

**Pengenalan Teknologi Digital Marketing dan MyOB dengan
Business Model Canvas Masyarakat Produktif Nelayan Desa
Sidokumpul Lamongan Program PKM Hibah 2023**

LAPORAN MAGANG

**DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGAI PERSYARATAN
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA ADMINISTRASI BISNIS**



DIAJUKAN OLEH:

TONO RIAN TO

NIM 21111033

STIA DAN MANAJEMEN KEPERLUAN BARUNAWATI SURABAYA

2024

LEMBAR PERSETUJUAN

LAPORAN MAGANG

LAPORAN MAGANG MBKM PKM HIBAH

KAMPUS STIAMAK DALAM PENERAPAN PEMANFAATAN TEKNOLOGI
DIGITAL MARKETING DAN MYOB DENGAN BISNIS MODEL CANVAS
MASYARAKAT PRODUKTIF NELAYAN DESA SIDOKUMPUL LAMONGAN

DIAJUKAN OLEH:

TONO RIANTO

NIM 21111033

TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH:

KETUA PROGRAM STUDI

SOEDARMANTO, SE, MM

NIDN : 0322036902

DOSEN PEMBIMBING

MUDAYAT, S.Pd., MM

NIDN : 0722017004

MENGETAHUI,

STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA

Pth. KETUA

MUDAYAT, S.Pd., MM

NIDN : 0722017004

LEMBAR PENGESAHAN

LAPORAN MAGANG

**PENGENALAN TEKNOLOGI DIGITAL MARKETING DAN MYOB DENGAN BISNIS
MODEL CANVAS MASYARAKAT PRODUKTIF NELAYAN DESA SIDOKUMPUL
LAMONGAN PROGRAM PKM HIBAH 2023**

DISUSUN OLEH:

TONO RIAN TO

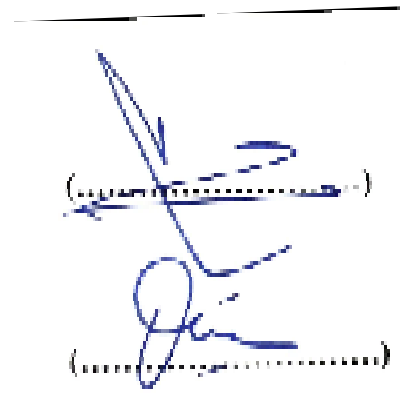
NIM : 21111033

TELAH DIPERESENTASIKAN DIDEPAN DEWAN PENGUJI MAGANG
PADA TANGGAL 27 JANUARI 2024

DEWAN PENGUJI

1. Dr. Ir. SUMARZEN MARZUKI, M.MT
NIDK: 8891880018

2. DIAN ARISANTI, S.Kom., MM
NIDN: 0709058202



MENGETAHUI,
STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA

Plh.KETUA



MUDAYAT, S.Pd., MM

NIDN : 0722017004

KATA PENGANTAR

Puji syukur alhamdulillah kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-nya kepada kami penulis sehingga dapat menyelesaikan laporan magang ini dengan baik. Shalawat serta senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad SAW, yang merupakan suri tauladan bagi umat manusia.

Penulis menyadari bahwa proposal magang ini dapat terselesaikan karena adanya dukungan dan bimbingan dari beberapa pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini izinkanlah penulis menyampaikan ucapan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Mudayat, S.Pd., MM., selaku Plh.Ketua di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajeen Kepelabuhan Surabaya;
2. Soedarmanto, SE., MM., selaku Ketua Program Studi di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhan Surabaya;
3. Mudayat, S.Pd., MM., selaku Dosen Pembimbing Magang di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi dan Manajemen Kepelabuhan Surabaya;
4. Kusri, S.Ag., selaku Kepala Desa Sidokumpul Lamongan;
5. Dr. Indriana Kristiawati, SE., MM., selaku Ketua tim PKM HIBAH dan semua tim yang tidak yang tidak bisa disebutkan satu persatu;
6. Istri dan anak-anak saya yang senantiasa mendoakan dan memberi semangat guna menyelesaikan Laporan Magang ini.

Penulis menyadari Laporan Magang ini masih jauh dari kesempurnaan oleh karena itu kritik dan saran semua pihak yang bersifat membangun selalu saya harapkan demi kesempurnaan Laporan Magang ini. Demikian sebagai kata pengantar dengan harapan semoga Laporan Magang ini dapat diterima dan bermanfaat bagi pembaca. Amin

Surabaya, 8 Januari 2024
Penulis

Tono Rianto
NIM 21111033

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	ii
LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	ix
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Tujuan dan Manfaat	2
1.2.1 Tujuan utama Pengabdian Kepada Masyarakat Desa Sidokumpul Lamongan.....	2
1.2.2 Manfaat Pengabdian Kepada Masyarakat Desa Sidokumpul Lamongan.....	2
BAB II.....	4
GAMBARAN UMUM DAN OBJEK MAGANG	4
2.1 Sejarah Singkat Desa Sidokumpul Lamongan.....	4
2.1.1 Sejarah Singkat Terbentuknya Desa Sidokumpul Lamongan	4
2.1.2 Stuktur Organisasi Pemerintah Desa Sidokumpul Lamongan	4
2.1.3 Tugas dan Fungsi Masing-masing Bidang	5
2.1.4 Visi dan Misi Desa Sidokumpul Lamongan.....	7
2.1.5 Tabel Status Penduduk Desa Sidokumpul Lamongan.....	7
2.1.6 Deskripsi Singkat Desa Sidokumpul Lamongan	8
2.1.7 Tujuan Program Pengabdian Kepada Masyarakat Desa Sidokumpul Lamongan...	10
2.1.8 Logo Kecamatan Paciran Kabupaten Lamongan	10
2.1.9 Personalia.....	11
BAB III	12
LANDASAN TEORI.....	12
3.1 Bisnis Model Canvas.....	12
3.2 Pencatatan Keuangan	14
3.3 Digital Marketing	17
BAB IV	19
PEMBAHASAN.....	19

4.1 Kegiatan Praktis	19
4.1.1 Tempat dan Waktu Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.....	20
4.2 Metode Kegiatan	20
4.3 Pengumpulan Data	22
4.4 Diagram Alir Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat	24
4.5 Metode Analisis Data	25
4.6 Identifikasi Permasalahan	26
4.7 Sebab Akibat Masalah.....	26
4.8 Solusi Pemecahan.....	28
4.9 Hasil dan Evaluasi.....	29
DAFTAR PUSTAKA	37
LAMPIRAN.....	38

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1.4 Status Penduduk Kecamatan Paciran Kabupaten Lamongan.....	7
Tabel 4.4 Tabel Alir Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat.....	24

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1.2 Struktur Organisasi Pemerintah Desa.....	4
Gambar 2.1.8 Logo Kecamatan Paciran Kabupaten Lamongan	10
Gambar 2.1.7 Tim Inti Dosen dan Mahasiswa.....	11
Gambar 3.1 Skema Model Canvas.....	12
Gambar 3.3 Pertumbuhan Penggunaan Internet di Indonesia.....	17
Gambar 4.9 Daftar Toko Marketplace.....	29
Gambar 4.9 Hasil Evaluasi BMC.....	29
Gambar 4.9 Hasil Bukti Penghitungan Akuntansi Miyob.....	29

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Tugas Kontrak Penyerahan Hibah

Lampiran 2 Surat Tugas Tim Inti Dosen dan Mahasiswa

Lampiran 3 Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Lampiran 4 Poste

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pengabdian Masyarakat merupakan kegiatan intrakurikuler yang memberi kesempatan kepada mahasiswa untuk belajar dan bekerja bersama-sama dengan masyarakat. Pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh mahasiswa bukan berarti mengajar masyarakat tentang suatu yang terbaik untuk mereka, tetapi melakukan pemberdayaan sebagai sebuah proses pencarian (*research*) yang dilakukan Bersama-sama untuk mencari jalan yang terbaik dalam penyelesaian persoalan yang mereka hadapi. Mahasiswa melakukan tugas pendampingan terhadap apa yang dibutuhkan oleh masyarakat dalam menghadapi problem sosial yang ada di tengah-tengah mereka.

Program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Hibah Ildikti 7 memberi kesempatan bagi mahasiswa untuk melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat nelayan pesisir di Desa Sidokumpul, Kecamatan Paciran, Kabupaten Lamongan yang mayoritas penduduknya bekerja sebagai nelayan. Fenomena pekerjaan sebagai nelayan merupakan suatu pekerjaan berat dan penuh resiko sehingga pada keluarga nelayan dikerjakan oleh pria, sedangkan istri berperan sebagai ibu rumah tangga. Pembagian peran pekerjaan dalam rumah tangga nelayan pada budaya patriarki, yakni suami bekerja menangkap ikan di laut sedangkan istri bekerja di rumah.

Produk unggulan dari dari kelompok masyarakat produktif dari Desa Sidokumpul, Kecamatan Paciran, Kabupaten Lamongan diantaranya usaha budidaya udang vannamei dan ikan bandeng. Permasalahan yang dihadapi kelompok masyarakat produktif itu adalah pemasaran dan pembukuan keuangan sederhana terhadap Hasil tangkapan ikan dijual melalui tengkulak.

Dengan diwujudkan mata kuliah Magang bagi mahasiswa. Dalam kesempatan ini sebagai salah satu mahasiswa Program Studi Sarjana 1 (S1) Administrasi Bisnis Kepelabuhan, Stiamak Barunawati Surabaya melaksanakan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM).

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat di Desa Sidokumpul Paciran Lamongan merupakan kegiatan TRI DARMA Perguruan Tinggi yang ketiga yaitu Pengabdian Kepada Masyarakat yang dilakukan oleh Stiamak Barunawati Surabaya. Dari kegiatan Pengabdian ini materi yang diberikan kepada masyarakat desa tersebut adalah. Teknologi Digital Marketing, MYOB, Bisnis Model Canvas.

1.2 Tujuan dan Manfaat

1.2.1 Tujuan utama Pengabdian Kepada Masyarakat Desa Sidokumpul Lamongan

Adapun Tujuan yang ingin dicapai dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat dijelaskan sebagai berikut:

1. Membantu membuat konsep bisnis model canvas, menginput pemasukan dan pengeluaran pada aplikasi akuntansi MYOB dan pembuatan akun market place pada masyarakat nelayan Desa Sidokumpul paciran Lamongan.
2. Untuk membantu keterampilan dalam mengakses aplikasi.
3. Membantu meningkatkan pendapatan pada masyarakat nelayan desa Sidokumpul Lamongan

1.2.2 Manfaat Pengabdian Kepada Masyarakat Desa Sidokumpul Lamongan

Manfaatan teknologi digital marketing dan MYOB dengan bisnis model canvas untuk masyarakat produktif nelayan di Sidokumpul, Lamongan, melalui program PKM Hibah Tahun 2023, dapat memberikan sejumlah manfaat bagi masyarakat tersebut. Berikut beberapa manfaat yang mungkin diperoleh:

- Optimasi Pemasaran Produk:
- Meningkatkan kemampuan nelayan dalam menggunakan teknologi digital marketing untuk mempromosikan produk mereka.
- Memungkinkan akses pasar yang lebih luas dan meningkatkan visibilitas produk nelayan di tingkat lokal maupun regional.
- Peningkatan Efisiensi Manajemen Keuangan:
- Menggunakan MYOB untuk menyederhanakan proses pencatatan keuangan dan manajemen bisnis.
- Meningkatkan transparansi dalam pengelolaan keuangan sehingga nelayan dapat lebih mudah melacak pendapatan dan pengeluaran.
- Pemberdayaan Ekonomi Lokal:
- Penyelarasan dengan Bisnis Model Canvas:
- Membantu nelayan dalam merancang dan menyusun model bisnis canvas yang lebih efektif dan berkelanjutan.
- Memungkinkan identifikasi peluang baru dan diversifikasi usaha berdasarkan analisis model bisnis yang komprehensif.
- Peningkatan Keterampilan dan Pengetahuan:

- Memberikan pelatihan kepada masyarakat nelayan untuk menggunakan teknologi digital dan perangkat lunak seperti MYOB.

Pemanfaatan teknologi digital marketing, MYOB, dan bisnis model canvas secara integratif diharapkan dapat menciptakan dampak positif yang signifikan bagi masyarakat produktif nelayan di Sidokumpul, Lamongan, yang dapat bertahan dan berkembang dalam lingkungan ekonomi yang berubah.

1. Bagi Mahasiswa

- a. Mendapatkan pengalaman praktis bagi mahasiswa dalam kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM)
- b. Bertambah ilmu yang didapatkan dari Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM)
- c. Meningkatkan rasa tanggung jawab sosial dan termasuk pengembangan keterampilan

2. Bagi Masyarakat Nelayan Desa Sidokumpul Lamongan

- a. Masyarakat produktif Desa Sidokumpul Lamongan dapat mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dari model bisnis, mencari ide baru, serta mengembangkan bisnis untuk jangka waktu yang Panjang
- b. Masyarakat produktif Desa Sidokumpul Lamongan mampu memanfaatkan digital marketing yang dapat mendorong dan mendukung pengembangan usaha perikanan
- c. Masyarakat produktif Desa Sidokumpul Lamongan mampu menggunakan software yang akurat dengan mudah mengelolah data keuangan dengan tingkat ketepatan yang tinggi dan dapat mengatur stok barang

3. Bagi Perguruan Tinggi

- a. Memiliki manfaat meningkatkan relevansi institusi dengan kebutuhan masyarakat, memperkuat kolaborasi antara akademisi dan praktisi, serta mendukung pembangunan sosial dan ekonomi melalui kontribusi penelitian dan pengabdian
- b. Dapat membantu perguruan tinggi mengembangkan citra positif, meningkatkan keterlibatan mahasiswa dalam pengalaman praktis, serta memperluas akses terhadap sumber daya dan pengetahuan bagi masyarakat

BAB II

GAMBARAN UMUM DAN OBJEK MAGANG

2.1 Sejarah Singkat Desa Sidokumpul Lamongan

2.1.1 Sejarah Singkat Terbentuknya Desa Sidokumpul Lamongan

Desa Sidokumpul adalah sebuah desa yang terletak di bibir (tepi) pantai berada di ketinggian 4 mdl dengan suhu 30 C pulau jawa tepatnya secara administratif berada di kecamatan paciran kabupaten Lamongan, yang mayoritas mata pencaharian penduduk setempat yaitu mencari ikan di laut (nelayan).

konon sebelum ada nama sidokumpul, masyarakat setempat menyukai berkumpul didekat pohon palang atau yang lebih dikenal dengan palang rejo yang terletak disebuah bangunan masjid yang belum jadi, menurut kepercayaan masyarakat setempat sering mendapat rezeki yang melimpah dari hasil tangkapan ikannya sewaktu mereka sering berkumpul di pohon palang rejo yang dijadikan sebagai Pos Nelayan, maka dari seringnya berkumpul dan mendapat banyak rezeki maka desa tersebut dinamakan Desa Sidokumpul, dengan harapan dapat membawa keberkahan dan kesejahteraan bagi masyarakat Desa Sidokumpul

2.1.2 Stuktur Organisasi Pemerintah Desa Sidokumpul Lamongan



Gambar 2.1.2 Struktur Organisasi Pemerintah Desa

Sumber: Aparatur Desa - Rumah Data Desa Sidokumpul

2.1.3 Tugas dan Fungsi Masing-masing Bidang

Dalam struktur pemerintahan Desa Sidokumpul Lamongan, terdapat beberapa peran utama yang dipegang oleh berbagai jabatan, termasuk Kepala Desa, Sekretaris Desa, Kasi Kesejahteraan, Kaur Keuangan, Kaur Perencanaan, dan Kepala Dusun. Berikut adalah tugas dan fungsi masing-masing bidang tersebut:

1. Kepala Desa:

- A. Tugas Utama: Memimpin pelaksanaan pemerintahan desa sesuai dengan peraturan perundang-undangan.
- B. Fungsi:
 - Mengkoordinasikan pelaksanaan pembangunan desa.
 - Menyusun dan mengajukan perencanaan pembangunan desa.
 - Melaksanakan kebijakan yang telah ditetapkan oleh pemerintah.
 - Menyelenggarakan pelayanan kepada masyarakat desa.

2. Sekretaris Desa:

- A. Tugas Utama: Menyelenggarakan administrasi pemerintahan desa.
- B. Fungsi:
 - Membantu Kepala Desa dalam penyusunan program dan kegiatan pemerintahan desa.
 - Menyusun dan menyimpan berbagai dokumen resmi desa.
 - Melaksanakan tugas keprotokolan di desa.
 - Membantu pelaksanaan kebijakan pemerintah di tingkat desa.

3. Kasi Kesejahteraan:

- A. Tugas Utama: Menangani urusan kesejahteraan masyarakat desa.
- B. Fungsi:
 - Menangani program kesehatan dan pelayanan kesejahteraan masyarakat.

- Mengkoordinasikan kegiatan sosial dan budaya di desa.
- Menyusun data dan informasi mengenai kondisi sosial ekonomi masyarakat desa.

4. Kaur Keuangan:

A. Tugas Utama: Menangani urusan keuangan di tingkat desa.

B. Fungsi:

- Menyusun rencana anggaran pendapatan dan belanja desa.
- Melaksanakan administrasi keuangan desa.
- Membuat laporan keuangan desa.
- Mengelola dan memelihara aset desa.

5. Kaur Perencanaan:

A. Tugas Utama: Menangani perencanaan pembangunan di tingkat desa.

B. Fungsi:

- Menyusun rencana pembangunan jangka pendek dan jangka panjang.
- Mengkoordinasikan kegiatan perencanaan dan pengembangan desa.
- Membantu dalam penyusunan program dan kegiatan pembangunan desa.

6. Kepala Dusun:

A. Tugas Utama: Memimpin pelaksanaan pemerintahan di tingkat dusun.

B. Fungsi:

- Menyampaikan aspirasi dan kebutuhan masyarakat dusun kepada pemerintah desa.
- Melaksanakan program pemerintah di tingkat dusun.
- Mengkoordinasikan kegiatan masyarakat dusun.

Setiap jabatan tersebut memiliki peran yang saling terkait dan bersinergi untuk mencapai tujuan pembangunan dan kesejahteraan masyarakat desa. Peran dan tanggung jawab mereka juga dapat bervariasi sesuai dengan peraturan dan kebijakan setempat.

2.1.4 Visi dan Misi Desa Sidokumpul Lamongan

Visi Desa Sidokumpul

Yang menjadi Visi dari Desa Sidokumpul adalah:

“Tercapainya masyarakat Desa Sidokumpul yang Maju sejahtera, berkeadilan, berakhlak mulia dan perekonomian yang meningkat melalui peningkatan kualitas SDM yang lebih baik yang dilandasi dengan kebersamaan dan pemberdayaan masyarakat”.

Misi Desa sidokumpul

Dalam rangka mewujudkan visi tersebut, maka Pemerintah Desa Sidokumpul memiliki misi strategis sebagai bentuk kinerja mewujudkan visi tersebut antara lain:

1. Meningkatkan Perekonomian desa melalui pemanfaatan sumber daya yang ada serta potensi desa yang dimiliki.
2. Meningkatkan pelayanan dibidang Pendidikan dan kesehatan untuk menciptakan kualitas sumber daya Manusia di Desa Sidokumpul yang handal dan bermoral tinggi.
3. Menciptakan serta meningkatkan ketertiban masyarakat, agar tercipta kehidupan bermasyarakat yang rukun dan damai didesa sidokumpul.

2.1.5 Tabel Status Penduduk Desa Sidokumpul Lamongan

No	Jenis kelamin	Jiwa
1	Laki-laki	1.128
2	Perempuan	1.174
Total		2.302

Tabel 2.1.5 Status Penduduk Kecamatan Paciran Kabupaten Lamongan

Sumber: Aparatur Desa - Rumah Data Desa Sidokumpul

2.1.6 Deskripsi Singkat Desa Sidokumpul Lamongan

Dengan adanya perubahan dinamika politik dan sistem politik di Indonesia yang lebih demokratis, memberikan pengaruh kepada masyarakat untuk menerapkan suatu mekanisme politik yang dipandang lebih demokratis. Dalam konteks politik lokal Desa Sidokumpul hal ini tergambar dalam pemilihan kepala desa dan pemilihan-pemilihan lain (pilleg, pilpres, pemillukada, dan pilugub) yang juga melibatkan warga masyarakat desa secara umum.

Khusus untuk pemilihan kepala desa Sidokumpul, sebagaimana tradisi kepala desa di Jawa, biasanya para peserta (kandidat) nya adalah mereka yang secara trah memiliki hubungan dengan elit kepala desa yang lama. Atau jikalau tidak maka yang berani mengajukan diri adalah mereka dari kalangan ekonomi menengah keatas. Hal ini dipengaruhi budaya Money politic yang menjamur di masyarakat, bahkan seluruh bangsa ini.

Jabatan kepala desa merupakan jabatan yang tidak serta merta dapat diwariskan kepada anak cucu ataupun dikarenakan mereka dari kalangan yang berada. Mereka dipilh karena kecerdasan, etos kerja, kejujuran dan kedekatannya dengan warga desa. Kepala desa bisa diganti sebelum masa jabatannya habis, jika ia melanggar peraturan maupun norma-norma yang berlaku. Begitu pula ia bisa diganti jika ia berhalangan tetap.

Karena demikian, maka setiap orang yang memiliki dan memenuhi syarat-syarat yang sudah ditentukan dalam perundangan dan peraturan yang berlaku, bisa mengajukan diri untuk mendaftar menjadi kandidat kepala desa. Fenomena ini juga terjadi pada pemilihan Desa Sidokumpul pada tahun 2016 Pada pilihan Kepala desa ini partisipasi masyarakat sangat tinggi, yakni hampir 85 %. Tercatat ada 2 kandidat kepala desa pada waktu itu yang mengikuti pemilihan kepala desa. Pilihan kepala Desa bagi warga masyarakat Desa Sidokumpul seperti acara perayaan desa.

Setelah proses-proses politik selesai, situasi desa kembali berjalan normal. Hiruk pikuk warga dalam pesta demokrasi desa berakhir dengan kembalinya kehidupan sebagaimana awal mulanya. Masyarakat tidak terus menerus terjebak dalam sekat-sekat kelompok pilihannya. Hal ini ditandai dengan kehidupan yang penuh tolong menolong maupun gotong royong.

Walaupun pola kepemimpinan ada di Kepala Desa namun mekanisme pengambilan keputusan selalu ada pelibatan masyarakat baik lewat lembaga resmi desa seperti Badan Perwakilan Desa maupun lewat masyarakat langsung. Dengan demikian terlihat bahwa pola kepemimpinan di Wilayah Desa Sidokumpul mengedepankan pola kepemimpinan yang demokratis.

Berdasarkan deskripsi beberapa fakta di atas, dapat dipahami bahwa Desa Sidokumpul mempunyai dinamika politik lokal yang bagus. Hal ini terlihat baik dari segi pola kepemimpinan, mekanisme pemilihan kepemimpinan, sampai dengan partisipasi masyarakat dalam menerapkan sistem politik demokratis ke dalam kehidupan politik lokal. Tetapi terhadap minat politik daerah dan nasional terlihat masih kurang antusias. Hal ini dapat dimengerti dikarenakan dinamika politik nasional dalam kehidupan keseharian masyarakat Desa Sidokumpul kurang mempunyai greget, terutama yang berkaitan dengan permasalahan, kebutuhan dan kepentingan masyarakat secara langsung.

Dalam catatan sejarah, selama ini belum pernah terjadi bencana alam dan sosial yang cukup berarti di Desa Sidokumpul. Isu-isu terkait tema ini, seperti kemiskinan dan bencana alam, tidak sampai pada titik kritis yang membahayakan masyarakat dan sosial.

Kondisi Sosial Masyarakat Desa Sidokumpul yang cenderung Dinamis dan Agamis ini, menciptakan kerukunan antar umat beragama dalam masyarakat. Kultur yang kuat serta usaha masyarakat dalam pelestarian adat dan budaya Desa dipegang kuat sebagai warisan nenek moyang mereka. Tak jarang ritual-ritual khusus dan keagamaan masih sering dilakukan.

Mayoritas penduduk Desa Sidokumpul memeluk agama islam. Dalam menjalankan kewajiban umat beragamanya, masyarakat desa Sidokumpul didukung dengan fasilitas peribadatan yang memadai.

2.1.7 Tujuan Program Pengabdian Kepada Masyarakat Desa Siokumpul Lamongan

Untuk pemberdayaan mayarakat pemula dengan Bidang focus RIRN Sosial Humaniora, seni budaya, pendidikan, ditujukan kepada masyarakat produktif masyarakat Desa Sidokumpul Lamongan Jawa Timur dengan memberikan prioritas bidang pemasaran online dan pencatatan keuangan secara digital dengan strategi Business Model Canvas. Perumusan staretegi dapat dicapai dengan berbagai cara, salah satunya adalah dengan pembuatan model bisnis dari perusahaan tersebut. Menurut Osterwalder dan pigneur (2012) salah satu alat yang efisien dalam rangka pembuatan model bisnis adalah Business Model Canvas (BMC). BMC dapat digunakan secara sistematis untuk memahami, mendesain dan menerapkan model bisnis yang sudah ada atau membuat model bisnis yang baru. BMC meliputi sembilan elemen berbeda yang saling terkait dan teridentifikasi sebagai kunci penting untuk menciptakan model bisnis yang sukses. Sembilan elemen tersebut meliputi Customer Segments, Value Proposition, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partners, dan Cost Structure. Business Model Canvas (BMC) merupakan alat yang tepat untuk merumuskan strategi pada produk hasil tangkapan nelayan Desa Sidokumpul Lamongan karena dengan BMC

Masyarakat dapat mengetahui bagaimana setiap aspek dalam bisnisnya berhubungan. Kemudian melalui analisa terhadap masing- masing hubungan tersebut diharapkan dapat menciptakan nilai yang lebih baik dari pada sebelumnya melalui keputusan strategis.

2.1.8 Logo Kecamatan Paciran Kabupaten Lamongan



Gambar 2.1.5 Logo Kecamatan Paciran Kabupaten Lamongan

Sumber: Aparatur Desa - Rumah Data Desa Sidokumpul

2.1.9 Personalia

STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA
PKM HIBAH 2023

PEMANFAATAN TEKNOLOGI DIGITAL MARKETING DAN MYOB
DENGAN BISNIS METODE CANVAS MASYARAKAT PRODUKTIF
NELAYAN DESA SIDOKUMPUL LAMONGAN

TERAKREDITASI "BAIK SEKALI"

Dr. Indriana Kristiawati, SE., MM
DOSEN STIAMAK

Mulyas, S.Pd., MM
DOSEN STIAMAK

Juli Prasetyoetri, S.Sos., MM
DOSEN STIAMAK

Putri Cahyaning
MAHASISWI STIAMAK

Edhi Bardi
MAHASISWA STIAMAK

Yantia Christiana Talon
MAHASISWA STIAMAK

Jum'at, 25 Agustus 2023
Pukul 10.00-Selesai

Gambar 2.1.7 Tim Inti Dosen dan Mahasiswa

Sumber: Data pribadi

BAB III

LANDASAN TEORI

3.1 Bisnis Model Canvas

Bisnis Model Canvas adalah sebuah alat strategis yang digunakan untuk menggambarkan dan merencanakan elemen inti dari suatu bisnis dalam format visual. Dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur, BMC membantu para pengusaha dan pemimpin bisnis untuk memahami secara holistik bagaimana bisnis mereka beroperasi, menciptakan nilai, dan menghasilkan pendapatan.

BMC terdiri dari sembilan komponen utama yang disusun dalam satu kerangka, membentuk “kanvas” yang menggambarkan secara jelas dan terstruktur bagaimana semua elemen bisnis saling terkait dan berinteraksi. Komponen-komponen tersebut adalah:

a. Segmentasi Pelanggan (*Customer Segments*)

Elemen ini berkaitan dengan pengidentifikasian siapa yang menjadi target pasar atau pelanggan nelayan. Dalam industri perikanan, pelanggan dapat beragam, termasuk pedagang ikan, restoran, pasar lokal, atau bahkan konsumen akhir. Dengan memahami pelanggan, nelayan dapat menyesuaikan taktik penangkapan, penjualan, dan distribusi untuk memenuhi kebutuhan.

b. Proposisi Nilai (*Value Propositions*)

Proposisi nilai adalah janji atau manfaat unik yang ditawarkan oleh sebuah produk atau layanan kepada pelanggan. Ini adalah alasan mengapa pelanggan memilih produk atau layanan tertentu daripada yang lain. Proposisi nilai menggambarkan produk atau layanan dapat memenuhi kebutuhan, masalah, atau keinginan pelanggan secara lebih baik atau lebih efektif daripada opsi lainnya.

c. Saluran Distribusi (*Channels*)

Saluran distribusi adalah rangkaian langkah atau tahap yang produk atau layanan lewati sebelum sampai ke tangan konsumen akhir. Dalam konteks nelayan, saluran distribusi mengacu pada produk ikan tangkapan diteruskan dari nelayan ke konsumen atau bisnis yang membutuhkan. Memahami berbagai saluran distribusi membantu nelayan memutuskan terbaik untuk menjual produk nelayan

d. Hubungan dengan Pelanggan (*Customer Relationships*)

Elemen ini berfokus pada jenis hubungan yang nelayan bangun dengan pelanggan. Dalam konteks nelayan, ini bisa mencakup hubungan langsung dengan pedagang atau konsumen akhir, serta interaksi yang membangun kepercayaan dan loyalitas. Memahami bagaimana nelayan berinteraksi dengan pelanggan membantu mereka memberikan layanan yang sesuai.

e. Pendapatan (*Revenue Streams*)

Pendapatan adalah uang yang Anda peroleh dari menjual ikan dan hasil tangkapan laut lainnya. Ini bisa berasal dari penjualan ikan segar, ikan olahan seperti ikan asap atau ikan kaleng, serta produk tambahan seperti kerajinan tangan dari bahan-bahan laut

f. Kegiatan Kunci (*Key Activities*)

Kegiatan kunci merupakan serangkaian tindakan atau proses inti yang dilakukan oleh nelayan untuk menghasilkan, mengolah, dan mendistribusikan produk ikan mereka. Dalam konteks bisnis model Canvas untuk nelayan di desa, kegiatan kunci mencakup langkah-langkah penting dalam menjalankan operasi perikanan

h. Kemitraan Kunci (*Key Partnerships*)

Kemitraan kunci adalah kerjasama strategis antara bisnis dengan pihak eksternal yang dapat membantu meningkatkan kinerja dan keberhasilan operasi bisnis. Dalam konteks bisnis model Canvas untuk nelayan di desa, kemitraan kunci mengacu pada hubungan yang dibangun dengan berbagai pihak untuk mendukung aspek-aspek penting dalam menjalankan operasi perikanan dan usaha nelayan

i. Struktur Biaya (*Cost Structure*)

Struktur biaya merujuk pada semua pengeluaran yang harus dikeluarkan oleh nelayan dalam menjalankan operasi bisnis. Memahami dan mengelola struktur biaya dengan bijak sangat penting untuk menjaga keseimbangan antara pendapatan dan pengeluaran.

Jika digambarkan maka hasilnya adalah:



Gambar 3.1 Skema Model Canvas

Sumber: Dokumen Pribadi

3.2 Pencatatan Keuangan

Pengolahan data akuntansi dalam sebuah perusahaan sangatlah penting, karena pengolahan ini untuk menyelamatkan asset-asset perusahaan. Dengan pengolahan ini dapat menghindarkan dari terjadinya penyelewengan atau penyimpangan masalah keuangan perusahaan. Jika akuntansi sudah diterapkan oleh perusahaan, maka dapat diartikan perusahaan telah melaksanakan fungsi keuangan dengan baik, karena dalam

Pengelolaannya didukung oleh administrasi yang baik serta didukung oleh dokumen fisik (dokumen sumber) keuangan, seperti nota, kuitansi, faktur, dan sebagainya. Di era globalisasi, di mana era teknologi dan informasi sangat berkembang dengan cepat, pengolahan data akuntansi dengan menggunakan metode manual menjadi ganjalan, karena metode manual melalui aktifitas-aktifitas atau tahapan proses yang cukup panjang, sehingga pekerjaan dirasa kurang efektif dan efisien. Di samping itu pengolahan data dengan menggunakan tenaga manusia dimungkinkan hasilnya kurang akurat, karena adanya factor kelupaan, kelelahan, dan kesalahan. Pihak-pihak yang membutuhkan informasi akuntansi sangat membutuhkan data yang akurat, cepat dan valid, sehingga muncul gagasan untuk mengubah pengolahan akuntansi manual dengan program akuntansi computer.

Program akuntansi computer yang saat ini banyak digunakan oleh masyarakat adalah program MYOB Accounting, program ini dianggap dapat mewakili pengolahan akuntansi yang efektif dan efisien serta valid. MYOB Accounting memiliki beberapa kelemahan sebagai berikut:

1. MYOB dibuat untuk kondisi internasional, tidak dibuat khusus kondisi usaha di Indonesia, yang mana penerapan akuntansinya mengacu kepada Ketentuan Perpajakan dan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) yang berlaku di Indonesia;
2. MYOB versi trial (gratis) yang banyak digunakan di sekolah adalah dalam bahasa Inggris dan keterbatasan penggunaan selama 30 hari sehingga sulit diterapkan untuk pembelajaran satu semester;
3. MYOB tidak terintegrasi dengan SPT Pajak dan tidak sesuai dengan ketentuan Perpajakan yang berlaku;
4. Format Laporan Arus Kas default MYOB tidak sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK);
5. Penilaian persediaan dalam MYOB menggunakan Average dan sudah menjadi default MYOB. Jika ingin menggunakan metode lain, maka harus disiasati dengan jurnal penyesuaian atau cara lain yang tidak normal;
6. Penerapan MYOB untuk beberapa kasus sangat ribet, karena harus disiasati terlebih dahulu dengan beberapa langkah yang memusingkan guru dan siswa;
7. Tidak ada feedback (benefit) yang diberikan oleh Vendor MYOB kepada Sekolahsekolah yang telah banyak berjasa dalam mempopulerkan MYOB melalui kegiatan pembelajaran di sekolah. Bahkan ironisnya, bahkan sekolah-sekolah tidak mengenal siapa vendor atau distributor MYOB;
8. Jumlah pengguna MYOB di perusahaan sangat sedikit. Ini dibuktikan dengan MYOB tidak pernah mempublikasikan berapa jumlah penjualan MYOB original setahun atau grafik pertumbuhan penjualan MYOB.

Manfaat MYOB adalah sebagai berikut:

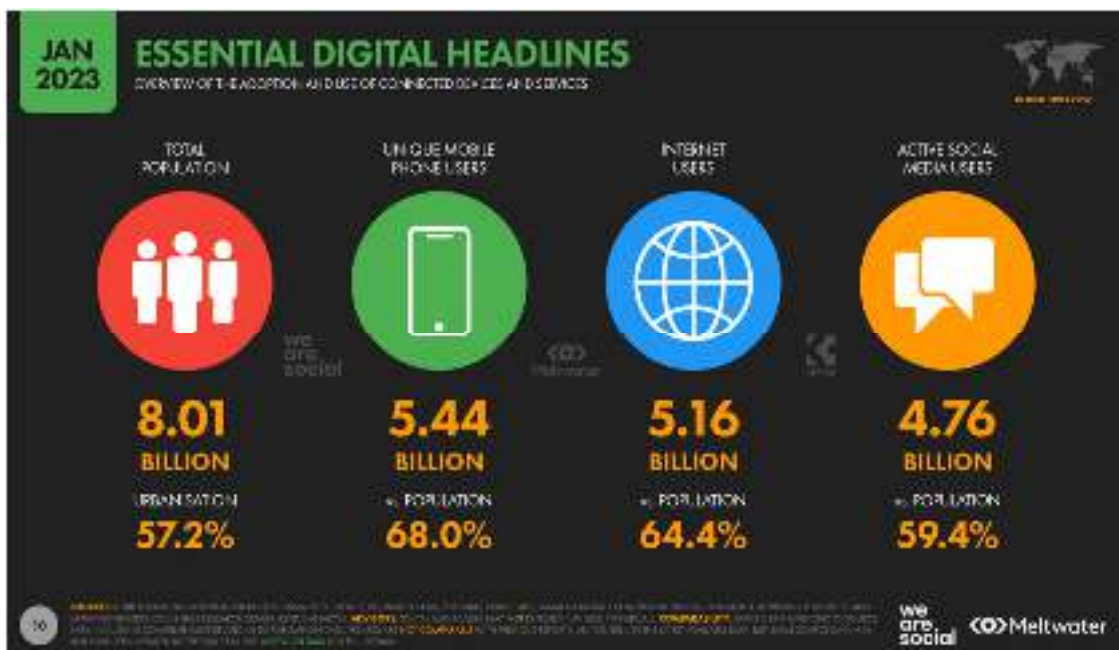
Dengan latar belakang pentingnya program MYOB dalam dunia usaha, kami dapat dimpulkan beberapa manfaat penting yang didapat para mahasiswa, dan juga manfaat bagi pihak universitas setelah mengikuti program pelatihan dari MYOB

TRAINING CENTRE:

1. Mahasiswa mendapat keahlian khusus dalam mengoperasikan program MYOB. Saat ini program MYOB adalah program yang paling banyak dipakai di Indonesia untuk skala perusahaan kecil dan menengah yang jumlahnya tak terhitung banyaknya. Jumlah ini terus bertambah dari waktu ke waktu seiring dengan pesatnya perkembangan bisnis di Indonesia. Dengan keahlian mengoperasikan program MYOB, mahasiswa akan mempunyai kesempatan kerja yang lebih luas;
2. Mahasiswa mendapat keahlian khusus dalam mengoperasikan program MYOB. Saat ini program MYOB adalah program yang paling banyak dipakai di Indonesia untuk skala perusahaan kecil dan menengah yang jumlahnya tak terhitung banyaknya. Jumlah ini terus bertambah dari waktu ke waktu seiring dengan pesatnya perkembangan bisnis di Indonesia. Dengan keahlian mengoperasikan program MYOB, mahasiswa akan mempunyai kesempatan kerja yang lebih luas;
3. Pengalaman bekerja dengan data perusahaan menggunakan program MYOB. Dengan mengikuti pelatihan MYOB, maka pada saat mahasiswa telah menyelesaikan program studinya di universitas, mereka akan mendapatkan tambahan pengalaman didalam pengoperasian program MYOB;
4. Pengalaman bekerja dengan data perusahaan menggunakan program MYOB. Dengan mengikuti pelatihan MYOB, maka pada saat mahasiswa telah menyelesaikan program studinya di universitas, mereka akan mendapatkan tambahan pengalaman didalam pengoperasian program MYOB;
5. Pengalaman bekerja dengan data perusahaan menggunakan program MYOB. Dengan mengikuti pelatihan MYOB, maka pada saat mahasiswa telah menyelesaikan program studinya di universitas, mereka akan mendapatkan tambahan pengalaman didalam pengoperasian program MYOB;
6. Para pengajar kami adalah para profesional, akuntan dan praktisi bisnis. Para pengajar adalah mereka yang bekerja dengan menggunakan program MYOB di perusahaan-perusahaan lokal dan multi-nasional. Dengan demikian, pengalaman para profesional dan praktisi menambah wawasan mahasiswa dalam dunia bisnis secara nyata, dan bukan hanya teori saja.

3.3 Digital Marketing

Perkembangan teknologi saat ini seperti internet, media sosial, artificial intelligence, dan robotics berpengaruh signifikan terhadap perilaku konsumen, pemasaran dan praktek pemasaran itu sendiri (Fandy Tjiptono, 2019). Menurut American Marketing Association (AMA) 2007, pemasaran berarti sebagai kegiatan, deretan institusi dan proses yang menghasilkan, menghubungkan, menyediakan, dan menukar layanan yang bernilai kepada pelanggan, mitra, dan seluruh masyarakat. Berdasarkan hasil dari survei pada web manajemen media sosial Hoot Suite dan agensi marketing sosial, We Are Social berjudul "Global Digital Reports January 2023", 77,0% masyarakat Indonesia sudah menggunakan jaringan internet. Riset ini menjelaskan jika pemakai internet di Indonesia sudah mencapai 212.900.000 orang, dibandingkan dengan tahun 2022. Dibuktikan pula jika total konsumen media sosial di Indonesia telah menembus angka 167.000.000 orang. Rata-rata penggunaan hingga tiga jam delapan belas menit per harinya.



Gambar 3.3 Pertumbuhan Penggunaan Internet di Indonesia

Sumber: We Are Social – Hootsuite

Teknologi yang berkembang menjadi semakin canggih dan disertai dengan penggunaan media internet dalam pemasaran dapat mempermudah interaksi antar pengguna suatu

produk. Hal ini nantinya diharapkan dapat berdampak signifikan bagi pebisnis agar penyampaian informasi tersebut nantinya dapat dilaksanakan dengan cepat dan jangkauan wilayah yang lebih luas tanpa mengeluarkan Dana yang terlalu banyak. Pelanggan diharapkan lebih mudah untuk mendapatkan pengetahuan tentang suatu produk yang dimau tanpa harus bertemu dengan penjual. Pelanggan juga dapat menyebarkan pengetahuan yang diperolehnya mengenai pengalaman mereka melalui jejaring sosial. Dengan kata lain konsumen juga dapat memperoleh manfaat dari pengalaman orang lain pula yang sebelumnya telah melakukan pembelian pada produk yang sama sebelum membuat keputusan untuk membeli produk tersebut.

Definisi Media Sosial

Media sosial sendiri merupakan ruang untuk berkomunikasi yang nantinya akan timbul interaksi satu sama lain dalam dunia maya. Media sosial sekarang ini bukan lagi sekedar cara untuk membaca informasi, namun juga berkontribusi bagi pengguna untuk turut serta dalam menyebarkan dan menciptakan informasi yang bermanfaat bagi orang lain. Media sosial sendiri dapat menarik khalayak yang besar untuk menggunakan suatu produk dan dapat berkontribusi bagi pelaku bisnis untuk menguji di pasar perihal produk yang akan dan sudah ditawarkan. Dengan kata lain bahwa jejaring sosial media adalah tren terbaru yang menginspirasi bisnis untuk berpartisipasi langsung secara maya. Hal ini telah membawa peradaban baru dalam dunia bisnis terutama di bidang promosi.

Definisi Marketplace

Marketplace sendiri dapat diartikan sebagai suatu platform yang menjadi perantara antar penjual dan konsumen di Jejaring sosial. Dengan kata lain, marketplace merupakan pihak ketiga yang menyediakan lokasi berjualan secara maya dan fasilitas pembayaran pula secara virtual. Bisa dibayangkan jika marketplace merupakan suatu toko atau Department Store secara Online.

Selain pendapatan dalam berbisnis, kemampuan bersaing antar bisnis serupa juga harus dapat mempertahankan dan memenuhi kebutuhan konsumen. Hal – hal yang berkaitan dalam memuaskan kebutuhan dan keinginan pelanggan memiliki pengaruh yang kuat terhadap keputusan pembeli untuk melakukan pembelian suatu produk.

BAB IV

PEMBAHASAN

4.1 Kegiatan Praktis

Kegiatan ini melibatkan peserta dari masyarakat nelayan Desa Sidokumpul sebanyak 10 orang. Mereka akan mendapatkan pelatihan, pendampingan, dan monitoring evaluasi dalam membuat konsep Bisnis Model Canvas, menginputkan pemasukan dan pengeluaran pada aplikasi akuntansi MYOB, serta pembuatan akun marketplace. Tujuan utama kegiatan ini adalah meningkatkan pemahaman dan keterampilan para nelayan terkait pemasaran digital dan pengelolaan keuangan yang lebih efisien.

1. Business Model Canvas (BMC) menyajikan suatu pendekatan sistematis untuk memahami, merancang, dan menerapkan model bisnis, baik yang sudah ada maupun yang baru. Dengan melibatkan sembilan elemen utama, BMC dianggap sebagai kunci penting dalam menciptakan model bisnis yang sukses. Kesembilan elemen tersebut meliputi Customer Segments, Value Proposition, Channels, Customer Relationships, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partners, dan Cost Structure.

Dalam konteks masyarakat nelayan Desa Sidokumpul Lamongan, BMC menjadi alat yang sangat relevan untuk merumuskan strategi terkait produk hasil tangkapan. Penggunaan BMC memungkinkan masyarakat untuk memahami secara mendalam bagaimana setiap aspek bisnisnya saling berhubungan. Dengan menganalisis hubungan tersebut, diharapkan dapat diciptakan nilai yang lebih baik melalui keputusan strategis.

2. Sistem akuntansi keuangan yang dikelola oleh MYOB (Mind Your Own Business) menyediakan berbagai kegiatan praktis untuk membantu masyarakat Produktif Desa Sidokumpul Lamongan dalam mengelola keuangan mereka.

3. Digital marketing mencakup berbagai kegiatan praktis yang bertujuan untuk mempromosikan produk atau layanan masyarakat nelayan Sidokumpul lamongan melalui platform digital. Berikut adalah beberapa kegiatan praktis dalam digital marketing, Membuat dan mengelola profil bisnis di berbagai platform media sosial seperti shoope, Lazada, facebook, Instagram. Setiap kegiatan mencerminkan pendekatan terintegrasi untuk memaksimalkan potensi digital marketing.

Kombinasi strategi ini dapat disesuaikan dengan kebutuhan spesifik bisnis untuk mencapai tujuan pemasaran secara efektif.

4.1.1 Tempat dan Waktu Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Berikut Tempat dan Waktu pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat:

1. Tempat pelaksanaan: Desa Sidokumpul Paciran Lamongan
2. Waktu Pelaksanaan : Hari Sabtu Tanggal 26 Agustus 2023

4.2 Metode Kegiatan

1. Tahap Awal

Tahap awal persiapan, penulis menerima surat tugas dari kampus untuk berpartisipasi sebagai tim inti dalam program pengabdian kepada masyarakat tahun 2023. Proses persiapan ini mencakup serangkaian kegiatan yang bertujuan memastikan kelancaran dan kesuksesan pelaksanaan program. Salah satu langkah awal adalah mencari dan mengumpulkan informasi terkait kegiatan yang dapat mendukung pencapaian sasaran yang telah ditetapkan. Ini melibatkan penelitian dan pemahaman mendalam terhadap kondisi serta kebutuhan masyarakat yang menjadi fokus pengabdian. Penulis perlu mempelajari segala bentuk kegiatan yang telah dilakukan sebelumnya, mengevaluasi dampaknya, dan menentukan bagaimana kontribusi tim inti dapat memberikan nilai tambah yang signifikan.

Tahap persiapan ini merupakan fondasi penting dalam memastikan bahwa tim inti pengabdian memiliki pemahaman yang mendalam terhadap konteks dan tantangan yang dihadapi oleh masyarakat sasaran. Dengan demikian, langkah-langkah selanjutnya dalam pelaksanaan program dapat diarahkan dengan tepat dan efektif sesuai dengan tujuan pengabdian kepada masyarakat yang hendak dicapai.

Adapun Rapat yang dilaksanakan pada tahap awal Persiapan:

- a. Hari/Tanggal: Jumat, 04 Agustus 2023

Jam: 15.00 WIB

Tempat: Ruang Rapat Innovation Room, Lantai 2, STIAMAK Barunawat Surabaya

Acara: Pembahasan Hibah PKM Pemanfaatan Teknologi Digital Marketing Dan Myob Dengan Bisnis Metode Canvas Masyarakat Produktif Nelayan Ds. Sidokumpul Kab. Lamongan, Jatim

- b. Hari/Tanggal: Jumat 11 Agustus 2023

Jam: 14.00 WIB

Tempat: Ruang Rapat Innovation Room, Lantai 2. STIAMAK Barunawati Surabaya

Acara: Pembahasan Buku Tutorial untuk kegiatan PKM di Ds. Sidokumpul Kab, Lamongan, Jatim

c. Hari/Tanggal: Rabu, 16 Agustus 2023

Jam: 10.00 WIB

Tempat: Ruang Rapat Innovation Room, Lantai 2. STIAMAK Barunawati Surabaya

Acara: Lanjutan pembahasan Buku dan ceklist persiapan kegiatan

d. Hari/Tanggal: Rabu, 23 Agustus 2023

Jam: 15.00 WIB

Tempat: Ruang Rapat Innovation Room, Lantai 2. STIAMAK Barunawati Surabaya

Acara: Technical Meeting persiapan kegiatan Pengabdian Masyarakat di Lamongan

1. Pelaksanaan kegiatan

Pelatihan Pemanfaatan Teknologi Digital Marketing dan MYOB dengan Metode Bisnis Model Canvas Masyarakat Produktif Nelayan Desa Sidokumpul Lamongan. Pada tanggal 25 Agustus 2023:

2. Tahap Pra Monitoring dan Evaluasi

Adapun Rapat yang dilaksanakan:

a. Hari/Tanggal Selasa, 17 Oktober 2023

Jam: 14.00 WIB

Tempat: Ruang Rapat Innovation Room, Lantai 2, STIAMAK Barunawati Surabaya

Acara: Rapat Pembahasan Kegiatan Pengabdian Masyarakat di Lamongan

b. Hari/Tanggal: Rabu, 15 November 2023

Jam: 14.30 WIB

Tempat: Ruang Rapat Innovation Room, Lantai 2. STIAMAK Barunawati Surabaya

Acara: Pembahasan Kegiatan PKM Lamongan

3. Tahap Monitoring dan Evaluasi

Tahap Monitoring dan Evaluasi pada proyek ini dilakukan melalui serangkaian kegiatan yang melibatkan berbagai pihak terkait. Salah satu metode yang diterapkan adalah melalui berbagai sesi diskusi yang intensif, di mana para nelayan berkesempatan untuk menjelaskan dan menjabarkan rencana bisnis mereka. Proses ini tidak hanya berfokus pada aspek teoretis, tetapi juga pada implementasi praktis dari ilmu yang diperoleh selama pelaksanaan kegiatan sebelumnya.

Diskusi tersebut dirancang untuk memberikan wadah bagi para peserta guna menyampaikan pemahaman mereka tentang berbagai konsep dan strategi yang telah dipelajari. Selain itu, diskusi juga menjadi forum untuk mendiskusikan tantangan dan

hambatan yang mungkin dihadapi dalam mengimplementasikan rencana bisnis mereka. Dengan demikian, proses monitoring ini tidak hanya berfokus pada hasil akhir, tetapi juga pada perjalanan dan proses pembelajaran yang dialami oleh para peserta.

Selanjutnya, tahap evaluasi dilakukan untuk mengevaluasi sejauh mana para peserta memahami dan mampu mengaplikasikan ilmu yang diperoleh dari pelaksanaan kegiatan sebelumnya. Evaluasi tidak hanya terbatas pada aspek kognitif, tetapi juga mencakup aspek praktis, di mana implementasi rencana bisnis di lapangan menjadi tolok ukur keberhasilan. Hasil evaluasi ini nantinya akan memberikan masukan berharga untuk penyesuaian dan perbaikan di tahap-tahap berikutnya serta meningkatkan dampak positif dari program pelatihan ini bagi para nelayan.

4. Tahap Pelaporan

Tahap ini dilakukan setelah penulis selesai melaksanakan pengabdian kepada masyarakat hingga batas akhir pengumpulan laporan magang pada tanggal 15 Januari 2023

4.3 Pengumpulan Data

Adapun metode pengambilan data yang dilakukan dalam kegiatan program MBKM

Wirausaha Merdeka adalah sebagai berikut:

a. Metode Observasi

Penerapan metode observasi ini melibatkan penyelidikan dan pemantauan secara langsung terhadap aktivitas sehari-hari masyarakat, baik dalam aspek pengelolaan bisnis, interaksi sosial, maupun dinamika kehidupan sekitarnya. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan wawasan yang komprehensif mengenai strategi, tantangan, dan potensi pengembangan usaha masyarakat di Desa Sidokumpul.

b. Kuesioner

Pilihan metode pertanyaan terbuka dalam angket bertujuan untuk memberikan ruang ekspresi yang lebih luas kepada responden. Dengan cara ini, diharapkan dapat

merangkul kompleksitas pandangan dan pengalaman responden terkait dengan subjek penelitian. Terlebih lagi, metode pertanyaan terbuka memungkinkan penulis untuk menggali wawasan mendalam dan konteks yang lebih kaya dari perspektif responden.

c. Metode Dokumentasi

Dengan merangkul dokumen sebagai sumber data, penulis dapat mengeksplorasi catatan historis, arsip, atau materi lainnya yang relevan dengan penelitian. Dengan demikian, dokumentasi berfungsi sebagai saluran tambahan untuk memahami konteks, perkembangan, dan aspek-aspek lain yang dapat memperkaya pemahaman penelitian.

Pentingnya dokumentasi sebagai pelengkap metode observasi dan wawancara melibatkan proses pengumpulan dan analisis data yang lebih holistik. Dengan cara ini, penelitian dapat lebih komprehensif dalam menyajikan gambaran yang akurat dan mendalam terkait dengan objek penelitian.

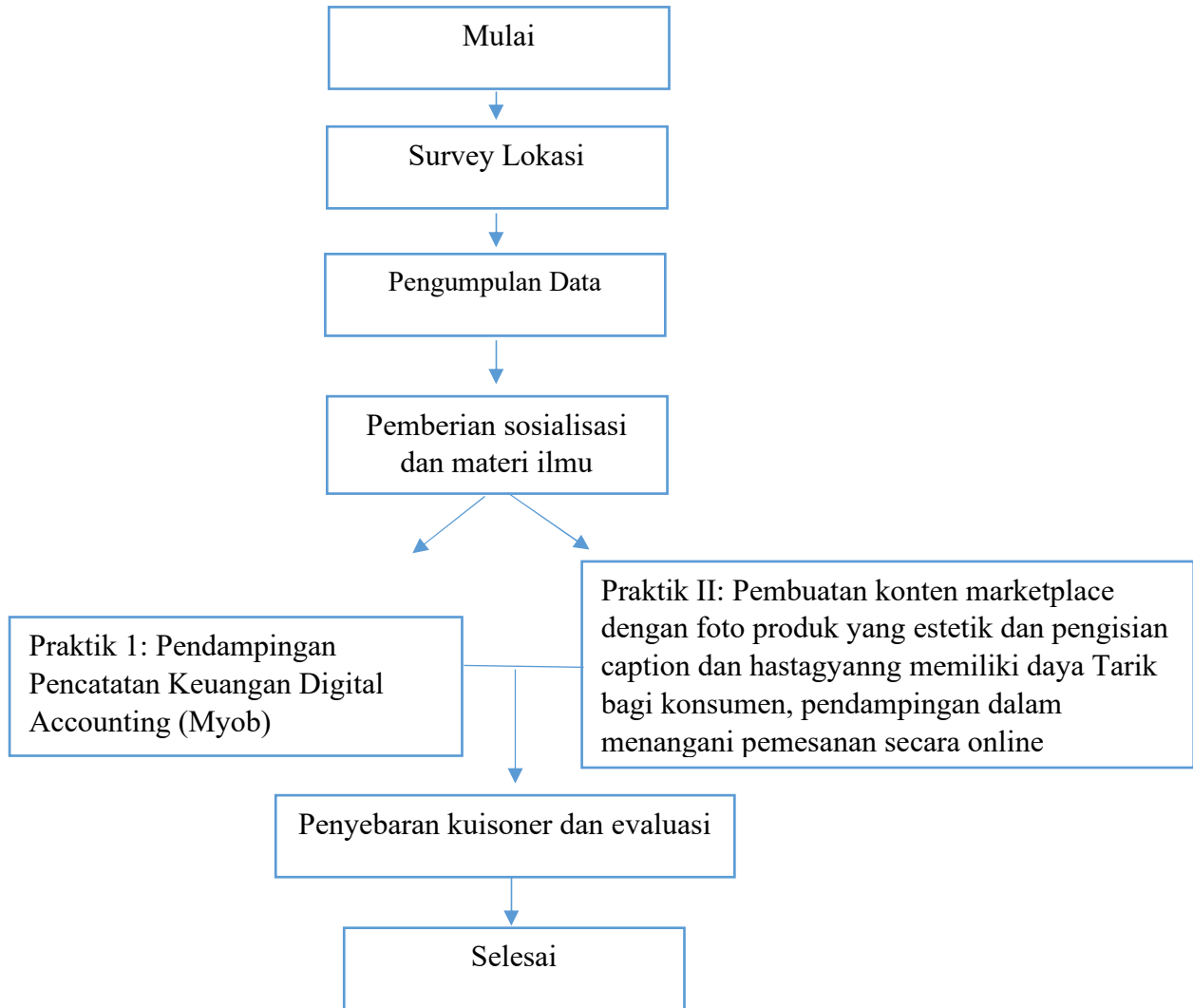
d. Wawancara

Teknik wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara terarah, yang juga dikenal sebagai guide d'interview. Dalam teknik ini, peneliti menyusun pedoman pertanyaan sebelumnya yang akan digunakan sebagai panduan selama wawancara. Pendekatan terarah ini membantu memastikan bahwa informasi yang diperoleh sesuai dengan tujuan penelitian dan dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam.

Peneliti melakukan wawancara terarah kepada informan yang memiliki keterkaitan langsung dengan objek penelitian atau fokus penelitian. Adapun informan yang menjadi sasaran wawancara antara lain adalah Kepala Desa Sidokumpul, peserta pelatihan dari Desa Sidokumpul, dan pedagang yang aktif berkegiatan di Desa Sidokumpul.

Melalui wawancara ini, diharapkan peneliti dapat menggali perspektif, pengalaman, dan pengetahuan langsung dari para informan yang berperan signifikan dalam konteks penelitian. Data yang diperoleh dari wawancara ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang berharga untuk mendukung analisis dan temuan penelitian lebih lanjut.

4.4 Diagram Alir Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat



Tabel 4.4 Tabel Alir Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat

Sumber: PKM sidokumpul lamongan- Google Drive

4.5 Metode Analisis Data

Analisi data untuk pengabdian masyarakat dengan materi MYOB Bisnis Model Canvas dan Digital Marketing di Desa Sido Kumpul, Lamongan yang digunakan adalah analisis data model Miles andHuberman. Aktivitas dalam analisis data menurut Miles andHuberman yaitu:

1. Reduksi Data

Data yang diperoleh dari lapangan jumlahnya cukup banyak, untuk itu maka perlu dicatat secara teliti dan rinci. Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data. Selanjutnya, dan mencarinya apabila diperlukan

2. Penyajian Data

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah mendisplaykan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagian, hubungan antar kategori, flowchart dan sejenisnya. Yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

3. Penyimpulan dan Verifikasi

Langkah ketiga dalam analisis data adalah penarikan kesimpulan atau verifikasi. Kesimpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti yang kuat yang mendukung pada tahap pengumpulan data berikutnya. Tetapi apabila kesimpulan yang dikemukakan pada tahap awal, didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang terpercaya. Dan narasumber, pengumpulan analisis sampai pengecekan keabsahan data.

4. Keabsahan Data

Untuk mendapatkan keabsahan data Setelah melakukan analisis data, peneliti harus memastikan apakah interpretasi dan temuan penelitian akurat. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan pengujian keabsahan data dengan cara triangulasi. Yang dimaksud dengan triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini adalah sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu.

4.6 Identifikasi Permasalahan

Permasalahan masyarakat produktif Desa Sidokumpul Lamongan adalah sebagai berikut:

Program pengabdian masyarakat mengambil skema program pemberdayaan masyarakat pemula dengan Bidang fokus Sosial Humaniora, seni budaya, pendidikan, ditujukan kepada masyarakat produktif masyarakat Desa Sidokumpul Lamongan Jawa Timur dengan memberikan prioritas bidang pemasaran online dan pencatatan keuangan secara digital dengan strategi Business Model Canvas.

1. Masyarakat nelayan di desa sidokumpul belum adanya strategi bisnis
2. Masyarakat nelayan di desa sidokumpul belum adanya strategi pemasaran digital
3. Masyarakat nelayan di desa sidokumpul belum adanya pencatatan keuangan untuk penjualan
4. Masyarakat nelayan di desa sidokumpul masih kurang akan pengetahuan strategi perencanaan bisnis mereka
5. Masyarakat nelayan di desa Sidokumpul kurang memahami akan pasar
6. Masyarakat nelayan di desa Sidokumpul Kesulitan mengkomunikasikan strategi
7. Masyarakat nelayan di desa Sidokumpul Tidak mengetahui keunggulan dari produk yang di jual
8. Masyarakat nelayan di desa Sidokumpul Tidak bisa mengidentifikasi saluran distribusi
9. Masyarakat nelayan desa Sidokumpul hanya memim 1 pasar
10. Masyarakat nelayan di desa Sidokumpul memiliki masalah Financial yang tidak terstruktur
11. Ketidak cocokan masyarakat nelayan di desa Sidokumpul dengan ekosistem bisnis

4.7 Sebab Akibat Masalah

1. Kurangnya Pemahaman tentang MYOB:

Sebab:

- Kurangnya akses informasi dan pelatihan mengenai konsep MYOB.
- Minimnya literasi digital di kalangan masyarakat desa.

Akibat:

- Pengelolaan keuangan yang kurang efisien dan terstruktur.
- Kesulitan dalam melacak performa keuangan usaha.

2. Kurangnya Penerapan Digital Marketing:

Sebab:

- Kurangnya pemahaman tentang potensi pemasaran digital.
- Keterbatasan akses teknologi dan infrastruktur digital.

Akibat:

- Minimnya eksposur dan visibilitas bisnis di pasar online.
- Tidak optimalnya pemanfaatan media sosial untuk promosi.

3. Keterbatasan Pemahaman Bisnis Model Canvas (BMC):

Sebab:

- Minimnya pelatihan dan pendampingan dalam merancang BMC.
- Ketidapahaman tentang bagaimana BMC dapat meningkatkan efisiensi bisnis.

Akibat:

- Kurangnya pemahaman tentang elemen bisnis yang krusial.
- Kesulitan dalam mengidentifikasi peluang bisnis dan kebutuhan pelanggan.

4. Tidak Terintegrasi dengan Kegiatan Ekonomi Lokal:

Sebab:

- Ketidaksesuaian konsep-konsep tersebut dengan karakteristik bisnis lokal.
- Kurangnya keterlibatan komunitas dalam merancang solusi yang sesuai.

Akibat:

- Kesulitan dalam mengadopsi konsep-konsep tersebut dalam konteks desa.
- Tidak tercapainya dampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi lokal.

5. Tidak Ada Dukungan Sumber Daya dan Pendampingan:

Sebab:

- Tidak adanya sumber daya dan pendampingan dari pemerintah atau lembaga terkait.
- Kurangnya inisiatif untuk membangun ekosistem bisnis yang berkelanjutan.

Akibat:

- Terhambatnya implementasi MYOB, Digital Marketing, dan BMC.
- Minimnya pengembangan potensi bisnis lokal.

6. Rendahnya Keterlibatan Masyarakat dalam Pengambilan Keputusan:

Sebab:

- Rendahnya kesadaran masyarakat akan manfaat pengambilan keputusan partisipatif.
- Kurangnya platform atau forum untuk melibatkan masyarakat dalam perencanaan.

Akibat:

- Kurangnya dukungan dan partisipasi masyarakat dalam implementasi proyek.
- Potensi konflik kepentingan dan ketidakpuasan masyarakat.

Melalui pemahaman mendalam terhadap sebab dan akibat permasalahan di atas, dapat dirancang solusi yang lebih tepat sasaran untuk meningkatkan pemahaman dan penerapan MYOB, Digital Marketing, dan Bisnis Model Canvas di Desa Sido Kumpul, Lamongan. Solusi yang terintegrasi dengan kebutuhan dan konteks lokal akan lebih efektif dalam memberikan dampak positif bagi masyarakat setempat.

4.8 Solusi Pemecahan

Solusi pemecahan pelatihan Teknologi Digital Marketing Dan Akuntansi MYOB dengan Bisnis Metode Canvas ini adalah memberikan pemahaman dan keterampilan penggunaan Aplikasi komputer maupun perangkat lain yang dapat dimanfaatkan dalam pekerjaan sehari-hari. Kegiatan pengabdian masyarakat ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. Memberikan ilmu, pengetahuan dan pendampingan tentang konsep bisnis model canvas sebagai salah satu strategi nelayan desa Sidokumpul Kecamatan Paciran Kabupaten Lamongan sehingga para nelayan memiliki keterampilan dalam memajukan usahanya;
- b. Memberikan ilmu, pengetahuan dan pelatihan tentang cara pengelolaan keuangan suatu usaha sehingga para nelayan dapat melakukan transaksi atau perhitungan secara digital;
- c. Memberikan ilmu, pengetahuan dan pelatihan tentang digital marketing sehingga para nelayan memiliki keterampilan untuk melakukan jual beli secara online dan dampaknya segmentasi pasar mereka lebih luas.
- d. Mengadakan pelatihan dan workshop bisnis lokal, bekerjasama dengan lembaga pendidikan atau pihak yang berkompeten untuk memberikan pemahaman dan keterampilan perencanaan bisnis kepada masyarakat nelayan.
- e. Melakukan riset pasar sederhana, mengadakan seminar atau pelatihan pemasaran lokal, dan memfasilitasi pertemuan antara nelayan dan pembeli potensial untuk meningkatkan pemahaman mereka tentang kebutuhan pasar.
- f. Mengadakan sesi pelatihan komunikasi efektif, memfasilitasi diskusi kelompok, dan menyediakan bimbingan untuk membantu masyarakat nelayan menyampaikan strategi mereka dengan lebih jelas.
- g. Memberikan pelatihan tentang mengidentifikasi dan mempromosikan keunggulan produk, serta memanfaatkan media sosial atau platform pemasaran online untuk meningkatkan visibilitas produk.

- h. Mengorganisir sesi informasi tentang saluran distribusi yang efektif, membangun kemitraan dengan agen distribusi lokal, dan memberikan dukungan logistik.
- i. Mendorong diversifikasi produk dan pelatihan mengenai identifikasi peluang pasar baru, serta membantu mereka memahami keberagaman pasar yang mungkin mereka jangkau.
- j. Mengadakan pelatihan manajemen keuangan, membantu dalam penyusunan anggaran, dan memfasilitasi akses ke layanan keuangan yang dapat membantu mengelola dan merencanakan keuangan dengan lebih baik.
- k. Membentuk kemitraan dengan pihak terkait, mengadakan forum diskusi atau pertemuan lintas sektor untuk memahami kebutuhan masyarakat nelayan, serta memberikan pemahaman tentang ekosistem bisnis lokal.

4.9 Hasil dan Evaluasi

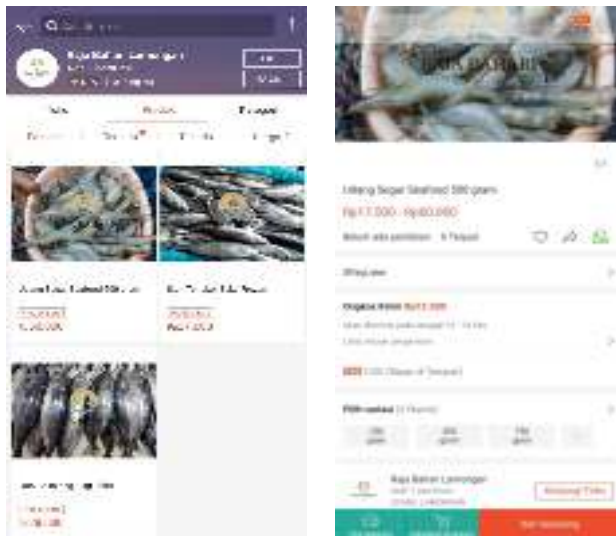
1. Digital Marketing

Dari kegiatan pelatihan ini, salah satu materi yang diberikan kepada masyarakat desa Sidokumpul ialah Digital Marketing. Pada saat dilaksanakan pelatihan ini, peserta diarahkan dan dibimbing dalam melakukan penjualan secara online dengan media marketplace Shopee. Adapun hal ini bertujuan untuk mempermudah peserta melakukan transaksi dengan pembeli di luar jangkauan wilayah biasanya pada saat peserta melakukan transaksi secara offline.

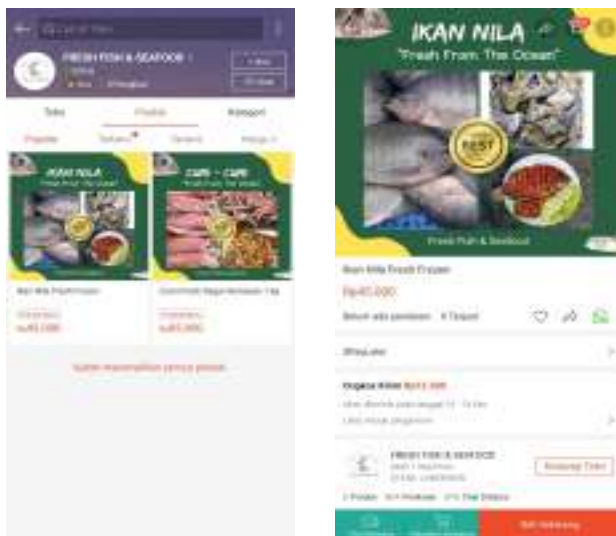
Pelatihan ini dilaksanakan secara dua kali pertemuan yaitu pada saat pertemuan awal membahas mengenai teori Digital Marketing dan Tata Cara Penggunaan Media Digital Marketplace Shopee dan pada pertemuan kedua mengenai evaluasi akun Shopee yang telah dibuat oleh peserta.

Dari pelatihan yang telah dilakukan oleh 10 peserta, berikut terlampir 6 akun peserta pelatihan yang sudah berhasil mendaftarkan tokonya di marketplace Shopee.

Raja Bahari Lamongan (<https://shp.ee/k7756hm>)



Fresh Fish & Seafood (<https://shp.ee/cbf6wqm>)



Gambar 4.9 Daftar Toko Marketplace

Sumber: PKM sidokumpul lamongan- Google Drive

Dari hasil pelatihan Digital Marketing yang dilakukan oleh peserta, diharapkan peserta rutin untuk melakukan transaksi melalui media marketplace shopee dan rutin pula update produk yang telah dijualnya.

2. Bisnis Model Canvas (BMC)

Dari kegiatan pelatihan ini, salah satu materi yang diberikan kepada masyarakat desa Sidokumpul adalah Mengenai Business Model Canva (BMC). Pada saat dilaksanakan pelatihan ini para peserta diarahkan dan dibimbing dalam melakukan perencanaan atau merancang sebuah usaha maupun bisnis menggunakan metode Business Model Canva (BMC), Adapun hal ini bertujuan untuk mempermudah peserta untuk melakukan sebuah rancangan atau rencana sebuah bisnis dengan mudah dan lancar melalui metode Business Model Canva (BMC) tersebut.

Pelatihan ini dilaksanakan dalam dua kali pertemuan yaitu pada saat pertemuan pertama atau awal membahas mengenai teori atau metode Business Model Canva (BMC) dan untuk pertemuan keduanya mengenai evaluasi bagaimana peserta merancang atau merencanakan suatu usaha atau bisnis menggunakan metode Business Model Cava (BMC)

Dari pelatihan yang telah dilakukan oleh 10 peserta, berikut terlampir 10 rancangan atau rencana usaha atau bisnis yang akan dilakukan peserta untuk kedepannya.

RIFAIL Ah

Kemitraan kunci	Kegiatan kunci	Proporsi Nilai	Hubungan Pelanggan	Segmentasi Pelanggan
Pol air Lab nelayan Dinas perikanan Stansi air wati	melaut perangkap Sumber Daya kunci Saring tali fira	Ikan Segar Ikan ASIN Ikan kecil/RESI	Jari mulut ke mulut media sosial Saluran Distribusi ekomeres pasar lokal pengepul	Asir nasional pasar lokal pengepul Pabrik
Struktur Biaya solar, oli, makan buat sari, perahu, perahu, asosis perahu		Pendapatan dari menjual ikan yang kita dapat dari melaut		

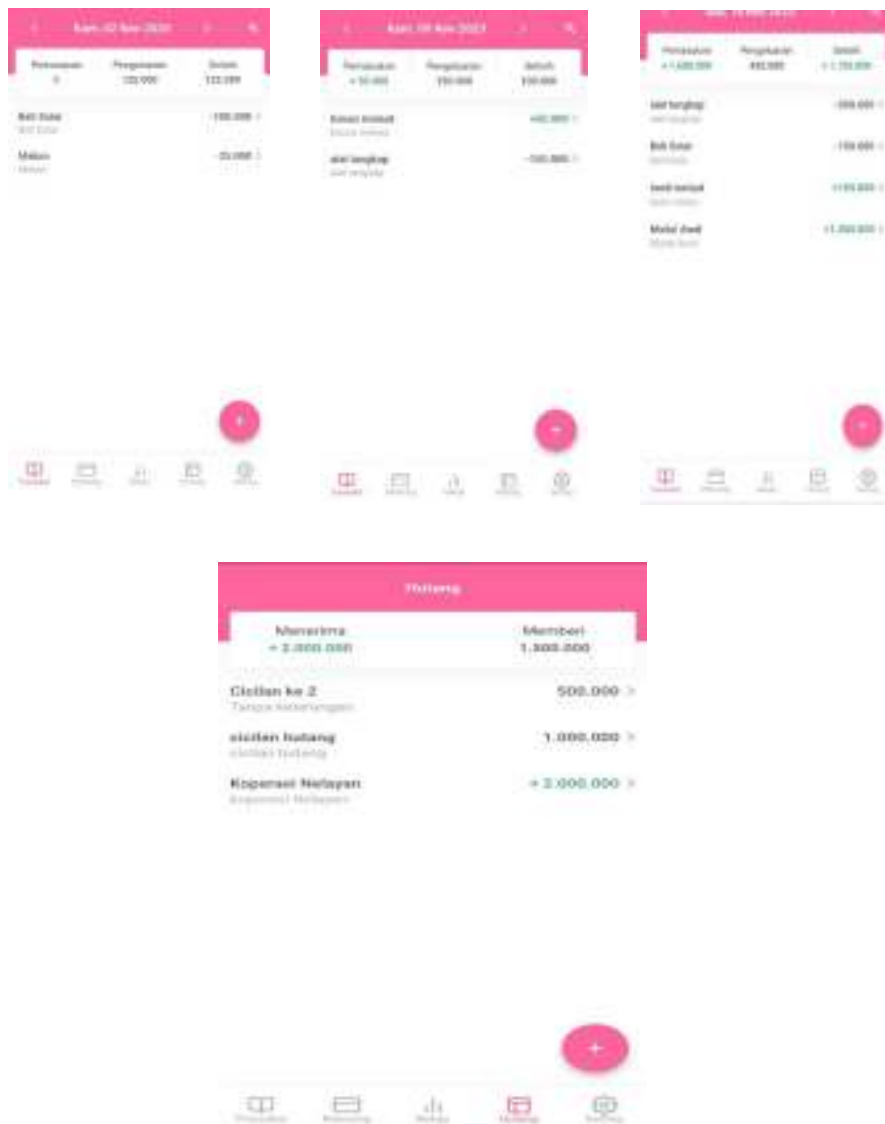
Gambar 4.9 Hasil Evaluasi BMC

Sumber: PKM sidokumpul lamongan- Google Drive

3. Akuntansi MIYOB

Dari kegiatan pelatihan ini salah satu materi yang diberikan kepada masyarakat desa tersebut yaitu mengenai Mind Your Own Business (MYOB) dimana MYOB sendiri ini lebih sering dikenal dengan pencatatan keuangan. Jadi dalam pelatihan ini para masyarakat diajarkan bagaimana melakukan pencatatan keuangan setiap harinya agar tertata dalam hal keuangan.

Pelatihan ini dilaksanakan secara dua kali pertemuan yaitu pada saat pertemuan awal membahas mengenai teori MYOB dan pada pertemuan kedua pelaksanaan atau praktek dari aplikasi pencatatan keuangan yang dapat diakses melalui Smartphone secara mudah dan efektif.



Gambar 4.9 Hasil Bukti Penghitungan Akuntansi Miyob

Sumber: PKM sidokumpul lamongan- Google Drive

4. Tercapainya Sasaran

Dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini yang menjadi sasaran adalah mitra masyarakat nelayan produktif Desa Sidokumpul Lamongan, dengan pelaksanaan kegiatan pada hari Sabtu, 26 Agustus 2023 dan selanjutnya dilakukan monitoring evaluasi pada hari Sabtu, 15 Nopember 2023, dilaksanakan pada kegiatan ini dihadiri oleh Tim Pelaksana Mahasiswa dan Kepala Desa Sidokumpul Lamongan.

5. Tercapainya Target

Target kegiatan pengabdian masyarakat ini, melalui pelatihan pengenalan Teknologi Digital Marketing Dan Akuntansi Myob Dengan Bisnis Metode Canvas telah tercapai dapat ditunjukkan dengan antusias mitra masyarakat nelayan produktif Desa Sidokumpul Lamongan yang pelaksanaannya dibantu mahasiswa mahasiswa Stia Dan Manajemen Kepelabuhan Barunawati, untuk selanjutnya target penyusunan laporan dapat difinalisasi sesuai dengan jadwal. Peningkatan pemahaman Teknologi Digital Marketing Dan Akuntansi Myob Dengan Bisnis Metode Canvas para peserta pelatihan.

6. Tercapainya Manfaat

Pelaksanaan kegiatan pelatihan pengenalan teknologi digital marketing dan akuntansi myob dengan bisnis metode canvas telah memberikan manfaat yang signifikan pada mitra masyarakat nelayan produktif Desa Sidokumpul Lamongan. Dengan pelatihan tersebut telah memberikan Masyarakat Produktif Nelayan Desa Sidokumpul Lamongan sebagai mitra kegiatan sebagai berikut:

- a. Mendapatkan tambahan Pengetahuan penggunaan teknologi Digital Marketing Dan Myob Dengan Bisnis Metode Canvas
- b. Masyarakat Produktif Nelayan Desa Sidokumpul Lamongan mendapatkan pembekalan dengan keterampilan untuk menghadapi tantangan masa depan yang merupakan bagian dalam upaya memandirikan serta mengoptimalkan potensi dan kreativitas mereka

6.9 Luaran yang dicapai

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di Desa Sidokumpul Lamongan mendapat sambutan positif dari masyarakat, pernyataan tersebut disampaikan oleh salah satu mitra pada akhir pelatihan, mitra menyatakan sangat terbantu dan terbuka wawasannya dan berharap wilayahnya sebagai lokasi kegiatan pengabdian masyarakat semacam ini. Luaran yang dicapai dari kegiatan ini adalah:

1. Media masa online <https://radarjatim.id/nelayan-milenial-sidokumpul-paciran-siap-jual-ikan-lewat-marketing-digital/>
2. Video yang telah diunggah dalam channel youtube https://youtu.be/dHMQqRI_mas?feature=shared
3. Dipublikasikan pada media online dan jurnal abdimas <https://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/cdj/article/view/22336>

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan laporan magang mengenai pengenalan teknologi digital marketing dan MYOB (Mind Your Own Business) dalam konteks bisnis model canvas untuk masyarakat produktif nelayan di Desa Sidokumpul, Lamongan, sebagai bagian dari program PKM (Program Kreativitas Mahasiswa) hibah 2023, dapat diambil beberapa kesimpulan penting:

Pentingnya Digital Marketing:

- Teknologi digital marketing memiliki potensi besar untuk meningkatkan visibilitas dan pemasaran produk-produk hasil usaha nelayan.
- Pemanfaatan media sosial, website, dan platform online lainnya dapat membantu mencapai pasar yang lebih luas dan meningkatkan penjualan.

Peran MYOB dalam Pengelolaan Bisnis:

- MYOB merupakan alat yang efektif untuk membantu nelayan dalam mengelola keuangan dan administrasi bisnis mereka.
- Penerapan MYOB dapat meningkatkan efisiensi dalam pencatatan keuangan, manajemen stok, dan pemantauan kinerja bisnis secara keseluruhan.

Penggunaan Bisnis Model Canvas:

- Bisnis Model Canvas dapat menjadi alat yang sangat berguna dalam merancang strategi bisnis yang terpadu dan berkelanjutan.
- Penggunaannya membantu para nelayan untuk memahami elemen-elemen kunci dalam operasi bisnis mereka dan merencanakan inovasi serta peningkatan.

Tantangan yang Dihadapi:

- Terdapat tantangan dalam mengadopsi teknologi digital dan MYOB, seperti kurangnya pengetahuan dan keterbatasan akses terhadap infrastruktur teknologi di desa.
- Diperlukan upaya untuk memberikan pelatihan dan mendukung infrastruktur teknologi agar para nelayan dapat memanfaatkannya secara maksimal.

Peluang Pengembangan dan Kolaborasi:

- Terdapat peluang untuk mengembangkan kemitraan dengan pihak-pihak terkait, seperti lembaga pendidikan, pemerintah, dan perusahaan swasta untuk mendukung implementasi teknologi.
- Kolaborasi dapat meningkatkan akses terhadap sumber daya dan pengetahuan yang dapat mendukung pertumbuhan bisnis nelayan.

Rekomendasi untuk Masa Depan:

- Mendorong kontinuitas pelatihan dan pendampingan dalam penggunaan teknologi digital dan MYOB.
- Memperluas akses terhadap infrastruktur teknologi di desa untuk memastikan pemanfaatan yang maksimal.
- Mendorong inovasi dalam strategi pemasaran dan operasional bisnis melalui Bisnis Model Canvas.

Dengan menerapkan rekomendasi ini, diharapkan Desa Sidokumpul dapat meraih manfaat maksimal dari teknologi digital marketing dan MYOB, meningkatkan produktivitas nelayan, dan mencapai tujuan pembangunan ekonomi lokal.

5.2 Saran

1. Mitra masyarakat nelayan produktif Desa Sidokumpul Lamongan. selalu mengikuti perkembangan terkini terkait pemasaran digital, agar dapat selalu mengikuti model e-commerce terup todate seperti toko fisik Online, grup transaksi online, dan platform e-commerce.
2. Menjadikan Masyarakat Produktif Nelayan Desa Sidokumpul Lamongan sebagai Mitra Binaan Kampus Stiamak Barunawati Surabaya, dengan hasil yang bermanfaat yaitu tambahan pendapatan ekonomi dan mempunyai produk yang dijual secara online sehingga dapat menambah income bagi Masyarakat Nelayan Desa Sidokumpul Lamongan
3. Memberikan pemahaman selanjutnya mengenai penjualan produk melalui Sistem Online yang lainnya missal: Shopee/Tokopedia/Grab food, dll
4. Diharapkan bisa menambah produk olahan semisal : frozen food

DAFTAR PUSTAKA

Aparatur Desa Sidokumpul Lamongan “Latar Belakang”

Panduan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat tahun 2023 “Sejarah pengabdian kepada masyarakat”

NOOR, IDRIS H. "Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Pada Perguruan Tinggi" tanggal 2023-04-16.

Menristekdikti. 2016. Panduan Pelaksanaan Penelitian dan Pengabdian Masyarakat di Perguruan Tinggi Edisi X Tahun 2016.

Pkm Sidokumpul Lamongan-Google Drive 2023 “Tujuan dan Manfaat”

<https://www.sidokumpul.desa.id/data-statistik/status-penduduk>

<https://drive.google.com/drive/folders/1C0vS6JKNpJise4QF3Ed6WQbWAGnp-cEE?usp=sharing>

<https://dikti.kemdikbud.go.id/wp-content/uploads/2023/03/Panduan-Penelitian-dan-Pengabdian-kepada-Masyarakat-Tahun-2023>.

LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Tugas Kontrak Penyerahan Hibah



SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN
STIAMAK BARUNAWATI
Jl. Perak Darat 173 Surabaya
Website : www.stiamak.com
Telp. (031) 3291088
E-mail : info@stiamak.com

SURAT TUGAS

NOMOR : ST / 91 / STIAMAK / VII / 2023

DASAR : Kepentingan STIAMAK Barunawati Surabaya

DITUGASKAN

KEPADA : Nama : Dr. Indriana Kristiawati, MM
Jabatan : Ka. SPMI
Nama : Nur Widayawati, S.Si, SE, M.SM
Jabatan : Ka. LPPM

ISI TUGAS : Menghadiri Penyerahan Kontrak Pelaksanaan Hibah Pengabdian kepada Masyarakat Tahap Kedua TA 2023.


KETERANGAN : 1. Acara dilaksanakan pada :
Hari/Tanggal : Kamis, 31 Agustus 2023
Pukul : 06.00 - 12.00 WIB
Tempat : Ruang Soedarso Djajonegoro Gedung U (di
Gedung Amerta)
Kantor LLDIKTI Wilayah VII Surabaya
2. Laksanakan tugas ini dengan sebaik-baiknya dan penuh rasa tanggung jawab.

SELESAI

DIKELUARKAN DI : SURABAYA
PADA TANGGAL : 28 Agustus 2023

STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA

KETUA


Dr. Ir. SUMARZEN MARZUKI, M.MT
NIDK : 0001580018

Lampiran 2 Surat Tugas Tim Inti Dosen dan Mahasiswa



SURAT TUGAS
 NOMOR : ST /A-1/STIAMAK/VI/2023

DASAR : Merujuk Surat Edaran Direktur Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset dan Teknologi nomor : ST/1755/SK/L04/2023 tanggal 6 Juli 2023 tentang Pelaksanaan Penemuan Penemuan Program Pengabdian kepada Masyarakat Talip Kedisain Tahun Anggaran 2023.

DITUGASKAN

KEPADA : Daftar nama terlampir.

ISI TUGAS : Melakukan tugas sebagai Tim Inti Pengabdian Kepada Masyarakat dengan judul "Penerapan Teknologi Digital Marketing dan MI/IG dengan Sistem Metode Cerdas Masyarakat Produktif Nelayan Di Sekelompok Lingsar" Tahun 2023.

KETERANGAN : 1. Sumber pendanaan dari Direktorat Riset, Teknologi dan Pengabdian Kepada Masyarakat;
 2. Laksanakan tugas ini dengan sebaik – baiknya dan dengan penuh rasa tanggung jawab.

SELESAI

DIKELUARKAN DI : SURABAYA
 PADA TANGGAL : 16 Juli 2023
STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA
 KETUA

 Dr. E. SURASEN MARDIKI, M.MT
 NIDN. 688485018

Lampiran Surat Tugas Ketua STIAMAK
 Barunawati Sambaya
 Nomor : ST/A-1/STIAMAK/VI/2023
 Tanggal: 10 Juli 2023

TIM INTI DOSEN DAN MAHASISWA

No	NAME	NOHN	POSDO DUJAN T.M
1	Dr. Indana Kholawati, SE, MM	0106000701	Ketua Tim
2	Juli Puspitaningsih, S.Ipa, MM	0106002134	Anggota
3	Mulyati, S.Pd, MM	0122017004	Anggota
4	Puji Cahyaningsih, Sakti	21111008	Mahasiswa
5	Tono Riyanti	21111003	Mahasiswa
6	Yusfa Chotema Takri	21111006	Mahasiswa

STIAMAK BARUNAWATI SURABAYA
 KETUA

 Dr. E. SURASEN MARDIKI, M.MT
 NIDN. 688485018

Lampiran 3 Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat





SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN
STIAMAK BARUNAWATI

Jl. Perak Barat 173 Surabaya
Website : www.stiamak.ac.id

Telp. (031) 3291096
E-mail : info@stiamak.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN MAGANG
TAHUN 2023

Nama : TONO RIANTO
NIM : 21111033
Tempat Magang: Desa Sidokumpul Lamongan
Judul : Pengajaran Teknologi Digital Marketing dan Myob dengan
Potensi Model Cerdas Masyarakat Produktif Nelayan
Desa Sidokumpul Lamongan Program Pkm Hibah 2023
Pembimbing : MUDAYAT, S.Pd, MM

No.	Hari/ Tanggal	Bimbingan	Paraf
		Pengajaran Judul	
		Pengajaran BAB I	
		Pengajaran BAB II	
		Pengajaran BAB III	
		Pengajaran BAB IV	
		Pengajaran BAB V	

Mendatuhui,
Kaprodil Ilmu Administrasi Bisnis

SOEDARMANTO, SE., MM

Surabaya, 02 Juli 2023 2023
Mahasiswa

TONO RIANTO
NIM : 21111033



SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN KEPELABUHAN
STIAMAK BARUNAWATI

Jl. Perak Barat 173 Surabaya
Website: www.stiamak.ac.id

Telp. (031) 3291096
E-mail: info@stiamak.ac.id

NILAI MAGANG DI TEMPAT KERJA
TAHUN 2023

Nama : TONO RIANTO
NIM : 21111033
Tempat Magang: Desa Sidokumpul Paciran Lamongan
Alamat Instansi :
Judul : Pemanfaatan Teknologi Digital Marketing dan Magang dengan
Business Model Canvas Masyarakat Produktif Muaya
Desa Sidokumpul Lamongan Program PKM Hibah 2023

NO	Penilaian Atas Dasar	Nilai		Keterangan
		Angka	Huruf	
1	Etika dan Kedisiplinan	85	A	-
2	Inisiatif dan Kreativitas	85	A	-
3	Hasil Magang	85	A	-
4	Hubungan dalam Lingkungan Kerja	85	A	-

Keterangan : Nilai dibonikan berupa angka pada interval 1-100

- 1 - 50 : E (Gagal)
- 51 - 55 : D (Kurang)
- 56 - 65 : C (Cukup)
- 66 - 70 : BC (Antara baik dan cukup)
- 71 - 75 : B (Baik)
- 76 - 80 : AB (Antara sangat baik dan baik)
- 81 - 100 : A (Sangat baik)

Mengetahui,
Pimpinan Perusahaan

In Ariana K.

Surabaya, 26 Agustus 2023
Pembimbing Perusahaan

Hidayat