

Development and Training on Implementation of Marketing Website and Financial Reports for UMKM Dapur Kynan

Pengembangan dan Pelatihan Implementasi Website Pemasaran dan Laporan Keuangan UMKM Dapur Kynan

**Hadyan Mardhi Fadlillah^{*1}, Lely Prananingrum², Ditiya Himawati³,
Lasminiasih⁴, Sri Kurniasih Agustin⁵**

^{1,2,3,4,5} Universitas Gunadarma

*e-mail: hadyanfadlillah@gmail.com¹, pranabudiarto@gmail.com², ditiya25@gmail.com³,
lasminiasih2010@gmail.com⁴, srikurniasihagustin@gmail.com⁵

Abstract

Dapur Kynan is a potential MSME seen from the variety of products and also the complete legality of its business. However, the business being run is experiencing problems, including the difficulty of penetrating a wider market, due to traditional marketing methods such as placing banners, Whatsapp statuses, and from person to person. These MSMEs also experience problems regarding the preparation of financial reports where the records of business transactions and household finances are not yet separated, the records made are still very simple so it is difficult to evaluate the success of the business. The aim of this community service activity is to solve the problems faced by Dapur Kynan by implementing a website as a marketing tool and also a simple bookkeeping application that is integrated with the system. The method we use has 4 stages, namely, data collection and problem analysis, application creation, training preparation, implementation of empowerment through the implementation of the website. The results of this activity show the successful implementation of the website as it makes the process of promotion, sales, and the making of financial reports become easier and more efficient.

Keywords: MSMEs, Web, Sales, Training, Finance

Abstrak

Dapur Kynan adalah UMKM yang potensial dilihat dari variasi produk dan juga kelengkapan legalitas usahanya. Meskipun demikian, usaha yang dijalankan mengalami permasalahan antara lain sulitnya menembus pasar yang lebih luas, diakibatkan dari cara pemasarannya yang masih tradisional seperti pemasangan spanduk, status Whatsapp, dan dari orang ke orang. UMKM ini juga mengalami masalah mengenai pembuatan laporan keuangan dimana belum terpisahnya catatan transaksi usaha dengan keuangan rumah tangga, catatan yang dibuat juga masih sangat sederhana sehingga sulit untuk mengevaluasi keberhasilan usaha. Tujuan dari kegiatan PKM ini adalah untuk mengatasi masalah yang dihadapi oleh Dapur Kynan melalui implementasi website sebagai sarana pemasaran dan juga aplikasi pembukuan sederhana yang terintegrasi dengan sistem. Metode yang digunakan terdiri dari 4 tahapan yaitu, pengumpulan data dan analisis masalah, pembuatan aplikasi, persiapan pelatihan, pelaksanaan pemberdayaan melalui implementasi website. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan berhasilnya implementasi website karena menjadikan proses promosi, penjualan dan pembuatan laporan keuangan menjadi lebih mudah dan efisien.

Kata kunci: UMKM, Web, Penjualan, Pelatihan, Keuangan

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berperan besar dalam peningkatan ekonomi di Indonesia, dimana 60% dari total semua sektor yang berperan adalah dari UMKM ([Suyadi dkk., 2018](#)). Hal ini dapat terjadi karena UMKM memiliki kekuatan yang besar sebagai penyumbang terbesar produk domestik, pembuka lapangan pekerjaan, pemberi solusi untuk masyarakat kelas menengah, dan juga memiliki sistem operasional yang fleksibel ([Srijani, 2020](#)). Meskipun memiliki kontribusi yang cukup signifikan, UMKM seringkali memiliki kendala seperti kualitas SDM, lemahnya manajemen, dan juga masalah permodalan ([Aliyah, 2022](#)). UMKM juga seringkali sangat bergantung pada pergerakan masyarakat di wilayah sekitar, seperti aktivitas wisata,

kepadatan kendaraan yang melintas, ataupun banyak sedikitnya masyarakat yang singgah, sehingga ketika sepi bisa terjadi penurunan omzet penjualan, bahkan terpaksa gulung tikar ([Undari & Lubis, 2021](#)). Berdasarkan potensi dan ancaman tersebut, maka perlu diadakan dukungan dan pengembangan terhadap UMKM, perlu dicari model baru dan usaha-usaha strategik agar UMKM dapat bertahan dan terus berkembang ([Syafiful, 2016](#)).

Dapur Kynan merupakan UMKM yang sedang berkembang dan dapat memberikan kontribusi positif bagi pertumbuhan ekonomi Indonesia saat ini. Pemilik Dapur Kynan memulai usaha 15 April 2020 oleh ibu Arie Sutrisno Setiyowati, mengontrak rumah tempat menjual produk yang berlokasi di Jalan Pondok Pekayon Indah BB-11 no. 3B Bekasi Selatan. Dapur Kynan merupakan UMKM yang bergerak di bidang kuliner, kue basah dan lauk kering. Metode pemasaran yang dilakukan oleh Dapur Kynan masih secara manual, seperti pemasangan spanduk, posting produk-produk yang dijual pada status WhatsApp, dan melalui penyaluran informasi dari orang ke orang dengan komunikasi lisan. Kurang promosi melalui media internet menjadi salah satu penyebab kurang mendapat banyak pelanggan, padahal promosi melalui internet tidaklah memerlukan biaya yang besar ([Gumilar & Zulfan, 2014](#)). Satu cara untuk mendukung ekonomi kreatif adalah melalui berbagai inisiatif pengembangan serta pemberdayaan pelaku UMKM, agar dapat meningkatkan kemampuan dan meraih peluang usaha sehingga potensi yang dimiliki dapat berkembang ([Setiawan & Mahyuni, 2020](#)).

([Rizkhie & Farida, 2024](#)) mengemukakan pentingnya sertifikasi didapatkan sebagai usaha untuk mendapatkan kepercayaan pelanggan dan mendapatkan pangsa pasar yang lebih luas. (Rachmaniah dkk., 2023) juga mengemukakan bahwa sertifikasi terutama sertifikasi halal sejalan dengan amanah UU No.33 Tahun 2014 Pasal 4 tentang Jaminan Produk Halal (JPH) yang berisi bahwa semua produk yang diperjual-belikan wajib bersertifikasi halal. Dapur Kynan sudah memiliki legalitas ijin edar pengolahan pangan dari BPOM untuk produknya, juga memiliki surat Perizinan Berusaha Berbasis Resiko, Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga (P-IRT) dan Sertifikat Halal Minuman. Kondisi ini membuka peluang bagi Dapur Kynan untuk produknya dapat lebih terima masyarakat, sehingga penjualan dapat ditingkatkan.

Usaha yang dijalankan oleh UMKM Dapur Kynan tidak mudah, mengingat banyak keterbatasan sumber daya manusia (SDM). Karyawan saat ini, hanya terkonsentrasi pada bagian produksi dan layanan penjualan. ([Adiguna dkk., 2024](#)) mengungkapkan perlunya UMKM memiliki kompetensi meliputi pemahaman nilai organisasi, manajemen, kepemimpinan, dan penggunaan teknologi digital, dan dari upaya pengkayaan kompetensi tersebut terbukti dengan meningkatnya produktivitas dan daya tahan dari UMKM yang dibina. Hal ini menunjukkan pentingnya pendampingan ini dilakukan.

Selama ini Dapur Kynan melakukan pencatatan transaksi masih secara manual dengan catatan sederhana yang sering kali menimbulkan kesulitan untuk mengevaluasi keberhasilan usaha yang dijalankan, serta belum memisahkan antara catatan transaksi usaha dengan keuangan rumah tangga yang mana hal ini sangat penting untuk mendeteksi kesehatan usaha secara finansial ([Dwiastanti dkk., 2024](#)), pemisahan keuangan antara keuangan pribadi dan keuangan usaha juga sangat diperlukan dalam pengendalian modal usaha dan dapat berujung pada peningkatan kinerja ([Ratu dkk., 2023](#)). Dapur Kynan membutuhkan aplikasi pembukuan sederhana yang dapat digunakan untuk mencatat semua transaksi yang dilakukan, baik Pembayaran QRIS, Tunai dalam Aplikasi pembukuan serta biaya operasional lainnya, sehingga menghasilkan laporan keuangan yang digunakan dalam pengambilan keputusan.

Berdasarkan potensi yang dimiliki UMKM Dapur Kynan, maka diperlukan adanya dukungan berupa teknologi yang dapat mengatasi permasalahan yang dihadapi dan dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih besar dengan cakupan pemasaran yang lebih luas. Proses transaksi secara *online* terbukti lebih diminati karena keunggulannya dari akses 24 jam dan transaksi yang lebih mudah dan murah ([Gumilang & Risa, 2019](#)). Upaya dukungan ini sejalan dengan semangat perkembangan ekonomi yang berkelanjutan, yang mana dalam hal ini UMKM

berpeluang besar dalam memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan lapangan kerja, pendapatan, dan pemberdayaan masyarakat lokal ([Qadisyah dkk., 2023](#)).

Mendorong pemanfaatan teknologi adalah seiring dengan strategi pemerintah, yaitu upaya eskalasi usaha dengan menggunakan teknologi modern yang merupakan satu dari tujuh strategi pemerintah untuk pengembangan UMKM dalam periode 2025 – 2029 oleh Kementerian Koperasi dan UKM ([Hariani, 2024](#)).

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, didapatkan beberapa poin permasalahan, yang pertama adalah sistem penjualan yang belum mengikuti perkembangan sistem digital pada dunia teknologi di Indonesia, sehingga perlu adanya pemasaran berbasis web. Pemanfaatan internet secara optimal pada UMKM masih merupakan tantangan yang besar karena baru sebagian kecil UMKM saja yang memanfaatkan teknologi digital ([Mulia & Sulungbudi, 2019](#)). Permasalahan yang kedua adalah terkait dengan pencatatan transaksi yang masih manual menggunakan catatan sederhana. Hal ini sering kali menimbulkan kesulitan untuk mengevaluasi kerberhasilan usaha yang dijalankan, karena banyaknya transaksi yang tidak tercatat atau terdapat kekeliruan pada saat mencatatnya. Kendala yang seringkali dialami pemilik UMKM dalam membuat laporan keuangan adalah kurangnya alokasi waktu karena padatnya jadwal ([Awalin & Mardiati, 2018](#)). Oleh karena itu perlu adanya sistem laporan keuangan otomatis yang dihasilkan dari transaksi pada sistem berbasis web ([Putra dkk., 2018](#)).

Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini antara lain adalah melakukan promosi produk homemade Dapur Kynan supaya dikenal masyarakat luas dengan membuat website dan membuat aplikasi pembukuan sederhana supaya lebih mudah perhitungannya dapat mengambil keputusan dalam usahanya. Kemudian Melakukan pelatihan dan pendampingan supaya dapat memahami cara mengoperasikan website untuk update data produk penjualan berbasis website dan penggunaan aplikasi pembukuan.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Upaya dukungan teknologi terhadap UMKM telah dilakukan sebelumnya oleh beberapa penelitian dan kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Dampak dari upaya pemanfaatan teknologi ini juga cukup tercermin dari hasil kegiatan usaha nya yang mengalami peningkatan dalam berbagai bidang.

([Prananingrum dkk., 2023](#)) melakukan pendampingan dan pelatihan pada UMKM Dapur Ummu Yahya yang didalamnya berisi dukungan teknologi informasi dan komunikasi berupa web penjualan dan juga pemberian wawasan dan pengetahuan TIK tentang *e-commerce*.

([Widiarto dkk., 2024](#)) melakukan upaya pelatihan terhadap UMKM di desa Sukoharjo mengenai penggunaan aplikasi *e-commerce*, pembuatan akun Gmail, dan pendaftaran pada aplikasi *online*. Pelatihan ini bertujuan untuk memperluas promosi dan memasarkan hasil wirausaha secara *online*.

([Hidayati dkk., 2024](#)) memberikan pelatihan penggunaan aplikasi Canva agar industri rumahan dapat berkembang dengan cara penggunaan pemasaran digital. Hasil dari pelatihan ini adalah peserta dapat membuat satu desain logo bisnis dan brosur promosi produk. Peserta dari kegiatan ini adalah usaha kue di Teluk Jambe Timur Karawang.

([Adiguna dkk., 2024](#)) memberikan pelatihan dan seminar peningkatan kompetensi pada pelaku UMKM di Tangerang Selatan. Kegiatan berfokus pada pengembangan kemampuan digital, manajemen keuangan, dan kelihian teknologi informasi. Hasil dari kegiatan ini adalah terbukanya wawasan peserta untuk terus mengasah kompetensi agar tetap bisa bersaing di era digital.

([Putra dkk., 2018](#)) dalam penelitiannya mengembangkan sebuah sistem informasi akuntansi berbasis web untuk sebuah perusahaan bidang konstruksi. Sistem ini dirancang untuk

mengatasi masalah seringnya terjadi kesalahan dalam memposting jurnal harian yang mengakibatkan laporan neraca yang tidak seimbang. Hasil dari penerapan sistem ini adalah naiknya tingkat akurasi dalam pelaporan dan meningkatnya efisiensi pekerjaan.

3. METODE

Metode yang digunakan dalam kegiatan ini mengadopsi dari metode *System Development Life Cycle* (SDLC) yang mana merupakan rangkaian proses pengembangan dan implementasi yang dibagi menjadi beberapa langkah ([Radack, 2009](#)). SDLC dipilih karena terbukti efektif dan efisien dalam menyelesaikan masalah karena prosesnya yang terstruktur ([Siva dkk., 2023](#)).

Untuk uji coba dalam penelitian ini menggunakan metode *black box testing*. Metode ini dipilih karena cocok dengan sifat website yang memiliki banyak fasilitas atau fitur karena metode pengujian *black box* memecah prosedur pengujian menjadi unit-unit kecil sehingga dapat memastikan seluruh fungsi berjalan dengan baik ([Abdillah dkk., 2023](#)).

Secara umum kegiatan ini memiliki 4 tahapan, antara lain:

1. Pengumpulan data dan analisis masalah

Dalam tahap ini tim peneliti mengadakan kunjungan ke lokasi UMKM Dapur Kynan untuk mengetahui situasi dan permasalahan terkait kebutuhan data penjualan. Hal ini dilakukan untuk menunjukkan kebenaran bahwa pelatihan dan bantuan sangat diperlukan karena belum pernah ada pelatihan untuk mempromosikan kue basah dan lauk kering melalui pelatihan penjualan berbasis website dan aplikasi pembukuan.

2. Pembuatan aplikasi berbasis TIK

Pertama menelusuri referensi untuk persiapan pembuatan aplikasi berbasis website dan aplikasi pembukuan dari pembayaran melalui QRIS dan tunai yang mudah dipahami oleh mitra. Tahap dua melakukan penelusuran referensi yang berhubungan dengan pemberdayaan UMKM. Kemudian, melakukan pengambilan foto produk penjualan yang dilanjutkan dengan pembuatan aplikasi penjualan berbasis website dan pembuatan aplikasi pembukuan yang mudah digunakan dan difahami oleh pengguna. Aplikasi dibuat menggunakan software Visual Studio Code sebagai editor kode nya, Database MySQL digunakan untuk penyimpanan dan manajemen data. HTML digunakan untuk *front-end* karena aplikasi ini adalah berbasis website. CSS, Javascript dan Typescript digunakan agar *front-end* lebih menarik, dinamis dan interaktif. Framework Next js digunakan sebagai *back-end* dari aplikasi.

3. Persiapan pelaksanaan pelatihan

Melaksanakan pengemasan aplikasi siap instal, konfirmasi jadwal pelatihan, sewa ruangan dan peralatan, pencetak modul, spanduk dan sertifikat, konsumsi dan perangkat pendukung pembuatan dua modul pelatihan cara mengolah aplikasi yang sudah siap pakai. Modul dibuat dalam versi cetak dan versi digital berupa pembuatan power point untuk presentasi dan pelatihan serta pembekalan instruktur dan asisten. Pelaksanaan PKM untuk pelatihan dan pendampingan aplikasi penjualan berbasis website dan aplikasi pembukuan pada UMKM Dapur Kynan.

4. Pelaksanaan pemberdayaan UMKM

Jadwal pelatihan pertemuan hari pertama di sesi pagi dan sesi siang akan memberikan pengetahuan kepada karyawan UMKM Dapur Kynan mengenai langkah memulai penggunaan aplikasi untuk mempromosikan jenis-jenis kue dari nama kue, gambar dan harga kue yang belum dimasukan, juga memberikan pengarahan bagaimana merubah atau mengupdate data apabila ada yang ingin merubah jumlah harga. Pertemuan berikutnya akan memberikan sosialisasi aplikasi website yang telah dihosting, aplikasi ini boleh digunakan di Dapur Kynan. Pelatihan menjalankan aplikasi pembukuan diharapkan agar

dapat mengoperasikan bisnisnya dengan baik sehingga tidak perlu menghitung dan menuliskan secara manual.

Target ketercapaian dari kegiatan ini adalah terciptanya aplikasi berupa website penjualan dan laporan keuangan sederhana yang lulus uji coba *black box* dengan presentasi keberhasilan 100% dari total *test case* yang diberikan. Aplikasi dapat terinstall dan digunakan dengan baik oleh UMKM Dapur Kynan dan dapat menunjang kegiatan keseharian usaha nya.

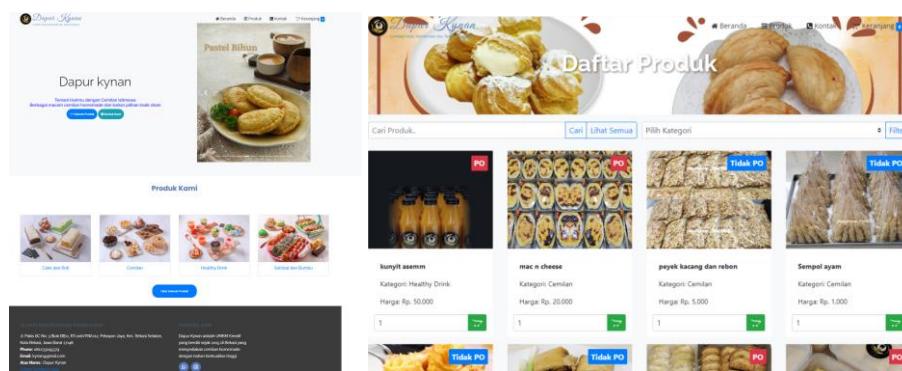
4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Dari kunjungan pertama ke UMKM Dapur Kynan beberapa informasi berhasil didapatkan untuk dapat diterapkan dalam sistem yang dibuat. Tim PKM mendapati bahwa di Dapur Kynan terdapat sejumlah 23 jenis produk yang dijual, berupa makanan kue kering dan basah dan juga minuman yang telah dikemas dalam botol. Seluruh produk berhasil diambil gambarnya dan dikonfirmasi mengenai harga jual dan harga modal nya, informasi ini berguna untuk kemudian dapat diimplementasi dalam sistem. Tim juga mendapati tidak semua produk tersebut selalu siap untuk langsung dijual, ada beberapa produk yang dijual dengan cara *pre-order*, yaitu produk baru akan dibuat setelah mendapatkan pesanan dari pembeli. Produk-produk dengan sistem *pre-order* ini seperti *curry puff*, roti goreng, bolu pelangi, dan produk lainnya, total ada 9 produk yang dijual dengan sistem *pre-order*. Cara penjualan yang berbeda-beda ini akan diakomodasi pada sistem nantinya, sehingga tidak perlu ada banyak penyesuaian yang harus dilakukan oleh Dapur Kynan.

Selain mengambil informasi mengenai produk, pada sesi kunjungan tersebut tim PKM membuatkan akun DANA yang langsung terhubung dengan rekening bank dari pemilik Dapur Kynan. Akun ini nantinya akan digunakan sebagai salah satu metode pembayaran non-tunai, DANA dipilih karena cukup mudah dalam membuat akun nya, kemudian juga memiliki fitur QRIS, sehingga pembeli nantinya dapat langsung *scan* pada kode QR untuk melakukan pembayaran.

Berdasarkan data dan informasi yang telah didapatkan, aplikasi berbasis web berhasil dibuat. Teknologi yang terlibat dalam pembuatan aplikasi ini antara lain Software Visual Studio Code, Database MySQL dan pembuatan kode script menggunakan HTML, CSS, Javascript, Typescript dan framework Next js. Aplikasi dibagi menjadi dua bagian, yaitu aplikasi untuk sisi *customer* dan sisi admin.

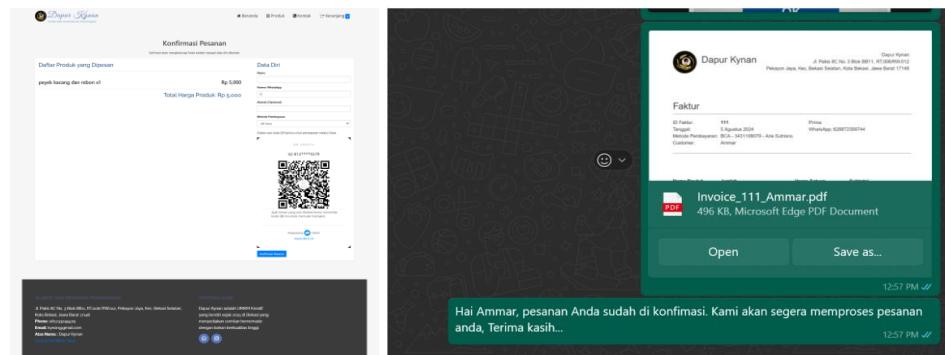
Pada sisi *customer*, pengunjung pertama kali akan dihadapkan dengan halaman *home* yang berisi informasi mengenai Dapur Kynan dan produk-produk unggulan yang merupakan *best seller* (Gambar 1).



Gambar 1. Halaman Home dan Daftar Produk pada Website

Pada halaman produk, pengunjung *website* dapat melihat seluruh produk-produk yang tersedia berikut status nya *pre-order* atau tidak, jika status nya *pre-order* maka pembeli harus menunggu makanan atau minuman tersebut selesai dibuat kemudian baru dikirimkan ke alamat tujuan.

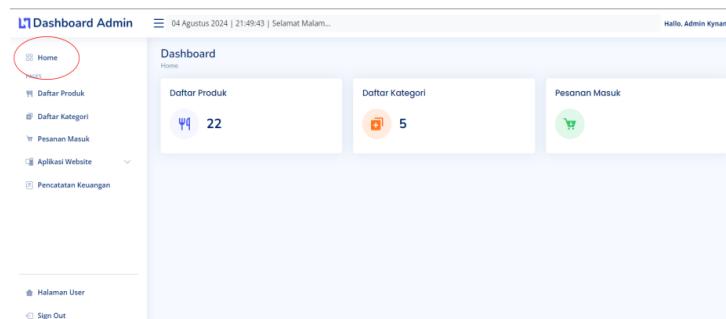
Untuk melakukan pemesanan, pengunjung dapat langsung memasukkan produk yang ingin dibeli ke keranjang dan selanjutnya mengisi data diri pada halaman konfirmasi pesanan (Gambar 2). Pada halaman ini juga terdapat informasi metode pembayaran yang dapat dipilih oleh pembeli.



Gambar 2. Halaman Konfirmasi Pesanan dan *Invoice* dikirim ke *WhatsApp* Pembeli

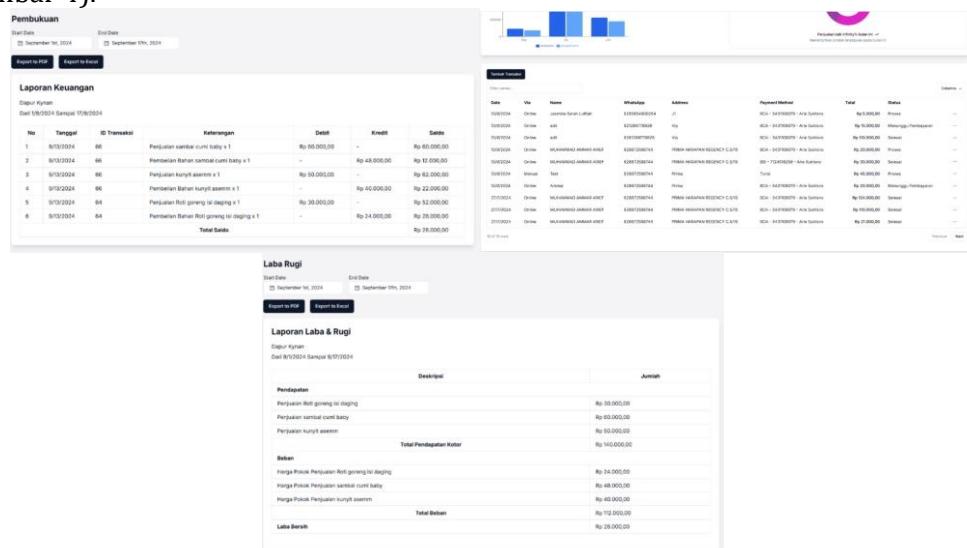
Setelah pesanan terkonfirmasi, *invoice* akan dikirimkan ke nomor *WhatsApp* pembeli.

Pada sisi admin, pengelola Dapur Kynan dapat mengatur daftar produk dan kategori yang terpajang di etalase *website*. Kemudian admin juga dapat mengelola pesanan yang masuk. Tampilan dan menu-menu yang dapat diakses oleh admin ditunjukkan pada Gambar 3.



Gambar 3. Menu Pengelolaan *Website*

Admin juga dapat melihat laporan keuangan sesuai dengan rentang waktu yang dipilih. Laporan yang tersedia antara lain berupa laporan keuangan, laporan transaksi dan laporan laba rugi (Gambar 4).



Gambar 4. Laporan Keuangan

Setelah aplikasi selesai dibuat, maka perlu dilakukan uji coba untuk memastikan bahwa seluruh fungsi pada aplikasi dapat berjalan dengan baik. Hasil dari uji coba *black box* dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Hasil Uji Coba *Black Box*

No	Test Case	Hasil yang Diharapkan	Status (Lulus/Gagal)
1.	Menampilkan daftar produk berdasarkan kategori pada halaman <i>user</i>	Daftar produk berhasil ditampilkan	Lulus
2.	Menampilkan kontak Dapur Kynan pada halaman <i>user</i>	kontak Dapur Kynan berhasil ditampilkan	Lulus
3.	Menambahkan produk kedalam keranjang belanja	Produk berhasil ditambahkan	Lulus
4.	Menampilkan isi keranjang belanja	Isi keranjang belanja berhasil ditampilkan	Lulus
5.	Menghapus produk dari keranjang belanja	Produk dalam keranjang belanja berhasil dihapus	Lulus
6.	Mengisi data konfirmasi pesanan	User dapat mengisi data dan melanjutkan proses transaksi	Lulus
7.	<i>Login</i> pada halaman admin	Berhasil <i>login</i> , kemudian berpindah ke halaman admin	Lulus
8.	Menambahkan data produk dan kategori baru	Data produk dan kategori berhasil ditambahkan	Lulus
9.	Menghapus produk dan kategori	Data produk dan kategori berhasil dihapus	Lulus
10.	Mengubah data produk dan kategori	Data produk dan kategori berhasil diubah	Lulus
11	Menambah pesanan	Pesanan dapat ditambah secara manual oleh admin	Lulus
12.	Mengubah status pesanan menjadi "Dalam Proses"	Status pesanan dapat diubah menjadi "Dalam Proses"	Lulus
13.	Menyelesaikan pesanan	Pesanan berhasil diselesaikan	Lulus
14.	Menambahkan catatan transaksi untuk laporan pemasukan dan pengeluaran	Catatan transaksi berhasil ditambahkan untuk laporan pemasukan dan pengeluaran	Lulus
15.	Eksport data laporan pemasukan dan pengeluaran	Data laporan pemasukan dan pengeluaran berhasil dieksport ke PDF	Lulus
16.	Menampilkan laporan keuangan	Laporan keuangan berhasil ditampilkan	Lulus

Berdasarkan tabel hasil uji coba *black box*, aplikasi berhasil berjalan sebagaimana mestinya, dengan seluruh kasus uji coba dapat berhasil dikerjakan dengan baik. Halaman yang diuji terdiri dari halaman *user* yang berfokus pada melakukan pembelian atau pemesanan produk, dan juga halaman *admin* yang berfokus pada pengelolaan produk, pesanan yang masuk, dan juga menghasilkan laporan.

Pada tanggal 7 Agustus 2024 tim PKM mengadakan pelatihan digitalisasi pemasaran dan pembayaran QRIS, tunai terintegrasi dengan aplikasi pembukuan UMKM Dapur Kynan. Pelatihan ini sejalan dengan (Adiguna dkk., 2024) dimana pembekalan ketrampilan digital sangat

diperlukan untuk keberlangsungan UMKM. Pelatihan ini diadakan di Universitas Gunadarma kampus Kalimalang dihadiri oleh pemilik Dapur Kynan Ibu Arie Sutrisno. Pelatihan ini juga dihadiri oleh dosen dan mahasiswa Universitas Gunadarma, dan juga diliput oleh UG News, majalah koran publikasi tentang prestasi kampus yang dimiliki oleh Universitas Gundarma. Fokus dari pelatihan ini adalah mengenalkan aplikasi yang telah dibuat dengan menunjukkan fitur-fitur yang ada, mendapatkan umpan balik dari Dapur Kynan mengenai hal-hal yang kurang sesuai dan perlu ditambahkan pada aplikasi sehingga lebih menyempurnakan lagi aplikasi yang telah dibuat. Pelatihan ini dihadiri oleh dosen dan mahasiswa karena dalam kegiatan ini menunjukkan bagaimana peran teknologi terhadap industri UMKM dan bagaimana membangun sebuah aplikasi yang sesuai dengan kondisi dan kebutuhan klien, yang dalam hal ini adalah UMKM Dapur Kynan, sehingga informasi yang dapat diterima dari pelatihan ini cukup relevan untuk mahasiswa dan dosen. Dalam pelatihan ini didapatkan beberapa revisi yang perlu diimplementasikan dalam sistem seperti penyesuaian tampilan laporan laba rugi, dan penanganan pembeli jika pembeli langsung datang ke lokasi tanpa melalui *website*.

Pelatihan lanjutan berikut implementasi sistem dilakukan tanggal 13 September 2024. Semua revisi-revisi yang dikemukakan pada pelatihan sebelumnya telah selesai dilakukan. Sistem kemudian di hosting sehingga dapat diakses secara *online* dan siap untuk digunakan sehari-hari. Pelatihan ini dilakukan di lokasi Dapur Kynan. Kegiatan ini sejalan dengan penelitian (Syaiful, 2016) dimana kesiapan semua pihak baik dari manajemen sampai karyawan mengenai kesanggupan teknologi sangat penting yang berujung kepada meningkatnya daya saing UMKM. Tujuan utama dari pelatihan ini adalah untuk mempersiapkan agar aplikasi dapat digunakan dengan baik untuk menunjang kegiatan keseharian UMKM Dapur Kynan. Tim PKM menyiapkan alat-alat yang diperlukan untuk aplikasi dapat digunakan seperti komputer dan internet, meskipun alat-alat tersebut sudah tersedia di Dapur Kynan, pengaturan konfigurasi tetap perlu dilakukan untuk kelancaran sistem.

Hasil dari pelatihan ini aplikasi dapat dibuka dengan mudah oleh operator di Dapur Kynan dan semua fitur sudah dapat dikuasai dan digunakan. Tim PKM membekali UMKM dengan manual aplikasi sehingga jika terdapat masalah dapat mencari solusi dengan membaca manual tersebut, tim PKM juga memberikan cenderamata berupa banner dengan foto produk-produk agar tampilan UMKM Dapur Kynan semakin menarik.

Tingkat adopsi penggunaan aplikasi berdasarkan produk yang dijual di Dapur Kynan adalah sebesar 100% dari total produk yang ada, hal ini berarti seluruh produk yang dijual oleh Dapur Kynan dapat ditemukan pula listing produknya di etalase dalam aplikasi. Aplikasi terbukti dapat menangani pesanan baik pesanan berupa produk siap santap (*ready*) maupun produk yang perlu dibuat dulu setelah dipesan (*pre-order*) pada saat uji coba.

4. KESIMPULAN

Kegiatan pelatihan dan pendampingan pada Dapur Kynan telah dilakukan oleh tim PKM Universitas Gunadarma dengan kesimpulan berikut:

1. Aplikasi berupa website penjualan telah berhasil dibuat dan diimplementasikan yang dapat digunakan sebagai sarana promosi supaya dikenal masyarakat luas. Aplikasi ini juga dilengkapi dengan fitur pembukuan sederhana sehingga dapat mempermudah perhitungan dan dapat digunakan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan usaha.
2. Pelatihan dan pendampingan telah dilakukan untuk memastikan pelaku usaha dapat memahami dan dapat mengoperasikan website untuk update data produk penjualan berbasis website dan penggunaan aplikasi pembukuan.
3. Target dari kegiatan ini telah tercapai dengan berhasilnya implementasi aplikasi berupa website penjualan dan laporan keuangan sederhana dapat terinstall dan digunakan dengan baik oleh UMKM Dapur Kynan dan dapat menunjang kegiatan keseharian usaha nya.

Kegiatan ini menunjukkan bahwa pemanfaatan teknologi digital dapat berdampak signifikan terhadap efisiensi usaha. Dapur Kynan yang sebelumnya dalam melakukan promosi harus secara aktif memasang status di media sosial, dengan adanya aplikasi berupa website ini pelanggan cukup membuka website dan melihat etalase untuk mengetahui produk apa saja yang sedang *ready* atau tidak. Untuk menangani pesanan juga sebelumnya Dapur Kynan harus satu persatu membalas pesan *Whatsapp* yang masuk, namun dengan adanya website pembeli dapat melakukan pemesanan produk hingga pembayarannya secara mandiri melalui website sementara pihak Dapur Kynan cukup fokus terhadap pemenuhan pesanan dan pengirimannya. Untuk mendapatkan laporan keuangan juga dengan adanya aplikasi ini dapat membantu karena hanya dengan membuka aplikasi saja laporan keuangan secara otomatis dapat terbentuk, berbeda dengan sebelumnya dimana harus melakukan rekapitulasi transaksi dan melakukan perhitungan secara manual yang mana seringkali pula terdapat kesalahan dan seringkali juga tercampur dengan keuangan rumah tangga.

Berdasarkan hasil-hasil yang didapatkan dan manfaat yang dirasakan kiranya pemanfaatan digitalisasi usaha pada UMKM perlu ditiru dan diadopsi oleh UMKM lainnya di Indonesia. Kegiatan digitalisasi ini disarankan untuk dikembangkan secara lebih lanjut kearah manajemen bagian lain diluar promosi dan penjualan, seperti pemberdayaan SDM melalui digitalisasi penilaian kinerja karyawan, begitu juga digitalisasi dalam pengelolaan bahan baku untuk proses produksi sebagai contohnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, M. T., Kurniastuti, I., Susanto, A., & Yudianto, F. (2023). Implementasi Black box Testing dan Usability Testing pada Website Sekolah MI Miftahul Ulum Warugunung Surabaya. *Jurnal Ilmu Komputer dan Desain Komunikasi Visual*, 8(1).
- Adiguna, P., Sutariyono, S., Aisha, N., Herawati, T., Nurrahman, S., Saefullah, A., AR, R., Hakim, M. P., Syaputra, R., & Sitohang, R. M. (2024). Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia pada UMKM Melalui Keterampilan Digital dalam Produksi Pangan. *Journal of Community Research & Engagement*, 1(1), 92–102. <https://jurnal.stieganesha.ac.id/index.php/jcre/article/view/42>
- Aliyah, A. H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *WELFARE Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 64–72. <https://doi.org/10.37058/WLFR.V3I1.4719>
- Awalin, D. K., & Mardiyati, E. (2018). Analisis Penyusunan Laporan Keuangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Berdasarkan SAK EMKM (Studi Kasus Di Juice Niar, Sari, Dan Cita Rasa Alami, Surabaya). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*.
- Dwiastanti, A., Wahyudi, A., Waluyo, S., Waluyo, S. A., & Wulandari, K. C. (2024). Sosialisasi Pemisahan Keuangan Usaha dan Keuangan Rumah Tangga bagi Pelaku UMKM di Desa Sanankerto Kabupaten Malang. *Jurnal Edukasi Pengabdian Masyarakat*, 3(2), 145–153. <https://doi.org/10.36636/EDUABDIMAS.V3I2.4014>
- Gumilang, R., & Risa. (2019). Implementasi Digital Marketing Terhadap Peningkatan Penjualan Hasil Home Industri. *Coopetition: Jurnal Ilmiah Manajemen*, 10(1), 9–14. <https://doi.org/10.32670/COOPETITION.V10I1.25>
- Gumilar, G., & Zulfan, I. (2014). Penggunaan Media Massa dan Internet sebagai Sarana Penyampaian Informasi dan Promosi oleh Pengelola Industri Kecil dan Menengah di Bandung. *Jurnal Kajian Komunikasi*, 2(1), 85–92. <https://doi.org/10.24198/JKK.V2I1.6054>
- Hariani, A. (2024, Mei 13). 7 Strategi Pemerintah untuk Pengembangan UMKM 2025 – 2029. <https://www.pajak.com/ekonomi/7-strategi-pemerintah-untuk-pengembangan-umkm-2025-2029/>.
- Hidayati, N., Sari, B. N., Utami, M. R., Salsabila, A. N. M., Faedah, N. M. N., Fitri, T. D., & Indarti, W. T. (2024). Pelatihan Aplikasi Canva untuk Meningkatkan Produktifitas Usaha Kue di Teluk Jambe Timur Karawang. 8, 1070–1076. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v8i4.20514>

- Mulia, F., & Sulungbudi, B. M. (2019). Pemanfaatan Teknologi Digital Pada UMKM (Studi Penggunaan Internet Pada PPKM Kabupaten Bandung). *Journal of Accounting and Business Studies*, 4(2). <https://doi.org/10.61769/jabs.v4i2.468>
- Prananingrum, L., Agustin, S. K., Sugiarti, R., & Suryansyah, I. (2023). Pendampingan Dan Pelatihan Pada Umkm Dapur Ummu Yahya Berbasis Teknologi Informasi Dan Komunikasi. *ABDI MOESTOPO: Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 6(1), 37–45. <https://doi.org/10.32509/abdimoestopo.v6i1.2361>
- Putra, A., Rizky, I., & Megawati. (2018). Rancang Bangun Sistem Informasi Akuntansi Berbasis Web (Studi Kasus: PT. KALBER REKSA ABADI). *SITEKIN: Jurnal Sains, Teknologi dan Industri*, 15(2), 98–104. <https://doi.org/10.24014/SITEKIN.V15I2.4673>
- Qadisyah, M., Hasanah, A., Hanum, H., & Harahap, N. (2023). Peran UMKM Dalam Pembangunan dan Kesejahteraan Masyarakat di Kabupaten Deli Serdang. 1(2). <https://doi.org/10.37832/manivest.v1i2.58>
- Rachmaniah, O., Rahmawati, Y., Hendrianie, N., Altway, A., & Susianto, S. (2023). Seluk Beluk Sertifikasi Halal Self-Declare: Studi Kasus Pendampingan UMKM pada Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat Berbasis Produk Tahun 2022. *Sewagati*, 7(6), 887–896. <https://doi.org/10.12962/J26139960.V7I6.556>
- Radack, S. (2009). The System Development Life Cycle (SDLC) NIST Special Publication (SP) 800-64, Revision 2, Security Considerations in the System Development Life Cycle.
- Ratu, M. K., Anggraini, L. D., & Meiriasari, V. (2023). Pelatihan Manajemen Keuangan Pribadi bagi Para Pelaku UMKM di Desa Lembak. *Community Development Journal : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 4(3), 6727–6733. <https://doi.org/10.31004/CDJ.V4I3.18328>
- Rizkhie, V. E., & Farida, E. (2024). Pendampingan Pengajuan Perizinan Pengurusan Sertifikasi Halal Sebagai Legalitas Produk UMKM Emiro. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 4(1), 118–124. <https://doi.org/10.33379/ICOM.V4I1.3930>
- Setiawan, I. W., & Mahyuni, L. (2020). QRIS Di Mata UMKM: Eksplorasi Persepsi Dan Intensi UMKM Menggunakan QRIS. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 921–946. <https://doi.org/10.24843/EEB.2020.v09.i10.p01>
- Siva, F., Assegaf, S. M. U., Pahlevi, S. A., & Yaqin, M. A. (2023). Survei Metode-Metode Software Development Life Cycle dengan Metode Systematic Literature Review. *ILKOMNIKA: Journal of Computer Science and Applied Informatics*, 5(2), 36–52. <https://doi.org/10.28926/ilkomnika.v5i2.447>
- Srijani, K. N. (2020). Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *EQUILIBRIUM : Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembelajarannya*, 8(2), 191. <https://doi.org/10.25273/EQUILIBRIUM.V8I2.7118>
- Suyadi, Syahdanur, & Suryani, S. (2018). Analisis Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bengkalis - Riau. *Jurnal Ekonomi KIAT*, 29(1), 1–10. <https://journal.uir.ac.id/index.php/kiat/article/view/2736>
- Syaiful. (2016). Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Melalui Pemanfaatan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) Sebagai Upaya Meningkatkan Daya Saing. *AkMen Jurnal Ilmiah*, 13(3). <https://ejurnal.nobel.ac.id/index.php/akmen/article/view/75>
- Undari, W., & Lubis, A. S. (2021). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Penelitian Pendidikan Sosial Humaniora*, 6(1), 32–38. <https://doi.org/10.32696/JP2SH.V6I1.702>
- Widiarto, W., Salamah, U., & Suryani, E. (2024). Pelatihan Promosi Wirausaha UMKM Melalui Aplikasi On-line dan Media Sosial Global. 8(3), 863–870. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v8i3.15761>