

Pengembangan CV. Tumbuh Agridfa Berbasis Digital Di Desa Penengahan, Kecamatan Penengahan, Kabupaten Lampung Selatan

Ayu Firda^{(1)*}, Ary Meizari⁽²⁾ dan Amnah⁽³⁾

⁽¹⁾Sistem Informasi, ⁽²⁾Manajemen, ⁽³⁾Teknik Informatika, Bandar Lampung, Kode Pos, Negara

⁽¹⁾Fakultas Ilmu Komputer, ⁽²⁾Fakultas Ekonomi dan Bisnis, ⁽³⁾Fakultas Ilmu Komputer, Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya, Bandar Lampung, 35142, Indonesia

Email : ⁽¹⁾ayufirdha@darmajaya.ac.id, ⁽²⁾arymeizary@darmajaya.ac.id, ⁽³⁾amnah@darmajaya.ac.id

ABSTRAK

Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) merupakan bagian dari pelaksanaan Tri Dharma Perguruan Tinggi yang berfokus pada pemberdayaan masyarakat melalui pendampingan usaha kecil dan menengah. Kegiatan ini dilaksanakan pada CV. Tumbuh Agridfa yang bergerak di bidang agribisnis di Desa Penengahan, Kecamatan Penengahan, Kabupaten Lampung Selatan. menjadi model bagi UMKM lain dalam penerapan digitalisasi dan inovasi untuk pertumbuhan berkelanjutan. Program ini ditujukan untuk mengatasi kendala identitas visual, inovasi pengolahan limbah, pemasaran digital, SOP, dan pencatatan keuangan melalui observasi, pelatihan, dan pendampingan. Hasilnya meliputi pembuatan logo, inovasi briket bonggol jagung, website, SOP karyawan, serta laporan keuangan yang lebih akuntabel. Program ini meningkatkan daya saing, profesionalitas, dan jangkauan pasar CV. Tumbuh Agridfa serta menjadi model bagi UMKM lain dalam penerapan digitalisasi dan inovasi.

Kata kunci: CV. Tumbuh Agridfa, digitalisasi, UMKM, branding, laporan keuangan

ABSTRACT

Community Engagement Program (PKPM) is part of the implementation of the Tri Dharma of Higher Education, focusing on empowering communities through the development of small and medium enterprises. This program was carried out at CV. Tumbuh Agridfa, an agribusiness company located in Penengahan Village, Penengahan Subdistrict, South Lampung Regency. It aimed to address challenges in visual identity, agricultural waste innovation, digital marketing, SOPs, and financial reporting through observation, training, and mentoring. The outcomes include a company logo, corn-cob briquette innovation, a website, employee SOPs, and more accountable financial reports. This program improved the competitiveness, professionalism, and market reach of CV. Tumbuh Agridfa, while serving as a model for other SMEs in adopting digitalization and innovation.

Keywords: CV. Tumbuh Agridfa, digitalization, SMEs, branding, financial reporting.

Submit:
06.04.2026

Revised:
14.05.2026

Accepted:
20.05.2026

Available online:
01.06.2026

PENDAHULUAN

Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) merupakan salah satu implementasi dari Tri Dharma Perguruan Tinggi yang bertujuan menjembatani antara dunia akademik dengan realitas sosial di masyarakat. Program pengabdian masyarakat menjadi sarana bagi perguruan tinggi untuk menerapkan ilmu pengetahuan dan teknologi secara langsung guna membantu menyelesaikan berbagai permasalahan yang dihadapi masyarakat serta meningkatkan kapasitas dan kemandirian masyarakat desa (Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi, 2023).

Kegiatan PKPM juga sejalan dengan konsep pemberdayaan masyarakat berbasis partisipatif yang menekankan keterlibatan aktif mahasiswa dan masyarakat dalam pengembangan potensi lokal melalui pendekatan teknologi digital dan ekonomi kreatif (Sujarwo dkk., 2022). Dalam konteks ini, Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya menyelenggarakan program PKPM sebagai bentuk kontribusi dalam mendukung pengembangan potensi daerah dan peningkatan kesejahteraan masyarakat di Desa Penengahan, Kecamatan Penengahan, Kabupaten Lampung Selatan.

Salah satu fokus kegiatan PKPM diarahkan pada pengembangan CV. Tumbuh Agridfa, yaitu usaha agribisnis yang dirintis oleh Bapak Yan Agusni sejak tahun 2002. CV. Tumbuh Agridfa bergerak pada bidang penjualan dan distribusi hasil pertanian dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 8 orang yang berasal dari masyarakat sekitar Desa Penengahan. Berdasarkan hasil observasi awal dan wawancara dengan pemilik usaha, diketahui bahwa pemasaran produk masih dilakukan secara konvensional melalui relasi langsung dan pemasaran dari mulut ke mulut, sehingga jangkauan pasar menjadi terbatas. Kondisi tersebut berdampak pada belum optimalnya peningkatan omzet usaha yang rata-rata masih berada pada kisaran lokal dan belum mampu menjangkau pasar yang lebih luas.

Dalam perkembangannya, usaha ini juga masih menghadapi beberapa permasalahan lain, antara lain belum adanya identitas visual berupa logo perusahaan, belum tersedianya website sebagai media profil dan promosi usaha, serta belum adanya standar operasional prosedur (SOP) yang terdokumentasi dengan baik. Berdasarkan hasil survei awal, sekitar 75% konsumen baru mengetahui produk hanya melalui rekomendasi pelanggan lama, sehingga efektivitas promosi digital masih sangat rendah. Identitas visual memiliki peran penting dalam membangun citra dan daya tarik suatu usaha (Nuraini, S., & Putra, 2022; Wangi, 2025), sedangkan website berfungsi sebagai sarana komunikasi dan promosi digital yang mampu meningkatkan kredibilitas serta aksesibilitas informasi bagi konsumen (Najihatul Faridy, 2025).

Selain itu, belum terdapat inovasi dalam pemanfaatan limbah pertanian, khususnya bonggol jagung yang berpotensi diolah menjadi briket ramah lingkungan dan bernilai ekonomis (Faizah et al., 2022) serta dapat menjadi solusi alternatif energi terbarukan berbasis limbah (Nailufar et al., 2025). Pemanfaatan digital marketing juga masih belum optimal, padahal strategi ini terbukti mampu memperluas jangkauan pasar UMKM, terutama di wilayah pedesaan (Pratama, R., & Wicaksono, 2023). Permasalahan lain yang dihadapi adalah belum tersusunnya Standar Operasional Prosedur (SOP), yang berdampak pada kurang optimalnya produktivitas dan konsistensi kerja karyawan, sementara penerapan SOP diketahui dapat meningkatkan kedisiplinan dan kualitas kerja (Setiawati & Arianto, 2024). Di sisi lain, sistem pencatatan keuangan yang belum tertata dengan baik juga menjadi kendala dalam pengambilan keputusan usaha, meskipun penerapan akuntansi sederhana dapat meningkatkan transparansi dan akuntabilitas UMKM (Yunita et al., 2026).

Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan PKPM ini difokuskan pada pendampingan dalam pembuatan identitas visual (logo), inovasi pengolahan limbah bonggol jagung menjadi briket, perancangan dan pembuatan website, penyusunan SOP karyawan, serta pelatihan pencatatan laporan keuangan. Melalui penerapan digitalisasi dan penguatan manajemen usaha, CV. Tumbuh Agridfa diharapkan mampu meningkatkan visibilitas produk, memperluas jangkauan pasar, serta menjadi contoh bagi UMKM lain dalam memanfaatkan teknologi digital guna mendukung pertumbuhan usaha yang berkelanjutan (Fionita et al., 2024). Tujuan kegiatan PKPM ini adalah untuk membantu CV. Tumbuh Agridfa dalam mengembangkan identitas visual usaha, membangun media promosi berbasis website, serta meningkatkan kapasitas pemasaran digital dan pengelolaan usaha agar mampu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis di era digital.

IDENTIFIKASI MASALAH

CV. Tumbuh Agridfa memiliki potensi yang cukup besar dalam bidang agribisnis, namun masih menghadapi beberapa kendala yang menunjukkan adanya kesenjangan antara kondisi usaha saat ini dengan kondisi ideal perusahaan yang profesional dan berdaya saing. Permasalahan tersebut tidak hanya berdampak pada aspek operasional usaha, tetapi juga memengaruhi kemampuan perusahaan dalam memperluas pasar dan meningkatkan nilai usaha secara berkelanjutan.

Dari aspek branding, perusahaan belum memiliki identitas visual (logo) yang mampu merepresentasikan citra dan karakter usaha. Kondisi ini menyebabkan produk dan perusahaan sulit dikenali oleh konsumen serta belum memiliki pembeda dibandingkan usaha sejenis. Berdasarkan hasil observasi awal, sebagian besar promosi masih dilakukan secara sederhana tanpa identitas merek yang konsisten, sehingga tingkat kepercayaan dan daya tarik konsumen terhadap produk masih relatif rendah. Selain itu, limbah bonggol jagung hasil produksi juga belum dimanfaatkan secara optimal, padahal limbah tersebut memiliki potensi untuk diolah menjadi produk bernilai ekonomis seperti briket ramah lingkungan. Belum adanya inovasi pengolahan limbah menyebabkan potensi tambahan pendapatan perusahaan belum dapat dimaksimalkan.

Pada aspek pemasaran digital, perusahaan belum memiliki website sebagai media informasi dan promosi usaha. Akibatnya, akses informasi mengenai profil perusahaan, produk, dan layanan masih sangat terbatas serta hanya bergantung pada pemasaran langsung dan relasi pelanggan lama. Kondisi ini berdampak pada sempitnya jangkauan pasar dan kurang optimalnya promosi usaha di era digital. Dari sisi manajemen operasional, belum tersusunnya Standar Operasional Prosedur (SOP) menyebabkan pelaksanaan kerja belum memiliki pedoman yang baku, sehingga berpotensi menimbulkan ketidakefisienan dan perbedaan prosedur dalam kegiatan operasional. Sementara itu, pencatatan keuangan yang masih dilakukan secara sederhana mengakibatkan perusahaan mengalami kesulitan dalam memantau arus kas, menghitung keuntungan secara tepat, serta mengambil keputusan bisnis berdasarkan data keuangan yang akurat.

Kondisi tersebut menunjukkan bahwa CV. Tumbuh Agridfa memerlukan pendampingan yang tidak hanya berfokus pada penyelesaian permasalahan teknis, tetapi juga pada peningkatan kapasitas usaha secara menyeluruh, meliputi aspek branding, inovasi produk, digitalisasi pemasaran, manajemen operasional, dan administrasi keuangan guna mendukung perkembangan usaha yang lebih profesional dan berkelanjutan.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam kegiatan Praktik Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) ini merupakan kombinasi beberapa pendekatan, yaitu pendidikan masyarakat, pelatihan, difusi IPTEKS, serta advokasi (pendampingan). Pendekatan tersebut dipilih karena dinilai mampu meningkatkan pengetahuan, keterampilan, serta kemandirian mitra dalam mengembangkan usaha secara berkelanjutan. Menurut Mardikanto dan Soebiato (2019), pendekatan pemberdayaan masyarakat melalui pendidikan dan pendampingan efektif dalam meningkatkan kapasitas masyarakat dalam mengelola potensi usaha dan memecahkan permasalahan secara mandiri. Selain itu, difusi ilmu pengetahuan dan teknologi (IPTEKS) menjadi salah satu strategi penting dalam membantu UMKM mengadopsi inovasi dan teknologi digital guna meningkatkan daya saing usaha (Rogers, 2003).

Kombinasi metode tersebut digunakan untuk menyelesaikan permasalahan mitra secara komprehensif, meliputi aspek identitas visual, inovasi produk, pemasaran digital, operasional usaha, serta pencatatan keuangan. Melalui pendekatan pendidikan masyarakat dan pelatihan, mitra diberikan pemahaman dan keterampilan terkait branding, digital marketing, serta pengelolaan usaha. Selanjutnya, difusi IPTEKS dilakukan melalui penerapan teknologi digital berupa website dan media promosi online, sedangkan advokasi atau pendampingan dilakukan secara langsung agar mitra mampu mengimplementasikan hasil pelatihan secara berkelanjutan dalam kegiatan usaha sehari-hari.

Khalayak sasaran dalam kegiatan ini adalah pemilik dan karyawan CV. Tumbuh Agridfa. Kegiatan dilaksanakan di lokasi usaha yang berada di Desa Penengahan, Kecamatan Penengahan, Kabupaten Lampung Selatan, Lampung, pada tanggal 21 Juli 2025 hingga 20 Agustus 2025.

Bahan dan peralatan yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi perangkat keras seperti laptop, serta perangkat lunak berupa software desain grafis, platform pembuatan website, dan template pencatatan laporan keuangan. Metode pelaksanaan kegiatan meliputi beberapa tahapan sebagai berikut:

1. Observasi Awal
Kegiatan diawali dengan observasi lapangan untuk mengidentifikasi permasalahan utama yang dihadapi mitra, meliputi identitas visual, inovasi produk, pemasaran digital, penyusunan SOP, serta sistem pencatatan keuangan.
2. Penyusunan Materi Kegiatan
Berdasarkan hasil observasi, tim menyusun materi pendampingan yang meliputi pembuatan logo sebagai identitas visual, inovasi pengolahan limbah bonggol jagung menjadi produk briket, perancangan dan pembuatan website, penyusunan SOP, serta pelatihan pencatatan keuangan dan persediaan.
3. Pelaksanaan Kegiatan
Pelaksanaan kegiatan dilakukan melalui beberapa metode, yaitu:
 - a Pendidikan Masyarakat, melalui penyuluhan untuk meningkatkan pemahaman mitra terkait pentingnya branding, digitalisasi usaha, dan manajemen keuangan.
 - b Pelatihan, berupa praktik langsung dalam pembuatan logo, pengolahan limbah menjadi briket, penggunaan website, serta pencatatan laporan keuangan.
 - c Difusi IPTEKS, melalui penerapan teknologi berupa website sebagai media pemasaran digital serta inovasi produk briket dari limbah bonggol jagung.
 - d Advokasi (Pendampingan), yaitu pendampingan intensif kepada mitra dalam penerapan SOP, penggunaan sistem pencatatan keuangan, serta pengelolaan usaha secara digital.
4. Evaluasi Kegiatan
Evaluasi dilakukan pada akhir kegiatan untuk mengukur tingkat pemahaman dan keterampilan mitra setelah mengikuti seluruh rangkaian kegiatan.

Evaluasi kegiatan dilakukan pada akhir pelaksanaan program untuk mengetahui tingkat pemahaman dan keterampilan mitra setelah mengikuti seluruh rangkaian kegiatan PKPM. Evaluasi dilakukan menggunakan instrumen berupa kuesioner, lembar observasi, dan diskusi langsung dengan mitra. Kuesioner digunakan untuk mengukur pemahaman mitra terhadap materi pelatihan, seperti branding usaha, penggunaan website, pemasaran digital, penyusunan SOP, dan pencatatan keuangan.

Selain itu, lembar observasi digunakan untuk melihat kemampuan mitra dalam menerapkan hasil pelatihan, seperti penggunaan media digital untuk promosi, pengoperasian website, serta penyusunan pencatatan keuangan sederhana. Diskusi dilakukan untuk mengetahui kendala yang dihadapi selama proses implementasi kegiatan.

Indikator keberhasilan kegiatan meliputi meningkatnya pemahaman mitra terhadap materi pelatihan, tersedianya logo dan website usaha, kemampuan mitra dalam menggunakan media digital untuk promosi, serta tersusunnya SOP dan pencatatan keuangan sederhana. Evaluasi ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai keberhasilan program yang telah dilaksanakan.

Analisis data dilakukan secara deskriptif kualitatif berdasarkan hasil observasi, partisipasi aktif mitra, serta evaluasi kegiatan. Data yang diperoleh dianalisis untuk mengetahui tingkat keberhasilan program dalam meningkatkan kapasitas mitra, khususnya dalam aspek digitalisasi usaha, inovasi produk, dan pengelolaan keuangan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Praktek Kerja Pengabdian Masyarakat (PKPM) pada CV. Tumbuh Agridfa dilaksanakan melalui serangkaian program yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas usaha dari aspek branding, inovasi produk, digitalisasi pemasaran, manajemen operasional, serta administrasi keuangan. Secara umum, kegiatan ini berhasil mencapai tujuan yang telah ditetapkan, yang ditunjukkan melalui peningkatan pemahaman dan keterampilan mitra dalam mengelola usaha secara lebih profesional dan berbasis teknologi.

Keberhasilan kegiatan diukur berdasarkan beberapa indikator, yaitu:

1. Tersedianya identitas visual (logo) sebagai bentuk branding usaha.
2. Terciptanya produk inovasi berupa briket dari limbah bonggol jagung.
3. Terbangunnya website sebagai media pemasaran digital.
4. Tersusunnya SOP karyawan sebagai pedoman operasional kerja.
5. Tersedianya sistem pencatatan keuangan dan persediaan berbasis Microsoft Excel.

Indikator tersebut menunjukkan bahwa seluruh luaran kegiatan telah terealisasi sesuai dengan tujuan awal program.

a. Hasil Pembuatan Identitas Visual (Logo)

Pembuatan identitas visual berupa logo berhasil memberikan citra baru bagi CV. Tumbuh Agridfa sebagai usaha agribisnis yang profesional dan berkelanjutan. Logo yang dirancang menampilkan ikon jagung dan elemen daun hijau sebagai simbol utama yang merepresentasikan sektor pertanian, pertumbuhan, dan keberlanjutan.

Indikator keberhasilan pada kegiatan ini adalah tersedianya logo yang dapat digunakan secara konsisten dalam media promosi dan komunikasi usaha. Logo juga telah mampu meningkatkan daya tarik visual serta memperkuat identitas usaha di mata konsumen.

Keunggulan dari luaran ini adalah desain yang sederhana, mudah dikenali, dan memiliki makna filosofis yang kuat. Kelemahan yang masih ditemui adalah belum optimalnya pemanfaatan logo pada seluruh media promosi karena masih dalam tahap awal implementasi. Potensi pengembangan ke depan adalah penerapan branding secara menyeluruh, seperti pada kemasan produk, media sosial, dan materi promosi lainnya.



Gambar 1. Identitas Visual Berupa Logo CV. Tumbuh Agridfa

b. Hasil Inovasi Pengolahan Limbah Bonggol Jagung Menjadi Briket

Inovasi pengolahan limbah bonggol jagung menjadi briket merupakan salah satu luaran utama yang memberikan nilai tambah terhadap limbah pertanian. Produk ini dihasilkan melalui proses pengeringan, penghancuran, pencampuran, pencetakan, dan pengeringan ulang.

Indikator keberhasilan ditunjukkan dengan berhasilnya produksi briket yang memiliki karakteristik padat, mudah terbakar, dan memiliki nilai guna sebagai bahan bakar alternatif.

Keunggulan produk ini adalah ramah lingkungan, memanfaatkan limbah lokal, serta memiliki potensi pasar yang luas. Kelemahan yang dihadapi adalah keterbatasan alat produksi dan konsistensi kualitas produk yang masih perlu ditingkatkan.

1. Tingkat kesulitan dalam proses produksi tergolong sedang karena membutuhkan ketelitian pada setiap tahapan.
2. Peluang pengembangan sangat besar, terutama dalam skala produksi dan pemasaran sebagai produk energi alternatif.



Gambar 2. Proses Pengolahan Limbah Bonggol Jagung Menjadi Briket



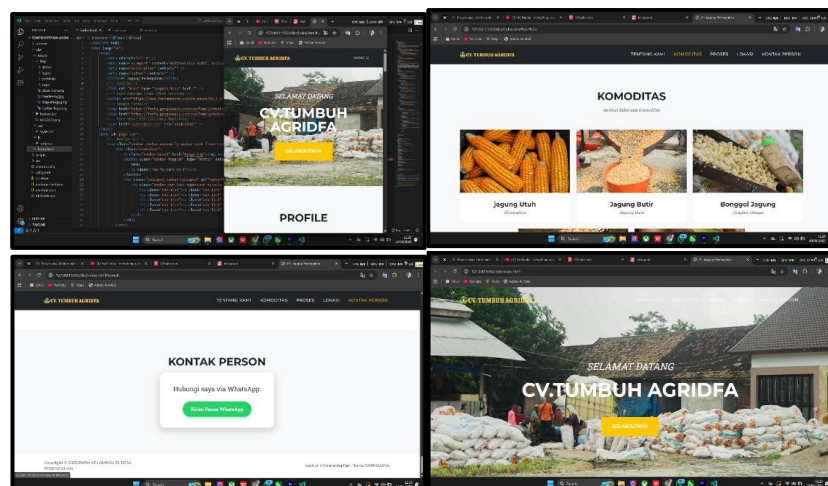
Gambar 3. Penyuluhan dan Pemaparan Hasil Inovasi kepada Masyarakat

c. Hasil Perancangan dan Pembuatan Website

Website CV. Tumbuh Agridfa berhasil dikembangkan sebagai media informasi dan pemasaran digital yang memuat profil usaha, katalog produk, serta kontak.

Indikator keberhasilan ditunjukkan dengan tersedianya website yang dapat diakses dan digunakan sebagai sarana promosi digital.

Keunggulan website adalah mampu memperluas jangkauan pasar tanpa batas ruang dan waktu serta meningkatkan kredibilitas usaha. Kelemahan yang masih ada adalah keterbatasan kemampuan mitra dalam pengelolaan dan pembaruan konten secara mandiri. Tingkat kesulitan tergolong sedang hingga tinggi, terutama pada tahap pengembangan dan pemeliharaan sistem. Potensi pengembangan meliputi integrasi dengan marketplace, SEO, dan pengelolaan konten digital secara berkelanjutan.



Gambar 4. Proses Pembuatan dan Tampilan Website

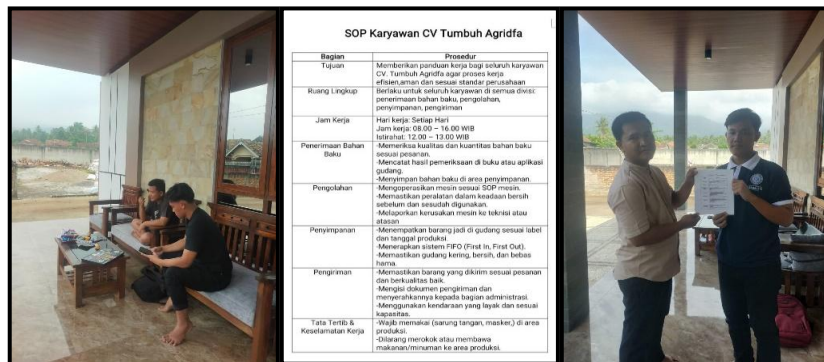


Gambar 5. Penyerahan Website kepada Pemilik Usaha

d. Hasil Pendampingan Penyusunan SOP Karyawan

Penyusunan SOP karyawan menghasilkan pedoman kerja yang sistematis, meliputi proses produksi, penyimpanan, distribusi, serta keselamatan kerja. Indikator keberhasilan adalah tersusunnya dokumen SOP yang dapat dijadikan acuan dalam menjalankan aktivitas operasional.

Keunggulan dari SOP ini adalah meningkatkan kedisiplinan kerja, mengurangi kesalahan operasional, serta menjaga kualitas produk. Kelemahan terletak pada perlunya adaptasi karyawan terhadap aturan baru. Tingkat kesulitan relatif rendah dalam penyusunan, namun memerlukan konsistensi dalam implementasi. Peluang pengembangan adalah evaluasi dan penyempurnaan SOP secara berkala sesuai perkembangan usaha.

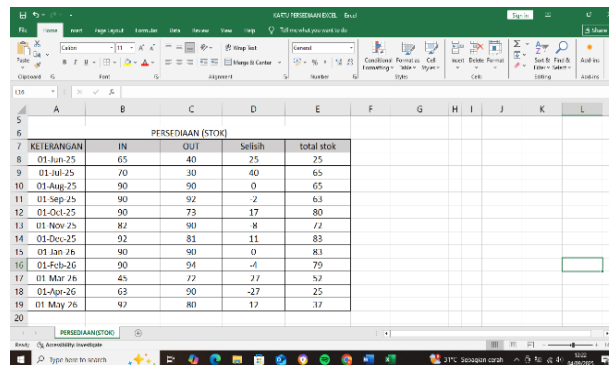


Gambar 6. Proses Pendampingan dan Penyerahan SOP

e. Hasil Pendampingan Laporan Keuangan dan Persediaan

Pendampingan pencatatan keuangan menghasilkan sistem laporan berbasis Microsoft Excel yang mencakup pencatatan persediaan (IN, OUT, dan stok akhir).

Indikator keberhasilan adalah kemampuan mitra dalam melakukan pencatatan transaksi dan memantau persediaan secara mandiri. Keunggulan sistem ini adalah sederhana, mudah digunakan, dan meningkatkan transparansi serta akuntabilitas keuangan. Kelemahan terletak pada ketergantungan pada input manual yang berpotensi menimbulkan kesalahan. Tingkat kesulitan relatif rendah hingga sedang, tergantung pada kemampuan pengguna. Potensi pengembangan adalah penggunaan sistem berbasis aplikasi atau software akuntansi yang lebih terintegrasi.



| KETERANGAN | IN | OUT | Selisih | total stok |
|------------|----|-----|---------|------------|
| 01-Jun-25 | 65 | 40 | 25 | 25 |
| 01-Jul-25 | 70 | 30 | 40 | 65 |
| 01-Aug-25 | 90 | 90 | 0 | 65 |
| 01-Sep-25 | 90 | 92 | -2 | 63 |
| 01-Oct-25 | 90 | 73 | 17 | 80 |
| 01-Nov-25 | 82 | 90 | 8 | 72 |
| 01-Dec-25 | 92 | 81 | 11 | 83 |
| 01-Jan-26 | 90 | 90 | 0 | 83 |
| 01-Feb-26 | 90 | 94 | -4 | 79 |
| 01-Mar-26 | 45 | 72 | 27 | 52 |
| 01-Apr-26 | 63 | 90 | -27 | 25 |
| 01-May-26 | 92 | 80 | 12 | 37 |

Gambar 7. Proses Pembuatan Laporan Keuangan Persediaan (Stok) Melalui Excel



Gambar 8. Dokumentasi Kunjungan Dan Observasi Kondisi Eksisting Pada CV. Tumbuh Agridfa Di Desa Penengahan

Kegiatan PKPM ini telah memberikan dampak positif terhadap peningkatan kapasitas dan daya saing CV. Tumbuh Agridfa. Kesesuaian antara kondisi awal mitra dengan kondisi yang diharapkan menunjukkan adanya peningkatan dalam aspek branding, inovasi produk, digitalisasi, serta manajemen usaha.

Meskipun demikian, masih terdapat beberapa tantangan, terutama keterbatasan sumber daya manusia dalam pengelolaan teknologi digital serta belum terbiasanya mitra dalam menjalankan sistem administrasi dan pemasaran berbasis digital secara mandiri. Kondisi tersebut menyebabkan pemanfaatan website, media promosi digital, dan pencatatan usaha belum dapat berjalan secara optimal. Selain itu, diperlukan pendampingan lanjutan agar program yang telah dijalankan dapat diterapkan secara berkelanjutan dan tidak berhenti setelah kegiatan PKPM selesai dilaksanakan.

Untuk mengatasi tantangan tersebut, diperlukan beberapa langkah lanjutan, seperti pelatihan berkala terkait pengelolaan media digital dan administrasi usaha, penyusunan panduan sederhana penggunaan website dan media sosial, serta monitoring secara berkala terhadap implementasi program. Selain itu, mitra juga perlu didorong untuk memperluas jaringan pemasaran melalui marketplace dan kerja sama dengan pelaku usaha lain agar jangkauan pasar menjadi lebih luas. Pengembangan ke depan juga dapat difokuskan pada peningkatan kapasitas SDM dalam bidang teknologi dan manajemen usaha sehingga CV. Tumbuh Agridfa mampu mengelola sistem digital secara mandiri dan berkelanjutan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan pengabdian masyarakat pada CV. Tumbuh Agridfa, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil Kegiatan
Program berhasil meningkatkan kapasitas usaha melalui pembuatan logo, inovasi briket dari bonggol jagung, website pemasaran, SOP karyawan, serta sistem laporan keuangan yang lebih terstruktur.
2. Kelebihan
Kegiatan bersifat komprehensif, mampu menjawab kebutuhan mitra, dan meningkatkan profesionalitas serta efisiensi usaha.
3. Kekurangan
Keterbatasan SDM dalam pengelolaan teknologi, serta implementasi luaran yang masih memerlukan adaptasi.
4. Pengembangan
Diperlukan pendampingan lanjutan yang dilakukan secara berkala oleh tim PKPM bersama pihak CV. Tumbuh Agridfa minimal satu kali setiap bulan selama enam bulan untuk memantau penggunaan website, pemasaran digital, dan pengelolaan administrasi usaha. Pengembangan produksi briket juga perlu dilakukan secara bertahap dengan melibatkan tenaga kerja lokal guna meningkatkan kapasitas dan kualitas produk.

Selain itu, optimalisasi digital marketing dapat dilakukan melalui pengelolaan media sosial dan marketplace secara rutin oleh admin usaha yang ditunjuk perusahaan. Pada aspek keuangan, penggunaan aplikasi pencatatan keuangan sederhana perlu diterapkan dan didampingi agar dalam tiga hingga enam bulan perusahaan mampu menyusun laporan keuangan secara lebih terstruktur dan mandiri.

Ucapan Terimakasih

Tim pengabdian menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pemilik dan seluruh karyawan CV. Tumbuh Agridfa, Desa Penengahan, Kecamatan Penengahan, Kabupaten Lampung Selatan, atas kerja sama, dukungan, serta partisipasi aktif selama pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya atas dukungan institusional yang diberikan, sehingga kegiatan ini dapat terlaksana dengan baik. Selain itu, apresiasi yang setinggi-tingginya diberikan kepada seluruh anggota tim pelaksana serta pihak-pihak terkait yang telah memberikan kontribusi, baik secara langsung maupun tidak langsung, dalam mendukung keberhasilan program ini.

REFERENSI

- Darmajaya, L. P. dan P. M. (LPPM) I. (2025). *Buku Panduan PKPM IIB Darmajaya*.
- Faizah, M., Rizky, A., Zamroni, A., & Khasan, U. (2022). *Pembuatan Briket sebagai Salah Satu Upaya Pemanfaatan Limbah Pertanian Bonggol Jagung di Desa Tampingmojo*. 3(2).
- Fionita, I., Pranyoto, E., & Lestari, W. R. (2024). *Pengembangan Umkm Berbasis Digital Di Metro Timur*. 1(4), 479–488.
- Nailufar, F., Putri, C., Sari, M., & Hamdhana, D. (2025). *Pemberdayaan Masyarakat Tani Melalui Produksi Briket Jerami sebagai Energi Alternatif Ramah Lingkungan dan Sumber Pendapatan Baru di Gampong Reulet Timu*. 2(7), 3772–3777.
- najihatul faridy, harian syaputra et al. (2025). *STRATEGI PEMASARAN DIGITAL* (R. W. Wulandari (ed.)).
- Nuraini, S., & Putra, Y. (2022). Branding strategy melalui identitas visual bagi UMKM berbasis

- agribisnis. *Jurnal Desain Komunikasi Visual Nusantara*, 6(1), 33–42.
- Pratama, R., & Wicaksono, A. (2023). *Digital marketing strategy for small and medium enterprises in rural areas*. 5(2), 120–131.
- Setiawati, J., & Arianto, T. (2024). *Pengaruh Standar Operasional Prosedur (SOP) Dan Lingkungan Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Pada PT. Agro Perak Sejabtera Bengkulu Utara*. 4(1), 77–86.
- Wangi, M. P. (2025). *Strategi Visual Sebagai Penguatan Branding Kabupaten Tulungagung Melalui Seni Hias Cethe dan Kopi Ijo*. 7(2), 218–229.
- Yunita, R., Rahmawati, A., & Insani, S. H. (2026). *Penerapan Akuntansi Sederhana pada UMKM untuk Meningkatkan Transparansi dan Akurasi Laporan Keuangan*. 4(1), 755–762.