

BAB 3 METODE PELAKSANAAN

Tabel 3.1 Rencana Kegiatan dan Partisipasi Mitra dalam Pelaksanaan Kegiatan

No	Permasalahan	Kegiatan Solusi Permasalahan	Partisipasi Mitra dalam Kegiatan
1	Inventarisasi permasalahan-permasalahan terkait pemasaran yang dialami mitra	Melaksanakan forum diskusi berupa FGD untuk menentukan titik permasalahan utama terkait pemasaran.	Sebagai kontributor dalam <i>Focus Group Discussion</i> (FGD).
2	Peningkatan SDM UMKM Jasa Boga terkait <i>digital marketing</i> sehingga dapat meningkatkan omset mitra	Melakukan pelatihan dan penyusunan modul <i>digital marketing</i>	Sebagai peserta kegiatan dan implementor modul keluaran kegiatan.

Adapun alur kerja dari kegiatan ini diilustrasikan pada Gambar 3.1.



Gambar 3.1: Alur Kegiatan Pelatihan Komputerisasi

1. Perencanaan Kegiatan

Perencanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa kegiatan sebagai berikut:

- a) Melakukan pemetaan jenis usaha yang terdampak Covid-19 khususnya di Kota Malang.
- b) Memilih salah satu jenis usaha yang akan dianalisis lebih lanjut permasalahan dan alternatif solusi yang dapat ditawarkan, yaitu UKM jasa boga CV. Queen Abadi Malang.
- c) Mengidentifikasi persoalan yang dihadapi oleh UKM jasa boga CV. Queen Abadi Malang melalui kegiatan observasi dan wawancara dengan pemilik usaha.
- d) Menganalisis alternatif solusi untuk memecahkan persoalan-persoalan dengan

memanfaatkan teknologi tepat guna.

2. Forum Diskusi dengan Stakeholder UMKM

Melaksanakan forum diskusi berupa *Focus Group Discussion* (FGD) untuk menginventarisasi permasalahan-permasalahan terkait pemasaran yang dialami mitra. Dalam hal ini mitra berpartisipasi sebagai kontributor dalam FGD.

3. Penyusunan Modul *Digital marketing*

Penyusunan modul *digital marketing* dilakukan sebelum dilaksanakannya pelatihan. Hal ini bertujuan untuk mempermudah mitra dalam memahami *digital marketing* dan dapat dijadikan acuan dalam jangka waktu yang lama.

4. Pelaksanaan Pelatihan pada SDM UMKM

a. Alih Pengetahuan

Tahap ini menjelaskan tentang pentingnya bagi pelaku usaha untuk mengetahui *digital marketing* dan mengaplikasikannya di dunia usaha. Selanjutnya, sesi pelatihan yang menitik beratkan pada kemampuan membuat bahan pemasaran dengan menggunakan beberapa aplikasi yang dapat digunakan sebagai alat dalam *digital marketing*. Pemberian pelatihan ini dilakukan dengan teknik simulasi agar mitra mendapatkan pengalaman langsung sekaligus pengayaan tim pelatih.

b. Diskusi atau tanya jawab

Kegiatan ini dilakukan untuk memberi kesempatan pada mitra untuk menanyakan hal-hal yang belum dimengerti.

c. Pembahasan Masalah/ Kasus

Dengan kegiatan ini peserta dapat mendalami konsep *digital marketing* dengan mengacu pada masalah atau kasus yang dialami mitra.

3.1. Pelaporan dan Evaluasi

Rancangan evaluasi yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini adalah :

1. Evaluasi Sebelum Kegiatan PKM

Setelah materi alih pengetahuan disiapkan, diberi pertanyaan kepada calon peserta. Kemudian langsung dievaluasi baik mengenai metode maupun materi

yang akan disampaikan pada waktu alih pengetahuan sesungguhnya, agar pada waktu alih pengetahuan, materi yang diberikan dapat lebih mudah diterima.

Tolak ukurnya: Untuk menilai keberhasilan metode maupun materi yang akan disampaikan dilakukan dengan cara membuat kuisisioner dan interview guide yang nantinya akan diajukan pada peserta tersebut.

2. Evaluasi Selama Kegiatan PKM

Evaluasi pada tahap ini meliputi tahap-tahap sebagai berikut:

- a. Evaluasi terhadap hambatan-hambatan yang dihadapi baik dalam penyampaian materi maupun hal-hal yang bersifat teknis.
- b. Evaluasi kelayakan materi yang diberikan.
- c. Evaluasi daya penerimaan materi peserta/penyerapan materi.

Tolak ukurnya: Untuk menilai keberhasilan metode maupun materi yang akan disampaikan dilakukan dengan cara membuat daftar pertanyaan dan wawancara yang nantinya akan diajukan pada peserta tersebut.

3. Evaluasi akhir kegiatan PKM

Dari hasil keseluruhan pelaksanaan kegiatan pelatihan, akan dinilai faktor-faktor penghambat dan pendorong yang didapatkan dalam pelaksanaan kegiatan. Untuk menilai faktor-faktor penghambat dan pendorong dilakukan dengan cara mengumpulkan data-data yang telah diperoleh pada waktu proses pelatihan dari tahap awal sampai tahap akhir. Data tersebut dianalisis untuk mengetahui faktor-faktor yang mendorong keberhasilan pelatihan ini.