



Isian Substansi Proposal

SKEMA Pemberdayaan Berbasis Masyarakat

Petunjuk: Pengusul hanya diperkenankan mengisi di tempat yang telah disediakan sesuai dengan petunjuk pengisian dan tidak diperkenankan melakukan modifikasi template atau penghapusan di setiap bagian.

JUDUL

Tuliskan Judul Usulan

Implementasi Alat Pengering Sale Pisang dan Sistem Penjualan Berbasis Digital Untuk Meningkatkan Kapasitas Produksi dan Omzet Penjualan di UMKM Rasa Alami, Kec. Serangpanjang, Subang

RINGKASAN

Ringkasan tidak lebih dari 300 kata yang berisi urgensi, tujuan, dan luaran yang ditargetkan.

UMKM Rasa Alami terletak di Kp. Cijengkol RT 03 RW 02 Desa Cijengkol, Kec. Serangpanjang, Kab. Subang mulai beroperasi pada tahun 2013 dengan produk hasil olahannya terdiri dari: sale pisang, keripik pisang rasa jagung bakar, keripik pisang original, keripik talas, pangsit gulung rasa udang, molen mini, sistik rasa kencur, keripik bawang, dan keripik singkong. Produk utama dari UMKM Rasa Alami adalah sale pisang dengan total bahan baku yang dihabiskan per bulan rata-rata mencapai 1 ton dan omzet penjualan sebesar Rp. 8.000.000 (Delapan Juta Rupiah). Permasalahan yang dihadapi oleh UMKM adalah kapasitas produksi yang masih rendah sehingga berdampak kepada omzet penjualan yang tidak meningkat. Beberapa faktor yang menyebabkan hal tersebut adalah belum adanya alat Teknologi Tepat Guna (TTG) yang diaplikasikan di UMKM Rasa Alami seperti alat pengering sale pisang yang sangat dibutuhkan untuk mengeringkan sale pisang ketika cuaca sedang hujan dan mendung. Proses pengeringan sale pisang di bawah panas matahari berlangsung selama 5-6 hari. Namun ketika cuaca mendung dan hujan maka UMKM tidak dapat menjemur sale pisang sehingga tidak dapat memproduksi dan berdampak pada menurunnya kapasitas produksi. Permasalahan lainnya ditemukan bahwa sistem penjualan dan manajemen UMKM yang masih dilakukan secara manual sehingga jaringan penjualan terbatas pada daerah lokal, terjadi kesulitan mengontrol jumlah stok, data-data penjualan sering salah, belum adanya pembuatan laporan penjualan secara komputerisasi serta sulitnya membuat laporan-laporan untuk kepentingan manajemen membuat UMKM belum bisa mengembangkan usaha dan meningkatkan omzet penjualannya. Tujuan dari program pengabdian ini adalah untuk meningkatkan kapasitas produksi dan omzet penjualan melalui implementasi alat pengering sale pisang dan sistem penjualan berbasis digital. Luaran yang ditargetkan yaitu tercapainya kapasitas produksi mitra sebesar 50% dan omzet penjualan mitra sebesar 50%, tercapainya publikasi berupa artikel jurnal pengabdian nasional terakreditasi, artikel di media massa online, konten video pelaksanaan kegiatan yang diupload di media sosial, sehingga tercapainya level keberdayaan mitra.

KATA KUNCI

Kata kunci maksimal 5 kata

alat_pengering_sale; penjualan_digital; UMKM_digital; alat_TTG;


B. Pendahuluan




Pendahuluan tidak lebih dari 1000 kata yang berisi **analisis situasi dan permasalahan mitra** yang akan diselesaikan. Uraian analisis situasi dibuat secara komprehensif agar dapat menggambarkan secara lengkap kondisi mitra. Analisis situasi dijelaskan dengan berdasarkan kondisi eksisting dari mitra/masyarakat yang akan diberdayakan, didukung dengan profil mitra dengan data dan gambar yang informatif. Khususnya untuk mitra yang bergerak di bidang ekonomi dan belajar berwirausaha. Kondisi eksisting dibuat secara lengkap hulu dan hilir usahanya. Tujuan kegiatan dan kaitannya dengan MBKM, IKU, dan fokus pengabdian perlu diuraikan.

A. Analisis Situasi

UMKM Rasa Alami terletak di Kp. Cijengkol RT 03 RW 02 Desa Cijengkol, Kec. Serangpanjang, Kab. Subang. UMKM Rasa Alami berdiri sejak tahun 2013 dan memiliki 5 orang pegawai. Produk dari UMKM Rasa Alami terdiri dari 9 jenis yaitu: sale pisang, keripik pisang rasa jagung bakar, keripik pisang original, keripik talas, pangsit gulung rasa udang, molen mini, sistik rasa kencur, keripik bawang, dan keripik singkong. Adapun Nomor PIRT dari produk UMKM Rasa Alami yang dihasilkan yaitu: 21432130 758-22. Produk unggulan dari UMKM ini adalah sale pisang yang terbuat dari bahan baku pisang ambon. Perbedaan produk sale pisang dari UMKM ini dibandingkan dengan sale pisang yang ada di pasaran adalah rasa manis yang alami dari pisang ambon yang sudah matang membuat konsumen menyukainya, selain itu sale pisang ini merupakan sale pisang kering yang digoreng dengan perpaduan tepung terigu dan tapioka membuat rasanya renyah dan manis alami. Pisang ambon merupakan buah yang tidak mengenal musim dan persembahkan yang tergolong cepat membuat ketersediaan buah pisang ambon melimpah ruah di berbagai daerah termasuk di Subang. Kabupaten Subang merupakan salah satu wilayah sentra produksi buah pisang dengan total produksi pada tahun 2022 sebesar 80.043,42 ton . Kabupaten Subang merupakan salah satu sentra penghasil pisang di Jawa Barat karena banyak petani yang sudah menanam pisang turun-temurun [1]. Karena rasanya yang enak, renyah atau crispy dan manisnya alami tanpa pemanis buatan maka permintaan pasar akan produk unggulan sale pisang selalu banyak. Namun dikarenakan keterbatasan alat yang dimiliki oleh UMKM serta proses pengeringan yang masih dilakukan secara manual, sehingga berdampak pada kapasitas produksi yang terbatas. Proses pengeringan secara manual membutuhkan waktu 5-6 hari agar sale pisang kering, selain itu diperlukan lahan kosong dan orang yang banyak untuk proses pengeringan sale pisang. Daerah pemasaran produk UMKM Rasa Alami hanya terbatas di sekitar Subang, sehingga diperlukan pemanfaatan teknologi digital untuk sistem pemasaran dan penjualan, serta pencatatan laporan keuangan. Melalui Implementasi teknologi digital dapat memperluas pangsa pasar, meningkatkan jumlah penjualan, dapat bersaing secara global sehingga dapat tumbuh berkembang dan meningkatkan tata Kelola yang baik di UMKM. Tabel 1 berikut merupakan situasi UMKM Rasa Alami.

Tabel 1. Situasi UMKM Rasa Alami

No.	Gambar	Keterangan
1.		<p>Produk yang dihasilkan oleh UMKM Rasa Alami terdiri dari 9 jenis yaitu:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Sale pisang 2. Keripik pisang rasa jagung bakar 3. Keripik pisang original 4. Keripik talas 5. Pangsit gulung rasa udang 6. Molen mini 7. Sistik rasa kencur 8. Keripik bawang 9. Keripik singkong

	Gambar 1. Produk dari UMKM Rasa Alami	
2.	<div></div> <p>Gambar 2. Produk Unggulan dari UMKM Rasa Alami</p>	Sale pisang kering dan crispy merupakan produk unggulan atau primadona dari UMKM Rasa Alami. Sale pisang kering dan crispy ini memiliki harga jual Rp. 55.000 per Kg untuk reseller dan Rp. 65.000 per Kg untuk harga eceran.
3.	<div></div> <p>Gambar 3. Ibu Ecin Kuraesin sebagai Ketua UMKM Rasa Alami Berfoto Bersama Bahan Baku Pisang Ambon</p>	Bahan baku pisang ambon yang dihabiskan selama sebulan mencapai 1 ton. Pisang ambon yang diolah menjadi sale pisang harus benar-benar matang agar mendapatkan cita rasa manis alami. Selanjutnya pisang ambon yang matang dijemur agar benar-benar kering, kemudian diolah menjadi sale pisang crispy.
4.	<div></div>	Proses pengeringan sale pisang berlangsung selama 5-6 hari dengan cuaca yang panas. Keterbatasan lahan penjemuran dan pengaruh cuaca serta terbatasnya sumber daya manusia membuat UMKM kesulitan dalam menambah kapasitas produksinya.

	Gambar 4. Proses Pengeringan Sale Pisang Rasa Alami	
5.	 <p>Gambar 5. Foto Bersama Ketua Tim Pengusul dan Ketua UMKM Rasa Alami pada saat Observasi dan Wawancara</p>	Kunjungan ke mitra UMKM Rasa Alami dilakukan pada hari Selasa tanggal 28 Februari 2023 untuk melakukan observasi dan wawancara terkait identifikasi kebutuhan mitra UMKM Rasa Alami.

B. Permasalahan Mitra

Setelah melakukan observasi dan wawancara di UMKM Rasa Alami pada hari Selasa tanggal 28 Februari 2023, ditemukan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra UMKM yaitu:

- 1) Omzet penjualan yang belum meningkat karena keterbatasan alat dan pemasaran yang masih manual sehingga kapasitas produksi terbatas dan jaringan pelanggan yang tidak berkembang.
- 2) Proses pengeringan sale pisang yang masih manual dengan cara dijemur mengandalkan sinar matahari dan cuaca saat itu hal ini dikarenakan belum terdapatnya alat TTG untuk proses pengeringan sale pisang sehingga membuat produksi sale sangat tergantung oleh cuaca dan ketersediaan lahan kosong yang luas.
- 3) Belum terdapatnya struktur organisasi yang jelas di UMKM Rasa Alami yang meliputi visi, misi dan tujuan organisasi UMKM, pembagian tugas pokok dan fungsi (Tupoksi) yang belum jelas antara ketua UMKM dan para anggotanya sehingga UMKM belum memiliki dasar pijakan yang kuat dan kokoh sebagai tujuan dan target untuk mengembangkan dan memajukan usahanya.
- 4) Manajemen keuangan masih menggunakan sistem manual yaitu pencatatan laporan keuangan sederhana pada buku dan belum menerapkan sistem pengelolaan keuangan digital. Sehingga pengelolaan keuangan belum memiliki database dan belum bisa menetapkan target pendapatan usaha yang efektif.
- 5) Manajemen sistem pemasaran masih dilakukan secara *offline*. Sistem pemasaran secara langsung kepada pembeli sehingga cakupan wilayah pemasaran hanya di daerah Subang seperti daerah Subang kota, Kecamatan Serangpanjang, Cijambe dan sekitarnya.

C. Permasalahan dan Solusi

C.1. Permasalahan Prioritas (dikaitkan dengan A.4 atau A.5)

Permasalahan prioritas maksimum terdiri atas 500 kata yang berisi uraian yang akan ditangani minimal 2 (dua) bidang/aspek kegiatan. Untuk masyarakat produktif secara ekonomi dan calon wirausaha baru meliputi bidang produksi, manajemen usaha dan pemasaran (hulu hilir usaha). Untuk kelompok masyarakat non produktif (masyarakat umum) maka permasalahannya sesuai dengan kebutuhan kelompok tersebut, seperti peningkatan pelayanan, peningkatan ketentraman masyarakat, memperbaiki/membantu fasilitas layanan dalam segala bidang, seperti bidang sosial, budaya, ekonomi, keamanan, kesehatan, pendidikan, hukum, dan berbagai permasalahan lainnya secara komprehensif. Prioritas permasalahan dibuat secara spesifik. Tujuan kegiatan dan kaitannya dengan IKU dan fokus pengabdian perlu diuraikan.

Berdasarkan identifikasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra UMKM Rasa Alami, permasalahan prioritas yang disepakati untuk diselesaikan selama pelaksanaan Program Bantuan Pengabdian kepada Masyarakat dengan Skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat, tujuan kegiatan, keterkaitan dengan pencapaian IKU (Indikator Kinerja Utama) yang tercantum dalam Target Kinerja pada Dokumen Perjanjian Kinerja Tahun 2023 Direktur Politeknik Negeri Subang dengan Direktur Jenderal Pendidikan Vokasi dan fokus pengabdian dijelaskan pada Tabel 2. Berikut.

Tabel 2. Permasalahan Prioritas

No	Permasalahan Prioritas	Tujuan Kegiatan	Keterkaitan dengan IKU	Fokus Pengabdian
1.	Kapasitas produksi yang belum mengalami peningkatan yang disebabkan oleh proses pengeringan sale pisang yang masih dilakukan secara manual sehingga sangat tergantung terhadap kondisi cuaca dan ketersediaan lahan kosong untuk menjemur sale pisang. Apabila kondisi cuaca mendung atau hujan maka otomatis produksi sale pisang terhenti dan menyebabkan stok produk terhambat.	Meningkatkan kapasitas produksi UMKM melalui implementasi teknologi tepat guna alat pengering sale pisang	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sasaran Kegiatan 2 (S2): Meningkatnya kualitas dosen Pendidikan tinggi dengan indikator Kinerja Kegiatan IKU 2.3 yaitu Jumlah keluaran penelitian dan pengabdian kepada masyarakat yang berhasil mendapat rekognisi internasional atau diterapkan oleh masyarakat per jumlah dosen ▪ Sasaran Kegiatan 3 (S3): Meningkatnya kualitas kurikulum dan pembelajaran dengan 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Perancangan TTG alat pengering sale pisang ▪ Proses manufaktur TTG alat pengering sale pisang ▪ Pendampingan atau pelatihan pengoperasian dan perawatan TTG alat pengering sale pisang ▪ Peningkatan kapasitas produksi UMKM rasa Alami sebesar minimal 50%

			Indikator Kinerja Kegiatan IKU 3.1 yaitu Persentase program studi yang melaksanakan kerja sama dengan mitra dan IKU 3.2 yaitu Persentase mata kuliah yang menggunakan metode pembelajaran pemecahan kasus (case method) atau pembelajaran kelompok berbasis proyek (team-based project) sebagai sebagian bobot evaluasi	
2.	Sistem penjualan yang masih dilakukan secara offline sehingga jaringan konsumen tidak berkembang yang mengakibatkan omzet penjualan belum mengalami peningkatan	Meningkatkan omzet penjualan UMKM melalui penerapan sistem penjualan berbasis digital	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sasaran Kegiatan 2 (S2): Meningkatnya kualitas dosen Pendidikan tinggi dengan indikator Kinerja Kegiatan IKU 2.3 yaitu Jumlah keluaran penelitian dan pengabdian kepada masyarakat yang berhasil mendapat rekognisi internasional atau diterapkan oleh masyarakat per jumlah dosen ▪ Sasaran Kegiatan 3 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Perancangan sistem digital terkait manajemen pemasaran, penjualan, dan keuangan ▪ Pendampingan atau pelatihan implementasi sistem digital untuk UMKM rasa Alami ▪ Peningkatan omzet penjualan UMKM sebesar minimal 50%

			(S3): Meningkatnya kualitas kurikulum dan pembelajaran dengan Indikator Kinerja Kegiatan IKU 3.1 yaitu Persentase program studi yang melaksanakan kerja sama dengan mitra dan IKU 3.2 yaitu Persentase mata kuliah yang menggunakan metode pembelajaran pemecahan kasus (case method) atau pembelajaran kelompok berbasis proyek (team-based project) sebagai sebagian bobot evaluasi	
--	--	--	---	--

C.2. Solusi

Solusi permasalahan maksimum terdiri atas 1500 kata yang berisi uraian semua solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi. Deskripsi lengkap bagian solusi permasalahan memuat hal-hal berikut.

- Tuliskan semua **solusi yang ditawarkan** untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra secara sistematis sesuai dengan prioritas permasalahan. Solusi harus terkait betul dengan permasalahan prioritas mitra.
- Tuliskan **target luaran** yang akan dihasilkan dari masing-masing solusi tersebut baik dalam segi produksi maupun manajemen usaha (untuk mitra ekonomi produktif/mengarah ke ekonomi produktif) atau sesuai dengan solusi spesifik atas permasalahan yang dihadapi mitra dari kelompok masyarakat yang tidak produktif secara ekonomi/sosial.
- Setiap solusi mempunyai **target penyelesaian luaran** tersendiri/indikator capaian dan sedapat mungkin terukur atau dapat dikuantitatifkan dan tuangkan dalam bentuk tabel.
- Uraian hasil riset tim pengusul atau peneliti yang berkaitan** dengan kegiatan yang akan dilaksanakan, akan memiliki nilai tambah.

A. Solusi yang Ditawarkan

- Memberikan bantuan berupa TTG alat pengering sale pisang kepada UMKM Rasa Alami. Implementasi alat pengering sale pisang dapat mengeringkan sale pisang tanpa tergantung dengan kondisi cuaca dan tidak memerlukan tempat yang luas. Selain itu, waktu pengeringan dapat dipangkas menjadi 5-7 jam. Hal tersebut dapat

mengefisiensikan waktu produksi sehingga kapasitas produksi dapat meningkat [4].

- b) Memberikan pelatihan dan pendampingan tentang pengoperasian dan pemeliharaan TTG alat pengering sale pisang kepada UMKM Rasa Alami. Melalui proses pelatihan dan pendampingan dapat meningkatkan sumber daya manusia (SDM) dari UMKM Rasa Alami terkait penggunaan TTG dan pemeliharaannya sesuai dengan SOP (Standard Operational Procedure).
- c) Memfasilitasi UMKM Rasa Alami dengan sistem penjualan digital berbasis mobile. Sistem penjualan berbasis mobile dapat meningkatkan promosi dan memperluas jaringan konsumen UMKM sehingga produk UMKM akan lebih dikenal secara luas oleh masyarakat dan dapat meningkatkan omzet penjualan UMKM [2].
- d) Memberikan pelatihan dan pendampingan tentang sistem penjualan berbasis digital. Proses pelatihan dan pendampingan sistem penjualan berbasis digital dapat meningkatkan SDM UMKM Rasa Alami terkait promosi secara digital, serta sistem penjualan berbasis digital/online. Sehingga usaha UMKM dapat dikembangkan menyesuaikan dengan teknologi digital yang berkembang pada saat ini.

B. Target Luaran

- a) Target luaran yang akan dihasilkan dari pemberian TTG alat pengering sale pisang yaitu terjadinya peningkatan jumlah asset dari Mitra UMKM yang dapat digunakan untuk meningkatkan kapasitas produksinya [5].
- b) Target luaran yang akan dihasilkan dari kegiatan pelatihan dan pendampingan pengoperasian serta pemeliharaan alat pengering sale pisang yaitu terjadinya peningkatan pengetahuan mitra, keterampilan mitra serta penerapan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi (IPTEK) di mitra UMKM Rasa Alami sehingga dapat meningkatkan kapasitas produksinya.
- c) Target luaran yang akan dihasilkan dari kegiatan fasilitasi sistem penjualan digital berbasis mobile kepada UMKM Rasa Alami yaitu terjadinya keberhasilan mitra melakukan transaksi penjualan antar pulau, peningkatan pendapatan mitra dan peningkatan jumlah omzet UMKM Rasa Alami dengan hanya menggunakan *smartphone* yang dimiliki oleh UMKM.
- d) Target luaran yang akan dihasilkan dari kegiatan pelatihan dan pendampingan sistem penjualan digital berbasis *mobile* yaitu terjadinya peningkatan keterampilan mitra, peningkatan kemampuan manajemen mitra, serta penerapan IPTEK di mitra UMKM Rasa Alami.
- e) Target luaran wajib yang harus dicapai dari program pengabdian kepada masyarakat dengan skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat yaitu publikasi di jurnal nasional ber-ISSN (*Accepted*), publikasi di seminar nasional ber-ISBN (*Published*), publikasi di media massa cetak/elektronik (*Published*), dan Video dokumentasi kegiatan (*Online*/bisa diakses).

C. Target Penyelesaian Luaran

Tabel 3. Solusi dan Target Penyelesaian Luaran

No.	Solusi	Target Penyelesaian Luaran/Indikator Capaian
1.	Memberikan bantuan TTG alat pengering sale pisang untuk UMKM Rasa Alami	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mitra UMKM Rasa Alami dapat meningkatkan jumlah asset sebanyak 1 buah alat pengering sale pisang. ▪ Mitra UMKM Rasa Alami dapat meningkatkan kapasitas produksi hingga minimal 50% dari kapasitas

		produksi sebelumnya.
2.	Memberikan pelatihan dan pendampingan terkait pengoperasian dan pemeliharaan alat pengering sale pisang kepada UMKM Rasa Alami	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mitra UMKM Rasa Alami dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilannya minimal 5 orang anggota UMKM dapat melakukan pengoperasian dan pemeliharaan TTG alat pengering sale pisang sesuai dengan SOP. ▪ Mitra UMKM Rasa Alami dapat menerapkan IPTEK dalam usahanya minimal 5 orang anggota UMKM dapat menjelaskan cara pengoperasian dan pemeliharaan alat pengering sale pisang dengan baik dan benar.
3.	Memfasilitasi UMKM Rasa Alami dengan media digital yaitu menyediakan sistem informasi penjualan berbasis mobile, pemanfaatan e-commerce dan media sosial serta penggunaan aplikasi pengelola keuangan.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mitra UMKM Rasa Alami berhasil melakukan transaksi penjualan antar pulau minimal sebanyak 20 kali transaksi penjualan. ▪ Mitra UMKM Rasa Alami berhasil meningkatkan pendapatan dan omzet penjualannya hingga minimal 50% dari omzet sebelumnya.
4.	Memberikan pelatihan dan pendampingan sistem penjualan dan aplikasi pengelola keuangan serta pemanfaatan <i>e-commerce</i> dan media sosial	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mitra UMKM Rasa Alami dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam melakukan sistem penjualan berbasis digital dibuktikan dengan minimal 3 orang anggota UMKM dapat menjalankan sistem penjualan dan keuangan. ▪ Mitra UMKM Rasa Alami dapat meningkatkan kemampuan manajemen penjualan dibuktikan dengan minimal Ketua UMKM dan 1 orang anggota UMKM dapat melakukan manajemen penjualan berbasis digital seperti sistem pemasaran online, pengelolaan keuangan berbasis mobile, pengelolaan stok produk secara, pengelolaan pendistribusian produk secara digital dan sebagainya.

D. Uraian Hasil Riset Tim Pengusul

Alat Teknologi Tepat Guna pengering sale pisang yang akan diciptakan oleh tim pengusul memiliki sumber daya dari LPG (Liquid Petroleum Gas). Riwayat penelitian tim pengusul (Susilawati dan Azhis Sholeh Buchori) di bidang TTG yang berkaitan dengan sumber daya LPG yaitu tentang Desain Mini Boiler menggunakan tenaga LPG untuk industri rumah tangga tahu (The Design of Mini Boiler Using Liquefied Petroleum Gas (LPG) for Tofu Home Industry) yang dapat dilihat pada link: <https://psychosocial.com/article/PR281458/29057/> Pada jurnal internasional Psycho Social, Vol. 24, No. 8, pp. 14811-14818, Juni 2020. Desain mini

boiler mengacu kepada Standar Nasional Indonesia (SNI) 05-6702-2002. Desain mini boiler dirancang berdasarkan pada kebutuhan industri rumah tangga tahu. Spesifikasi dari mini boiler yaitu: (1) panas yang dihasilkan pada burner sebesar 41305,567 KJ/Jam; (2) perambatan panas pada burner sebesar $2,339928 \times 10^{-2}$ Cal/s dan sebesar $0,66857665 \times 10^{-2}$ pada ekonomiser; (3) jumlah bahan bakar yang dibutuhkan adalah 12,7972 kg/jam. Mini boiler dapat dioperasikan di industri rumah tangga dan membuat kualitas tahu lebih baik dan tidak bau asap (*smokey*) dibandingkan dengan proses pemasakan dengan tungku yang berbau asap.

Penelitian terkait sistem penjualan dan pengelolaan keuangan digital berbasis mobile juga telah dilakukan oleh tim pengusul (Dwi Vernanda) yaitu pada jurnal VOL. 1 NO. 1 (2021): JIPAM: JURNAL ILMIAH PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT yang berjudul “Pendampingan UMKM Terdampak Covid-19 Dengan Pemanfaatan Teknologi Informasi”, dapat dilihat pada link : <http://jipam.stai-dq.org/index.php/home/article/view/20> . Dari laporan hasil UMKM yang telah mengikuti pendampingan selama satu bulan telah mengalami peningkatan omzet penjualan, tidak hanya meningkatnya omzet namun juga dari segi pengelolaan keuangan yang sebelumnya hanya dicatat pada buku ketika ada pengeluaran dan pemasukan, namun setelah mendapatkan pendampingan maka UMKM tersebut memanfaatkan aplikasi pengelola keuangan sehingga dapat mengatur dan melihat kemungkinan ataupun peluang usahanya.

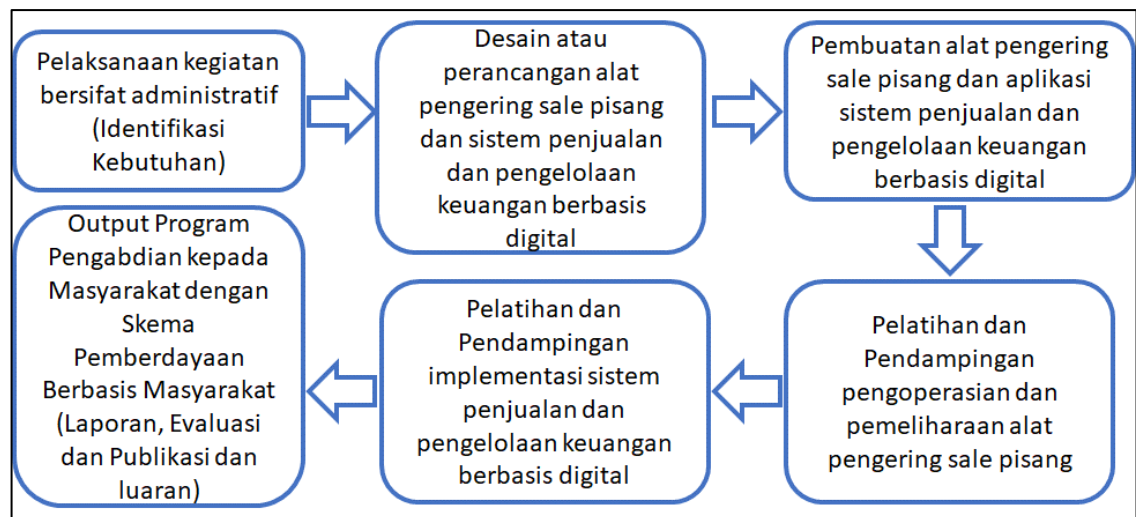
D. Metode

Metode pelaksanaan maksimal terdiri atas 1500 kata yang menjelaskan tahapan atau langkah-langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan mitra. Deskripsi lengkap bagian metode pelaksanaan untuk mengatasi permasalahan sesuai tahapan berikut.

1. Untuk Mitra yang bergerak di bidang ekonomi produktif dan mengarah ke ekonomi produktif, maka metode pelaksanaan kegiatan terkait dengan tahapan pada minimal 2 (dua) bidang permasalahan yang berbeda yang ditangani pada mitra, seperti:
 - a. Permasalahan dalam bidang produksi.
 - b. Permasalahan dalam bidang manajemen.
 - c. Permasalahan dalam bidang pemasaran, dan lain-lain.
2. Untuk Mitra yang tidak produktif secara ekonomi/sosial minimal 2 (dua) bidang permasalahan, **nyatakan tahapan atau langkah-langkah pelaksanaan pengabdian** yang ditempuh guna melaksanakan solusi atas permasalahan spesifik yang dihadapi oleh mitra. Pelaksanaan solusi tersebut dibuat secara sistematis yang meliputi layanan kesehatan, pendidikan, keamanan, konflik sosial, kepemilikan lahan, kebutuhan air bersih, buta aksara dan lain-lain.
3. Uraikan bagaimana partisipasi mitra dalam pelaksanaan program.
4. Uraikan bagaimana evaluasi pelaksanaan program dan keberlanjutan program di lapangan setelah kegiatan selesai dilaksanakan.
5. Uraikan peran dan tugas dari masing-masing anggota tim sesuai dengan kompetensinya dan penugasan mahasiswa.
6. Uraikan potensi rekognisi SKS bagi mahasiswa yang dilibatkan.

1. Metode Pelaksanaan Kegiatan

Skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat ini dibagi menjadi beberapa tahapan seperti pada Gambar 6. berikut:



Gambar 6. Metode Pelaksanaan Kegiatan Program Pengabdian kepada Masyarakat Skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat

Metode pelaksanaan kegiatan dilakukan untuk menyelesaikan 3 permasalahan yang dihadapi oleh mitra UMKM yaitu:

a) Permasalahan dalam bidang produksi

Berdasarkan hasil identifikasi kebutuhan mitra diketahui bahwa masalah dalam produksi yang dihadapi oleh mitra yaitu terhambatnya proses produksi dikarenakan proses penjemuran sale pisang yang masih dilakukan secara manual sehingga tergantung kepada kondisi cuaca dan ketersediaan lahan untuk penjemuran. Oleh karena itu tahapan metode pelaksanaan yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan ini terdiri dari:

- Identifikasi kebutuhan mitra terkait desain spesifikasi kebutuhan teknologi tepat guna alat pengering sale berdasarkan kepada kebutuhan mitra UMKM.
- Proses perancangan alat pengering sale pisang menggunakan software Autocad 2008.
- Proses manufaktur atau pembuatan alat pengering sale pisang dan uji coba kinerja alat pengering
- Pelatihan dan pendampingan pengoperasian dan pemeliharaan alat pengering sale pisang
- Output program pengabdian (pelaporan, publikasi, paten, berita media online, video dokumentasi)

b) Permasalahan dalam bidang pemasaran dan penjualan

Permasalahan dalam bidang pemasaran dan penjualan yang dihadapi oleh mitra UMKM yaitu kurangnya promosi yang dilakukan oleh mitra UMKM membuat mitra tidak dapat mengembangkan jaringan konsumennya sehingga omzet penjualan tidak mengalami peningkatan. Selain itu, sistem penjualan yang hanya dilakukan secara offline membuat mitra UMKM hanya melakukan transaksi di tingkat lokal saja serta tidak dapat melakukan transaksi penjualan di tingkat nasional maupun internasional. Oleh karena itu, metode pelaksanaan yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut yaitu:

- Identifikasi kebutuhan mitra terkait spesifikasi kebutuhan sistem penjualan secara *online* berbasis mobile dan optimalisasi pemanfaatan *e-commerce* serta social media sebagai sarana pemasaran
- Perancangan sistem penjualan berbasis *mobile*

- Implementasi sistem penjualan berbasis *mobile*
- Uji coba sistem penjualan *online* dan penggunaan e-commerce, dan optimalisasi penggunaan social media
- Pelatihan dan pendampingan sistem penjualan *mobile*, penggunaan e-commerce dan social media
- Output program pengabdian (pelaporan, publikasi, paten, berita media online, video dokumentasi)[3].

c) Permasalahan dalam bidang manajemen

Permasalahan dalam bidang manajemen yang dihadapi oleh mitra yaitu dalam pengelolaan keuangan yang masih dilakukan secara manual. Metode pelaksanaan yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut yaitu:

- Identifikasi kebutuhan mitra terkait aplikasi sistem manajemen keuangan yang dibutuhkan oleh mitra UMKM
- Perancangan aplikasi sistem pengelolaan keuangan berbasis *mobile* yang dapat diakses menggunakan *smartphone*
- Uji coba aplikasi sistem pengelolaan keuangan
- Pelatihan dan pendampingan aplikasi sistem pengelolaan keuangan berbasis mobilw
- Output program pengabdian (pelaporan, publikasi, paten, berita media online, video dokumentasi)

2. Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Program

a) Partisipasi dalam perencanaan

Partisipasi dalam perencanaan dengan melibatkan UMKM dalam diskusi, wawancara, observasi mengenai identifikasi kebutuhan mitra UMKM serta gagasan atau ide yang dimiliki untuk kepentingan dan tujuan bersama hingga diperoleh kesepakatan bersama dalam pemecahan masalah.

b) Partisipasi dalam pelaksanaan

Partisipasi dalam pelaksanaan dilakukan dengan melibatkan mitra UMKM dalam berbagai aspek dari pemberdayaan mitra UMKM yang menjadi objek pemberdayaan serta tim pengusul yang bertindak sebagai penyelenggara pelatihan dan pendampingan.

c) Partisipasi dalam pemanfaatan hasil

Partisipasi dalam pemanfaatan hasil dapat dilihat pada pemanfaatan target luaran yang dicapai yaitu bertambahnya asset UMKM, peningkatan kapasitas produksi hingga minimal 50% dari kapasitas produksi sebelumnya, peningkatan keterampilan pengoperasian dan pemeliharaan alat pengering sale pisang mitra UMKM, melakukan sistem penjualan berbasis digital, peningkatan kemampuan manajemen penjualan, penerapan IPTEK pada mitra UMKM, melakukan transaksi penjualan antar pulau, dan peningkatan omzet penjualan hingga minimal 50% dari omzet penjualan sebelumnya.

d) Partisipasi dalam evaluasi

Partisipasi dalam evaluasi dilakukakn mitra UMKM bersama-sama dengan tim pengusul secara menyeluruh terhadap kegiatan program yang telah dilaksanakan. Setelah evaluasi akan dihasilkkan rekomendasi sebagai perbaikan untuk keberlanjutan program pengabdian kedepannya.

3. Evaluasi Pelaksanaan Program dan Keberlanjutan Program di Lapangan

Evaluasi pelaksanaan program dilakukan secara menyeluruh mulai dari perencanaan hingga

outcome kegiatan yang berbasis pada model evaluasi program CIPPO (Context, Input, Process, Product, Outcome). Di mana evaluasi context adalah evaluasi untuk mengidentifikasi dan menilai kebutuhan-kebutuhan yang mendasari apa yang disusun dalam suatu program. Evaluasi input adalah program penyediaan data untuk menentukan bagaimana penggunaan sumber-sumber yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan program. Evaluasi process diarahkan pada seberapa jauh kegiatan yang dilaksanakan di dalam program sudah sesuai dengan rencana. Evaluasi product meliputi catatan pencapaian hasil dan keputusan-keputusan untuk perbaikan, pelaksanaan atau aktualisasi. Evaluasi outcome merupakan evaluasi hasil atau dampak yang dicapai dari suatu program atau aktivitas dibandingkan dengan hasil yang diharapkan. Setelah dievaluasi akan dihasilkan rekomendasi terhadap perbaikan keberlanjutan program kedepannya melalui kegiatan monitoring dan evaluasi. Selanjutnya tindak lanjut keberlanjutan program dilaksanakan melalui koordinasi dengan mitra UMKM sehingga dapat dilakukan pengembangan-pengembangan yang berbasis kepada kebutuhan mitra UMKM.

4. Peran dan Tugas Tim Pengusul

Peran dan tugas tim pengusul dapat dilihat pada Tabel 4. Berikut:

Tabel 4. Peran dan Tugas Tim Pengusul

No.	Nama/NIP/NIDN/NIM	Instansi Asal	Bidang Ilmu	Uraian Tugas
1.	Susilawati/ 198608172018032001/ 0017088604	Politeknik Negeri Subang	Teknik Produksi/ Manufacturing	Mengkoordinasi tahapan kegiatan mulai dari identifikasi kebutuhan, perancangan alat dan sistem, pembuatan alat, pengujian, pengambilan data, evaluasi, pelaporan dan publikasi
2.	Azhis Sholeh Buchori/ 199010192019031007/ 0019109002	Politeknik Negeri Subang	Teknik Mesin dan Pemesinan Lainnya	Melakukan koordinasi identifikasi kebutuhan mitra, melakukan administrasi, pelaporan dan membantu publikasi
3.	Dwi Vernanda/ 199104302019032018/ 0030049101	Politeknik Negeri Subang	Sistem Informasi	Melakukan koordinasi kebutuhan mitra, menyusun perancangan penjualan berbasis digital, melakukan pengujian dan mengolah data, melakukan pendampingan, membantu

				pelaporan dan publikasi
4.	Finardhy Rizky Pratama/10208015	Mahasiswa Politeknik Negeri Subang	Teknik Mesin	Membantu dalam proses manufaktur alat pengering dan membantu dalam proses pendampingan
5.	Ridho Muhammad Firdaus/10208028	Mahasiswa Politeknik Negeri Subang	Teknik Mesin	Membantu melaksanakan kegiatan pengujian alat dan pengambilan data
6.	Sultan Ahmad Fauzy/10208032	Mahasiswa Politeknik Negeri Subang	Teknik Mesin	Membantu melakukan proses administrasi, pelaporan dan publikasi
7.	Syidik Nurcahya/10208033	Mahasiswa Politeknik Negeri Subang	Teknik Mesin	Membantu dalam proses manufaktur alat pengering sale pisang dan membantu kegiatan pendampingan
8.	Muhammad Fauzan Mufid / 10108035	Mahasiswa Politeknik Negeri Subang	Sistem Informasi	Membantu dalam merancang dan memodelkan sistem informasi berbasis mobil, memberikan pendampingan kepada UMKM terkait pemanfaatan <i>e-commerce</i> dan social media
9.	Septian Abiyoga / 10108051	Mahasiswa Politeknik Negeri Subang	Sistem Informasi	Membantu dalam implementasi/ pembuatan aplikasi berbasis <i>mobile</i> , memberikan pendampingan kepada UMKM terkait pemanfaatan <i>e-commerce</i> dan social media

5. Potensi Rekognisi SKS Bagi Mahasiswa yang Dilibatkan

Berdasarkan Kurikulum Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) Penghitungan satuan kredit semester (sks) untuk kegiatan pembelajaran di luar kampus dihitung **berdasarkan jumlah jam kegiatan**. Satu (1) sks setara dengan 170 menit per minggu per semester. Rencana keterlibatan mahasiswa pada Program MBKM dalam pelaksanaan program dapat dilihat pada Tabel 5. Berikut:

Tabel 5. Rencana Keterlibatan Mahasiswa pada 8 Program MBKM dalam Pelaksanaan Program Pengabdian kepada Masyarakat Skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat

No.	Program MBKM	Keterlibatan Mahasiswa	Jumlah Maksimal	SKS
1.	Pertukaran Pelajar	Tidak Ada	-	-
2.	Magang/Praktik Kerja	Mahasiswa Prodi D3 Pemeliharaan Mesin terlibat dalam program magang di tempat mitra UMKM Rasa Alami selama 3 bulan	2 orang	4 SKS
3.	Asistensi Mengajar di Satuan Pendidikan	Tidak Ada	-	-
4.	Penelitian/Riset	Tidak Ada	-	-
5.	Proyek Kemanusiaan	Tidak Ada	-	-
6.	Kegiatan Wirausaha	Tidak Ada	-	-
7.	Studi/Proyek Independen	Mahasiswa berkontribusi dalam kegiatan studi atau proyek independent dalam perancangan dan pembuatan TTG alat pengering sale pisang dan sistem informasi penjualan berbasis mobile, pemanfaatan e-commerce dan media sosial serta penggunaan aplikasi pengelola keuangan	4 orang	4 SKS
8.	Membangun Desa/Kuliah Kerja Nyata Tematik	Tidak Ada	-	-
Jumlah Mahasiswa yang Terlibat Program MBKM			6 Orang	

E. Jadwal Pelaksanaan

JADWAL PELAKSANAAN		
No	Nama Kegiatan	Bulan

			1	2	3	4	5	6	7	8	
1	<i>Pelaksanaan kegiatan bersifat administratif (Identifikasi Kebutuhan Mitra UMKM Rasa Alami)</i>										
2	<i>Desain atau perancangan alat pengering sale pisang dan sistem penjualan dan keuangan berbasis mobile</i>										
3	<i>Pembuatan alat pengering sale pisang dan aplikasi sistem penjualan dan pengelolaan keuangan digital berbasis mobile</i>										
4	<i>Pelatihan dan Pendampingan pengoperasian dan pemeliharaan alat pengering sale pisang</i>										
5	<i>Pelatihan dan Pendampingan implementasi sistem penjualan dan pengelolaan keuangan digital berbasis mobile</i>										
6	<i>Penyusunan Output Program Pengabdian kepada Masyarakat dengan skema Pemberdayaan Berbasis Masyarakat mencakup laporan, evaluasi, publikasi dan luaran</i>										

F. Luaran & target capaian

No.	Luaran	Target Capaian	Indikator Kinerja Utama (IKU) Terkait	Target Capaian IKU
1	Publikasi di jurnal nasional ber-ISSN	Accepted	IKU 2.3 Jumlah keluaran penelitian dan pengabdian kepada masyarakat yang berhasil mendapat rekognisi internasional atau diterapkan oleh	1 buah

			masyarakat per jumlah dosen. IKU 5. Hasil Kerja Dosen Digunakan Oleh Masyarakat Atau Mendapat Rekognisi Internasional	
2	Publikasi di prosiding seminar nasional ber-ISBN	Published	IKU 2.3 Jumlah keluaran penelitian dan pengabdian kepada masyarakat yang berhasil mendapat rekognisi internasional atau diterapkan oleh masyarakat per jumlah dosen. IKU 5. Hasil Kerja Dosen Digunakan Oleh Masyarakat Atau Mendapat Rekognisi Internasional	1 buah
3	Publikasi di media massa/elektronik	Published	IKU 2.3 Jumlah keluaran penelitian dan pengabdian kepada masyarakat yang berhasil mendapat rekognisi internasional atau diterapkan oleh masyarakat per jumlah dosen. IKU 5. Hasil Kerja Dosen Digunakan Oleh Masyarakat Atau Mendapat Rekognisi Internasional	1 buah
4	Video ditayangkan di Youtube	Published	IKU 2.3 Jumlah keluaran penelitian dan pengabdian kepada masyarakat yang berhasil mendapat rekognisi internasional atau diterapkan oleh masyarakat per jumlah dosen. IKU 5. Hasil Kerja Dosen Digunakan Oleh Masyarakat Atau Mendapat Rekognisi Internasional	2 buah
G. Tim pelaksana				

No.	Nama	Institusi	Posisi dalam Tim	Uraian Tugas
1	Susilawati	Politeknik Negeri Subang	Ketua	Mengkoordinasi tahapan kegiatan mulai dari identifikasi kebutuhan, perancangan alat dan sistem, pembuatan alat, pengujian, pengambilan data, evaluasi, pelaporan dan publikasi
2	Azhis Sholeh Buchori	Politeknik Negeri Subang	Anggota	Melakukan koordinasi identifikasi kebutuhan mitra, melakukan administrasi, pelaporan dan membantu publikasi
3	Dwi Vernanda	Politeknik Negeri Subang	Anggota	Melakukan koordinasi kebutuhan mitra, menyusun perancangan penjualan berbasis digital, melakukan pengujian dan mengolah data, melakukan pendampingan, membantu pelaporan dan publikasi
...				

H. Daftar Pustaka

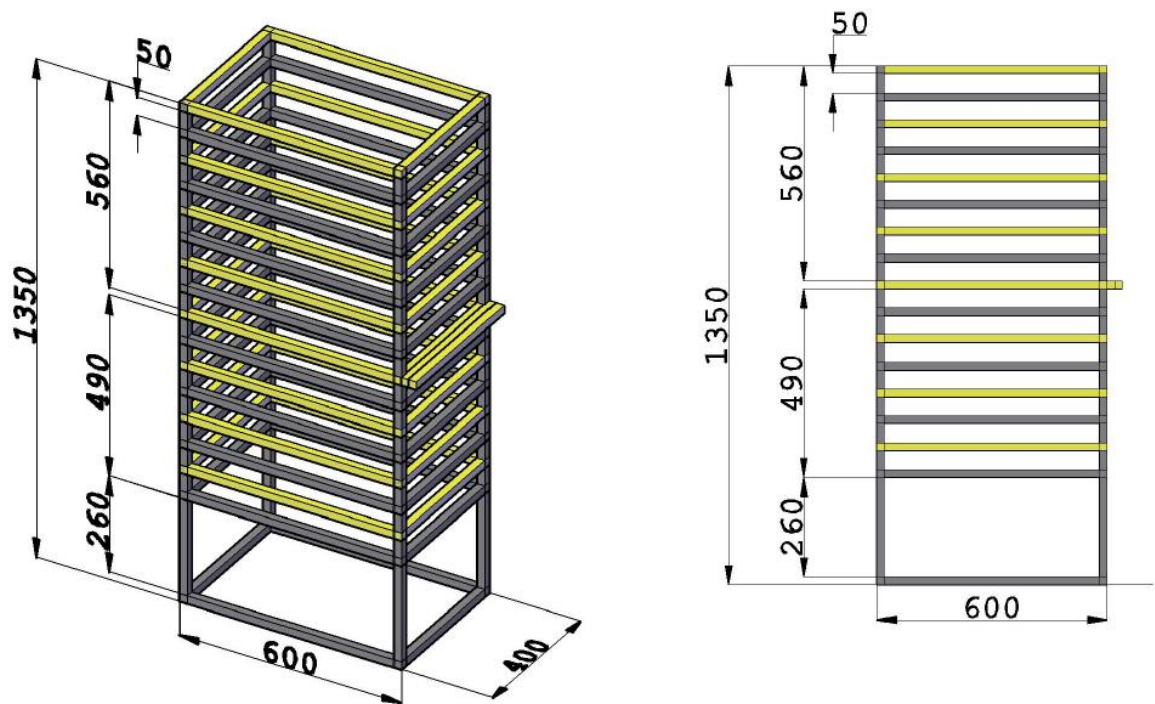
Daftar pustaka disusun dan ditulis berdasarkan sistem nomor (*Vancouver style*) sesuai dengan urutan pengutipan. Hanya pustaka yang disitasi pada usulan pengabdian kepada masyarakat yang dicantumkan dalam Daftar Pustaka.

- [1] Badan Pusat Statistik Kabupaten Subang. Kabupaten Subang Dalam Angka 2006. 2006;
- [2] Loginova O. Branded websites and marketplace selling: Competing during COVID-19. *J Econ Behav Organ* [Internet]. 2022;203:577–92. Available from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167268122003444>
- [3] Ghani WSDWA. Exploring System Quality Elements of Mobile Marketplace Application for Textile Cyberpreneurs. *Procedia Comput Sci* [Internet]. 2022;204:354–61. Available from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877050922007815>
- [4] Ting L, Ahn J. Role of mobile application attributes in building job meaningfulness among food delivery employees. *J Hosp Tour Manag* [Internet]. 2022;52:161–7. Available from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1447677022001140>
- [5] Shukla A, Dubey V, Kumar Sharma A. Comparative study of dry machining with MQL assisted soybean oil in turning operation of AISI 304 steel. *Mater Today Proc* [Internet]. 2023; Available from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2214785323007721>
- [6] Pavan D, Avinash S. Design and development of multipurpose cooling and drying machine. *Mater Today Proc* [Internet]. 2021;45:424–8. Available from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2214785320407266>

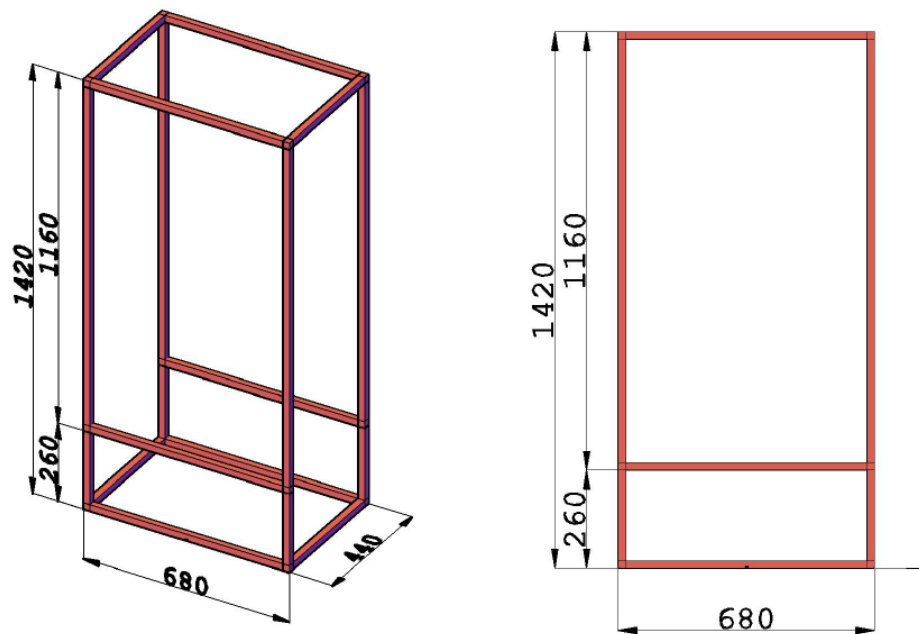
I. Gambaran IPTEKS

Gambaran berisi uraian maksimal 500 kata menjelaskan gambaran IPTEKSs yang akan diimplentasikan di mitra sasaran. Dibuat dalam bentuk skematis, dilengkapi dengan Gambar/Foto dan narasi

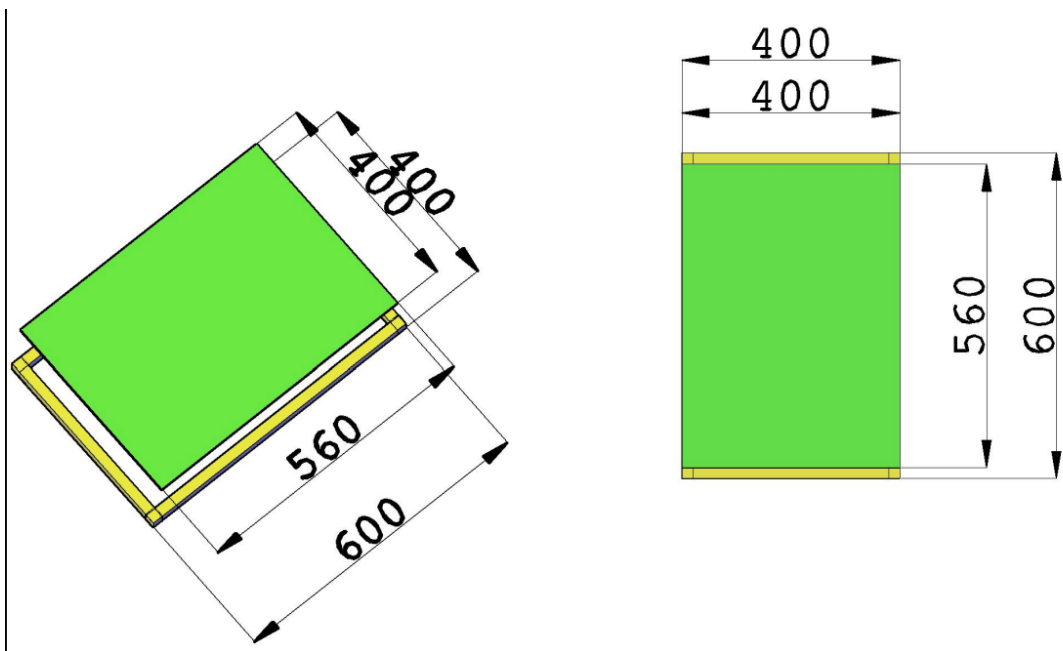
1. Alat Pengering Sale Pisang



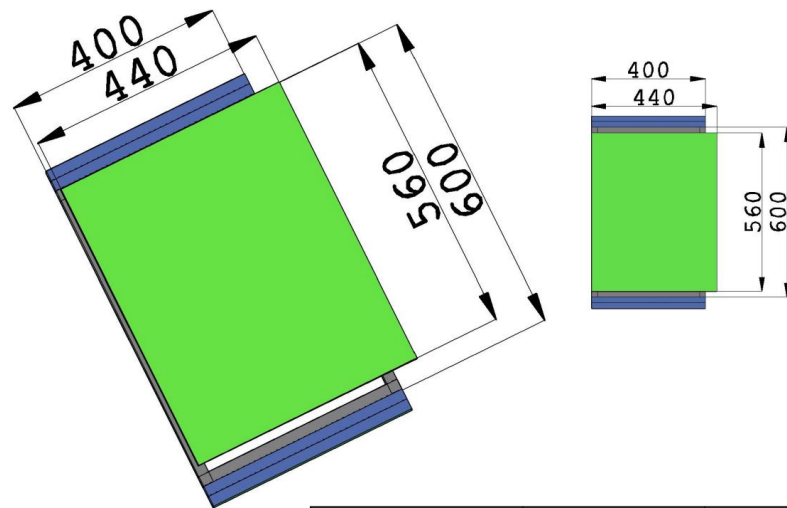
Gambar 7. Desain Rangka Dalam Alat Pengering Sale Pisang



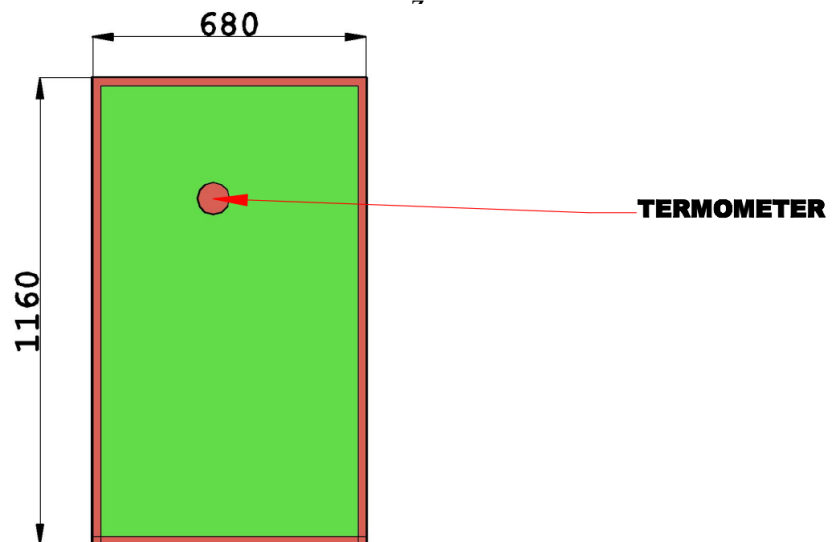
Gambar 8. Desain Rangka Luar Alat Pengering Sale Pisang



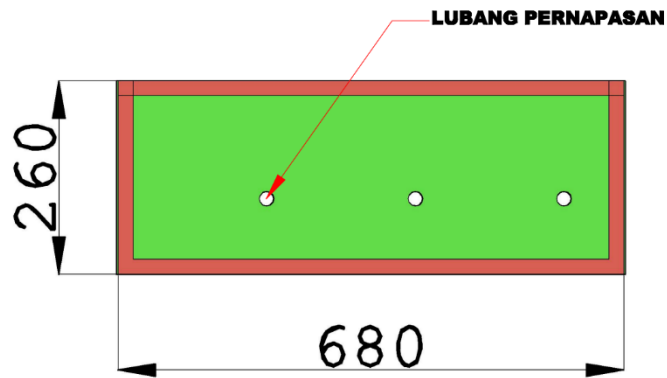
Gambar 9. Desain Baris atau Tingkat Rak dan Nampan Alat Pengering Sale Pisang



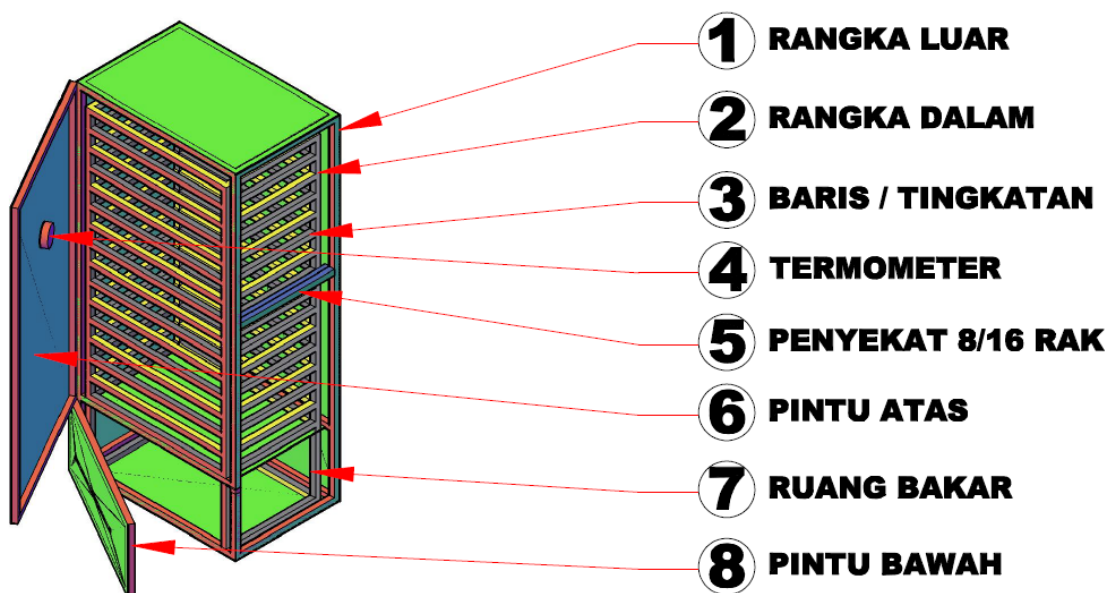
Gambar 10. Desain Penyekat 8 Rak dan 16 Rak Alat Pengering Sale Pisang



Gambar 11. Desain Pintu Atas Alat Pengering Sale Pisang



Gambar 12. Desain Pintu Bawah Alat Pengering Sale Pisang



Gambar 13. Desain Alat Pengering Sale Pisang 2 in 1/8 dan 16 Rak

Berdasarkan Gambar 13. Desain Alat Pengering Sale Pisang 2 in 1/8 dan 16 Rak, spesifikasi masing-masing komponen dijelaskan pada Tabel 6. Spesifikasi Komponen Alat Pengering Sale Pisang.

Tabel 6. Spesifikasi Komponen Alat Pengering Sale Pisang

No.	Komponen	Spesifikasi
1.	Rangka luar	1420 x 680 x 440 mm, pelat stainless steel tebal 2 mm
2.	Rangka dalam	1350 x 600 x 400 mm, pelat stainless steel tebal 2 mm
3.	Baris/tingkatan	560 x 400 mm, pelat stainless steel tebal 2 mm
4.	Termometer	Sensor suhu/termometer, pelat stainless steel tebal 2 mm
5.	Penyekat 8/16 rak	600 x 440 mm, pelat stainless steel tebal 2 mm
6.	Pintu atas	1160 x 680 mm, stainless steel
7.	Ruang bakar	Stainless steel
8.	Pintu bawah	680 x 260 mm, stainless steel

Spesifikasi alat pengering sale pisang berukuran Panjang 680 mm, Lebar 440 mm dan Tinggi 1420 mm sumber bahan bakar yang digunakan adalah gas LPG. Alat pengering sale pisang

memiliki total 16 rak yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan kapasitas produksi dari mitra UMKM. Prinsip kerja alat pengering sale pisang yaitu kompor memanaskan suhu dari bawah, suhu panas mengalir dari samping menuju ke rak, dan proses pengeringan sale pisang berlangsung. Di antara rak ke 8 dan 9 terdapat rak khusus yang dapat menyekat udara panas mengalir, rak sekat khusus digunakan jika kapasitas mesin yang dipakai hanya 8 rak saja, sehingga udara panas tidak sampai rak paling atas [5]. Di antara rak terdapat pengukur suhu yang dipasang pada salah satu pintu mesin. Jika suhu terlalu panas maka pengaturan nyala api kompor dapat diperkecil. Alat pengering sale pisang memiliki dua pintu mesin, pintu ke satu bagian bawah untuk melihat dan mengontrol nyala api, dan satu pintu lagi merupakan pintu utama besar yang digunakan untuk mengambil dan memasukan sale pisang ke dalam alat pengering. Waktu pengeringan berlangsung antara 5 - 7 jam tergantung tebal pisang dan jenis pisang. Alat ini juga dilengkapi dengan nampan double, sehingga jika sudah kotor nampan bisa dibersihkan di luar dan alat tetap bisa dioperasikan menggunakan nampan lain. Sehingga kinerja alat tidak berhenti karena nampan kotor. Alat pengering juga dilengkapi dengan kape untuk membersihkan dari kerak sisa pengeringan sale yg menempel pada nampan. Kompor yang digunakan adalah jenis kompor mawar yang nyala apinya menyebar dan bisa diatur dengan nyala kecil dengan api stabil. Sumber bahan bakar gas LPG terdapat dua buah tabung LPG di mana penggunaannya satu tabung dipakai, sedangkan satu tabung lagi sebagai tabung cadangan [6].

2. Sistem Informasi Penjualan dan Keuangan Berbasis *Mobile*, Pemanfaatan *E-Commerce*, dan Media Sosial



Gambar 14. Integrasi Sistem Penjualan dan Keuangan Berbasis Mobile, Pemanfaatan e-commerce dan Media Sosial.



Gambar 15. User UMKM



Gambar 16. User Pelanggan



Gambar 17. User Reseller



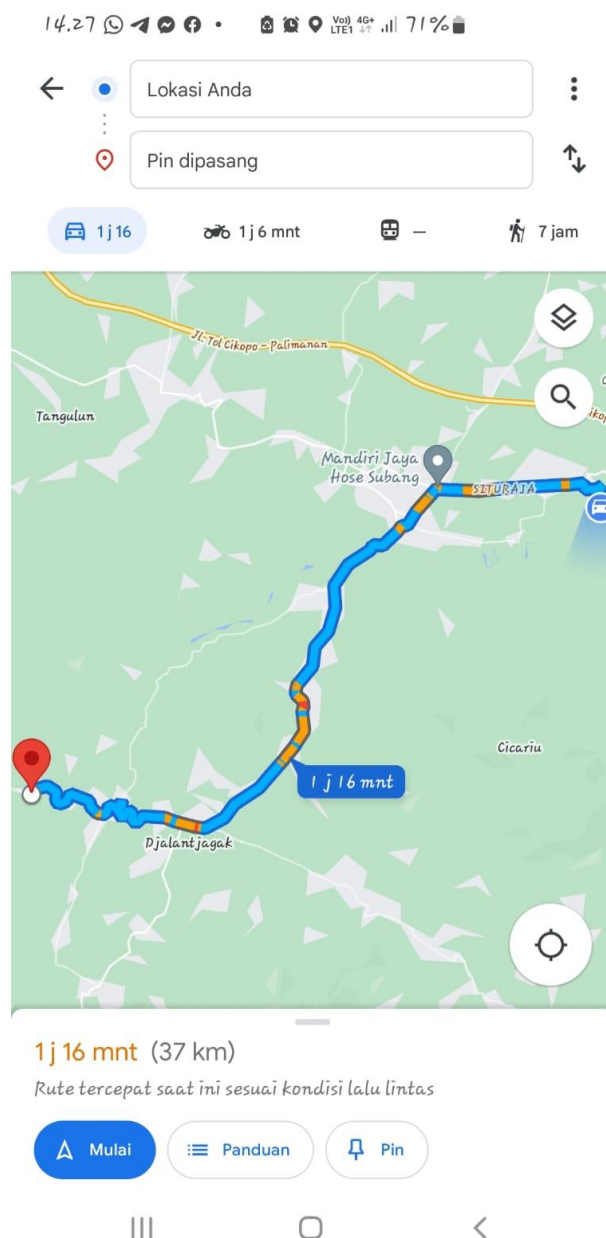
Gambar 18. User Ketua UMKM



Gambar 19. User Ketua UMKM

Sistem informasi penjualan dan keuangan yang dikembangkan berbasis *mobile* dengan 4 pengguna yaitu ketua UMKM, pihak UMKM, pelanggan, dan reseller. Karena adanya keterbatasan pada perangkat yang dimiliki oleh UMKM maka sistem informasi ini dibangun berbasis *mobile*, sehingga pengguna hanya menginstall aplikasi pada *smartphone* yang dimiliki. Fitur yang dimiliki oleh ketua UMKm diantaranya pengelolaan terhadap bahan baku, produk, stok, dan monitoring pertumbuhan UMKM, laporan yang disajikan dalam bentuk grafik untuk memudahkan melihat pertumbuhan UMKM serta dapat dijadikan dasar dalam pengambilan keputusan. Sedangkan pada pihak atau anggota UMKM disediakan fitur untuk pengelolaan penjualan, stok, pemasukan, kelola pelanggan dan kelola reseller. Pada user pelanggan disediakan fungsionalitas untuk melakukan pemesanan produk dengan memilih metode pembayaran serta jasa pengiriman yang diinginkan. User reseller disediakan untuk memfasilitasi para reseller dalam memudahkan untuk memperoleh produk dan menjaga stok serta dapat memonitoring penjualan. UMKM akan dibekali pengetahuan dalam menggunakan, mengelola, dan mengoptimalkan *e-commerce* yang ada untuk menjangkau penjualan tidak hanya pada wilayah subang, namun ditargetkan penjualan sampai keseluruhan daerah di Indonesia. Media sosial tidak hanya sebagai alat komunikasi namun juga dapat digunakan sebagai media dalam memasarkan produk, UMKM akan didampingi dalam penggunaan dan pemanfaatan media sosial. Salah satu cara pemasaran melalui postingan baik berupa narasi, gambar, maupun video yang dapat menarik simpati seseorang untuk segera membeli produk. UMKM akan dibekali bagaimana cara memposting, mengambil sebuah gambar, mengedit foto dan video yang menarik. Dengan adanya kolaborasi dari ketiga core yaitu sistem informasi berbasis *mobile*, pemanfaatan *e-commerce* dan penggunaan media sosial ditargetkan penjualan akan meningkat serta profit itu juga bertambah.

Peta lokasi mitra sasaran berisikan gambar peta lokasi mitra yang dilengkapi dengan penjelasan jarak mitra sasaran dengan PT pengusul. Gambar peta yang dapat disisipkan dapat berupa JPG/PNG



Gambar 20. Peta Lokasi UMKM Rasa Alami

Jarak lokasi kampus 2 Politeknik Negeri Subang (Polsub) yang beralamat di Blok Kalen Banteng, Desa Cibogo, Kecamatan Cibogo, Kabupaten Subang dengan UMKM rasa Alami yang terletak di Kp. Cijengkol RT 03 RW 02 Desa Cijengkol, Kec. Serangpanjang, Kab. Subang yaitu sejauh 37 Km dapat ditempuh selama 1 Jam 16 Menit. Gambar 20. Di atas merupakan peta lokasi UMKM Rasa Alami.

