

PK IMM AL-GHOZALI MODUL AJAR KURIKULUM

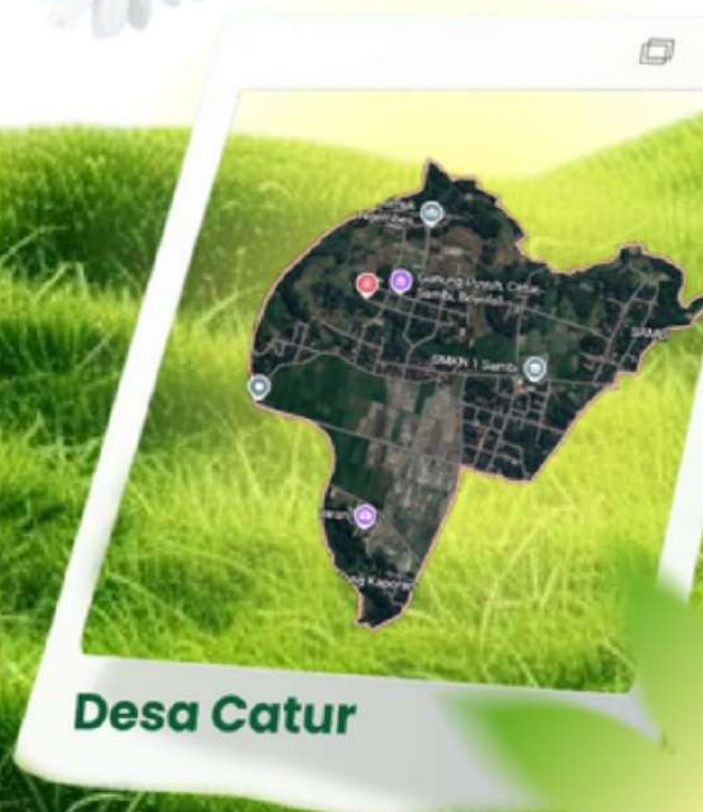
DESA CERDAS : POJOK UMKM GO DIGITAL



JUNI 2018

**KAMPUNG
TANI**

Ds. CATUR, Kec. SAMBI
Kab. BOYOLALI



Desa Catur

**Catur CERDAS: Ciptakan Edukasi, Resiliensi, Digitalisasi, dan
Kemandirian Masyarakat Melalui Optimalisasi Rasa *Handarbeni* sebagai
Pendekatan *Nguri-uri* Kampung Tani**



MODUL AJAR POJOK UMKM *Go-Digital*

PPK ORMAWA IMM PSIKOLOGI

2026

A. INFORMASI UMUM

Penyusun	Tim PPK Ormawa IMM Psikologi
Program Kegiatan	Pojok UMKM <i>Go-Digital</i>
Latar Belakang	Program PPK Ormawa IMM Psikologi yang dilakukan di Desa Catur yang membawakan program Catur CERDAS merupakan inisiatif pemberdayaan masyarakat melalui pendekatan pendidikan nonformal berbasis komunitas yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Penguatan kapasitas masyarakat juga bertujuan agar masyarakat mampu mengelola potensi lokal secara mandiri, kreatif, dan berkelanjutan. Dalam implementasinya, program ini menghadirkan lima ruang belajar masyarakat yang disebut “5 Pojok Literasi”, yaitu Pojok Ceria, Pojok Tani, Pojok UMKM <i>Go Digital</i>, Pojok Harmoni, dan Pojok Budaya, yang berfungsi sebagai pusat kegiatan edukasi dan pengembangan kapasitas masyarakat sesuai dengan kebutuhan dan potensi desa. Penyusunan modul bertujuan memberikan panduan pelaksanaan kegiatan agar sistematis, terarah, dan berkelanjutan. Modul ini disusun berdasarkan identifikasi permasalahan di masyarakat desa, seperti rendahnya literasi anak, terbatasnya inovasi pertanian, rendahnya pemanfaatan teknologi digital oleh UMKM, minimnya literasi kesehatan mental, serta rendahnya keterlibatan generasi muda dalam pelestarian budaya. Oleh karena itu, setiap kegiatan pembelajaran dirancang secara partisipatif dan aplikatif melalui diskusi, simulasi, praktik langsung, dan proyek kolaboratif guna mendorong peningkatan kapasitas masyarakat serta memperkuat kemandirian komunitas desa.
Tujuan Program	1. Meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran produk. 2. Membantu pelaku UMKM memperluas jaringan distribusi melalui platform e-commerce dan media sosial. 3. memperluas jaringan distribusi produk desa melalui kolaborasi dengan BUMDes sebagai distributor utama guna meningkatkan pendapatan masyarakat.
Capaian Program	1. Pelaku UMKM menguasai platform e-commerce. 2. Peningkatan pendapatan asli desa melalui kolaborasi BUMDes. 3. Penjualan produk berubah dari homogen menjadi beragam. 4. Sistem pendataan stok dan keuangan otomatis via Google Sheet.
Kompetensi Awal Program	1. Pelaku UMKM memiliki pengetahuan dan keterampilan digital yang masih terbatas. 2. Rendahnya akses permodalan untuk investasi teknologi,

	ditambah ketakutan implementasi akibat kurangnya pemahaman. 3. Minimnya kemampuan inovasi kemasan dan variasi produk. 4. Ketergantungan pada pemasaran offline dengan jaringan terbatas. 5. Administrasi manual tanpa sistem digital pendataan stok atau keuangan.
Target Peserta	Pojok UMKM <i>Go-Digital</i> menargetkan pelaku UMKM yang tergabung dalam kelompok usaha maupun masyarakat yang memiliki usaha kecil di Desa Catur.
Alokasi Waktu	12 kali pertemuan (60 menit).
Metode Pelaksanaan Program	Ceramah interaktif, diskusi kelompok, tanya jawab, <i>focus group discussion</i> (FGD), workshop, praktik langsung, pendampingan usaha, dan refleksi bersama.
Sarana dan Prasarana	Sarana: modul ajar, referensi lain yang mendukung program (website, video edukasi, blog, youtube, dll).
	Prasarana: balai desa atau tempat pertemuan masyarakat sebagai lokasi kegiatan Pojok UMKM <i>Go-Digital</i> .
Sumber dan Media Pembelajaran	Sumber : referensi digital dan modul ajar.
	Media Pembelajaran: Laptop, Spidol, Papan tulis, PPT, serta aplikasi digital seperti marketplace, media sosial, dan Google Sheet.

B. RANCANGAN PELAKSANAAN PROGRAM

No.	Nama Kegiatan	Pemahaman Bermakna	Pertanyaan Pemantik	Metode	Media Pembelajaran	Alokasi Waktu	Sasaran
1.	Pengenalan Pojok UMKM Go-Digital (mengenalkan kegiatan pojok UMKM Go-Digital dan tujuan penguatan UMKM)	Peserta memahami tujuan program Pojok UMKM Go-Digital sebagai ruang belajar bersama untuk meningkatkan kemampuan pemasaran digital UMKM desa.	Mengapa UMKM perlu memanfaatkan teknologi digital dalam penjualan produk?	Ceramah interaktif, diskusi, tanya jawab.	PPT, LCD proyektor, papan tulis, spidol.	60 menit.	Pelaku UMKM Desa Catur.
2.	Pentingnya Branding Produk UMKM	Peserta memahami pentingnya identitas produk (nama produk, logo, dan cerita produk) dalam menarik minat konsumen.	Mengapa produk yang memiliki merek lebih mudah dikenal konsumen?	Ceramah interaktif, diskusi, studi kasus.	PPT, contoh kemasan produk.	60 menit.	Pelaku UMKM Desa Catur.
3.	Pelatihan Desain Kemasan Produk: Desain Kemasan Produk dan Branding Digital (Logo, TikTok, Komunitas WhatsApp)	Peserta memahami dasar penggunaan akun Gmail dan Canva sebagai perangkat pendukung branding digital.	Bagaimana kemasan dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen?	Demonstrasi, Praktik Kerja Kelompok dengan dampingan Fasilitator.	Canva, Akun Gmail, TikTok, WhatsApp Group, Proyektor (Infokus), Laptop	60 menit.	Pelaku UMKM Desa Catur.
4.	Pengenalan Digital: QRIS sebagai Media	Peserta memahami media QRIS	Apa itu QRIS?	Presentasi Pemateri, Demonstrasi	PPT, LCD proyektor.	60 menit.	Pelaku UMKM

	Akomodasi Transaksi	sebagai alat jual beli.		& Simulasi, Tanya Jawab.			Desa Catur.
5.	Pengenalan Platform <i>E-commerce: WhatsApp</i> Bisnis sebagai Media Pemasaran Digital UMKM	Peserta memahami <i>platform WhatsApp</i> Bisnis yang dapat digunakan untuk menjual produk secara online.	Apa itu WhatsApp Bisnis?	Pemutaran Video Tutorial, Pemaparan Materi, Diskusi & Simulasi Singkat.	PPT, Laptop, proyektor.	60 menit.	Pelaku UMKM Desa Catur.
6.	Praktik Membuat Akun Marketplace (<i>WhatsApp</i> Bisnis)	Peserta mampu membuat akun dan mengunggah produk di <i>WhatsApp</i> Bisnis.	Bagaimana cara menjual produk di <i>WhatsApp</i> Bisnis?	Praktik langsung, pendampingan.	Laptop & HP.	60 menit.	Pelaku UMKM Desa Catur.
7.	Pemasaran Digital melalui Media Sosial	Peserta memahami strategi pemasaran menggunakan media sosial seperti Instagram, WhatsApp, Tiktok dan Facebook.	Mengapa media sosial efektif untuk mempromosikan produk UMKM?	Ceramah interaktif, diskusi, tanya jawab.	PPT, video edukasi.	60 menit.	Pelaku UMKM Desa Catur.
8.	Praktik Membuat Konten Promosi	Peserta mampu membuat konten promosi sederhana berupa foto atau video produk.	Bagaimana membuat konten promosi yang menarik perhatian pembeli?	Workshop, praktik langsung.	Laptop & HP.	60 menit.	Pelaku UMKM Desa Catur.
9.	Manajemen Keuangan UMKM	Peserta memahami pentingnya	Mengapa pencatatan keuangan	Ceramah interaktif, tanya jawab,	Laptop, Google viaSpreed	60 menit.	Pelaku UMKM

	Digital.	pencatatan keuangan usaha secara digital.	penting bagi keberlanjutan usaha?	praktik langsung.	sheet, M.S Excel.		Desa Catur.
10.	Sistem Pendataan Stok Produk	Peserta mampu menggunakan sistem pencatatan stok produk secara digital.	Bagaimana cara mengelola stok produk agar usaha lebih tertata?	Ceramah interaktif, demonstrasi, tanya jawab, praktik langsung.	Laptop, Google Sheet.	60 menit.	Pelaku UMKM Desa Catur.
11.	Kolaborasi UMKM dengan BUMDes	Peserta memahami pentingnya kolaborasi dengan BUMDes dalam distribusi dan pemasaran produk desa.	Bagaimana kerja sama dengan BUMDes dapat meningkatkan penjualan produk?	Ceramah interaktif, tanya jawab, Diskusi, musyawarah kelompok.	Papan tulis, modul diskusi.	60 menit.	Pelaku UMKM Desa Catur.
12.	Evaluasi Kegiatan Pojok UMKM <i>Go-Digital</i> (pelaku UMKM merefleksikan kegiatan yang telah dilakukan)	Pelaku UMKM memahami manfaat dan pembelajaran dari kegiatan.	Apa manfaat yang diperoleh dari kegiatan pojok UMKM <i>Go-Digital</i> ?	Diskusi reflektif.		60 menit.	Pelaku UMKM Desa Catur.

