

Pelatihan Implementasi Aplikasi Penjualan Berbasis Website Pada UMKM Toko Harova

Pradita Maulidya Effendi*, Daniel Sathya Jyoti Wade, Ivan Priya Muwachid,
Gilang Aji Pradana, Achmad Fanani Aminulloh
Sistem Informasi, Fakultas Teknologi dan Informatika, Universitas Dinamika
*pradita@dinamika.ac.id

Abstrak

Toko Harova adalah salah satu Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) di Kota Surabaya yang saat ini membutuhkan dukungan teknologi informasi dalam bidang usahanya. Tidak adanya catatan yang terekam dengan baik, pemilik sering mengalami *out of stock* pada barang dagangannya, serta kesulitan memantau pengeluaran dan pendapatan usahanya secara berkala. Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pelatihan kepada pemilik terkait implementasi aplikasi penjualan berbasis website yang telah dibuat pada Toko Harova. Dalam aplikasi ini terdapat enam menu yang dapat diakses bebas oleh pemilik toko, diantaranya menu barang, kategori barang, pembelian ke pemasok, transaksi penjualan, laporan pengeluaran, dan laporan transaksi. Dari hasil kegiatan yang dilakukan, peningkatan pemahaman pemilik toko terhadap aplikasi meningkat 40% dari 35%, dan keterampilan pemilik menggunakan aplikasi juga meningkat 40% dari 25%.

Kata kunci: aplikasi, penjualan, UMKM, website.

Dikirim: 28 Februari 2022

Direvisi: 15 Maret 2022

Diterima: 21 Maret 2022

PENDAHULUAN

Pada tahun 2019, jumlah UMKM di Indonesia bertambah 1,98% menjadi 65,5 juta unit dibandingkan pada tahun 2018 yang berjumlah 64,2 juta unit (Jayani, 2021). Seperti yang diketahui, UMKM merupakan penyumbang besar produk domestik bruto (PDB) nasional bagi pemulihan ekonomi Indonesia (Kemenkeu, 2021). Akan tetapi, terdapat kendala yang muncul dan menyebabkan terhambatnya perkembangan UMKM. Hasil identifikasi Haerudin (2021) pada masyarakat Desa Cinunuk Kecamatan Cileunyi, permasalahan umum yang dialami UMKM dalam meningkatkan pendapatannya adalah kurangnya kreativitas dalam menciptakan produk usaha, atau kurangnya keterampilan dalam menggunakan website. Dilansir dari pernyataan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah bahwa hanya sekitar 19% dari UMKM nasional yang memanfaatkan platform digital bagi usahanya (Catriana, 2021). Fakta tersebut menunjukkan bahwa masih banyak UMKM yang perlu dukungan teknologi informasi agar bisa bersaing. Peluang transformasi digital bagi UMKM semakin tinggi di tengah kebijakan pemerintah ketika adanya pandemi Covid-19 yang menuntut beberapa sektor bidang usaha untuk *go digital*.

Berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan UKM Jawa Timur tahun 2019, Kota Surabaya menempati posisi pertama dengan jumlah Rp. 283,43 Triliyun sebagai pemberi kontribusi UMKM tertinggi dalam perekonomian di Jawa Timur (Diskopukm, 2019). Selain itu, sektor UMKM yang paling banyak dibangun di Kota Surabaya adalah perdagangan besar, eceran, reparasi mobil dan motor. Toko Harova adalah salah satu UMKM di Kota Surabaya yang menjual berbagai



kebutuhan rumah tangga dan sembako. Dalam pelaksanaan bisnisnya, Toko Harova sama sekali belum memanfaatkan teknologi informasi karena terbatasnya pemahaman pemilik toko terhadap teknologi informasi. Dampaknya, pemilik sering mengalami *out of stock* pada barang dagangannya, serta kesulitan memantau pengeluaran dan pendapatan usahanya secara berkala. Menurut penelitian Maulana, Sadikin, dan Izzuddin (2018), persediaan barang perlu dicatat untuk mempermudah perusahaan dalam mengatur jumlah persediaan ataupun barang jadi. Untuk mendukung sistem penjualan dan pengelolaan transaksi keuangan yang lebih baik, maka diterapkan aplikasi penjualan berbasis website kepada Toko Harova. Namun, dengan kondisi pemilik toko yang belum memahami alur penggunaan aplikasi, dengan demikian dilaksanakan kegiatan pelatihan penerapan aplikasi penjualan berbasis website kepada pemilik Toko Harova.

METODE PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian pada Toko Harova terdiri atas tiga tahapan, yakni pembuatan aplikasi penjualan, pelatihan penerapan aplikasi penjualan kepada pemilik Toko Harova, dan evaluasi kegiatan pelatihan. Pembuatan aplikasi penjualan dikerjakan selama dua bulan, mulai dari bulan Oktober hingga November tahun 2021. Aplikasi yang dibangun tentunya telah melalui proses observasi dan wawancara kepada pemilik Toko Harova kaitannya dengan fitur-fitur yang dibutuhkan. Aplikasi dibangun berbasis website dengan *framework* Laravel agar mudah diakses di berbagai perangkat (laptop atau *smartphone*). Laravel merupakan *framework* aplikasi web dengan sintaks yang ekspresif dan elegan (Otwell, 2011).

Tahap kedua, dikarenakan terbatasnya kegiatan tatap muka selama pandemi Covid-19, maka kegiatan pelatihan penerapan aplikasi penjualan pada UMKM Toko Harova diselenggarakan secara daring melalui aplikasi Google Meet. Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 10 Desember 2021 dengan satu peserta yakni pemilik sekaligus kasir toko. Pada tahap ini, tim pengabdian menyampaikan alur penggunaan aplikasi dan mempraktikkan cara pengoperasian aplikasi dengan contoh transaksi penjualan yang ril.

Selanjutnya, pada tahap ketiga yakni tahap evaluasi kegiatan, tim meminta pemilik toko untuk mempraktikkan kembali satu menu dari aplikasi tersebut. Menu yang diambil sebagai evaluasi adalah menu transaksi penjualan. Tim pelaksana pengabdian juga meminta pemilik toko untuk memberikan saran dan kritik terkait dengan aplikasi dan pelatihan yang diberikan guna perbaikan kegiatan kedepannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada kegiatan pengabdian ini dihasilkan sebuah aplikasi penjualan berbasis website yang dapat membantu Toko Harova dalam mengelola persediaan barang dan transaksi penjualan di toko. Aplikasi tersebut dipasang di perangkat laptop milik Toko Harova. Selanjutnya, diadakan pelatihan terkait cara penggunaan aplikasi tersebut. Terakhir, adanya evaluasi dari pelatihan yang telah disampaikan. Hasil kegiatan dari setiap tahapan dijelaskan seperti berikut.

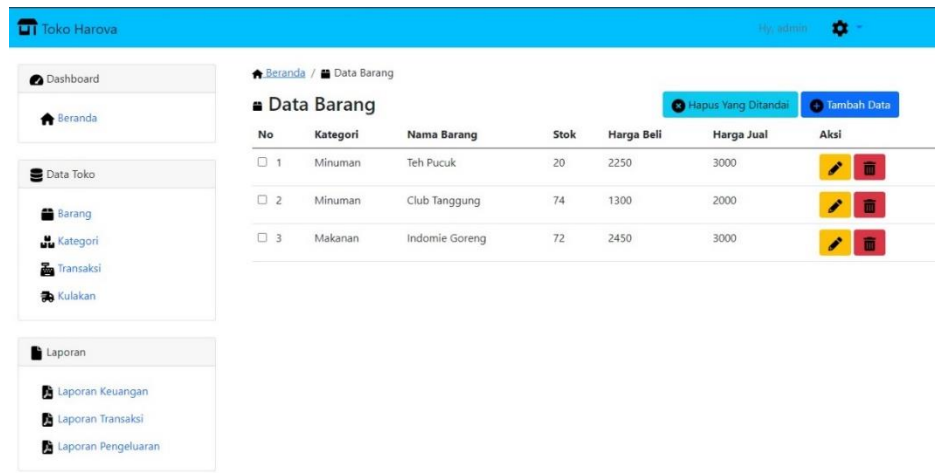
Hasil Aplikasi Penjualan Berbasis Website

Pengembangan aplikasi penjualan berbasis website yang telah dilakukan pada tahap pertama menghasilkan (6) enam menu yang dapat diakses oleh pemilik toko. Menu tersebut diantaranya adalah menu data barang, menu kategori barang, menu transaksi penjualan, menu laporan keuangan, dan menu laporan transaksi penjualan harian seperti yang diuraikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Menu-menu Aplikasi Penjualan Berbasis Website pada Toko Harova

Menu	Fungsi	Fitur Menu
Barang	Menyimpan data barang yang berisi kategori, nama, stok, harga beli, dan harga jual	• Ubah data dan hapus data • Pengurangan stok pada suatu barang secara otomatis jika barang tersebut sudah terbeli
Kategori Barang	Menyimpan data barang yang berisi kategori barang baru (misalnya, makanan atau minuman)	• Ubah data • Hapus data
Kulak	Menyimpan data dari hasil pembelian barang di agen/distributor untuk dijual kembali	• Ubah data • Hapus data • Stok barang akan bertambah otomatis apabila nama barang yang diisikan sama
Transaksi Penjualan	Menyimpan data transaksi penjualan dari pembeli	• Ubah data • <i>Auto complete</i> atau <i>suggestion feature</i> untuk memudahkan pengguna dalam mencari data barang yang diinginkan
Laporan Transaksi	Merekap hasil pendapatan penjualan per periode	• Terdapat pemilihan periode tanggal transaksi • Cetak laporan ke dalam format PDF • Informasi pendapatan per periode • Informasi total bersih dari hasil penjualan dan pengeluaran • Informasi makanan dan minuman yang paling banyak dibeli
Laporan Pengeluaran	Merekap hasil pengeluaran kulak per periode	• Terdapat pemilihan periode tanggal transaksi • Cetak laporan ke dalam format PDF • Informasi pengeluaran per periode • Informasi barang yang paling banyak dibeli

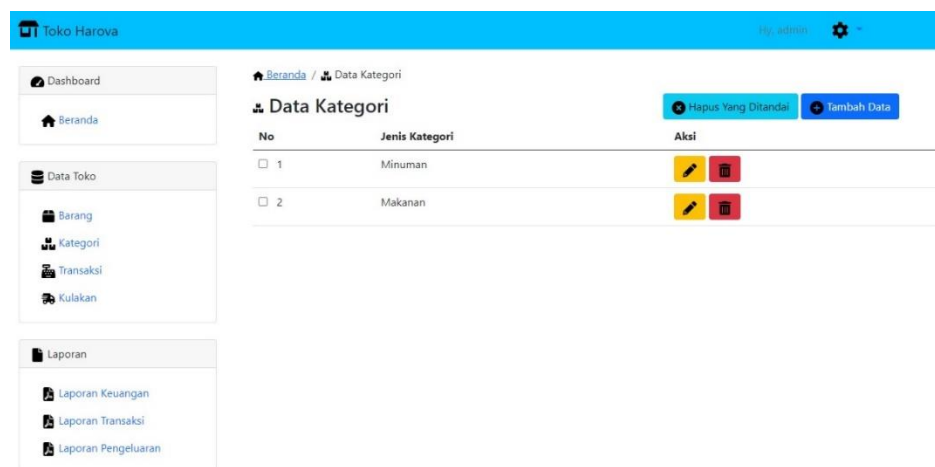
Dikarenakan kegiatan ini merupakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat mandiri, maka aplikasi tidak dipublikasikan secara *online*. Hasil pengembangan aplikasi ditunjukkan pada gambar-gambar berikut.



No	Kategori	Nama Barang	Stok	Harga Beli	Harga Jual	Aksi
1	Minuman	Teh Pucuk	20	2250	3000	[Edit] [Hapus]
2	Minuman	Club Tanggung	74	1300	2000	[Edit] [Hapus]
3	Makanan	Indomie Goreng	72	2450	3000	[Edit] [Hapus]

Gambar 1. Menu Data Barang

Pada menu data barang di Gambar 1, pemilik toko dapat mengisi data barang baru atau menambah stok. Untuk kategori, pemilik toko dapat memasukkan kelompok-kelompok barang tertentu, seperti minuman atau makanan, lihat pada Gambar 2.



No	Jenis Kategori	Aksi
1	Minuman	[Edit] [Hapus]
2	Makanan	[Edit] [Hapus]

Gambar 2. Menu Kategori Barang

Aplikasi yang dibuat juga mampu mengelola data pembelian dari pemilik toko ke agen/distributor agar setiap adanya pembelanjaan stok barang yang dijual dapat tercatat dan terekam. Pengelolaan pembelian diatur ke dalam menu data kulakan yang ditunjukkan pada Gambar 3. Proses bisnis utama dari Toko Harova adalah transaksi penjualan. Dalam aplikasi ini, menu transaksi penjualan pada Gambar 4 telah didukung oleh fitur *auto complete*.

Data Kulakan

ID Kulakan: MD002
Tgl Transaksi: 2022-02-25
Kode Barang: Club Tanggung
Jumlah: 58

[Kembali](#) [Ubah](#)

ID Transaksi	Nama Barang	Jumlah	Total	Aksi
1	Club Tanggung	58	75400	Edit Hapus
2	Indomie Goreng	40	98000	Edit Hapus

Total Bayar: 173400
Uang Kembali:

Uang Pelanggan:

Gambar 3. Menu Kulakan

Data Transaksi

ID Transaksi: TR006
Tgl Transaksi: 2022-02-25
Jumlah:

[Kembali](#) [Tambah](#)

ID Transaksi	Nama Barang	Jumlah	Total	Aksi
--------------	-------------	--------	-------	------

Total Bayar:
Uang Kembali:

Gambar 4. Menu Transaksi Penjualan

Sesuai dengan tujuan pengabdian yakni membantu Toko Harova dalam mengelola transaksi keuangan, tim menambahkan menu laporan ke dalam aplikasi.

Laporan Pengeluaran

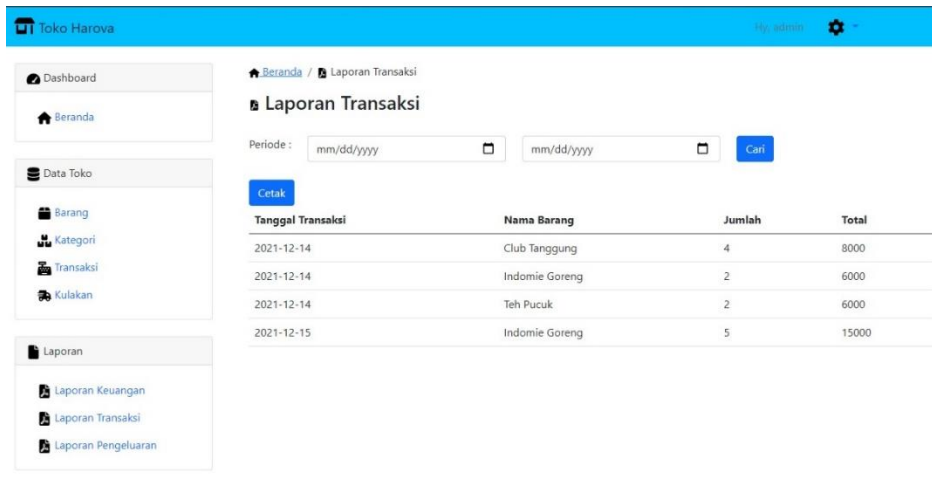
Periode: mm/dd/yyyy mm/dd/yyyy [Cari](#)

[Cetak](#)

Tanggal Kulakan	Nama Barang	Jumlah	Total
2021-12-13	Teh Pucuk	24	54000
2021-12-14	Club Tanggung	58	75400
2021-12-14	Indomie Goreng	40	98000

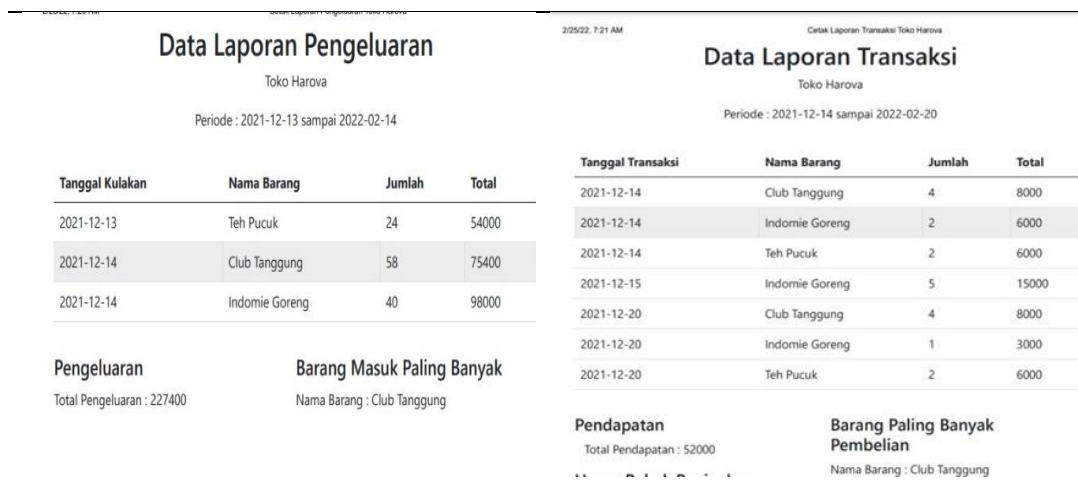
Gambar 5. Menu Laporan Pengeluaran

Menu laporan yang disediakan adalah laporan pengeluaran dan laporan transaksi (lihat Gambar 5 dan Gambar 6).



Gambar 6. Menu Laporan Transaksi

Di menu laporan ini, pemilik toko dapat mencetak laporan ke dalam format PDF sehingga mempermudah pemilik toko untuk mengarsip laporan. Hasil *file* dari kedua laporan tersebut ditunjukkan pada Gambar 7 dan Gambar 8.



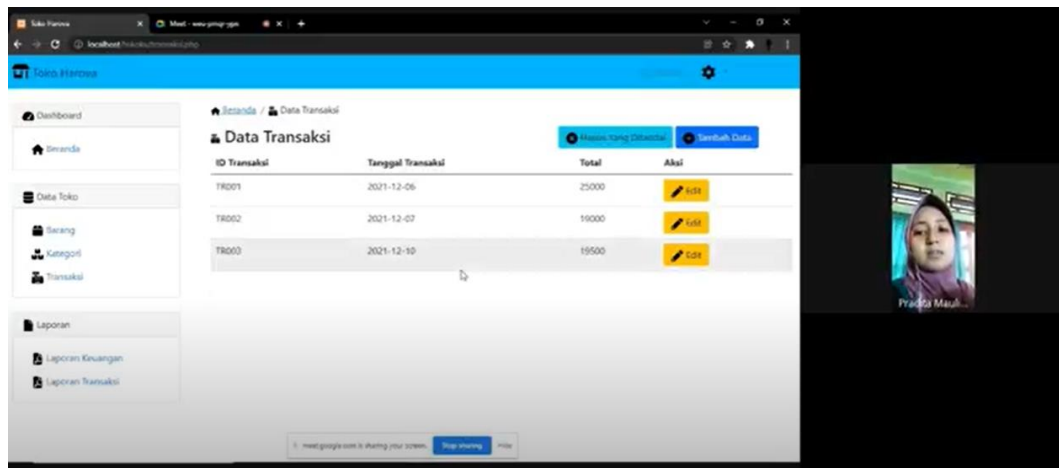
Gambar 7. File Laporan berformat PDF

Hasil Kegiatan Pelatihan dan Evaluasi

Kegiatan pelatihan dilakukan dengan penyampaian cara penggunaan aplikasi kepada pemilik Toko Harova. Pelatihan dimulai dengan menyampaikan alur penggunaan aplikasi yang dimulai dari menu data master, diantaranya menu kategori barang dan menu barang. Kemudian, dilanjutkan penyampaian terkait alur aplikasi pada menu transaksi dan menu laporan. Tim juga mempraktikkan kepada pemilik toko tentang bagaimana melakukan penambahan data, perbaruan data, serta penghapusan data pada data barang, data kategori, dan data transaksi.

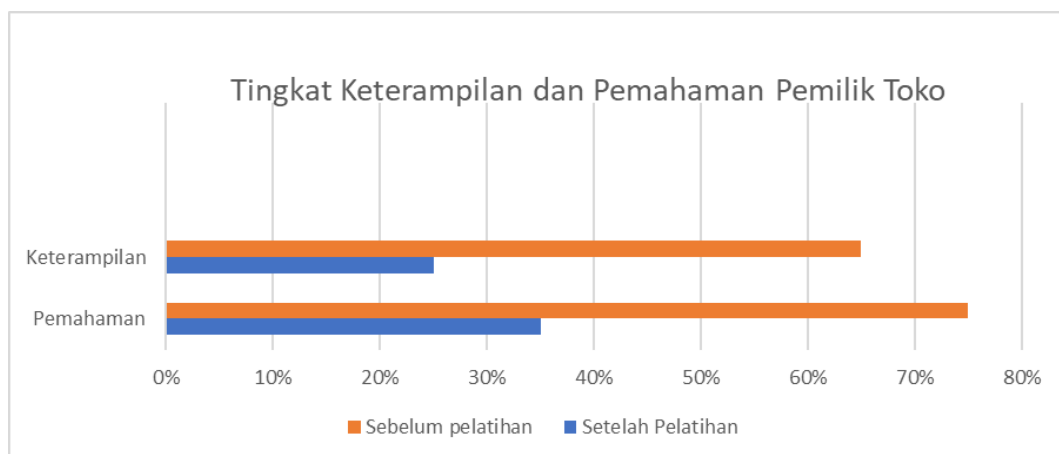
Pada kegiatan ini waktu yang disiapkan adalah 60 menit, sehingga pembagian waktu yang dilakukan adalah 20 menit pada penyampaian alur penggunaan aplikasi dan 40 menit praktik. Saat melakukan praktik, tim memberikan contoh data ril

penjualan sebagai uji coba agar pemilik toko dapat lebih memahami isian data dari setiap menu yang disediakan seperti yang ditunjukkan pada Gambar 8.



Gambar 8. Pelatihan Daring kepada Toko Harova

Selanjutnya, tim memberikan kesempatan bagi pemilik toko untuk melakukan uji coba dengan satu data yang diisi mulai dari menu data barang hingga menu laporan sebagai bentuk evaluasi dari pelatihan yang telah dipaparkan. Hasilnya, pemilik toko berhasil mengoperasikan aplikasi hingga selesai. Sebelum dilaksanakan pelatihan, pemilik toko menginformasikan bahwa keterampilan dan pemahamannya terkait sistem sangat kurang. Namun, berdasarkan hasil tanya jawab evaluasi yang dilakukan, pemilik toko dapat menjawab 9 dari 10 pertanyaan yang diberikan. Adanya pelatihan ini membuat pemilik toko menjadi lebih paham dan terampil dalam menggunakan aplikasinya. Gambar 9 menunjukkan peningkatan pemahaman dan keterampilan sebesar 40% diperoleh pemilik toko setelah pelatihan.



Gambar 9. Peningkatan Pemahaman dan Keterampilan Setelah Pelatihan

Setelah itu, tim meminta pemilik toko untuk memberikan umpan balik atas aplikasi yang telah dibangun dan kegiatan yang telah dilakukan. Pemilik toko menyarankan agar kedepannya aplikasi dapat dihubungkan melalui alat *barcode scanner* agar lebih mempermudah proses transaksi penjualan di Toko Harova.

Penerapan aplikasi penjualan berbasis website di berbagai bidang usaha mampu mempercepat transaksi penjualan. Hal ini dibuktikan oleh Susena dan Santoso (2019) bahwa pengolahan data, pengambilan keputusan dan informasi terkait penjualan dapat dilakukan secara efektif dan efisien dengan aplikasi berbasis website. Sularno, Razi, dan Anggraini (2019) juga membuktikan, dengan sistem penjualan berbasis website, laporan-laporan hasil penjualan dapat dibuat dengan cepat dan minim kesalahan. Keuntungan bagi para UMKM dengan adanya aplikasi berbasis website, pemilik UMKM dapat mengakses data dan informasi kapan saja dan dimana saja (Risald & Lafu, 2021).

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan Toko Harova dalam menggunakan aplikasi penjualan berbasis website. Adanya aplikasi tersebut sangat membantu Toko Harova dalam merekam riwayat-riwayat transaksi dan laporan bagi usahanya. Hasil dari kegiatan ini didapatkan pemahaman dan keterampilan pemilik toko dalam menggunakan aplikasi meningkat sebesar 40%. Dengan demikian, kegiatan pengabdian ini mampu membantu Toko Harova dalam memanfaatkan teknologi informasi bagi usahanya.

DAFTAR PUSTAKA

- Catriana, E. (2021, December 29). *Kaleidoskop 2021: Tahun Penuh Harapan bagi Pelaku UMKM*. Kompas. <https://money.kompas.com/read/2021/12/29/114430626/kaleidoskop-2021-tahun-penuh-harapan-bagi-pelaku-umkm?page=all>
- Diskopukm. (2019, December 10). *Kontribusi UMKM-Koperasi Berdasarkan Kabupaten/Kota se-Jawa Timur Tahun 2019*. Jatimprov. <https://diskopukm.jatimprov.go.id/info/data-ukm>
- Haerudin, H. (2021). Upaya Peningkatan Pendapatan melalui Pelatihan Pembuatan Cake dan Penjualan Berbasis Web. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(4), 936-941. <https://doi.org/10.31949/jb.v2i4.1386>
- Jayani, D. H. (2021, August 12). *UMKM Indonesia Bertambah 1,98% pada 2019: Jumlah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Indonesia*. Katadata. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2021/08/12/umkm-indonesia-bertambah-198-pada-2019>
- Kemenkeu. (2021, September 27). *Pemerintah Terus Perkuat UMKM Melalui Berbagai Bentuk Bantuan*. Kemenkeu. <https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/berita/pemerintah-terus-perkuat-umkm-melalui-berbagai-bentuk-bantuan/>
- Maulana, A., Sadikin, M., & Izzuddin, A. (2018). Implementasi Sistem Informasi Manajemen Inventaris Berbasis Web di Pusat Teknologi Informasi dan Komunikasi-BPPT. *Jurnal Sistem Kendali-Tenaga-Elektronika-Telekomunikasi-Komputer (SETRUM)*, 7(1), 182–196. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.36055/setrum.v7i1.3727>
- Otwell, T. (2011). *The PHP Framework for Web Artisans*. Laravel. <https://laravel.com/>
- Risald, R., & Lafu, L. S. (2021). Implementasi Sistem Penjualan Online Berbasis

- E-Commerce pada Usaha UKM Ike Suti Menggunakan Metode Waterfall. *Journal of Information and Technology*, 1(1), 37–42. <https://doi.org/10.32938/jitu.v1i1.1393>
- Sularno, S., Razi, M., & Anggraini, P. (2019). Implementasi Website Promosi dan Penjualan pada Asosiasi Pedagang Sepatu dan Tas Kota Padang. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Bisnis*, 1(1), 38–46. <https://doi.org/10.47233/jteksis.v1i1.5>
- Susena, E., & Santoso, T. B. (2020). Sistem Penjualan Online Berbasis Website. *Jurnal Elektronika Listrik dan Teknologi Informasi Terapan*, 1(1), 38-44. <https://doi.org/10.37338/e.v1i1.98>