

Peningkatan Daya Saing UKM Industri Kreatif Sebagai Salah Satu Produk Unggulan Daerah Desa Puduk Kabupaten Muaro Jambi dalam Memasuki Era MEA

Dedy Setiawan ^{*1}, Pradita Eko Prasetyo Utomo ², Lucky Engrani Fitri ³

^{1,2,3} Universitas Jambi; Kampus Pinang Masak Mendalo Darat, 583317

^{1,2} Fakultas Sains dan Teknologi, Universitas Jambi, ³ Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Jambi

email: ^{*1} dedy_setiawan@unja.ac.id, ² pradita.eko@unja.ac.id, ³ lucky_fitri@unja.ac.id

Abstrak

Berdasarkan prasurvey dan hasil diskusi dengan pihak mitra, permasalahan-permasalahan utama yang dihadapi oleh mitra pada saat ini adalah: (1). UKM Mitra Pengabdian Inovasi Wira Desa dalam hal mempromosikan produk-produknya masih menggunakan cara yang sangat sederhana sekali (bersifat Offline) sehingga jangkauan pemasaran tidak begitu luas hanya sebatas di dalam provinsi Jambi saja. Pemasaran produknya yang di lakukan oleh mitra hanya dari mulut ke mulut (word of mouth), belum menggunakan media teknologi berbasis online (E-Commerce) yang dapat dengan mudah membantu dalam memasarkan produknya (2). Mitra UKM Pada desa Puduk membutuhkan pelatihan tentang manajemen pemasaran, manajemen produksi dan permodalan serta pelatihan dalam penggunaan teknologi khususnya teknologi informasi dan komunikasi untuk digunakan dalam membantu tatakolah manajemen pada mitra dan memasarkan produk-produknya secara online (3). Kemasan untuk produk yang dimiliki mitra kurang menarik dan alat kemasan yang kurang baik. Target dari pengabdian Inovasi Wira Desa ini adalah bagaimana cara meningkatkan mutu manajemen tata Kelola dan Produktivitas sale pisang dan Keripik Tempe yang di miliki oleh Mitra sehingga pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan Mitra dan masyarakat yang ada di sekitarnya sesuai dengan apa yang telah dianalisis dan diskusikan dengan pihak mitra secara sederhana. Adapun luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah Metode dalam tata kelola manajemen bagi meningkatkan Produktivitas Sale Pisang dan keripik pisang serta penyediaan kemasan yang higienis dan menarik dan pembuatan teknologi tepat guna berupa Sistem E-Commerce Berbasis web selain itu target pengabdian ini, dalam besinergi dengan kegiatan Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) Universitas Jambi yaitu Desa Binaan dan Magang dan Studi Independen. Pengabdian ini dilaksanakan selama 5 bulan yang dimulai dari bulan Agustus sampai dengan bulan Desember 2021. Pada tahap awal, tim pengabdian akan melakukan koordinasi dengan mitra untuk mengatur waktu pelaksanaan pengabdian khususnya dalam hal pelaksanaan pelatihan. Setelah kegiatan ini dilaksanakan selanjutnya tim pengabdian bersama-sama memilih bentuk kemasan yang tepat untuk produk sale pisang mitra dan selanjutnya pembuatan aplikasi E-Commerce. Pelaksanaan kegiatan ini, pada saat ini telah melakukan pelatihan, pembuatan web dan pemberian bantuan alat pendukung produksi bagi mitra, agar pelaksanaan pengabdian ini benar-benar bermanfaat, tim pengabdian akan melakukan pemantauan terhadap hasil output dari pengabdian ini

Kata kunci: UKM, Desa Puduk, Digital Marketing, E-Commerce

Abstract

Based on the pre-survey and the results of discussions with partners, the main problems currently faced by partners are: (1). Wira Desa Innovation Service Partner UKM in terms of promoting its products still uses very simple methods (offline in nature) so that the marketing reach is not very wide, only limited to Jambi province. Marketing of its products is carried out by partners only by word of mouth, not yet using online-based technology media (E-Commerce) which can easily help in marketing its products (2). SME Partners in Puduk village need training on marketing management, production and capital management as well as training in the use of technology, especially information and communication technology to be used to help partners with management procedures and market their products online (3). The packaging for partner products is less attractive and the packaging equipment is not good. The target of this Wira Desa Innovation service is how to improve the quality of management and productivity of banana and tempe chips sales owned by Partners so that in the end it can improve the welfare of Partners and the surrounding community in accordance with what has been analyzed and discussed with the parties partners simply. The output of this community service activity is a management method for increasing the productivity of selling bananas and banana chips as well as providing hygienic and attractive

packaging and creating appropriate technology in the form of a web-based e-commerce system. Apart from that, the target of this service is in synergy with the activity. Jambi University's Independent Learning Campus, namely the Development Village and Internship and Independent Study. This service will be carried out for 5 months starting from August to December 2021. In the initial stage, the service team will coordinate with partners to arrange the time for the service, especially in terms of training. After this activity was carried out, the service team worked together to choose the right form of packaging for partner banana sale products and then created an E-Commerce application. In implementing this activity, currently we have carried out training, created a website and provided assistance with production support tools for partners, so that the implementation of this service is truly beneficial, the service team will monitor the output results of this service

Keywords: *UKM, Puduk Village, Digital Marketing, E-Commerce*

1. PENDAHULUAN

Kebudayaan Usaha kecil Menengah (UKM) “memegang peranan penting dalam perekonomian, baik dalam menyerap tenaga kerja, menyumbang devisa maupun kontribusinya dalam menyumbang pendapatan daerah dalam bentuk”pajak. Menurut Darwanto (2013) UKM di Indonesia memiliki permasalahan yang sering terjadi yaitu (a) Terbatas akan modal, (b) Sulitnya untuk memasarkan produk, (c) bentuk pembagian kerja dan struktur Organisasi yang kurang baik, (d) tata kelola manajemen yang kurang baik, (e) Kualitas SDM yang rendah, (f) belum adanya laporan keuangan, (g) belum adanya legalitas, dan (h) kurangnya pemanfaatan teknologi. Di Indonesia pada tahun 2020 penggunaan Internet pada UKM untuk memasarkan produknya mengalami peningkatan.”Pada awal tahun 2012 sudah ada 75 ribu UKM dari 55,2 juta UKM di Indonesia telah memanfaatkan internet dan transaksi online pada 2012 sebesar Rp. 2,5 triliun dan pada 2013 terus meningkat menjadi 4,5 triliun (Muhammad, 2013).

Menurut data dari Dinas Tenaga Kerja, Koperasi dan UKM Kab. Muaro”Jambi jumlah UKM yang ada dari hasil pendataan sampai pada tahun 2018 telah berjumlah 10.024 (Efendi, 2019), UKM yang ada terdiri dari: Usaha Mikro ada sebanyak 8.729, Usaha Kecil Ada sebanyak”1.188, dan Menengah ada sebanyak 107 Sementara berdasarkan jumlah UKM dari hasil pendataan di tahun 2017, adanya kenaikan dari tahun sebelumnya. Data informasi kenaikan ini, dapat terlihat pada tabel”berikut ini:

Tabel 1. Data Kenaikan Jumlah UKM di Kab. Jambi Tahun 2019

No	Kriteria UKM	Jumlah UKM	Jumlah Tenaga Kerja
1.	UKM Mikro	8.157 UKM	16.394 Orang
2.	UKM Kecil	1.763 UKM	8.960 Orang
3.	UKM Menengah	354 UKM	5.310 Orang
	Jumlah	10.274 UKM	30.664 Orang

Sumber : Dinas Koperasi dan UKM Kab. Muaro Jambi

Desa Puduk Kecamatan kec. Kumpeh Ulu kab. Muaro Jambi memiliki kurang lebih 80 UKM yang bergerak di bidang makanan. Diantaranya sale pisang dan keripik tempe yang ada di desa Puduk kecamatan Kumpeh Ulu yaitu sale pisang “JA3R” dan keripik tempe Puduk Jaya yang centra industrinya berada di Desa Puduk yang mana dalam pengabdian ini menjadi mitra dalam pengabdian ini.

Saat ini, Sale Pisang “JA3R” memiliki beberapa varian rasa dan harga yaitu rasa coklat dengan harga Rp. 7.000/perkemasan, rasa biasa/original dengan harga Rp 6.500/perkemasan dan Gulung dengan harga Rp. 10.000/perkemasan. Bahan baku dari selai pisang ini adalah pisang Serawak, yang didapati dari daerah Kumpeh Ilir yaitu Desa Tarikan dengan harga 1 sisirnya sebesar Rp 6.000, 1 sisir pisang ini dapat menghasilkan 4 bungkus kemasan selai pisang. Selai pisang yang di hasilkan mampu bertahan selama 2 bulan. Pada saat ini, sale pisang “JA3R” tidak hanya di pasarkan di sekitar Candi Muaro Jambi, tapi juga di pasarkan berapa daerah yang ada di Provinsi Jambi seperti Sengeti, Sabak dan Bulian. Sale Pisang “JA3R” saat ini juga berhasil memasarkan produknya ke Jamtos, Trona, Meranti, dan Mendala Mart.



Gambar 1. Hasil Proses pengelolah Produk Sale Pisang “JA3R” di Kec. Kumpeh Ulu Kab. Muaro Jambi

Pemilik usaha keripik tempe adalah Bapak Ibrahim, Keripik Tempe Puduk Jaya berdiri sejak tahun 2018. Keripik tempe yang di dihasilkan memiliki keunggulan tersendiri dibanding keripik tempe lainnya karena keripik tempe diolah sendiri oleh pemiliknya dan karyawannya dari mula pembuatan tempe sampai pembuatan keripik selain itu, rasa keripik tempe yang dihasilkan terasah gurih dan murah. Keripik tempe ini pun berpotensi besar dalam menghasilkan keripik tempe dengan produksi rata-rata perharinya 30 KG. Keripik Tempe Puduk Jaya saat ini memiliki jumlah karyawan sebanyak 6 orang. Harga keripik tempe yang di jual paling mahal 30 Ribu untuk ukuran ½ Kg dan paling murah 1000 (seribu) perbukusnya yang biasanya di jual di warung-warung kecil, pada saat ini hasil keripik tempe sudah di kenal di luar desa Puduk, yang mana penjualan masih di lakukan oleh pengecer yang datang langsung ke tempat centra industry keripik Tempe Puduk Jaya. Omset perbulannya dari penjualan keripik tempe ini adalah 20 Juta.



Gambar 2. Survei Awal Tim Pengabdian ke Lokasi Mitra

Pada saat ini, berdasarkan hasil diskusi awal yang dilakukan dengan mitra pengabdian ini yaitu UKM Sale Pisang “JA3R” dibawah pimpinan Bapak Jangcik dan UKM Keripik Tempe Puduk Jaya dibawah pimpinan Bapak Ibrahim yang berlokasi di desa Puduk Kec. Kumpeh Ulu Kab. Muaro Jambi. Mitra dan pihak wewenang dalam hal ini kepala desa Puduk yang ada di kecamatan Kumpeh Ulu, menyampaikan saat ini adanya sebuah permasalahan baru bagi usaha makanan yang ada di desa Puduk Kec. Kumpeh Ulu yaitu semakin sulitnya untuk memasarkan produk yang mereka miliki dikarenakan oleh dampak dari pandemic Covid 19 yang menyebabkan penjualan mereka menurun drastic dibandingkan sebelum terjadinya pandemic Covid-19 karena rata-rata pembeli/pengumpul yang ada pada saat ini hanya sebatas menyalurkan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat lokal yang ada di dalam Provinsi Jambi. Di tambah lagi bentuk kemasan produk keripik tempe pudak jaya, bentuk kualitas kemasannya yang

kurang menarik dan pola pemasaran yang masih tradisional atau cara-cara lama dengan promosi dari mulut ke mulut (*word of mouth*) serta alat untuk mengemas produk masih sangat sederhana.



Gambar 3. Bentuk Kemasan UKM Sale Pisang “JA3R” di desa Pudak, Kec. Kumpeh Ulu

Untuk dapat mengidentifikasi permasalahan pada mitra, Tim pengusul melakukan survey awal dengan cara berdiskusi dengan pihak mitra. Hasil yang di dapat dari hasil diskusi tersebut mendapati bahwa.

- 1) UKM mitra dalam hal mempromosikan produk-produknya masih menggunakan cara yang sangat sederhana sekali (bersifat Offline) sehingga jangkauan pemasaran tidak begitu luas hanya sebatas di dalam provinsi Jambi saja. Pemasaran produknya yang di lakukan oleh mitra hanya dari mulut ke mulut (*word of mouth*), belum menggunakan media teknologi berbasis *online* (E-Commerce) yang dapat dengan mudah membantu dalam memasarkan produknya.
- 2) Selain itu, para pengelola UKM mitra ini membutuhkan pelatihan tentang manajemen pemasaran, manajemen produksi dan permodalan serta pelatihan sumber daya Manusia yang ada pada mitra dalam penggunaan teknologi khususnya teknologi informasi dan komunikasi untuk digunakan dalam pemasaran produk yang dihasilkan oleh mitra dalam bentuk online.
- 3) Belum adanya alat pendukung produksi yang baik untuk menjaga kualitas dan daya saing produk di UKM mitra seperti alat press kemasan dan bentuk kemasan produk mitra yang dimiliki mitra masih menggunakan kemasan yang sederhana dan kurang menarik hanya menggunakan kemasan yang seadanya seperti terlihat pada gambar 4. Dengan adanya alat-alat pendukung ini dapat menjadikan kualitas produksi yang dimiliki oleh mitra dapat bertahan lebih lama lagi sehingga produknya bisa di pasarkan lebih luas lagi, tidak sebatas di Provinsi Jambi saja tapi dapat juga di pasarkan ke luar Provinsi Jambi.

2. METODE

“Solusi dalam pelaksanaan pengabdian Inovasi Wira Desa ini kepada Mitra UKM pada Desa Pudak Kec. Kumpeh Ulu Kab. Muaro Jambi ini. berdasarkan indikator kinerja dapat dilihat pada Tabel 2

Tabel 2. Solusi yang Ditawarkan dalam Kegiatan Pengabdian

Masalah	Permasalahan	Tujuan	Solusi yang ditawarkan (Metode)
UKM Mitra di Desa Pudak Jaya dalam hal mempromosikan produk-produknya masih menggunakan cara yang sangat	Mitra Belum memiliki media atau teknologi berbasis online yang dapat digunakan untuk dapat	Dengan dimiliki media/ teknologi berbasis online (<i>E-Commerce</i>) dapat membantu Mitra untuk	1. Pembuatan sistem E-Commerce berbasis Web untuk mitra

<p>sederhana sekali (bersifat Offline) sehingga jangkauan pemasaran tidak begitu luas hanya sebatas di dalam provinsi Jambi saja. Pemasaran produknya yang dilakukan oleh mitra hanya dari mulut ke mulut (<i>word of mouth</i>)</p>	<p>memasarkan produk-produknya dalam bentuk online.</p>	<p>memasarkan produknya tidak hanya di dalam provinsi Jambi saja,</p>	<p>2. Pendampingan untuk menggunakan sistem E-Commerce</p>
<p>Mitra UKM Membutuhkan pelatihan tentang manajemen pemasaran, manajemen produksi serta pelatihan dalam penggunaan teknologi khususnya teknologi informasi dan komunikasi</p>	<p>Rendahnya tingkat pengetahuan mitra mengenai manajemen pemasaran, produksi, permodalan dan pengetahuan akan penggunaan teknologi.</p>	<p>Peningkatan pengetahuan mitra tentang ilmu manajemen produksi sehingga dapat membantu mitra dalam tatakelola manajemen menjadi lebih baik lagi.</p>	<p>1. Memberikan Penyuluhan mengenai manajemen pemasaran, produksi dan permodalan 2. Memberikan Penyuluhan mengenai fungsi dan manfaat teknologi dalam organisasi dan pemasaran dimasa sekarang</p>
<p>Kemasan untuk produk madu yang dimiliki mitra kurang menarik dan kurang higienis dan teknologi untuk kemasan yang kurang baik</p>	<p>Kemasan dan alat untuk kemasan yang dimiliki oleh mitra belum begitu baik sehingga berdampak kurang tertarik pembeli untuk membelinya dan cara mengemas produk yang kurang baik</p>	<p>Meningkatkan Kepercayaan konsumen dan nilai jual dari produk yang dimiliki oleh mitra</p>	<p>1. Memberikan bantuan kemasan kepada mitra dalam bentuk Stand Pouch 2. Memberikan alat Untuk Kemasan Produk</p>

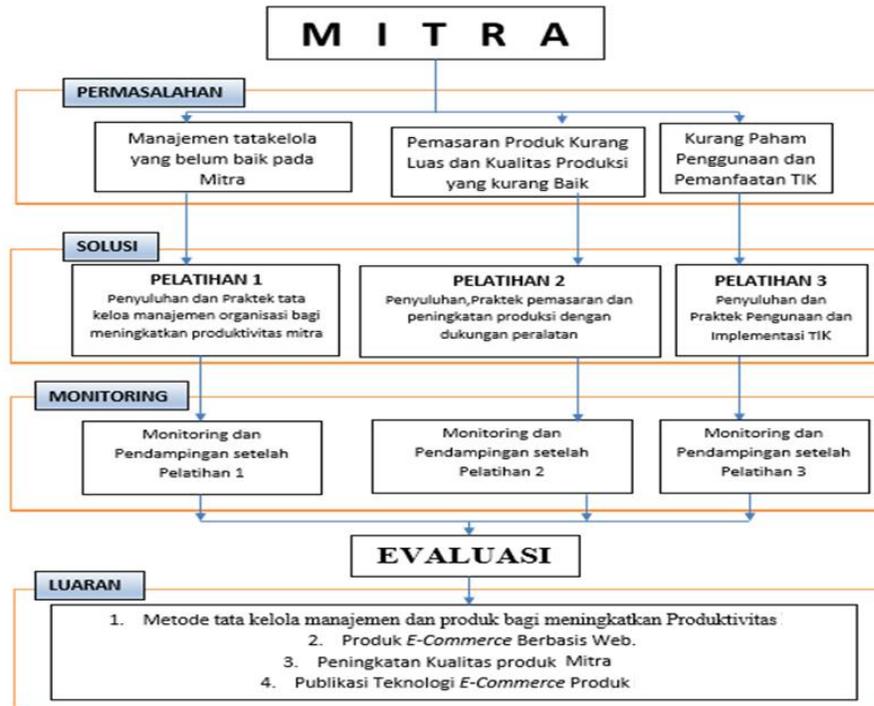
Target dari pengabdian ini adalah bagaimana cara meningkatkan pengetahuan dan meningkatkan mutu Produktivitas dari produk yang dimiliki oleh Mitra sehingga pada akhirnya dapat meningkatkan kesejahteraan Mitra dan masyarakat sekitarnya khususnya dimasa Pandemic Virus Covid-19 sesuai dengan apa yang telah dianalisis secara sederhana pada Bab Pendahuluan. Adapun luaran dari kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah Metode bagaimana meningkatkan manajemen produksi yang lebih baik pada mitra sehingga memiliki nilai jual yang lebih baik lagi, ketersedianya kemasan yang menarik serta higienis dan Pembuatan teknologi tepat guna berupa Sistem E-Commerce Berbasis web.

Inovasi IPTEK dalam program Pengabdian Inovasi Wira desa ini berupa sistem (E-Commerce) yang sesuai dengan tuntutan di era revolusi industry yang menuntut organisasi khususnya organisasi yang bergerak di bidang usaha kecil untuk dapat menggunakan teknologi agar dapat berdaya saing. System yang diberikan kepada mitra berbasis WEB berbentuk Mobile mudah dan dapat diakses dari mana-mana saja; Unik dari bentuk tampilan webnya dan Menarik sehingga dapat meningkatkan daya tarik konsumen untuk melihat-lihat produk yang dihasilkan oleh mitra. Selain itu adanya peralatan pendukung produksi seperti : Alat kemasan, kemasan keripik tempe dalam bentuk Stand Pouch.

Luaran yang dihasilkan dari kegiatan Pengabdian Inovasi Wira desa terdiri dari: 1) Metode dalam tata kelola produk bagi meningkatkan Produktivitas sale pisang dan keripik tempe (Dapat di lihat pada metode pelaksana): teknik Peningkatan pengetahuan mitra dan pemasaran berbasis digital; 2) peralatan pendukung hasil produksi; 3) Produk dalam Bentuk sistem E-Commerce Berbasis Web.

Metode pelaksanaan kegiatan menjelaskan tahapan atau langkah-langkah dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk dapat mengatasi permasalahan yang memuat hal-hal berikut”ini.

- 1) Pihak-pihak yang akan terlibat dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada masyarakat ini yaitu para Tim Pengabdian, mahasiswa dan”mitra binaan dengan memperhatikan saran dari pihak “Kecamatan Kumpeh Ulu”Kab. Muaro Jambi serta kantor desa Pudak kec. Kumpeh Ulu.
- 2) Metode dan tahapan dalam penerapan pengabdian kepada masyarakat/mitra, mulai dari identifikasi kebutuhan mitra, perancangan, pendampingan operasional, dan penerapan IPTEK tersebut kepada masyarakat/Mitra



Gambar 4. Metode dan Tahapan Kegiatan

- 3) Diskripsi pengabdian yang akan diterapkan ke masyarakat disertai data yang mendukung (gambaran teknologi, desain, dll). Pengabdian yang akan diterapkan kepada mitra adalah didaftarkannya produk mitra ke E-Commerce yang mana pada saat ini, E-Commerce merupakan sebuah media untuk digital pemasaran bagi produk-produk UKM, dengan adanya kegiatan ini diharapkan dapat memberikan kemudahan kepada konsumen untuk dapat mengakses produk-produk milik mitra yang tersedia melalui Teknologi Internet. Melalui digital pemasaran dalam bentuk Aplikasi E-Commerce yang di kenalkan kepada mitra akan memudahkan bagi mitra dalam mengupdate data-data yang berkaitan dengan produknya di dalam aplikasi tersebut. Mitra ini akan memiliki id sendiri nantinya di E-Commerce, sehingga dalam pemberian nama id dan password bisa disesuaikan dengan keinginan mitra.
- 4) Prosedur kerja untuk mendukung realisasi yang di tawarkan. E-commerce berbasis mobile yang akan diperkenalkan untuk membantu UKM Puduk Jaya, sehingga teknologi digital dapat membantu mitra dalam memasarkan produknya secara efisien dan efektif. Teknologi yang diperkenalkan ini juga dalam bentuk E-Commerce berbasis web disesuaikan dengan keinginan dari mitra. UKM nantinya akan diberikan pelatihan bagaimana cara mengoperasikan dari aplikasi ini dan mitra akan memiliki 1 user sebagai Admin di web maupun mobile E-Commerce sehingga UKM dapat menambah dan memperbaiki data (baik data produk, persediaan barang dan transaksi dan laporan keuangan) yang ada di masing-masing E-Commerce tersebut. Aplikasi E-Commerce yang di perkenalkan ini juga, di rancang agar konsumen dapat bertransaksi melalui E-Commerce ini, sehingga seluruh aktivitas keuangan dapat tercatat dengan baik dalam system E-Commerce ini sehingga dengan teknologi ini dapat memperluas pemasaran produk dan meningkatkan kepuasan, keamanan, kenyamanan bagi penggunanya. Setelah teknologi berhasil di implementasikan, selanjutnya akan di berikan pelatihan kepada pihak mitra untuk dapat menggunakan aplikasi tersebut.
- 5) Partisipasi mitra dalam pelaksanaan program. Partisipasi yang dilakukan oleh mitra pada saat kegiatan ini berlangsung yaitu berdiskusi dengan tim pengabdian selain itu tim pengabdian bersama mitra menentukan aktivitas seperti: Dalam penyusunan proposal, penentuan peserta yang akan dilatih, pelatihan penggunaan digital pemasaran, pelatihan pengolahan E-Commerce, pelatihan manajemen pemasaran serta pelatihan kewirausahaan
- 6) Setelah kegiatan pengabdian terlaksana. Tim akan melakukan Evaluasi dengan tujuan agar kegiatan ini dapat keberlanjutan. Partisipasi Mitra dan Masyarakat (level keikutsertaan masyarakat dalam pelaksanaan kegiatan, posisi strategis mitra sebagai elemen pelaksana, keterpaduan dan kebersamaan dengan Tim pengabdian). Peningkatan Potensi mitra (keberhasilan program dalam memanfaatkan potensi “mitra keserasian potensi mitra dan aktivitas program, ketepatan program terhadap persoalan” dari mitra)

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Saat ini kegiatan sedang berlangsung, prioritas utama yang sedang dilakukan adalah mempersiapkan produk-produk berbasis teknologi yaitu online (E-Commerce) dalam pemasaran produknya. Selanjutnya, mempersiapkan sarana pendukung berupa media yang dapat diakses oleh siap dan di manapun, selanjutnya dilanjutkan dengan kegiatan berupa pelatihan dan demonstrasi langsung dilapangan dihadapan pengelolah E-Commerce mitra. Secara lebih rinci tahapan kerja pelaksanaan kegiatan dapat dilihat pada table 3 dibawah ini.

Tabel 3. Tahapan Kerja Pelaksanaan Kegiatan

No	Jenis Kegiatan	Bentuk Kegiatan	Tujuan	Pelaksanaan
1.	Peningkatan Daya Saing Ukm Industri Kreatif Sebagai Salah Satu Produk Unggulan Daerah Desa Puduk Kabupaten Muaro Jambi Dalam Memasuki Era MEA	a. Pengurusan surat perizinan		Sudah dilaksanakan
		b. Survei pendahuluan	<ul style="list-style-type: none"> • Diperlukan untuk mendapatkan informasi apakah sumber daya yang dimiliki oleh mitra telah memadai atau Tidak untuk digunakan pada fase pengembangan selanjutnya • Mengetahui sebab dan akibat yang ditimbulkan dari sistem yang sedang berjalan • Mengetahui keinginan/ apa yang diharapkan oleh mitra 	Sudah dilaksanakan
		c. Rakor tim pelaksana dan pengurus (Mitra)		Sudah dilaksanakan
		d. Penyusunan rencana kerja		Sudah dilaksanakan
		e. Perancangan dan Pembuatan Produk-Produk Teknologi	<ul style="list-style-type: none"> • Menterjemahkan keinginan mitra ke Dalam bahasa Komputer. Perancangan ini meliputi: Output, Input, File-file, Database, Komputer, Bahasa yang digunakan, Metode dan prosedur, Pengendalian intern. Pembuatan program yang telah disepakati 	Sudah dilaksanakan (Dalam Proses Penyempurnaan)
2.	Peningkatan pengetahuan Pengelolah tentang Manajemen Pemasaran dan E-Commerce	d. Evaluasi awal		Sudah dilaksanakan
		g. Penyuluhan dan pengenalan Manajemen Pemasaran dan E-commerce	Memperkenalkan serta menjelaskan kepada para mitra manajemen pemasaran dan tentang E-Commerce	Sudah dilaksanakan
		h. Bimbingan E-Commerce		Sudah dilaksanakan
		i. Bimbingan penggunaan program E-Commerce		Akan dilaksanakan
		j. Evaluasi akhir		Akan dilaksanakan
		k. Bimbingan input transaksi satu periode terakhir		Akan dilaksanakan

3	Pemberian Bantuan Peralatan Pendukung produksi	l	Pemberian Bantuan Kemasan Produk seperti alat <i>Continuous Sealer plastik</i>	Sudah dilaksanakan
4	Pembuatan Laporan	m.	Pembuatan Laporan Kemajuan	Sudah dilaksanakan
		n.	Seminar hasil Pengabdian	Sudah dilaksanakan
		o	Pembuatan Laporan Akhir	Akan dilaksanakan
		p.	Pemantuan khusus untuk berkelanjutan	Melakukan perbaikan – perbaikan pada kesalahan – kesalahan atau kegagalan – kegagalan yang timbul oleh penggunaan sistem informasi



Gambar 5. Kegiatan Pelaksanaan Pengabdian di Desa Mitra



Gambar 6. Peralatan pendukung produksi Mitra yang di hasilkan dalam Kegiatan Pengabdian

4. KESIMPULAN

Kesimpulan sementara dari beberapa kegiatan adalah adanya motivasi dari para pengurus umkm untuk memanfaatkan sistem informasi E-Commerce yang dibangun dalam rangka meningkatkan mutu penjualan produk-produk dari mitra, dimana sebelumnya penjualan produk-produk dilakukan secara manual saat ini sudah dapat dilakukan dengan menggunakan sistem terkomputerisasi. Perlu adanya peranan stakeholder yang terkait dengan pembuatan dan pengembangan sistem e-commerce sehingga kedepannya proses pembuatan dan pengembangan aplikasi tersebut dapat berjalan sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pihak mitra.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terima kasih kami ucapkan kepada Rektor, Ketua Lembaga Penelitian dan pengabdian Universitas Jambi atas pendanaan kegiatan pengabdian ini sebagai bentuk pembinaan dosen di Perguruan Tinggi Universitas Jambi sehingga pengabdian ini dapat terselenggara dengan baik serta atas dukungan dan arahnya dalam kegiatan pengabdian ini. Terima kasih pula kami ucapkan kepada Kepala desa Nyogan yang telah memberikan ijin untuk dapat melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Dahmiri, Yuliusman, Amin, M., Musyayaddah, & Arsyadt. (2019). Pelatihan Kewirausahaan Melalui Usaha Kue Dengan Bahan Dasar Ubi Kayu. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 3, 133–139.
- Darwanto. 2013. “*Peningkatan Daya Saing UMKM Berbasis Inovasi dan Kreativitas (Strategi Penguatan Property Right Terhadap Inovasi dan Kreativitas)*”. Univeristas Diponegoro, Semarang.
- Efendi, Arzi. 2014. “*Rencana Strategis (RENSTRA) pemberdayaan Koperasi, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (KUMKM) tahun 2016 – 2021*” .Jambi: Dinas Koperasi dan UMKM Jambi
- Muhammad, Djibril. 2013. *Dari 55,2 Juta UKM, Hanya 75 Ribu yang 'Go Online'*. (<http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/mikro/13/01/16/mgq03a-dari-552-juta-ukm-hanya-75-ribu-yang-go-online>), diakses pada 20 Januari 2021
- Lestari, D., Bintana, R. R., & Budiman, N. (2020). MAGANG ONLINE PADA BANK JAMBI Online Internship Acceptance Registration Application At Bank, 3(2).
- Yuliusman, Setiawan, D., Hasbullah, H., & Fitri, L. E. (2019). Peningkatan Mutu Produktivitas Aneka olahan Nanas Pada UMKM Nanas di Desa Tangkit Baru: Strategi Penanggulangan Karhutla. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 3(2), 264–270.