



---

## **PENINGKATAN KAPASITAS PETANI PADA MASA PANDEMI COVID-19 MELALUI PELATIHAN MANAJEMEN KEUANGAN & PEMASARAN DIGITAL**

*The Improving of Farmers Capacity During the COVID-19 Pandemic Through Financial  
Management & Digital Marketing Training*

**<sup>1)</sup> Karen A. Pontoan, <sup>2\*)</sup> Yoseph A. Merung, <sup>3)</sup> Gracia Kelana, <sup>4)</sup> Meilany R. Lengkong**

<sup>1,2,3,4)</sup> Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian Unika De La Salle Manado, Indonesia  
Kairagi I Kombos Manado, Kairagi Satu, Manado, Kota Manado, Sulawesi Utara

Email: <sup>1)</sup>kpontoan@unikadelasalle.ac.id, <sup>2)</sup>amerung@unikadelasalle.ac.id, <sup>3)</sup>gkelana@unikadelasalle.ac.id,  
<sup>4)</sup>mlengkong@unikadelasalle.ac.id

\*Correspondence: amerung@unikadelasalle.ac.id

### DOI:

10.36418/comserva.v1i5.28

### Histori Artikel:

Diajukan:  
15/09/2021

Diterima:  
27/09/2021

Diterbitkan:  
28/09/2021

### ABSTRAK

Pandemi COVID-19 merupakan salah satu resiko yang dihadapi oleh sektor pertanian pada saat ini. Selain mengancam kesehatan petani, adanya kebijakan pembatasan pergerakan manusia untuk menekan penyebaran virus COVID-19 mengakibatkan terganggunya arus distribusi di sektor pertanian yang selanjutnya berdampak pada produktivitas dan pendapatan mereka. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang bermitra dengan Kelompok Tani Gertak Milenial (KTGM) yang berada di Desa Keroit Kabupaten Minahasa Tenggara bertujuan untuk meningkatkan kapasitas petani dalam mengembangkan usaha pertanian di tengah ancaman pandemi. Melalui metode penyuluhan dan pelatihan yang dilakukan dalam kegiatan ini, para petani diajarkan bagaimana melakukan pengelolaan keuangan dan modal sosial serta bagaimana melakukan pemasaran digital. Pada akhir kegiatan ini dapat disimpulkan bahwa mitra dapat menyerap pengetahuan yang diberikan dan mengalami peningkatan keterampilan terkait manajemen keuangan, pemanfaatan modal sosial, dan kemampuan dalam pemasaran digital produk pertanian.

**Kata kunci:** *KTGM, manajemen keuangan; modal sosial; pemasaran digital.*

### ABSTRACT

*The COVID-19 pandemic is one of the risks faced by the agricultural sector at this time. In addition to threatening the health of farmers, the policy of restricting human movement to suppress the spread of the COVID-19 virus has disrupted distribution flows in the agricultural sector, which impacts their productivity and income. Community service activities in partnership with the Millennial Gertak Farmer Group (KTGM) in Keroit Village, Southeast Minahasa Regency, aim to increase the capacity of farmers in developing agricultural businesses amidst the threat of a pandemic. Through the counseling and training methods carried out in this activity, farmers are taught how to manage financial and social capital and how to do digital marketing. At the end of this activity, it can be concluded that partners can absorb the knowledge provided and experience increased skills*

*related to financial management, utilization of social capital, and ability in digital marketing of agricultural products.*

**Keywords:** *KTGM, financial management; social capital; digital marketing*

## PENDAHULUAN

Adanya wabah COVID-19 membawa dampak yang sangat luas pada masyarakat, baik pada sektor kesehatan tetapi juga pada sektor pertanian. Hasil survei yang dilakukan oleh PRISMA menunjukkan pengaruh langsung pandemi ini terhadap kegiatan usaha tani, antara lain menurunnya harga komoditas dan kesulitan dalam menjual hasil pertaniannya (PRISMA, 2020). Kebijakan pembatasan sosial berskala besar mengakibatkan keterbatasan permodalan karena berkurangnya pendapatan, dan hasil pertanian sulit/ tidak terjual akibat masalah pemasaran atau tertutupnya pasar tujuan, hal ini kemudian mendorong perubahan perilaku petani dalam pengelolaan usaha tani (Sunarsih *et al.*, 2020). Kondisi penurunan pendapatan yang dialami petani selanjutnya berdampak pada kemampuan memenuhi kebutuhan dan ketersediaan pangan yang pada akhirnya mendorong mereka untuk bekerja sampingan diluar sektor pertanian (A'dani *et al.*, 2021).

Menghadapi kondisi pandemi yang masih terus berlangsung maka diperlukan strategi untuk meningkatkan kapasitas pelaku-pelaku di sektor pertanian, mulai dari individu petani, masyarakat, lembaga/organisasi, sampai pada sistem yang menghubungkan seluruh entitas ini. Untuk peningkatan kapasitas entitas perlu untuk difokuskan selain pada aktivitas *on farm* tetapi juga *off farm* seperti pada aspek pemasaran, sampai pada peningkatan kapasitas komunitas melalui modal sosial (Sudaryanto & Suharyono, 2020). Selain itu (A'dani *et al.*, 2021) menyebutkan perlu adanya kegiatan pelatihan-pelatihan mengenai pengelolaan usaha tani untuk membantu rumah tangga petani menghadapi akibat yang ditimbulkan pandemi ini.

Terkait dengan strategi peningkatan daya tahan usaha tani maka diperlukan juga penguatan kemampuan perencanaan dan pengelolaan keuangan, karena menurut tanpa adanya kemampuan pengelolaan keuangan usaha tani yang baik terutama pada masa pandemi ini maka para petani akan semakin sulit meningkatkan kesejahteraan mereka walaupun mereka menerima berbagai bantuan yang ada. Hasil temuan dari (Astuti *et al.*, 2021) menunjukkan bahwa kesulitan keuangan yang dialami petani terkait dengan kemampuan manajemen keuangan. Petani yang mampu mengelola keuangan secara baik mampu terhindar dari kesulitan keuangan, sebaliknya mereka yang memiliki pemahaman yang rendah terkait pengelolaan keuangan merasakan kesulitan dalam meningkatkan kesejahteraan mereka.

Berdasarkan hal-hal di atas maka adanya pemahaman yang tinggi tentang manajemen keuangan pertanian oleh para petani menjadi sangat penting. Manajemen keuangan pertanian pada dasarnya adalah pengelolaan keuangan untuk usaha-usaha di sektor pertanian dan meliputi aspek perencanaan sampai pada aspek penggunaan modal serta pengawasan modal yang dimanfaatkan untuk membiayai aktivitas-aktivitas yang dilakukan di sektor ini (Feriyanti *et al.*, 2018). Adanya kemampuan manajemen keuangan yang baik dapat membantu petani untuk terhindar dari resiko-resiko yang muncul dalam aktivitas usaha taninya, apalagi menurut (Debertin, 2012) resiko dan ketidakpastian akan selalu dialami oleh petani karena usaha pertanian berada di tengah titik kontinum antara peluang untuk hasil yang dapat diketahui/diprediksi dan peluang untuk hasil yang tidak dapat diprediksi. Dengan demikian besar kecilnya resiko yang ditimbulkan oleh pandemi ini menjadi sangat ditentukan oleh kemampuan petani dalam merespon kejadian-kejadian yang berhubungan langsung dengan aktivitas usahanya, kejadian yang membawa perubahan pada pendapatan usaha tani ataupun kejadian yang berdampak pada metode pemasaran hasil usaha tani yang biasa dilakukannya.

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) ini dilaksanakan di Desa Keroit dan bermitra dengan Kelompok Tani Gertak Milenial (KTGM). Desa Keroit merupakan salah satu desa yang berada pada wilayah Kecamatan Motoling Barat, Kabupaten Minahasa Selatan dan memiliki luas wilayah 25,12 Km<sup>2</sup>. Jarak antara ibu kota Kabupaten dengan desa ini adalah 47 Km, sedangkan jarak dari Kota Manado yang merupakan ibukota Provinsi Sulawesi Utara adalah ±126 Km. Desa Keroit secara geografis terletak pada ketinggian 744 meter di atas permukaan laut, dan terdiri atas 8 lingkungan/jaga. Berdasarkan data dari BPS Kabupaten Minahasa Selatan jumlah penduduk Desa Keroit pada Tahun 2019 adalah 1.565 jiwa dan terdiri atas 470 rumah tangga ([BPS Minahasa Selatan, 2020](#)). Mata pencaharian masyarakat secara umum adalah petani dengan komoditas utama adalah cengkeh dan kelapa, sedangkan untuk tanaman sayuran yang dihasilkan seperti bawang daun, cabe, tomat dan labu. Komoditas lain yang diusahakan oleh masyarakat di Desa Keroit adalah gula aren dan minuman beralkohol (Cap Tikus) yang diolah dari air nira pohon aren yang tumbuh dan tersebar diseluruh wilayah desa ini.

KTGM merupakan kelompok tani yang anggotanya merupakan pemuda-pemuda dari Desa Keroit yang memiliki umur antara 17-30 dan sebagian besar termasuk pada kategori generasi milenial. Adapun komoditas pertanian yang mereka usahakan adalah tanaman sayuran seperti bawang daun, cabai, dan tomat. Dari survei awal yang dilakukan terhadap kelompok tani ini diperoleh temuan bahwa kemampuan para anggota terhadap manajemen keuangan dan administrasi pencatatan keuangan yang masih rendah menjadi kendala bagi mereka untuk mengembangkan usaha tani yang mereka sedang jalankan. Kondisi ini tercermin dari metode perhitungan biaya maupun keuntungan yang digunakan masih bersifat sederhana. Anggota kelompok tani ini dalam menjalankan usaha taninya masih menggunakan pembiayaan pribadi dan belum memanfaatkan sumber permodalan dari luar. Hasil survei awal juga menemukan bahwa aktivitas pemasaran hasil pertanian mereka tidak optimal karena kurangnya pengetahuan terkait strategi promosi dan pemasaran yang baik. KTGM belum memanfaatkan jaringan sosial yang ada untuk pemasaran produk maupun pengembangan usaha. Kondisi ini semakin berat dengan adanya pandemi COVID-19 yang berdampak pada keterbatasan akses distribusi hasil usaha tani mereka.

Dari latar belakang kondisi yang dijelaskan sebelumnya maka permasalahan yang dialami oleh KTGM yang merupakan mitra dalam kegiatan PKM ini adalah sebagai berikut:

1. Mitra belum memahami tentang pentingnya aspek manajemen keuangan serta modal sosial dalam kegiatan usaha tani.
2. Pemahaman mitra masih rendah terkait pentingnya menerapkan metode pemasaran digital terutama pada masa pandemi ini.

Tujuan kegiatan PKM dalam bentuk kemitraan dengan KTGM melalui pelatihan manajemen keuangan usaha tani dan pemasaran produk pertanian bertujuan untuk peningkatan kapasitas mitra sebagai pelaku usaha di sektor pertanian terutama diarahkan pada peningkatan kemampuan mereka dalam manajemen keuangan dan pemanfaatan modal sosial, serta peningkatan kemampuan dalam kegiatan pemasaran digital hasil usaha tani.

## **METODE**

Aktivitas yang dilakukan oleh tim kerja pelaksana kegiatan PKM pada tahap persiapan adalah sebagai berikut:

1. Survei lokasi penelitian dan mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh KTGM.

2. Melakukan koordinasi dengan pemerintah Desa Keroit melalui permohonan izin pelaksanaan kegiatan PKM pada masa pandemi.
3. Melakukan koordinasi dengan pimpinan Paroki Hati Kudus Yesus Desa Keroit melalui permohonan izin penggunaan aula untuk tempat pelaksanaan kegiatan PKM.
4. Menyiapkan narasumber dan pendamping kegiatan PKM
5. Melakukan koordinasi dengan mahasiswa yang akan terlibat membantu pelaksanaan PKM.

Metode yang digunakan di dalam tahapan pelaksanaan kegiatan pelatihan ini yaitu:

1. Penyuluhan kepada KTGM yang dilakukan melalui penyampaian materi/ceramah, mengenai:
  - a) Dasar-dasar manajemen keuangan (terkait dengan analisis pendapatan dan biaya, analisis resiko investasi, permodalan untuk kegiatan usaha tani) serta pemanfaatan modal sosial dalam pengelolaan bisnis.
  - b) Pemasaran digital produk pertanian.
2. Pelatihan yang dilakukan bersama dengan KTGM (*learning by doing*) berupa aktivitas pencatatan keuangan/pembukuan untuk pendapatan, biaya, untuk laporan laba/rugi dan analisis titik impas serta menilai resiko/investasi. Akhir dari kegiatan pelatihan diadakan evaluasi untuk mengukur pemahaman KTGM mengenai penyuluhan dan pelatihan yang diberikan.

Media yang digunakan dalam PKM ini adalah modul yang berisi materi sekaligus digunakan untuk pelatihan/simulasi, dan LCD yang digunakan untuk menampilkan materi penyuluhan. Kegiatan PKM ini dilaksanakan pada hari Rabu tanggal 14 Juli 2021. Pelaksanaan PKM ini bertempat di Aula Paroki Hati Kudus Yesus Desa Keroit.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan manajemen keuangan usaha tani dan pemasaran produk pertanian pada KTGM di Desa Keroit, merupakan serangkaian kegiatan PKM dalam penyuluhan dan pelatihan terkait dasar-dasar manajemen keuangan dan pemasaran produk pertanian yang dilaksanakan untuk membantu KTGM menghadapi tantangan-tantangan permasalahan dalam kegiatan usaha pertanian yang mereka jalankan di masa pandemi. Kegiatan PKM ini diawali dengan survei awal yang dilakukan oleh tim pelaksana untuk mengidentifikasi permasalahan-permasalahan yang dihadapi KTGM, dan kemudian dari hasil temuan ini selanjutnya dirumuskan tema dan topik untuk PKM serta menyiapkan para narasumber. Dari pertimbangan kondisi lokasi pelaksanaan PKM dan hasil kajian terhadap permasalahan KTGM maka tim pelaksana menyusun model kegiatan PKM dalam bentuk penyuluhan dan pelatihan dengan menerapkan secara ketat protokol kesehatan di masa pandemi Covid-19. Kegiatan ini diikuti oleh 23 orang yang terdiri atas para anggota KTGM, tokoh agama, pemerintah setempat, dan tim pelaksana PKM serta beberapa mahasiswa.

### A. Manajemen Keuangan Usaha Tani

Kegiatan pemaparan materi manajemen keuangan usaha tani yang disampaikan narasumber pertama adalah terkait dengan analisis pendapatan dan biaya, proyeksi laba/rugi, resiko investasi, permodalan dalam kegiatan usaha tani. Selanjutnya untuk narasumber kedua materi yang disampaikan adalah terkait pemanfaatan modal sosial untuk pengembangan kegiatan usaha tani.

Narasumber pertama memaparkan bagaimana mengidentifikasi komponen-komponen biaya dan bagaimana menentukan jenis-jenis penerimaan dalam kegiatan usaha tani yang mereka lakukan. Mereka diberikan pemahaman bagaimana menentukan biaya-biaya yang masuk kategori biaya tetap, biaya variabel, penyusutan, dan bunga. Setelah memahami komponen biaya dan

penerimaan, KTGM selanjutnya diajarkan bagaimana menyusun laporan laba/rugi sederhana. Menurut Feriayanti *et al.* (2018) informasi yang terdapat laporan laba/rugi bermanfaat untuk pengambilan keputusan. Dengan demikian dari laporan laba/rugi KTGM diberikan pemahaman terkait bagaimana melihat hubungan antara laba, volume penjualan dengan biaya-biaya melalui analisis titik impas (BEP) yang hasilnya dapat digunakan untuk pengambilan keputusan terkait perencanaan keuangan. Selanjutnya dipaparkan terkait sumber-sumber resiko investasi pada kegiatan usaha di sektor pertanian, baik resiko yang berasal dari aktivitas bisnis, resiko keuangan maupun resiko yang bersifat sistematis (berpengaruh pada seluruh sektor usaha) seperti pandemi COVID-19 yang berdampak pada seluruh pelaku ekonomi. KTGM kemudian diberikan penjelasan terkait strategi-strategi yang dapat diaplikasikan untuk meminimalkan resiko dan bagaimana menilai suatu resiko dalam usaha tani. Bagian terakhir adalah penjelasan terkait sumber-sumber permodalan yang dapat dimanfaatkan oleh KTGM dalam mengembangkan kegiatan usahanya serta bagaimana cara memperoleh bantuan permodalan tersebut.



**Gambar 1**  
**Pemaparan Materi Tentang Manajemen Keuangan Usaha Tani oleh Narasumber Pertama (Dr. Karen A. Pontoan)**

Narasumber kedua menjelaskan tentang bagaimana pentingnya modal sosial untuk usaha pertanian dan hal ini didukung oleh beberapa temuan yang menunjukkan bahwa modal sosial terbukti memiliki peran terhadap kelangsungan hidup dan produktivitas petani

(Saheb *et al.*, 2013; Aziz *et al.*, 2021). Modal sosial memiliki ide sentral bahwa jaringan sosial merupakan aset yang berharga, karena jaringan sosial memberikan dasar untuk kohesi sosial dan melalui jaringan sosial manusia dapat bekerja bersama-sama dengan siapa saja, bukan hanya dengan orang-orang yang mereka kenal secara langsung (Field, 2008). KTGM diberikan pemahaman terkait bagaimana memperkuat modal sosial melalui kebersamaan dan kerjasama, sehingga ketika menghadapi suatu permasalahan seperti menurunnya produktivitas dan berkurangnya kemampuan pemasaran pada masa pandemi ini, mereka dapat menghadapinya secara bersama-sama sebagai suatu komunitas.

Berdasarkan hasil diskusi dan pelatihan terkait materi manajemen keuangan serta pemanfaatan modal sosial, maka KTGM dapat memperoleh pengetahuan dan mampu melakukan perhitungan terkait dengan analisis pendapatan dan biaya, proyeksi laba/rugi, resiko investasi,



permodalan dalam kegiatan usaha tani. Dari hasil diskusi juga menunjukkan bahwa KTGM mampu untuk memahami terkait modal sosial. KTGM dapat mengidentifikasi bahwa mereka sebenarnya telah memiliki modal sosial sebagai satu komunitas kelompok tani, dan bagaimana mereka akan memanfaatkan modal sosial yang dimiliki ini untuk mengembangkan kegiatan usaha tani maupun mengatasi masalah-masalah yang muncul dalam usaha ini.



**Gambar 2**  
**Pemaparan Materi Tentang Modal Sosial oleh Narasumber Kedua**  
**(Dr. Yoseph A. Merung)**

## **B. Pemasaran Digital Produk Pertanian**

Narasumber ketiga membawakan materi terkait pemasaran digital untuk produk-produk pertanian. Diawali dengan paparan terkait bagaimana kemajuan teknologi, sistem keuangan, dan perubahan sosial ekonomi berdampak pada perubahan perilaku konsumen dan selanjutnya mendorong berkembangnya model pemasaran digital dan dijelaskan juga bagaimana pengaruh pandemi COVID-19 terhadap aktivitas model jual beli secara daring ([Gunawan et al., 2020](#)). Pemasaran digital adalah penggunaan bermacam-macam teknologi digital dengan tujuan untuk memfasilitasi interaksi dan keterlibatan konsumen dalam proses pemasaran ([Zahay, 2015](#)). Secara umum pemasaran digital mencakup kemampuan untuk berkomunikasi secara interaktif dengan pelanggan melalui saluran elektronik, seperti web, email, perangkat pintar seperti ponsel dan tablet, dan aplikasi seluler. Dengan demikian selanjutnya KTGM diberikan pemahaman terkait strategi menciptakan komunikasi yang optimal dengan pelanggan melalui saluran elektronik tersebut. Selanjutnya dijelaskan juga terkait manfaat yang dapat diperoleh KTGM melalui penggunaan *e-commerce* karena rantai distribusi pemasaran yang dipersingkat langsung ke konsumen sehingga dapat meningkatkan keuntungan mereka dan bagaimana kanal media sosial dapat digunakan secara efektif sebagai media pemasaran hasil pertanian.



**Gambar 3**  
**Pemaparan Materi Tentang Pemasaran Digital Produk Pertanian**  
**oleh Narasumber Ketiga (Gracia Kelana. M.Si)**

Melalui pemaparan materi dan diskusi yang dilakukan pada sesi ini, KTGM dapat memahami pentingnya model pemasaran digital pada saat ini. Mereka dapat memperoleh pengetahuan terkait bagaimana memanfaatkan saluran elektronik untuk menciptakan komunikasi dengan pelanggan dan bagaimana memasarkan produk mereka melalui *e-commerce* dan kanal-kanal media sosial terutama di masa pandemi yang masih berlangsung.

## **SIMPULAN**

Dari hasil kegiatan PKM ini maka dapat disimpulkan bahwa KTGM dapat menyerap semua materi yang dibawakan oleh setiap narasumber dengan baik. Hal tercermin dari pengetahuan dan pemahaman KTGM dalam menerapkan prinsip-prinsip manajemen keuangan untuk usaha pertanian serta bagaimana mengembangkan dan memanfaatkan modal sosial mengalami peningkatan. Selain itu dapat disimpulkan juga bahwa KTGM memahami pentingnya model pemasaran digital dan bagaimana melakukan kegiatan pemasaran digital.

## DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, E. P., Rosyada, I., & Faidah, F. (2021). Analisis Pengetahuan Keuangan, Kepribadian Dan Sikap Keuangan Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan. *Jurnal Capital: Kebijakan Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 3(1), 1–14. <https://doi.org/10.33747/capital.v3i1.74>
- A'dani, F., Sukayat, Y., Setiawan, I., & Judawinata, G. (2021). Pandemi Covid-19: Keterpurukan dan Kebangkitan Pertanian Strategi Mempertahankan Ketersediaan Pangan Pokok Rumah Tangga Petani Padi Pada Masa Pandemi COVID-19 (Studi Kasus: Desa Pelem, Kecamatan Gabus, Kabupaten Grobogan, Jawa Tengah). *Jurnal Mimbar Agribisnis*, 7(1), 309–319. <http://dx.doi.org/10.25157/ma.v7i1.4529>
- Aziz, B. W., Kasnawi, M. T., & Sakaria. (2021). Modal Sosial Petani Dalam Peningkatan Produktifitas Pertanian Di Kelurahan Biraeng Kecamatan Minasate'ne Kabupaten Pangkep. *Phinisi Integration Review*, 4(1), 108–114. <https://doi.org/10.26858/pir.v4i1.19356>
- BPS Minahasa Selatan. (2020). *Kecamatan Motoling Barat Dalam Angka 2020*. Badan Pusat Statistik Kabupaten Minahasa Selatan.
- Debertin, D. L. (2012). *Agricultural Production Economics (2nd ed.)*. New Jersey: Pearson Education.
- Feriyanti, A., Feryanto, & Maryono. (2018). *Manajemen Keuangan Pertanian (2nd ed., Vol. 1)*. Tangerang Selatan: Universitas Terbuka.
- Field, J. (2008). *Social Capital (2nd ed.)*. New York: Routledge.
- Gunawan, E., Nida, F. S., & Henriyadi. (2020). [Peluang dan Strategi Pengembangan E-Commerce Produk Pertanian Merespons Dampak Pandemi Covid-19. In Dampak Pandemi Covid-19: Perspektif Adaptasi dan Resiliensi Sosial Ekonomi Pertanian \(pp. 337–357\)](#). Jakarta: IAARD Press.
- PRISMA. (2020). [Dampak COVID-19 di pertanian–perspektif petani: Studi kualitatif terkait perubahan perilaku petani karena COVID-19 di empat provinsi target kerja PRISMA](#). PRISMA (Australia-Indonesia Partnership for Promoting Rural Incomes through Support for Markets in Agriculture).
- Saheb, Slamet, Y., & Zuber, A. (2013). [Peranan Modal Sosial Bagi Petani Miskin Untuk Mempertahankan Kelangsungan Hidup Rumah Tangga Di Pedesaan Ngawi \(Studi Kasus Di Desa Randusongo Kecamatan Gerih Kabupaten Ngawi Provinsi Jawa Timur\)](#). *Jurnal Analisa Sosiologi*, 2(1), 17–34.
- Sudaryanto, T., & Suharyono, S. (2020). [Peningkatan Daya Tahan Petani dan Usaha Tani Terhadap Pandemi Covid-19. In Dampak Pandemi Covid-19: Perspektif Adaptasi dan Resiliensi Sosial Ekonomi Pertanian \(pp. 725–741\)](#). Jakarta: IAARD Press.
- Sunarsih, Septanti, K. S., & Suharyono, S. (2020). [Perubahan Perilaku Di Tingkat Pelaku Utama Dan Pelaku Usaha Pertanian Pada Era Pandemi Covid-19. In Dampak Pandemi Covid-19: Perspektif Adaptasi dan Resiliensi Sosial Ekonomi Pertanian \(pp. 591–612\)](#). Jakarta: IAARD Press.



<sup>1)</sup>**Karen A. Pontoan,** <sup>2\*)</sup>**Yoseph A. Merung,** <sup>3)</sup>**Gracia Kelana,** <sup>4)</sup>**Meilany R. Lengkong**  
Peningkatan Kapasitas Petani pada Masa Pandemi COVID-19 Melalui Pelatihan Manajemen Keuangan & Pemasaran Digital

---

Zahay, D. (2015). [\*Digital Marketing Management: A Handbook for the Current \(or Future\) CEO.\*](#)  
New York: Business Expert Press.