; 2) penyusunan program dan rencana kegiatan pengabdian kepada mitra; 3) pelaksanaan pelatihan dan pendampingan; dan 4) evaluasi setiap rangkaian kegiatan pengabdian kepada mitra.

Hasil pelaksanaan menunjukkan peningkatan kualitas hidup pelaku dan partisipasi aktif mitra dalam mengimplementasikan IPTEKs dalam bidang produksi, manajemen, dan pemasaran. Proses pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat menitikberatkan pada pelatihan dan pendampingan pelaku UMKM dalam pengelolaan dan penyimpanan bahan baku berbasis Point of Sales (POS) System; produksi; manajemen operasional, standar kerja dan SOP; pengelolaan keuangan dan akuntansi melalui aplikasi MYOB Accounting; *labelling* dan *packaging*; membangun jaringan pemasaran; pembuatan akun media sosial *commerce* dan *Marketplace*; pembuatan konten marketing berbasis *cloud computing*; dan distribusi konten digital.

Kata kunci: UMKM, Marketing Networks, Digital Marketing

PENDAHULUAN

Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan merupakan salah satu daerah yang berada di pesisir Teluk Tomini dan termasuk dalam wilayah 3T (terdepan, terluar dan tertinggal) juga termasuk dalam daerah termiskin di Sulawesi Utara dengan persentase penduduk miskin tahun 2022 sebesar 11.92% lebih besar 4,64% dari total Sulawesi Utara yang hanya sebesar 7,28% [1,2]. Persentase kemiskinan tersebut masih berada di atas Indonesia secara keseluruhan yakni sebesar 9.57%.

Pasca pandemi Covid-19, kemiskinan yang terjadi di Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan memiliki keterkaitan yang sangat erat dengan kondisi UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) yang ada di daerah ini. UMKM seringkali menjadi salah satu sektor yang terdampak oleh kemiskinan. Banyak UMKM yang dimiliki oleh masyarakat miskin atau berpendapatan rendah, sehingga mereka sulit untuk mengembangkan usahanya karena keterbatasan modal, keterampilan, dan akses ke pasar [3]. Di sisi lain, pengembangan UMKM dapat menjadi solusi terbaik untuk mengurangi kemiskinan. UMKM dapat memberikan kesempatan kerja bagi masyarakat yang kurang beruntung, sehingga dapat meningkatkan pendapatan mereka [4,5]. Selain itu, UMKM juga dapat memperkuat ekonomi lokal dan membuka peluang bagi pertumbuhan ekonomi Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan. Namun, untuk memaksimalkan potensi UMKM dalam mengurangi kemiskinan, diperlukan dukungan dari pemerintah dan sektor swasta. Pemerintah dapat memberikan akses yang lebih baik ke sumber daya dan infrastruktur yang dibutuhkan oleh UMKM, seperti kredit usaha, pelatihan, dan akses ke pasar [6]. Sementara itu, sektor swasta dapat membantu dengan memberikan dukungan teknis, pelatihan keterampilan, dan akses ke jaringan bisnis yang lebih luas. Dalam rangka memperkuat kontribusi UMKM dalam mengurangi kemiskinan, perlu juga diperhatikan aspek-aspek lain seperti perlindungan sosial bagi pekerja di sektor informal, ketersediaan infrastruktur dasar seperti air bersih dan sanitasi, serta pemberdayaan perempuan dan kelompok rentan lainnya. Dengan demikian, UMKM dapat menjadi motor penggerak pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.

Berdasarkan analisis situasi dan permasalahan mitra pelaku UMKM di Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan ditemukan beberapa fakta yang menjadi penyebab sulitnya berkembang UMKM di Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan yaitu keterbatasan akses pasar yang disebabkan jarak yang sangat jauh dari ibukota; keterbatasan akses

teknologi, informasi dan komunikasi; dan keterbatasan pengetahuan dalam pengelolaan usaha yang menyebabkan kualitas produk tidak optimal termasuk administrasi pembukuan dan keuangan yang belum memadai.

Salah satu pelaku UMKM yang memiliki permasalahan yang sama yakni *Inovasi Pisang Bolsel*. *Inovasi Pisang Bolsel* merupakan salah satu UMKM yang menyediakan cemilan khas Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan berupa keripik pisang dengan berbagai cita rasa yaitu Keripik Pisang Keju, Kripik Pisang Gula Aren, Kripik Pisang Kacang Mentek dan Krepek Goroho Krenyes. *Inovasi Pisang Bolsel* di rintis pada tahun 2019 dengan memanfaatkan sumber daya bahan baku pisang yang tersedia melimpah di Desa Tolutu, Kecamatan Tomini, Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan. Harga keripik yang ditawarkan *Inovasi Pisang Bolsel* berada pada kisaran Rp. 10.000,- per kemasan. Kemasan tersebut belum beragam namun dari sisi cita rasa sudah melakukan berbagai inovasi yang didasarkan permintaan dari konsumen.

Proses pemasaran yang terbatas dilakukan dalam dua metode yakni berbasis *offline* dengan menyediakan gratis ongkos kirim di wilayah Kecamatan Tomini yang terdiri dari 7 desa. Sedangkan basis *online* dilakukan secara terbatas pada media sosial Facebook dan WhatsApp. Dalam mengembangkan usahanya, Sartika Mooduto yang merupakan pemilik usaha *Inovasi Pisang Bolsel* ini berupaya untuk melakukan Langkah-langkah dari sisi administrasi perijinan dari pemerintah daerah termasuk Surat Rekomendasi dari Dinas Kesehatan Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan, Dinas Pelayanan Terpadu Satu Pintu dan Dinas Koperasi, Perindustrian dan Perdagangan. Hal tersebut dilakukan untuk dapat segera mengembangkan produknya pada tingkat regional, nasional dan bahkan ekspor.

Rumah produksi yang terletak di Dusun IV, Desa Tolutu, Kecamatan Tomini, Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan ini memiliki tenaga kerja yang terbatas, rata-rata produksi yang dihasilkan tidak lebih dari 100 kemasan per hari. Tenaga kerja yang digunakan umumnya keluarga, tetangga dan beberapa karyawan yang telah bergabung sejak tahun 2019. Dengan melibatkan keluarga terdekat dan tetangga menjadi tantangan tersendiri bagi Sartika Mooduto selaku pemilik usaha tersebut. Minimnya keterampilan dan pengetahuan sangat dirasakan yang berdampak pada kualitas produk tentunya juga belum optimal. Disisi lain, strategi pemasaran yang dijalankan sangat mengandalkan jaringan informasi secara personal dan dijalankan secara mandiri dengan mendatangi warung-warung, toko klontong, dan rumah makan di sekitaran Kecamatan Tomini dan Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan pada umumnya. Pemasaran secara digital dilakukan melalui akun media sosial personal Sartika Mooduto itu sendiri. Begitupun pengelolaan keuangan dilakukan secara terbatas berdasarkan pemahaman dan pengalamannya saat ini.

Dalam operasional kegiatannya, tugas pokok dan fungsi antar karyawan juga sangat fleksibel dan belum berbasis kompetensi sehingga kesalahan-kesalahan yang memungkinkan terjadi seringkali dilakukan oleh karyawan. Proses produksi dimulai dari pengumpulan bahan baku dari petani pisang yang ada di Desa Tolutu dan sekitarnya. Pisang tersebut kemudian sortir dan disimpan di rumah produksi untuk dilakukan pengolahan lebih lanjut. Di dalam rumah produksi, pisang yang memiliki kualitas lebih baik kegiatan di rumah produksi diawali dengan tahapan pengupasan, iris kecil-kecil, pengeringan kemudian dilakukan sortiran kembali dan siap diolah dalam bentuk kripik. Pada proses pengolahan menjadi kripik diperlukan bahan baku lain seperti minyak goreng, gula pasir, garam, dan bahan-bahan lainnya. Proses selanjutnya adalah pengemasan dan *labelling* yang dilanjutkan pada pendistribusian produk di *showcase* dan

outlet-outlet yang telah bekerjasama. Permasalahan mitra diidentifikasi dari beberapa aspek yaitu pencatatan dan administrasi kegiatan mulai dari produksi hingga pemasaran belum dijalankan secara optimal termasuk pencatatan dan pelaporan keuangan; Strategi pemasaran yang masih sangat terbatas baik secara *offline* maupun secara *online*; Keterampilan dan kemampuan karyawan masih minim dan belum pernah mendapatkan pelatihan dan bimbingan teknis terkait tugas pokok dan fungsinya masing-masing; dan manajemen produksi, *packaging*, *labelling* dan *range of product* yang sangat terbatas dan memiliki potensi yang cukup besar. Potensi pasar tersebut dapat dilihat dari tingginya minat konsumen untuk melakukan transaksi bahkan beberapa konsumen yang rela melakukan *pre-order* karena terkadang kehabisan stok saat ingin membeli produk tersebut.

Kompetensi dan Keterampilan Tenaga Kerja, perekrutan tenaga kerja yang didasari dengan pendekatan emosional dengan tidak mempertimbangkan kompetensi dan keterampilan calon pegawai mengakibatkan kinerja organisasi *Inovasi Pisang Bonsel* tidak berjalan secara maksimal. Hal tersebut diperparah dengan tingkat pendidikan pegawai yang tidak memadai dan minimnya pelatihan secara berkala yang diikuti oleh seluruh pegawai. Tidak adanya standar kompetensi terkait suatu pekerjaan dan belum adanya pendidikan dan pelatihan yang dilakukan secara terstruktur dan terjadwal serta belum ada tenaga kerja yang memiliki sertifikasi kompetensi dibidangnya [7].

Pencatatan dan Pelaporan Administrasi dan Keuangan, sebagai usaha rintisan yang dibangun pada tahun 2019 mengakibatkan sulitnya *Inovasi Pisang Bonsel* untuk melakukan pembenahan administrasi dan keuangan. Pandemi Covid-19 yang menerpa saat usaha ini belum berada pada posisi yang menguntungkan mengakibatkan fokus para pegawai dan pengelola untuk dapat bertahan hidup dan tetap *survive* hingga pandemi Covid-19 selesai. Pencatatan dan pelaporan administrasi dan keuangan dilakukan secara sederhana. Pencatatan dan pelaporan sistem akuntansi belum dilaksanakan. Tidak adanya audit dan evaluasi setiap lini yang dilakukan secara terjadwal guna mencegah terjadinya penyimpangan yang dilakukan oleh oknum yang tidak bertanggung jawab.

Manajemen Usaha dan Produksi, keterbatasan kemampuan pegawai dan pengelola menjadi masalah dalam perencanaan produksi, perencanaan tenaga kerja, dan pengelolaan usaha. Tidak adanya dukungan standar kerja yang terukur berupa peraturan perusahaan, petunjuk teknis atau petunjuk pelaksanaan hingga pada tahap pengendalian produksi dan organisasi. Masalah yang sering muncul terkait perencanaan persediaan bahan baku yaitu kelebihan stok bahan baku yang menyebabkan bahan baku mengalami pembusukan dan seringkali terjadi kekosongan bahan baku hingga beberapa hari. Manajemen Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3) yang belum berjalan secara maksimal menjadi salah satu penyebab tingginya kecelakaan kerja yang sering terjadi seperti terkena percikan minyak goreng, cedera saat mengangkut bahan baku dari kebun ke rumah produksi dan seringkali adanya kewajiban lembur hingga tengah malam saat orderan mengalami peningkatan yang cukup signifikan terutama pada saat menjelang tahun baru dan lebaran Idul Fitri. Pengendalian produk berupa pengecekan tanggal kadaluarsa, barang cacat produksi dan cacat *packaging* seringkali diabaikan dengan berbagai alasan. Alasan yang sering digunakan adalah kurangnya pegawai dan banyaknya pekerjaan yang lebih penting daripada melakukan hal tersebut.

Strategi *Marketing* dan *Content Marketing*, pemasaran tidak hanya meliputi bagaimana produk tersebut sampai di tangan konsumen namun jauh sebelumnya strategi pemasaran mencakup bagaimana produk di desain, di label, ditetapkan harganya, di distribusikan hingga dipromosikan ke konsumen. Hal tersebut tidak dijalankan secara

utuh oleh *Inovasi Pisang Bolsel*. Strategi pemasaran secara konvensional dijalankan dengan mengikuti arus pasar berdasarkan relasi yang dimiliki oleh Sartika Mooduto sebagai pemilik usaha. Belum adanya *mindset* untuk membangun jaringan pemasaran yang lebih luas dan minimnya pemahaman terkait konten *marketing* dan strategi mengoptimalkan mesin pencari serta pemanfaatan teknologi digital dan *marketplace* menambah kesulitan bagi *Inovasi Pisang Bolsel* untuk dapat menjangkau *marketshare* yang lebih luas. Produk yang diproduksi belum memiliki keberagaman kemasan, meskipun sudah memiliki keberagaman rasa. *Packaging* yang dilakukan masih menggunakan bahan dasar plastik. Bahan *packaging eco-green* sangat disarankan. *Labelling* juga belum di desain dengan baik dan tidak adanya dukungan konten yang menarik, relevan, berharga dan sesuai dengan preferensi konsumen.

Permasalahan prioritas yang diidentifikasi sebelumnya menjadi pijakan untuk merumuskan solusi secara lengkap terkait permasalahan yang dihadapi mitra saat ini yaitu:

Kompetensi dan Keterampilan Tenaga Kerja, usaha rintisan yang dibangun oleh Sartika Mooduto pada Tahun 2019 yang lalu merupakan tantangan terbesar bagi pengelola untuk bisa bertahan dan terus mengembangkan usaha tersebut ditengah Pandemi Covid-19 pada saat itu. Pemilihan produk keripik pisang tentunya bukan tanpa alasan. Ketersediaan bahan baku yang cukup banyak yaitu pisang dan dorongan orang-orang terdekat Sartika Mooduto menjadi cahaya yang tidak pernah padam serta didukung dengan semangat pantang menyerah menjadi kunci sukses usaha rintisan ini bisa bertahan hingga saat ini. Tenaga kerja yang sudah mendukung *Inovasi Pisang Bolsel* sejak 2019 tentunya tidak bisa diabaikan begitu saja dikarenakan kemampuan dan keterampilan yang sangat terbatas. Sehingga solusi terbaik terkait keterbatasan kompetensi dan keterampilan tenaga kerja yaitu: Langkah pertama, melakukan pendekatan persuasif secara konsisten dan berkesinambungan untuk merubah *mindset* para pekerja agar bersedia dengan suka rela untuk merubah pola pikir dan bersedia mengembangkan diri demi kemajuan organisasi. Langkah kedua yaitu menyusun *blueprint* usaha dalam kerangka program kerja jangka panjang, jangka menengah dan jangka pendek. Program kerja tersebut tentunya sejalan dengan visi, misi, tujuan dan sasaran organisasi. Langkah ketiga yaitu melakukan sosialisasi rumusan program yang telah disusun untuk selanjutnya siap diterapkan. Langkah keempat yaitu melakukan identifikasi pekerja yang memiliki semangat yang tinggi untuk meningkatkan karirnya dan memberikan peluang seluas-luasnya bagi pegawai yang berminat mengembangkan diri, mengikuti berbagai pendidikan dan pelatihan baik yang diinisiasi oleh organisasi maupun yang diinisiasi diluar organisasi. Pekerja yang mengikuti kegiatan tersebut tentunya harus mampu menjadi panutan dan dapat melakukan transfer pengetahuan dengan pekerja lainnya. Disisi lain, penataan administrasi pengembangan sumber daya manusia perlu dilakukan secara bertahap yang didukung dengan standar kerja, adanya *reward* dan *punishment*. Dalam kesempatan ini tim pengusul sebagai mitra akan menghadirkan beberapa narasumber yang mampu memberikan solusi terbaik dan dalam pelaksanaannya, didampingi oleh tim dan mahasiswa yang dilibatkan. Terdapat dua luaran dalam kegiatan ini yaitu: pertama, tersedianya *blueprint* usaha yang menjadi pedoman bagi pekerja untuk mengembangkan diri bersama organisasi; kedua, terdapat beberapa pekerja yang telah mengikuti kegiatan pelatihan keterampilan yang dibuktikan dengan sertifikat kompetensi yang dimilikinya.

Pencatatan dan Pelaporan Administrasi dan Keuangan, mengacu pada filosofi ‘*catatlah apa yang dikerjakan dan kerjakan apa yang tercatat*’ menjadi sumber inspirasi

untuk melakukan pendampingan dalam pencatatan akuntansi, pelaporan keuangan dan penataan administrasi kearsipan usaha tersebut. Tahapan yang akan dilakukan dalam menyelesaikan persoalan ini adalah Langkah pertama, melakukan identifikasi sejauhmana penataan administrasi dan keuangan sudah dilaksanakan. Pembagian kerja, dan pengarsipan pelaporan dalam bentuk fisik maupun *online* [8]. Langkah kedua, yaitu melakukan komunikasi dan mengundang kesiapan *expert* yang memahami persis permasalahan yang dihadapi UMKM, baik dari pemerintah maupun profesional yang tentunya dapat memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi. Langkah ketiga, melakukan pendampingan pembuatan laporan keuangan sederhana dengan pendekatan persuasif guna merubah *mindset* para pekerja agar bisa melakukan pencatatan dan pelaporan keuangan secara konsisten, disiplin dan berkelanjutan. Langkah keempat, pemanfaatan Point of Sales (POS) System yang dapat membantu dalam pengelolaan persediaan bahan baku, melakukan penjualan, dan menghasilkan laporan keuangan secara otomatis. Luaran dari kegiatan ini adalah video kegiatan bimbingan teknis penyusunan laporan keuangan dan adanya laporan keuangan yang sesuai standar selama kegiatan pendampingan dilaksanakan serta di akhir buku akuntansi tersedia laporan laba rugi yang dibuat oleh kelompok usaha tersebut, dan penggunaan aplikasi pembukuan berbasis MYOB Accounting.

Manajemen Usaha dan Produksi, mengacu pada pemanfaatan sumber daya organisasi dalam melakukan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian atas sumber daya yang dimiliki. Sedangkan manajemen produksi mengacu pada penerapan fungsi-fungsi manajemen dalam kegiatan produksi. Kondisi *eksisting* usaha *Inovasi Pisang Bolsel* terkait manajemen usaha yang belum sesuai standar menjadi pemicu bagi tim pengusul dalam memberikan beberapa solusi antara lain: Langkah pertama, dilakukan identifikasi pemasok bahan baku dan seluruh jaringan kerja, hasil identifikasi kemudian dilakukan formulasi dan perbandingan manfaat dengan beberapa pemasok alternatif guna melakukan kalkulasi kelebihan dan kekurangan masing-masing. Langkah kedua terkait pengelolaan bahan baku dengan menerapkan sistem penyimpanan stok bahan baku berbasis metode *first in first out* (FiFo) [9]. Hal ini akan didampingi langsung oleh tim pengusul guna berbagi pengetahuan dan informasi yang dimiliki oleh tim pengusul. Konsistensi dan keberlanjutan merupakan kunci utama kesuksesan pelaksanaan manajemen bahan baku tersebut. Langkah ketiga, melakukan sortir atas bahan baku tersebut sebelum di distribusikan ke bagian produksi. Sortiran bahan baku tersebut yang selama ini belum dijalankan secara konsisten oleh *Inovasi Pisang Bolsel*. Langkah keempat, masuk dalam klasifikasi manajemen produksi, yang diawali dengan pemisahan bahan baku yang akan di olah, mengupas, iris-iris kemudian di lakukan penjemuran untuk mengeringkan bahan baku agar siap diolah menjadi kripik. Proses pengolahan menggunakan bahan baku lainnya yang dilakukan kustomisasi sesuai petunjuk pimpinan. Manajemen produksi ini diakhiri dengan *packaging* produk. Semua tahapan-tahapan yang dilakukan tersebut di dokumentasikan dalam bentuk standar operasional prosedur (SOP) [10]. Hal yang menjadi solusi atas permasalahan di manajemen produksi adalah standar higienitas dan kebersihan alat-alat serta bahan baku yang digunakan. Tim pengusul akan melakukan pendampingan dalam manajemen produksi tersebut. Dalam pendampingan tersebut, tim pengusul akan memanfaatkan aplikasi Point of Sales (POS) System yang premium guna membantu memaksimalkan penggunaan fitur-fitur yang ada dalam aplikasi tersebut. Luaran yang akan dicapai dalam kegiatan ini adalah terdapat Standar Operasional (SOP) terkait pengelolaan bahan baku dan buku panduan manajemen

produksi yang dapat digunakan untuk memandu kegiatan produksi di masa yang akan datang dan penggunaan aplikasi Point of Sales (POS) System secara konsisten.

Strategi Marketing dan Content Marketing, perubahan konsumsi mempengaruhi minat beli konsumen [11]. Banyaknya data dan informasi terkait suatu produk menjadikan konsumen semakin selektif dalam menentukan pilihan atas suatu produk. Konsumen cenderung memilih suatu produk sesuai dengan preferensinya [12]. Pemasaran produk yang dilakukan oleh *Inovasi Pisang Bolsel* dibagi dalam dua kelompok yaitu pemasaran berbasis *offline* dan pemasaran berbasis *online*. Namun strategi pemasaran yang dilaksanakan dalam kedua metode tersebut tidak menghasilkan pendapatan yang optimal. Beberapa solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh *Inovasi Pisang Bolsel* terkait strategi pemasaran yaitu jaringan pemasaran *offline* dibangun dengan melibatkan berbagai *stakeholders* baik di dalam maupun di luar Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan. Pemasaran tersebut bisa mengacu pada implementasi bauran promosi yaitu periklanan, promosi penjualan, penjualan pribadi, pemasaran langsung, publisitas dan hubungan masyarakat. Sedangkan strategi pemasaran secara *online* menggunakan pendekatan konten yang menarik, relevan dan sesuai dengan preferensi konsumen [13]. Selain *content marketing*, pemasaran digital juga dilaksanakan dengan melibatkan berbagai platform e-commerce. Pemanfaatan cloud computing premium dan pembuatan website mitra *Inovasi Pisang Bolsel* akan dilakukan dan didampingi oleh Tim Pengusul juga dalam registrasi di berbagai platform seperti Shopee, Tokopedia, dan sebagainya. Selain pendampingan untuk bergabung di berbagai platform e-commerce. Tim pengusul juga akan mendatangkan mentor yang berkompeten dalam melatih dan mengembangkan potensi keterampilan yang dimiliki oleh pengelola *Inovasi Pisang Bolsel* dan seluruh pegawai yang ada. Luaran yang dihasilkan berupa Website Mitra, akun *Inovasi Pisang Bolsel* di berbagai saluran digital dan marketplace misalnya Shopee, Tokopedia, Facebook, TikTok, Instagram, dan lain-lain. Selain luaran tersebut, luaran lainnya yang diharapkan yaitu postingan produk *Inovasi Pisang Bolsel* yang muncul di berbagai platform digital secara teratur dan berkelanjutan melalui basis data cloud computing.

Dalam menyelesaikan permasalahan secara lengkap maka langkah-langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan guna mengatasi permasalahan mitra dibagi dalam beberapa tahapan sehingga mampu memberikan hasil yang optimal.

Langkah-langkah dalam melaksanakan solusi bidang produksi yaitu langkah pertama dilakukan dengan membagi tugas dimana ketua tim pengusul akan melakukan koordinasi dan komunikasi dengan pengelola dan pihak terkait (pemerintah, pemasok dan tokoh masyarakat) yang tujuannya untuk mendapatkan informasi terkait manajemen produksi yang dijalankan, ketersediaan sumber daya bahan baku, dan respon masyarakat dengan adanya usaha *Inovasi Pisang Bolsel* tersebut. Anggota peneliti yang pertama akan melakukan pendekatan secara persuasif guna mengikuti pendampingan dan pelatihan yang direncanakan oleh tim pengusul. Sedangkan anggota pengusul yang kedua akan melakukan inventarisasi bahan baku yang digunakan, higienitas proses produksi dan alat-alat produksi yang digunakan sedangkan ketiga mahasiswa yang dilibatkan akan mendampingi masing-masing ketua dan anggota tim. Masing-masing kelompok kerja tim akan diberikan waktu selama tiga hari untuk menyelesaikan tugasnya. Setelah tiga hari, tim akan melakukan diskusi guna merumuskan strategi pendampingan yang akan dilaksanakan dan jenis pelatihan yang tepat. Beberapa poin yang menjadi fokus utama dalam pendampingan dibidang produksi yaitu: pendampingan dalam menerapkan seni berkomunikasi secara efektif dengan pemasok; pendampingan dalam penyimpanan bahan baku dengan menggunakan metode FiFo; pendampingan dalam sortiran bahan baku

untuk siap di produksi; pendampingan dalam penerapan K3 dan higienitas kerja; pendampingan dalam *labelling* dan *packaging*; pendampingan dalam penggunaan Point of Sales (POS) System. Sedangkan jenis pelatihan yang akan diberikan dibagi atas tiga bagian yaitu: pelatihan penyimpanan bahan baku; pelatihan pengolahan bahan baku; dan pelatihan *labelling* dan *packaging*. Pelatihan tersebut diberikan secara bertahap dan terjadwal agar proses produksi tetap berjalan dan pekerja yang diberikan pelatihan dapat menyerap semua informasi yang diberikan.

Langkah-langkah dalam melaksanakan solusi bidang manajemen yaitu langkah pertama dilakukan dengan membagi tugas dan tanggungjawab dalam tiga bidang yaitu ketua tim akan bertanggungjawab terhadap manajemen pemasaran produk, anggota pengusul yang kedua akan bertanggung jawab terhadap manajemen keuangan dan anggota pengusul yang ketiga akan bertanggung jawab atas manajemen operasional. Masing-masing kelompok kerja yang dibentuk akan melakukan pendampingan sesuai tugas yang diberikan. Ketua tim yang bertanggungjawab dalam manajemen pemasaran. Tanggung jawab tersebut akan dilakukan melalui pendampingan dalam membangun jaringan pemasaran dengan berbagai pihak termasuk pemerintah, swasta dan masyarakat. Pendampingan pemasaran terkait pemerintah dilakukan dengan menggandeng dinas-dinas terkait untuk melibatkan *Inovasi Pisang Bolsel* dalam setiap kegiatan pemerintah yang tujuannya untuk mendekatkan produk *Inovasi Pisang Bolsel* dengan kegiatan-kegiatan pemda dan juga menarik simpati aparat sipil negara yang ada di lingkungan pemerintahan daerah. Pendampingan pemasaran dengan pihak swasta dilakukan guna menempatkan produk-produk *Inovasi Pisang Bolsel* di minimarket yang dikelola oleh pihak swasta agar produk tersebut dapat dijangkau secara luas melalui cabang-cabang minimarket yang ada hingga ke pelosok. Sedangkan pendampingan pemasaran terkait masyarakat dengan menasar *end user* melalui *direct selling* yang dijalankan langsung oleh pengelola *Inovasi Pisang Bolsel*. Anggota tim yang pertama bertanggung jawab dalam manajemen keuangan. Pendampingan dilakukan dalam penyusunan laporan keuangan sederhana dan pencatatan akuntansi berbasis aplikasi MYOB Accounting. Pendampingan ini dilakukan hingga pengisian faktur pajak sederhana. Sedangkan anggota tim yang ketiga akan bertanggung jawab dalam bidang manajemen operasional. Pendampingan dilakukan melalui pengadaan standar kerja, peraturan dan tata tertib organisasi. Pendampingan dalam penyusunan Standar Operasional Prosedur (SOP) dibuat secara bertahap hingga seluruh dokumen terkait dapat di realisasikan. Adapun ketiga mahasiswa yang dilibatkan dibagi masing-masing kelompok kerja akan didampingi satu mahasiswa. Selain pendampingan dalam tiga bidang manajemen tersebut, pelatihan juga dilaksanakan guna meningkatkan kemampuan dan kompetensi tenaga kerja. Pelatihan tersebut akan dilaksanakan secara bertahap dan terjadwal yang dimulai dari pelatihan pengelolaan keuangan dan asset, pelatihan penyusunan standar kerja dan SOP hingga pelatihan terkait manajemen pemasaran.

Langkah-langkah dalam melaksanakan solusi di bidang pemasaran, yaitu Langkah pertama dilakukan membagi tugas dan tanggung jawab dalam tiga bidang yaitu pembuatan website mitra dan akun media sosial dan *marketplace*, pembuatan *content marketing* dan pendistribusian konten. Ketua tim bertanggung jawab atas pendampingan dalam pembuatan website dan registrasi akun di berbagai media sosial dan *marketplace* yaitu Facebook Page, TikTok, Instagram, YouTube dan WhatsApp Business; Shopee, Tokopedia, Lazada, Bukalapak, Blibli, JD.ID dan Ralali. Tanggungjawab tersebut tidak hanya pada pendampingan dalam pembuatan akun namun hingga pada akun tersebut siap untuk digunakan. Sedangkan anggota tim pertama bertugas dalam pendampingan

pembuatan konten yang menarik dan relevan dengan *marketshare*. Konten yang dibuat dalam bentuk teks, audio, image dan video [13]. Konten tersebut akan didistribusikan melalui cloud computing pada platform yang sudah dibuat berdasarkan klusterisasinya. Misalnya video pendek akan didistribusikan di TikTok, Teks pada Facebook Page, dan image akan didistribusikan di Instagram. Selanjutnya anggota tim yang kedua akan bertanggung jawab dalam pendampingan publikasi (*posting*) konten-konten yang telah dibuat. Postingan tersebut dilakukan secara terjadwal dan berkesinambungan. Selain publikasi terjadwal, publikasi live streaming juga akan dilakukan secara periodik pada saat *event* dilaksanakan. Selain pendampingan yang dilaksanakan oleh tim, pelatihan juga dijalankan sekali untuk bidang pemasaran. Pelatihan yang dilaksanakan tentunya melibatkan praktisi yang telah tersertifikasi dibidangnya.

Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program, dibagi menjadi dua bagian yaitu mitra sebagai subjek pengabdian dan mitra sebagai objek pengabdian. Partisipasi mitra sebagai subjek pengabdian yaitu mitra dilibatkan dalam perencanaan kegiatan, perancangan model dan penilaian efektivitas kegiatan yang selanjutnya melakukan evaluasi serta tindak lanjut program. Sedangkan partisipasi mitra sebagai objek pengabdian yaitu mitra menjadi *field project* dengan diberikan pendampingan dan pelatihan yang bertujuan agar mitra memiliki pengetahuan dan keterampilan untuk dapat terus bertahan dan berkembang walaupun pendampingan dan pelatihan sudah tidak dilaksanakan.

Evaluasi pelaksanaan program dan keberlanjutan program di lapangan setelah kegiatan selesai dilaksanakan. Evaluasi ini dilaksanakan sebanyak tiga kali yaitu tahap awal evaluasi (*pre-valuation*), tahap evaluasi, dan tahap setelah evaluasi dilaksanakan (*post-evaluation*).

Pre-evaluation dilaksanakan untuk mengidentifikasi dan menganalisis karakteristik mitra yang akan menjadi sasaran pelatihan, untuk menentukan pendekatan yang tepat dalam program pelatihan maupun pendampingan.

Evaluation, dilakukan saat program sementara dilaksanakan guna melihat efektivitas program pemberdayaan UMKM yang dilakukan terhadap peserta selama kegiatan dilakukan. Evaluasi ini dilakukan melalui pengamatan terhadap minat, partisipasi, dan keaktifan peserta selama pelaksanaan program.

Post-evaluation, dilakukan diakhir kegiatan dengan melihat luaran yang dihasilkan oleh mitra serta melakukan survei terhadap mitra dan juga terhadap pelanggan mengenai perkembangan usaha yang dilakukan oleh *Inovasi Pisang Bolsel* setelah program pemberdayaan dilakukan.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dilakukan melalui tahapan berikut:

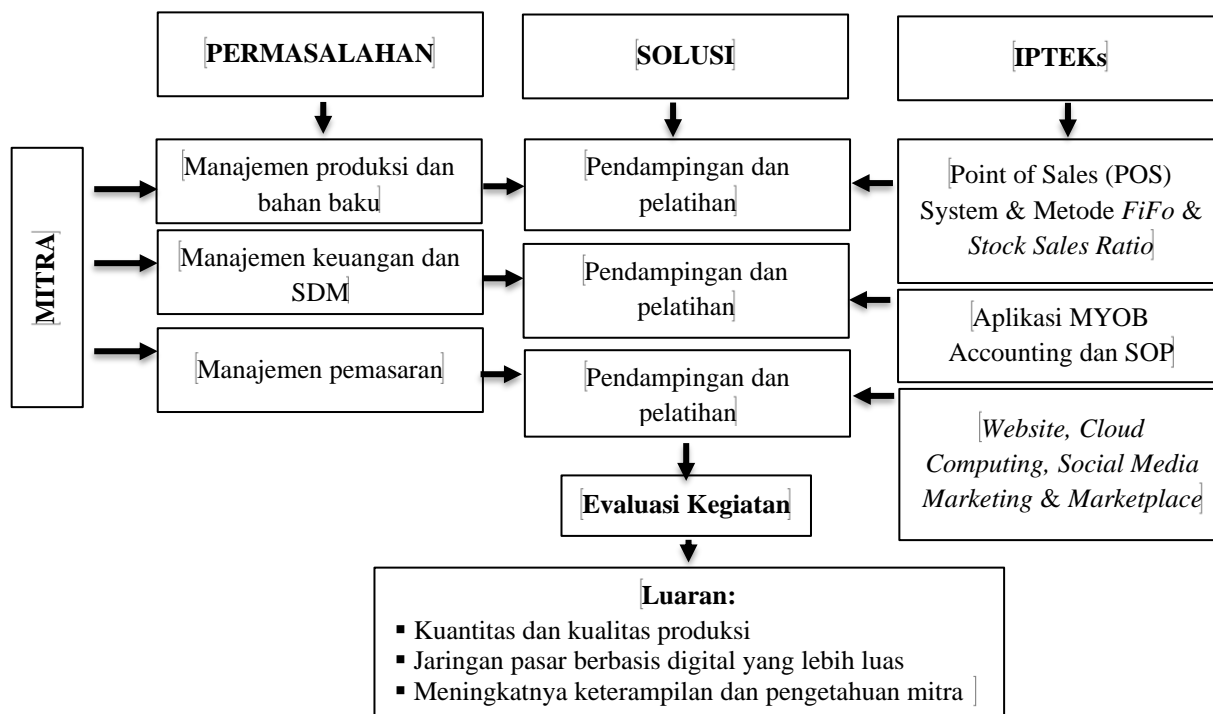
- Sosialisasi rencana program dan kegiatan pengabdian kepada mitra
- Penyusunan program dan rencana kegiatan pengabdian kepada mitra
- Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan dalam pengelolaan dan penyimpanan bahan baku berbasis Point of Sales (POS) System
- Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan dalam bidang produksi
- Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan dalam bidang manajemen operasional, standar kerja dan SOP
- Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan dalam pengelolaan keuangan dan akuntansi melalui aplikasi MYOB Accounting
- Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan dalam *labelling* dan *packaging*
- Pelaksanaan pendampingan dalam membangun jaringan pemasaran

- Pelaksanaan pendampingan dalam membuat website dan akun media sosial bisnis dan akun di *Marketplace*
- Pelaksanaan pendampingan dalam pembuatan konten marketing berbasis cloud computing
- Pelaksanaan pendampingan dalam distribusi konten digital
- Evaluasi setiap rangkaian kegiatan pengabdian kepada mitra
- Pembuatan luaran pengabdian:
 - ✚ Submission artikel pada jurnal nasional ber-ISSN
 - ✚ HaKI
 - ✚ Pengembangan dalam *book chapter*
 - ✚ Pembuatan video dan publikasi *online*
- Penyusunan laporan akhir dan pelaporan kegiatan

HASIL PELAKSANAAN DAN PEMBAHASAN

Gambaran IPTEKs yang akan diimplementasikan di mitra sasaran dalam tiga bidang yaitu pengembangan IPTEKs dalam bidang produksi, bidang manajemen dan bidang pemasaran.

Implementasi IPTEKs dalam bidang produksi, permasalahan mitra terkait manajemen bahan baku menjadi motivasi bagi tim pengusul untuk menerapkan IPTEKs dalam mengelola bahan baku berbasis Point of Sales (POS) System, pemanfaatan metode FiFo. Metode ini akan digunakan untuk mengatasi permasalahan atas banyaknya bahan baku yang tersimpan di Gudang dan seringkali tidak dapat digunakan lagi karena mengalami pembusukan. Selain itu, metode alternatif yang akan diimplementasikan terkait IPTEKs adalah *Stock Sales Ratio*. Metode ini digunakan untuk memastikan bahan baku yang digunakan tersedia setiap saat dan posisi stok tidak pernah kosong dan juga tidak mengalami *over stock*.



Gambar 3. Implementasi IPTEKs untuk mitra.

Implementasi IPTEKs dalam bidang manajemen, permasalahan mitra terkait manajemen terutama manajemen keuangan dan standar kerja. Dalam bidang manajemen keuangan, pengelolaan keuangan mitra akan digunakan Aplikasi MYOB Accounting guna menyederhanakan pekerjaan bagian keuangan dan pada bagian operasional dan pengembangan sumber daya manusia akan dibuatkan standar kerja dan standar operasional prosedur untuk menyelesaikan persoalan di bidang manajemen. Pemanfaatan produk Google seperti Google Drive, Google Mail, Google Sheets dan Google Docs menjadi rencana tambahan yang akan dilakukan jika waktu pendampingan dan pemberdayaan masih tersedia.

Implementasi IPTEKs dalam bidang pemasaran, permasalahan mitra terkait jaringan pemasaran di selesaikan dengan mengembangkan jaringan pemasaran berbasis digital, website, cloud computing dan pemanfaatan *social media marketing* dan *marketplace* menjadi prioritas utama. Pendampingan dalam pembuatan akun media sosial bisnis dan registrasi produk mitra di *marketplace* seperti Shopee dan Tokopedia.

Lokasi mitra (*Inovasi Pisang Bolsel*) berada di Desa Tolutu Kecamatan Tomini, Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan yang memiliki jarak sekitar 99.3 Km dari Kampus 3 Universitas Bina Mandiri Gorontalo. Lokasi mitra dapat di akses melalui perjalanan darat selama sekitar 2 jam 25 menit menyusuri pesisir selatan jalan Trans Sulawesi. Berikut peta lokasi dan jarak tempuh dari Kampus Tiga Universitas Bina Mandiri Gorontalo dengan lokasi mitra di Desa Tolutu, Kecamatan Tomini, Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan.

SIMPULAN

Sejumlah IPTEKs diterapkan secara konsisten yang telah diimplementasikan kepada mitra sasaran dalam tiga bidang yaitu pengembangan IPTEKs dalam bidang produksi, bidang manajemen dan bidang pemasaran.

Pelaksanaan pelatihan dan pendampingan dilakukan secara masif guna meningkatkan wawasan dan kualitas hidup pelaku UMKM dalam bidang produksi, manajemen, dan pemasaran. Fokus pelatihan dan pendampingan tersebut dilakukan pada kompetensi dan keterampilan tenaga kerja, pencatatan dan pelaporan administrasi dan keuangan, manajemen usaha dan produksi, strategi marketing dan konten,

Luaran kegiatan memberikan dampak dalam menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan pelaku UMKM menjadi tangguh dan mandiri guna meningkatkan peran UMKM dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi dan pengentasan kemiskinan di Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih penulis sampaikan kepada Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset dan Teknologi yang telah memberikan dana hibah pengabdian kepada masyarakat Skema Pengabdian Masyarakat Pemula dengan Nomor Kontrak Induk: 192/E5/PG.02.00.PL/2023 pada Tanggal 19 Juni 2023 dan Nomor Kontrak Turunan: 1381/LL16/AL/2023 Tertanggal 7 Agustus 2023.

Selanjutnya, terima kasih kami sampaikan kepada Rektor dan LPPM Universitas Bina Mandiri Gorontalo yang telah memberikan kesempatan dalam melaksanakan kegiatan pengabdian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] BPS KBMS. Statistik Kesejahteraan Rakyat Kabupaten Bolaang Mongondow Selatan 2022. 2022.
- [2] Perwakilan Bank Indonesia Provinsi Sulawesi Utara K. Laporan Perekonomian Provinsi Sulawesi Utara. 2022.
- [3] Sudarsono. Effort Poverty Alleviation Through Program Plut-Kumkm In Gorontalo Province. *Proceedings Isepa* 2015;1:91–100. <https://doi.org/10.13140/Rg.2.2.27104.43528>.
- [4] Pramestari D. Pelatihan Digital Marketing Untuk Umkm. *Repositoryupi-Yaiacid* N.D.
- [5] Nabilah S, Nursan M, ... Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Umkm (Studi Kasus Umkm Zea Food Di Kota Mataram). *Jurnal Inovasi* ... 2021.
- [6] Wijoyo H. Strategi Pemasaran Umkm Di Masa Pandemi. *Books.Google.Com*; 2021.
- [7] Mulyati M, Bachri S. Peningkatan Kompetensi Masyarakat Dalam Mengembangkan Pemasaran E-Commerce Di Dki Jakarta. *Jurnal Pengabdian Teratai* 2021.
- [8] Sidabukke Sjo. Sistem Informasi Akuntansi Arsip Pembayaran Pemasaran Koran Harian Radar Lampung. *Jurnal Ilmu Data* 2022.
- [9] Nelfira N, Hariyadi H, Ridho M. Aplikasi Pemasaran Dan Penjualan Karangan Bunga Berbasis Website Menggunakan Metode Fifo Pada Cv. Dikrez Florist. *Rang Teknik Journal* 2021.
- [10] Ningrum Dm, Dwijayanti R. ... Sop Penataan Produk Mata Pelajaran Penataan Barang Dagang Pada Peserta Didik Kelas Xi Pemasaran Smk Ketintang Surabaya. *Jurnal Pendidikan Tata Niaga* ... 2021.
- [11] Sudarsono, Hamzah A, Amini Warastuti R. Penggunaan Bahasa Dan Istilah Pemasaran Digital Dalam Meningkatkan Minat Beli Oline. *Publik: Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia, Administrasi, Dan Pelayanan Publik* 2023;10:70–80.
- [12] Wachdijono W, Yahya Ac. Persepsi Konsumen Terhadap Keberadaan Coffee Shop Dan Barista Pada Era Pemasaran Kopi Ke Tiga. *Paradigma Agribisnis* 2021.
- [13] Sudarsono. Pengaruh Big Data, Content Marketing, Artificial Neural Network terhadap Minat Beli Dan Keputusan Pembelian Secara Online Di Indonesia. *Senorita: Seminar Nasional Kepariwisata* 2020;1:286–99.