

LAPORAN AKHIR



**PKM Kelompok Usaha Pengolahan Ikan dalam Penerapan Teknologi
Website untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat**

**Tahun ke 1 dari rencana
1 tahun**

Ketua/Anggota Tim

Arief Ichwani, S.T., M.T.

NIDN 0321088802

Yasir Muharram Fauzi, ME.Sy.

NIDN 2111108401

Ir.Nizirwan Anwar, MT, IPM, ASEAN.Eng

NIDN 0424076401

UNIVERSITAS ESA UNGGUL

**Tahun Anggaran 2024
SKEMA PEMBERDAYAAN BERBASIS
MASYARAKAT**

**DIREKTORAT RISET, TEKNOLOGI, DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN TINGGI, RISET DAN TEKNOLOGI
KEMENTERIAN PENDIDIKAN, BUDAYAAN, RISET DAN TEKNOLOGI**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Pelaksana

: PKM Kelompok Usaha Pengolahan Ikan Dalam Penerapan
Teknologi Website untuk Meningkatkan Kesejahteraan
Masyarakat

Nama Lengkap

: Arief Ichwani, S.T., M.T.

NIDN

: 0321088802

Jabatan Fungsional

: Lektor

Program Studi

: Teknik Informatika

Nomor HP

: 085793696004

Alamat surel (*e-mail*)

: arief.ichwani@esaunggul.ac.id

Anggota (1)

Nama Lengkap

: Yasir Muharram Fauzi, ME.Sy.

NIDN

: 2111108401

Perguruan Tinggi

: Universitas Masoem

Anggota (2)

Nama Lengkap

: Ir. Nizirwan Anawar, MT, IPM, ASEAN, Eng.

NIDN

: 0424076401

Perguruan Tinggi

: Universitas Esa Unggul

Mitra Sasaran 1

Nama

: BUMMas Inspirasi Negeri

Alamat

: Kp.Pasirwaru Desa Pasirwaru Kec.Bl.Limbangan Kab.Garut

Penanggung Jawab

: Maman Suparman

Mitra Pemerintah

Nama

:

Alamat

:

Penanggung Jawab

:

Tahun Pelaksanaan

: Tahun ke- 1 dari rencana 1 tahun

Biaya Tahun Berjalan

: Rp. 42.155.000

Biaya Keseluruhan

: Rp. 42.250.000

Jakarta, 26 Desember 2024

Mengetahui,

Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada
Masyarakat (LPPM) Universitas Esa Unggul,

Ketua,

(Laras Sitoayu, S.Gz, MKM)

(Arief Ichwani, S.T., M.T.)

RINGKASAN

Peningkatan pengguna internet di Indonesia hingga 82 juta orang berdampak signifikan terhadap model bisnis, dengan banyak perusahaan dan UMKM memanfaatkan teknologi berbasis web untuk menjangkau konsumen secara luas tanpa batas ruang dan waktu. Penjualan online kini digunakan sebagai strategi promosi yang murah dan efektif. BUMMas Inspirasi Negeri (BUMMas IN), sebuah UMKM berbasis kelompok di Pasirwaru, Garut, yang memproduksi olahan ikan, menghadapi masalah dalam pemasaran produknya yang masih dilakukan secara konvensional dengan hasil yang stagnan. Metode promosi dan distribusi terbatas, kurangnya informasi produk, dan transaksi hanya berbasis B2C membatasi pertumbuhan usaha. Selain itu, BUMMas IN belum memiliki struktur manajemen yang memadai, kemasan produk yang ada, serta pemasaran yang konvensional.

Setelah dilakukan program pengabdian pada masyarakat ini mitra BUMMas IN memiliki keterampilan, wawasan dan peningkatan pendapatan dari perbaikan manajemen usaha, kemasan produk dan inovasi produk serta penerapan teknologi website bumasin.com untuk digital marketing dan penjualan dimana mampu untuk meningkatkan kesejahteraan anggota BUMMas IN di Desa Pasirawru Kec.Bl.Limbangan Kab.Garut

PRAKATA

Dengan mengucapkan segala puji syukur kehadirat Allah SWT dengan terselesaikannya laporan kemajuan pengabdian kepada masyarakat ini. Kegiatan pengabdian ini dilakukan untuk memberikan pengetahuan, keterampilan, dan untuk meningkatkan kesejahteraan bagi anggota kelompok BUMMas Inspirasi Negeri di Desa Pasirwaru Kab.Garut. Program pengabdian kepada masyarakat dengan penyuluhan manajemen usaha, kemasan produk dan Pelatihan digital marketing diharapkan dapat memberikan pengetahuan kepada masyarakat tentang manfaat adanya manajemen usaha yang baik dapat meningkatkan efisiensi operasional, memaksimalkan keuntungan dan meningkatkan kualitas layanan produk, jangkauan pelanggan yang lebih luas, biaya Pemasaran yang murah dan mudah sehingga meningkatkan daya saing usaha secara berkelanjutan. Pengetahuan kelompok masyarakat yang ada di BUMMAS IN tentang manajemen usaha dan digitalisasi pemasaran produk sangat rendah memerlukan penyuluhan dan pelatihan di kegiatan pengabdian ini. Semoga dengan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dapat bermanfaat bagi kehidupan masyarakat dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat yang ada di BUMMAS IN.

DAFTAR ISI

Halaman Pengesahan	i
Ringkasan	ii
Prakata	iii
Daftar Isi	iv
Daftar Tabel	v
Daftar Gambar	vi
Daftar Lampiran	vii
Bab 1. Pendahuluan	1
Bab 2. Hasil Analisis	3
Bab 3. Tujuan Dan Manfaat	6
Bab 4. Permasalahan Dan Solusi	7
Bab 5. Metode Dan Lima Tahapan Pelaksanaan Pengabdian	8
Bab 6. Hasil Pelaksanaan Kegiatan	
Bab 7. Delivery Penerapan Produk Teknologi Dan Inovasi Ke Masyarakat	9
7.1 Produk Teknologi Dan Inovasi (Hard Dan Soft)	
7.2 Penerapan Teknologi Dan Inovasi Kepada Masyarakat (Relevansi Dan Partisipasi Masyarakat)	
7.3 Impact (Kebermanfaatan Dan Produktivitas)	
Bab 8. Luaran Yang Dicapai	14
Bab 9. Rencana Tahapan Berikutnya	15
Bab 10. Kesimpulan Dan Saran	18
Lampiran (Bukti Luaran Yang Didapatkan)	
- Artikel Ilmiah (<i>Draft, Status Submission</i> Atau <i>Reprint</i>), Dll.	
- Hki, Publikasi Dan Produk Lainnya	



DAFTAR TABEL

Tabel 1. Indikator Capaian

Hal
26



gggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Un



gggul



Universitas
Esa Unggul



Universitas
Esa Un

DAFTAR GAMBAR

	Hal
Gambar 1. Pemasaran ikan pindang keliling menggunakan gerobak dan motor	9
Gambar 2. Hasil produksi olahan ikan menjadi pindang	10
Gambar 3. Kegiatan Penyuluhan tentang Manajemen Usaha, Kemasan, Inovasi produk dan pemasaran	12
Gambar 4. Praktek Kemasan Produk dan Pelatihan Mengoperasikan Website dan media sosial	13
Gambar 5. Desain Rancangan Kemasan Produk	14
Gambar 6. Produk Yang Sudah Dikemas Sesuai Rancangan	22
Gambar 7. Produk yang sudah dilakukan label dan kemasan baru	17
Gambar 8. Haalam website bumasin.com yang sudah digunakan untuk penjualan produk BUMMas IN	24

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Terbit Artikel jurnal	Hal 30
Lampiran 2: Terbit artikel di media massa	30
Lampiran 3 Link Video	31
Lampiran 4: HKI artikel	31

BAB 1 PENDAHULUAN

Penggunaan internet di Indonesia mengalami peningkatan yang pesat hampir mencapai 82 juta orang (1). Peningkatan pengguna internet tersebut memiliki dampak perubahan terhadap model bisnis yang ada di Indonesia bahkan di dunia, salah satu perubahan bisnis model yang muncul adalah maraknya aplikasi penjualan dan banyak perusahaan yang memanfaatkan internet dengan teknologi yang berbasis *web* sebagai suatu strategi perusahaan dalam menawarkan produk kepada seluruh konsumen tanpa harus dibatasi oleh ruang dan waktu (2). Mulai dari perusahaan besar hingga Usaha Menengah Kecil dan Mikro (UMKM) telah menjadikan sistem penjualan secara online sebagai sarana promosi yang murah dan terjangkau (3). Selain itu perusahaan atau UMKM dalam kegiatan transaksi usaha pun dapat memilih bermacam pilihan mulai dari *Business to Customer* (B2C), *Business to Business* (B2B), dan *Customer to Customer* (C2C) (4).

Badan Usaha Milik Masyarakat Inspirasi Negeri (BUMMas IN) merupakan sebuah badan usaha berbasis kelompok berkategori UMKM berlokasi di Pasirwaru Kec.Bl.Limbangan Kab.Garut dengan jenis usaha produksi dan penjualan produk olahan dari ikan. Adapun permasalahan yang dihadapi BUMMas IN saat ini kegiatan pemasaran produk olahan ikan masih rendah dan dilakukan secara konvensional yaitu penjualan produk dilakukan dengan keliling ke rumah-rumah warga di beberapa lokasi, promosi produk masih mengandalkan mulut ke mulut, serta terkadang pelanggan ada yang langsung datang kerumah tempat produksi usaha, jumlah pembeli saat ini terbatas hanya warga yang dapat dijangkau oleh kendaraan bermotor saja sehingga omset usaha tidak ada kenaikan dari waktu ke waktu bahkan terhingung stagnan, informasi produk tidak dapat diketahui dengan baik oleh pelanggan seperti varian rasa, jenis ikan, harga dan kehalalannya, warga di luar dari pasirwaru tidak tahu ada produk olahan ikan. Selain itu kegiatan transaksi yang digunakan masih sebatas *Business to Customer* (B2C) sedangkan ada peluang untuk mengambil pasar dengan *Business to Business* (B2B).



Gambar 1. Pemasaran ikan pindang keliling menggunakan gerobak dan motor

Selain itu usaha olahan ikan BUMMas IN ini masih menggunakan manajemen usaha belum ada struktur pembagian SDM, Standar Operasional Prosedur (SOP), standar produk halal, dan manajemen pencatatan keuangan yang menimbulkan perkembangan usaha tidak signifikan dan kesulitan mengolah data keuangan baik pendapatan maupun pengeluaran usaha, akibatnya tidak dapat diketahui jumlah keuntungan yang didapat dalam satu bulan terlebih dalam satu tahun.



Gambar 2. Hasil produksi olahan ikan menjadi pindang

Berdasarkan permasalahan yang ada, usaha olahan ikan BUMMas IN ini membutuhkan solusi dengan penerapan sistem pemasaran digital dan *online* diantaranya penggunaan teknologi atau aplikasi *bumasin.com* berbasis website untuk pemasaran dan manajemen pencatatan keuangan. Teknologi website dipilih karena memiliki kelebihan yaitu informasi dan interaksi yang disajikan bisa berupa tulisan, gambar atau bahkan dapat ditampilkan dalam bentuk video, animasi, suara, dan lain-lain (5). Dengan diimplementasikannya teknologi website pada usaha olahan ikan BUMMas IN dapat memperluas jangkauan pemasaran sampai ke daerah luar, informasi produk lebih informatif, membantu dan memudahkan pelanggan untuk untuk memesan kapan saja dan dimana saja, dan pencatatan keuangan usaha dapat dimanajemen dengan baik mulai dari direkapitulasi maupun penyimpanan data keuangan sehingga omset dan laba usaha dapat diketahui.

BAB 2. HASIL ANALISIS

Kegiatan diawali dengan sosialisasi dan penyuluhan yang dilakukan dengan metode ceramah dan dihadiri sekitar 30 peserta dari BUMMas Inspirasi Negeri (IN) dari. Peserta adalah anggota BUMMAS IN di Desa Pasirwaru. Kegiatan penyuluhan manajemen usaha bagi UMKM telah dilaksanakan dengan tujuan meningkatkan pemahaman dan keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola usaha mereka secara efektif. Berikut adalah deskripsi kegiatan tersebut:

- 1) Pembukaan dan Pengantar: Kegiatan diawali dengan sambutan dari tim PKM dan perwakilan BUMMas IN serta pengantar mengenai pentingnya manajemen usaha bagi keberlanjutan BUMMas. Para peserta diberikan gambaran umum tentang tantangan dan peluang bisnis yang dihadapi oleh UMKM saat ini.
- 2) Materi Dasar Manajemen Usaha: Dalam sesi ini, membahas konsep dasar manajemen usaha, meliputi perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian. Tujuannya agar peserta memahami aspek-aspek kunci dalam pengelolaan bisnis yang mencakup manajemen keuangan, sumber daya manusia, dan pemasaran.
- 3) Strategi Keuangan dan Penganggaran: Fokus diberikan pada pengelolaan keuangan yang baik, termasuk cara menyusun anggaran, mengelola arus kas, dan menghitung keuntungan. Peserta diberikan simulasi sederhana agar lebih memahami pengaplikasian keuangan yang tepat dalam usaha kecil.
- 4) Pemasaran dan Digitalisasi UMKM: Sesi ini berfokus pada strategi pemasaran yang efektif, terutama dalam memanfaatkan media digital untuk memperluas jangkauan pasar.
- 5) Pengembangan Produk dan Inovasi: Materi ini mendorong peserta untuk terus melakukan inovasi produk agar tetap kompetitif di pasar. Teknik sederhana untuk riset pasar juga diperkenalkan, sehingga pelaku UMKM dapat memahami kebutuhan dan preferensi konsumen.
- 6) Sesi Tanya Jawab dan Diskusi Kelompok: Peserta diajak untuk berinteraksi melalui sesi tanya jawab dan diskusi kelompok. Di sini, mereka membahas kasus-kasus nyata yang sering mereka hadapi dalam usaha sehari-hari dan berbagi solusi praktis.
- 7) Simulasi dan Rencana Tindak Lanjut: Kegiatan ditutup dengan simulasi manajemen usaha dan penyusunan rencana tindak lanjut bagi para peserta. Peserta diharapkan menerapkan ilmu yang telah diperoleh dengan membuat rencana sederhana untuk peningkatan usaha mereka.



Gambar 3. Kegiatan Penyuluhan tentang Manajemen Usaha, Kemasan, Inovasi produk dan pemasaran

Kemudian dilanjutkan kegiatan PKM berupa pelatihan sekaligus praktik membuat kemasan baru produk yang elegan dan pembuatan produk baru yang merupakan hasil dari inovasi produk, selain itu para anggota BUMMAs IN diberikan pelatihan cara mengoperasikan website yang terintegrasi dengan *marketplace* dan media sosial yang digunakan untuk digitalisasi pemasaran produk atau penjualan secara online.





Gambar 4. Praktek Kemasan Produk dan Pelatihan Mengoperasikan Website dan media sosial

Adapun beberapa produk yang dihasilkan dari perbaikan kemasan dan produk baru adalah sebagai berikut:



Gambar 5. Desain Rancangan Kemasan Produk

Gambar 5 merupakan rancangan kemasan produk dari ikan pindang bandeng, dan kemasan dari produk baru yakni baso ikan. Adapun implementasi dari kemasan produk tersebut adalah sebagai berikut:



Gambar 6. Produk Yang Sudah Dikemas Sesuai Rancangan

Hasil dari kegiatan PKM melalui penyuluhan manajemen usaha, kemasan produk, dan digitalisasi pemasaran bagi BUMMAS dan pealtihan website dapat meningkatkan daya saing, efektivitas, dan keberlanjutan usaha BUMMAS IN. Adapun hasil yang diperoleh oleh para peserta setelah mengikuti penyuluhan dan pelatihan ini adalah ebagai berikut:

1. Manajemen Usaha yang Lebih Baik

- **Peningkatan Pemahaman dalam Pengelolaan Keuangan**
 Anggota BUMMAS yang telah mengikuti pelatihan manajemen usaha memiliki kemampuan dasar dalam mengelola keuangan bisnis dengan adanya catatan keuangan. Para anggota menjadi lebih mahir dalam menyusun anggaran, mencatat pemasukan dan pengeluaran. Hal ini juga membantu mereka dalam mengambil keputusan finansial yang lebih baik dan menghindari risiko kebangkrutan.
- **Kemampuan Menyusun Rencana Bisnis**
 BUMMAS IN lebih memahami pentingnya rencana bisnis untuk jangka pendek dan panjang. Setelah pelatihan, mereka dapat membuat perencanaan strategis yang mencakup tujuan bisnis, strategi pemasaran, pengelolaan sumber daya, dan proyeksi keuangan, sehingga usaha lebih terarah dan terukur.
- **Pengelolaan Operasional yang Efisien**
 Peserta belajar cara mengoptimalkan sumber daya, seperti tenaga kerja, bahan baku, dan waktu, agar operasional usaha lebih efektif. Dengan ini,

mereka dapat menekan biaya produksi dan meningkatkan produktivitas, yang pada akhirnya berpotensi meningkatkan keuntungan bagi BUMMAs.

2. Kemasan Produk yang Lebih Menarik dan Fungsional

- **Kemasan dengan Desain Visual yang Profesional**

Pelatihan kemasan produk BUMMAs membantu peserta membuat desain kemasan yang menarik, sesuai dengan identitas merek dan target pasar mereka. Dengan tampilan kemasan yang lebih profesional dan menarik, produk BUMMAS memiliki daya tarik yang lebih kuat di pasar dan dapat menonjol dibandingkan kompetitor.

- **Kemasan yang Informatif dan Memenuhi Standar**

Peserta pelatihan kini memahami pentingnya memberikan informasi yang lengkap dan jelas pada kemasan, seperti bahan produk, petunjuk penggunaan, tanggal kedaluwarsa, dan informasi kontak. Ini tidak hanya menambah kepercayaan konsumen tetapi juga memperkuat kepatuhan terhadap standar yang berlaku.

- **Penggunaan Kemasan yang Ramah Lingkungan**

Dalam pelatihan, peserta diperkenalkan pada berbagai opsi bahan kemasan mulai dari label, tanding pouch, dan kemasan lainnya.

3. Digitalisasi Pemasaran untuk Menjangkau Pasar Lebih Luas

- **Pemahaman tentang Pemasaran Digital**

Setelah pelatihan, peserta memiliki pemahaman yang lebih baik mengenai pemasaran digital dan manfaatnya untuk memperluas jangkauan pasar. Mereka kini tahu cara memanfaatkan platform seperti media sosial, e-commerce, dan website sebagai saluran pemasaran yang efektif.

- **Keterampilan dalam Membuat Konten Pemasaran yang Menarik**

Para anggota BUMMAs belajar membuat konten pemasaran yang kreatif dan relevan untuk menarik minat audiens target. Kemampuan ini mencakup penggunaan visual yang menarik, caption yang persuasif, dan teknik storytelling yang dapat meningkatkan interaksi dengan pelanggan di platform digital.

- **Membangun Citra Merek melalui Media Sosial**

Pelatihan ini membantu peserta memahami cara membangun citra merek yang konsisten di media sosial. Mereka diajarkan untuk memilih tone dan gaya komunikasi yang sesuai dengan identitas merek dan target audiens, sehingga dapat memperkuat loyalitas konsumen dan meningkatkan engagement.

4. Dampak Jangka Panjang bagi BUMMAS

- **Peningkatan Daya Saing di Pasar**

Dengan manajemen yang lebih baik, kemasan yang menarik, dan strategi pemasaran digital yang efektif, BUMMAS memiliki daya saing yang lebih tinggi di pasar lokal maupun nasional. Produk mereka lebih siap bersaing, bahkan dapat menjangkau pasar internasional.

- **Meningkatnya Penjualan dan Loyalitas Pelanggan**
Digitalisasi pemasaran memungkinkan BUMMAS untuk menjangkau konsumen secara lebih luas dan membangun hubungan yang lebih baik dengan pelanggan. Dengan konten yang menarik dan interaksi langsung melalui media sosial, BUMMAS dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan pada akhirnya meningkatkan penjualan.
- **Efisiensi dan Produktivitas yang Lebih Tinggi**
Kemampuan manajemen yang lebih baik membantu BUMMAS mengelola usaha mereka dengan lebih efisien. Ini mencakup pengelolaan operasional, keuangan, dan sumber daya yang lebih tertib, sehingga memungkinkan peningkatan produktivitas dan penghematan biaya yang signifikan.

BAB 3. TUJUAN DAN MANFAAT

Terdapat dua permasalahan yang terjadi pada usaha di Desa Pasirwaru Kec.Bl.Limbangan Kab.Garut, yaitu:

- 1) Masalah pemasaran, Kegiatan pemasaran produk olahan ikan masih rendah dan dilakukan secara konvensional sehingga omset usaha tidak ada kenaikan dari waktu ke waktu bahkan terhingung stagnan
- 2) Masalah manajemen, manajemen usaha belum terstandar dengan baik sehingga perkembangan usaha tidak signifikan dan kesulitan mengolah data keuangan baik pendapatan maupun pengeluaran usaha, akibatnya tidak dapat diketahui jumlah keuntungan

Oleh karena itu fokus dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah memberikan pelatihan tentang pemasaran dan manajemen usaha berbasis digital dengan menggunakan teknologi website yang berdampak pada peningkatan jumlah omset usaha dan pembeli sehingga perkembangan usaha meningkat secara signifikan.

Luaran dari kegiatan ini adalah program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) bagi mahasiswa masoem yaitu minimal 6 SKS untuk mata kuliah E-Business dan Aspek Hukum Perbankan sebesar 2 SKS, mata kuliah Manajemen SDI dan Organisasi Perbankan Syariah sebesar 2 SKS, mata kuliah Starup Business sebesar 2 SKS, bagi mahasiswa Unversitas Esa Unggul yaitu 12 SKS untuk mata kuliah Manajemen Pengatahuan sebesar 3 SKS, mata kuliah Kapita Selekt Sistem Informasi sebesar 3 SKS, mata kuliah Integrasi dan Kustomisasi ERP sebesar 3 SKS, mata kuliah data ware house sebesar 3 SKS. Tujuan kegiatan ini adalah peningkatan Indikator Kinerja Utama (IKU) 2, mahasiswa berkegiatan di luar kampus paling sedikit 6 SKS dan IKU 5 yaitu hasil kerja dosen digunakan dan bermanfaat bagi masyarakat.

BAB 4. PERMASALAHAN DAN SOLUSI

Permasalahan prioritas yang akan diselesaikan pada usaha olahan ikan di BUMMas Inspirasi Negeri adalah sebagai berikut:

- a) Aspek pemasaran, penjualan produk dilakukan dengan keliling ke rumah-rumah warga di beberapa lokasi, promosi produk masih mengandalkan mulut ke mulut, terkadang pelanggan ada yang langsung datang kerumah tempat produksi usaha. Jumlah pembeli terbatas hanya warga yang dapat dijangkau oleh kendaraan bermotor saja sehingga omset usaha tidak ada kenaikan dari waktu ke waktu bahkan terhitung stagnan, informasi produk tidak dapat diketahui dengan baik oleh pelanggan seperti varian rasa, jenis ikan, harga dan kehalalannya, warga di luar dari pasirwaru tidak tahu ada produk olahan ikan,
- b) Aspek manajemen usaha, yaitu manajemen SDM, tidak memiliki standar SOP yang jelas, standar produk yang tersertifikasi, dan tidak memiliki manajemen pencatatan keuangan usaha.

Oleh karena itu tujuan dari pengabdian kepada masyarakat kali ini adalah pemberian pelatihan tentang pemasaran dan manajemen usaha berbasis digital dengan menggunakan teknologi website yang berdampak pada peningkatan jumlah omset usaha dan pembeli sehingga perkembangan usaha meningkat secara signifikan. Solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan di Kelompok Usaha BUMMas IN di Desa Pasirwaru adalah dengan melakukan kegiatan,

- 1) Penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan berkelanjutan terkait manajemen usaha, pemasaran, kemasan dan inovasi produk, dan pencatatan keuangan usaha dari olahan ikan BUMMas IN, dan
- 2) Digitalisasi usaha, dengan menyediakan dan pemanfaatan teknologi aplikasi bumasin.com menggunakan teknologi website untuk pemasaran dan penjualan produk olahan ikan.

Solusi diatas ditawarkan ada beberapa alasan, pertama manajemen usaha yang baik dapat berdampak pada peningkatan efisiensi operasional, pengambil keputusan yang baik, pengelolaan keuangan yang lebih terkendali, peningkatan kualitas produk atau layanan, dan peningkatan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Kedua Kemasan produk yang baik memberikan berbagai keuntungan signifikan bagi bisnis, terutama bagi pelaku usaha di BUMMas diantaranya meningkatkan daya tarik konsumen, memperkuat identitas merk, melindungi produk, memudahkan penggunaan dan penyimpanan, menyampaikan informasi penting, dan menambah nilai jual. Ketiga, digital marketing dari produk BUMMas akan mendapatkan beberapa Manfaat diantaranya menjangkau pelanggan yang lebih luas, hemat biaya, hasil yang dapat diukur, targeting yang lebih cepat, meningkatkan brand awareness, fleksibilitas dalam berbagai platform, dan meningkatkan kepercayaan konsumen melalui ulasan dan testimoni.

BAB 5. METODE DAN TAHAPAN PELAKSANAAN PENGABDIAN

Pada pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat BUMMas Inspirasi Negeri di desa Pasirwaru Kec.Limbangan Kab.Garut meliputi lima metode sosialisasi, penyuluhan/pelatihan, praktek dan penerapan teknologi, pendampingan dan evaluasi kegiatan.

Tahapan atau langkah-langkah pelaksanaan pengabdian di BUMMas Inspirasi Negeri adalah:

- 1) Sosialisasi, Sebelum dilakukan pelatihan anggota kelompok usaha BUMMas IN diberikan sosialisasi mengenai manfaat digitalisasi usaha dengan menggunakan teknologi website. Pada acara ini dilakukan diskusi terkait manajemen usaha, kemasan produk, pencatatan keuangan dan pemasaran yang sedang dilakukan untuk mendapatkan gambaran permasalahan yang muncul yang digunakan untuk perbandingan sebelum dan setelah menggunakan digitalisasi usaha dengan website. Pada sosialisasi ini juga dijelaskan alat dan bahan yang harus dipersiapkan serta langkah kerja yang akan dilakukan pada acara pelatihan. Para anggota kelompok usaha BUMMas IN diharapkan mempersiapkan perangkat komputer, aplikasi yang telah pasang terlebih dahulu di rumah dan ketersediaan internet. Selain itu juga diberikan sosialisasi mengenai keuntungan digitalisasi usaha pada manajemen usaha, dan pemasaran terutama yg berelasi berbagai *platform market online* serta strategi pada marketing digital tersebut.
- 2) Penyuluhan, penyuluhan dilakukan pada tanggal 16 Agustus 2024 bertempat di Kp.Cicadas Desa Pasirwaru Kec.Bl.Limbangan Kab.Garut. Peserta yang ikut pada penyuluhan sebanyak 30 orang yang terdiri pengurus, anggota BUMMas IN, dan tokoh masyarakat. Pembahasan utama yang disampaikan tentang pentingnya manajemen usaha yang baik, kemasan produk, catatan keuangan dan pentingnya *digital marketing*. Pada acara penyuluhan ini didampingi oleh 3 dosen, 4 orang mahasiswa dan panitia
- 3) Pelatihan, Kegiatan pelatihan dilaksanakan pada tanggal 27 Oktober 2024 yang dihadiri oleh 25 orang peserta yang membahas sekaligus praktek mengenai cara penggunaan aplikasi *bumasin.com* berbasis website dengan nama *bumasin.com* untuk digitalisasi pemasaran atau digital marketing, membuat kemasan produk sekaligus inovasi produk baru yang terdiri dari ikan bandeng, baso ikan dan sambal pedas udang. Pelatihan ini sangat penting dan bersifat aplikatif karena kelanjutan dari kegiatan penyuluhan sebelumnya. Pelatihan ini diorientasikan untuk memahami dan menjalankan aplikasi *e-commerce*, cara pelabelan produk, vacuum produk dan dokumentasi produk yang nantinya siap untuk ditampilkan di aplikasi. Pengujian ini penting sebagai testimoni keberhasilan teknologi website dalam bentuk aplikasi *bumasin.com* dalam meningkatkan omset usaha untuk kesejahteraan anggota kelompok usaha produk ikan pindang di BUMMas IN.
- 4) Penerapan Teknologi, Penerapan teknologi pada kegiatan ini adalah teknologi website berupa aplikasi *bumasin.com* untuk pemasaran dengan menggunakan dokumentasi produk yang sudah dikemas dengan baik dan layak jual. Penjualan melalui aplikasi ini memerlukan proses branding dan iklan yang baik dan benar

agar berdampak pada peningkatan penjualan atau omset usaha, selain itu untuk meningkatkan jangkauan pemasaran, dan diketahuinya laba usaha dengan baik sehingga perkembangan usaha dapat tumbuh dengan signifikan.

- 5) Pendampingan, Para anggota kelompok Usaha Produk Olahan Ikan di BUMMas IN Desa Pasirwaru Kabupaten Garut diberikan pendampingan untuk penggunaan kemasan dan inovasi produk secara berkelanjutan, penggunaan aplikasi *website bumasin.com* yang terintegrasi dengan medis sosial dan marketplace. sampai merasakan kemanfaatan aplikasi tersebut bagi peningkatan kesejahteraan para anggota.
- 6) Evaluasi program dilakukan setelah kegiatan pelatihan dan penerapan teknologi yaitu evaluasi kemahiran menjalankan aplikasi secara terintegrasi dan menyeluruh, evaluasi penggunaan kemasan dan inovasi produk yang sesuai dengan kebutuhan *customer*. Dan evaluasi terkait dampak terhadap peningkatan kesejahteraan bagi para anggota BUMMas IN,

Evaluasi dari keseluruhan program dilakukan untuk memastikan keberlangsungan program, dengan menghitung modal modal yang telah dikeluarkan dan hasil pendapatan penjualan, dan keuntungan, dimana kegiatan ini dapat dilanjutkan oleh BUMMas IN ini secara mandiri

Peran dan Tugas

1. Arief Ichwani, ST, MT., selaku ketua pelaksana bertanggungjawab atas seluruh kegiatan pengabdian kepada masyarakat, memimpin kegiatan penyuluhan/Pelatihan manajemen usaha yang baik, kemasan produk dan digital marketing, serta bertanggungjawab pada output kegiatan, mengarahkan mahasiswa dalam memenuhi MBKM minimal 6 SKS, serta bertanggungjawab dalam laporan akhir
2. Yasir Muharram Fauzi, ME.Sy., sebagai anggota bertanggungjawab dalam proses pembuatan kemasan produk serta memberikan penyuluhan tentang manajemen usaha, kemasan dan inovasi produk
3. Ir.Nizirwan Anwar.M.T, sebagai anggota pelaksana, berperan dalam memimpin dan mendampingi pelatihan digital marketing.

Rekognisi Dosen, hasil dari rekognisi dosen adalah keilmuan dosen yang diterapkan di masyarakat dan ouput dari kegiatan dipublikasikan dalam jurnal, media online dan link youtube. Evaluasi dari keseluruhan program dilakukan untuk memastikan keberlangsungan program, dengan menghitung omset penjualan yang didapatkan, juga efektifitas dan efisiensi yang dicapai dari penggunaan aplikasi *e-commerce*, jika berhasil maka untuk meneruskan kegiatan ini secara mandiri.

Rekognisi MBKM, Rekognisi yang diberikan adalah sebesar 6 SKS untuk mata kuliah E-Business dan Aspek Hukum Perbankan sebesar 2 SKS, mata kuliah Manajemen SDI dan Organisasi Perbankan Syariah sebesar 2 SKS, mata kuliah Starup Business sebesar 2 SKS, bagi mahasiswa Universitas Esa Unggul yaitu 12 SKS untuk mata kuliah Manajemen Pengatahuan sebesar 3 SKS, mata kuliah Kapita Selekt Sistem Informasi sebesar 3 SKS, mata kuliah Integrasi dan Kustomisasi ERP sebesar 3 SKS, mata kuliah data ware house sebesar 3 SKS. Mahasiswa mendapatkan pengalaman langsung membuat SOP, struktur organisasi, pencatatan keuangan dan menggunakan aplikasi *bumasin.com* berbasis website dan membantu para anggota kelompok usaha di BUMMas IN bagaimana mengoperasikan aplikasi *bumasin.com* dengan baik dan benar untuk pemasaran dan manajemen usaha. Mahasiswa berkegiatan selama 6 bulan dari mulai sosialisasi manfaat aplikasi *bumasin.com* untuk pemasaran dan manajemen usaha, yang memerlukan waktu minimal 3 SKS X 150'x14x2 mata kuliah setara dengan 12600 menit atau 210 jam dalam satu semester. Maka satu minggu mahasiswa menghabiskan waktu untuk kegiatan ini sebanyak 9 jam, termasuk di dalamnya kegiatan perencanaan kegiatan, laporan kegiatan dengan rincian 3 jam di lapangan dan 6 jam kegiatan mandiri.

BAB 6. HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN

Selama dilakukan pendampingan, para pelaku usaha yang juga anggota BUMMas Inspirasi Negeri antusias membuat produk ikan pindang bandeng, baso ikan dan sambal dengan kemasan baru untuk dijual secara digital marketing. Selama pendampingan, para anggota BUMMas terampil mempraktekan produksi dan pengemasan produk baik vacum maupun labeling. Berikut adalah produk baru dan kemasan baru, serta aplikasi untuk digital marketing.



Gambar 7. Produk yang sudah dilakukan label dan kemasan baru

BAB 7. PENERAPAN PRODUK TEKNOLOGI DAN INOVASI KE MASYARAKAT

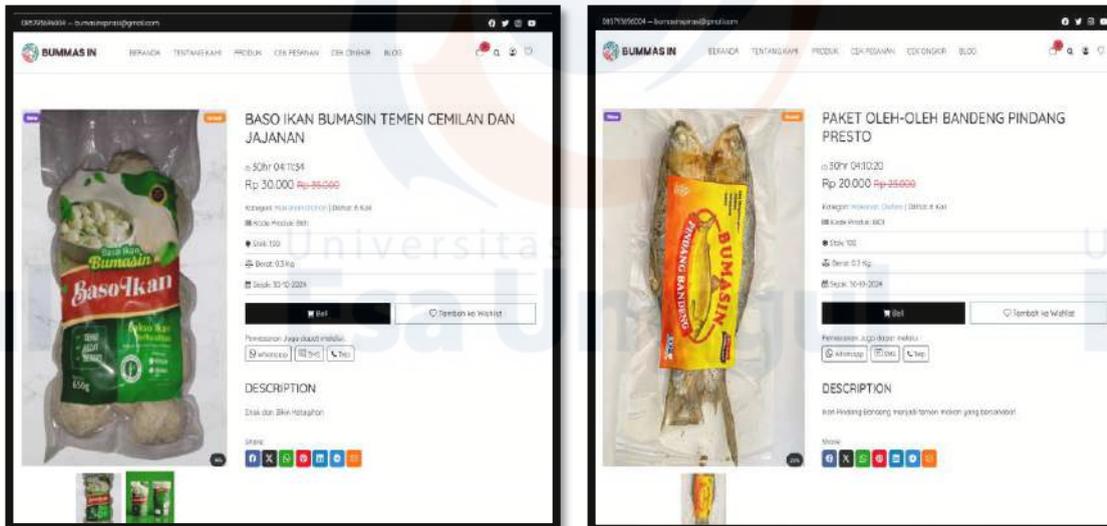
7.1 Produk Teknologi Dan Inovasi

Website adalah kumpulan halaman web yang saling terhubung dan bisa diakses melalui internet, biasanya diidentifikasi dengan domain khusus (seperti .com, .org, .id). Sebuah website menampilkan berbagai jenis informasi, termasuk teks, gambar, video, atau media lainnya, yang disusun untuk tujuan tertentu seperti informasi, edukasi, bisnis, hiburan, atau interaksi sosial.

Website dapat diakses melalui perangkat seperti komputer, ponsel, atau tablet dengan menggunakan browser (seperti Google Chrome, Safari, Firefox). Secara umum, website terdiri dari:

- 1) **Homepage (Halaman Utama):** Halaman awal yang menjadi pintu masuk ke semua informasi di dalam website.
- 2) **Sub-halaman:** Halaman-halaman lain yang menjelaskan informasi lebih spesifik, seperti layanan, produk, blog, atau kontak.
- 3) **Navigasi:** Struktur link atau tombol yang membantu pengguna berpindah dari satu halaman ke halaman lain di dalam website.

Website kini menjadi penting bagi banyak jenis bisnis, organisasi, atau individu karena berperan sebagai "wajah online" yang dapat diakses kapan saja oleh orang-orang di seluruh dunia. Produk teknologi yang dibuat dan diterapkan pada kegiatan PKM ini adalah teknologi website yang digunakan untuk *digital marketing* dari produk-produk yang dimiliki oleh BUMMas IN. Website yang dibuat memiliki domain bumasin.com yang memiliki beberapa fitur diantaranya beranda, tentang kami/profil, produk, cek pesanan, cek ongkir dan blog. Selain itu website bumasin.com dibuat dengan Konsep terintegrasi dengan media sosial (IG, facebook, twitter, dan youtube), serta aplikasi marketplace (tokopedia dan shopee) dengan tujuan untuk memperluas jangkauan iklan dan mempermudah dalam penjualan produk.



Gambar 8. Haalam website bumasin.com yang sudah digunakan untuk penjualan produk BUMMAS IN

7.2 Impact (Kebermanfaatan Dan Produktivitas)

Adanya website bumasin.com memiliki berbagai dampak positif, terutama pada aspek kebermanfaatan dan produktivitas, baik bagi konsumen maupun pelaku bisnis. Berikut adalah beberapa dampak utama:

- 1) **Aksesibilitas yang Lebih Luas**, Website bumasin.com memungkinkan konsumen untuk mengakses berbagai produk dan layanan dari berbagai tempat dan waktu. Hal ini sangat bermanfaat bagi konsumen yang tinggal di daerah terpencil atau memiliki keterbatasan mobilitas. Kebermanfaatan ini berpotensi meningkatkan kesejahteraan masyarakat dengan membuka akses ke produk yang mungkin tidak tersedia di pasar lokal.
- 2) **Peningkatan Produktivitas Bisnis**, Melalui bumasin.com, bisnis dapat beroperasi secara lebih efisien karena tidak perlu membuka toko fisik di banyak tempat. Produk dapat dijual ke lebih banyak konsumen tanpa memerlukan tambahan tenaga kerja atau modal yang signifikan, sehingga meningkatkan produktivitas. Dengan adanya fitur otomatisasi seperti checkout otomatis, manajemen stok, dan layanan pelanggan berbasis chatbot, pelaku bisnis juga dapat mengurangi waktu yang dihabiskan untuk tugas-tugas administratif.
- 3) **Penghematan Biaya**, Website bumasin.com dapat mengurangi biaya operasional, seperti biaya sewa, listrik, dan upah karyawan untuk toko fisik. Penghematan ini memungkinkan bisnis menawarkan harga yang lebih kompetitif kepada konsumen, yang akhirnya meningkatkan daya saing dan memperluas pangsa pasar.
- 4) **Pengumpulan dan Analisis Data**, Bumasin.com memungkinkan bisnis untuk mengumpulkan data tentang preferensi konsumen, kebiasaan belanja, dan pola transaksi. Analisis data ini berguna untuk meningkatkan efisiensi pemasaran, penawaran produk yang lebih sesuai, serta penyesuaian strategi bisnis yang lebih tepat. Ini juga meningkatkan produktivitas karena keputusan bisnis menjadi lebih berbasis data.
- 5) **Kemudahan dalam Promosi dan Branding**, Bumasin.com mempermudah bisnis dalam melakukan promosi melalui media digital seperti media sosial dan iklan digital. Melalui integrasi dengan media sosial, bisnis dapat dengan mudah meningkatkan branding dan mengembangkan identitas produk mereka, sehingga lebih mudah untuk menarik konsumen baru tanpa perlu biaya besar.

- 6) **Transparansi dan Kepercayaan Konsumen**, Bumasin.com yang dilengkapi dengan fitur ulasan produk dan layanan dapat meningkatkan kepercayaan konsumen. Ulasan ini membantu konsumen membuat keputusan yang lebih baik, sementara bisnis dapat meningkatkan layanan mereka berdasarkan masukan konsumen.

BAB 8. LUARAN YANG DICAPAI

Target penyelesaian luaran dari permasalahan di BUMMas Inspirasi Negeri terlampir pada table di bawah ini.

Tabel 1. Indikator capaian

No	Target penyelesaian luaran	Keadaan sebelum program kegiatan	Keadaan setelah program kegiatan
1	Masalah manajemen	Belum ada standar manajemen SDM, SOP dan produk tidak tersertifikasi halal, serta Pencatatan keuangan dilakukan secara konvensional	<ul style="list-style-type: none"> ▪ adanya manajemen SDM dan SOP dan standar produk dengan tersertifikasi halal ▪ adanya manajemen dari pencatatan keuangan secara digital menggunakan teknologi wesbite yang dijalankan secara baik dan benar. ▪ Diketuinya catatan omset dan laba usaha dengan baik
2	Masalah pemasaran	Pemasaran produk dan manajemen pencatan usaha dilakukan secara konvensional dan omset penjualan usaha rendah	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aplikasi <i>e-commerce</i> untuk pemasaran maupun manajemen SDM, dan manajemen pencatatan keuangan usaha secara digital beroperasi dengan baik ▪ tercapainya peningkatan jumlah pembeli dan omset penjualan usaha dari produk makanan olahan ikan sebesar 50 persen
3	Pelibatan mahasiswa yang dikonversi menjadi MBKM	Konversi mata kuliah	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bagi mahasiswa Universitas Ma'som total 6 SKS yaitu konversi mata kuliah E-Business dan Aspek Hukum Perbankan sebesar 2 SKS, Manajemen SDI dan Organisasi Perbankan Syariah sebesar 2 SKS, Starup Business sebesar 2 SKS, ▪ Bagi mahasiswa Universitas Esa Unggul yaitu 12 SKS untuk mata kuliah Manajemen Pengatahuan sebesar 3 SKS, Kapita Selekt Sistem Informasi sebesar 3 SKS, Integrasi dan Kustomisasi ERP sebesar 3 SKS, dan data ware house sebesar 3 SKS

4	Pelibatan mahasiswa dalam IKU 2 yaitu mahasiswa mendapatkan pengalaman di luar kampus	Jumlah mahasiswa yang melakukan kegiatan	4 orang mahasiswa berkegiatan di luar kampus dan mendapatkan pembelajaran di luar kampus
6	Hasil pemikiran dan karya dosen diterapkan dalam kegiatan ini dan tercakup dalam IKU 5 yaitu hasil kerja Dosen digunakan oleh masyarakat	Hasil karya ilmiah dosen bermanfaat untuk masyarakat	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Publikasi journal nasional (jurnal JKuM S4) = 1 judul: https://jubaedah.lppmbinabangsa.id/index.php/home/article/view/239 ▪ HKI karya ilmiah = 1 sertifikat ▪ Publikasi berita pada media massa = 1 berita: https://fin.co.id/2024/08/20/tim-pkm-universitas-esa-unggul-dan-universitas-masoem-gagas-digitalisasi-ekonomi-bagi-kelompok-masyarakat-usaha-pengolahan-ikan ▪ video hasil kegiatan = 1 karya: https://www.youtube.com/@EsaUnggulUniversity/videos

BAB 9. RENCANA TAHAPAN BERIKUTNYA

Rencana tahap selanjutnya adalah melakukan pendampingan secara berkala untuk memastikan produktivitas produksi produk-produk BUMMas yang berkualitas dan dibutuhkan banyak orang sehingga mampu mendorong kemajuan BUMMas IN. Mendorong untuk berinovasi mulai dari inovasi produk, kemasan, perbaikan manajemen usaha yang terus menerus serta terstandarisasi.

Selain itu tim PKM akan terus mendampingi dan melatih dari aspek penggunaan teknologi website, media sosial untuk melakukan pemasaran dan penjualan produk. Juga Tim PKM akan mendampingi pembuatan *account* di marketplace toko BUMMAS IN dalam rangka mempercepat dalam pencapaian kesejahteraan anggota BUMMas IN.

BAB 10. KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

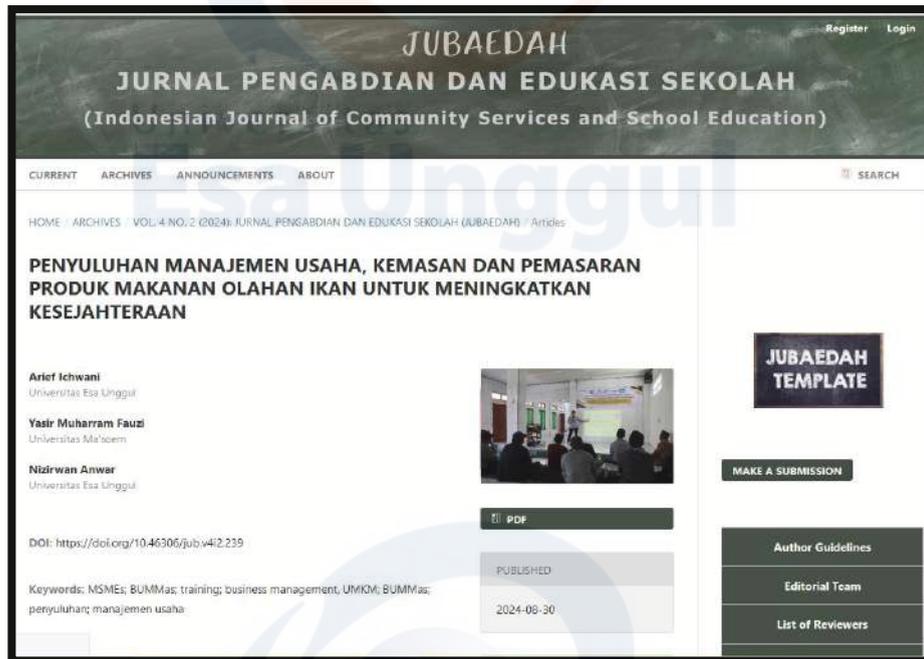
Program pengabdian pada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan keterampilan, wawasan dan peningkatan pendapatan dari perbaikan manajemen usaha, kemasan produk dan inovasi produk serta penerapan teknologi website untuk digital marketing dan penjualan dimana mampu untuk meningkatkan kesejahteraan anggota BUMMas IN di Desa Pasirawru Kec.Bl.Limbangan Kab.Garut.

SARAN

Produk dan usaha di BUMMas IN ini perlu mendapat dukungan dari pemerintah setempat agar memanfaatkan potensi yang ada untuk meningkatkan kesejahteraan bahkan membuka lapangan kerja seluas-luangnya. Pemerintah setempat perlu mendukung untuk dilakukan pelatihan pembuatan produk yang dibutuhkan oleh masyarakat luas agar seluruh masyarakat dapat merasakan manfaatnya dengan adanya peningkatan pendapatan.

LAMPIRAN

1. Artikel Ilmiah



2. Artikel media massa



Link : <https://fin.co.id/2024/08/20/tim-pkm-universitas-esa-unggul-dan-universitas-masoem-gagas-digitalisasi-ekonomi-bagi-kelompok-masyarakat-usaha-pengolahan-ikan>

3. Video

Link Youtube LPPM : <https://www.youtube.com/watch?v=IWt9FCz2eNU>

4. HKI


REPUBLIK INDONESIA
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan : EC002024211531, 24 Oktober 2024

Pencipta

Nama : Arief Ichwani, Yasir Muharram Fauzi dkk
Alamat : Kp.Cicadas RT 02 RW 08 Desa Pasirwaru, Blubur Limbangan, Garut, Jawa Barat, 44186
Kewarganegaraan : Indonesia

Pemegang Hak Cipta

Nama : Arief Ichwani, Yasir Muharram Fauzi dkk
Alamat : Kp.Cicadas RT 02 RW 08 Desa Pasirwaru, Blubur Limbangan, Garut, Jawa Barat, 44186
Kewarganegaraan : Indonesia

Jenis Ciptaan : Jurnal
Judul Ciptaan : MANAJEMEN USAHA, KEMASAN DAN PEMASARAN PRODUK MAKANAN OLAHAN IKAN UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN

Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia : 24 Oktober 2024, di Dki Jakarta

Jangka waktu perlindungan : Berlaku selama hidup Pencipta dan terus berlangsung selama 70 (tujuh puluh) tahun setelah Pencipta meninggal dunia, terhitung mulai tanggal 1 Januari tahun berikutnya.

Nomor pencatatan : 000783963

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.
Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.

a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL
u.b
Direktur Hak Cipta dan Desain Industri


IGNATIUS M.T. SILALAH
NIP. 196812301996031001



Disclaimer:
Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk mencabut surat pencatatan permohonan.

BERITA ACARA SERAH TERIMA ASET

Nomor: 020/BAST/ABD/LPPM-DIKTI/XII/2024

Pada hari ini Selasa tanggal 29 Oktober 2024 bertempat di Garut telah terjadi penyerahan/penerimaan barang sesuai dengan surat perjanjian penugasan dalam rangka pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat program Pemberdayaan Kemitraan Masyarakat tahun 2024 antara:

Nama : Arief Ichwani

Jabatan : Ketua Tim

Alamat : Jl.Arjuna Utara No.9 Duri Kepa Kec.Kb.Jeruk Kota Jakarta Barat DKI Jakarta

Selaku penanggungjawab perseorangan sebagai pihak yang menyerahkan:

Nama : Maman Suparman

Jabatan : Ketua BUMMAS Inspirasi Negeri

Alamat : Kp.Cibadak Desa Pasirwaru Kec.Bl.Limbangan Kab.Garut

Sebagai pihak yang menerima barang:

Daftar rincian barang sebagai berikut:

No.	Nama Barang	Jumlah Barang	Harga Satuan (Rp.)	Total Harga (Rp.)
1.	Mesin Vacum sealer	1	343.000	343.000
2.	Plastik vacum	1	86.500	86.500
3.	Huawei modem 4G	1	702.000	702.000
4.	Label produk	2	202.000	202.000
5.	Ikan segar sebagai bahan	1 paket	916.000	916.000
6.	Baso Ikan	4	420.000	420.000
7.	Bahan-bahan buat Produk Sambal Udang	1	250.000	250.000
8.	Kemasan produk sambal		1.200.000	1.200.000
9.	Website	1	9.000.000	9.000.000
10.	Sewa Laptop	1	1.500.000	1.500.000
11.	Kuota Internet	2	185.000	185.000
12.	Bahan Ikan	1 paket	6.930.000	6.930.000
13.	Sewa Laptop	1	1.200.000	1.200.000

		Jumlah Total Harga (Rp.)	22.934.500
--	--	---	-------------------

Yang menerima



(Maman Suparman)

Yang menyerahkan



(Arief Ichwani)

Ketua Tim

NIDN. 0321088802

Mengetahui

Kepala Lembaga Penelitian dan Pemberdayaan Masyarakat (LPPM)



(Laras Sitoayu, S.Gz, M.KM.)

NIDN. 0320128406

RENCANA LEARNING AGREEMENT MBKM DIKTI

DATA DIRI

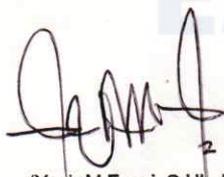
Nama Lengkap	: Reni Patmawati	Fakultas/Jurusan/PS	: Ekonomi dan Bisnis Islam (Perbankan Syariah)
NIM	: 223504004	SKS yang telah ditempuh	: 65
Semester	: Semester 5	Periode	:

No	Nama Program Pilihan	Ceklis
1	Pertukaran Mahasiswa	<input type="checkbox"/>
2	Magang/ Praktik Kerja	<input type="checkbox"/>
3	PKM	<input checked="" type="checkbox"/>
4	Penelitian/ Riset	<input type="checkbox"/>
5	Proyek Kemanusiaan	<input type="checkbox"/>
6	Kegiatan Wirausaha	<input type="checkbox"/>
7	Studi/Proyek Independen	<input type="checkbox"/>
8	Kuliah Kerja Nyata/ KKN Tematik	<input type="checkbox"/>

RENCANA LEARNING AGREEMENT

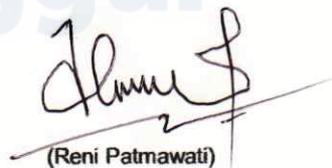
Mata Kuliah (Penyetara/Konversi)			Pengembangan kompetensi pada MBKM DIKTI
Kode	Nama MK	SKS	
MPB106	E-Business & Aspek Hukum Perbankan	2	<ul style="list-style-type: none"> Menyiapkan dokumen dan perangkat teknologi, perangkat pendukung dengan tim dosen PKM hingga melakukan dokumentasi. Membantu melakukan pemasangan peralatan untuk keperluan PMK. Membantu dengan dosen PMK dalam mendukung pencapaian luaran wajib dan tambahan.
MPB110	Manajemen SDI & Organisasi PS	2	
MKK336	Startup Business	2	
Total SKS		6	

Menyetujui,
Dosen Pembimbing Akademik



(Yasir M Fauzi, S.HI., M.E.Sy., C.IFA)

Diisi oleh,
Pendaftar



(Reni Patmawati)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Kepala Departemen Perbankan Syariah

FEBI



(Faisal Rakhman, S.E., M.M)

**UNIVERSITAS
MA'SOEM**

FEBI



(Adi Indradi Wazdi, S.Psi., M.M)

**UNIVERSITAS
MA'SOEM**

LEARNING AGREEMENT COMMUNITY SERVICE MBKM DIKTI

Nama	Devi Rahmawati	Fakultas/Jurusan/PS	Ilmu Komputer (Sistem Informasi)
NIM	20210803080	SKS yang telah ditempuh	110
Semester	7 (tujuh)	Periode	

PILIHAN PROGRAM MBKM

No	Nama Program	Ceklis
1	Pertukaran Pelajar	X
2	Magang/ Praktik Kerja	X
3	PKM	√
4	Penelitian/ Riset	X
5	Proyek Kemanusiaan	X
6	Kegiatan Wirausaha	X
7	Studi/Proyek Independen	X
8	Kuliah Kerja Nyata/ KKN Tematik	X

RENCANA LEARNING AGREEMENT

Mata Kuliah (Penyetara/Konversi)			Pengembangan kompetensi pada MBKM DIKTI
Kode	Nama MK	SKS	
CIS720	Manajemen Pengetahuan	3	<p>1. Menyiapkan dokumen dan perangkat pendukung dengan tim dosen PKM hingga melakukan dokumentasi. Kompetensi ini mencakup kemampuan penelitian dan pengembangan, yang memungkinkan mahasiswa mengidentifikasi kebutuhan masyarakat secara tepat dan merancang dokumen yang sesuai. Selain itu, kemampuan bekerja dalam tim adalah kunci untuk memastikan koordinasi yang efektif dengan dosen dan sesama mahasiswa. Keterampilan menulis yang jelas dan terstruktur juga diperlukan untuk menyusun dokumen secara sistematis. Penggunaan teknologi menjadi aspek yang tidak bisa diabaikan, sehingga mahasiswa harus memiliki keahlian dalam menggunakan perangkat lunak dan alat digital. Untuk mengembangkan kompetensi ini, pendekatan seperti pelatihan, workshop, kerja sama dalam tim dengan dosen pembimbing, dan sesi umpan balik rutin dapat diterapkan untuk meningkatkan kualitas dokumen yang dihasilkan.</p> <p>2. Membantu melakukan pemasangan peralatan untuk keperluan PKM. Kompetensi ini meliputi pemahaman teknologi dan teknik pemasangan peralatan, kemampuan untuk menangani masalah teknis yang mungkin timbul selama proses pemasangan, serta keterampilan manajemen proyek untuk efektif mengelola waktu dan sumber daya. Mahasiswa dapat mengembangkan kompetensi ini dengan mengikuti pelatihan teknis yang diselenggarakan oleh dosen atau ahli terkait, mendapatkan pengalaman praktis melalui praktik pemasangan peralatan dengan</p>
CIS721	Kapita Selektta Sistem Informasi	3	
CIS407	Integrasi dan Kustomisasi ERP	3	
CSF415	Data Warehouse	3	
Total Konversi		12	

bimbingan dosen atau teknisi, serta melakukan simulasi dan uji coba sebelum menerapkannya secara langsung di lapangan. Hal ini memastikan bahwa mahasiswa tidak hanya memahami teori di balik teknologi yang digunakan, tetapi juga memiliki keterampilan praktis yang kuat untuk menghadapi tantangan di dunia nyata.

3. Membantu dengan dosen PKM dalam mendukung pencapaian luaran wajib dan tambahan.

Kompetensi ini mencakup kemampuan perencanaan dan evaluasi, keterampilan analisis data untuk mengumpulkan, menganalisis, dan melaporkan hasil kegiatan pengabdian masyarakat, serta kemampuan komunikasi yang efektif untuk berinteraksi dengan dosen, rekan tim, dan masyarakat yang dilayani. Mahasiswa dapat mengembangkan kompetensi-kompetensi ini dengan bimbingan dari dosen dalam merencanakan dan mengevaluasi kegiatan, mengikuti workshop atau seminar mengenai evaluasi dan analisis data, serta berdiskusi secara rutin dengan dosen dan tim untuk memastikan dokumentasi yang komprehensif dari semua luaran kegiatan. Dengan pendekatan ini, mahasiswa dapat memastikan bahwa setiap tahap dari kegiatan pengabdian masyarakat berjalan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan, sehingga mencapai dampak yang diharapkan.

**Menyetujui,
Dosen Pembimbing Akademik**



(ARIEF ICHWANI , ST, MT)

**Diisi oleh,
Pendaftar**



(Devi Rahmawati)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ilmu Komputer



(Dr. Vitri Tundjungsari, ST., M.Sc., M.M)

Ketua Program Studi Sistem Informasi



(Anik Hanifatul Azizah, S.Kom, M.IM)

RENCANA LEARNING AGREEMENT MBKM DIKTI

DATA DIRI

Nama Lengkap	: Raihan Farica	Fakultas/Jurusan/PS	: Ilmu Komputer (Sistem Informasi)
NIM	: 20210803084	SKS yang telah ditempuh	: 110
Semester	: Semester 7	Periode	:

No	Nama Program Pilihan	Ceklis
1	Pertukaran Mahasiswa	<input type="checkbox"/>
2	Magang/ Praktik Kerja	<input type="checkbox"/>
3	PKM	<input checked="" type="checkbox"/>
4	Penelitian/ Riset	<input type="checkbox"/>
5	Proyek Kemanusiaan	<input type="checkbox"/>
6	Kegiatan Wirausaha	<input type="checkbox"/>
7	Studi/Proyek Independen	<input type="checkbox"/>
8	Kuliah Kerja Nyata/ KKN Tematik	<input type="checkbox"/>

RENCANA LEARNING AGREEMENT

Mata Kuliah (Penyetara/Konversi)			Pengembangan kompetensi pada MBKM DIKTI
Kode	Nama MK	SKS	
CIS720	Manajemen Pengetahuan	3	<ul style="list-style-type: none"> Menyiapkan dokumen dan perangkat teknologi, perangkat pendukung dengan tim dosen PKM hingga melakukan dokumentasi. Membantu melakukan pemasangan peralatan untuk keperluan PMK. Membantu dengan dosen PMK dalam mendukung pencapaian luaran wajib dan tambahan.
CIS721	Kapita Selekt Sistem Informasi	3	
CIS407	Integrasi dan Kustomisasi ERP	3	
CSF415	Data Warehouse	3	
Total SKS		12	

**Menyetujui,
Dosen Pembimbing Akademik**



(ARIEF ICHWANI, ST, MT)

**Diisi oleh,
Pendaftar**



(Raihan Farica)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ilmu Komputer



(Dr. Vitri Tundjungsari, ST., M.Sc., M.M)

Ketua Program Studi Sistem Informatika



(Anik Hanifatul Azizah, S.Kom, M.IM)

RENCANA LEARNING AGREEMENT MBKM DIKTI

DATA DIRI

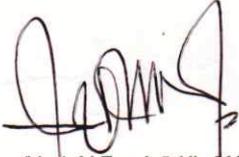
Nama Lengkap	: Nadia Salsabila	Fakultas/Jurusan/PS	: Ekonomi dan Bisnis Islam (Perbankan Syariah)
NIM	: 223504003	SKS yang telah ditempuh	: 65
Semester	: Semester 5	Periode	:

No	Nama Program Pilihan	Ceklis
1	Pertukaran Mahasiswa	<input type="checkbox"/>
2	Magang/ Praktik Kerja	<input type="checkbox"/>
3	PKM	<input checked="" type="checkbox"/>
4	Penelitian/ Riset	<input type="checkbox"/>
5	Proyek Kemanusiaan	<input type="checkbox"/>
6	Kegiatan Wirausaha	<input type="checkbox"/>
7	Studi/Proyek Independen	<input type="checkbox"/>
8	Kuliah Kerja Nyata/ KKN Tematik	<input type="checkbox"/>

RENCANA LEARNING AGREEMENT

Mata Kuliah (Penyetara/Konversi)			Pengembangan kompetensi pada MBKM DIKTI
Kode	Nama MK	SKS	
MPB106	E-Business dan Aspek Hukum Perbankan	2	<ul style="list-style-type: none"> Menyiapkan dokumen dan perangkat teknologi, perangkat pendukung dengan tim dosen PKM hingga melakukan dokumentasi. Membantu melakukan pemasangan peralatan untuk keperluan PMK. Membantu dengan dosen PMK dalam mendukung pencapaian luaran wajib dan tambahan.
MKB110	Manajemen SDI dan Organisasi Perbankan Syariah	2	
MKK336	Startup Business	2	
Total SKS		6	

Menyetujui,
Dosen Pembimbing Akademik


 (Yasir M Fauzi, S.HI., M.E.Sy., C.IFA)

Diisi oleh,
Pendaftar


 (Nadia Salsabila)

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Kepala Departemen Perbankan Syariah


 (Faisal Rakhman, S.E., M.M.)
UNIVERSITAS MA'SOEM


 (Adi Indradi Wazdi, S.Psi., M.M.)
UNIVERSITAS MA'SOEM

PENYULUHAN MANAJEMEN USAHA, KEMASAN DAN PEMASARAN PRODUK MAKANAN OLAHAN IKAN UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN

Arief Ichwani; Nizirwan Anwar; Yasir Muharram Fauzi



Laman <https://bumasin.com>



Kemasan Produk Olahan Ikan



Indexing Process



Register Login

JUBAEDAH
JURNAL PENGABDIAN DAN EDUKASI SEKOLAH
(Indonesian Journal of Community Services and School Education)

CURRENT ARCHIVES ANNOUNCEMENTS ABOUT

HOME / ARCHIVES / VOL. 4 NO. 2 (2024): JURNAL PENGABDIAN DAN EDUKASI SEKOLAH (JUBAEDAH) / Articles

PENYULUHAN MANAJEMEN USAHA, KEMASAN DAN PEMASARAN PRODUK MAKANAN OLAHAN IKAN UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN

Arief Ichwani
Universitas Esa Unggul

Yasir Muharram Fauzi
Universitas Ma'soem

Nizirwan Anwar
Universitas Esa Unggul

DOI: <https://doi.org/10.46306/jub.v4i2.239>

PDF

MAKE A SUBMISSION

Intisari Kegiatan ;

Tim Pengabdian Masyarakat dari Universitas Esa Unggul dan Universitas Ma'soem telah menyelenggarakan pelatihan manajemen bisnis, pengemasan, dan pemasaran digital bagi BUMMas Inspirasi Negeri di industri makanan olahan ikan.

Tujuan;

Meningkatkan profesionalisme, kreativitas, dan daya saing produk UMKM, serta mendorong kesejahteraan ekonomi pelaku usaha.

Manfaat;

Penyuluhan tersebut berhasil meningkatkan pengetahuan manajemen usaha, kualitas kemasan, jangkauan pasar, dan transaksi digital, sehingga mendorong kesejahteraan pelaku usaha makanan olahan ikan.

Kesimpulan'

Penyuluhan tersebut berhasil meningkatkan pemahaman manajemen usaha, kualitas kemasan, dan strategi pemasaran digital, sehingga berdampak positif pada kesejahteraan pelaku usaha.

Ucapan terima kasih;

Program Hibah DRTPM KEMENDIKBUD DIKTI Tahun 2024, kami ucapkan terima kasih kepada KEMENDIKBUD DIKTI, dan juga kepada LPPM Universitas Esa, Unggul dan Universitas Ma'soem atas dukungannya pelaksanaan PKM bisa berjalan dengan lancar dan sesuai harapan.

YouTube <https://youtu.be/IWt9FCz2eNU>

Instagram <https://www.instagram.com/bumasinstore>

Link <https://jubaedah.lppmbinabangsa.id/index.php/home/article/view/239>



Sertifikat HaKI



PENYULUHAN MANAJEMEN USAHA, KEMASAN DAN PEMASARAN PRODUK MAKANAN OLAHAN IKAN UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN

Arief Ichwani¹, Yasir Muharram Fauzi²,
Nizirwan Anwar³

^{1,3} Teknik Informatika Universitas Esa
Unggul

² Perbankan Syariah Universitas
Ma'soem

*Arief Ichwani

Email :

arief.ichwani@esaunggul.ac.id

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a significant role in Indonesia's economy, contributing more than 60% to the Gross Domestic Product (GDP) and creating over 97% of employment opportunities. One promising sector is the processed fish food industry, which has great potential both in domestic and international markets. However, many business players, including BUMMAs Inspirasi Negeri, have yet to fully maximize this potential due to limitations in business management and a lack of innovation in product packaging and marketing. Attractive and functional packaging, along with good management, has proven to be key factors in enhancing competitiveness, extending product shelf life, and strengthening brand identity. Additionally, consumers are increasingly drawn to unique packaging innovations. In the face of challenges such as market competition and limited technology, digital marketing has become essential for promoting products. Therefore, training on business management, packaging, and marketing through digital channels is crucial. The Community Service Team (PKM) from Esa Unggul University and Ma'soem University conducted a workshop for BUMMAs Inspirasi Negeri, focusing on the processed fish food industry, to help business owners enhance professionalism, creativity, and product competitiveness. The outcomes of this workshop have improved the members' understanding of business management, upgraded packaging quality, expanded market reach, facilitated transactions through digital technology, and encouraged the economic well-being of the business operators.

Keywords: MSMEs; BUMMAs; training; business management

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran signifikan dalam perekonomian Indonesia dengan kontribusi lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menciptakan lebih dari 97% lapangan kerja. Salah satu sektor yang menjanjikan adalah industri makanan olahan ikan yang memiliki potensi besar baik di pasar domestik maupun internasional. Meskipun demikian, banyak pelaku usaha termasuk BUMMAs Inspirasi Negeri belum memaksimalkan potensinya karena keterbatasan manajemen usaha, kurangnya inovasi dalam pengemasan dan pemasaran produk. Pengemasan yang menarik dan fungsional, serta manajemen yang baik, terbukti menjadi faktor kunci dalam meningkatkan daya saing, memperpanjang masa simpan produk, serta memperkuat identitas merek. Selain itu, inovasi dalam pengemasan yang unik semakin diminati konsumen. Dalam menghadapi tantangan seperti persaingan pasar dan keterbatasan teknologi, *digital marketing* menjadi keharusan dalam memasarkan produk. Penyuluhan tentang manajemen usaha, pengemasan dan pemasaran menggunakan *digital marketing* menjadi sangat penting. Tim Pengabdian Kegiatan Masyarakat (PKM) dari Universitas Esa Unggul dan Universitas Ma'soem melakukan penyuluhan kepada Badan Usaha Milik Masyarakat (BUMMAs) Inspirasi Negeri, yang berfokus pada industri makanan olahan ikan, untuk membantu pelaku usaha meningkatkan profesionalisme, kreativitas, dan daya saing produk. Hasil dari penyuluhan ini dapat meningkatkan pemahaman anggota BUMMAs Inspirasi Negeri tentang manajemen usaha, memperbaiki kualitas pengemasan, memperluas jangkauan pasar, kemudahan transaksi dengan penggunaan teknologi digital dan mendorong untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi pelaku usaha.

Kata Kunci: UMKM; BUMMAs; penyuluhan; manajemen usaha.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia, berkontribusi lebih dari 60% terhadap total Produk Domestik Bruto (PDB) dan menciptakan lebih dari 97% lapangan kerja di negara ini (Khotimah & Surhatono, 2023; Tholib et al., 2023). Dalam konteks ini, industri makanan olahan ikan menjadi salah satu sektor yang memiliki potensi besar. Produk olahan ikan tidak hanya kaya akan gizi tetapi juga memiliki pasar yang luas, baik domestik maupun internasional. Namun, banyak pelaku usaha yang belum memanfaatkan potensi ini secara optimal, sehingga diperlukan upaya untuk meningkatkan manajemen usaha dan inovasi dalam pengemasan produk (Apriani & Said, 2022). Manajemen usaha yang baik dan inovasi dalam pengemasan produk makanan menjadi faktor kunci untuk keberhasilan usaha ini dan penerapan manajemen usaha yang baik dapat meningkatkan pendapatan dan keberlanjutan usaha pengolahan ikan (Ady Dj et al., 2021; Rasoki & Nurmalia, 2023). Pengemasan yang menarik dan fungsional tidak hanya meningkatkan daya tarik produk tetapi juga melindungi kualitas produk, yang sangat penting dalam persaingan pasar. Penelitian menunjukkan bahwa kemasan yang menarik dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen, menegaskan pentingnya kemasan sebagai alat pemasaran yang efektif (Yuliana et al., 2021). Oleh karena itu, penyuluhan mengenai manajemen usaha dan inovasi dalam pengemasan produk olahan ikan sangat diperlukan untuk membantu pelaku usaha meningkatkan daya saing dan memperluas pasar mereka (Irawan et al., 2020; Tholib et al., 2023).

Selain itu, tantangan utama yang dihadapi pelaku usaha makanan olahan ikan adalah persaingan yang semakin ketat di pasar. Oleh karena itu, strategi yang tidak hanya fokus pada produksi tetapi juga pada pemasaran, branding, dan inovasi produk sangat diperlukan (Tholib et al., 2023). Inovasi dalam pengemasan menjadi langkah strategis yang dapat meningkatkan daya tarik produk di mata konsumen. Pengemasan yang baik mampu memberikan kesan pertama yang positif, melindungi produk dari kerusakan, serta memperkuat citra dan identitas merek di pasar dan meningkatkan daya tarik produk dan berkontribusi pada peningkatan penjualan (Irawan et al., 2020; Widia & Putra, 2023).

Dengan perkembangan teknologi, kini tersedia berbagai jenis kemasan yang ramah lingkungan, ekonomis, dan dapat mempertahankan kesegaran produk lebih lama. Penelitian menunjukkan bahwa kemasan ramah lingkungan semakin diminati konsumen karena kesadaran akan dampak lingkungan yang lebih besar (Mahadianto et al., 2020). Melalui penyuluhan ini, pelaku usaha diharapkan dapat memahami pentingnya memilih bahan dan desain kemasan yang tepat, serta bagaimana pengemasan dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen (Khotimah & Surhatono, 2023). Manajemen usaha yang baik juga menjadi faktor kunci dalam meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha makanan olahan ikan. Dengan penerapan manajemen yang terstruktur dan efisien, usaha kecil menengah dapat berkembang secara berkelanjutan. Penyuluhan ini akan membekali pelaku usaha dengan keterampilan manajemen, seperti pengelolaan keuangan, perencanaan bisnis, pengembangan produk, serta strategi pemasaran yang efektif (Irawan et al., 2020; Tholib et al., 2023). Pengetahuan ini penting agar usaha dapat berjalan secara optimal, mengurangi risiko kerugian, serta meningkatkan profitabilitas (Yuliana et al., 2021). Dengan demikian, penyuluhan mengenai manajemen usaha dan inovasi pengemasan produk makanan olahan ikan sangat penting untuk membantu para pelaku usaha menghadapi tantangan pasar, meningkatkan kualitas produk, dan pada akhirnya, meningkatkan kesejahteraan mereka secara keseluruhan (Apriani & Said, 2022; Khotimah & Surhatono, 2023).

Badan Usaha Milik Masyarakat (BUMMas) Inspirasi Negeri merupakan salah satu kelompok usaha yang bergerak dalam usaha makanan dari hasil olahan ikan yang sudah berjalan 2 tahun lebih namun berdasarkan hasil diskusi awal dengan pengurus BUMMas bahwa terdapat beberapa

PENYULUHAN MANAJEMEN USAHA, KEMASAN DAN PEMASARAN PRODUK MAKANAN OLAHAN IKAN UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN ANGGOTA

Arief Ichwani, Yasir Muharram Fauzi, Nizirwan Anwar

Vol. 4, No. 2, Agustus 2024 hal. 366-372

DOI Artikel: 10.46306/jub.v4i2.239

permasalahan yaitu kegiatan usaha yang dijalankan belum menggunakan manajemen usaha dengan baik seperti tidak adanya dokumen perencanaan, dan pengorganisasian usaha, Standar Operasional Prosedur (SOP) untuk produksi, pencatatan keuangan, *upgrading* karyawan, minimnya inovasi pengeemasan, keterbatasan akses teknologi untuk pemasaran berbasis digital dan bahan kemasan yaitu belum memiliki merk, logo, *packing* produk yang *marketable*, kurangnya pemahaman tentang pasar dan *branding*, kurangnya pendampingan dan pelatihan berkelanjutan.

Oleh karena itu, Tim Pengabdian Kegiatan Masyarakat (PKM) yang terdiri dari dosen Universitas Esa Unggul, dan Universitas Ma'soem bersama dengan mahasiswa MBKM dengan Badan Usaha Milik Masyarakat (BUMMas) Inspirasi Negeri melakukan penyuluhan tentang manajemen usaha dan kemasan produk makanan olahan ikan untuk meningkatkan kesejahteraan. Penyuluhan ini bertujuan memberikan pengetahuan dan keterampilan kepada pelaku usaha olahan ikan agar mampu mengelola usaha mereka secara lebih profesional dan kreatif, terutama dalam hal inovasi pengemasan. Dengan adanya penyuluhan ini, diharapkan pelaku usaha dapat meningkatkan nilai tambah produk mereka, memperpanjang masa simpan, serta menciptakan identitas merek yang kuat, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan kesejahteraan mereka secara ekonomi (Khotimah & Surhatono, 2023).

METODE PENGABDIAN

Metode yang digunakan pada pelaksanaan PKM adalah observasi, wawancara, penandatanganan kerjasama, sosialisasi dan penyuluhan.

- a) **Observasi**
Observasi dilakukan oleh tim PKM dengan mengunjungi lokasi kelompok usaha BUMMas Inspirasi Negeri untuk memantau kegiatan usaha olahan ikan mulai dari manajemen usaha, produksi, proses pengemasan produk, penjualan dan sebagainya. Metode observasi yang digunakan adalah observasi partisipatif yaitu tim PKM ikut serta dalam kegiatan yang sedang diamati.
- b) **Wawancara**
Tim PKM melakukan wawancara kepada Bapak Maman dan Bapak Arifin selaku pengurus BUMMas Inspirasi Negeri untuk mengetahui berbagai informasi terkait visi, misi, kegiatan usaha BUMMas yang sedang dilakukan saat ini dan yang akan datang, serta permasalahan-permasalahan yang ada.
- c) **Penanda tanganan kerja sama**
Pada tahap ini tim PKM melakukan MoU dengan ketua BUMMas Inspirasi Negeri, dengan hasil MoU sudah ditandatangani kedua belah pihak dan dilanjutkan dengan membuat rencana aktifitas kegiatan PKM. Ada beberapa bidang aktifitas pengabdian yang dilakukan tim PKM dan realisasinya adalah sebagai berikut:

Tabel I. Rencana Aktifitas dan Realisasi kegiatan PKM

No.	Rencana Aktifitas	Realisasi
I.	Manajemen Usaha BUMMas Inspirasi Negeri	Manajemen Usaha BUMMas Inspirasi Negeri melalui penyuluhan yang terdiri dari <ul style="list-style-type: none">a) Manajemen produksib) Manajemen SDMc) Manajemen keuangan/pencatatan

PENYULUHAN MANAJEMEN USAHA, KEMASAN DAN PEMASARAN PRODUK MAKANAN OLAHAN IKAN UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN ANGGOTA

Arief Ichwani, Yasir Muharram Fauzi, Nizirwan Anwar

Vol. 4, No. 2, Agustus 2024 hal. 366-372

DOI Artikel: 10.46306/jub.v4i2.239

		keuangan
2.	Kemasan Produk Makanan Olahan Ikan	Kemasan Produk Makanan Olahan Ikan melalui penyuluhan yang terdiri dari urgensi adanya: a) Nama merk, b) Logo, c) dan kemasan produk yang <i>marketable</i>
3.	Pemasaran produk dengan cara <i>digital marketing</i>	Pemasaran produk dengan cara <i>digital marketing</i>

d) Penyuluhan

Kegiatan PKM dilakukan dengan cara penyuluhan sesuai dengan kebutuhan yang ada, sehingga dapat membantu menyelesaikan permasalahan yang dihadapi kelompok usaha dari BUMMas Inspirasi Negeri. Tim PKM dan Mahasiswa MBKM mendampingi peserta dan anggota Kelompok BUMMas Inspirasi Negeri saat kegiatan penyuluhan berlangsung, agar kegiatan penyuluhan dapat berjalan dengan maksimal.

PELAKSANAAN DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM dilakukan secara tatap muka yang dilaksanakan pada hari Jumat, tanggal 16 Agustus 2024 pukul 13.00 - 18.00 WIB berlokasi di Desa Pasirwaru Kec. Bl.Limbangan Kab.Garut, tim PKM melakukan penyampaian materi didepan para peserta yang berasal dari pengurus dan anggota BUMMas Inspirasi Negeri. Pelaksanaan diawali dengan pembukaan kegiatan yang disampaikan oleh Ketua Pelaksana PKM dan Ketua BUMMas Inpistrasi Negeri. Kemudian dilanjutkan dengan pemaparan materi yang disampaikan oleh tim PKM Universitas Esa Unggul dan Universitas Ma'soem.

Pemaparan materi pertama terkait tema manajemen usaha BUMMas Inspirasi Negeri melalui penyuluhan yang mencakup manajemen produksi, manajemen SDM, dan Pencatatan Keuangan/manajemen keuangan usaha. Pemateri menjelaskan bahwa fokus utama dari manajemen produksi adalah memastikan bahwa barang atau jasa yang diproduksi sesuai dengan kualitas, kuantitas, biaya, dan waktu yang telah ditetapkan. Tujuan utama manajemen produksi adalah untuk efisiensi: mengoptimalkan penggunaan sumber daya seperti bahan baku, tenaga kerja, dan teknologi. Kualitas: Memastikan barang atau jasa yang dihasilkan memenuhi standar kualitas yang diharapkan. Waktu: Memenuhi target waktu produksi untuk menjaga kelancaran distribusi dan penjualan. Biaya: Mengontrol biaya produksi agar tetap dalam anggaran yang ditetapkan.

Selain itu Dalam proses produksi harus mengikuti tahapan-tahapan yang ada mulai dari:

- a) Perencanaan Produksi, untuk mengidentifikasi kebutuhan pasar dan menentukan volume produksi. Menyusun jadwal produksi yang detail.
- b) Pengadaan Bahan Baku, Mencari pemasok yang dapat menyediakan bahan baku berkualitas dengan harga yang kompetitif. Mengatur stok bahan baku sesuai kebutuhan produksi.
- c) Proses Produksi, Mengubah bahan baku menjadi barang jadi dengan menggunakan mesin dan teknologi yang tepat. Memastikan semua tahapan dilakukan dengan standar kualitas yang ketat.

PENYULUHAN MANAJEMEN USAHA, KEMASAN DAN PEMASARAN PRODUK MAKANAN OLAHAN IKAN UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN ANGGOTA

Arief Ichwani, Yasir Muharram Fauzi, Nizirwan Anwar

Vol. 4, No. 2, Agustus 2024 hal. 366-372

DOI Artikel: 10.46306/jub.v4i2.239

- d) Penyimpanan dan Distribusi, Menyimpan produk jadi dalam gudang dengan cara yang aman dan efisien. Menyusun strategi distribusi yang tepat agar produk sampai ke konsumen dalam kondisi baik dan tepat waktu.

Kemudian, pemateri menyampaikan materi manajemen SDM, yang mana merupakan motor penggerak usaha khususnya bagi BUMMas Inpirasi Negeri karena manajemen SDM merupakan suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengembangan, dan pengawasan terhadap tenaga kerja dalam organisasi untuk mencapai tujuan dari BUMMas secara efektif dan efisien. Manajemen SDM yang efektif dapat membantu BUMMas mencapai tujuannya dengan memanfaatkan potensi karyawan secara optimal sehingga meningkatkan nilai produktifitas bagi SDM yang berdampak pada kepuasan kepada konsumen (Nurkarim et al., 2023). Hal ini melibatkan pengelolaan yang baik mulai dari perekrutan, pengembangan, hingga menjaga kepuasan kerja, yang semuanya berkontribusi terhadap keberhasilan jangka panjang BUMMas. Bagian komponen penting lainnya dari manajemen usaha adalah manajemen keuangan atau pencatatan keuangan, pemateri menyampaikan bahwa keuangan usaha sebaiknya dipisahkan dengan keuangan pribadi agar menghindari kebingungan keuangan, pengendalian keuangan yang lebih baik sehingga dapat meminimalisir penyalahgunaan. Adapun tujuan utama dari pencatatan keuangan usaha adalah untuk memantau kondisi keuangan usaha, memudahkan dalam penyusunan laporan keuangan yang tertib, mengendalikan keuangan dan mengukur pertumbuhan usaha (Susanti & Zulaihati, 2021).

Pemaparan materi kedua tentang kemasan produk makanan olahan ikan, penyuluhan dari kemasan produk makanan olahan ikan ini sangat penting bagi BUMMas untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan produsen dalam memilih dan menggunakan kemasan yang tepat. Dengan kemasan produk yang baik maka akan mendapatkan perlindungan kemasan produk, penampilan dan daya tarik konsumen, dan memberikan informasi yang jelas tentang produk kita sebenarnya.

Pemaparan materi terakhir sekaligus sebagai penutup mengenai pentingnya pemasaran produk dengan cara digital *marketing*. Pemasaran produk dengan cara digital *marketing* sangat relevan untuk membantu pelaku usaha, termasuk UKM dan pengusaha kecil, dalam memanfaatkan teknologi untuk memperluas pasar dan meningkatkan penjualan. Ada beberapa alasan mengapa digital *marketing* sangat penting diantaranya jangkauan yang lebih luas, biaya lebih efisien, pengukuran yang lebih akurat, kemudahan *targeting*, dan meningkatkan kesadaran merek (*brand awareness*). Jadi dalam kegiatan ini diharapkan dapat membantu para pelaku usaha UMKM dalam menjalankan usahanya. Berikut beberapa dokumentasi saat PKM dilakukan.



PENYULUHAN MANAJEMEN USAHA, KEMASAN DAN PEMASARAN PRODUK MAKANAN OLAHAN IKAN UNTUK MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN ANGGOTA

Arief Ichwani, Yasir Muharram Fauzi, Nizirwan Anwar

Vol. 4, No. 2, Agustus 2024 hal. 366-372

DOI Artikel: 10.46306/jub.v4i2.239



Gambar 1. Dokumentasi Saat PKM Dilaksanakan

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan penyuluhan pada PKM yang bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan anggota kelompok BUMMas Inspirasi Negeri tentang manajemen usaha, kemasan produk dan Pemasaran di Desa Pasirwaru Kab.Garut berjalan dengan lancar. Pemateri menyampaikan materinya sudah sesuai topik dan jadwal yang telah ditetapkan dan pada kegiatan ini ada sesi berdiskusi dengan anggota BUMMas secara langsung. Adapun pertanyaan yang banyak ditanyakan adalah berkaitan dengan pencatatan keuangan usaha dan kemasan produk. Pada bagian penyampaian materi *digital marketing* peserta berharap untuk dapat praktik langsung membuat atau menjalankan *digital marketing* baik berbasis *website* maupun media sosial, namun belum dapat dilaksanakan.

Pada kegiatan selanjutnya akan dipraktikkan membuat merk, logo, desain dan kemasan jadi dari produk hasil dari olahan ikan serta praktik untuk pemasaran produk berbasis digital bagi anggota kelompok BUMMas Inspirasi Negeri. Pemateri dengan manajemen produk juga mendapat berbagai pertanyaan seputar inovasi produk hasil olahan ikan. Anggota BUMMas memiliki animo yang cukup tinggi dalam menyadari perlunya perbaikan manajemen usaha dan inovasi baik dari kemasan, pemasaran, maupun keragaman dan keunikan produk yang dihasilkan. dan berharap ada penyuluhan dan pendampingan lebih lanjut. Peserta yang merupakan anggota BUMMas Inspirasi Negeri sekaligus sebagai pelaku usaha sangat senang dengan kegiatan ini. Dari wawancara dengan perwakilan peserta mereka menyatakan mendapat pengetahuan yang sangat bermanfaat. Harapan mereka agar bisa terus bersinergi dengan perguruan tinggi dalam kegiatan membantu masyarakat melalui PKM.

UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan PKM ini dibiayai oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi melalui Program Hibah DRTPM KEMENDIKBUD DIKTI Tahun 2024. Oleh karena itu, kami ucapkan terima kasih kepada KEMENDIKBUD DIKTI, dan juga kepada LPPM Universitas Esa

Unggul dan Universitas Ma'soem atas dukungannya sehingga acara PKM bisa berjalan dengan lancar.

DAFTAR PUSTAKA

- Ady Dj, A., Maulid Adha, W., & Harpa Dj, A. (2021). Pendampingan Manajemen Usaha Dan Pemasaran Produk Pengrajin Pandai Besi Di Desa Pamboborong Kecamatan Banggae Kabupaten Majene Provinsi Sulawesi Barat. *Jurnal Abdimas Indonesia*, 1(2), 281–294.
- Apriani, N., & Said, R. W. (2022). Upaya Perlindungan Hukum Terhadap Industri Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia. *Jurnal Al Azhar Indonesia Seri Ilmu Sosial*, 3(1), 28. <https://doi.org/10.36722/jaiss.v3i1.1069>
- Irawan, P. L. T., Kestrilia Rega Prilianti, & Melany. (2020). Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah (UKM) Melalui Implementasi E-Commerce di Kelurahan Tlogomas. *Jurnal SOLMA*, 9(1), 33–44. <https://doi.org/10.29405/solma.v9i1.4347>
- Khotimah, S. K., & Surhatono, E. (2023). the Effect of Msmes and Manpower on Economic Growth of Tuban District. *Jurnal Apresiasi Ekonomi*, 11(1), 73–83. <https://doi.org/10.31846/jae.v11i1.536>
- Mahadianto, M. Y., Astuti, R. P., & Hidayat, F. (2020). Pendampingan Pembuatan Laporan Keuangan Dan Laporan Perpajakan Bagi UMKM Di Kota Cirebon. *Dimasejati: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2), 171. <https://doi.org/10.24235/dimasejati.v2i2.7112>
- Nurkarim, S., Gunawan, C., Bakti, U. M., & Nurkarim, S. (2023). PEMANFAATAN POTENSI SUMBER DAYA MANUSIA DI LINGKUNGAN SEKOLAH SEBAGAI DASAR PENGEMBANGAN DESA. *Jurnal Pengabdian Dan Edukasi Sekolah (Jubaedah)*, 3, 211–215.
- Rasoki, T., & Nurmalia, A. (2023). Diversifikasi dan Pemasaran Olahan Lele Sebagai Upaya Penguatan Pendapatan Masyarakat. *Surya Abdimas*, 7(4), 641–650. <https://doi.org/10.37729/abdimas.v7i4.2727>
- Susanti, S., & Zulaihati, S. (2021). Pelatihan Laporan Keuangan Pesantren Di Pesantren Desa Cibitung Tengah Bogor. *Jubaedah : Jurnal Pengabdian Dan Edukasi Sekolah (Indonesian Journal of Community Services and School Education)*, 1(1), 20–27. <https://doi.org/10.46306/jub.v1i1.5>
- Tholib, H. H., Ahmadi, S., & Marzuki, A. (2023). Membangun Daya Saing Para Pelaku UMKM di Kabupaten Bogor. *Syntax Literate; Jurnal Ilmiah Indonesia*, 8(3), 2101–2117. <https://doi.org/10.36418/syntax-literate.v8i3.11520>
- Widia, E., & Putra, D. J. (2023). Penerapan Ekonomi Kreatif dalam Pengolahan dan Pemasaran Ikan Lele Rumahan Menggunakan Metode Digital Marketing. *ALMUJTAMAE: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 173–181. <https://doi.org/10.30997/almujtamae.v3i2.8145>
- Yuliana, Junaidi, & Safwan Kamal. (2021). Pengaruh Harga, Kelengkapan Produk Dan Kualitas Pelayanan Dalam Peningkatan Transaksi. *JIM: Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 2(2), 53–70. <https://doi.org/10.32505/jim.v2i2.2643>

FIN.CO.ID / NEWS

Tim PKM Universitas Esa Unggul dan Universitas Ma'soem Gagas Digitalisasi Ekonomi Bagi Kelompok Masyarakat Usaha Pengolahan Ikan

FIN.CO.ID - 20/08/2024, 18:11 WIB

AN/ANC Ari Nur Cahyo, Ari Nur Cahyo
Tim Redaksi





Tim PKM Universitas Esa Unggul bersama Universitas Ma'soem Gagas Digitalisasi Ekonomi Bagi Kelompok Masyarakat Usaha Pengolahan Ikan

fin.co.id- Para dosen Universitas Esa Unggul Arief Ichwano, Nizirwan Anwar, Badie Uddin, dan Yasir Muharrom Fauzi dari Universitas Ma'soem melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) hibah DRTPM Kemendikbud Dikti tahun 2024 bersama mitra Kelompok masyarakat usaha pengolahan ikan dengan nama kelompok BUMMas Inspirasi Negeri yang dilaksanakan pada hari Jumat, 16 Agustus 2024 di Desa Pasirwaru Kec. Blimbangan Kab. Garut.

Program PKM ini yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat ini diselenggarakan dalam bidang [teknologi informasi](#) dan [pengembangan bisnis](#).

Dalam kegiatan ini, peserta diberikan pelatihan intensif mengenai manajemen SDM, produk, keuangan, dan cara mengelola [website](#) yang dapat digunakan sebagai sarana promosi dan penjualan produk olahan ikan mereka. Selain itu, peserta juga dibekali dengan pengetahuan tentang strategi [pemasaran digital](#) yang efektif, yang diharapkan dapat meningkatkan daya saing produk mereka di pasar yang lebih luas.

Advertisement



Advertisement

Ketua tim pelaksana PKM, Arief Ichwani menyatakan bahwa penerapan teknologi [website](#) ini diharapkan mampu mengubah paradigma pemasaran tradisional menjadi lebih modern dan efisien.



BACA JUGA

- [Prabowo Pakai Uang Pribadi Gelar Retreat Menteri di Akmil Magelang](#)
- [Kejati Jatim Upayakan Ronald Tannur Dapat Hukuman Setimpal](#)

"Dengan adanya [website](#), para pelaku usaha dapat menjangkau konsumen lebih luas, tidak hanya di tingkat lokal tetapi juga nasional bahkan internasional," ujar Arief Ichwani.

Selain pelatihan teknis, peserta juga mendapatkan pendampingan dalam hal branding dan desain produk agar lebih menarik bagi konsumen. Dengan harapan peserta yang sudah mengimplementasikan hasil pelatihan melaporkan adanya peningkatan penjualan dan minat konsumen terhadap produk mereka.

Program PKM ini merupakan bagian dari komitmen Universitas Esa Unggul dan Universitas Ma'soem dalam mendukung pengembangan ekonomi lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Melalui kegiatan ini, diharapkan para pelaku usaha pengolahan ikan dapat lebih mandiri dan berdaya saing di era digital.

Dapatkan berita terkini langsung di ponselmu. Ikuti saluran FIN.CO.ID di WhatsApp:
<https://whatsapp.com/channel/0029Vajztq>

Teknologi Informasi

Pengembangan Bisnis

Pemasaran Digital

Manajemen Usaha

Website

Share



Ari Nur Cahyo



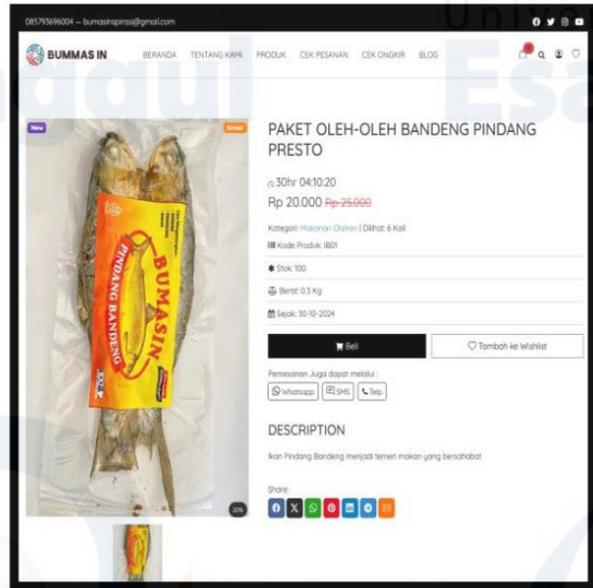
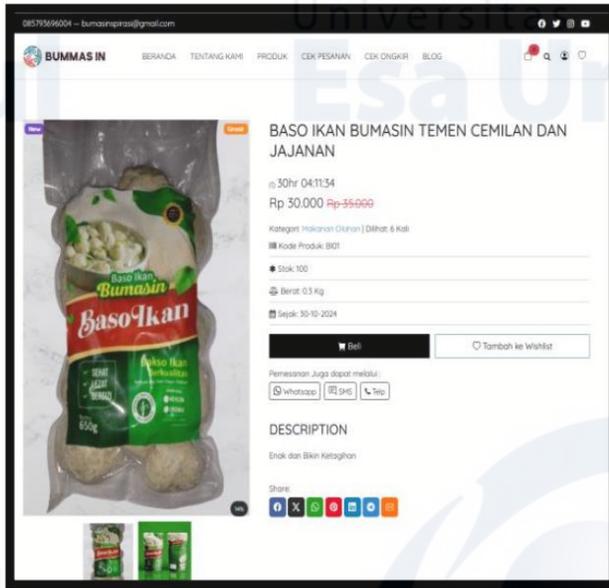
Pembuatan Label Kemasan Baru



Pembuatan inovasi produk baru dengan kemasan yang elegan dan menarik



Pemasaran Produk Menggunakan Digital Marketing Melalui Website [bumasin.Com](http://bumasin.com)



SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan : EC002024211531, 24 Oktober 2024

Pencipta

Nama : **Arief ichwani, Yasir Muharram Fauzi dkk**
Alamat : Kp.Cicadas RT 02 RW 08 Desa Pasirwaru, Blubur Limbangan, Garut,
Jawa Barat, 44186
Kewarganegaraan : Indonesia

Pemegang Hak Cipta

Nama : **Arief ichwani, Yasir Muharram Fauzi dkk**
Alamat : Kp.Cicadas RT 02 RW 08 Desa Pasirwaru, Blubur Limbangan, Garut,
Jawa Barat, 44186
Kewarganegaraan : Indonesia
Jenis Ciptaan : **Jurnal**
Judul Ciptaan : **MANAJEMEN USAHA, KEMASAN DAN PEMASARAN PRODUK
MAKANAN OLAHAN IKAN UNTUK MENINGKATKAN
KESEJAHTERAAN**

Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali : 24 Oktober 2024, di Dki Jakarta
di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia

Jangka waktu perlindungan : Berlaku selama hidup Pencipta dan terus berlangsung selama 70 (tujuh puluh) tahun setelah Pencipta meninggal dunia, terhitung mulai tanggal 1 Januari tahun berikutnya.

Nomor pencatatan : 000783963

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.
Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.

a.n. MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL

u.b

Direktur Hak Cipta dan Desain Industri



IGNATIUS M.T. SILALAH
NIP. 196812301996031001

Disclaimer:

Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk mencabut surat pencatatan permohonan.

LAMPIRAN PENCIPTA

No	Nama	Alamat
1	Arief ichwani	Kp.Cicadas RT 02 RW 08 Desa Pasirwaru, Blubur Limbangan, Garut
2	Yasir Muharram Fauzi	Kp.Cibangkerong RT 02 RW 02 Desa Mekarmulya Kec. Malangbong Kab.Garut, Malangbong, Garut
3	Nizirwan Anwar	Jl.Picung No.20/176A RT 04 RW 01 Kel.Sukasara Kec.Sukasari Kota Bandung, Sukasari, Bandung

LAMPIRAN PEMEGANG

No	Nama	Alamat
1	Arief ichwani	Kp.Cicadas RT 02 RW 08 Desa Pasirwaru, Blubur Limbangan, Garut
2	Yasir Muharram Fauzi	Kp.Cibangkerong RT 02 RW 02 Desa Mekarmulya Kec. Malangbong Kab.Garut, Malangbong, Garut
3	Nizirwan Anwar	Jl.Picung No.20/176A RT 04 RW 01 Kel.Sukasara Kec.Sukasari Kota Bandung, Sukasari, Bandung



Teknologi website yang dibuat untuk penjualan hasil olahan ikan di website [bumasin.Com](https://bumasin.com)

The screenshot shows the Bumasin website interface. At the top, there is a navigation bar with the Bumasin logo and menu items: BERANDA, TENTANG KAMI, PRODUK, CEK PESANAN, CEK ONGKIR, and BLOG. Below the navigation bar, there is a search bar and a filter sidebar on the left. The main content area displays three product listings under the heading "PRODUK".

Filter Sidebar:

- Cari Produk: Nama produk (input field)
- Harga Minimal: (input field)
- Harga Maksimal: (input field)
- Shorting:
 - Terbaru
 - Terlama
 - Termurah
 - Termahal
 - Nama A-Z
 - Nama Z-A
- Berdasarkan Kategori:
 - Bumbu
 - Makanan Olahan
- Label:
 - Best Seller

Product Listings:

- Baso Ikan Bumasin:** Best Seller, Grocer, Rp 35.000
- Baso Ikan BUMASIN Temen Cemilan dan Jajanan:** New, Grocer, Rp 35.000
- Paket Oleh-Oleh Bandeng Pindang Presto:** New, Grocer, Rp 25.000

A green button labeled "Butuh Bantuan?" is visible in the bottom right corner of the product grid.

Perangkat hardware untuk internetnya Menggunakan modem wifi:

The advertisement for the Huawei B320 4G CPE Cat. 4+ modem features the following details:

- Model:** B320 | 4G CPE Cat. 4+
- Speeds:** Download 195MBps | Upload 103MBps
- Brand:** HUAWEI
- Shop:** Fira SHOP
- Offers:** FREE ANTENA INDOOR, FREE KARTU BY.U, PENGGANTI B312 (Unlock Version)
- Best Seller:** A gold seal indicating it is a "BEST SELLER".
- Specifications:**
 - Kecepatan:** 4G DLUL Cat.4+
 - Koneksi:** 32 Pengguna
 - LAN Port:** 1x Giga Ethernet
 - Antena Port:** 1x External Antena slot
 - Teknologi:** 2x2 MIMO
 - Ukuran:** 125x125x24 (mm)